



Journal of **EBOR**

Economics, Business & Organization Research

Vol:2 - Issue:2

December 2020



E-ISSN 2687-5942

Economics Business and Organization Research

Yıl: 2 Sayı: 2 2020
Year: 2 Number: 2 2020

Sahibi / Owner
Mehmet GÖKERİK

Baş-Editör / Editor in Chief
Mehmet GÖKERİK

Editör Yardımcısı / Associate Editor
Osman TÜZÜN

Economics Business and Organization Research Dergisi; Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanan, uluslararası, hakemli, bilimsel bir dergidir. Dergide yayınlanan tüm yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yer alan metinler izin alınmadan kısmen veya tamamen herhangi bir şekilde basılamaz ve çoğaltılamaz. Editör Kurulu dergiye gönderilen yazıları yayımlayıp yayımlamamakta serbesttir. Gönderilen yazılar iade edilmez. Dergide yayımlanan yazılar kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Yazışma Adresi / Correspondence Address

Karabük Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü
78000 Karabük/TÜRKİYE

Tel: (0370) 418 64 27

Web-adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebor>

E-posta: eborjournal@gmail.com

KARABÜK

2020

EDİTÖR KURULU / EDITORIAL BOARD

Doç. Dr. Erhan AYDIN	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Emir ÖZEREN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Mushfiqur RAHMAN	University of Bradford
Dr. Adnan ul HAQUE	University of Wales Trinity Saint David
Doç. Dr. Ozan BÜYÜKYILMAZ	Karabük Üniversitesi

DANIŞMA KURULU / ADVISORY COMMITTEE

Prof. Dr. Recep KÖK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Saim KAYADİBİ	International Islamic University Malaysia
Doç. Dr. Selim ŞANLISOY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Üzeyir AYDIN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Timuçin YALÇINKAYA	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Elif AY YALÇINKAYA	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öğretim Üyesi Mehmet ÇETİN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Fatih CEYLAN	Uşak Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

Arastırma Makaleleri

	Sayfa No
TÜRKİYE’DE KADIN ÇALIŞANLARIN İŞ YAŞAM DENGESİNİ ŞEKİLLENDİRMEDE ATAERKİLLİĞİN ROLÜ	82-98
Cansu BAKICI, Erhan AYDIN	
DENGELİ PUAN KART-AHP-MARCOS YÖNTEMLERİNE DAYALI TEDARİKÇİ SEÇİMİ	99-120
Fatma Selen MADENOĞLU	
FİNANSAL İÇERME DÜZEYİ VE BELİRLEYİCİLERİNE YÖNELİK AMPİRİK BİR ÇALIŞMA: AFGANİSTAN ÖRNEĞİ	121-147
Suna AKTEN ÇÜRÜK, Abdul Musawer RAHİMYAR	
YENİ BİR “ORTAK İYİ” KAVRAMI OLARAK SOSYAL GİRİŞİMCİLİK	148-160
Esad Kamil TOSUN	
COVID-19’DAN DOLAYI KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTE İŞLETMELER (KOBİ) ÜZERİNDEKİ HIZLI DEĞİŞİMLERİN BT SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ	161-183
Michael OKUMAGBA, Mojdeh MEHRGANRAD	

CONTENTS

Research Articles

	Page Number
THE ROLE OF PATRIARCHY IN SHAPING WORK-LIFE BALANCE OF WOMEN EMPLOYEES IN TURKEY	82-98
Cansu BAKICI, Erhan AYDIN	
SUPPLIER SELECTION BASED ON BALANCED SCORECARD-AHP-MARCOS METHODS	99-120
Fatma Selen MADENOGLU	
AN EMPIRICAL STUDY ON THE LEVEL OF FINANCIAL INCLUSION AND ITS DETERMINANTS: THE CASE OF AFGHANISTAN	121-147
Suna AKTEN CURUK, Abdul Musawer RAHIMYAR	
ENTREPRENEURSHIP AS A NEW “COMMON GOOD” CONCEPT	148-160
Esad Kamil TOSUN	
THE IMPACT OF RAPID CHANGES ON SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMES) IN THE IT SECTOR DUE TO COVID-19	161-183
Michael OKUMAGBA, Mojdeh MEHRGANRAD	

Article Type: *Research*

Citation: Bakıcı, C., & Aydın, E. (2020). Türkiye’de Kadın Çalışanların İş Yaşam Dengesini Şekillendirmede Ataerkilliğin Rolü, *Economics, Business and Organization Research*, 2(2), pp. 82-98

TÜRKİYE’DE KADIN ÇALIŞANLARIN İŞ YAŞAM DENGESİNİ ŞEKİLLENDİRMEDE ATAERKİLLİĞİN ROLÜ*

Cansu BAKICI¹
Erhan AYDIN²

Öz

Bu makale, ataerkilliğin kadın çalışanların iş yaşam dengesini nasıl şekillendirdiğini literatürde yer alan araştırmaları da dikkate alarak ortaya koymayı amaçlamaktadır. Söz konusu amaca ulaşabilmek için, bu çalışmada kadın çalışanların cinsiyet, kültür, din ve inanış gibi iş-yaşam dengesine etki edebilecek boyutları tartışılmaktadır. Bahsi geçen tartışmalara dayanarak ve iş-yaşam dengesi üzerine yapılan uluslararası araştırmalar göz önünde bulundurularak bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada Türkiye’deki kadın çalışanların iş-yaşam dengesini şekillendirmede ataerkilliğin rolünü gösteren kavramsal bir yaklaşım benimsenmiştir. Çalışmanın bulguları, Türkiye bağlamında kadın çalışanların deneyimlerini, kültürel çeşitliliğin rolünü ve iş yaşam dengesi ile ilgili teorileri vurgulamaktadır. Sonuç olarak, bu çalışma ataerkillik rolünü göz önünde bulundurarak iş-yaşam dengesine ve kadın çalışanlara kapsamlı bir yaklaşım sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İş yaşam dengesi, ataerkillik, kadın çalışanlar.

*Bu çalışma, Cansu Bakıcı’nın Yüksek Lisans tez çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uşak Üniversitesi, Uşak, Türkiye, cansucirak1@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1051-2152

² Doç. Dr., İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uşak Üniversitesi, Uşak, Türkiye, erhanaydin@usak.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2530-9058

Received: 18.09.2020

Accepted: 05.12.2020

Published Online: 27.12.2020

THE ROLE OF PATRIARCHY IN SHAPING WORK-LIFE BALANCE OF WOMEN EMPLOYEES IN TURKEY

Abstract

This article aims at exploring how the patriarchy shapes work-life balance for women employees by considering research in the scholarly literature. In order to achieve this aim, this study discusses the dimensions that can have an impact of work-life balance of women employees such as gender, culture and religion. Based on the aforementioned discussions, this study creates a conceptual approach that demonstrates the role of patriarchy in shaping work-life balance of women employees in Turkey through considering international research on work-life balance. The findings of this study highlight the theories related to work-life balance, the role of cultural diversity and the experiences of women employees in the context of Turkey. As a result, this study provides a comprehensive approach to work-life balance and women employees by considering the role of patriarchy.

Keywords: *Work-life Balance, Patriarchy, Women Employees.*

1. GİRİŞ

Erkek egemen toplumlarda kadınlara atfedilen toplumsal ve sosyal sorumluluklar onların iş yaşamına dahil olmalarına engel teşkil etmektedir (Aydın, 2019). Bununla birlikte bu toplumlarda çalışan kadınlar, iş yerlerinde özlük haklarından adil bir şekilde yararlanamamakla birlikte iş ve iş süreçlerinde cinsiyet farklılığından dolayı ayrımcılığa maruz kalabilmektedir. Kadına ve erkeğe atfedilen roller, toplumun kültürel olarak inşa ettiği inançlardan oluşmaktadır (Keklik, 2020). Günümüz toplumlarında, çoğunlukla baskın kültürel yaklaşım olan ve erkek egemenliğini ifade eden ataerkillik kavramı kullanılmaktadır (Sultana, 2010). Bu kapsamda çalışmamız, kadın ve erkek arasındaki güç ilişkileri ile ataerkilliğin kadınların iş yaşam dengesini şekillendirmedeki rolünü ortaya koymayı amaçlamaktadır. İş-yaşam dengesi kavramı farklı yaşam rolleri arasındaki kişinin önceliğini ve bu roller arasındaki etkileşimi ifade etmektedir (Özarı, 2019). Bu çalışmada da toplumsal özelliklerin kadınların rolleri üzerindeki etkisi incelenerek iş yaşam dengesi kavramına değinilmiştir.

Günümüz koşullarında, toplum tarafından inşa edilen cinsiyet tabanlı roller, haklar ve sorumluluklar bulunmaktadır. Bunun en bilinen örneği kadının ev işlerinden sorumlu olması, erkeklere hizmet etme gerekliliği ve çocuk bakımını büyük bir oranda üstlenmeleri olarak verilebilir (Tüzen, 2002). Dolayısıyla erkeklerle eşit yaşam koşullarına sahip olmayan kadınlar, iş yaşamına erişme, dahil olma ve deneyimleme süreçlerinde erkek meslektaşlarına göre dezavantajlı bir konumda bulunabilmektedir (İrey, 2011). Aynı zamanda kadınlar iş yaşam dengesini sağlamakta kültürlere göre de farklılık göstermektedir. Örneğin; Asya bölgelerinde erkek ve kadın işlerinin belirli bir şekilde gruplandırıldığı, erkeklerin kariyer gelişimlerinin kadınlara göre daha önemli olduğu görülürken; Batı'da kadın çalışanlara yönelik yapılan çalışma saatleri düzenlemesi, çocuk bakımında yardım ve iş yaşam dengesini destekleyebilmek için yapılan programlar kadınların iş yaşamına dahil olmasını güçlendirmektedir (Aydın, 2019). Bu nedenle, kültürel farklılıklar iş yaşam dengesinin sağlanmasına ilişkin dahil edici ya da dışlayıcı mekanizmalar oluşturabilmektedir. İş yaşam dengesi ile ilgili yapılan birçok araştırma, genel olarak verimlilik, meslekler ile iş yaşam dengesi ilişkisi ve kadın çalışanlar üzerine odaklanmaktadır. Bununla birlikte kadınlara atfedilen sorumluluklarından ve kadınlara farklı toplumsal roller yüklenmesi nedeniyle cinsiyetin iş yaşam dengesinin merkezinde olduğunu gösteren çalışmalar da (örn. Sullivan ve Lewis, 2001; Pillinger, 2002) bulunmaktadır. Ayrıca ataerkilliğin iş yaşam dengesi kapsamında tartışıldığı ve Nijerya'daki kadın çalışanlar üzerinde yapılan bir çalışmada; iş

yaşam dengesini sağlama konusunda, erkeklerin egemenliği ve cinsiyete göre belirlenen iş ayrımcılığı gibi olumsuz etkiler belirtilmiştir (Adisa, 2018).

Çalışmamız dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, kadın çalışanların iş yaşam dengelerine ilişkin teori ve uygulamalar ele alınmıştır. İkinci bölümünde, iş yaşam dengesini sağlamada kültürel farklılıklara değinilmiş ve sonrasında Türkiye'deki ilgili konu ile ilgili durumun nasıl olduğu ortaya konmuştur. Dördüncü bölümde tartışma ve sonuç kısmı ile çalışma tamamlanmıştır.

2. KADIN ÇALIŞANLAR İLE İLGİLİ İŞ YAŞAM DENGESİ TEORİLERİ VE UYGULAMALARI

İş yaşam dengesi, bireylerin iş süreçlerine dahil olurken sosyal ve aile hayatlarına da önem verebilecek zamana sahip olabilmelerini ifade etmektedir (Singh ve Greenhaus, 2004; Haar ve Spell, 2003; Gregory ve Milner, 2009). Valcour (2007), aile ve iş rollerindeki çatışmaları yönetebilen bir çalışanın, iş yaşam dengesini başarılı bir şekilde sağlayabileceğini belirtmektedir. Bunun yanı sıra, iş yaşam dengesi ile ilgili yapılan bazı çalışmalarda (örn: Freeney ve Stritch, 2017), bireylerin işine odaklanırken aynı zamanda iş dışındaki sosyal rollerini gerçekleştirmede zorlanabilecekleri vurgulanmaktadır. Ancak, Lewis ve Beauregard (2018) bu şekilde bir zorluğun, kadın çalışanlarda erkeklere göre daha fazla olduğunu kadınlara atfedilen çocuk ve bebek bakımı gibi ailevi sorumlulukları da kanıt göstererek ifade etmektedir. Örneğin, hemşirelik toplumun sağlığını korumaya yardım eden ve hastalık halinde iyileştirmeyi hedefleyen bir meslek olmasına rağmen toplumun cinsiyetle ilgili kalıp yargularından etkilenecek genellikle kadınlara atfedilen bir meslektir (Terzioğlu ve Taşkın, 2008).

Kadınların deneyimlemiş oldukları kariyer ile ilgili sorunlar da bulunmaktadır. Bu sorunların bazıları; kadınların kariyerlerine uzun bir süre ara vermek zorunda kalmaları ve kadınlara karşı uygulanan ücretlerdeki adaletsizliklerdir. Örneğin, Amerika ve Avrupa ülkelerinde kadın yöneticilerle erkek yöneticiler kıyaslandığında, kadınların daha düşük ücretle çalıştıkları tespit edilmiştir. Bunun ana sebebi ise kadınların eşitsizliği kabullenmeleri ve erkeklere göre ücretlere daha az hassasiyet göstermeleridir (Karaca, 2007). Güder'in (2019) TÜİK verilerinden yararlanarak yaptığı, kadınların iş yaşam dengesini konu alan araştırmasına göre, meslek lisesi mezunu erkekler, kadınlara göre ortalama %22,7 daha fazla ücret almaktadır. Bu sebeple kadınlar daha düşük ücretlerle çalışmakta ve bu şekilde bir durum kadınların iş yaşam dengesini sağlamasında olumsuz bir etkiye sahip olup, onların iş

tatminleri ve yaşam motivasyonlarını olumsuz etkileyebilmektedir.

İş yaşam dengesi araştırmaları, toplumun belirlediği rollerden ve bireylerin kùltüründen etkilenecek kadınlara yüklenen cinsiyet rolleri üzerinde durmaktadır (James, 2014; Sümer ve ark., 2008). Kadın ve erkeğe yüklenen bu roller doğrultusunda iş ve özel yaşamda üstlenilen sorumluluklar cinsiyete göre farklılaşmaktadır. Geçmişten günümüze erkeğin sorumluluğu eve para getirmek ve evin yönetimi gibi konularda karar veren kişi olarak görülmüştür; kadınlar ise anne ve eş rolleri doğrultusunda genellikle destek rolünü üstlenmiştir (Narin vd, 2006). Bu rol farklılıkları iş yaşamına yansiyarak yapılan işler kadın işi ve erkek işi olarak ayrılmıştır. Örneğin yöneticilik, genel müdürlük, mühendislik gibi meslekler erkek işi olarak görülürken; sekreterlik, hemşirelik, öğretmenlik gibi işler de kadın işi olarak görülerek ayırım yapılmıştır (Parlaktuna, 2010). Kozak (2020)'ın turizm sektöründe çalışan kadınların üzerinde yaptığı araştırmasında; erkek çalışanların daha fazla söz hakkı olduğunu, kadınların ise genellikle ikinci planda tutulduğunu ifade etmektedir. Aynı zamanda kadınların hamile kalma ve anne olma gibi cinsiyetine özgü doğal hakları gerekçe gösterilerek, kadınlar zam ve terfi alma konularında ayrımcılığa maruz bırakılmaktadır. Bu durum, cinsiyet ve iş yaşam dengesi arasındaki bağın, erkek ve kadının beklentileriyle farklılıklar gösterdiğine işaret etmektedir (Søndergaard, 2000). Connell'in (2005) Avusturalya'da kamu sektöründe çalışan kadın işçilerle yaptığı görüşmelere göre, kadınların hem hane halkının bakımı ile ilgilenmekten hem de ev ve işyeri arasındaki ilişkiyi yönetmekten sorumlu olduğu görülmektedir. Ayrıca kadınlar ailelerinde; çocukları dinlemek, çocuklarının sorunları varsa onlara psikolojik olarak destek sağlamak gibi duygusal desteğin çoğunu gerçekleştirmektedir (Strazdins ve Broom, 2004). Özellikle küçük çocuğa sahip olan kadınlar fazla ve esnek saatlerde çalışıyorsa, kadına atfedilen temel rollerinden biri olan annelik ile iş rolü arasında kalmaktadır. Bu sebeple kadınlar işine odaklanma sorunu yaşamakta ve iş yaşam dengesini sağlamakta zorlanmaktadır (Smithson ve Stokoe, 2005). Dolayısıyla, bu şekilde bir toplumsal cinsiyet rolünün benimsenmesi, kadınların genel olarak çocuklarıyla vakit geçirebileceği işleri tercih etmeye yönlendirmektedir (Connell, 2005).

Literatürde yapılan birçok araştırmada (örneğin, Halford, 2006), kadın ve erkeklerin iş ile iş dışındaki yaşamları (sosyal yaşam, aile yaşamı vb.) arasındaki bağlantıları nasıl ele aldıkları araştırılmaktadır. Bu araştırmalar, kadın ve erkeklerin toplumsal cinsiyet rolleri bakımından üstlendikleri sorumlulukları ele almaktadır. Ebeveynlik rolleri tasvirinde, anne için ev işleri yapma ve çocuk, yaşlı bakımını üstlenme gibi sorumluluklar belirtilirken, baba rolündeki erkek için evin geçimini sağlayabilmek öncelikli bir sorumluluk olarak ifade edilir

(Brush, 1992). Genellikle yüksek kontrol gerektiren, daha az sıklıkla ve keyfi yapılan bahçe işleri, ev içi ve araba tamiri gibi işleri erkekler yaparken; her zaman yapılması gereken ve zorunlu olan yemek pişirmek, bulaşık ve çamaşır yıkamak, ütü yapmak, giysileri onarmak, çocuklara yemek yapmak gibi işler ise kadınların görevi olarak benimsenmektedir (Estes vd., 2007; Pedersen vd., 2009; Wolf-Wendel & Ward, 2006).

Kadınların iş yaşam dengesini sağlamasında etkilendiği tek durum aile yaşamından kaynaklı yükümlülükler değildir; erkeklere daha fazla hak tanınan çalışma ortamlarında bulunan kadınlar, kendi çalışma yaşam dengesini yönetmekte sorun yaşayabilmektedir (Gökçil, 2019). Mirage (1994), işyerindeki çalışanların cinsiyetine göre farklı yaklaşımlarla karşılaşabildiğini vurgulamıştır. Bununla birlikte, erkek çalışanların kadın çalışanlara göre profesyonel işlerde daha fazla tercih edildiği ve kadınların terfi edilmesinin daha zor olduğu ifade edilmiştir (Herrbach ve Mignonac 2012). Bunun gibi zorluklar kadınların iş yaşam dengesini sağlamasını olumsuz anlamda etkileyebilmektedir. Örneğin, Gülcan (2004)'nın Kütahya ve Gümüşhane'de faaliyette bulunan üç işletmedeki 100 çalışan kadına yapmış olduğu çalışmaya göre; kadın ve erkek çalışanların ücret, eğitim, istihdam ve terfi bakımından ayrımcılığa uğrayıp uğramadıklarını araştırmış ve sonuç olarak erkek çalışanlara daha fazla ayrıcalık sağlandığı görülmüştür.

İş yaşam dengesinin sağlanması bireylerin yaşam memnuniyetlerinin yüksek olmasını sağlayacağı gibi; eksikliği de işte ve iş dışındaki hayatta stresin artmasına, psikolojik sorunlara ve aile gerilimleri gibi zararlı durumlara sebep olmaktadır (Burchell vd., 2001). İş yaşam dengesinin sağlanması iş alanında da sosyal alanda da başarı ve memnuniyeti sağlamak olarak görülürken, bu denge noktası kişiden kişiye değişebilmektedir. Örneğin kişinin merkezinde işi varsa, ailesine daha az zaman ayırıyor olmak o kişi için dengeden uzaklaşmak olarak görülmezken, ailesini merkezde tutan birisi için dengenin bozulması anlamına gelmektedir. Kadınların evdeki sorumlulukları üstlenmesi sebebiyle, kısıtlı olan zaman ve enerjisini ev ve iş olarak ikiye bölmesiyle olumsuz etkilendikleri ifade edilmiştir (Kapız, 2002). Örneğin, Abendroth ve Laura'nın (2011) Hindistan'da hizmet sektöründe yer alan 224 kadın çalışana anket tekniğiyle yapmış oldukları çalışmada, ülkelerinde giderek artan cinsiyet eşitliğiyle birlikte; işyerlerinin sağladığı özel yaşam destekleriyle, kadınların daha kolay iş yaşam dengesini sağlayabildiğini ve bu sayede bireylerin memnuniyetinin arttığını ortaya koymuşlardır. Diğer bir örnek olan Ergöl vd. (2012), akademisyen olarak çalışan kadınların cinsiyetine bağlı olarak iş ve ev yaşamında karşılaştıkları sorunları belirlemek amacıyla 291 kadınla yüzyüze görüşerek yaptıkları araştırmaya göre; kadınların iş hayatında yaşadıkları

sorunlar sırasıyla, terfide güçlük, konumuna uygun olmayan işlerin verilmesi ve izin almada güçlük çekmektir. Bununla birlikte kadının kariyer olarak erkekten üstün olmasının aile içinde sorun oluşturacağı düşünülmektedir. Araştırmanın sonucuna göre; kadının çalışmasının çoğunlukla ailesine ve kendisine zaman ayıramamasından dolayı aile hayatını olumsuz etkileyeceği ifade edilerek, iş yaşam dengesini kurmakta erkeğe göre dezavantajlı bir durumda olduğu belirtilmiştir (Ergöl vd., 2012).

3. İŞ YAŞAM DENGESİ VE KÜLTÜREL FARKLILIKLAR

Toplumsal normlar ve inançlar, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde iş yaşam dengesini sağlamak konusunda bireyleri etkilemektedir. Çünkü bütün toplumlar farklı özellikler göstererek bireylerin kariyer tercihlerini etkiler, aynı zamanda bu toplum bireylere belli toplumsal roller yüklemektedir. Erkekler çoğu ülkede birçok işi yapabilirken kadınlar kariyer tercihlerini yaparken toplumdan daha çok etkilenirler (Coşkun, 2014). Bununla birlikte, aynı toplumda yaşayan kadınlar birbirlerinden etkilenerek annelik, bakıcılık ve temizlik gibi toplumsal rolleri benimsemiştir (Baughn vd., 2006). Aynı zamanda bireyler cinsiyetleriyle ilişkili olarak dini ve kültürel yükümlülüklerinden dolayı belirli roller üstlenmektedirler. Yani toplumların dini, kültürü ve inanışları kadının ve erkeğin ayrı roller almasını sağlarken, bu farklılığın geçmişten gelen alışkanlıklardan dolayı kadınları daha çok etkilediği öne sürülmüştür. Bu, kadının işi ile ailesi arasındaki rolünde anlaşmazlığa sebep olabilmektedir (Harriden, 2012).

Birçok çalışma bireylerin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin ülkeler arasındaki farklılıklara dikkat çekmektedir (örn. Greenhaus ve Allen, 2011). Örneğin Lyness ve Judiesch (2013), kültürel olarak 36 farklı ülkede yaptığı çalışmalarında; cinsiyet eşitliği ve iş-yaşam dengesindeki algıların, cinsiyet ve ülke bağlamına göre değişiklik gösterdiğini vurgulamışlardır. Kişiye atfedilen roller ülkenin kültürüne göre farklılık göstermektedir; daha geleneksel ülkelerde kadınlar sorumluluklarını yerine getirirken daha fazla zaman harcadıkları için iş yaşam dengesini sağlamaları erkeklere göre daha zordur. Bunun sebebi ise ilk dönemlerden itibaren toplumsal iş bölümü ile birlikte erkekler belirli alanlarda uzmanlaşmış ve bu sayede kadınlara göre daha yoğun bir biçimde zanaat sahibi olmuşlardır (Başak, 2010). Dolayısıyla teknolojinin daha az geliştiği dönemlerdeki erkek egemen algısı, günümüz dünyasında da devam etmektedir. Bu nedenle uzun zamandır evde olan kadınların iş yaşamına girmesiyle, geleneksel rollerini hala yerine getirirken ikinci bir rol üstlenmek durumunda olmaları kadınların iş yaşam dengesini sağlamalarında daha fazla zorlanmalarına sebep olmuştur. Hill vd. (2001)'nin yapmış oldukları 48 ülkeden oluşan, ailedeki rollerle iş yaşam

dengesini karşılaştırdıkları araştırmalarında, anne ve babaların rolünde ülkesel farklılıkların olup olmadığını ortaya koymuşlardır. İlgili çalışmada Asya bölgesindeki annelerin babalara göre iş yaşam dengesini kurmakta daha çok zorlandıkları ifade edilirken, İskandinav bölgelerinde anneler ile babaların eşit şekilde iş aile uyumunu ve çocuk bakım sorumluluklarını paylaştıklarını, bu sebeple anne ve babanın iş yaşam dengesini sağlamada eşit olduklarını ifade etmişlerdir (Hill vd., 2001). Benzer şekilde, Aryee ve arkadaşlarının (2005) Hindistan'daki araştırmasına göre, kadınlar hala geleneksel rollerini ön planda tuttukları için erkeklerin kadınlara göre iş yaşam dengesini daha kolay kurabildikleri ifade edilmiştir. Türkiye’de ise Güder (2019)’in TÜİK verilerini temel alarak, kadın işgücünün durumunu ve iş yaşam dengesini değerlendirdiği çalışmasında; Türkiye’de kadınların işgücüne katılımının yıllar itibariyle artış gösterdiğini ancak erkeklerin işgücüne katılımı ile kıyaslandığında oldukça düşük düzeyde kaldığı ifade etmektedir. Ayrıca ilgili çalışmada kadınların işgücüne katılımının, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Avrupa Birliği (AB) ortalamalarının da oldukça altında olduğu gösterilmektedir. Araştırma sonuçlarına göre Türkiye’deki kadınlar, çalışma yaşamında, ücretlendirme, yönetim kademelerine yükselme, eğitim olanaklarından yararlanma, tayin, işten ayrılma ve emeklilik konularında ayrımcı yaklaşımlara maruz kalmaktadır.

4. ATAERKİLLİK VE TÜRKİYE’DE KADINLARIN İŞ YAŞAM DENGESİ

Ataerkillik, erkekleri kadınlardan daha üstün gören bir ideolojik ve sosyal yapıdır (Rawat, 2014). Ataerkil bir toplum; erkek liderliğini, erkek gücünü ve erkek egemenliğini daha üst düzeyde tutar. Ataerkillik, bireylerin geçmişten gelen ve kadınları ‘baskı’ altına alan rol kalıplarını sorgulamadan yaşam biçimi olarak kabul ederek, kadınları erkeklere ve aileye bağımlı kılmıştır (Işık, 2019). Aynı zamanda kadınların karar verirken çevresindekilerin etkisine maruz kaldığı ve ekonomik olarak ailedeki diğer bireylere bağımlı olduğu bir sistemdir. Ataerkilliğin temeli, erkeklerin kadınların işgücü üzerindeki kontrolüdür. Bu kontrol, kadınların ekonomik açıdan gerekli kaynaklara erişmesi engellenerek ve kadınların işgücüne katılımını kısıtlanarak oluşmaktadır. Bazı iş türlerini “erkeklerin işi”, bazıları ise “kadınların işi” olarak sınıflandıran bir yapıdır (Dedeoğlu, 2012). Ataerkilliğin hakim olduğu toplumlarda erkekler kontrolünü kadınlardan kişisel hizmet almak, güçlü hissetmek için kullanırlar (Topcuoğlu, 2010).

İlkel toplum yaşamlarındaki göçebe yaşam tarzında, erkekler genellikle avcılıkla uğraşırken kadınlar çocuk bakımı, beslemesi ve korunması görevlerini üstlenmişlerdir. Kadın ile erkeğin iş bölümünde cinsiyete göre farklılıkları temel alınmakta ve bu da kadın ve erkeğin

toplumsal ve ailesel rollerinin bu dönemlerde şekillenmeye başladığını göstermektedir (Aytaç ve Sevüktekin, 2002). Göçebe hayattan yerleşik hayata geçildiğinde ise tarım, madencilik, balıkçılık gibi yeni uğraşların ortaya çıkmasıyla kadınların toplumdaki rolü daha ikinci plana düşmüştür. Bunun en önemli sonucu ataerkil bir düzenin oluşmasıyla, cinsiyete dayalı yeni iş bölümlerinin ortaya çıkması olmuştur (Güder, 2019). Ataerkil toplumlarda kadın çalışandan daha düşük bir konumda çalışan ve ondan emir almak durumunda kalan bazı erkek çalışanların bakış açısı onur kırıcı olarak değerlendirilmektedir (Besler ve Oruç, 2010).

Okpe, (2005) iş yaşam dengesinde ataerkilliği ele alırken, erkeklerin kadınlar üzerinde egemen olduğunu ve bu sayede iş yaşam dengelerini sağlayabildiklerini söylemektedir. Bu nedenle, erkeklerin iş ve sosyal yaşamında kadınlar üzerinden avantaj sağlayan bir sistem ataerkil olarak kabul edilir. Literatürde, ataerkil ailenin kadınlar ve çocuklar üzerinde erkek egemenliğinin kurulması, erkeğin hanehalkı reisi olarak kabul edildiği ve bu sürecin bireyler tarafından oluşturulan tarihi bir süreç olduğu görülmektedir.

Son yıllarda sosyal, ekonomik, politik ve teknolojik değişiklikler kadınların iş hayatına kademeli olarak girmesine sebep olmuştur (Rehman, 2012). Fakat bununla birlikte, Türkiye’de geleneksel ataerkil yapı sebebiyle kadınlar hala esas olarak ev işçiliği ve çocuk bakımından sorumlu olarak görülmektedir (Tang ve Cousins, 2005). Türkiye’de kurumların yaptığı Aile Yapısı Araştırmalarına göre, kadınlar geçimlerini sağlama amacıyla veya yükseköğrenim görmelerinden kaynaklı olarak iş hayatına girmektedirler. Çalışma hayatı kadına ekonomik bağımsızlık ve toplumsal değer artışı gibi birçok avantaj sağlasa da, geleneksel değer ve tutumlar nedeniyle çeşitli sorunları da ortaya çıkarmaktadır. Özellikle rol çatışması, iş aile yapısı, ev içi sorumlulukların yoğun olması ve son olarak iş yaşam dengesi kadınların en sık yaşadığı sorunlardır. Toplumdaki yaygın rollere göre yetişen kadınların çoğu, iş yaşamları sebebiyle aile içinde rol çatışmaları yaşamaktadır (King vd., 2009; Pedersen vd., 2009). Kadından, öncelikle anne ve eş olarak toplumsal rolleri üstlenmesi beklenmekte, mesleki başarı ve kariyer ikinci planda olması gerektiği düşünülmektedir (Kocacık & Gökkaya, 2005). Bu sebeple çoğu zaman kadınlar işe alınırken evlilik durumları ve çocuk sahibi olmak istemeleri göz önünde bulundurulur (Caputo ve Dolinsky, 1998; Robinson ve Sexton, 1994). Kadınlar evi ile çalışma hayatını birlikte yürütebileceklerine inandıkları zaman çalışma arzusu duymaktadırlar. Ataerkil değerlerin baskın olduğu ailelerde kadınların iş hayatına atılabilmesi için bekarsa babadan, evliyse eşden onay almak gibi engelleri vardır. Kadınların iş hayatına dahil olamamasına yönelik bir diğer engel ise kentlerde yer alan kamu kurumları tarafından sağlanan bakım hizmetlerinin eksikliğidir (Işık, 2019).

Ataerkil toplumlarda kadının, eğitim ve çalışma olanaklarından daha az yararlanarak meslek seçimlerinin kısıtlandığını ve çalışma yaşamında erkeklerle eşit haklara sahip olamadığını gösteren birçok çalışma mevcuttur (örn. Ergöl vd, 2012; Estes vd., 2007; Gönüllü ve İçli, 2001). Ataerkil toplum yapısına sahip gruplarda erkek koruma içgüdüleriyle kadınları korumaya çalışırken aslında onların kariyerlerine de engel olabilmektedirler. Buradaki koruma kadınlara fazla iş yüklememe şeklinde gerçekleşmektedir ve kadınların sorumluluklarının, görevlerinin azaltılması onlara önemli yerlerde görev verilmemesine sebep olmaktadır. Türkiye’de özellikle kırsal kesimde kız çocuklarını küçük yaşta çiftçilik ve tarla işlerinde çalıştırılması ve erken yaşlarda evlendirilmesi, onların eğitim imkânlarından erkeklere göre daha az yararlandığını göstermektedir. Şehirlerde ise kız çocuklara göre erkek çocuğuna daha fazla eğitim imkânı verilmesi kadınların iş hayatına katılımını olumsuz etkilemiştir (Soysal, 2010). Kadın istihdamı sağlamak için yapılan çalışmalar gelecekte kadınların istihdamı ve eğitimi için yararlı görünebilir ve eğitimdeki cinsiyet farkı azalabilir. Eğitimli kadınların işgücüne katılım oranı, okur yazar olmayan kadınlara göre daha fazladır. Kadınların eğitim seviyesi yükseldikçe iş gücü piyasasına katılım oranı da artmaktadır (Gökçil, 2019). Bununla birlikte Ergöl vd. (2012) yaptığı araştırmada, kadınların kariyer olarak erkekten yüksek olmasının aile içinde sorun olacağını düşünmektedir. Bu sorunu dile getiren kadınlar geleneksel toplumda aile içerisinde kadınların mesleğinin erkeklerin mesleğinden daha üst seviyede olduğunda erkeklerin rahatsız olacağını ve aile hayatını olumsuz etkileyeceğini ifade etmişlerdir (Ergöl vd, 2012).

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Bu makale, ataerkil toplumları farklı kültürdeki toplumlarla karşılaştırarak, çalışan kadınların iş yaşam dengesini sağlarken yaşadığı sorunları kavramsal yönden incelemiştir. Öncelikle iş yaşam dengesinin tanımı yapılmış ve özellikle de kadınlar için bu dengeyi sağlamanın zorluklarından bahsedilmiştir. Geçmişten günümüze kadar gelen toplumsal rollere göre, erkekler genellikle eve ekmek getiren kişiyken kadınlar evdeki sorumluluklarını yerine getirmiştir. Değişen iş, eğitim, çalışma koşulları sonucu iş hayatına giren kadınlar, ev içi sorumluluklarında azalma olmazken aynı zamanda ücretli işine de odaklanmak zorunda kalmışlardır. Bu nedenle iş yaşam dengesi araştırmaları genellikle cinsiyet yapısıyla birlikte ele alınmıştır.

Kadınların iş yaşam dengesini sağlamasında etkilendiği tek durum aile ve ev içi işleri değildir. Ataerkil toplumlarda genellikle kadınların eğitimden ve ekonomik şartlardan eşit şekilde yararlanamadığı ve çoğu kadının da iş yaşamında istedikleri statüyü elde edemedikleri

görülmüştür. Örneğin, iş yerindeki çalışanların cinsiyetine göre ayrımcı yaklaşımlara maruz kalması, kadınların daha geri planda tutulduğu bir iş ortamında kadınlar eşit seviyeye gelebilmek ve başarılı olduklarını kanıtlamak için daha fazla çalışmaktadır veya çalışmamayı tercih etmektedirler. Bu durumda kadınlar kendi iş yaşam dengesini sağlamakta zorlanmaktadır. İş yaşam dengesini sağlamak, cinsiyetçi yaklaşımların yanında kültürel farklılıklardan da etkilenmektedir. Bir toplumun kültürü kadın ve erkeğin toplumdaki rollerini belirlemektedir.

Ataerkillik genel olarak erkeğin kadından üstün olduğu ve kadının ekonomik olarak erkeğe bağımlı olduğunu savunan bir sistemdir. Ataerkil toplumlarda kadınlar çalışıyor olsa bile ev işlerinin ve aile içi görevlerinin kadının görevi olduğu benimsenmiştir. Aynı zamanda bu toplumlarda erkekler kadınlardan hizmet almak istedikleri için kadınların işgücü kısıtlanmaktadır. Buna ek olarak çocukluğundan beri toplumun kendilerine dayattığı rollerden dolayı dışlanan kadınların, işe alınırken evlilik durumları ve çocuk sahibi olmak istemeleri de göz önünde bulundurulmaktadır. Bir kadının bu doğal isteklere sahip olması işe alınmasına engel teşkil edebilmektedir.

İş yaşam dengesi sağlandığında bireylerin iş ve iş dışı yaşam memnuniyetleri yüksek olmaktadır. Bu denge sağlandığında çalışanların verimliliğinin arttığı gözlemlenmiştir. Bütün iş dışı faaliyetler ile iş arasındaki dengeye iş ve yaşam alanları uyum içerisinde olduğu zaman ulaşılabileceği gibi, iş yaşam dengesi sağlanmadığında artan stres, fiziksel ve psikolojik refah üzerinde zararlı etkileri olabileceği ifade edilmiştir (örn. Burchell vd., 2001; Lewis ve Cooper 1999). Kadınların iş yaşam dengesini sağlaması, çalışanların iş ve iş dışındaki hayatlarında mutlu olması, yapılan işten alınan verimin artırılması için; devlet ve işverenlerin çalışma ortamlarında yaptığı düzenlemelerle iş yaşam dengesizliği önlenmeye çalışılmalıdır.

Uluslararası literatürde hakim olan ve kadınların iş yaşam dengesinin sağlanmasında olumsuz bir etkiye sahip olan ataerkillik, Türkiye bağlamında da kadınların iş yaşam dengesinin sağlanmasına büyük bir engel teşkil etmektedir. Bu nedenle, uygulayıcıların ve kanun koyucuların kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık sağlayan ya da tamamen kadın erkek hak eşitliğine dayanan kurallar koymasına ihtiyaç vardır. Ancak otorite tarafından konulan kurallar, toplumun bakış açısını değiştirme de yeterli olamayacaktır. Bu nedenle firmaların hem işe alım süreçlerinde hem de bünyelerinde çalışan kişilere yönelik cinsiyet eşitliğine dayanan bir yaklaşımı benimseyip benimsemedikleri denetlenmelidir. Bu ise kamu kuruluşları ya da bağımsız denetim kuruluşları tarafından gerçekleştirilebilir. Gelecek çalışmalarda ise kadınların iş yaşam dengelerini sağlamalarını teşvik edecek mekanizmaların nasıl inşa

edileceği ve bu mekanizmalarda bağımsız denetçilerin ya da denetim kurumlarının rolünün neler olabileceği ortaya konmalıdır. Böylece hem düzenlemeler hem de uygulamalar ışığında kadınların iş yaşam dengelerini oluşturmalarına katkı sunulabilir.

KAYNAKÇA

- Abendroth, A.-K., & Dulk, L. (2011). Support for the work-life balance in Europe: the impact of state, workplace and family support on work-life balance satisfaction. *Work, Employment and Society*, 25(2), 234–256.
- Adisa, T.A., Abdulraheem, I. & Isiaka, S.B. (2018). Patriarchal hegemony: investigating the impact of patriarchy on women's worklife balance. *Emerald Publishing Limited*, 34(1), 19-33.
- Aryee, S., Srinivas, E.S., & Tan, H.H. (2005). Rhythms of life: Antecedents and outcomes of work-family balance in employed parents. *Journal of Applied Psychology*, 90, 132–146.
- Aydın, E. (2019). Göçmen Kadın Çalışanların İş Yaşam Dengesine Kavramsal Bir Yaklaşım. *Bitlis Eren Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 4(2), 175-187.
- Aytaç, S. & Sevüktekin M. (2002). Çağdaş Sanayi Merkezlerinde Kadın İşgücünün Konumu: Bursa Örneği, *Ankara: TİSK Yayınları*, N: 219.
- Başak, S. (2010). Genelleşmiş Güven ve Toplumsal Cinsiyet. *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 27(1), Haziran, 53-71.
- Baughn, C.C., Chua, B.L. & Neupert, K.E. (2006). The normative context for women's participation in entrepreneurship: a multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 687-708.
- Besler, S. & Oruç, İ. (2010). Türkiye'de ve Yazılı Basında Kadın Yöneticiler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 17-38.
- Brush, C.G. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 16(4), 5-33.
- Burchell, B.J., Ladipo, D. & Wilkinson, F. (2001). Job insecurity and work intensification. *London: Routledge*, 77-91.
- Caputo, R. & Dolinsky, A. (1998). Women's choice to pursue self-employment: the role of financial and human capital of household members. *Journal of Small Business Management*, 36, 8-17.
- Connell, R.W. (2005). A really good husband. Work/life balance, gender equity and social change. *Australian Journal of Social Issues*, 40(3), 369–383.
- Coşkun B. (2014). Kadınların yönetim kademelerinde ilerlemeleri önündeki engeller: Nitel bir analiz, *Erciyes Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*.
- Dedeoğlu, S. (2012). Tekstil ve hazır giyim sektöründe çalışan genç yetişkin kadın işçilerin çalışma sebepleri ve aile ilişkileri. *Turkish Studies*, 14(6), 3083-3103.

- Ergöl Ş., Koç G., Eroğlu K. & Taşkın L. (2012). Encountered difficulties of female research assistants at domestic and business life in Turkey. *Journal of Higher Education and Science*, 2(1), 43-49.
- Estes, S. B., Noonan M. C. & Maume, D. O. (2007). Is Work-family policy use related to the gendered division of housework. *Journal of Family and Economic Issues*, 28, 527-545.
- Feeney, M. K., & Stritch, J. M. (2019). Family-friendly policies, gender, and work-life balance in the public sector. *Review of Public Personnel Administration*, 39(3), 422-448.
- Gökçil, T. (2019). Girişimcilik ve kadın girişimciliği iş yaşam dengesinde engel ve fırsat analizi: konya ili örneği. *KTO Karatay Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi*.
- Gönüllü, M., & İçli, G. (2001). Çalışma yaşamında kadınlar: Aile ve iş ilişkileri. *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*. 25(1), 81-100.
- Greenhaus, J.H., & Allen, T.D. (2011). Work-Family Balance: A Review and Extension Of The Literature. In J.C. Quick & L.E. Tetrick (Eds.), *Handbook of Occupational Health Psychology. American Psychological Association*, 2, 165-183.
- Gregory, A., & Milner, S. (2009). Editorial: Work-life balance: A matter of choice? *Gender, Work & Organization*, 16(1), 1-13.
- Güder, S. (2019). Türkiye'de çalışan kadın ve iş yaşam dengesi, *Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi*.
- Gülcan, S. (2004). İşletmelerde kadın-erkek ayrımcılığı ve cinsel taciz. *Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya*.
- Haar, J. & Spell, C.S. (2003). Where is the justice? examining work-family backlash in new zealand: the potential for employee resentment. *New Zealand Journal of Industrial Relations*, 28(1), 59-75.
- Halford, S. (2006). Collapsing the boundaries? Fatherhood, organization and homeworking. *Gender, Work & Organization*, 13(4), 383-402.
- Harriden, J. (2012). The authority of influence, women and power in burmese history. *Gendering Asia, Nordic Institute Of Asian Studies, Series, no.7*.
- Herrbach, O. & Mignonac K. (2012). Perceived gender discrimination and women's subjective career success: the moderating role of career anchors. *Industrial Relations*, 67(1), 25-50.
- Hill, E.J., Hawkins, A.J., Ferris, M., & Weitzman, M. (2001). Finding an extra day a week: the positive influence of perceived job flexibility on work and family life balance. *Family Relations: Interdisciplinary Journal Of Applied Family Studies*, 50, 49-58.

- Işık, D. (2019). Eğitilmiş çalışan kadının çalışma hayatında ve aile hayatındaki ataerkil örüntülerin çalışma algısına etkisi, *Beykent Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi*.
- İrey, Ç. (2011). Türkiye üniversitelerinde kadın emek gücü, selçuk üniversitesi kadın akademisyenler üzerine bir araştırma, *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- James, A. (2014). Work-life ‘balance’, recession and the gendered limits to learning and innovation (or, why it pays employers to care). *Gender, Work and Organization*, 21, 273–94.
- Kapız, S. Ö. (2002). İş-Aile yaşamı dengesi ve dengeye yönelik yeni bir yaklaşım: sınır teorisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 139-153.
- Karaca, A. (2007). Kadın yöneticilerin kariyer engelleri: cam tavan sendromu üzerine uygulamalı bir araştırma. *Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- Keklik, A. (2020). İş Yaşam Dengesinin Daha İyi Yaşam Endeksi Çerçevesinde Değerlendirilmesi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Kırklareli Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi*.
- King, E. B., Bodsford, W. E., & Huffman, A. H. (2009). Work, family, and organizational advancement: does balance support the perceived advancement of mothers? *Sex Roles*, 61, 879-891.
- Kocacık, F., & Gökkaya, V. B. (2005). Türkiye’de çalışan kadınlar ve sorunları. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(1), 195-219.
- Kozak, E. (2020). Çalışan kadınların iş-yaşam dengesi üzerine sosyolojik bir analiz: turizm sektörü örneği. *Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi*.
- Lewis, S. & Beauregard, T.A. (2018). The meanings of work-life balance: a cultural perspective. *The Cambridge Handbook Of The Global Work Family Interface, Cambridge University*, 720-732.
- Lewis, S. & Cooper, C.L. (1999). The work–family research agenda in changing contexts. *Journal of Occupational Health Psychology* 4(4), 382–93.
- Lyness, K. S., & Judiesch, M. K. (2013). Gender egalitarianism and work-life balance for managers: multisource perspectives in 36 countries. *Applied Psychology*, 63(1), 96–129.
- Mirage, L. (1994). Development of an instrument measuring valence of ethnicity and perception of discrimination. *Journal of Multicultural Counseling And Development*, 22, 49–59.
- Narin, M., Marşap A. & Gürol M.A. (2006), Global kadın girişimciliğinin maksimizasyonunu hedefleme: uluslararası arenada örgütlenme ve ağ oluşturma. *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F.*

Dergisi, 8(1), 65-78.

- Okpe, O. (2005). Mainstreaming gender in the african development process: A critic of nepad and the women question. "Education" in *Africa Atlases (Nigeria) Paris-France, Les Editions J.A.*, 115-118.
- Özari, E. (2019). Çalışma Yaşamı Kalitesi Ve İş-Yaşam Dengesi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İzmir*.
- Parlaktuna, İ. (2010). Türkiye’de cinsiyete dayalı mesleki ayrımcılığın analizi. *Ege Akademik Bakış*, 10(4), 1217–1230.
- Pedersen, D. E., Minnotte, K. L., Kiger G., & Mannon, S. E. (2009). Workplace policy and environment, family role quality and positive family-to-work spillover. *Journal of Family and Economic Issues*, 30, 80-89.
- Pillinger, J. (2002). The politics of time: can work-life balance really work? *Equal Opportunities Review*, 107, 18-21.
- Rawat, P. (2014). Patriarchal beliefs, women’s empowerment and general well-being. *The Journal for Decision Makers*, 39(2), 43-55.
- Rehman, S., Roomi, M. A. (2012). Gender and work-life balance: A phenomenological study of women entrepreneurs in Pakistan. *Emerald Article*, 19(2), 210.
- Robinson, P.B. & Sexton, E.A. (1994). The Effect of education and experience on self-employment success. *Journal of Business Venturing*, 9, 141-56.
- Singh, R., & Greenhaus, J. H. (2004). The relation between career decision-making strategies and person-job fit: a study of job changers. *Journal Of Vocational Behavior*, 64(1), 198–221.
- Smithson, J. & Stokoe, E.H. (2005). Discourses of work–life balance: negotiating ‘genderblind’ terms in organizations. *Gender Work & Organization*, 12(2), 147–68.
- Søndergaard, (2000). Destabilizing discursive analyses: guiding poststructuralist research. *Gyldendal Akademisk*, 60-105.
- Soysal, A. (2010). Türkiye’de kadın girişimciler: engeller ve fırsatlar bağlamında bir değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(1), 84-114.
- Strazdins, L. & Broom, D. H. (2004). Gender imbalance in emotional work and women’s psychological distress. *Journal of Family Issues*, 25(3), 356–78.
- Sullivan, C. & Lewis, S. (2001). Home-based telework, gender and the synchronization of work and family: Perspective of teleworkers and their co-residents. *Gender, Work and Organization*, 8(2), 123-145.

- Sultana, A. (2010). Patriarchy and women's subordination: A theoretical analysis. *The Arts Faculty Journal*, 1-18.
- Sümer S., Smithson J., Dores Guerreiro M. & Granlund, L. (2008). Becoming working mothers: reconciling work and family at three particular workplaces in Norway, The UK, and Portugal. *Community, Work and Family*, 11, 365–84.
- Tang, N. & Cousins, C. (2005). Working time, gender and family: an east–west european comparison. *Gender, Work & Organization*, 12(6), 527–50.
- Terzioğlu, F. & Taşkın, L. (2008). Kadının toplumsal cinsiyet rolünün liderlik davranışlarına ve hemşirelik mesleğine yansımaları. *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 12(2), 62-67.
- Topcuoğlu, R. (2010). kadın emeği ve işgücü piyasasında yeni eğilimler: kısmi zamanlı çalışma ve ev eksenli çalışma. *Kadın Emeği Konferansı Kadın İstihdamı Ve Sorun Alanları Bildiri Kitabı*, 67-80.
- Tüzen, E. (2002). Çalışan kadınlarda kariyer planlama süreçlerini etkileyen kişisel faktörlerin incelenmesi. *Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir*.
- Valcour, M. (2007). Work-Based resources as moderators of the relationship between work hours and satisfaction with work-family balance. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1512–1523.
- Wolf-Wendel, L. E., & Ward, K. (2006). Academic life and motherhood: Variations by institutional type. *Higher Education*, 52, 487-52.

Article Type: *Research*

Citation: *Madenoglu, F. S. (2020). Dengeli Puan Kart-AHP-MARCOS Yöntemlerine Dayalı Tedarikçi Seçimi, Business and Organization Research, 2(2), pp. 99-120*

DENGELİ PUAN KART-AHP-MARCOS YÖNTEMLERİNE DAYALI TEDARİKÇİ SEÇİMİ

Fatma Selen MADENOĞLU¹

Öz

Tedarik zinciri yönetiminde amaç, müşteri beklentilerini karşılarken kâr edebilmektir. Tedarik zinciri yönetiminde yer alan tedarikçi seçimi problemi maliyet azaltması, rekabet avantajı sağlması ve işletmenin başarısının artmasıyla yeni iş imkanlarının oluşmasında önemli rol oynayan kararlardandır. Tedarikçi seçimi problemi, birden fazla tedarikçinin birden fazla kritere göre değerlendirilmesini içeren bir karar verme problemidir. Tedarikçi seçim problemlerinin çok kriterli karar verme çözüm yöntemleriyle ele alınması yaygın olan araştırma alanlarındadır. Bu çalışmanın amacı, işletme stratejik hedeflerine uygun tedarikçilerle çalışması konusunda tedarikçi seçim sürecine sistematik bir yaklaşım geliştirmektir. Tedarikçi performans değerlendirmesi ve tedarikçi seçim problemine Dengeli Puan Kart, Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ve Uzlaşma Çözümüne Göre Alternatiflerin Ölçülmesi ve Sıralaması (MARCOS) yöntemlerinin olduğu bütünlük bir çözüm yaklaşımı önerilmiştir. Önerilen yaklaşımda, Dengeli Puan Kart yöntemi mantığı çerçevesinde tedarikçi seçim kriterleri dört ana boyutta ele alınmıştır. Ana ve alt tedarikçi değerlendirme kriterlerinin önem seviyeleri yani ağırlıkları Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yöntemiyle belirlenmiştir. Uzlaşma Çözümüne Göre Alternatiflerin Ölçülmesi ve Sıralaması (MARCOS) yöntemiyle tedarikçiler sıralanmıştır. Önerilen yaklaşımın uygulanabilirliğini göstermek için üretim işletmesinin tedarikçi seçim problemi uygulaması sunulmuştur. Önerilen yaklaşımın işletme uygulaması sonucunda işletmenin tedarikçileri sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Çok Kriterli Karar Verme, Tedarikçi Seçimi, Dengeli Puan Kart, AHP, MARCOS.*

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Yönetim Bilimleri Fakültesi, Abdullah Gül Üniversitesi, Kayseri, Türkiye, selen.madenoglu@agu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-5577-4471

SUPPLIER SELECTION BASED ON BALANCED SCORECARD-AHP-MARCOS METHODS

Abstract

The main purpose in supply chain management is to make a profit while meeting customer expectations. The problem of supplier selection in supply chain management is one of the decisions that play an important role in the creation of new business opportunities by reducing costs, providing competitive advantage and increasing the success of the business. Supplier selection problem is a decision-making problem that involves evaluating more than one supplier according to more than one criteria. Supplier selection problems with multi-criteria decision-making solution methods is common in research areas. The aim of this study is to develop a systematic approach to the supplier selection process in terms of working with suppliers that are in line with the business strategic goals. An integrated solution approach has been proposed to the supplier performance evaluation and supplier selection problem, including the Balanced Score Card, Analytical Hierarchy Process (AHP), and Measurement of Alternatives and Ranking according to Compromise Solution (MARCOS) methods. In the proposed approach, supplier selection criteria is discussed in four main dimensions within the framework of the Balanced Score Card method. The importance levels, weights of the main and sub-supplier evaluation criteria are determined by using Analytical Hierarchy Process (AHP) method. The suppliers are ranked using Measurement of Alternatives and Ranking according to Compromise Solution (MARCOS) method. In order to show the applicability of the proposed approach, supplier selection problem of the production enterprise is presented. As a result of the application of the proposed approach, the suppliers are ranked.

Keywords: *Multi Criteria Decision Making, Supplier Selection, Balanced Score Card, AHP, MARCOS.*

1. GİRİŞ

Rekabetin her geçen gün arttığı günümüzün küresel ortamında işletmelerin faaliyetlerini devam ettirebilmeleri, müşteri beklentilerini en iyi şekilde analiz etmeleri, bu doğrultuda müşteri beklentilerine uygun en kaliteli ürünleri en uygun maliyetle üreterek en hızlı şekilde müşterilerine sunmalarına bağlıdır. Bu durumda tedarik zinciri yönetimi, müşteriden siparişin alınımından siparişin müşteriye teslimi ve müşteri hizmetleri sürecinin tamamını kapsayan faaliyetlerin etkili şekilde gerçekleştirilebilmesi amacıyla geliştirilen bir süreç yönetimidir. Tedarik zinciri yönetimine bakıldığında içerisinde fazla sayıda paydaş yer almakta ve her bir paydaş kendi performansını optimum yapmayı hedeflerken aynı zamanda esas amaç olan toplam tedarik zinciri kârlılığını en üst düzeyi çıkarmayı hedeflemektedirler.

Tedarik zinciri yöntemi kapsamındaki karar verme problemlerinde, tedarik zinciri kârlılığına katkı sağlayacak kararlar vermek tedarik zincirinin etkin şekilde yönetilmesi için oldukça önemlidir (Kim vd., 2014). Bu kapsamdaki kararlardan biri tedarikçi seçim kararıdır. Tedarikçi seçimi tedarikçilerin belirlenmesi, gözlemlenmesi, değerlendirilmesi, analiz edilmesi ve tedarikçilerle sözleşme yapılmasını kapsayan bir süreçtir. Tedarikçilerin sürekli takip edilerek performanslarının değerlendirilmesi ve takibi, işletme stratejik hedeflerine ulaşmada gerçekleştirilmesi gereken faaliyetlerden biridir (Chai ve Ngai, 2020). Tedarikçi performans değerlendirmelerine göre, siparişlerin performans değerlendirmesinde üst sırada olan tedarikçilere yönlendirilmesi, tedarikçilerle uzun dönem kontratların yapılması, tedarikçilerle birlikte çalışılarak performanslarını geliştirmeleri konusunda çalışmalar yapılması, tedarikçinin tedarikçi listesinden çıkarılması gibi kararlar alınmaktadır. Tedarikçi seçim probleminde, birden fazla değerlendirme kriteri kullanılarak tedarikçilerin değerlendirilmesi çok boyutlu olarak problemin ele alınması için oldukça önemlidir.

Chai vd. (2013) karar verme tekniklerini üç sınıfta ele almıştır. Bunlar çok kriterli karar verme, yapay zekâ, matematiksel programlamadır. Bu çalışmada, işletmenin hedeflerine uygun tedarikçilerle çalışabilmesi için tedarikçi performansını değerlendirmek ve tedarikçi seçim probleminde en iyi tedarikçinin seçimine çok kriterli karar verme teknikleri temelli entegre bir çözüm yaklaşımı geliştirmek amaçlanmıştır. Bunun için Dengeli Puan Kart, AHP ve MARCOS yöntemlerinden oluşan entegre yaklaşım, bir üretim şirketinin tedarikçi değerlendirme ve sıralama problemine uygulanmıştır. Önerilen yaklaşımın, tedarikçi seçim probleminde gerçekçi ve uygulanabilir çözümler sunması hedeflenmiştir. Bu çalışmanın literatüre katkısını şu şekilde özetleyebiliriz:

- Tedarikçi değerlendirme kriterlerinin işletme stratejik hedefleriyle tutarlı ve paralel olmasını sağlayan bir tedarikçi performans değerlendirme ve tedarikçi seçim sistemi ortaya konulmuştur.

- Tedarikçi performans değerlendirmesinde birden fazla boyutla tedarikçilerin performans değerlendirmesine imkân sağlayacak bir değerlendirme ortamını geliştirmiştir. Ayrıca her boyutun alt değerlendirme kriterlerinin de dikkate alınmasıyla her bir boyut daha detaylı olarak ele alınabilmektedir. Birden fazla boyutla yapılan tedarikçi değerlendirmesiyle tedarikçilerin müşteri memnuniyetinden, kaliteye, fiyat yaklaşımdan, yeniliklere açıklıklarına kadar farklı alanlarda değerlendirme imkânı sağlanmıştır.

- Dengeli puan kart, AHP ve MARCOS yöntemlerinden oluşan entegre yaklaşım tedarikçi seçim problemine uygulanmıştır. Ayrıca Dengeli puan kart, AHP ve MARCOS yöntemin birlikte kullanıldığı bir yayına rastlanamamıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde önerilen yaklaşımda kullanılan yöntemler açıklanmıştır. Üçüncü bölümde literatür taraması sunulmuştur. Dördüncü bölümde önerilen yaklaşımın gerçek hayat uygulaması yer almaktadır. Sonuçlar ve öneriler beşinci bölümde bulunmaktadır.

2. METODOLOJİ

2.1. Dengeli Puan Kart Yöntemi

Dengeli Puan Kart yöntemi, üst yönetim tarafından belirlenen stratejilerin, anlaşılır stratejik hedeflere çevrilmesidir. Yöntem, işletmelerin toplam performansının artmasına katkı sağlamaktadır. Ayrıca çalışanların, stratejik hedeflere paralel performans değerlendirme süreci yürütmeleri konusunda yol gösterici olmaktadır. Bu çerçevede işletme stratejisi, işletmenin tüm birimleri tarafından benimsenerek bu stratejiyi destekleyecek uygulamalar gerçekleştirilmektedir.

Dengeli Puan Kart yöntemi, değerlendirmelerde dört farklı ve önemli boyuttan duruma bakılmasını sağlamaktadır. Bu boyutlar müşteri boyutu, içsel süreç boyutu, yenilik ve öğrenme boyutu, finansal boyuttur. Her bir boyutta farklı sorulara cevaplar aranmaktadır. Müşteri boyutunda, ‘Müşteriler bizi nasıl görüyor?’, içsel süreç boyutunda ‘Nelerde üstün olmalıyız?’, yenilik ve öğrenme boyutunda ‘İyileştirmeye ve değer yaratmaya devam edebilir miyiz?’, finansal boyutta ‘Ortaklara nasıl bakıyoruz?’ sorularına detaylı cevaplar aranmaktadır. Her bir boyutun amacı, her amaç için ölçüt ve ölçüt hedef değerleri belirlenerek, hedeflerden sapma veya hedefe ulaşma durumlarında yapılacak iyileştirme faaliyetleri

sunulmaktadır. Finansal boyutta, muhasebe tabloları ve verilerine dayanan finansal ölçütler ele alınmaktadır. Bu boyut çevresel faktör dikkate alınımı için de oluşturulan finansal hedefler içermektedir. Bu boyuta gelir artışı ve karması, maliyet düşürme ve verimlilik artışı ve varlık kullanımı ve yatırım stratejisi alanlarındaki stratejileri gerçekleştirmektedir (Kaplan ve Norton, 2005). Müşteri boyutunda, hedef müşteri grubu için ölçütler oluşturulmaktadır. Burada pazardaki payı artırmak, zamanında teslimat, müşteri memnuniyetinin artırılması, müşterilerle olan karşılıklı ilişkilerin geliştirilmesi, yeni müşteri artışı gibi amaçlar için ölçütler ve ölçütlerin hedef değerleri oluşturulmaktadır. İçsel iş süreci boyutu, ürün veya hizmet geliştirme süreçlerini içermektedir. Yeni ürün sayısını artırma, süreçlerin kalitesini geliştirme, çalışan memnuniyet düzeyinin artırılması gibi amaçları ölçmede kullanılacak ölçütler ve ölçütlerin hedef değerleri belirlenmektedir. Öğrenme ve yenilik boyutunda, uzun süreli büyüme ve yeniliklerin gerçekleştirilebilmesi için gerekli alt yapı gereksinimini kapsamaktadır. Yöntemde yer alan her performans boyutu biribiri ile ilişkilidir ve boyutlar birbirinden bağımsız değildir. Boyutlar arasında sebep sonuç ilişkisi bulunmaktadır. Yenilik ve öğrenme boyutunun gerçekleştirilmesiyle daha iyi içsel iş süreçler gerçekleşmekte, içsel iş süreçlerinin gerçekleştirilmesiyle müşteri boyutundaki değer artmakta, müşteri boyutu sonuçları da finansal boyut bakımında işletmeyi daha üstün konuma getirmektedir. Boyutlar arasında etkileşim olması yönetimin üstün yanlarından biridir.

2.2. MARCOS Yöntemi

MARCOS yöntemi, yeni çok kriterli karar verme yöntemlerinden biridir. Yöntem temelinde mevcut alternatifler ve belirlenen referans değerlerin arasındaki ilişki yer almaktadır. Tanımlanan ilişki temelinde, alternatiflerin fayda fonksiyonları belirlenmekte ve ideal ve ideal olmayan çözümlere göre uzlaşma sıralaması ortaya konmaktadır. Fayda fonksiyonları, ideal ve ideal olmayan çözüme göre alternatiflerin pozisyonunu göstermektedir. Yöntemde alternatifler arasında yapılan karşılaştırma neticesinde mevcut değerlendirme kriterleri ve yapılan değerlendirmelere göre en uygun olan çözüm (alternatif), ideal referans noktasına en yakın ve aynı zaman ideal olmayan referans noktasına en uzak olan çözümdür. Aşağıda yöntemin uygulanma aşamaları sunulmuştur (Stević vd., 2020):

1. *Aşama*: İlk karar verme matrisi oluşturulmaktadır. n kriter ve m alternatifi için matris oluşturulur.

2. *Aşama*: Genişletilmiş başlangıç matrisi oluşturulmaktadır. Eşitlik 1’de sunulduğu şekilde ideal (AI) ve ideal olmayan (AAI) çözümler de ilk matrise eklenerek genişletilmiş

başlangıç matrisi ele edilmektedir.

$$X = \begin{matrix} & & C_1 & C_2 & \dots & C_n \\ \begin{matrix} AAI \\ A_1 \\ A_2 \\ \dots \\ A_m \\ AI \end{matrix} & \begin{bmatrix} x_{aa1} & x_{aa2} & \dots & x_{aan} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \\ x_{ai1} & x_{ai2} & \dots & x_{ain} \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (1)$$

En kötü çözüm İdeal olmayan çözüm (AAI), en iyi çözüm ideal çözüm (AI)'dür. Eşitlik 2 ve 3' de belirtildiği şekilde kriterlere bağlı olarak, AAI ve AI belirlenmektedir.

$$AAI = \min_i x_{ij} \text{ if } j \in B \text{ ve } \max_i x_{ij} \text{ if } j \in C \quad (2)$$

$$AI = \max_i x_{ij} \text{ if } j \in B \text{ ve } \min_i x_{ij} \text{ if } j \in C \quad (3)$$

Bu Eşitliklerde B fayda durumunda olan kriterleri, C maliyet kriterlerini göstermektedir.

3. Aşama: Genişletilmiş başlangıç matrisi (X) normalize edilmektedir. Normalize matris $N=[n_{ij}]_{m \times n}$ Eşitlik 4 ve 5 yardımıyla oluşturulmaktadır.

$$n_{ij} = \frac{x_{ai}}{x_{ij}} \text{ if } j \in C \quad (4)$$

$$n_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{ai}} \text{ if } j \in B \quad (5)$$

Burada x_{ij} ve x_{ai} X matrisinin bir elemanını göstermektedir.

4. Aşama: Ağırlıklı matris $V=[v_{ij}]_{m \times n}$ oluşturulmaktadır. Normalize matris N ile kriter ağırlıkları w_j nin çarpılmasıyla (Eşitlik 6), ağırlık matris V elde edilmektedir.

$$v_{ij} = n_{ij} \times w_j \quad (6)$$

5. Aşama: K_i alternatiflerinin fayda derecesi hesaplanmaktadır. Eşitlik 7 ve 8 yardımıyla ideal ve ideal olmayan çözümler için ayrı ayrı hesaplanmaktadır.

$$K_i^- = \frac{S_i}{S_{aai}} \quad (7)$$

$$K_i^+ = \frac{S_i}{S_{ai}} \quad (8)$$

Eşitlik 9'da belirtilen şekilde ağırlıklı matris V'deki elemanların toplamı S_i ($i=1,2,\dots,m$) 'dir.

$$S_i = \sum_{j=1}^n v_{ij} \quad (9)$$

6. *Aşama:* $f(K_i)$ alternatiflerinin fayda fonksiyonu belirlenmektedir. Fayda fonksiyonu, ideal ve ideal olmayan çözüme göre gözlemlenen alternatifin uzlaşmasıdır. Alternatiflerin fayda fonksiyonu Eşitlik (10) ile tanımlanmıştır.

$$f(K_i) = \frac{K_i^+ + K_i^-}{1 + \frac{1-f(K_i^+)}{f(K_i^+)} + \frac{1-f(K_i^-)}{f(K_i^-)}} \quad (10)$$

$f(K_i^-)$ ideal olmayan çözüme göre fayda fonksiyonunu, $f(K_i^+)$ ideal çözüme göre fayda fonksiyonudur.

İdeal ve ideal olmayan çözüme ilişkin fayda fonksiyonları Eşitli (11) ve (12) denklemleri uygulanarak belirlenmektedir.

$$f(K_i^-) = \frac{K_i^+}{K_i^+ + K_i^-} \quad (11)$$

$$f(K_i^+) = \frac{K_i^-}{K_i^+ + K_i^-} \quad (12)$$

7. *Aşama:* Alternatifler sıralanmaktadır. Alternatiflerin sıralaması, fayda fonksiyonlarının nihai değerlerine dayanmaktadır. Bir alternatifin, fayda fonksiyonunun mümkün olan en yüksek değerine sahip olması arzu edilmektedir.

2.3. AHP

AHP, 1970 yılında Saaty tarafından geliştirilen çok kriterli karar verme yöntemidir (Wind ve Saaty, 1980). Bu yöntemle hem nitel hemde nitel kriterlerin değerlendirilmesi yapılabilmektedir. Ayrıca yöntemle ana kriter ve alt kriterlere uzanan hiyerarşik yapı oluşturulmaktadır. Yöntemin ilk aşamasında Tablo 1'de (Saaty, 2008) verilen karşılaştırma ölçek değerleri kullanılarak, kriterlerin kendi içerisinde ikili karşılaştırılması yapılmaktadır. İkinci aşamada karşılaştırma matrisi normalize edilmektedir. Karşılaştırma matrisi her bir sütun toplam değeri hesaplanmakta ve sütundaki her bir değer ilgili sütun toplamına bölünmektedir. Elde edilen matrisin satır değerlerinin ortalaması alınarak kriterlerin ağırlıkları hesaplanmaktadır (Kaya ve Kahraman, 2010). Karşılaştırma matrisinin tutarlılık değeri hesaplanarak değer 0,10'dan küçük ise matrisin tutarlı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 1. AHP’de Kullanılan Karşılaştırma Ölçeği

<i>Önem Derecesi</i>	<i>Tanım</i>	<i>Açıklama</i>
1	<i>Eşit Önemli</i>	<i>İki alternatif amaca eşit katkıda bulunur</i>
3	<i>Diğerine göre zayıf önem</i>	<i>Bir faaliyetin diğerine göre biraz daha fazla tercih edilmesi</i>
5	<i>Kuvvetli derecede önemli</i>	<i>Bir faaliyetin diğerine göre çok daha fazla tercih edilmesi</i>
7	<i>Çok kuvvetli derecede önemli</i>	<i>Bir faaliyetin diğerine göre çok kuvvetli şekilde tercih edilmesi</i>
9	<i>Mutlak önemli</i>	<i>Bir faaliyetin diğerine göre en yüksek derecede tercih edilmesi</i>
2, 4, 6, 8	<i>Ara değerler</i>	<i>1-3, 3-5, 5-7, 7-9 arası değerlendirmeler</i>

3. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu kısmında, önerilen yöntemde kullanılan teknikler ve tedarikçi seçim problemi konusunda ilgili literatür kısaca sunulmuştur. Lipe ve Salterio (2000) çalışmalarında, Dengeli Puan Kartın yargısal etkilerini incelemiştir. Özellikle, birden fazla birimde ortak olan bazı ölçütleri içeren dengeli puan kartların ve belirli bir birime özgü diğer ölçütlerin, amirlerin o birimin performansına ilişkin değerlendirmelerini nasıl etkilediği incelenmiştir. Çalışma sonucunda ortak ölçümlerin üst yönetim değerlendirmelerini etkilediği görülmüştür. Hoque ve James (2000) çalışmalarında organizasyon boyutu, ürün yaşam döngüsü aşaması, pazar konumu, Dengeli Puan Kartı kullanımı ve organizasyonel performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 66 Avustralyalı imalat şirketine uygulanan anket sonuçlarına dayanarak, daha büyük firmaların bu yöntemden daha fazla yararlandığını öne sürmüşlerdir. Bir firmanın pazardaki konumunun, daha fazla Dengeli Puan Kart kullanımıyla önemli ölçüde ilişkili olduğu çalışmalarında bulunamamıştır. Kaplan ve Norton (2005) Dengeli Puan Kartının tüm boyutlarını detaylıca ele alarak çalışmalarında bu konuda genel bilgi vermişlerdir. Bhagwat ve Sharma (2007) tedarik zinciri yönetimine Dengeli Puan Kartı uygulaması önermişlerdir. Dengeli puan kartı, her biri Hindistan'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerde Dengeli Puan Kartının geliştirilme ve uygulanma yollarını gösteren üç vaka çalışmasıyla desteklenerek, tedarik zinciri yönetimi performans ölçütlerine ilişkin literatürün kapsamlı incelemesine dayalı olarak geliştirilmiştir. Köse (2007), klasik performans ölçütleri kullanmanın işletmenin etkili yönetilebilmesinde yetersiz kalacağından, hem finansal hem de finansal olmayan ölçütleri dikkate alan ‘Dengeli Ölçüm Kartları tekniği’ hakkında genel bilgi vermiş ve

yöntemin stratejik yönetimde nasıl kullanılacağına anlaşılabilmesi için bir uygulama sunmuştur. Sunulan uygulama, otomotiv yan sanayisi ile yedek parça piyasasının kullandığı süspansiyon körüklerinin tasarım ve üretiminin yapıldığı bir işletme de gerçekleştirilmiştir. Özkan (2011) Dengeli Puan Kartı yönteminin treyler üretimini yapan bir işletmeye uygulamasını sunmuştur. Yapılan çalışmada faktörler AHP yöntemiyle ağırlıklandırılmıştır. Yapılan işletme uygulamasının hedeflere ulaşma durumu tartışılmıştır. Cebeci (2012) Dengeli Puan Kartı yönteminin lojistik sektörü uygulamasını çalışmasında sunmuştur. Karsavuran (2013), sağlık hizmetlerinde Dengeli Puan Kartı yöntemi kullanımı ve uygulanmasını çalışmasında incelemiştir. Bhattacharya vd. (2014) çalışmalarında organizasyon içinde işbirliğine dayanan karar verme yaklaşımı kullanarak yeşil tedarik zinciri performans yönetim sistemi geliştirmişlerdir. Geliştirilen yaklaşımda yeşil Dengeli Puan Kartı yönetimine dayanan bulanık analitik ağ süreci yöntemini kullanmışlardır. Gibbons ve Kaplan (2015) çalışmalarında performans ölçütlerinden Dengeli Puan Kartı oluşturmada yapılan iş birliklerinin bir kurumun kültürünü değiştirmeye yardımcı olacağı sonucu ortaya çıkmıştır. Valmohammadi ve Sofiyabadi (2015) çalışmalarında Dengeli Puan Kartı ve bulanık DEMATEL yöntemlerini kullanarak İran otomotiv endüstrisinin strateji haritasını ortaya koymuşlardır. Galankashi vd. (2016), otomotiv sektöründe tedarikçi seçimi problemi için Dengeli Puan Kartı ve bulanık AHP yöntemlerinden oluşan bir çözüm modeli önermişlerdir. Yaşar (2016), hizmet sektöründe soyut verilerin çıktı olmasından performans ölçümünün çok boyutlu yöntemler tercih edileceğini vurgulayarak, hizmet sektöründe yer alan denetim şirketlerinin Dengeli Puan Kartı yöntemiyle performansın ölçümünü bir uygulama yaparak sunmuşlardır. Cooper vd. (2017), Dengeli Puan Kartı yönteminin sadece yönetim muhasebesi tekniği olmadığı genel bir yönetim uygulaması olarak nasıl geliştiği üzerinde çalışmışlardır. Mehralian vd. (2017) çalışmalarında toplam kalite yönetimi ile kurumsal performans arasındaki ilişkiyi incelerken Dengeli Puan Kartı yaklaşımını kullanmışlardır. İran'da yer alan 30 ilaç dağıtım şirketine bir anket çalışması uygulamış ve elde edilen verileri kullanarak araştırma hipotezlerini test etmek için yapısal eşitlik modeli kullanmışlardır. Sonuçlar toplam kalite yönetimi ile Dengeli Puan Kartının olumlu ve önemli ölçüde etkileyebileceğini desteklemiştir. Hudnurkar vd. (2018), tedarikçilerin alıcı şirket ile bir sonraki iş birliğine uygunluğunu ölçmek için Dengeli Puan Kartı tabanlı endeks geliştirmişlerdir. Tedarikçilerle iş birliğini etkileyen faktörler ve faktör göstergeleri kullanılarak Dengeli Puan Kartı tabanlı bir karar verme sistemi önermişlerdir. Önerilen karar verme sistemini, Analitik Hiyerarşi Süreci kullanarak Hintli bir imalat işletmesine uygulamışlardır. Tedarikçinin bir sonraki iş birliği

düzeyine olgunlaşmaya uygunluğunu ölçmek için 11 adımlı bir metodoloji geliştirmişler ve "tedarikçi işbirlikçi performans indeksi" olarak adlandırmışlardır. Malagueño vd. (2018), çalışmalarında KOBİ'lerin Dengeli Puan Kart yöntemi kullanımı finansal performans ve inovasyon sonuçları açısından etkilerini araştırmak için anket çalışması hazırlayıp İspanya'da iki yüz bir KOBİ'ye uygulamışlardır. Çalışmalarında ileriye dönük kontrol için dengeli puan kartını kullanan firmaların daha iyi finansal performans elde edildiği sonucun ulaşılmıştır. Acuña-Carvajal vd. (2019) çalışmalarında Dengeli Puan Kartı ve bulanık DEMATEL yöntemlerini birlikte kullanarak geliştirdikleri modelin etkinliği test etmek için Kolombiya banka uygulaması sunmuşlardır. Erdoğan vd. (2019) çalışmalarında Borsa İstanbul'da yer alan 12 perakende sektöründe yer alan firmanın performansını değerlendirmişlerdir. Çalışmalarında Dengeli Puan Kart yönteminin kullandığı dört ana kriter ve bu ana kriterlerin alt kriterlerini de dikkate alarak firmaları performanslarına göre sıralamışlardır. Dört ana kriter ve alt kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde bulanık AHP yöntemini ve firmaların performanslarına göre sıralanmasında Pisagor Bulanık TODIM yöntemini kullanmışlardır. Dincer vd. (2019), Avrupa politikalarının enerji yatırımına ilişkin performans analizi için dengeli puan kartı yöntemine dayalı çok boyutlu performans ölçümünde kalite fonksiyonu dağıtımını yöntemini kullanmışlardır.

Tedarikçi seçim problemini ile ilgili literatürde yer alan çalışmalar kısaca sunulmuştur. Çebi ve Bayraktar (2003) tedarikçi seçim problemine lexicografic hedef programlama ve analitik hiyerarşi süreci yöntemlerini birleştirerek hem nitel hemde nitel faktörlerin dikkate alınabildiği bir yaklaşım sunmuşlardır. Chen vd. (2006) bulanık küme teorisine dayanan TOPSIS yöntemini içeren çok kriterli bir karar verme modelini tedarikçi seçim problemi için önermişlerdir. Bevilacqua vd. (2006), tedarikçi seçim problemi için bulanık kalite fonksiyon yayılımı temelli yeni bir metot geliştirmişlerdir. Gencer ve Gürpınar (2007), bir elektronik firmasının tedarikçi seçim problemine analitik ağ süreci yöntemi kullanarak çözüm ortaya koymuşlardır. Chan vd. (2008) bulanık analitik hiyerarşi süreci yöntemini tedarikçi seçim problemi için önermişlerdir. Chai vd. (2013), çalışmalarında 2008 ile 2012 yılları arasında tedarikçi seçim problemini ele alan 123 akademik yayını inceleyerek literatür taraması sunmuşlardır. Dweiri vd. (2016), otomotiv endüstrisinde tedarikçi seçimine AHP temelli karar destek sistemi tasarlamışlardır. Luthra vd. (2017) sürdürülebilir tedarikçi seçimi problemine, AHP yöntemi ile kriter ağırlıklarını belirlendiği ve VIKOR yöntemiyle de alternatiflerin sıralandığı bir bütünleşik yöntem sunmuşlardır. Bir gerçek hayat örneğiyle yöntemin uygulanabilirliğini göstermişlerdir. Liu vd. (2018) çalışmalarında DEMATEL ve oyun

teorisine dayalı bir karar verme modeli sunmuşlardır. Yazdani vd. (2017) yeşil tedarikçi seçim problemi için kalite fonksiyon yayılım modeli ve COPRAS yöntemini içeren bütünlük bir çözüm modeli geliştirmiştir. Jain vd. (2018), bulanık AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak Hindistan otomotive endüstrisinde yer alan bir işletmenin tedarikçi seçim problemine çözüm yaklaşımı önermişlerdir. Singh vd. (2018) çalışmalarında bulanık analitik hiyerarşik süreç ve bulanık çıkarım sistemi yaklaşımlarının bütünlük kullanılmasıyla üretim sektöründeki KOBİ'ler için sürdürülebilirlik değerlendirme yöntemi önermişlerdir. Performans göstergeleri olarak KOBİ'lerin özelliklerini dikkate alınarak, literatürde tercih edilen göstergeler kullanılmıştır. Dengeli Puan Kartı yöntemi performans göstergelerini dört yönlü olarak sınıflandırmak da kullanılmıştır. Bulanık analitik hiyerarşik süreç yöntemi, ölçü ve göstergelerin göreceli ağırlıklarını hesaplamada uygulanmıştır. Ağırlıklı performans derecelendirmeleri, bulanık çıkarım sistemi yönteminin girdileri olarak ele alınmıştır. Hiyerarşik bulanık çıkarım sistemi, genel sürdürülebilirlik performansını elde etmede kullanılmıştır. Üretim KOBİ işletmesine ilişkin bir vaka çalışması kullanılmış ve kuruluşun sürdürülebilirlik puanı bu prosedüre uygun olarak hesaplanmıştır. Alikhani vd. (2019) sürdürülebilirlik ve risk kriterlerinin olduğu tedarikçi seçim problemine geliştirdikleri süper etkili veri zarflama analizi yöntemi sunmuşlardır. Stević vd. (2020), çalışmalarında yeni birçok kriterli karar verme yöntemi olan MARCOS yöntemi ve yöntemin sürdürülebilir tedarikçi seçim problemi uygulaması detaylı olarak ele alınmıştır. Sunulan literatür çalışmasında görüleceği üzere, çalışmada önerilen çok kriterli karar verme yaklaşımının tedarikçi seçim problemi uygulaması literatüre katkı sağlamaktadır.

4. UYGULAMA

Çalışmada, tedarikçi seçimi için çok kriterli karar verme yaklaşımı önerilmiştir. Önerilen yaklaşım, orta ölçekli üretim işletmesinin tedarikçi seçim problemine uygulanmıştır. İşletmenin müşteri portföyünün genişlemesine bağlı olarak, genişleyen tedarik zinciri ağında müşterilerine zamanında ve istenilen kalitede teslimat gerçekleştirebilmeleri için tedarikçi sayılarını artırmışlardır. Artan tedarikçi sayısına bağlı olarak birden fazla performans değerlendirme boyutuyla tedarikçilerin performansı değerlendirilerek, boyutlarda yer alan kriterlerin hedef değerlerini hangi seviyede karşıladıklarına bağlı olarak tedarikçilerin değerlendirilmesi ve buna bağlı olarak tedarikçilerin sıralamaları gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu sıralama neticesinde hangi tedarikçilerle çalışılmaya devam edileceği kararı, tedarikçilerin performanslarına bağlı olarak yapılan anlaşmaların gözden geçirilmesi ve çalışmaya devam veya çalışmama kararı gibi önemli kararlar alınacaktır. Aynı zamanda işletme stratejik

hedefleri doğrultusunda bir tedarikçi seçim sistemi uygulanacaktır. Tedarikçi performans değerlendirmesinde sadece finans odaklı kriterlere bağlı kalmayıp birden fazla boyuta odaklanılarak işletme stratejik hedefleri doğrultusunda çalışan ve bu konuda ilerlemeye katkı sunacak olan tedarikçilerle çalışılması amaçlanmıştır. Bu amaçla Dengeli Puan Kart yönteminin dört ana boyutu olan müşteri boyutu, içsel süreç boyutu, yenilik ve öğrenme boyutu, finansal boyutu performans değerlendirme sınıflandırılmasında kullanılarak bu ana boyutların ölçütleri belirlenerek her bir boyutu karşılama durumuna göre tedarikçilerin performansı değerlendirilecektir.

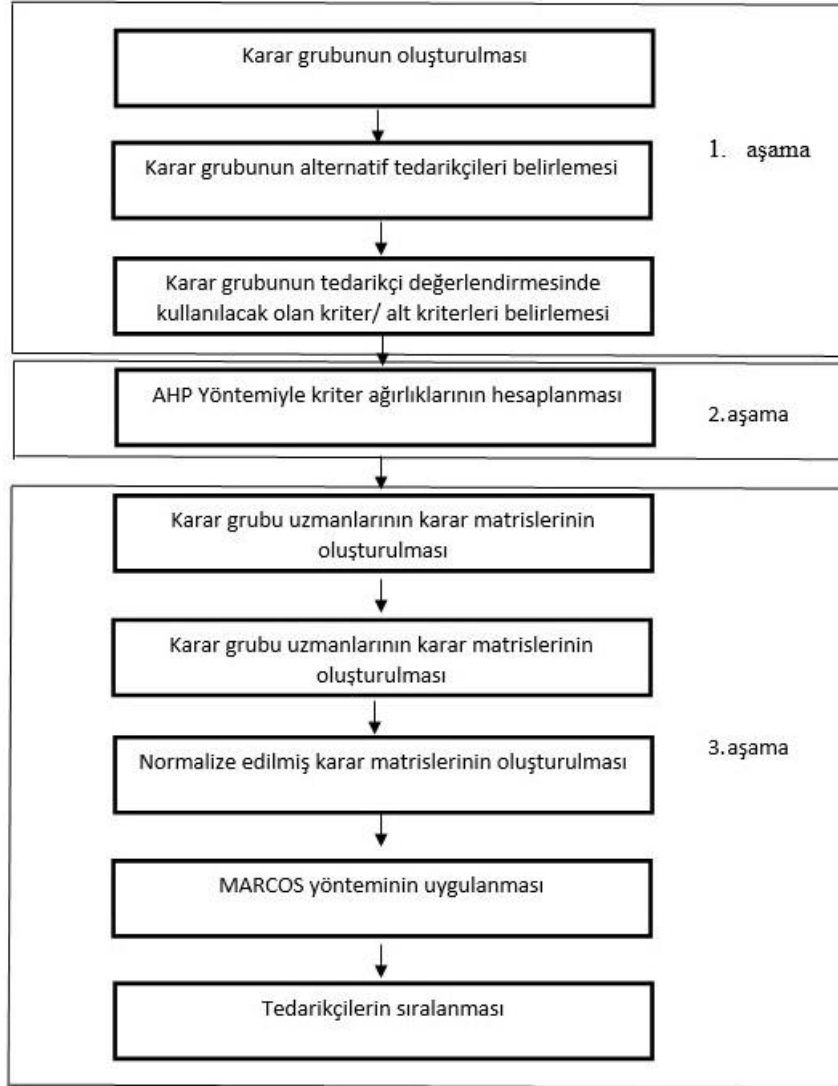
Çalışma tedarikçi performans değerlendirmesi için geliştirilen metodoloji Şekil 1’de sunulmuştur. Önerilen metodoloji üç aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada karar grubu, alternatif tedarikçiler ve alternatiflerin değerlendirilmesinde kullanılacak olan kriterler ve alt kriterleri belirlemektedir. Son on yılda, karar verme problemlerinde uzman tercihlerinin modellenmesi konusu çok sayıda araştırmacının çalıştığı araştırma alanlarından biridir (Naeini vd., 2019).

İkinci aşamada kriterlerin ağırlıkları belirlenmektedir. Çalışmada tedarikçi değerlendirme kriterlerinin ağırlıkları Analitik Hiyerarşi Prosesi yöntemiyle hesaplanmıştır.

Son aşamada kullanılan çok kriterli karar verme yaklaşımı ile tedarikçilerin performansı değerlendirilerek tedarikçiler sıralanmaktadır. Tedarikçilerin belirlenen kriterleri gerçekleştirme durumları sonucunda tedarikçi performansları MARCOS yöntemiyle ortaya konmuş ve tedarikçi sırası elde edilmiştir.

Karar grubuna ile yapılan görüşmeler neticesinde her bir boyutun alt performans ölçütleri belirlenmiştir. Tablo 2’de tedarikçi performans değerlendirmesinde kullanılacak olan Dengeli Puan Kart sistemi sunulmuştur. İşletme stratejik hedefleri ile tutarlı olarak tedarikçi performans değerlendirme yapısı geliştirilmiştir. Müşteri, finansal, iç iş süreçleri ve yenilik ve öğrenme boyutlarıyla tedarikçilerin performansları değerlendirilecektir. Karar grubu her bir boyutun alt kriterlerini belirlemişlerdir. Finansal boyut fiyat istikrarı, ürün başına taşıma maliyeti, finansal ve genel güvenilirlik, tedarikçi maliyet azaltıcı faaliyetleri alt kriterleriyle; müşteri boyutu müşteri memnuniyeti, tepki süresi, firma itibarı, müşteri sayısı artışı; iç iş süreçleri boyutu kalite, üretim sisteminin esnekliği, teslimat süresi, kapasite; yenilik ve öğrenme boyutu yeniliğe açıklık ve adaptasyon, çalışan memnuniyeti, rekabet gücü, bilgi paylaşımı alt kriteriyle daha detaylı olarak değerlendirmeye alınmıştır.

Şekil 1. Önerilen Tedarikçi Performans Değerlendirme Metodolojisi



Tablo 2. Tedarikçi Performans Değerlendirmesi İçin Önerilen Dengeli Puan Kartı

Finansal	Müşteri
F1-Fiyat istikrarı	M1-Müşteri memnuniyeti
F2-Ürün başına taşıma maliyeti	M2-Tepki süresi
F3-Finansal ve genel güvenilirliği	M3-Firma itibarı
F4-Tedarikçi maliyet azaltıcı faaliyetleri	M4-Müşteri sayısı artışı
İç İş Süreçleri	Yenilik ve Öğrenme
İ1- Kalite	Y1-Yeniliğe açıklık ve adaptasyon
İ2-Üretim sisteminin esnekliği	Y2-Çalışan memnuniyeti
İ3-Teslimat süresi	Y3-Rekabet gücü
İ4-Kapasite	Y4- Bilgi paylaşımı

Karar grubu tedarikçi değerlendirme kriterlerini Saaty (2008) göreli önem ölçeğine göre

karşılaştırmışlardır. AHP yöntem adımları uygulanarak Tablo 3’ de sunulan kriter ağırlıkları hesaplanmıştır. Sonuçlara göre finansal boyutu ağırlığı 0.33, müşteri boyutu ağırlığı 0.07, iç iş süreçleri boyutu ağırlığı 0.44, yenilik ve öğrenme boyutu ağırlığı 0.16 olarak elde edilmiştir. İşletme için en önemli tedarikçi performans değerlendirme boyutu iç iş süreçleri boyutudur. Her bir ana boyutun ağırlığının belirlenmesi sonrasında her bir boyuta ait alt kriter ağırlıkları hesaplanmıştır. Her bir boyuta ait alt kriter ağırlık değerleri F1=0.153, F2=0.022, F3=0.103, F4=0.048, M1=0.013, M2=0.015, M3=0.033, M4=0.007, İ1=0.128, İ2=0.046, İ3=0.175, İ4=0.095, Y1=0.058, Y2=0.024, Y3=0.071, Y4=0.009’dur. Finansal boyutta fiyat istikrarı, müşteri boyutunda firma itibarı, iç iş süreçleri boyutunda teslimat süresi, yenilik ve öğrenme boyutunda rekabet gücü en önemli alt kriterlerdir.

Tablo 3. Ana Kriter ve Alt Kriter Ağırlıkları

Kriterler	Ağırlık	Alt kriterler	Alt kriter ağırlıkları
Finansal	0,33	F1	0,153
		F2	0,022
		F3	0,103
		F4	0,048
Müşteri	0,07	M1	0,013
		M2	0,015
		M3	0,033
		M4	0,007
İç İş Süreçleri	0,44	İ1	0,128
		İ2	0,046
		İ3	0,175
		İ4	0,095
Yenilik ve Öğrenme	0,16	Y1	0,058
		Y2	0,024
		Y3	0,071
		Y4	0,009

Kriter ağırlıkları hesaplandıktan sonra MARCOS yöntem adımları uygulanarak alternatif tedarikçilerin sıralanması gerçekleştirilmiştir. İncelenen problemde altı tedarikçi ile çalışılmaktadır. Her bir tedarikçi kriterlere göre kullanılan beşlik skala (1=oldukça zayıf; 3=zayıf; 5=orta; 7=iyi; 9=oldukça iyi) ile değerlendirilmektedir. Altı tedarikçi üç karar verici tarafından değerlendirilmiştir. Karar vericilerin karar matrislerinin bütünleştirilmesinde geometrik ortalama yöntemi kullanılmıştır. Eşitlik 2 ve Eşitlik 3 kullanılarak Tablo 4’de

sunulan genişletilmiş başlangıç matrisi elde edilmiştir. Eşitlik 4'deki normalizasyon işlemi uygulanarak Tablo 5'de sunulan normalize matris elde edilmiştir. Eşitlik 6 yardımıyla Tablo 6'daki ağırlıklı normalize matris oluşturulmuştur. Tablo 7'de sunulan sonuçlar Eşitlik 7-12 yardımıyla elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre tedarikçilerin sıralaması performansı en iyi olandan en kötü olana doğru A3, A4, A1, A6, A5, A2'dir.

Tablo 4. Genişletilmiş Başlangıç Matrisi

	F1	F2	F3	F4	M1	M2	M3	M4	İ1	İ2	İ3	İ4	Y1	Y2	Y3	Y4
AAI	1,71	5,74	3,56	1,71	1,91	6,24	3,98	4,22	1,71	3,27	5,74	3,66	1,91	2,47	3,00	2,08
A1	5,00	4,72	7,00	7,40	1,91	3,98	3,98	5,24	6,08	4,33	5,74	7,61	1,91	3,98	7,00	8,28
A2	1,71	4,72	3,56	1,71	4,22	4,22	4,22	4,22	1,71	3,56	3,98	5,00	1,91	2,47	3,00	2,08
A3	5,59	5,59	6,26	5,00	6,80	3,98	6,80	7,00	9,00	8,28	2,92	7,61	7,40	7,61	6,08	8,28
A4	5,74	3,00	5,74	6,24	6,80	3,56	6,80	7,40	7,61	7,40	3,66	9,00	6,80	6,24	7,61	7,40
A5	7,00	5,74	6,26	6,26	8,28	6,24	7,61	6,80	3,27	3,27	4,33	3,66	2,92	3,66	4,33	3,66
A6	4,22	5,59	6,80	4,22	2,92	3,56	4,72	4,22	5,00	5,59	4,22	5,59	4,72	5,13	5,59	6,80
AI	7,00	3,00	7,00	7,40	8,28	3,56	7,61	7,40	9,00	8,28	2,92	9,00	7,40	7,61	7,61	8,28

Tablo 5. Normalize Edilmiş Matris

	F1	F2	F3	F4	M1	M2	M3	M4	İ1	İ2	İ3	İ4	Y1	Y2	Y3	Y4
AAI	0,24	0,52	0,51	0,23	0,23	0,57	0,52	0,57	0,19	0,40	0,51	0,41	0,26	0,32	0,39	0,25
A1	0,71	0,64	1,00	1,00	0,23	0,89	0,52	0,71	0,68	0,52	0,51	0,85	0,26	0,52	0,92	1,00
A2	0,24	0,64	0,51	0,23	0,51	0,84	0,55	0,57	0,19	0,43	0,73	0,56	0,26	0,32	0,39	0,25
A3	0,80	0,54	0,89	0,68	0,82	0,89	0,89	0,95	1,00	1,00	1,00	0,85	1,00	1,00	0,80	1,00
A4	0,82	1,00	0,82	0,84	0,82	1,00	0,89	1,00	0,85	0,89	0,80	1,00	0,92	0,82	1,00	0,89
A5	1,00	0,52	0,89	0,85	1,00	0,57	1,00	0,92	0,36	0,40	0,68	0,41	0,40	0,48	0,57	0,44
A6	0,60	0,54	0,97	0,57	0,35	1,00	0,62	0,57	0,56	0,68	0,69	0,62	0,64	0,67	0,73	0,82
AI	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Tablo 6. Ağırlıklandırılmış Matris

	F1	F2	F3	F4	M1	M2	M3	M4	İ1	İ2	İ3	İ4	Y1	Y2	Y3	Y4
AAI	0,04	0,01	0,05	0,01	0,00	0,01	0,02	0,00	0,02	0,02	0,09	0,04	0,01	0,01	0,03	0,00
A1	0,11	0,01	0,10	0,05	0,00	0,01	0,02	0,00	0,09	0,02	0,09	0,08	0,01	0,01	0,07	0,01
A2	0,04	0,01	0,05	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00	0,02	0,02	0,13	0,05	0,01	0,01	0,03	0,00
A3	0,12	0,01	0,09	0,03	0,01	0,01	0,03	0,01	0,13	0,05	0,18	0,08	0,06	0,02	0,06	0,01
A4	0,13	0,02	0,08	0,04	0,01	0,02	0,03	0,01	0,11	0,04	0,14	0,10	0,05	0,02	0,07	0,01
A5	0,15	0,01	0,09	0,04	0,01	0,01	0,03	0,01	0,05	0,02	0,12	0,04	0,02	0,01	0,04	0,00
A6	0,09	0,01	0,10	0,03	0,00	0,02	0,02	0,00	0,07	0,03	0,12	0,06	0,04	0,02	0,05	0,01
AI	0,15	0,02	0,10	0,05	0,01	0,02	0,03	0,01	0,13	0,05	0,18	0,10	0,06	0,02	0,07	0,01

Tablo 7. MARCOS Yöntemi Sonuçları

	Si	Ki-	Ki+	f(K-)	f(K+)	f(K)	Sıralama
	0,37						
A1	0,69	1,89	0,69	0,27	0,73	0,63	3
A2	0,43	1,18	0,43	0,27	0,73	0,40	6
A3	0,90	2,43	0,90	0,27	0,73	0,82	1
A4	0,87	2,36	0,87	0,27	0,73	0,79	2
A5	0,66	1,79	0,66	0,27	0,73	0,60	5
A6	0,67	1,82	0,67	0,27	0,73	0,61	4
	1,00						

5. SONUÇLAR

Tedarikçi seçimi, işletme başarısı, ürün maliyeti ve toplam tedarik zinciri kârlılığında önemli rol oynayan kararlardandır. Tedarikçi seçiminde, işletme stratejiyle örtüşen şekilde işletme faaliyetlerini gerçekleştiren tedarikçiler içerisinde işletme kaynaklarının optimal kullanımına katkı sağlayacak olan, en uygun tedarikçinin seçilmesi beklenmektedir. Tedarikçi seçim problemi, çok sayıda nitel ve nicel değerlendirme kriterleri kapsamından dolayı çok kriterli karar verme problemidir.

Bu çalışmada tedarikçi seçim problemine bir çözüm yaklaşımı sunulmuştur. Çözüm yaklaşımında karar verme tekniklerinden oluşan yenilikçi entegre bir model önerilmiştir. Önerilen çözüm yaklaşımında, klasik tedarikçi değerlendirme kriterlerinin kullanıldığı tedarikçi değerlendirme yaklaşımlarının işletme etkinliğini etkileyerek yetersiz kaldığından hem finansal hem de finansal olmayan kriterleri dikkate alan Dengeli Puan Kart mantığı çerçevesinde tedarikçi performans değerlendirme ana kriterleri ve alt kriterleri

sınıflandırılmıştır. Dengeli Puan Kart yönteminin tedarikçi seçim problemine uygulanmasıyla işletme stratejik hedefleri doğrultusunda tedarikçi performans değerlendirmesi yapılarak işletme stratejik hedefleriyle uyuşan kararlar alınacaktır. Dengeli Puan Kartı yöntemiyle tedarikçi değerlendirme kriterleri dört ana grupta sınıflandırılarak, her ana sınıfın alt kriterleri belirlenmiştir. Tedarikçi seçimi probleminde finansal, müşteri, içsel iş süreçleri ve öğrenme ve büyüme boyutlarını içeren tedarikçi değerlendirme kriterleri kullanılmıştır. Belirlenen kriter ve alt kriterlerin ağırlıkları AHP yöntemiyle hesaplanmıştır. Tedarikçilerin sıralanması, yeni bir yöntem olan MARCOS yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Önerilen çözüm yaklaşımının bir üretim işletmesine uygulanması sunulmuştur. Önerilen çözüm yaklaşımı sonucunda tedarikçi sıralaması A3, A4, A1, A6, A5, A2 şeklinde belirlenmiştir. Elde edilen sonuca göre en iyi tedarikçinin A3 tedarikçisi, ikinci en iyi tedarikçinin A4 tedarikçisi olduğu görülmektedir. En kötü performansa sahip olan tedarikçinin A2 olduğu görülmektedir. Sonuçlara göre gelen müşteri siparişlerine bağlı olarak tedarikçilere yeni sipariş açılacağı zaman öncelikle tedarikçi A3 ve A4'e siparişler yönlendirilmelidir. Elde edilen bu sıralamayla işletmenin tedarikçilerle olan süreçlerini daha etkin yürütebileceklerdir. İşletme stratejik hedeflerine uyan tedarikçileri bilerek onlarla daha fazla çalışma eğiliminde olacaktırlar. Ayrıca buradaki sıralamaya dayanarak tedarikçilerin kapasitelerine göre siparişlerin dağıtımını yapılarak risk dağıtılabileceği gibi aynı zamanda daha fazla tedarikçi ile çalışarak tedarikçi iş birlikleri de artırılmış olacaktır. Potansiyel tedarikçilerde değerlendirmeye alınarak gelişme durumlarına göre tedarikçi listesinde yer almaları veya listeden çıkarılmaları söz konusu olabilecektir. Tedarikçi sıralama bilgileri doğrultusunda tedarikçilerle sözleşmeler yapılarak uzun vadeli iş birliği sağlanacaktır. Birden fazla tedarikçi ile çalışarak artan müşteri taleplerini sağlamada zorluk yaşanmayacaktır. Tedarikçi değerlendirme sisteminde her bir kriter, hedef değerleri, tedarikçilerin hedeflerden sapması veya hedefe ulaşma durumlarında yapacakları iyileştirme faaliyetlerini içeren raporlar dönemsel olarak tedarikçiler tarafından sunulacaktır. Bu değerlendirmeler neticesinde, tedarikçi sıralama sonucuna göre performans olarak iyi olmayan tedarikçilerle işletme beklentileri paylaşarak kendi performanslarını artırmaları yönünde görüşmeler yapılabilecektir. Bu doğrultuda daha rekabetçi ortamda, tedarikçilerin kendi performanslarını sürekli daha iyi hale getirmeleri için çalışmalar yapmaları sağlanacaktır. Buradaki katkıyı sadece bir işletme ölçeğinde düşünmek yanıltıcı olacaktır. Buradaki esas amaç, verimsiz tedarikçilerin performanslarını artırarak daha iyi hale gelmeleri ve daha fazla müşteriye ulaşmaları ve küresel pazarda rekabetçi hale gelebilmeleridir. Burada uygulama yapılan firma özelinde bakıldığında tedarikçi sıralamasında

ilk sırada yer alan tedarikçi uluslararası bir firma iken ikinci sırada yer alan firma ülkemizde yer alan bir tedarikçidir. Bu sıralama bilgisi, tedarikçinin performansını artırması durumunda küresel pazarda da yer bulabileceğinin göstergesidir. Bu yaklaşımla işletmenin verimli, verimsiz tedarikçilerini tespit edeceği, potansiyel tedarikçilerini tespit edebileceği ve sürekli olarak tedarikçilerinin performanslarını ve iyileştirme faaliyetlerini değerlendirebileceği yeni bir sistematik yapı uygulaması işletmeye kazandırılmıştır. Bu sistematik yapının uygulanması, işletmenin stratejik hedeflerine ulaşmasını destekleyecek faaliyetlerden biri olduğu gibi aynı zamanda işletmenin kaynaklarını optimal şekilde kullanmasını destekleyen, rekabet gücünü artıran faaliyettir.

Çalışma Dengeli Puan Kart, AHP ve MARCOS yöntemlerini içeren bir karar verme yaklaşımını sunması ve önerilen yaklaşımın bir gerçek hayat uygulamasına yer verilmesiyle literatüre katkı sağlamaktadır. Gelecekte önerilen yaklaşım farklı problemlere uygulanabilir, bulanık karar ortam uygulamaları gerçekleştirilebilir, başka çok kriterli karar verme yöntemleriyle sonuç karşılaştırması ve detaylı duyarlılık analizi yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Acuña-Carvajal, F., Pinto-Tarazona, L., López-Ospina, H., Barros-Castro, R., Quezada, L., & Palacio, K. (2019). An integrated method to plan, structure and validate a business strategy using fuzzy DEMATEL and the balanced scorecard. *Expert Systems with Applications*, 122, 351-368.
- Alikhani, R., Torabi, S. A., & Altay, N. (2019). Strategic supplier selection under sustainability and risk criteria. *International Journal of Production Economics*, 208, 69-82.
- Bevilacqua, M., Ciarapica, F. E., & Giacchetta, G. (2006). A fuzzy-QFD approach to supplier selection. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 12(1), 14-27.
- Bhagwat, R., & Sharma, M. K. (2007). Performance measurement of supply chain management: A balanced scorecard approach. *Computers & Industrial Engineering*, 53(1), 43-62.
- Bhattacharya, A., Mohapatra, P., Kumar, V., Dey, P. K., Brady, M., Tiwari, M. K., & Nudurupati, S. S. (2014). Green supply chain performance measurement using fuzzy ANP-based balanced scorecard: a collaborative decision-making approach. *Production Planning & Control*, 25(8), 698-714.
- Cebeci, C. (2012). Lojistikte dengeli skor kartının uygulanabilirliği: teorik çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (40), 21-41.
- Chai, J., Liu, J. N., & Ngai, E. W. (2013). Application of decision-making techniques in supplier selection: A systematic review of literature. *Expert Systems with Applications*, 40(10), 3872-3885.
- Chai, J., & Ngai, E. W. (2020). Decision-making techniques in supplier selection: Recent accomplishments and what lies ahead. *Expert Systems with Applications*, 140, 112903.
- Chan, F. T., Kumar, N., Tiwari, M. K., Lau, H. C., & Choy, K. (2008). Global supplier selection: a fuzzy-AHP approach. *International Journal of Production Research*, 46(14), 3825-3857.
- Cooper, D. J., Ezzamel, M., & Qu, S. Q. (2017). Popularizing a management accounting idea: The case of the balanced scorecard. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 991-1025.

- Çebi, F., & Bayraktar, D. (2003). An integrated approach for supplier selection. *Logistics Information Management*, 16(6), 395-400.
- Chen, C. T., Lin, C. T., & Huang, S. F. (2006). A fuzzy approach for supplier evaluation and selection in supply chain management. *International Journal of Production Economics*, 102(2), 289-301.
- Dincer, H., Yüksel, S., & Martinez, L. (2019). Balanced scorecard-based Analysis about European Energy Investment Policies: A hybrid hesitant fuzzy decision-making approach with Quality Function Deployment. *Expert Systems with Applications*, 115, 152-171.
- Dweiri, F., Kumar, S., Khan, S. A., & Jain, V. (2016). Designing an integrated AHP based decision support system for supplier selection in automotive industry. *Expert Systems with Applications*, 62, 273-283.
- Erdoğan, N.K., Onay, A., & Karamaşa, Ç. (2019) Measuring the performance of retailer firms listed in bist under the balanced scorecard perspective by using interval valued pythagorean fuzzy ahp based pythagorean fuzzy todım methodology. *Alphanumeric Journal*, 7(2), 333-350.
- Galankashi, M. R., Helmi, S. A., & Hashemzahi, P. (2016). Supplier selection in automobile industry: A mixed balanced scorecard–fuzzy AHP approach. *Alexandria Engineering Journal*, 55(1), 93-100.
- Gencer, C., & Gürpınar, D. (2007). Analytic network process in supplier selection: A case study in an electronic firm. *Applied Mathematical Modelling*, 31(11), 2475-2486.
- Gibbons, R., & Kaplan, R. S. (2015). Formal measures in informal management: can a balanced scorecard change a culture?. *American Economic Review*, 105(5), 447-51.
- Hoque, Z., & James, W. (2000). Linking balanced scorecard measures to size and market factors: impact on organizational performance. *Journal of Management Accounting Research*, 12(1), 1-17.
- Hudnurkar, M., Rathod, U., Jakhar, S. K., & Vaidya, O. S. (2018). Development of a balanced scorecard-based supplier collaborative performance index. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 67(2), 401-425.

- Jain, V., Sangaiah, A. K., Sakhuja, S., Thoduka, N., & Aggarwal, R. (2018). Supplier selection using fuzzy AHP and TOPSIS: a case study in the Indian automotive industry. *Neural Computing and Applications*, 29(7), 555-564.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2005). The balanced scorecard: measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 83(7), 172.
- Karsavuran, S. (2013). Stratejik Değerlendirme ve Kontrol: Dengeli Puan Kartı'nın Sağlık Hizmetlerinde Kullanımı. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 16(2), 69-89.
- Kaya, T., & Kahraman, C. (2010). Multicriteria renewable energy planning using an integrated fuzzy VIKOR & AHP methodology: The case of Istanbul. *Energy*, 35(6), 2517-2527.
- Kim, K., Jeong, B., & Jung, H. (2014). Supply chain surplus: comparing conventional and sustainable supply chains. *Flexible Services and Manufacturing Journal*, 26(1-2), 5-23.
- Köse, T. (2007). Stratejik bir yapı çerçevesinde dengeli ölçüm kartı tekniği (balanced scorecard) ve bir uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1).
- Lipe, M. G., & Salterio, S. E. (2000). The balanced scorecard: Judgmental effects of common and unique performance measures. *The Accounting Review*, 75(3), 283-298.
- Liu, T., Deng, Y., & Chan, F. (2018). Evidential supplier selection based on DEMATEL and game theory. *International Journal of Fuzzy Systems*, 20(4), 1321-1333.
- Luthra, S., Govindan, K., Kannan, D., Mangla, S. K., & Garg, C. P. (2017). An integrated framework for sustainable supplier selection and evaluation in supply chains. *Journal of Cleaner Production*, 140, 1686-1698.
- Malagueño, R., Lopez-Valeiras, E., & Gomez-Conde, J. (2018). Balanced scorecard in SMEs: effects on innovation and financial performance. *Small Business Economics*, 51(1), 221-244.
- Mehralian, G., Nazari, J. A., Nooriparto, G., & Rasekh, H. R. (2017). TQM and organizational performance using the balanced scorecard approach. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 66(1), 111-125.

- Naeini, A. B., Mosayebi, A., & Mohajerani, N. (2019). A hybrid model of competitive advantage based on Bourdieu capital theory and competitive intelligence using fuzzy Delphi and ism-gray Dematel (study of Iranian food industry). *International Review*, (1-2), 21-35.
- Özkan, B. (2011). *Performans yönetim yöntemi olarak dengeli hedef kartı (balanced scorecard) ve bir işletmede uygulanması* (Doctoral dissertation, Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü).
- Saaty, T. L. (2008). Relative measurement and its generalization in decision making why pairwise comparisons are central in mathematics for the measurement of intangible factors the analytic hierarchy/network process. *RACSAM-Revista de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales. Serie A. Matemáticas*, 102(2), 251-318.
- Singh, S., Olugu, E. U., Musa, S. N., & Mahat, A. B. (2018). Fuzzy-based sustainability evaluation method for manufacturing SMEs using balanced scorecard framework. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 29(1), 1-18.
- Stević, Ž., Pamučar, D., Puška, A., & Chatterjee, P. (2020). Sustainable supplier selection in healthcare industries using a new MCDM method: Measurement of alternatives and ranking according to COMpromise solution (MARCOS). *Computers & Industrial Engineering*, 140, 106231.
- Valmohammadi, C., & Sofiyabadi, J. (2015). Modeling cause and effect relationships of strategy map using fuzzy DEMATEL and fourth generation of balanced scorecard. *Benchmarking: An International Journal*.
- Yaşar, R. Ş. (2016). Dengeli Puan Kartıyla Performans Ölçümü: Bir Denetim Şirketi Uygulaması. *Journal of Accounting & Finance*, 70, 193-212.
- Yazdani, M., Chatterjee, P., Zavadskas, E. K., & Zolfani, S. H. (2017). Integrated QFD-MCDM framework for green supplier selection. *Journal of Cleaner Production*, 142, 3728-3740.
- Wind, Y., & Saaty, T. L. (1980). Marketing applications of the analytic hierarchy process. *Management science*, 26(7), 641-658.

Article Type: *Research*

Citation: *Çürük, S. A. & Rahimyar, A. M. (2020). Finansal İçerme Düzeyi ve Belirleyicilerine Yönelik Ampirik Bir Çalışma: Afganistan Örneği, Economics, Business and Organization Research, 2(2), pp. 121-147*

FINANSAL İÇERME DÜZEYİ VE BELİRLEYİCİLERİNE YÖNELİK AMPİRİK BİR ÇALIŞMA: AFGANİSTAN ÖRNEĞİ

Suna AKTEN ÇÜRÜK¹
Abdul Musawer RAHİMYAR²

Öz

Finansal içerme bir toplumdaki tüm bireylerin özellikle yoksul ve mahrum olan grupların finansal hizmetlere erişimini ve bu hizmetleri kullanma kolaylıklarını sağlayan bir süreçtir. Finansal içerme ekonomik kalkınma, finansal istikrar ve diğer ekonomik değişkenler üzerinde etkili olduğu için, son zamanlarda araştırmaların ve politikaların odaklandığı konulardan biri olmuştur. Bu araştırmayla, Afganistan'daki finansal içerme mevcut durumunun incelenmesi ve finansal içerme düzeyi belirleyicilerinin anlaşılması amaçlanmaktadır. Araştırmada birincil veriler online anket yöntemi uygulanarak Afganistan'da yaşayan 411 yetişkin bireyden elde edilmiştir. Elde edilmiş verileri analize etmek için tanımlayıcı analiz metodu ve Probit regresyondan yararlanılmıştır. Tanımlayıcı analiz sonucu olarak; Afganistan'da finansal içerme ana ve temel göstergesi olan hesap sahipliği oranı % 31.6'dır. Hesaba sahip olan bireyler hesaplarını para depoları olarak kullanıp, diğer finansal ve bankacılık hizmetlerden (kredi kart, mobil-internet bankacılık ve sigorta vb. gibi) yararlanma düzeyi çok düşüktür. Ankete katılan bireylerin % 68.4'ünün resmi bir finansal kurumda hesabı bulunmamaktadır.

¹ Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya, Türkiye, sunaakten@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-5887-4905

² Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya, Türkiye, abdul.musawer443@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0408-6414

Received: 24.12.2020

Accepted: 28.12.2020

Published Online: 30.12.2020

Afganistan’da finansal olarak dışlanmış bireyler en çok işsiz, kendi işleteme/serbest mesleğine sahip olanlar, düşük eğitim düzeyine sahip bireyler, yoksullar ve kadınlardır. Afganistan’da finansal dışlanma nedenleri hem gönüllü olarak hem de piyasa yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Bu ülkede resmi bir finansal kurumdan borç alma ve bir resmi hesabı kullanarak tasarruf etme yöntemi diğer yöntemlere göre düşük düzeydedir. Probit Regresyon sonucu olarak; Afganistan’da bireylerin cinsiyeti ve yaşı finansal içerme ana göstergeleri ile anlamlı ilişkili değildir. Bireylerin gelir düzeyi ve eğitim düzeyi hesap sahipliği oranı ve resmi tasarruf eden bireylerin oranını pozitif ve anlamlı bir şekilde etkileyip resmi kredileri anlamlı bir şekilde etkilememiştir. Bireylerin eğitim düzeyi finansal içerme en etkileyici faktörlerindedir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal İçerme, Finansal Erişim, Finansal Dışlanma Afganistan.*

AN EMPIRICAL STUDY ON THE LEVEL OF FINANCIAL INCLUSION AND ITS DETERMINANTS: THE CASE OF AFGHANISTAN

Abstract

Financial inclusion is a process that ensures the ease of access and usage of financial services to all individuals in a society. Since the financial inclusion affects financial stability and economic variables in a country, it has recently been a focus of researches and policies. In this study, we attempt to evaluate the current status of financial inclusion and understand its determinants in Afghanistan. The data was obtained through online questionnaires from 411 persons, and analyzed using descriptive analysis method and Probit regression. As descriptive analysis result; the percentage of account ownership, which is the main and first indicator of financial inclusion, is 31.6% in Afghanistan. Accounts holders use their accounts more as money depository and the level of benefiting from other financial and banking services is very low. And the remaining 68.4% of the respondents are financial excluded. Financially excluded individuals in Afghanistan are mostly unemployed, self-employed, low educated individuals, poor people and women. The reasons for financial exclusion in Afghanistan are both voluntary and involuntary factors. The method of borrowing from a financial institution and saving by using a formal account is low compared to other methods. According to Probit regression; individuals' gender and age are not significantly associated with the main indicators of financial inclusion. Individuals' income and education level positively and significantly affected account ownership and formal saving, and did not significantly affect the formal borrowing. Education level of individuals is one of the most influential factors of financial inclusion in Afghanistan.

Keywords: *Financial Inclusion, Financial Access, Financial Exclusion, Afghanistan.*

1. GİRİŞ

İyi işleyen bir finansal sistem bireylere ve firmalara tasarruf, ödeme, kredi ve risk yönetim hizmetleri sunarak hayati bir amaca hizmet eder. Kapsayıcı finansal sistemler, yüksek oranda finansal hizmet kullanıcılara sahip olan sistemlerdir (World Bank, 2017: 15). Böyle sistemler, finansal kaynakların verimli bir şekilde kullanımını sağlayıp, ekonomik kalkınmayı ve finansal sistemin istikrarını olumlu yönde etkiler. Gelişmiş ve güçlü bir finansal sisteme sahip olan ülkelerde finansal kaynaklar, finansal piyasalardaki farklı bireyler ve gruplar (fon arz edenler) tarafından sağlanmaktadır ve böylece fonların verimli bir şekilde tahsisi mümkün olur. Böyle ülkelerde, finansal ihtiyaçlar genel olarak resmi finansal kurumlar tarafından karşılanır. Ancak, kapsayıcı bir finansal sisteme sahip olmayan ülkelerde, finansal ihtiyaçlar resmi finansal sistem tarafından yeterli düzeyde karşılanamamaktadır. Bireylerin çoğu çeşitli fırsatlara yatırım yapmak veya girişimci olmak için kendi sınırlı tasarrufları ile yetinmelidir. Finansal işlemler daha riskli ve finansal kaynaklar da oldukça durağan olduğu için ekonomi ve finansal sistemin istikrarı olumsuz yönde etkilenir.

Afganistan'a bakıldığında, gelişmemiş bir finansal sisteme sahiptir. Ülkedeki finansal sistem, çatışma nedeniyle yaklaşık 20 yıllık bir çöküşün ardından 21. yüzyılın başlarında yeniden etkinleştirilmiştir. Afganistan'ın finansal sektörü genel olarak ticari bankalar, mikro finans kuruluşları kapsamak üzere banka olmayan finansal kurumlar, sigorta şirketleri (Rostom, 2018: 5) döviz bayileri, finansal hizmet sağlayıcıları, e-para kurumları ve finansal hizmet ve döviz kuru şirketleri oluşmaktadır (Da Afghanistan Bank, 2020). Afganistan finansal sektörü bu temel çeşitlendirmesine rağmen bankalar tarafından yönetilmekte ve bankalar finansal sektörde egemen kurumları olarak görülmektedir. Bankaların yanı sıra mikro finans kurumları Afgan finans sektörünün ikinci büyük bileşenidir. Bu ülkede finansal hizmetlere erişim noktaları çok düşük düzeydedir, hatta Afganistan'ın çoğu bölgesinde bireyler temel finansal hizmetlere bile erişememektedir. Bu bölgelerde düşük finansal erişim düzeyinin nedeni uzaklık, güvenlik zorlukları veya hükümetin söz konusu bölgeler üzerindeki kontrolünün eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca, Afganistan'da banka hesabına sahip olan bireyler tarafından hesapların kullanımına göre, bireyler hesaplardan çoğunlukla havale veya ücret ödemesi amacıyla kullanıldığı, ancak diğer işlemler için kullanılmadığı görülmektedir (Barrett vd., 2017: 20-23). Bu durum Afganistan'daki düşük finansal içerme (Fİ) düzeyini işaret eder.

Finansal içerme, bir ekonominin tüm üyeleri için resmi finansal sisteme erişimi, kullanılabilirliği ve kullanım kolaylığını sağlayan bir süreci ifade eder (Sarma & Pais, 2011:

613). Finansal içerme, finansal sistemin istikrarında, ekonomik ve sosyal büyümede, işsizliğin ve yoksulluğun azaltılmasında, yoksulların gelirinin artırılmasında, gelir eşitsizliğinin azaltılmasında ve kadınların ekonomik olarak güçlendirilmesinde önemli bir role sahiptir (Al-Smadi, 2018; Chibba, 2009; Swamy, 2014). Dünya genelinde son zamanlarda, özellikle küresel finansal kriz sonrasında kalkınma ve politika gündemlerinde politikacılar, düzenleyiciler, araştırmacılar ve pazar uygulayıcıları için finansal içerme, artan bir ilgi konusu haline gelmiştir.

Sistem dışında kalan bireylerin, özellikle yoksulların ve mahrum grupların resmi finansal sisteme dâhil edilmesi için finansal içerme ve dışlanma düzeyi hakkında bilgi ihtiyacı gün geçtikçe artmaktadır. Bu alanda alınacak tedbirler için öncelikle; bir ülkedeki bireylerin yüzde kaçının resmi finansal hizmetlere erişiminin olduğu, finansal hizmetlere erişebilen bireylerin mevcut finansal hizmetleri aktif olarak kullanıp kullanmadığı, finansal hizmetlere erişimi olmayanların erişememe sebepleri hakkında bilgiye sahip olunması gerekir. Ayrıca hangi bireylerin veya grupların finansal olarak dışlanma olasılığının daha yüksek olduğu, diğer bir ifade ile bireylerin bireysel özelliklerinin; yaş, cinsiyet, gelir ve eğitim düzeyinin finansal içerme ile nasıl ilişkili olduğunun anlaşılması gerekmektedir. Bu nedenle bu araştırmada, kapsayıcı finansal sistemin ve finansal içermenin önemi dikkate alınarak, Fİ konusuyla ilgilenenlere (politikacılar, düzenleyiciler vs.) bilgi sağlamak ve söz konusu bilgi alanına katkıda bulunmak için, Afganistan'daki finansal içerme mevcut durumunun değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bireyler, finansal içerme (Fİ) terimini duyunca, genellikle resmi bir finansal kurum veya hesap aracılığıyla krediye erişim imkanı olarak algırlar. Ancak kavram, bundan daha geniştir. Finansal içerme, resmi finansal kurumda hesap sahibi olmanın yanında telefon yoluyla oluşturulan mobil para hesabı gibi diğer hesapları; hesapların kullanım sıklığını, erişim şekli ve amaçlarını; kredi ve diğer bankacılık hizmetlerini (örneğin; tasarruf, ödemeler, para transferleri vs.) ve sigorta işlemlerini de kapsamaktadır (Terzi, 2015: 269).

Literatürde, finansal içerme kavramının farklı şekillerde tanımlandığı görülür. Dünya Bankası finansal içermeyi, bireylerin ve işletmelerin, ihtiyaçlarını karşılayan, sorumlu ve sürdürülebilir bir şekilde sunulan uygun fiyatlı ve yararlı finansal hizmetlere (tasarruf, kredi, ödeme, banka işlemleri ve sigorta) erişimi olarak ifade etmektedir (The World Bank, 2018). Bu tanım, beş temel finansal hizmetten söz etmektedir. Bunlar; tasarruflar, krediler, ödemeler,

banka işlemleri ve sigortadır. Diğer açıdan bu tanıma göre finansal hizmetler, uygun fiyatlı ve toplumun ihtiyaçlarını karşılayan hizmetler olup sorumlu yani resmi bir finansal kuruluş tarafından devamlı olarak sunulmalıdır.

Bir ekonomide, finansal hizmet kullanıcılarının kaliteli finansal hizmet setine uygun bir fiyatla, makul bir şekilde ve müşteri için onurlu bir tarzda erişebildiği durum, tam finansal içerme durumunu ifade eder (Accion International, 2009: 1). Kapsayıcı bir finansal sistemin birkaç fonksiyonu vardır: Kaynakların verimli bir şekilde tahsis edilmesini kolaylaştırır ve böylece potansiyel olarak sermaye maliyetini düşürebilir. Ayrıca, resmi olmayan kredi kaynaklarının azaltılmasına yardımcı olabilir. Bu nedenle, kapsayıcı bir finansal sistem, güvenli ve risksiz veya riski düşük finansal işlemler için gereken araçları ve etkili finansal hizmetler için kolaylıklar sağlayarak verimliliği ve refahı artırır (Sarma & Pais, 2011: 613).

Genel olarak baktığımızda, finansal içermeyi tanımlamak için kullanılan birkaç özelliği sıralayabiliriz (Kabakova & Plaksenkov, 2018: 2). Bunlar:

- Standartlaşmış finansal hizmetlerin var olması,
- Kaliteli finansal hizmetlerin var olması,
- Finansal hizmetlerin düzenli kullanımı,
- Artan refah düzeyi.

Genel olarak, finansal içermenin tarihi gelişimine baktığımızda, her bireyin temel finansal hizmetlere erişiminin sağlanması için sürekli gelişen bir yolculuk olduğu görülmektedir. Bu olgu, 20. yüzyılın sonunda, kalkınmanın toplumun tüm kesimlerine yayılması gerektiği düşüncesiyle ortaya çıkmış ve ilk olarak 1997 yılında, İngiltere’de politik bir konu haline gelmiştir (Kabakova & Plaksenkov, 2018: 2). Arun ve Kamath (2015: 267)’a göre, 1980 ve 1990 yıllarında çoğu ekonominin yapmış olduğu finansal reformların sonucu olarak finansal hizmetlerin (örneğin; tasarruf hesapları, krediler ve ödeme hizmetleri) kullanımının ve finansal derinliğinin gelişmesi bekleniyordu, ama bu reformlara rağmen beklenenin gerçekleşmediği görülmüştür. 1990’ların sonlarında ve 2000’lerin başlarında birçok organizasyon, sadece mikro kredi hizmetleri sunmaktan çıkmış, tasarruf ve sigorta gibi diğer temel finansal hizmetleri de sunmaya başlamıştır. Buna ek olarak, gelişmekte olan ülkelerde (üçüncü dünya ülkelerinde), sivil toplum kuruluşları (STK’lar) düşük gelire sahip olan bireylere bir dizi finansal hizmet sunmak ve biriken tasarrufları kabul etmek amacıyla lisans almaya başlamışlardır. Ayrıca, finansal içerme çabalarının etkinliğini artırmak için

devlet kurumları, mikrofinans kuruluşları ve küresel şirketler arasında ortaklıklar kurulmuştur. Günümüzün güncel konuları arasında yer alan dijital finans yenilikleri, temel finansal hizmetlere erişimi olmayan topluluklara nüfuz etmenin bir aracı olarak ortaya çıkmıştır (National Financial Educators Council, 2019).

Son dönemde dünya çapındaki kurumların faaliyetleri finansal içermenin tarihi gelişiminde önemli rol taşımaktadır. Bu kurumların başında Bileşmiş Milletler Organizasyonunun bir organı olan, Küresel Politika Topluluğu (Global Policy Community) yer almaktadır. Bu kurum, finansal içermeyi finansal sektörünün ve genel ekonomik kalkınmanın bir amacı olarak ele alınmıştır. Ayrıca, G-20 üye ülkeleri 2008 yılında finansal içirme ajandasını yürütmek için karar vermiş ve 2010 yılında Finansal İçerme Küresel Ortaklığı'nı (Global Partnership for Financial Inclusion) söz konusu ajandayı ilerletmek için kurmuşlardır. Diğer bir kurum olan Finansal İçerme Birliği (Alliance for Financial Inclusion – AFI), 2008 yılında gelişmekte olan ülkelerde düzenleyiciler için bir emsal organ olarak ve finansal hizmetleri banka hesabı olmayan kitle için dünya genelinde daha erişilebilir kılmak üzere kurulmuştur. Bahsedilen tüm bu faaliyetlerin ve diğer yerel faktörlerin sonucu olarak, şu anda birçok ülke finansal içirme stratejileri de oluşturmaktadır (Arun & Kamath, 2015: 269).

Finansal içirme, Birleşmiş Milletlerin 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri arasında yer alan kalkınmaya yönelik hedeflerin etkinleştiricisi olarak görülmektedir. Fİ, on yedi sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin sekizinde amaç olarak yer almaktadır. Bunlar, yoksullukla mücadele SDG1; açlığı sona erdirmeye, gıda güvenliğini sağlama ve sürdürülebilir tarımı teşvik etme SDG 2; sağlık ve refahı sağlama SDG 3; cinsiyet eşitliği ve kadınların ekonomik olarak güçlendirilmesi SDG 5; ekonomik büyümenin ve işlerin teşvik edilmesi SDG 8; endüstri, yenilik ve altyapıyı destekleme SDG 9 ve eşitsizliğin azaltılması konusu SDG 10'dur (The United Nations Capital Development Fund, 2019).

3. LİTERATÜR

Finansal içirme 21. yüzyılın başlarında ortaya çıkan bir kavram olarak ilk kez Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılında finansal sektörün mikro düzeyinin ölçeği olarak tanıtılmıştır (Nasr, 2017: 16). Bu konuya ilişkin ilk çalışmalar dünya çapında çoğunlukla uluslararası organizasyonlar tarafından yapılmıştır. Zamanla bireysel araştırmacıların da konuya ilgisi artmıştır. Bazı araştırmacılar bir ekonomideki finansal içirme düzeyinin belirlenmesine, bazıları ise finansal içermenin ana belirleyicilerinin anlaşılmasına odaklanmaktadır.

Demirguc-Kunt ve Klapper (2012), Global Findex 2011 veri tabanını kullanarak, dünya çapında 148 ekonomide yetişkinlerin hesap sahipliği, tasarruf etme, kredi alma ve ödeme davranışlarını analiz etmişlerdir. Onlara göre, dünya genelinde yetişkinlerin % 50'si 2011 yılında resmi bir finansal kurumda bir hesaba sahip olduğunu, % 22'sinin resmi bir finansal kurumda tasarruf ettiğini ve % 9'u bir banka, kredi birliği veya mikrofinans kurumundan yeni bir kredi aldığını bildirmişlerdir. Ayrıca, Demirguc-Kunt ve Klapper (2012), farklı bölgeler, farklı gelir grupları ve farklı bireysel özelliklere sahip bireyler arasında hesap penetrasyonunun büyük ölçüde değiştiğine de değinmişlerdir.

Demirguc-Kunt vd. (2015) Global Findex 2014 veri setini kullanarak farklı ülkelerde finansal içerme düzeyinin önceki yıllara göre iyileştiğini bildirmişlerdir. Tanımlayıcı analiz sonuçlarına göre, 2014 yılında dünya genelinde yetişkin bireylerin % 62'si bir banka veya diğer resmi bir finansal kurumda hesaba sahipti. Onlara göre, finansal içermenin bu gelişmesinin nedeni gelişmekte olan ülkelerde teknoloji yeniliklerinden, özellikle Sahra altı Afrika'daki mobil para kullanımındaki gelişmelerden kaynaklanmaktadır.

Demirguc-Kunt vd. (2018) Global Findex (2017) veri tabanını kullanarak dünya genelinde finansal içerme düzeyini belirlemeye çalışmışlardır. 2017 yılında dünya genelinde yetişkin bireylerin % 68.5'i resmi bir finansal kurumda hesaba sahip olup % 26.7'si resmi bir finansal kurumda tasarruf ettiğini ve % 22.5'i resmi bir finansal kurumdan borç ve kredi aldığını bildirmişlerdir. Demirguc-Kunt vd. (2012, 2015 ve 2018) tarafından yapılmış bu üç çalışma finansal hizmetlere erişim ve bu hizmetlerin kullanımı 140'tan fazla ekonomide tanımlayıcı bir şekilde analiz etmişlerdir.

Karakus (2020), Türkiye'deki finansal içermenin kapsamını değerlendirmeyi ve bireysel faktörlerin (cinsiyet, gelir, eğitim düzey ve yaş) finansal içermeye nasıl ilişkili olduğunu analiz etmeye çalışmıştır. Karakus, Global Findex (2011) ve (2014) veri setlerini kullanıp, Probit regresyonu analiz yöntemini uygulamıştır. Karakus (2020)'a göre, 2014 yılında 2011 yılına kıyasla resmi bir banka veya diğer bir finansal kurumda tasarruf eden ve borç alan bireylerin yüzdesi artmıştır. Ancak bu kurumlarda hesabı olan yetişkinlerin oranı azalmıştır. Söz konusu yıllarda bireysel özellik olarak kadın olmanın, Türkiye'deki bir bankada veya diğer resmi finansal kurumlarda hesap sahibi olma, tasarruf etme ve bu kurumlardan borç alma olasılığı üzerinde olumsuz etkileri olduğu sonucuna varmıştır. Bu olumsuz etkinin 2014 yılında 2011 yılına göre azaldığını belirlemiştir. Bulgulara göre, yaş, gelir ve eğitim düzeyi finansal içerme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Karakus (2020), yaşın finansal içerme ana göstergeleri üzerinde doğrusal olmayan etkisini de vurgulamaktadır.

Özşuca (2019) Türkiye'deki Fİ seviyesini inceleyip, bireylerin cinsiyeti, yaşı, gelir ve eğitim düzeyinin finansal içermenin kullanım ve bariyer boyutları üzerindeki etkisini değerlendirmiştir. Özşuca (2019) Global Findex (2017)'in finansal içirme mikro düzey veri setini kullanıp ampirik analiz yöntemi olarak çok değişkenli probit modeli uygulamıştır. Türkiye'de resmi bir hesabı olan kişilerin yüzdesinin dünya ortalamasına yakın, gelişmekte olan ülkelerinin ortalamasından biraz yüksek ve birçok OECD üye ve üst-orta gelirli ülkelerinin yüzdelereinden düşük olduğuna değinmiştir. Ayrıca, gelir, eğitim ve yaşın Fİ göstergeleri ile pozitif ilişkili olduğu ve kadın olma değişkeninin ise Fİ göstergeleri ile negatif ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Finansal içirme engelleri konusunda, kişilerin bireysel özelliklerinin her birinin Türkiye'de finansal içermenin önündeki engelleri açıklamada önemli olduğunu da belirtmiştir. Özşuca (2019)'ya göre, bireysel özellikler arasında cinsiyet, hesap sahipliğinin önündeki engelleri açıklamada en önemli özellik olarak ortaya çıkarken, yaşın sadece dini kaygıları etkilediği bulunmuştur. Türkiye ile ilgili bu iki çalışmayı incelediğimizde, kadın olmanın finansal içermenin ana göstergeleri üzerindeki olumsuz etkisinin 2011-2017 yılları arasında sürekli azaldığını ifade edebiliriz.

Ramakrishna ve Trivedi (2018), finansal içirme ve finansal dışlanmaya etki eden faktörleri anlamak ve talep tarafı olan bireylerin algısını değerlendirmek amacıyla Hindistan'ın Thane bölgesinde bir çalışma gerçekleştirmiştir. Ramakrishna ve Trivedi (2018), birincil verileri bireyler ile yapılan görüşmeler yoluyla elde edip açıklayıcı faktör analizi ve doğrulayıcı faktör analizi uygulamıştır. Sonuç olarak teknolojik faktörler, banka hesaplarının sunduğu faydalar, bankacılık sistemine erişim ve demografik faktörler, dışlanmanın temel etkenleri olarak bulunmuştur.

Nandru vd. (2016), hesap sahipliği ve bankacılık hizmetlerinin kullanımı ile finansal içermenin belirleyicilerini değerlendirmeye çalışmıştır. Çalışmada, bireylerin cinsiyet, çalışma durumu, yaş, eğitim ve gelir düzeyi, bir bankadaki hesap sahipliğinin kapsamını anlamak için açıklayıcı değişkenler olarak kullanılmıştır. Veriler Hindistan'ın Pondicherry bölgesinde yaşayan bireyler üzerinde yapılmış bir anket aracılığıyla elde edilmiş ve analiz etmek için ikili lojistik regresyon modeli uygulanmıştır. Nandru vd. (2016), açıklayıcı değişkenler arasında bireylerin gelir ve eğitim düzeyi hesap sahipliği üzerinde daha etkili ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca, onlar bilgi ve iletişim teknolojisinin bankaların sağladığı finansal hizmetlerin kullanımı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğuna da değinmişlerdir. Nandru vd. (2016), finansal içirme göstergesi olarak sadece hesap sahipliğine odaklanmıştır. Ancak hesap sahipliği bir ekonomideki finansal içirme

derecesini anlamak için yeterli değildir, bu nedenle diğer finansal içerme göstergelerinin de analiz edilmesi gerekir.

Fungáčová ve Weill (2015), Çin'de finansal içerme derecesini analiz etmek ve diğer BRICS ülkeleriyle karşılaştırmak için Global Findex (2011) veri tabanından faydalanmıştır. Fungáčová ve Weill (2015) bireylerin cinsiyeti, yaşı, gelir ve eğitim düzeyinin finansal içermenin üç temel göstergesinin (hesap sahibi olma, resmi tasarruf ve kredi) üzerindeki etkilerini belirlemek için Probit modeli kullanmışlardır. Onlara göre, resmi kredi dışında, bir finansal kurumda hesabı olan ve tasarruf eden bireylerin oranı Çin'de diğer BRICS ülkelerine göre daha yüksektir. Ayrıca, ampirik analiz sonucu olarak; erkek, yaşlı, yüksek öğrenim ve yüksek gelir sahibi olmak Çin'de yüksek düzeyde finansal içerme neticesi vermiştir.

Tuesta vd. (2015), Arjantin'deki finansal içerme düzeyini anlamak için erişim, kullanım ve bariyer boyutlarını analiz etmiştir. Erişim boyutunu incelemek için arz taraf verilerini ve finansal içermenin kullanım ve bariyer boyutlarını anlamak için talep taraf verileri (Global Findex 2011) kullanmışlardır. Tuesta vd. (2015) de, bir kişinin bireysel özellikleri finansal içerme ve dışlanma ile nasıl ilişkili olduğunu anlamak için bir dizi Probit modelinden yararlanmıştır. Bulgulara göre kişinin yaşı, geliri ve eğitim düzeyi finansal hizmetlerin kullanımında önemli etkenlerdir. Ayrıca, yaş ve gelir düzeyi finansal içermenin önündeki engellerin algılanmasını sağlayan iki değişkendir.

Allen vd. (2012), resmi hesapların kullanımı ile ilişkili olan bireysel ve ülke özelliklerini belirlemeye ve finansal dışlanma olasılığı en yüksek olan bireyler arasında etkili olan politikaları anlamaya çalışmışlardır. Çalışmada, hesap sahipliğinin yüksek oranda olmasının, finansal hizmetlere erişim için iyi bir ortamın (düşük hesap maliyetleri ve finansal kurumların yakınlığı gibi) hazırlanmasına bağlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, finansal içermenin artırılmasını teşvik eden politikaların, özellikle finansal olarak dışlanma olasılığı yüksek olan bireyler arasında etkili olduğuna değinmişlerdir. Bu politikaların bazıları; bankalar tarafından düşük maliyetli hesapların sunulmasını zorunlu tutulma, bazı mevduat sahiplerinin zahmetli belge gerekliliklerinden muaf tutulması, muhabir bankacılığa izin vermek ve devlet ödemeleri yapmak için banka hesaplarının kullanılmasıdır.

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Verileri

Araştırmadaki birincil veriler, anket formların aracılığıyla toplanmıştır. Anketler online

(çevrimiçi) olarak Farsça diliyle, Afganistan'da¹ gerçekleştirilmiştir. Online anket yapmanın nedeni, araştırma dönem süresince yeni tip Korona virüs (Covid 19) çıkmasıdır. Böyle bir durumda mülakat gibi diğer veri toplama yöntemleri ile verilerin toplanması riskli olduğu için uygun görülmemiştir. Anketlerin hedef kitlesi, Afganistan'da bir banka hesabı açmak için asgari yaş şartını yerine getiren; yani on sekiz ve daha üst yaşta bireylerdir. Anketler Afganistan'da 411 kişi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Finansal içerme literatürünü dikkate alarak, anket hedef kitlesinin demografik bilgilerine (cinsiyet, yaş, gelir, eğitim ve çalışma durumuna) ilaveten, finansal içerme ana göstergelerine (hesap sahipliği, resmi tasarruf ve resmi kredi), sigorta hizmetlerin kullanımına, finansal içermenin önündeki engellerine, mobil ve internet bankacılığına, bireylerin tasarruf ve kredi davranışlarına ait verileri içermektedir.

4.2. Araştırma Verilerinin Analiz Yöntemi

Bu çalışmada elde edilmiş veriler Stata 14.2 programından yararlanılarak analiz edilmiştir. Finansal içerme durumu düzeyini ve finansal içermenin önündeki engellerin anlamak için deskriptif analiz metodu (frekans ve yüzde tabloları ve şekillerin kullanılması gibi) ve bireysel karakteristiklerin finansal içerme ana göstergeleri ile nasıl ilişkili olduğunu anlamak için Probit regresyon analiz yöntemi kullanılmıştır. Probit regresyon, sadece sıfır ve bir değerini alan ikili veya kukla değişkenleri modellemek için kullanılan bir regresyon türüdür. Bu çalışmada, Probit regresyonda (Probit regresyonu) kullanılacak değişkenler aşağıda yer alan denklemde gösterilmiştir:

$$Fİ_b = f(\text{Cinsiyet}_b; \text{Yaş}_b; \text{Gelir}_b; \text{Eğitim}) \dots \dots \dots (1)$$

$$Fİ_b = \beta_1 + \beta_2 \text{Cinsiyet}_b + \beta_3 \text{Yaş}_b + \beta_4 \text{Gelir}_b + \beta_5 \text{Eğitim}_b + \varepsilon \dots \dots \dots (2)$$

Bu modelde, 'Fİ' bağımlı değişkenler olarak hesap sahipliği, resmi tasarruf, resmi kredi, kredi kartı sahipliği ve sigorta hizmetleri, 'b' ise bireyler ait indeksi ve β Probit regresyon katsayısını gösterir. Bireylerin cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyi bağımsız ve açıklayıcı değişkenler olarak kabul edilir.

5. TANIMLAYICI ANALİZİN BULGULARI

5.1. Demografik İstatistikler

Afganistan'da araştırmaya katılan 411 katılımcılarının % 56.2'si erkek ve % 43.8'i

¹ Afganistan'da, bireylerin internete erişimi daha sınırlı olduğundan ve anket yapılması daha kapsamlı olmak için, anketi gönderildiği bireylerden soruları yanıtlamak için İnternete erişimi olmayan bir aile üyesiyle özellikle kadınlar ile paylaşımlarını istenilmiştir.

kadıdır. Katılımcıların % 35.5'i ilköğretim veya altı, % 28.5'i ortaöğretim/lise ve % 36'sı yükseköğretim veya daha fazla eğitim düzeyine sahiptir. Katılımcılarının % 51.3'ü 7.000 Afghani² (AFG) veya altı, % 24.6'sı (7.001 – 15.000 AFG), % 11.9'ü (15.001 - 25.000 AFG), % 6.8'i (25.001 - 40.000 AFG) ve % 5.3'ü 40001 AFG ve üzeri aylık ortalama geliri bireylerdir. Katılımcıların % 13.6'sı kamuda, % 18'i özel sektörde çalışmakta, % 28.5'i kendi işletmesine veya serbest meslek sahibi, % 27.7'si işsiz ve % 12.2'si öğrenci veya emeklidir. Yaş gruplarına göre, katılımcıların % 28.2'si (18-25), % 31.9'u (26-33) , % 15.8'i (34-41) , % 9.2'si (42-49) ve % 14.8'i (50 ve üzeri) yaş arası gruplarında yer alanlardır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik İstatistikleri

Cinsiyet	Sıklık	Yüzde	Çalışma Durumu	Sıklık	Yüzde
Erkek	231	56.2	Kamuda çalışanlar	56	13.6
Kadın	180	43.8	Özel sektörde çalışanlar	74	18
Toplam	411	100	Kendi işletmesinin / serbest meslek sahibi	117	28.5
Eğitim Düzeyi			İşsiz olanlar	114	27.7
İlköğretim veya altı	146	35.5	Öğrenciler / Emekliler	50	12.2
Ortaöğretim / lise	117	28.5	Toplam	411	100
Yükseköğretim veya Daha Fazlası	148	36			
Toplam	411	100	Yaş Grubu		
Aylık Ortalama Gelir			18-25	116	28.2
7.000 Afghani veya altı	211	51.3	26-33	131	31.9
7.001 – 15.000 Afghani	101	24.6	34-41	65	15.8
15.001 – 25.000 Afghani	49	11.9	42-49	38	9.25
25.001 – 40.000 Afghani	28	6.8	50 ve üzeri	61	14.8
40.001 Afghani ve üzeri	22	5.3	Toplam	411	100
Toplam	411	100			

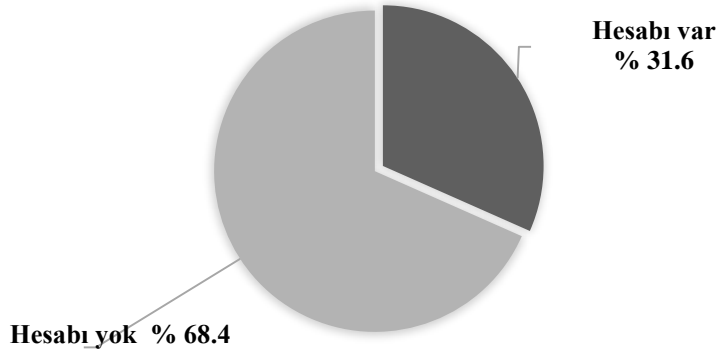
5.2. Finansal İçerme Ana Göstergelerinin Tanımlayıcı Analiz Bulguları

5.2.1. Hesap Sahipliği ve Kullanımı

Şekil 1'de gösterildiği gibi, Afganistan'da ankete katılan bireylerin % 31.6'sı bir banka veya diğer finansal kuruluştaki hesap sahibi olduğunu ve % 68.4'ü banka veya diğer finansal kurumlarda hesabı bulunmadığını bildirmişler. Bireysel özelliklerine bakıldığında hesap sahipliği farklı bireysel özelliklere sahip olan bireyler arasında farklılık göstermektedir. Örneğin; erkekler, yüksek düzeyde eğitim görmüş bireyler, zenginler ve kamu çalışanları arasında hesap sahipliği oranı diğerlerine göre yüksektir. Bu özellikler (demografik çeşitliği) ve bunlara ait hesap sahipliği yüzdeleri Tablo 2'de gösterilmektedir.

² Bir Türk Lirası 2020 Haziran ayın başlarında 11.30 Afghani'ye eşittir.

Şekil 1: Hesap sahipliği



Ankete katılan kadınların % 17.2'si bir hesaba sahip olduğunu bildirirken erkeklerde bu oran % 43.8'dir. Eğitim düzeylerine göre, hesap sahipliği oranları arasındaki boşluklar daha geniştir. İlköğretim veya daha düşük eğitim düzeyine sahip olanların sadece % 2.7'si bir banka veya diğer bir finansal kurumda hesaba sahipken, ortaöğretim ve yükseköğretim eğitim düzeyine sahip bireylerin sırasıyla % 11.1'i ve % 76.3'ü değinilmiş kurumlarda bir hesaba sahiptir. Gelir kategorilerine de göre, Afganistan'da birinci ve ikinci gelir kategorisinde yer alan bireylerin sırasıyla % 11.4'ü ve % 30.7'si bir işlem hesabına sahip olduğunu bildirmişlerdir. Diğer gelir kategorilerinde yer alan bireyler arasında bu oran yüksektir. Afganistan'ın ekonomisine bakıldığında, nüfusun % 50'sinden fazlası, oradaki yoksulluk sınırının altında yaşamaktadırlar (Da Afghanistan Bank, 2019: 6); yani tablodaki 1. gelir kategorisinde veya alt düzeyinde gelire sahip olanlardır.

Ayrıca, Afganistan'da banka veya diğer finansal kuruluşlarda hesap sahipliği oranına bireylerin çalışma durumu açısından bakıldığında; ankete katılan devlet çalışanlarının % 83.9'u ve özel sektör çalışanlarının % 63.8'i bir hesaba sahip olduğunu beyan etmiştir. Afganistan'da kendi işletmesine / serbest meslek sahip olan ve işsiz bireyler arasında hesap sahipliği oranları çok düşüktür (sırasıyla % 10.3 ve % 3.5), hâlbuki bu oran öğrenciler/emeklilerde % 44'tür. Öğrenciler/emeklilerde hesap sahipliği oranının yüksek olmasının nedeni; eğitim düzeyi (18 yaştan büyük öğrenciler genellikle yükseköğretim öğrencileridir) ve emeklilerin de önceden kamuda çalışmasından kaynaklanır.

Tablo 2: Bireysel Özelliklere Göre Hesap sahipliği

Bireysel Özellikler	Yüzde	Bireysel Özellikler	Yüzde
Cinsiyete Göre		Çalışma Durumuna Göre	
Erkek	42.8	Kamuda çalışanlar	83.9
Kadın	17.2	Özel sektörde çalışanlar	60.8
Eğitime Göre		Kendi işletmesinin/serbest mesleği sahibi	10.3
İlköğretim veya altı	2.7	İşsiz olanlar	3.5
Ortaöğretim / lise	11.1	Öğrenciler / Emekliler	44
Yükseköğretim veya üstü	76.3	Yaş Grupları	
Gelir Düzeyi Göre			
1. Gelir Kategorisi	11.4	18-25	27.6
2. Gelir Kategorisi	30.7	26-33	51.9
3. Gelir Kategorisi	59.2	34-41	23.1
4. Gelir Kategorisi	92.8	42-49	21.1
5. Gelir Kategorisi	90.9	50 ve üstü	11.5

Bir finansal kurumda, hesap sahibi olmak ve bu hesabı aktif olarak kullanmak finansal içerme açısından önemlidir. Afganistan'a bakıldığında bir hesaba sahip olan bireylerin çoğu hesabını bir depo olarak (para biriktirme ve geri çekme) kullanıp diğer kullanım şekillerden düşük düzeyde faydalanmışlardır. Örneğin; Tablo 3'te görüleceği gibi, Afganistan'da hesaba sahip olan bireylerin yüzde 79.2'si ve 83.8'i son 12 ayda hesaba para yatırıp hesaptan para çektiklerini bildirirken, % 19.2'si internet/cep telefonu kullanarak ödeme, havale veya alışveriş yapmak için kullandıklarını, % 26'sı banka/ATM kartı aracılığıyla alışveriş yaptıklarını ifade etmişlerdir. Afganistan'da, hesap sahibi olan bireyler arasında ATM kartı, internet ve cep telefonu kullanımı çoğunlukla yükseköğretim ve üzeri eğitim düzeyine sahip olan bireyler tarafından gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3: Hesapların Kullanımı

Kullanım Şekli	Yüzde
Hesaba para yatırma	79.2
Hesaptan para çekme	83.8
Hesabımı telefon/interneti kullanılarak ödeme, havale veya alışveriş için kullanma	19.2
Hesap bakiyesini telefon/interneti kullanılarak kontrol etme	40
Banka/ATM kartı alışveriş için kullanma	26.1

5.2.2. Resmi Tasarruf Durumu ve Tasarruf Davranışları

Finansal içermenin diğer bir temel göstergesi olan, bir banka veya diğer bir finansal kurumda (mikrofinans kuruluşu veya diğer düzenlenmiş finansal kuruluşları) bir yıl içerisinde tasarruf etme ve para biriktirme işlemleridir. Ankete katılan bireylerin % 48.9'u son 12 ayda para biriktirdiklerini söylemişlerdir. Ankete katılanların % 7.1'i iş amaçlı, % 14.8'i konut/taşıt

almak için, % 25.3'ü eğitim için, % 4.8'i yaşlılık dönemi için ve % 33.3'ü diğer amaçlar için son 12 ayda para biriktirmişlerdir. Ankete katılanların % 14.6'sı resmi bir banka hesabını kullanarak (çoğunlukla yükseköğrenim görmüş bireyler), % 9'u gayri resmi bir tasarruf grubunun nezdinde ve % 31.1'i evde para biriktirdiklerini bildirmişlerdir.

Tablo 4: Resmi Tasarruf ve Tasarruf Davranışları

Tasarruf, Amacı ve Metodu	Yüzde
Para biriktirenler (Son 12 ayda tasarruf edenler)	48.9
Tasarruf Amacı	
Çiftçilik/işletme kurmak veya geliştirmek için	7.1
Konut/taşıt alabilmek için	14.8
Eğitim için	25.3
Yaşlılık dönemi için	4.8
Diğer amaçlar için	33.3
Tasarruf Etme Metodu	
Banka veya diğer finansal kurum hesabında (resmi tasarruf)	14.6
Aile dışındaki bir kişi/gayri resmi bir tasarruf grubu nezdinde	9
Kişisel olarak yastık altında	31.1

Afganistan'da da ankete katılan kadınların % 47.8'i ve erkeklerin % 49.8'i son 12 ayda herhangi bir amaç için tasarruf etmişlerdir. Resmi tasarruflarına göre, kadınların sadece % 8.3 ve erkeklerin % 19.5'i bir banka veya diğer finansal kurum hesabını kullanarak tasarruf ettiğini beyan etmişlerdir. Görüldüğü gibi, Afganistan'da resmi tasarruf eden bireylerin yüzdeleri çok düşüktür. Bu durum, resmi finansal hizmetlere düşük düzeydeki erişimden kaynaklanmaktadır.

5.2.3. Resmi Kredi Durumu ve Borçlanma Davranışları

Finansal içerme amaçlarından biri de bireylerin resmi finansmana erişimlerini arttırmaktır. Afganistan'da bireylerin kredi ve borç alma davranışlarına baktığımızda, genel olarak ankete katılan bireylerin % 37.9'u son 12 ayda borçlandığını bildirmişlerdir. Katılımcıların % 4.1'i iş amaçlı, % 11.4'ü eğitim amaçlı, % 11.7'si sağlık amaçlı borçlanmıştır. Diğer amaçlar için borçlandığını beyan edenlerin yüzdesi 25.2'dir. Bu ülkede ankete katılanların % 2,7'si resmi bir kredi kaynağı olarak banka veya diğer finansal kurumlardan, % 43,3'ü aileden, akraba veya arkadaşlardan ve % 2,2'si kayıt dışı tasarruf gruplarından borç aldığını beyan etmişlerdir. Afganistan'da ev, daire veya arazi satın almak için borçlandığını beyan eden bireylerin yüzdesi çok düşüktür. Anket verilere göre, ankete katılanların sadece % 1.9'unun 2020 yılında ev, daire veya arazi satın almak için kredisi bulunmaktadır. Değinmek gerekir ki; Tablo 5'te resmi kaynaklardan borçlandığını beyan edenlerin (banka/finansal kurumdan) yüzdeleri kredi kart kullanımını içermemektedir.

Tablo 5: Resmi Kredi ve Borç Alma Davranışları

Borç/Kredi Alma Amacı	Yüzde
Borç alanlar	37.9
Ev, daire/arazi satın almak için kredisi bulunmaktadır	1.9
Çiftçilik/işletme kurmak veya geliştirmek için	4.1
Eğitim için	11.4
Sağlık için	11.7
Diğer amaçlar için	25.2
Alınmış Borç/Kredi Kaynakları	
Banka/finansal kurumdan	2.7
Aile, akraba/arkadaşlardan	43.3
Gayri resmi bir tasarruf grubundan	2.2

Ankete katılan erkeklerin % 45.5 ve kadınların % 28.9'u son 12 ayda borç aldığını beyan etmiştir. Resmi bir finansal kurumdan borçlananların oranı ise kadınlarda % 3.3 ve erkeklerde % 2.2'dir. Afganistan'daki resmi kredi oranları çok düşük düzeydedir.

5.2.4. Banka/ATM Kartı, Kredi Kartı ve Sigorta Hizmetlerine Erişim

Finansal içermenin ana göstergelerine (hesap sahipliği, remi tasarruf ve kredi) ek olarak diğer finansal ürünlerin kullanım derecesinin belirtilmesi de bir finansal sistemin kapsayıcılığını anlamak için gereklidir. Ankette sorulduğu gibi, bu ürünlerin bazıları; banka / ATM kartı, kredi kartı ve sigorta hizmetleridir.

Afganistan'da hesaba sahip olanların % 66.1'i ATM veya banka kartına sahip olduğunu bildirirken, sadece % 26.1'i bu ürünü alışveriş yapmak için son 12 ayda kullanmışlardır. Ayrıca ankete katılanların % 2.9'u son 12 ayda kredi kartını ödemelerini yapmak için kullanmışlardır. Afganistan'da ankete katılanların % 8'i sigorta hizmetlerinden de yararlanmaktadırlar. Afganistan'da sigorta hizmeti kullanıcılarının çoğu özel sektör çalışanlarıdır (özel sektör işverenleri tarafından bu hizmetler, kendi çalışanları için sağlanmıştır).

Tablo 6: Banka/ATM Kartı, Kredi Kartı ve Sigorta hizmetlerin Kullanımı

Ürünler ve Kullanımı	Yüzde
Hesaba sahip olanların Banka/ATM kartı sahipliği	66.1
Son 12 ayda banka/ATM kartını alışveriş yapmak için kullanılmış	26.1
Kredi kartı sahipliği	2.9
Son 12 ayda kredi kartını kullanılmış	2.9
Sigorta hizmetlerden yararlanır	8
Hayat sigortası bulunmaktadır	0.24
Sağlık sigortası bulunmaktadır	6.6
Araç sigortası bulunmaktadır	6.3
Tarım, hayvancılık vb. sigortası bulunmaktadır	0

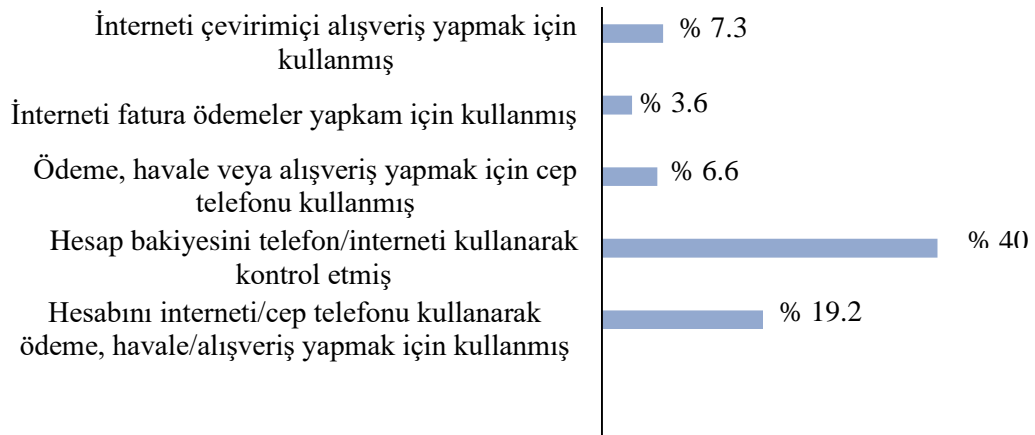
Tablo 6’de yer alan; araç sigortası, taşıt araçlara sahip olanlar tarafından ve tarım, hayvancılık vb. sigorta hizmetleri ise, genellikle tarım ve çiftçilik işlerde çalışan bireyler tarafından kullanılır.

5.2.5. İnternet Bankacılığı ve Mobil Bankacılık

Cep telefonu ve internet, bir hesaptan doğrudan ödemeler yapmak için banka ve kredi kartlarına göre daha fazla alternatifleri sunmaktadır. Bireyler cep telefonu ve interneti kullanarak hesap bakiyesini kontrol edebilir, faturalarını ödeyebilir, havale işlemlerini gerçekleştirebilir, ayrıca dünyanın her yerinden çevrimiçi bir şey satın alabilir. Dünya genelinde, her gün gittikçe artan teknoloji ve finansal alanlardaki yenilikler ile beraber yukarıdaki gibi hizmetler de çoğalmaktadır. Ama bu hizmetlerden yararlanma düzeyi ülkeler arasında farklılık gösterir, örneğin; 2017 yılında, gelişmiş ülkelerde mobil ve internet bankacılığında yararlanan bireylerin oranı % 50’den fazla olup gelişmekte olan ülkelerde % 20’ye yakın (Demirguc-Kunt vd., 2018: 7) ve gelişmemiş ülkelerde çok düşük olduğunu görebiliriz.

Afganistan’da bu hizmetlerden yararlanma düzeyi çok düşüktür (Afganistan’da değinmiş hizmetler sadece yükseköğrenim görmüş bireyler tarafından kullanılmaktadır). Söz konusu hizmetlerin kullanımına ilişkin anket verileri Şekil 2’de gösterilmektedir.

Şekil 2: İnternet ve Mobil Bankacılığı



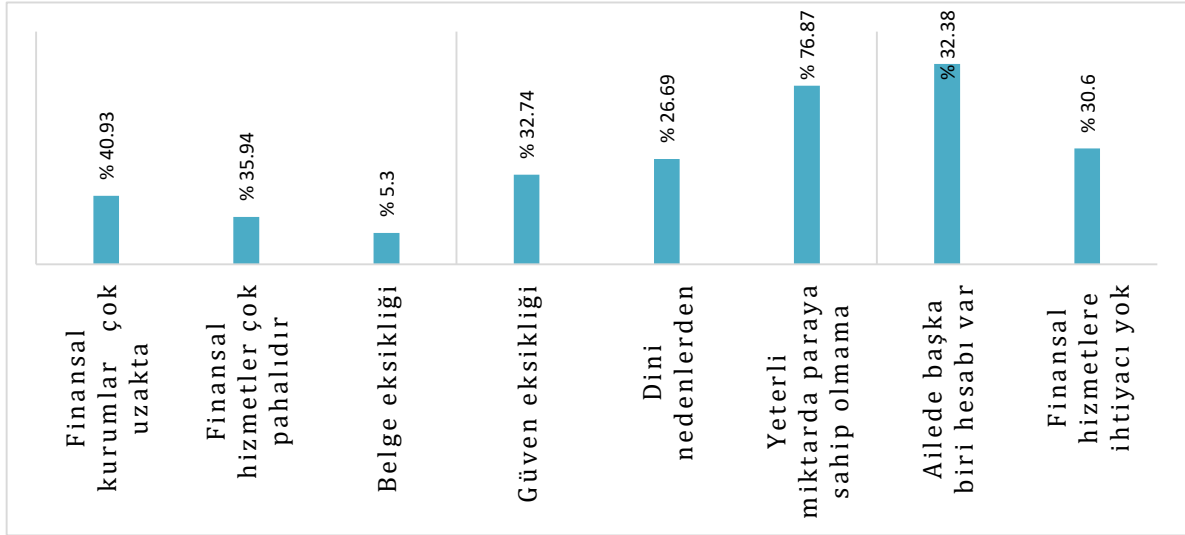
Afganistan’da internet ve mobil bankacılığı çok yaygın değildir. Bu konu ile ilgili ankete katılanların bildirmelerine göre, orada hesaba sahip bireyler % 19.2’si hesaplarını internet veya cep telefonu kullanarak ödeme yapmak, para havale etmek veya alışveriş yapmak için kullanıp, % 40’ı hesap bakiyesini cep telefonu (telefon hattının kısa mesajları da içerir) veya interneti kullanarak kontrol etmişlerdir. Genel olarak ankete katılanların hesaba

sahip olup olmadığına bakılmadan sadece % 7.3'ü çevrimiçi alışveriş yapmak ve % 3.6'sı faturalarını ödemek için interneti kullanmışlardır. Bireyler çevrimiçi satın aldığı şeylerin ödemeleri çoğunlukla kapıda nakit ödemeler olarak yapmakta online ödemeler çok düşüktür. Ayrıca, bireylerin hesap sahipliğine bakılmadan % 6.6'sı cep telefonu ödemeleri yapmak, havale etmek ve alışveriş için kullanmışlardır.

5.2.6. Banka Dışında Kalan Kitle (Unbanked Population) ve Finansal Dışlanma Nedenleri

Banka dışı kalan kitle; banka veya diğer finansal kurumda hesabı bulunmayan bireylerin kitlesi olarak ifade edilir. Afganistan'da katılımcıların % 68.4'ü banka dışı kalan kitle olarak kalmaktadır. Bir ekonomide finansal dışlanma düzeyini düşürmek ve banka dışı kitleyi küçültmek için ve bireyler arasında finansal hizmetlerin erişimi ve bu hizmetlerin kullanımı, özellikle hesap sahipliği arttırmak için banka veya diğer finansal hesap sahipliği önündeki engellerin (finansal dışlanma nedenleri) belirlenmesi gerekir. Ankette, banka veya diğer finansal kurum hesabı olmayan bireyler tarafından bildirilmiş nedenler söz konusu nedenler ve engeller olarak ifade edebiliriz. Afganistan'da ankete katılanlar tarafından bildirilmiş engel olan nedenler Şekil 3'te gösterilmiştir.

Şekil 3: Banka veya Diğer Finansal Kurum Hesap sahipliği Önündeki Engeller



Afganistan'da hesap sahipliği (finansal içerme ilk ve temel göstergesi) önündeki engeller, hem isteğe bağlı nedenlerden hem de istemeden finansal market kusurundan ve yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Şekil 3'te gösterildiği gibi, bu ülkede hesaba sahip olmayanların %76.9'u yeterli miktarda paraya sahip olmadığını, % 32.4'ü ailede başka birinin hesabı var olduğunu, % 30.6'sı finansal hizmetlere ihtiyacı yok olduğunu ve % 26.7'si dini

nedenleri hesap sahipliği önündeki engelleri olarak beyan etmişlerdir. Bu nedenlere ek olarak hesaba sahip olmayan bireyler % 40.9'u finansal kurumların çok uzakta olduğunu, % 35.9'u finansal hizmetlerin çok pahalı olduğunu, % 5.3'ü belge eksikliği ve % 32.7'si güven eksikliği market kusurundan ve yetersizliğinden kaynaklanan nedenleri olarak beyan etmişlerdir.

5.3. Probit Regresyon Analizi Bulguları: Finansal İçerme Ana Göstergelerinin Belirleyicileri

Bu analizin amacı, önemli ve anlamlı katsayıların tahminleri kullanarak, kişilerin bireysel özellikleri finansal içerme ana ve önemli göstergeleri nasıl etkilediğini anlamaktır. Analizde bu etkileri belirlemek için, ilgili literatürü dikkate alarak Probit regresyonu (Probit modeli) kullanıyoruz.

Probit regresyon analizinde, doğrusal regresyon analizinden farklı olarak, bağımlı değişken kukla değişken olmalı (ikili), bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında doğrusal ilişki var olduğunu gerektirmez, bağımlı değişkenin ve hata terimlerinin normal dağılması gerekli değildir. Doğrusal regresyon analizi gibi; bağımsız değişkenlerin birbirleriyle ilişkili (çoklu bağıntı) olmamalıdır (Alp, 2007: 3 ve 23; Schreiber-Gregory, 2018: 4). Ayrıca, Probit regresyonunda, regresyon analizi sonucunda katsayı değerleri, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini tahmin etme olasılıklarını göstermez, bu nedenle bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri üzerindeki olası etkilerini tahmin etmek için Probit regresyonunun marjinal etkisi uygulanır.

Literatürde, bireysel özellikleri; cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyi finansal içermeyi etkileyen faktörler olarak kabul edilmektedir (Fungáčová & Weill, 2015; Karakus, 2020; Nandru vd., 2016; Özşuca, 2019; Tuesta vd., 2015). Bu faktörlerin, finansal içerme göstergeleri üzerindeki etkisi zaman içinde değişen bir konudur. Bu konuyu (zaman içinde değişimi) dikkate alarak, bu araştırmanın bu bölümünde, anket yöntemiyle elde edilmiş birincil verileri kullanarak Afganistan'daki finansal içerme göstergelerini etkileyen faktörlerin belirlenmesine odaklanılmıştır.

Bu çalışmada, bir finansal kurumda hesap sahipliği, tasarruf etme (resmi tasarruf), bu kurumlardan borç veya kredi alma (resmi kredi), kredi kart sahipliği ve sigorta hizmetlerden yararlanma bağımlı değişkenler olarak ve bireysel özellikleri; cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyi bağımsız değişkenler olarak kullanılmaktadır. Bağımlı ve bağımsız değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 7'de gösterilmiştir. Afganistan'da gözlem sayısı 411'dir. Bağımlı değişkenler, ikili veya kukla değişkenleri olarak kullanılmakta sadece 1 ve 0 değeri

alır. Yani; eğer bir birey bir resmi finansal kurumda hesaba sahip ise, bir resmi finansal kurumda son 12 ayda tasarruf etmiş ise, bir resmi finansal kurumdan son 12 ayda kredi veya borç almış ise, kredi kartına sahip ise ve sigorta hizmetlerden yararlanıyorsa bir (1) değerini alır, aksi takdirde sıfır (0) değerini alır.

Bağımsız değişkenler de; kadın değişkeni; cinsiyet kadın ise bir, yoksa 0 değeri ile ifade edilip; yaş ve yaşın karesi³ (yaş²) sürekli değişkenler olarak kullanılmaktadır. Gelir kategorileri için dört kukla değişken bulunmaktadır. Eğer bir kişinin geliri belirli bir kategorideyse bir (1) değerini alır, yoksa sıfır (0) değerini alır. Her iki ülkede birinci gelir kategorisi⁴ karşılaştırmak için temel kategori olarak regresyonda kullanılmaktadır. Eğitim düzeyi için de iki kukla değişken bulunmaktadır. Eğer bir bireyin eğitimi belirli bir seviyede ise bir değerini alır, aksi takdirde sıfır. Eğitim değişkeni ile ilgili, ilköğretim veya altı (çıkarılmış eğitim düzeyi) karşılaştırmak için temel kategori olarak regresyonda kullanılmaktadır.

Tablo 7: Ampirik Analizde Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişken	N	Ortalama	Standart Sapma	Asgari	Azami
Hesap Sahipliği	411	0.316	0.466	0	1
Resmi Tasarruf	411	0.146	0.354	0	1
Resmi Kredi	411	0.027	0.162	0	1
Kredi Kartı	411	0.292	0.168	0	1
Sigorta	411	0.08	0.272	0	1
Kadın	411	0.438	0.497	0	1
Yaş	411	33.966	12.402	18	80
Yaş ²	411	1307.12	1014.8	324	6400
2. Gelir Kategorisi	411	0.246	0.431	0	1
3. Gelir Kategorisi	411	0.119	0.324	0	1
4. Gelir Kategorisi	411	0.068	0.252	0	1
5. Gelir Kategorisi	411	0.053	0.225	0	1
Ortaöğretim / lise	411	0.285	0.452	0	1
Yükseköğretim veya Daha Fazlası	411	0.360	0.481	0	1

Afganistan'da; 2. gelir kategorisi = 7001-15000 Afghani, 3. gelir kategorisi =15001 - 25000 Afghani, 4. gelir kategorisi ise = 25001 - 40000 Afghani ve 5. gelir kategorisi = 40001 Afghani ve üzeri kategorileri ifade etmektedir.

Probit regresyon analiz marjinal etkilerinin sonuçları Tablo 8'de sunulmaktadır. Tabloda yer alan sütunlar, ülkeye ait bağımlı değişkenler; hesap sahipliği, resmi tasarruf,

³ Yaş²; yaş değişkeni finansal içerme göstergeler üzerinde doğrusal etkiye sahip olup olmadığını anlamak için kullanılmıştır.

⁴ Birinci gelir kategorisi esas kategori regresyon analizinden çıkarılmıştır.

resmi kredi, kredi kart sahipliği ve sigortayı ayrı ayrı modelleri olarak ve satırlarda bağımsız değişkenleri (bireysel özellikleri) gösterilmiştir. Genel olarak, tabloda parantez içinde yer alan değerler, sağlam standart hataları (robust standard errors) ve parantez dışında yer alan değerler Probit regresyonun marjinal etkisini; yani bir kişinin bireysel özellikleri finansal içerme göstergeleri nasıl etkilediğini ifade etmektedir. Marjinal değerler üzerinde gösterilmiş yıldız simgeleri; her bir marjinal değerinin istatistiksel anlamlık düzeyini; yani (***) $p < \% 1$, (**) $p < \% 5$ ve (*) $p < \% 10$ ifade eder. Tablonun son kısmında yer alan ‘Pseudo R2’; 0 ve 1 arasında değer alıp modellerin uyumunu gösterir. Pseudo R2 değerindeki artış, modelin uyum ilişkisini artırır. Log likelihood, Ki-Kare olabirlik oranı testinde, modeldeki tüm katsayılarının aynı anda sıfır olup olmadığını test etmek için kullanılır. Log likelihood sıfır ve negatif sonsuz arasında değer alıp, bu değer ne kadar sıfıra yakınsa o kadar iyidir. $Prob > chi^2$; % 1 veya % 5 anlamlılık düzeyinde, tüm katsayıların sıfıra eşit olmadığını gösterip modellerin bir bütün olarak istatistiksel anlamlığını ifade eder.

Genel olarak Afganistan’a ait anket verilere göre, kamu çalışanlar olmaksızın diğer bireyler arasında hesap sahipliği başta olmak üzere, diğer finansal içerme göstergelerin dereceleri çok düşük düzeydedir. Tablo 8’de Afganistan’a ait finansal içerme göstergeleri etkileyen faktörler sunulmaktadır. Bu ülke ile ilgili Probit katsayıların marjinal tahminlerine göre, bireylerin cinsiyeti ve yaşı finansal içerme ana göstergeleri ile istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkisi bulunmamıştır. Ancak, bireylerin gelir düzeyi ve eğitim düzeyi finansal içerme ana göstergeleri olarak; bir banka veya diğer finansal kurumlarda hesaba sahip olma ve tasarruf etme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olup, resmi krediyi (resmi bir finansal kurumdan kredi/borç almayı) etkilememiştir.

Tablo 8’de bakıldığında, 2. gelir kategorisinde yer alan bireylerin bir finansal kurumda hesaba sahip olma olasılığı, 1. gelir kategorisinde yer alan bireylere göre % 14.7 daha yüksektir. Aynı şekilde, 4. ve 5. gelir kategorisinde yer alan bireyler için bu oran sırasıyla % 44.2 ve % 59.9’dur. Ayrıca, Afganistan’da bireylerin gelir düzeyi ve resmi tasarrufu arasında da istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır. Yüksek gelir kategorilerde; yani 2., 4. veya 5. gelir kategorilerde yer alan bir birey, bir bankada veya diğer resmi bir finansal kurumda tasarruf etme olasılığı, 1. gelir kategorisindeki bireylere göre sırasıyla % 7.7, % 20 ve % 44.3 daha yüksektir.

Finansal içerme diğer bir etkileyici faktörü olarak bir bireyin eğitim düzeyi, Afganistan’da sadece hesap sahipliği ve resmi tasarruf üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olup diğer göstergeleri etkilememiştir. Tablo 8’de görüleceği gibi, Afganistan’da

yükseköğrenim veya daha üst düzeyinde eğitim görmüş bir bireyin resmi finansal kurumda hesaba sahip olma ihtimali, ilköğretim veya alt düzeyinde eğitim görmüş bir bireye göre % 69.8 daha yüksektir. Ayrıca, ortaöğretim veya lise düzeyinde eğitim görmüş bir bireyin hesap sahipliği olasılığı ilköğretim veya alt düzeyinde eğitim görmüş bir bireye göre % 12.9 daha yüksektir.

Ankete katılan bireyler tarafından sağlandığı verilere göre, Afganistan’da kredi kart sahipliği ve sigorta hizmetlerden yararlanma düzeyi çok düşüktür (sırasıyla % 2.9 ve % 8). Bu finansal ürünlerin düşük düzeyde kullanımın olduğuna rağmen, bireysel özellikleri ile nasıl ilişki olduğunu incelediğimizde, Tablo 8’de görüleceği gibi; bireylerin cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyi kredi kart sahipliği ile istatistiksel olarak anlamlı ilişkisi bulunmamıştır. Ancak, sigorta hizmetlerin kullanımına bakıldığında, bireylerin cinsiyet ve gelir düzeyinden etkilenmiştir. Afganistan’da 5. gelir kategoride yer alan bir birey 1. gelir kategorideki bireylere göre, sigorta hizmetlerden yararlanma olasılığı % 23.8 daha yüksektir. bu oran 2., 3. veya 4. gelir kategorideki bireyler için sırasıyla % 5.9, % 15.9 ve % 27’dir.

Tablo 8: Afganistan’da Finansal İçerme Belirleyicileri İçin Probit Regresyon Tahmin Sonuçları

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Hesap Sahipliği	Resmi tasarruf	Resmi Kredi	Kredi Kartı	Sigorta
Kadın	-0.042 (0.0558)	0.007 (0.0282)	0.024 (0.0154)	0.000 (0.0006)	0.053 ** (0.0236)
Yaş	-0.014 (0.0136)	-0.007 (0.0060)	-0.003 (0.0024)	-3.10e-06 (0.0001)	0.006 (0.0059)
Yaş ²	0.000 (0.0002)	0.000 * (0.0001)	-0.000 (0.0000)	4.18e-07 (1.11e-06)	- 0.000 (0.0001)
2. Gelir Kategorisi	0.147 ** (0.0673)	0.077 ** (0.0382)	0.043 (0.0244)	0.002 (0.0013)	0.059 ** (0.0259)
3. Gelir Kategorisi	0.096 (0.0726)	0.089 * (0.0473)	0.042 (0.0331)	0.000 (0.0006)	0.159 ** (0.0675)
4. Gelir Kategorisi	0.442 *** (0.1565)	0.200 ** (0.0870)	0.029 (0.0362)	0.001 (0.0017)	0.273 ** (0.1083)
5. Gelir Kategorisi	0.599 *** (0.1059)	0.443*** (0.1302)	0.099 (0.0810)	0.001 (0.0020)	0.238 ** (0.1053)
Ortaöğretim / lise	0.129 *** (0.0437)	0.028 (0.0249)	0.007 (0.0137)	-0.001 (0.0012)	-0.027 (0.0256)
Yükseköğretim veya Daha Fazlası	0.698 *** (0.0568)	0.232 *** (0.0584)	0.004 (0.0138)	0.063 * (0.0351)	-0.007 (0.0302)
Gözlemler	411	411	411	411	411
Pseudo R2	0.514	0.339	0.115	0.236	0.2293
Log pseudo likelihood	-124.556	-112.913	-44.878	-41.451	-88.531
Prob > chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

Probit modelin bir varsayımı olarak; bağımsız değişkenler arasında çoklu bağıntı olmadığını veya birbirleri ile ilişkili olmamasını test etmek için varyans büyütme faktörü (variance inflation factor) testi kullanılmıştır. Tablo 10'a göre, bağımsız değişkenlere ait varyans büyütme faktörü (VIF), 10 değerinden küçük olduğu için, çoklu bağıntı olmadığı sonucu ifade ederiz⁵.

Tablo 9: Regresyonda Kullanılan Bağımsız Değişkenlerin VIF Test Sonucu

Değişken	VIF	1/VIF
Kadın	1.240	0.804
Yas	1.430	0.702
2. Gelir Kategorisi	1.310	0.762
3. Gelir Kategorisi	1.510	0.664
4. Gelir Kategorisi	1.410	0.707
5. Gelir Kategorisi	1.280	0.781
Ortaöğretim / lise	1.620	0.616
Yükseköğretim veya Daha Fazlası	2.510	0.399
VIF Ortalama	1.540	

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Afganistan'da 2020'de ankete katılan bireylerin çoğunun (% 68.4'ü) bir finansal kurumda hesabı bulunmamaktadır. Bireylerin sadece % 31.6'sının banka hesabı vardır. Bireysel özellikler açısından, kişiler arasında hesap sahipliği oranı çok büyük farklılık gösterir. Bu farklılık eğitim açısından dikkat çekicidir. Yani, Afganistan'da ilköğretim veya alt eğitim düzeyinde ve ortaöğretim / lise düzeyinde eğitim görmüş bireylerin resmi finansal finansal hizmetlere erişim çok düşüktür. Afganistan'da ankete katılanların çoğunluğunu yükseköğrenim görmüş bireyler oluşturduğu için, hesap sahipliği oranını (% 31.6'yı) da pozitif bir şekilde etkilemektedir. Ayrıca, Afganistan'a baktığımızda yetişkin nüfusun çoğu okuryazarlığı olmayan bireyler olması ve ülkenin nüfusun % 50'sinden fazlası yoksul olması finansal içerme düzeyinin daha düşük olması ile sonuçlanır.

Bu ülkede hesaba sahip olan bireyler çoğu hesaplarını para yatırmak ve çekmek için kullanıp, diğer işlemler için kullanım düzeyi düşüktür. Afganistan'da hem bir finansal kurum hesabı kullanarak tasarruf etme davranışı, hem de bir finansal kurumdan borç alma davranışı diğer tasarruf etme ve borç alma yöntemlerine göre yaygın değildir. Finansal içermenin ana göstergelerine ek olarak kredi kartı sahibi ve sigorta hizmetlerinden yararlananların oranı (%8 altında) düşük düzeydedir. Ayrıca, mobil ve internet bankacılığı yaygın olarak

⁵ Regresyonda kullanılan Yaş² değişkeni, bireylerin yaşı finansal içerme göstergeler üzerinde doğrusal etkiye sahip olup olmadığını belirlemek için kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Kontrol değişkenden dolayı yaş ve Yaş² arasında bağıntı var olduğu önemli görülmemiştir.

kullanılmamaktadır. Afganistan'da banka dışı kalan kitle veya hesaba sahip olmayan bireylerin hem gönüllü nedenlerden hem de piyasa yetersizliğinden kaynaklanan nedenlerden dolayı finansal olarak dışlanmışlardır.

Afganistan'a baktığımızda bireysel özelliklerinin sadece bireylerin gelir düzeyi ve eğitim düzeyi finansal içerme iki ana göstergesi (hesap sahipliği ve resmi tasarruf) ile istatistiksel olarak anlamlı ilişkili olup, resmi kredi ile ilişkili değildir. Bireylerin geliri ve eğitim düzeyi arttıkça, bir finansal kurumda hesap sahipliği olasılığı ve tasarruf etme ihtimali de artar. Ancak, Afganistan'da diğer bireysel özellikleri; yani bireylerin cinsiyeti ve yaşı finansal içerme ana göstergeleri istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilememiştir.

Çalışmanın bulgularına bakıldığında, genel olarak, Afganistan'da cinsiyet finansal içerme ana göstergeleri ile önemli ölçüde ilişkili olmadığını gösterir. Bu sonuç, Tuesta vd. (2015) ampirik analiz sonuçları ile uyumlu olup, Çin'de Fungáčová ve Weill (2015); Türkiye'de, Özşuca (2019) ve Karakus (2020) analiz sonuçlarından farklıdır. Ayrıca analiz bulgularına göre, ülkede gelir ve eğitim düzeyi hesap sahipliği ve resmi tasarruf ile anlamlı ilişkisi bulunmuştur. Bu sonuç, Çin'de Fungáčová ve Weill (2015); Argentina'da Tuesta vd. (2015); Türkiye'de Özşuca (2019) ve Karakus (2020) analzi sonuçları desteklemektedir. Genel olarak bu farklılıklar Afganistan'daki düşük finansal içerme düzeyinden kaynaklanır.

Özet olarak, ülkede işsizler, kendi işine veya serbest mesleğine sahip, düşük gelirli ve düşük eğitim düzeyine sahip olan bireylerin diğer bireylere göre finansal olarak dışlanma olasılığı daha yüksektir. Genel olarak, Afganistan'da eğitim ve gelir düzeyinin finansal içermenin ilk ve temel göstergesi olan hesap sahipliği üzerinde marjinal etkileri büyüktür. Bu durum, Afganistan'da farklı gelir ve eğitim düzeyine sahip bireyler arasında finansal hizmetlerin erişimi çok farklı olduğunu gösterip, diğer finansal hizmetlerden (kredi, ödemeler, tasarruf, sigorta hizmetleri vb.) yararlanma düzeyini de etkiler. Sonuç olarak, ülkede bireylerin eğitim düzeyi finansal içermenin en etkili belirleyicilerdendir. Buna ilaveten, bireylerin gelir düzeyi finansal içerme düzeyini çok etki eden diğer bir etkidir.

KAYNAKÇA

- Accion International, Center for Financial Inclusion. (2009). Financial Inclusion: What's the Vision? In. Boston, MA: Center for Financial Inclusion. <https://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/12/financial-inclusion-whats-the-vision.pdf>
- Allen, F., Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. S. M. (2012). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts: The World Bank.
- Alp, A. (2007). *İstatistiksel çalışmalarda probit analizi ve uygulama alanları*. Yüksek Lisans Tezi,. Dicle Üniversitesi, Türkiye.
- Al-Smadi, M. O. (2018). The role of financial inclusion in financial stability: lesson from Jordan. *Banks and Bank Systems*, 13(4), 31.
- Arun, T., & Kamath, R. (2015). Financial inclusion: Policies and practices. *IIMB Management Review*, 27(4), 267-287.
- Barrett, P., Gitton, P. & Talishli, F. (2017). *Financial inclusion and access in Afghanistan*. Islamic Republic of Afghanistan, (No. 17/378). International Monetary Fund Washington, D.C.
- Chibba, M. (2009). Financial inclusion, poverty reduction and the millennium development goals. *The European Journal of Development Research*, 21(2), 213-230.
- Da Afghanistan Bank, (2019). National financial inclusion strategy 2020-2024. Da Afghanistan Bank (Central Bank), Kabul, Afganistan.
- Da Afghanistan Bank, (2020). Licensed Financial Institutions, from: <https://dab.gov.af/Licensed-Finacial-Institutions> (Erişim: 27 Ekim 2020).
- Demircuc-Kunt, A. & Klapper, L. (2012). Measuring financial inclusion: The global index database: The World Bank.
- Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). The global index database 2014: Measuring financial inclusion around the world: The World Bank.
- Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. & Hess, J. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution: The World Bank.

- Fungáčová, Z. & Weill, L. (2015). Understanding financial inclusion in China. *China Economic Review*, 34, 196-206.
- Kabakova, O. & Plaksenkov, E. (2018). Analysis of factors affecting financial inclusion: Ecosystem view. *Journal of business Research*, 89, 198-205.
- Karakus, R. (2020). Türkiye’de finansal tabana yayılma düzeyi ve belirleyicileri. *Business and Economics Research Journal*, 11(1), 147-160.
- Nandru, P., Byram, A. & Rentala, S. (2016). Determinants of financial inclusion: Evidence from account ownership and use of banking services. *International Journal of Entrepreneurship and Development Studies*, 4(2), 141-155.
- Nasr, A. T. (2017). *The interplay of credit, savings, and vulnerability: A study of financial inclusion in kenya*. Cornell University, Ithaca, United States.
- National Financial Educators Council, (2019). History of Financial Inclusion. Retrieved, from: <https://www.financialeducatorsCouncil.org/history-of-financial-inclusion/> (Erişim: 30 Kasım 2020).
- Özsuca, E. A. (2019). Financial inclusion in Turkey: Evidence from individual level data. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 74(4), 1377 – 1400. doi:10.33630/ausbf.614032
- Ramakrishna, S. & Trivedi, P. (2018). What determines the success of financial inclusion? An empirical analysis of demand side factors. *Review of Economics & Finance*, 14, 98-112.
- Rostom, A. M. T. (2018). Afghanistan-Modernizing Afghan State-Owned Banks Project. The World Bank. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/570651518168785138/pdf/Afghanistan-Modernizing-Afghan-State-Owned-Banks-Project.pdf>
- Sarma, M. & Pais, J. (2011). Financial inclusion and development. *Journal of international development*, 23(5), 613-628.
- Schreiber-Gregory, D. (2018). Logistic and Linear Regression Assumptions: Violation Recognition and Control. Henry M Jackson Foundation.
- Swamy, V. (2014). Financial inclusion, gender dimension, and economic impact on poor households. *World Development*, 56, 1-15.
- Terzi, N. (2015). Financial inclusion and Turkey. *Academic Journal of Interdisciplinary*

Studies, 4(1 S2), 269.

The United Nations Capital Development Fund, (2019). Financial Inclusion and the SDGs, from: <https://www.uncdf.org/financial-inclusion-and-the-sdgs> (Erişim: 30 Kasım 2019).

The World Bank. (2018) Financail Inclusion, from: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> (Erişim: 6 Aralık 2019).

Tuesta, D., Sorensen, G., Haring, A., & Cámara, N. (2015). Financial inclusion and its determinants: the Argentine case. BBVA. Research Paper(15/03), 1-28.

World Bank. (2017). M-money channel distribution case : Afghanistan - Roshan m-paisa Retrieved from Washington, D.C.: <http://documents.worldbank.org/curated/en/123191500276218363/M-money-channel-distribution-case-Afghanistan-Roshan-m-paisa>

Article Type: *Research*

Citation: *Tosun, E. K. (2020). Yeni Bir “Ortak İyi” Kavramı Olarak Sosyal Girişimcilik, Business and Organization Research, 2(2), pp. 148-160*

YENİ BİR “ORTAK İYİ” KAVRAMI OLARAK SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

Esad Kamil TOSUN¹

Öz

Liberal siyasal sistemin rasyonel birey fikri ve ahlaki iyi kavrayışlarını bireysel alanlarla kısıtlayan kamusal – özel alan ayrımı piyasa ekonomisinden piyasa toplumuna geçişin temelini hazırlayan önemli unsurlardandır. Bu çalışmada piyasa toplumunu ortaya çıkaran dinamikler açıklanıp ardından özellikle 2008 krizi sonrası yaşanan toplumsal çözülme ve krizlerde piyasa toplumunun etkisi ortaya konulmaya çalışılacaktır. Daha sonra piyasa toplumunu inşa eden sorunlu noktalara değinilip daha sürdürülebilir bir sosyal ve siyasal sistemin inşasında sosyal girişimcilik olgusu ele alınacaktır. Amacımız yeni bir “kapsamlı iyi” kavrayışı olarak sosyal girişim mantığını tartışmaya açmaktır.

Anahtar Kelimeler: *Piyasa Ekonomisi, Piyasa Toplumunu, Siyasal Liberalizm, Cemaatçilik, Sosyal Girişimcilik, Sosyal Girişim Mantığı.*

¹ İşletme Fakültesi, Karabük Üniversitesi, Karabük, Türkiye, esadtosun@karabuk.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0398-5218

Received: 27.12.2020

Accepted: 29.12.2020

Published Online: 30.12.2020

ENTREPRENEURSHIP AS A NEW “COMMON GOOD” CONCEPT

Abstract

The idea of rational individual of political liberalism and its idea of public-private space separation is one of the important elements that prepare the basis for the transition from the market economy to the market society. In this study, the dynamics that reveal the market society will be explained and then the effects of the market society will be tried to be explored especially in the social disintegration and crises after the 2008 crisis. Then, the problematic points that build the market society will be mentioned and the phenomenon of social entrepreneurship will be discussed in the construction of a more sustainable social and political system. Our aim is to open up the logic of social entrepreneurship as a new “comprehensive good” understanding.

Keywords: *Market Economy, Market Society, Political Liberalism, Communitarianism, Social Entrepreneurship, Social Entrepreneur Logic.*

1. İÇİNDE YAŞADIĞIMIZ PİYASA TOPLUMU

Lüks hapishane hücrelerinin satılmasından nesli tükenen hayvanların ücretli avlanmasına, ücret karşılığı kitap okutulmasından karbon ve sera gazı salınım hakkının satılmasına kadar birçok örnek, piyasa ekonomisinin piyasa dışı unsurlara nasıl nüfuz ettiğini göstermektedir. Piyasa ve piyasa odaklı düşünme sisteminin toplumsal hayata girişi bugünün en önemli meselelerinden biridir. Piyasa ekonomisinden piyasa toplumuna evrilme sürecine giriş yapmadan önce bu iki kavramın arasındaki farka kısaca değinmek yerinde olacaktır. Piyasa ekonomisi üretim aktivitesini düzenlemek için kıymetli ve etkili bir yol iken piyasa toplumu piyasa değerlerinin insan çabasının her köşesine sızdığı bir hayat tarzına işaret etmektedir. Bir piyasa toplumu piyasa değerlerinin insan çabasının her köşesine sızdığı bir hayat tarzıdır. Böyle bir toplum piyasa içerisinde sosyal ilişkilerin piyasa lehine dönüştürüldüğü bir yerdir (Sandel, 2015, s. 30). Bu dönüşüm, içinde bulunulan bütün ahlaki ve sosyal durumlardan bağımsız olarak bir şeyi hak edenin ona en fazla ödemeyi yapan olduğu piyasa mantığından kaynaklanmaktadır. Bir örnek ile açıklamak gerekirse; devletin düşük gelirliler için başlattığı bir konut edindirme kampanyasında konut sahiplerinin her ay kura ile belirlendiği bir durum söz konusu olsun. Bu evlerden biri çekilişe başvuran bir kimseye çıkar ve bu kişi bu evi karaborsada aldığı fiyattan daha fazla ancak ortalama bu standartlarda bir evin ederinden de düşük bir fiyata satılığa çıkarırsa bu durum piyasa mantığı açısından sorunlu değildir. Çünkü mal hem alıcı hem de satıcı açısından karşılıklı fayda üretmektedir. Bu durumda piyasa mantığı evini satmak isteyen kişinin kura için sırada bekleyen ve ihtiyacı olan birini dezavantajlı bir konuma düşürmesinde herhangi bir sorun görmez. Çünkü bir mal onu en çok hak eden yani onun için en iyi ödemeyi yapanın olmalıdır ve bu dairenin fiyatı kurayı beklememe maliyeti sebebiyle pahalıdır. Halbuki bu durum konut edindirme projesinin mantığına terstir ve ihtiyaç sahibine konut edindirme yerine ihtiyaç sahibi kriterlerine uyan bir takım kimselere kâr elde ettirmektedir. Bu örneği nesli tükenmekte olan hayvanların ücret karşılığı avlanmasına izin verilmesi, oluşum süreci tamamlanmamış karstik bir mağarada küçük tur paketinde taşlara dokunmak yasak iken macera paketinde aynı mağarada tırmanma dahil birçok faaliyetin yapılabilmesi gibi birçok değişik olayla artırabiliriz. Günümüzde içinde yaşadığımız ve piyasa toplumu olarak tanımlayabileceğimiz olgu örnekte de görüldüğü gibi piyasa mantığının toplumun ahlaki, sosyal ve hatta siyasal bütün alanlarına nüfuz ettiği bir duruma işaret etmektedir. Bu durumu demokratik siyasetin işeyişi üzerinden şu şekilde gözlemleyebiliriz; siyaset artık kısa vadeli çıkarların oy ile satın alınıp ve kullanıcıları

tarafından tüketildiği bir hal almıştır. Piyasa toplumunun siyaseti de artık toplumsal ahlaki değerler ya da normlara dayalı “iyi yaşam” anlayışları üzerinden değil, göçmen yasakları, vergi artışları gibi rasyonel çıkarlar üzerinden işlemeye başlamıştır. Rasyonel çıkarların tercihleri belirlediği böyle bir durumda ise toplumsal iletişimin zayıflaması, toplumsal ve ahlaki krizlerin ve kutuplaşmaların artması dolayısıyla da toplumun çözülmesi pek garipsenmeyecektir çünkü içinde yaşadığımız dünya demokrasilerinde yaşananlar tam olarak bunu göstermektedir.

Bugün yaşadığımız sosyal ve siyasal krizlerin önemli etmenlerinden biri olan piyasa ekonomisinden piyasa toplumuna dönüşümün kökenlerini kapitalist ekonomik sistemin siyasal tamamlayıcısı olarak liberal siyasal sistem içerisinde buluruz. 1970’li yıllarda John Rawls tarafından liberalizmin yeni bir versiyonu olarak oluşturulan siyasal liberalizm düşüncesi (her ne kadar bugünkü sosyal ve siyasal krizlerin temelinde bu düşüncenin temel savunusu yer alsa da) ideal, krizlerden uzak bir siyasal sistemin ancak her türlü dini ve ahlaki inanın ya da Rawls’un tabiriyle “kapsamlı iyi kavrayışının” toplumsal meselelerin konuşulduğu kamusal alanın dışında tutulmasıyla oluşabileceğini iddia etmiştir. Ona göre herhangi bir ahlaki ya da dini iyi anlayışı üzerinde toplumsal mutabakat zordur. Bu sebeple bireyler herhangi bir iyi kavrayışı tarafından kısıtlanmak yerine kendilerini özgürce gerçekleştirmeyi tercih edeceklerdir ve özel alanlarında özgürce yaşamak adına hayata dair iyi olanın ne olduğunu kamusal alana taşıyıp, burada tartışmaktan vazgeçeceklerdir. Rawls bunu “hakkın iyiye önceliği” kavramı çerçevesinde şu şekilde açıklar:

“Ahlaki bir kişi kendi seçtiği amaçlara sahip bir öznedir ve bu öznenin temel tercihi, özgür ve eşit derecede rasyonel bir varlık olarak doğasını şartlar elverdiği ölçüde ifade eden bir yaşam tarzını şekillendirmesini mümkün kılan koşullardan yanadır” (Rawls, 2018, s. 550 - 560).

Rawls’un savunusu göstermektedir ki siyasal liberalizm bireye kendisi dışında hiçbir amaç bırakmamış, tercih ve eylemlerini tamamen kendi çıkarları doğrultusunda yapan bu birey fikri ile geleneksel dönemin dini inanışlarının vadettiği dünya sonrası hayat için iyi bireyler ve ahlaki “iyi” düşünceleri ile şekillenen bir toplum olma düşüncesi reddedilmiştir. Bu yeni birey sadece içinde yaşadığı dünya için ve bu dünyadaki istekleri için var olan dolayısıyla hiçbir şartta kendi istek ve arzularından taviz vermek zorunda hissetmeyen bir bireydir. Bu ise bütün bir toplumda gerek dinsel gerekse toplumsal gerekçelere dayalı olarak ortaya çıkan alturizm/fedakarlık anlayışının ortadan kalkması durumuna işaret etmektedir. Alturizm/fedakalığın ortadan kalkması ise geleneksel dönemden bireyselliğin arttığı modern

döneme son kalan asgari toplumsal ahlak ve birliktelik bilincinin de ortadan kalmasına sebep olmuştur ki bu birçok toplumsal parçalanma ve çöküşün işaretidir.

Özetle kökenini kapitalizmin ekonomik rasyonalitesinden alan çıkar odaklı rasyonel birey fikri ve siyasal liberalizmin “hakkın iyiye önceliği” düşüncesine dayanarak ortaya konulan negatif özgürlük düşüncesinin en temel tanımı olan kamusal-özel alan ayrımı her türlü “iyi hayat” tartışmasının kamusal alandan çıkarılması anlamına gelmektedir. Bu ise temelde iki duruma işaret eder. Bunlardan birincisi hayatı yalnızca bu dünya ile sınırlandırılmış olan rasyonel bireyin, yüzyıllardır hayatını anlamlandırma çabasının bir tezahürü olan tinselliğinden koparılması yani iyi insan olmak için sonsuzluk ile insan arasındaki köprülerin yıkılmasıdır. Bu durumda birey artık sadece kendisi için yaşamaktadır ve onu iyi bir insan olmaya teşvik edecek hiçbir şey de kalmamıştır. Klasik liberalizmin bireyin kendi kendisinin amacı olduğu düşüncesi de artık yitirilmiştir. Siyasal liberalizmin sunduğu tek şey kişinin haz duyduğu bireysel isteklerini kendi özel alanında özgürce eyleyebilmek ve kamusal alanda iyi anlayışlarının (liberallerin iddiasına göre) çözümsüz tartışmalarından ve olası baskılardan arı bir şekilde eşit yurttaşlar olarak yaşayabilmek için bireylerin kamusal alana benimsedikleri iyi anlayışlarını taşımamalarıdır. Ortaya çıkan ikinci durum ise (bireysel alandaki) özel dertlerin toplumsal meselelere tercüme edilme/intikal ettirilme imkanının son bulmasıdır. Özel dertlerin toplumsal meselelere tercüme edilememesi yani kamusal alana aktarılamaması da aslında ,önce Tanrı’yla daha sonra ise ulus devletlerin taşıdığı anlamı yitirmesiyle, hayatın anlamlılığını kaybeden yalnız bireyin artan ölüm korkusu ve ölümün her an gelebileceği içinde bulunduğu hayata karşı emniyetsizliğinin, her geçen gün artan gelir elde etme güvensizliğinin ve yarın ne olacağına dair büyüyen belirsizliğin gölgesinde kendine “özel” köşesinde sessizce beklemesi olarak gösterir kendini. Artık belirsizlik, emniyetsizlik ve güvensizlik hisleri içerisindeki birey özgürleştikçe sistem daha fazla kolektif iktidarsızlık üretecektir.

Görüldüğü gibi biri klasik iktisadi bakıştan beslenen ve siyasal liberalizmde de kendisini gösteren rasyonel birey anlayışı, diğeri yine bu birey anlayışından beslenen ve toplumsal normları ve farklı “iyi kavrayışlarına” dair tüm tartışmaları kamusal alanın dışında bırakan negatif özgürlük anlayışı olmak üzere toplumsallığın önünde sorun teşkil eden iki unsur bulunmaktadır. Burada sorunun kronolojik sıralaması şöyledir; negatif özgürlük ve hakkın iyiye önceliği düşünceleri sebebiyle kamusal alanların “iyi yaşama” dair her türlü düşünceden temizlenmiş olması ve bunu takiben kamusal alanın artık klasik iktisada dayalı piyasa mantığı tarafından doldurulmasıdır. Dolayısıyla artık insana ve insanın “iyi yaşam” tartışmalarının

olmadığı yerde piyasa mantığı tüm alanları işgal etmiştir. Yeni toplum hem özel hem kamusal alana dair meselelerin konuşulduğu bir “agoradan” yoksundur. “Eski agoralar artık girişimciler tarafından devralınmış ve yeniden işlenerek eğlence parkları haline getirilmiştir” (Bauman, 2012, s. 11). Artık kamusal alanın yeni “iyi” kavrayışı bireysel çıkara dayalı piyasa mantığıdır.

2. YENİ "İYİ" ANLAYIŞI OLARAK PİYASA, AHLAKI NASIL YERİNDEN EDER?

Piyasa mantığının toplumsal meselelere kadar sızmasının ahlakı yerinden ettiğine dair iki temel iddia bulunmaktadır. Bunlar piyasa tercihlerinin yansıttığı eşitsizliği sorgulayan hakkaniyet itirazı ile piyasa ilişkilerinin zarar verebileceği ya da yok edebileceği tutumları ve normları sorgulayan yozlaşma itirazıdır. Bu iki itirazı tek bir örnek üzerinden açıklayabilmek için ahlaki bir mesele olarak fahişelik konusu ele alınabilir. Bir kadının fahişelik yapıyor olmasını olumsuz bir durum olarak görenlerin iki açıklaması olabilir. Bunlardan birincisi bu kimseyi fahişelik yapmaya iten koşullara dikkat çekecektir ki bu hakkaniyet itirazının dikkat çektiği husustur. Bu yaklaşıma göre yapılması gereken, kişiyi bu eylemde bulunmaya iten ekonomik asimetrinin ortadan kaldırılmasıdır. Asimetrinin ortadan kaldırılması durumunda bu eylemin o kişi tarafından hala gerçekleştiriliyor olması bir tercih meselesidir ve sorun teşkil etmemektedir. İkinci itirazın dayandığı temel ise tıpkı sera gazı örneğinde olduğu gibi fahişeliğin sıradan bir eylem olmanın ötesinde toplumdaki kadın imajını zedeleyen, kadın olgusunu yozlaştıran bir eylem olmasıdır. Dolayısıyla piyasanın olgu ve olaylara etki eden piyasa dışı normları yok sayarak onları sıradan bir değiş-tokuşa indirgemesi toplumsal çözülmeyi hızlandıran sorunlu bir duruma işaret etmektedir.

Yozlaşma itirazının ahlaki yönü açıktır ancak birinci itiraz olan hakkaniyet itirazı da her ne kadar ekonomik gibi görünse de bir boyutuyla da siyasal ve sosyolojiktir. Çünkü ülkeler küreselleşirken aslında ulus devletler zayıflamakta ve giderek serbestçe dolaşabilen küresel şirketlerin güdümünde küresel ekonominin uyduları haline gelmektedirler. Gelişen uluslararası ticaret ağları her türlü ürünün en ucuz şekilde üretilip diğer ülkelere kolayca ulaştırılabileceği bir hal almış, uluslararası perakende satışlar bile başlamıştır. Bu durum her ne kadar tüketim açısından avantajlı gibi görünse de üretim ve geçim güvenliği ciddi problemlere sebep olmaktadır. Manuel Castells, kendisine doğru ilerlediğimiz “enformasyon toplumunda” sermayenin serbestçe dolaşmasına karşın siyasetin acınası bir şekilde yerel kaldığını söyler (Castells, 2008, s. 383-461). Ekonomik faktörler üzerinde hükümetlerin etkisi giderek azalırken kontrol her geçen gün piyasa güçlerinin eline geçmektedir. Artan ekonomik asimetri “geçim güvensizliği” (Bauman, 2012, s. 28) olarak tanımlanan duruma sebebiyet

vermektedir. Küresel piyasaların hayatlarımızı kuşatması insanların sosyal güvencelerini kaybettiği, gelir düzeylerinin oransal olarak gerilediği bir durumu doğurmakta ve bu da bireylerin kendilerine olan güvenlerini yitirmelerine sebebiyet vermektedir.

Yozlaşma itirazı olarak anılan ikinci itiraz ise piyasa mantığının ticaret ve mala bakış açısındaki sorunlu yöne dikkat çekmektedir. Geleneksel iktisatçılara göre piyasanın değiş-tokuş edilen malların değerleri üzerinde etkisi yoktur. Ancak bu düşünce yozlaşma itirazını savunanlar için sorunludur. Bu itirazın daha iyi anlaşılması için Kyoto Protokolü ele alınabilir. 1990'larda ülkelerin sera gazı emisyonlarını azaltmak için imzalamak üzere hazırladıkları Kyoto Protokolü ülkelere iki seçenek sunuyordu: Birinci seçenek ülkelerin sera gazı üretimini azaltması iken ikinci seçenek başka ülkelere sera gazı emisyonlarını azaltmaları için para ödemektir (Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Müdürlüğü, 2009). Bu durum iktisadi olarak ele alındığında ABD gibi gelişmiş bir ülkenin Hindistan'da gaz yağı lambası kullanımını azaltmak için Hindistan hükümetine para ödemesi protokolün kriterlerine uyma maliyetini düşürmesi anlamında avantajlıdır. Ancak böyle bir sistem gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere çevreyi kirletme hakkı satın alması anlamına da gelmektedir ki bu durum Sandel'in ortaya koyduğu ahlaki anlamda sorunlu iki duruma işaret etmektedir. Bunlar, doğaya ilişkin araçsal bakışı güçlendirmek ve küresel bir çevresel etik yaratmak için gerekli müşterek fedakarlık ruhunun altını oymaktır. "Zengin ülkelerin savurgan davranışlarına sebep olan önemli değişiklikleri satın almalarına izin vermek doğayı maddi imkanları olanlar için bir çöplük olarak kabul eden kötü davranışı pekiştirir. İktisatçılar sıklıkla küresel ısınmayı basitçe, doğru teşvik edici yapının belirlenmesi ve ülkelerin bunu imzalamasının sağlanması meselesi olarak kabul eder. Fakat bu bakış açısı hayati bir noktayı gözden geçirir: normlar önemlidir" (Sandel, 2015, s. 105). Kısacası piyasa mantığı, piyasa dışı normları yok sayarak değersizleştirmekte ve böylece ahlaki yerinden etmektedir. Görüldüğü gibi hem doğaya karşı araçsal bakış açısı hem de gelişmiş olanın gelişmekte olan ile doğa üzerinden alım-satım işlemi gerçekleştirerek müşterek fedakarlık zeminini ortadan kaldırması yine çıkar odaklı birey düşüncesine dayanmaktadır. Çünkü liberal devlet anlayışı da bu birey anlayışına dayanır. Halkının çıkarı için devlet her türlü normun üstünde bir ulusal çıkar meselesi üzerinden meseleye bakmaktadır.

Görülmektedir ki hem ekonomik hem de siyasal krizimizin temelleri liberal kapitalizmin, bencil çıkarlara sahip tek boyutlu insan varsayımında yatmaktadır. Hem ekonomik hem de siyasal sistemler bu varsayım üzerinden inşa edilmektedir ve bu varsayım hem ekonomik asimetriye bağlı olarak "geçim güvensizliğinin ortaya çıkmasında hem de

piyasanın piyasa dışı unsurlara nüfuz ederek onları yozlaştırmasında asıl kaynaktır.

3. PİYASA MANTIĞININ KRİZİ VE SOSYAL GİRİŞİMCİLİĞİN ARTAN ÖNEMİ

2008 Finans Krizi ile yaşanan ekonomik sarsıntı ve piyasa başarısızlıkları seksen yıllık sarsılmaz piyasa mantığını ciddi anlamda sarsmıştır. Ancak Wall Street'in büyük finans şirketlerinin devlet eliyle kurtarılma çabası toplumun piyasanın kendi kendini düzeltme gücüne olan inancını sarssa da asıl fatura finans kurumlarından ziyade Amerikan hükümetine kesilmiştir (Newport, 2011). Küreselleşen piyasaların oluşturduğu ekonomik asimetri ve artan “geçim güvensizliğine” karşı seçilmiş hükümetlerin artan acizyeti ve piyasanın yozlaştırıcı etkisiyle her geçen gün çözülen toplum yapısı, sorunun çözümünün toplumda aranmasına sebep olmuştur. Modern anlamda ilk örneklerine 1980’li yıllarda rastladığımız sosyal girişim mantığı gerek yozlaştırıcı etkiyi gerek de “geçim güvensizliğini” engelleyebilecek ya da azaltabilecek reçete sunması sebebiyle önemli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Yoksul girişimcileri ödeyebilecekleri küçük miktarlarla fonlayan ve kurmuş olduğu bu sosyal işletme ile Nobel Barış Ödülü alan Grameen Bank kurucusu, Bangladeşli ekonomi profesörü Muhammed Yunus içinde bulunduğumuz ekonomik durumu ve ortaya koyduğu projesini şu şekilde açıklıyor: “Yoksulluk, inşa ettiğimiz kurumların -örneğin finansal kurumların- yetersizlikleri tarafından yaratılır. Bankalar dünya nüfusunun yaklaşık üçte ikisine finansal hizmet sunmayı reddederler. Nesiller boyunca bunun yapılamayacağını savundular ve herkes bu açıklamayı kabul etti. Bu durum dünya çapında “kredi köpekbalıklarının” gelişmesine izin verdi. Grameen Bank bu varsayımı sorguladı ve en yoksullara kredi açmanın sadece mümkün değil, aynı zamanda kârlı olabileceğini gösterdi (Yunus & Weber, 2012, s. 14). Dolayısıyla sosyal girişimcilik bu anlamda bireylerin özel alanlarındaki sorunları kamusal alana aktarabilmesine ve bu sorunlara toplumsal olarak çözüm aranmasına imkan vermiştir. Bu Bauman’ın özel sorunların kamusal alana aktarılabilmesi ve tartışılabilmesi anlamında ifade ettiği tercüme köprülerinin bir nevi yeniden inşası demektir. Aslında sosyal girişimciliğin tercüme köprüleri şu anda “iyi yaşam” kavrayışları üzerine tartışma zemini sağlamakta yeterli değilse de geçim güvensizliği ve sosyal adalet gibi konulara çözüm üretebilme konusunda yeterli zemini sağlamaktadır.

Özel alandaki sorunların kamusal alana aktarılmasının anlamında tercüme köprülerinin yeniden inşasının yanında sosyal girişimcilik kavramını önemli kılan bir diğer nokta ise liberal kapitalizmin tek boyutlu birey fikrine kazandırmış olduğu alturizm/fedakarlık boyutudur. Yunus’un iddia ettiği gibi insanın bu tek boyutlu tanımlaması aşırı indirgemecidir. Bu noktada insana dair bu tek boyutlu varsayımı kendi çıkarlarının peşinde koşmanın yanı sıra başkalarına

yardım etme güdüsüne de sahip çok boyutlu insan varsayımıyla değiştirmek gerekmektedir. Böyle bir varsayım Yunus'a göre beraberinde, "biri kazanç sağlamaya, diğeri ise başkalarına yardım etmeye ayrılmış iki ayrı iş dünyasına gereksinimimiz olduğunu" (Yunus & Weber, 2012, s. 17) göz önüne koyacaktır. Birincisinde amaç başkalarının çıkarlarını dikkate almadan sermaye sahiplerinin kârına odaklanırken, ikincisinde amaç her şeyde başkalarının yararını gözetmektir. İşte bu ikinci durum klasik iktisat kuramının eksik yönüdür. Sosyal girişimin mantığı tam bu sebeple önemlidir. Çünkü sosyal girişim mantığı klasik iktisadın çıkar odaklı tek boyutlu insanına başkalarını düşünme ya da alturizm/fedakarlık boyutunu kazandıracak ve çok boyutlu birey fikrini inşa edecektir. Ancak Yunus'un bu iktisadi analiz ve çözümü çıkar odaklı birey anlayışına dayanan piyasa mantığının toplum lehine kurgulanması çabasından başka bir şey değildir ve dolayısıyla Ancak Yunus'un varsayımındaki bu çözüm sosyal ve siyasal alandaki krizlere dair bir şey söylememektedir. Bu ise bize göre sosyal girişimciliğin sosyal kısmının sadece yoksulluk gibi evrensel meseleler üzerinden anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. Halbuki sosyal girişimcilik kavramının sosyal takısı kavramın hem misyonunu hem de gerçekleştirmek istediği amacını ihtiva etmektedir. Dolayısıyla "temel amacı sosyal sorunlara çözüm sunmak olan sosyal girişimcilikte, işletme misyonunda görülen zenginlik üretmek yerine değer üretmek önceliklidir" (Mengü, 2016, s. 8). Bu anlamıyla sosyal girişimciliğin esas anlamlı katkısının toplumda aşınmış olan güven duygusunu güçlendirmesi ve toplumun yararına olarak her türlü "iyi yaşam" tartışmasını kamusal zemine taşıyabilmeye imkan verecek bir toplumsal inşasını sağlaması olacaktır.

4. YENİ BİR "İYİ" KAVRAYIŞI OLARAK SOSYAL GİRİŞİMCİLİK

Makalenin bu kısmına kadar genel hatlarıyla toplumsal çözülmenin temelinde yatan ve piyasa mantığını besleyen ana etmen olarak çıkar odaklı birey anlayışı ve toplumsal değerleri yadsıyan negatif özgürlük anlayışına değindik. Piyasa mantığından piyasa toplumuna geçiş sürecini ve bu sürecin ortaya çıkardığı toplumsal kriz ve çözümleri dile getirerek bu durumun çözümüne yardımcı olacak bir şekilde çıkar odaklı birey anlayışına yeni bir boyut olarak alturizm/fedakarlık boyutunun eklenmesi gerektiğini dile getirdik. Bu fedakarlık boyutunun sosyal girişim mantığı içerisinde bulunduğunu, dolayısıyla bir toplum mantığı olarak sosyal girişimcilik anlayışının oluşmasının öneminden bahsettik. Şimdi ise bu sosyal girişimcilikler neticesinde ortaya çıkmış 3 temel sonuca işaret ederek sosyal girişim mantığının sosyal dönüşümü nasıl sağladığına örnekler üzerinden değineceğiz.

J. Gregory Dees bu tercüme ve toplumsal dönüşümü sağlama amacıyla hareket eden sosyal girişimcilerin şu araçlar vasıtasıyla sosyal sektörde değişim ajanı rolünü oynadığını

ortaya koyar:

- Toplumsal değer yaratma ve sürdürme misyonunu benimseme (sadece özel değer değil),
- Bu misyona hizmet etmek için yeni fırsatları tanımak ve sürekli olarak takip etmek,
- Sürekli yenilik, adaptasyon ve öğrenme sürecine girmek,
- Halihazırda elinizdeki kaynaklarla sınırlı kalmadan cesurca davranmak ve
- Hizmet verilen seçim bölgelerine ve oluşturulan sonuçlara karşı hesap verebilirlik duygusunun artırılması (Dees, 1998, s. 3).

Sosyal girişimcilik bireysel sorunların kamusal alana tercümesi ve sorunların çözümü için toplumsal olanı eyleminin merkezine koyar. Ancak sosyal girişimci sorunların tercümesini sağlama ve toplumsal faydayı üretmenin yanında kendini finanse etmesini ve daha fazla insana ulaşmasını sağlayacak ticari kârın da peşindedir. Burada önemli husus kâr amacı güderek değil, toplumsal faydayı sağlamak adına kârı araçsallaştırarak bir çalışma yapıyor olmasıdır. Dolayısıyla girişim mantığının temelinde hala toplumsal fayda yer almaktadır. Ancak yeni bir yöntem olarak “sosyal girişimciliğin toplumsal sorunların çözümünde serbest piyasa temelli yöntemler benimseyerek gönüllü sektörü özel sektöre yakınlaştırması” (İçli ve Anıl, 2016: 32) ile toplumsal fayda sürdürülebilir hale getirilmiş olacaktır.

Yoksulları finanse eden kredi kuruluşu Grameen Bank, Bangladeşli yoksullar için uluslararası finansmanlar bulup yoksulların planlı kalkınmasına katkısında bulunan BRAC (Bangladeş Kırsal Kalkınma Kurulu), Kenya’da ağaç kıyımı ve gıda güvenliği için mücadele eden Green Belt Movement ya da yoksul kadınların toplumdaki yerini güçlendirmesi amacıyla hareket eden SEWA. Bu 4 sosyal girişimden her biri kendi ülkelerinde başlayıp küresel çapa ulaşmış, sosyal değer inşasında çok önemli girişimlerdir. Bu dört girişim ve bunlar gibi birçok yerelden küresele açılan sosyal girişimcilik hareketi sosyal girişimciliğe dair şu 3 hususu ispatlamıştır:

- Sosyal girişimciliğin etkili bir araç olduğunun kanıtlanması
- Daha fazla insanın sosyalleştirilmesiyle tüm sektörlerin sosyal değer odaklı bakış açısını kazanabileceği varsayımı
- Ahlaki sınırları ve hedefleri olan bir yaşamın toplumsal iyileşmeye katkısını ortaya çıkarması (Young, 2006, s. 71).

Son yıllarda sosyal girişimciliğin oluşturduğu sosyal değere işaret ederek bu 3 maddeyi açmakta fayda vardır. Ortaya çıkan ilk sonuç sosyal girişimciliğin efektif ve dinamik yapısının pazar/piyasa, hükümetler ve geleneksel gönüllülük hareketlerinin ihtiyaçları karşılamadaki yetersizliklerine işaret ettiğiidir. Bu durum iki noktaya işaret eder; birincisi sosyal girişimciliğin geleneksel çözüm üretici yapılara karşı hızına, ikincisi ise baş döndürücü bir hıza sahip küreselleşme ve teknolojik gelişimin getirdiği sosyoekonomik birçok soruna karşı çözümün geleneksel mekanizmalarla değil toplumun aksiyon potansiyeliyle gerçekleşeceğine işaret eder. Dolayısıyla sosyal girişimler etkin yapılarıyla bürokratik yapıların aksine aktif sorun çözüm mekanizmaları olarak karışımıza çıkmaktadır. Ortaya çıkan ikinci sonuç ise sosyal girişimcilik hareketiyle daha fazla insanın tanıştırılması, daha fazla insanın sosyalleştirilmesi ihtiyacıdır. Çünkü bu yolla tüm sektörlerdeki organizasyonlar toplum odaklı hareket edebilir hale getirilebilir. Dolayısıyla tıpkı piyasa mantığının kamusal alan dominasyonu ile piyasa toplumu nasıl ortaya çıktı ise sosyal girişim mantığının da kamusal alanı domine etmesi ile bireysel meselelerin kamusal alana taşınmasına imkan veren, toplumsal meseleleri ve “iyi yaşam” tartışmalarını gündeme taşıma ortamı sunan bir sosyal girişimcilik toplumu inşa edilebilir. Üzerinde durulması gereken üçüncü sonuç ise sosyal girişimciliğin hayat ve sorunlarla daha fazla meşgul olan ve geniş, ahlaki bir vizyon ve güçlü bir etkiyi birleştiren daha zorlayıcı bir hayat yaşamakla ilgili olması gerektiğidir. Bu gereklilik açık bir değer duygusundan yani “iyi yaşam” düşüncelerinden asla uzak kalınmaması gerektiğini ifade etmektedir. Aslında bu durumun bir diğer boyutu da işaret etmektedir ki bu etik tarafsızlık ilkesiyle çalışan siyaset ve iş dünyasının neden bireylerin ve toplumların sorunlarına çözüm üretmede yetersiz ya da isteksiz olduklarının eleştirel bir gözle ele alınması gerektiğidir. Bu pencereden bakıldığında “iyi yaşam” üzerine tartışmaların serbest olduğu sosyal girişim mantığı, etik tarafsızlık ya da negatif özgürlük mantığı ile işleyen mekanizmalara nazaran daha etkin ve yararlı gözükmektedir.

5. SONUÇ

Gelinen noktada klasik iktisat tarafından ortaya konulup liberalizmin de temel varsayımlarından olan çıkar odaklı birey kavramının ve liberal negatif özgürlük savunusunun bir tezahürü kamusal alan her türlü “iyi yaşam” tartışmalarından temizlenmiştir. Kamusal alanın bu derece toplumsal ve ahlaki değerlerden temizlenmesi piyasa mantığının bu alanlara nüfuz etmesini hızlandırmıştır. Günümüzde içinde yaşanılan kamusal alan bireysel tüketimi bir çeşit “iyi” olarak dayatmanın dışında her türlü “iyi yaşam” düşüncesinden temizlenmiş durumdadır. Sermayenin küreselleşmesiyle birlikte ise siyaset de her geçen gün toplumlar için

çözüm üretemeyecek hale gelmektedir. Bu durum geçim güvensizliği ve gelecek belirsizliğini artırarak insanların kendilerine olan güvenlerini ciddi oranda azaltmaktadır. Kamusal alanda “iyi yaşam” tartışmalarını yasaklayan negatif özgürlük anlayışının bireyi kutsayan ve toplumsal değerleri yadsıyan bakış açısıyla artan güvensizlik ve belirsizlik durumu birleşince bireylerin topluma karşı emniyetsiz hissetmesi de giderek artan bir şekilde kendini göstermektedir. Sosyal girişimcilik mantığı ise hem Grameen Bank örneğindeki görüldüğü gibi geçim güvensizliğini kaldırma potansiyeli hem de toplumsal meseleleri çözme eğilimi sebebiyle bir çözüm yolu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal girişim mantığının, tek yönlü çıkar odaklı birey anlayışını yadsıyarak bireylerin fedakarlık yönüne dikkat çekmesi ve temelde bu motivasyonla hareket eden bir düşünce mekanizmasına sahip olması onun toplumsal dönüşümü sağlayabilme potansiyeline de işaret etmektedir. Çünkü çıkar odaklı, tek boyutlu bireye kazandırılacak yeni bir boyut olarak alturizm/fedakarlık sağlıklı bir iletişim ve sorun çözme zemini oluşturabilir. Bu ise sorunların tartışılmasına ve toplum yararına hareket edilmesine imkan veren ekonomik, sosyal ve siyasal kurumların inşası için en temel ve hayati önemdeki ihtiyaçtır. Sosyal girişim mantığının önemli bir diğer boyutu da, alturizm/fedakarlık boyutu ile bağlantılı olarak, özel alandan kamusal alana sorunların aktarılması anlamında “tercüme köprülerinin” inşasına imkan vermiş olmasıdır. Bir süredir toplumsal krizlerin ana müsebbibi olan tercümeleme sona ermesi sorunu da sosyal girişim mantığı içerisinde bir çözüme kavuşturulabilir gözükmektedir.

Başta bireye alturizm/ fedakarlık boyutu kazandırması ve sorunların kamusal alana tercümesine imkanı sağlaması olmak üzere sahip olduğu etkin ve dinamik yapısı ve “iyi yaşam” üzerine tartışma imkanı tanınması ile sosyal girişimcilik, içinde yaşadığımız toplumsal sorunlara çözüm üretebilecek bir anlayış ortaya koymaktadır. Sosyal girişim mantığı olarak adlandırdığımız bu mantık bireylerin kendilerine ve içerisinde yaşadıkları topluma olan güvenlerinin artmasına ve dolayısıyla toplumların kendi yararlarına doğru bir değişime olan inancın giderek büyümesine imkan tanıyacaktır. Bu güven ve inanç “iyi yaşama” tartışmalarına imkan tanıyacak ve toplum yararına değişim düşüncesini toplumda güçlü kılacaktır. “Bir vatandaş bir problemi çözmek için ayağa kalkıp etkili bir şekilde hareket ettiğinde, diğerleri ilk etapta zorlanır. İnsanlar önce değişimin mümkün olduğuna inanırlar ve sonra değişimin nasıl ilerletileceğini öğrenirler” (Bornstein & Davis, 2010, s. 43).

KAYNAKÇA

- Başbakanlık Mevzuatı Geliştirme ve Yayın Müdürlüğü, (2009). Resmî Gazete: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/05/20090513-1.htm> adresinden alındı. (Erişim: 7 Aralık 2019)
- Bauman, Z. (2012). *Siyaset Arayışı*, (Düz. S. Yücesoy & Çev. T. Birkan), Metis Yayınları, İstanbul.
- Bornstein, D. & Davis, S. (2010). *Social Entrepreneurship: What Everyone Needs To Know*, Oxford University Press, USA.
- Castells, M. (2008). *Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür* (Cilt II - Kimliğin Gücü), (Düz. A. Telli & Çev. E. Kılıç), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Dees, J. G. (1998). The Meaning of Social Entrepreneurship.
- İçli G., & Anıl N.K. (2016). Sosyal Franchising: Bir Sosyal Girişimcilik Yöntemi, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Mengü, E. (2016). Sosyolojik Perspektiften Sosyal Girişimcilik Olgusu. İstanbul.
- Newport, F. (2011). *Americans Blame Government More Than Wall Street for Economy - Global Public Square*. CNN.com Blogs: <http://globalpublicsquare.blogs.cnn.com/2011/10/19/americans-blame-government-more-than-wall-street-for-economy/> adresinden alındı. (Erişim: 13 Aralık 2019)
- Rawls, J. (2018). *Bir Adalet Teorisi*, (Düz. F. G. Üstün, & Çev. V. A. Coşar), Phoenix Yayınevi, Ankara.
- Sandel, M. J. (2015). *Paranın Satın Alamayacağı Şeyler*, (Çev S. Durgut), Ekşi Kitaplar, Ankara.
- Young, R. (2006). For What It Is Worth: Social Value and the Future of Social, *Social Entrepreneurship: New Model of Sustainable Social Change*, (Ed. A. Nicholls), Oxford University Press. USA, 56-74.
- Yunus, M. & Weber, K. (2012). *Sosyal İşletme Kurmak*, (Çev. A. N. İmre), Doğan Egmont Yayıncılık, İstanbul.

Article Type: *Research*

Citation: *Okumagba, M., & Mehrganrad, M. (2020). The Impact of Rapid Changes on Small and Medium-Sized Enterprises (Smes) in The It Sector Due to Covid-19, Business and Organization Research, 2(2), pp. 161-183*

THE IMPACT OF RAPID CHANGES ON SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMES) IN THE IT SECTOR DUE TO COVID-19

Michael OKUMAGBA¹
Mojdeh MEHRGANRAD²

Abstract

This research investigates the impact of COVID-19 on the SMEs' performance. There have been rapid changes in the operations, functionality, leadership, entrepreneurship, job risk and earning. However, there is no conclusive evidence if the SMEs operating in the London has benefited more or adversely affected by the emergence of COVID-19. This cross-sectional research considered 30 SMEs (mainly operating in the IT sector) to investigate the research problem. The quantitative analysis is carried out to attain the mathematical objectivity for establishing the correlation and regression among the variables of interest. Results confirmed that there is strong negative correlation between the COVID-19, and all considered variables, except for the job risk. In other words, the job risk further escalated with the worsen situation of COVID-19. The results also showed that there are some limited advantages such as commute expense and office utility expenses has reduced, however, the work-life-balance has stressed employees further.

Keywords: *COVID-19, Entrepreneurship, Leadership, Job risk, SMEs.*

¹ Northumbria University - London Campus, UK, michael.okumagba@northumbria.ac.uk, ORCID: 0000-0003-0533-116X

² Northumbria University - London Campus, UK, mojdeh.mehrganrad@northumbria.ac.uk, ORCID: 0000-0003-2444-1938

Received: 14.09.2020

Accepted: 28.12.2020

Published Online: 30.12.2020

COVID-19'DAN DOLAYI KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTE İŞLETMELER (KOBİ) ÜZERİNDEKİ HIZLI DEĞİŞİMLERİN BT SEKTÖRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Öz

Bu araştırma COVID-19'un KOBİ performanları üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır. Operasyonlarda, işlevsellikte, liderlikte, girişimcilikte, iş riskinde ve kazançta hızlı değişiklikler oldu. Bununla birlikte, Londra'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin Covid-19'un ortaya çıkışından daha fazla fayda sağladığına ya da olumsuz etkilendiğini dair kesin bir kanıt bulunmamaktadır. Bu kesitsel çalışma, araştırma sorunsalını araştırmak için 30 KOBİ'yi (Çoğunlukla BT sektöründe faaliyet gösteren) dikkate almıştır. Kantitatif analiz, ilgili değişkenler arasında korelasyon ve regresyonun kurulmasına yönelik matematiksel objektifliğine ulaşmak için yapılmaktadır. Sonuçlar, COVID-19 ile iş riski dışında dikkate alınan tüm değişkenler arasında güçlü bir negatif korelasyon olduğunu doğrulamıştır. Bir başka değişle, COVID 19'un kötüleşen durumu ile iş riski daha da arttı. Sonuçlar ayrıca işe gidip gelme gideri gibi bazı sınırlı avantajların olduğunu ve ofis hizmet giderlerinin azaldığını, ancak iş-yaşam dengesinin çalışanları daha da strese soktuğunu gösterdi.

Anahtar Kelimeler: COVID 19, Girişimcilik, Liderlik, İş Riski, KOBİ'ler.

1. INTRODUCTION

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) has a pivotal role to certain extent in improving economic growths at both; national and international level (Kot et al. 2019; Kot et al. 2020). This research study covers Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) facing rapid changes in activities and operations including supply chain and external factors on account of COVID-19, particularly influencing the IT sector.

This study identifies the rapid changes, problem statement, structure of process, market value and future prospects of Small medium-sized enterprises affected by COVID-19 in the field of information technology (IT).

The pandemic already caused major dislocation among small businesses. The probability of closure was negatively related to the duration of the crisis predicted. The hazard of COVID-19 is financial disaster for millions of individuals and small companies, but some small enterprises of the technology sector are benefiting from these considerable changes (Davies, 2020).

It is important for small businesses and entrepreneurs to think about changing and adjusting strategies while experiencing changes in consumer habits to explore ways to meet the new market demands. With customers going online in response to coronavirus restrictions IT SMEs learn how to quickly shift their network to fast-track, evaluate, and introduce new mobile apps, pages, and touchpoints as per the sufferings of different organisations like education, health, fashion, food etc.

The COVID-19 has resulted in a worldwide closure of schools. About 1.2 billion kids are out of the classroom worldwide. As a result, education has radically changed with the distinctive emergence of e-learning, where teaching is carried out remotely and on digital platforms which shows that online learning has improved information retention and take less time. Many small medium-sized online learning platforms provide cheap and free access to their services to overcome these circumstances. Although some educationists believe that the unplanned and rapid transition to online learning would result in a poor user experience that is unfavourable to sustained growth without training, inadequate capacity, and little planning. Contrary to that, I assume that a new hybrid education model will emerge, with substantial benefits due to the further acceleration of the introduction of information technology in education, and that online education will eventually become an integral part of school education (Li and Lalani, 2020).

The full consequences of COVID-19 are still unclear but it is clear that there is already a substantial effect on small online businesses. Emerging data shows a major change, as shoppers cut back their shopping in stores and go online instead. In much less time, all kind of businesses may create a working e-commerce website because of the availability of vast IT SMEs. In China, online shopping has risen 15 to 20 percentage and in Italy, e-commerce has risen 81 percent. The same trend has increasingly been adopted by US customers. As the COVID-19 pandemic spread, it overtook a retail chain 's effort to refining the current website for e-commerce. Like staff around the world, the team needed to quickly learn how to communicate when working remotely. For IT SMEs the process of designing an e-commerce website is as important as its rapid launch. Because it enables businesses to monitor the progress that counts in order to learn, adapt, and drive quality improvement. This is particularly important because e-commerce presence is not a discreet initiative, but much more a programme of continuous development (Arora et al. 2020).

The coronavirus pandemic is causing large-scale loss of life globally which has also generated a major economic crisis, with a halt in production and a collapse in consumption. It is affecting both the supply and demand sides of the economy in many ways, especially SMEs. On the supply side, small businesses are witnessing a decline in capacity utilisation and availability of labour. In addition to this, supply chains are disrupted which lead to shortages of parts and intermediate products. On the demand side, the drastic and unexpected loss of demand and revenue for small and medium-sized businesses is having a significant effect on their ability to operate, creating severe liquidity shortages. Furthermore, customers experience income loss, fear of contagion and increased uncertainty, which in turn decreases investment and consumption (OECD, 2020).

1.1. Problem Statement

Small medium-sized enterprises (SMEs) are facing uncertainty in manufacturing and operations due to COVID-19, as there is insufficient data on strategies to withstand crisis situation. The entrepreneurial venture is affected to some extent. There is no conclusive evidence regarding rapid shift in the mode of online businesses that is causing sustainability and/or instability in the internal and external environmental factors of IT businesses.

1.2. Aim

The aim is “to investigate the impact of COVID-19 on the performance of the SMEs operating in London.”

1.3. Research Objectives

- To examine the various interlined variables (*such as entrepreneurship, leadership, job risk, functionality, earnings, and supply chain activities*) related to SMEs performance and their positionality during the COVID-19.

- To identify the leverage and disruption IT sector operations faced during the lockdown because of spread of corona virus.

- To determine the effects of the Coronavirus on potential entrepreneurs and upcoming SMEs.

2. LITERATURE REVIEW

Small medium-sized enterprises(SMEs) SMEs are classified as companies with a maximum of 250 employees and an annual turnover not exceeding EUR 50 million, according to the European Union (2003), while in the United States, an SME may have up to 1,200 employees. In addition, small companies can be categorized as they have less than 50 employees and maximum turnover could be EUR 10 million. (Decker et al. 2006).

In most countries, SMEs form the majority of businesses. According to the Small Business Administration (SBA) report, 99.9 per cent of U.S. businesses were comprised of small enterprises. Likewise, in Australia SMEs make up 98% of all businesses, produce one-third of the total GDP (Ward, 2020).

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are about leadership that makes small businesses competitive and leads the company to long-term stability and places internal and external stakeholders on the road to success with some common challenges (Iwasaki, 2018). The leaders of small and medium-sized businesses need to consider elements inside and outside their sector and create a resilient organisation (Hussain and Asghar, 2019). Intrinsic motivation is the cornerstone of entrepreneurship that creates and organises a business company to deal with the odds with all of its difficulties in profit making, vision and strategy.

2.1. Entrepreneurship

An entrepreneur is an individual who establishes a company with the intention of making a profit and also regarded as the origins of new ideas or innovators, by replacing old with a new innovation in the market. Entrepreneurship, along with all of its complexities, is the willingness and readiness to create, organise and operate a business venture to make a profit. There are four types of entrepreneurship; small business, scalable start-up, large

company and social entrepreneurship (Kent et al. 2009).

2.2. Leadership

The prime objective of a business is to maximise profit (Haque et al. 2020). Leadership is the practise of motivating workers to achieve corporate goals and quality in organisation (Naylor, 1999). Aspiring leaders must determine the above contribution to fit into every form of business, circumstances, community and person. To lead effectively in the future, it is beneficial to have a detailed understanding of an organisational style's purpose and vision. Leadership strategy requires the strong character and selfless determination (Jenkins, 2013). Moreover, it is the combination of production of human resources, environmental scanning, information system, organisational control and the formulation of policies. Authentic leaders are hopeful and optimistic (Haque et al. 2020), even in the times of uncertainties.

3. The COVID-19 PANDEMIC HAS HIT SMES AT AN UNPRECEDENTED SPEED AND SCALE IN THE FOLLOWING SECTORS:

3.1. Effect on Earning

Recent research in the United Kingdom on the potential effect of the crisis on company-sized employee earnings indicates that the decrease in earnings are substantially higher for workers in smaller firms than larger firms, while majority of younger employees are at unemployment risk (Bell et al., 2020). Not to mention that low-income employees, minority business owners and less skilled business owners are also vulnerable to the crisis (McKinsey, 2020a).

3.2. Jobs at Risk

The ILO COVID-19 and Workplace Monitor (ILO, 2020) reveals that global employment in the sectors most at risk is highly concentrated in firms with fewer than 10 workers. Moreover, a recent report on the effect of the pandemic in Europe (McKinsey, 2020a) explores that at least two out of three jobs at risk are in small and medium-sized enterprises and more than 30 percent of all jobs at risk are in micro-enterprises consisting of nine or fewer workers. Job risk could lead to develop a stress. Stress in a simple term is defined as a common response to attack driven from the disturbance of body's natural equilibrium (Haque and Aston, 2016; Haque et al. 2018; Haque et al. 2020).

3.3. Effect on Supply Chain

The coronavirus epidemic has shown the fragility in the legality, durability and

sustainability in SMEs supply chains (Lin and Lanng, 2020). SCs around the world have undergone an unparalleled series of shocks triggered by the spread of the COVID-19 (Ivanov, 2020). Recent data from *Tradeshift*, a global supply chain management tool, shows the effect to which extent the trade and demand affected that predicts that the effects of the initial shock will continue to exist in the coming months.

3.4. SME Debt

Many of the policy initiatives introduced during the COVID-19 crisis to maintain companies follow debt financing instruments. As a result, SME debt can increase markedly. This could pose challenges to business solvency, especially in countries that already exhibited high debt leverage in private firms (ECB, 2020).

3.5. Recovery Rate

Another significant point concerns the issue of how to rebound from larger companies for SMEs. It's too early to address the question for many countries where lockdown is either imposed or is only progressively uplift.

4. IMPACT OF COVID-19 ON SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMES) IN INFORMATION TECHNOLOGY (IT) SECTOR

The coronavirus (COVID-19) pandemic triggers widespread fear and economic hardships for small medium-sized enterprises across the globe. The situation is shifting swiftly, number of individuals considered to assemble in a single location has decreased from thousands, to hundreds, to ten. Universities, colleges, restaurants, gyms, malls, movie theatres have been closed for an uncertain period of time, adding to the difficulty of many people working or studying remotely. The COVID-19 Pandemic has caused drastic changes in industries, and Information Technology (IT) is the major among them. As most organisations have gone digitalised, this has moved into high gear to satisfy the sudden demand for online work and collaboration solutions. Due to the requirement for various kinds of apps and websites for all sorts of organisations as per the need for time, the crisis is profoundly affecting the small IT businesses.

4.1. Healthcare

IT provides a forum for public health agencies to access the data needed to track the spread COVID-19 pandemic. For example, the 'Worldometer' offers a real-time report on the actual number of individuals reported to have COVID-19 worldwide, including regular new

cases of the disease, distribution of disease by nations and seriousness of disease (recovered, critical condition or death) (Ting et al. 2020).

The small hospital industries were able to take advantage of the worldometer initiative and look for small tech houses that can create apps or websites to maintain the list of their patients by which they can easily take preventive measures to keep their own resources in mind.

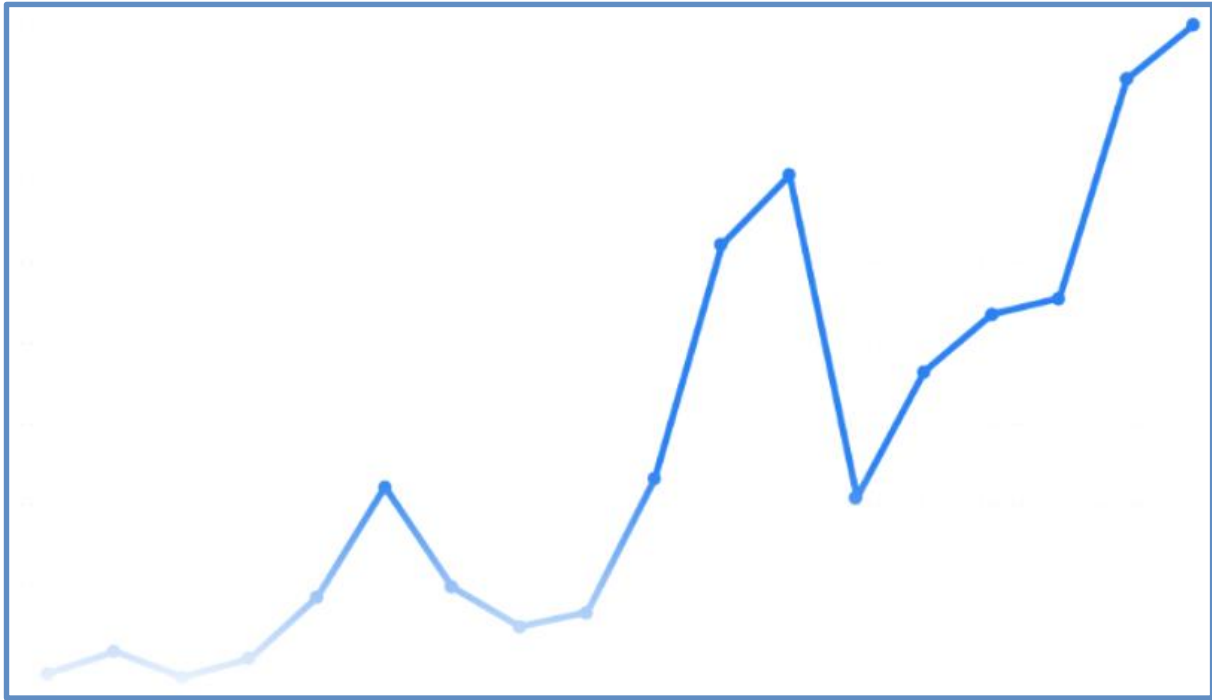
4.2. Education

The spread of COVID-19 compelled the educational institutions to shutdown worldwide. This tested their preparedness to deal with a crisis that needs the aid of advanced technology to allow successful online learning, including hardware and software. This closure stimulated the creation of online learning environments in order not to hinder learning. (ref) Schools and universities have been involved as how to offer better online course material, engage learners and perform evaluations. Therefore, COVID-19 has evolved them to invest in online learning methods by approaching to IT SMEs as they can design desirable online learning systems, including web-based applications to distribute, monitor and manage internet courses such as whiteboards, chat rooms, polls, quizzes, discussion forums, and surveys that allow instructors and students to interact side by side and share content of the course online according to the requirement of educational institutions (Mukhtar et al. 2020).

4.3. E-Commerce

COVID-19 has been shifting environment for Ecommerce. Retail businesses around the world are being affected through rapidly changing customer behaviour to supply issues. As shopping centres were closed due to lockdown, small retailers were searching for a choice to meet their target market, which was fulfilled by the help of small medium-sized software houses providing an online marketplace where sellers and buyers could manage their logistics and supplies. Different SMEs channels offered them an ability to keep their companies going in tough times by creating the perfect business conditions across their network to fast-track, evaluate, and introduce new mobile apps, pages, and touchpoints (Columbus, 2020).

Small companies follow online platforms to market their products as per the demands for basic and general goods. Consumers are more inspired than ever to stay home and shop online. E-commerce pattern and habit is being developed and reinforced by millions of consumers before the vaccine is introduced (Hanif, 2020).



Source: (Clement, 2020)

Retail networks witnessed an unparalleled rise in global traffic between January 2019 and June 2020, surpassing even traffic levels from the holiday season. Overall, retail websites produced nearly 22 billion visits in June 2020, up from global visits of 16.07 billion in January 2020 (Clement, 2020).

The IT industry is projected to have a massive market boom from US\$ 131 Billion in 2020 to US\$ 295 by 2025 in the next five years. The key reason for this economic growth is the increased demand for software and social media channels due to deadly virus (Market Data Forecast, 2020). Additionally, a lot of other opportunities opened up in the IT industry, such as the increasing need for technology of the 5th generation (5 G). All types of organisations face different types of challenges (Ślusarczyk and Haque, 2019). This will help to improve links that sustain the remote interactions. This has been the highest priority due to the pandemic for many organisations. All of these resources allow individuals to keep in contact with their family members, online shopping, virtual research, and hold conference meetings and work at the same time. The economy will also grow because people have realised the value of the Internet and technology during these crises, as this allows us to remain safe.

The inductive-deductive approach of Sekaran and Bougie (2012) used in this study led to the formation of following hypotheses:

H1: *Entrepreneurship in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

H2: *Leadership in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

H3: *SMEs' functionality in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

H4: *Job risk in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

H5: *Earning in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

H6: *Supply chain activities in COVID-19 affects the SMEs' performance.*

5. RESEARCH METHODOLOGY

Research is a systematic and step-by-step process (Sekaran and Bougie, 2012). The core of every research lies in the methods and its appropriate justification (Haque et al. 2018). This is a cross-sectional research because it aims to complete in less than a year with only one-time interval (Haque and Aston, 2016). The longitudinal designs are used when the same respondent is included twice in the study in two different intervals (Haque and Aston, 2016). Thus, cross-sectional is preferred because there is single time interval.

The research philosophy is the set of belief a researcher follows (Saunders et al. 2013). Positivism (quantitative), interpretivism (qualitative), pragmatism (mixed) and realism (mixed relevancy) are types of philosophies (Saunders et al. 2013). This research follows positivist philosophy as the emphasis of the research is to attain mathematical objectivity. In other words, the correlation between the research variables are expressed through numeric rather than focusing on the qualitative perspective. Hence, this study is categorized as the quantitative study because the statistical and numerical significance is the main theme. Thus, it aims to explore factual truth (quantitative perspective) rather than useful truth (qualitative perspective) (Faizan et al. 2019).

Since, this research falls into scientific paradigm therefore the relationship between research variables are examined through establishing research hypothesis, which is conceived through the Sekaran and Bougie (2012) proposed “hypothetico-inductive-deductive” method. This means that the hypotheses are established at the start of the research through the research question and using the statistical test, data was deduced to reach specific conclusion.

Sample set is the sub-set of the population (Sekaran and Bougie, 2012). Hence, it is essential to determine the sample size in the research. In this research, sampling framework includes the entire IT SMEs operating in the UK. Within the sampling framework, the representative sample set are the SMEs operating in the London. Research is always about depth rather than width (Urbański and Haque, 2020). Thus, to ensure there is specificity about

the results, sample set is determined through inclusion and exclusion criteria. As a part of inclusion criteria, only SMEs operating in the IT sector within the London were selected so that the research could be carried in depth while all the other types of SMEs were excluded.

According to Roscoe (1975), the representative sample size depends on the type and nature of the research. However, the rule of thumb is a sample size between 30 and 500 is sufficient to draw logical conclusion. Following, the same approach, the sample size of this research is 30, which is the minimum required to complete the survey. After determining the sample size, next step was to consider a sampling technique for gathering the data. According to Haque et al. (2018), the fair representation of the sample is often attained through combining different sampling techniques. It helps in reducing the over-reliance on one particular method. Hence, this research, different non-probability sampling techniques were combined. In order to justify the preference of non-probability over probability, it is important to know that in the probability sampling each event has equal chance of selection whereas no-equal chances of selection means non-probability sampling technique (Sekaran and Bougie, 2012). Since, this research is carried on small proportion thus, it is not realistic with the time constrain to use the probability sampling. Hence, non-probability is preferred in this study. As a part of non-probability sampling, the convenience, snowball (referral) and networking techniques are combined so that as many as possible participants could be gathered. The use of different techniques also helps in reducing over-reliance on one method. Furthermore, the gatekeeper's approach is considered to attain formal consent from the participating organisations and circulation of the research instrument.

Research instruments enable the researchers in gathering the data (Saunders et al. 2013). There are different types of research instruments used for gathering data, however, based on the nature (which is quantitative) of this study, survey is selected method. The survey was formed through Googledoc so it was an online survey following DAB (demographic-attitudinal-behavioral) questions. DAB means that the first section of the survey contains question related to demographic characteristics including gender, age, income, qualification and so on. The second section contains the attitudinal questions seeking their attitude and knowledge towards the research phenomenon, followed by behavioural question as to how they see, act and react to certain aspects.

The reason for using on-line survey was because of the COVID-19, the personal visits were not ideally suitable. Often the companies were working from home and therefore, the on-line was preferred over in-person survey. The questions were based on the 5-points rating

scale (1=strongly disagree, 2= disagree, 3=neither agree or disagree, 4=agree and 5-strongly agree). The reason for using ordinal scale was to give the respondents a range of degree for expressing their thoughts while ensuring there is neutrality option, in case they are undecided. The formal consents were attained through gatekeepers, using own networking and connections to reach out participants. LinkedIn proved an important social platform for this purpose.

Since, this is quantitative study, therefore, sophisticated statistical tool was used to quantify and express the relationship between variables. SPSS 24.0 software was used to numerically express the significance of relationship. For the reliability of the survey instrument, Cronbach's alpha was used and KMO Bartlett test for the validity of the instrument. Since, the Cronbach's alpha scored 0.763, thus, the reliability is good. Moreover, the KMO Bartlett's scored 0.812, reflecting good validity of the research instrument. It was followed by the Shapiro-Wilk test to assess whether the data was normally or abnormally distributed. Based on the test, it was found that data was normally distributed ($0.23 > 0.05$), hence, parametric (Pearson's correlation) test was preferred over non-parametric (Spearman's correlation) test. Furthermore, multiple regression is used for linear regression instead of single regression.

6. RESEARCH ETHICS

Research ethics are an important aspect of research, ensuring that appropriate standards are embraced which requires a great deal of collaboration between several different individuals in various disciplines and organisations, while ethical standards promote values such as transparency, responsibility, mutual respect and fairness that are central to collaborative work (Resnik, 2011). As research is conceived, it is important to balance many ethical considerations such as:

6.1. Informed Consent

It is the main ethical element of conducting research. It means a person knowingly, willingly, intelligently and in a clear manner and manifestly, grant his consent. Free and informed consent must include an introduction to the study and its purpose, as well as a description of the selection of the subjects and the methods to be followed (Fouka and Mantzorou, 2011).

6.2. Securing Anonymity and Confidentiality

It means, when the identity of the subject cannot be connected to personal answers,

anonymity is covered. If the researcher cannot guarantee anonymity, he/she must discuss confidentiality, which is the researcher's handling of private information in order to protect the privacy of the topic. The respect and protection of respondents, subjects and teammates should also be prior to ensuring that their privacy is not damaged (BBAMBA, 2015).

The ethical considerations were maintained throughout the research. It was ensured that the confidentiality of the respondents is not compromised at any stage of the research. It was also clarified that the participation is voluntary, which means no monetary rewards.

7. RESULTS AND DISCUSSION

Table 1: Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	0.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Table 2: Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.763	.752	5

The Cronbach's alpha score is 0.763, which is greater than 0.7 (minimum acceptable value in social sciences), thus the items of the survey are reliable ($0.763 > 0.7$). In other words, research instrument is acceptable because it is 'free from measurement error'.

Table 3: KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.812
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	5235.143
	Df	13
	Sig.	.000

Test results showed that 0.812, which is greater than par acceptable value (0.7), thus, the instrument is valid

Table 4: Descriptive Statistics

Demographic Variables	Descriptive Statistics					
Gender	Male 58%			Female 42%		
Age	18-28 32%	29-38 36%	39-48 18%	49 or Above 14%		
Education	High School 11%	Bachelor 61%	Master 19%	Diploma/Other 9%		
Experience	> 1 year 5%	1-2 years 15%	3-5 years 55%	6-8 years 9%	9-10 years 6%	11 or Above 10%

The above descriptive table showed that majority of the participants are male (58%) in the age bracket between 29-to-38 (36%), having bachelor's degree (61%) and 3-to-5 years' experience (55%) (Table 4).

Table 5: Correlations between COVID-19 and variables of interest

Correlation Variables	Pearson Correlation	Sig Value	Results	Interpretation
COVID-19 & Entrepreneurship	-0.811	0.000	$P < \alpha$	***
COVID-19 & Leadership	-0.722	0.002	$P < \alpha$	**
COVID-19 & SMEs functionality	-0.859	0.004	$P < \alpha$	**
COVID-19 & Job risk	0.747	0.000	$P < \alpha$	***
COVID-19 & earnings	-0.719	0.001	$P < \alpha$	**
COVID-19 & Supply chain	-0.786	0.000	$P < \alpha$	***

Shapiro-wilk test confirmed the data is normally distributed therefore parametric Pearson Correlation test used and it is found that there is strong significant negative correlation between COVID-19 and all variables of interest including; entrepreneurship ($r=-0.811$), leadership ($r=-0.722$), SME's functionality ($r=-0.859$), earnings ($r=-0.719$), and supply chain activities ($r=-0.7816$) except job risk, ($r=0.747$; Table 5) which has a positive relationship.. Thus, this means that over 70% variation in the all variables are caused by the COVID-19. Moreover, results established significant evidence against the null hypotheses ($p=.000 < 0.05$;

Table 5, where ***=highly significant). Hence, all variables are confirmed to have significant association with the environmental change due to COVID-19. All variables showed to have negative relationship, indicating that due to COVID-19. However, the positive correlation with Job risk means that the higher the COVID-19 situation, the higher is the risk of losing jobs ($p=.000<0.05$; Table 5).

After establishing the correlation, next step was to identify the multiple regression to measure which variable has higher or lower regression.

7.1. Multiple Regressions

The model summary revealed that R2 for both countries is over 0.6, which means that over 60% variation in the logistic enterprises' performance is caused by predictors such as limited knowledge, implementation barriers, recognition of potential changes, benefit appearance time period, preparing staff of changes, and other priorities than introduction of industry 4.0. In depth, it showed that 63.4% variation in Canada and 61.2% variation in Poland, the variables in questions (predictors) cause variation in the logistic enterprises' performance (Table 2).

Table 6: Model Summary^{a,b}

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.652 ^b	.643	.612	1.17501

a. Predictors: (Constant), Entrepreneurship, Leadership, SMEs functionality, Job risk, Earnings, Supply Chain Activities

b. Dependent Variable: SMEs' Performance

Table 7: ANOVA^{a,b}

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	95.584	1	29.811	28.05	.000 ^b
Residual	71.693	29	1.761		
Total	167.277	30			

The model summary showed R2 (regression)=0.643 (Table 6), which is acceptable in the social science research whereas ANOVA model confirmed F= 28.05 for the SMEs, indicates the model's explanatory power 28.05% (Table 7). Furthermore, the sig value is less

than alpha ($=0.000 < 0.05$), confirming the model is statistically significant. In other words, the model is a good fit.

Table 8: Coefficients^{a,b}

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.578	.621		2.541	.001
Entrepreneurship in COVID-19	.073	.009	.53	8.111	.000
Leadership in COVID-19	.429	.067	.39	7.342	.000
SMEs functionality in COVID-19	.322	.062	.29	5.193	.000
Job risk in COVID-19	.327	.092	.32	3.554	.001
Earnings in COVID-19	.176	.079	.15	2.227	.001
Supply chain activities in COVID-19	.166	.078	.14	2.128	.002

a. variables of interest

b. Dependent Variable: SMEs' Performance

The threshold value for t-test is greater than 1.96. Thus, it is found that entrepreneurship in COVID-19 has statistically significantly affected the SMEs performance in London (t-value: $8.111 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). Hence, we do not reject hypothesis 1. This is a new finding and partially support work of Kent et al. (2009) that uncertainties and complexities at entrepreneurial level significantly affect the performance of SMEs. Furthermore, leadership in COVID-19 has statistically significantly affected the performance of SMEs operating in London (t-value: $7.342 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). We do not reject hypothesis 2. Hence, the work of Jenkins (2013) is confirmed that the leadership in different situations has a significant role in determining the performance of the SMEs. It is also evident that the SMEs' performance is significantly affected by the functionality of SMEs in COVID-19 (t-value: $5.193 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). Again, we do not reject hypothesis 3. This study supports the work of Bell et al. (2020) and McKinsey (2020b) that earning of the SMEs as well as individuals are significantly affected by COVID-19. Study also found that Job risk in COVID-19 has statistically significantly affected the SMEs performance in London (t-value: $3.554 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). We do not reject hypothesis 4. This study supports the work of ILO (2020) and McKinsey (2020a) that job risk has increased due to COVID-19 and it has adversely influenced the performance of SMEs. Further, the earnings of firms have

reduced in COVID-19 affecting the SMEs performance (t-value: $2.227 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). We do not reject hypothesis 5 and hence, support the work of McKinsey (2020b). Lastly, results confirmed that supply chain activities in COVID-19 has statistically significantly affected the SMEs performance (t-value: $2.128 > 1.96$; $p=.000 < 0.05$; Table 8). We do not reject hypothesis 6. The supply chain activities are significantly affected by the COVID-19, which led to reduce the efficiency and performances of different SMEs in London, therefore, present findings support work of Lin and Lanng (2020).

Using funnel approach, it was found from the survey that the limited benefits of the lockdown has been the working from home, reduction of expenses on the employees part and the business expenditures such as the use office utility bills etc. has reduced for the companies. Nevertheless, these benefits are only handful while the negative impact has been higher. It is also found that work-life-balance has disturbed more as employees have to work additional hours. This supports the arguments of Zehra and Faizan (2017).

8. CONCLUSION

This study concludes that SMEs play a significant role in contributing towards the economy of the country. The results confirmed that there is a strong negative correlation between the COVID-19 and the variables of interest. It was found that apart from job risk all other variables namely; entrepreneurship ($r=-0.811$), leadership ($r=-0.722$), SME's functionality ($r=-0.859$), earnings ($r=-0.719$), and supply chain activities ($r=-0.7816$) has a significant strong negative correlation with the COVID-19. This means that due to COVID-19, all above-mentioned attributes are negatively affected. There is reduction in each of them. Interestingly, job risk has found to have a positive correlation ($r=0.747$), confirming that higher the COVID-19 situation, the higher are the risk of losing jobs. This means that with the escalation of the COVID-19 cases, there are more and more lay-offs. It is therefore concluded that all considered variables have significant linkage with the environmental change such as COVID-19.

It is also sum-up from this study that entrepreneurship in COVID-19 has statistically significantly affected the SMEs performance (t-value: $8.111 > 1.96$). There was no previous study to confirm this attribute, which means new knowledge contributed. Present study partially supports work of Kent et al. (2009) that complexities and uncertainties at entrepreneurial level affect significantly the SMEs' performance. Similarly, leadership in COVID-19 found to have strong regression in the SME's performance (t-value: $7.342 > 1.96$). Therefore, our findings

confirmed that the work of Jenkins (2013), which is SMEs' performance is determined by the constantly changing role of leaders in different situations. Furthermore, it is concluded that the functionality of SMEs in COVID-19 has a significant impact on the SMEs' performance (t-value: $5.193 > 1.96$). We support the work of Bell et al. (2020) and McKinsey (2020b) also that the earning of both firms and employees are significantly affected by COVID-19. Moreover, the job risk has escalated in the COVID-19, which has significantly affected the SMEs' performance (t-value: $3.554 > 1.96$). Same was concluded by ILO (2020) and McKinsey (2020a). Earnings has reduced (t-value: $2.227 > 1.96$). Lastly, we found supply chain activities in COVID-19 has statistically significantly affected the SMEs performance (t-value: $2.128 > 1.96$). There is a reduction in the performance and efficiency therefore, present findings support work of Lin and Lanng (2020).

Moreover, it is concluded that there are some benefits too, but these are limited. Commute and utility expenses has reduced. However, the work-from-home is additional stress, which means we support work of Zehra and Faizan (2017).

9. RECOMMENDATIONS

Based on the study findings, it is recommended that the SMEs shall consider the introduction of ABC Model (proposed by Haque and Oino, 2019). Awareness-Balance-Control (ABC) would be useful for reducing the stress of employees while working from home. There should also be the proper introduction of 24/7 on-line IT support so that the flow of operations is not affected. The use of contingency approach should be introduced as rather than laying-off employees, there should be reduction in the hours of employees and a rotation policy. There is also a suggestion that the SMEs shall work on improving the ethical leadership attributes of the leaders so that entrepreneurs are more considerate. The earnings have reduced significantly and there are uncertainties about job. Hence, there should be a new system of 'employment insurance certainty' to assure that some sort of protection is given to the workers.

It is recommended to the future researchers to ensure that there are interviews with the experts and the employees to gain more deeper insight. The interviews will help in unearthing some of the embedded hidden truths that are not visible from the quantification of results. The feelings and expressions are better understood when explored from the qualitative lens. The sample size of the study shall be improved so that there is higher generalizability of the results. It would increase the reliability and validity of the findings.

REFERENCES

- Arora, A., Christiani, P., Dreischmeier, R., Libarikian, A., & Yegoryan, H. (2020). *Building an e-commerce business: Lessons on moving fast*, McKinsey Digital, Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Building%20an%20e%20commerce%20business%20Lessons%20on%20moving%20fast/Building-an-e-commerce-business-Lessons-on-moving-fast.pdf>. (Accessed: 22 September 2020)
- BBAMBA (2015). *Ethics in Business Research*. Available at: <https://bba-mba.net/ethics-in-businessresearch.html#:~:text=Ethics%20are%20norms%20or%20standards,and%20our%20relationship%20with%20others.&text=The%20goal%20of%20ethics%20in,This%20objective%20is%20usually%20achieved>. (Accessed: 19 September 2020)
- Bell, B., Bloom, N., Blundell, J., & Pistaggeri, L. (2020). *Prepare for large wage cuts if you are younger and work in a small firm* | VOX, CEPR Policy Portal, VOX CEPR Poliy Portal, Available at: <https://voxeu.org/article/prepare-large-wage-cuts-if-you-are-younger-and-work-small-firm>. (Accessed: 19 September 2020)
- Clement, J. (2020). *COVID-19 impact on global retail e-commerce site traffic 2019-2020*, Statista, Available at: <https://www.statista.com/statistics/1112595/covid-19-impact-retail-e-commerce-site-traffic-global/>. (Accessed: 19 September 2020)
- Columbus, L. (2020). *How COVID-19 Is Transforming E-Commerce*, Forbes, Available at: <https://www.forbes.com/sites/louiscolombus/2020/04/28/how-covid-19-is-transforming-e-commerce/#515724f23544>. (Accessed: 18 September 2020)
- Davies, J. (2020). *Who is set to benefit from the COVID-19 Outbreak?* Telecoms, Available at: <https://telecoms.com/503247/who-is-set-to-benefit-from-the-covid-19-outbreak/>. (Accessed: 21 September 2020)
- Decker, D., Schiefer, G., & Bulander, R. (2006). A SME-suitable Framework for Mobile Services, *Specific Challenges for Small and Medium-Sized Enterprises (SME) in M-Business*, 1(1), 6-7.
- ECB (2020). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area - October 2019 to March 2020*, European Central Bank, Available at: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/ecb.safe202005~c4b89a43b9.en.html#toc1. (Accessed: 17 September 2020)

- Faizan, R., Haque, A.U., Cockrill, A., & Aston, J. (2019). Females at Strategic Level affecting Logistics Firms' Competitiveness: Qualitative Comparative Analysis, *Forum Scientiae Oeconomia*, 7(1), 57-71.
- Fouka, G., & Mantzrorou, M. (2011). What are the Major Ethical Issues in Conducting Research? Is there a Conflict between the Research Ethics and the Nature of Nursing? *Health Science Journal*, 5(1), 3-14.
- Hanif, U. (2020). *Small businesses use online platforms to sell products*, Tribune, Available at: <https://tribune.com.pk/story/2217350/2-small-businesses-use-online-platforms-sell-products>. (Accessed: 19 September 2020)
- Haque, A.U., & Aston, J. (2016). A Relationship between Occupational Stress and Organizational Commitment of I.T Sector's Employees in Contrasting Economies. *Polish Journal of Management Studies*, 14(1), 95-105.
- Haque, A.U., & Oino, I. (2019). Managerial Challenges for Software Houses related to Work, Worker and Workplace: Stress Reduction and Sustenance of Human Capital, *Polish Journal of Management Studies*, 19(1), 170-189.
- Haque, A.U., Aston, J., & Kozlovski, E. (2018). The impact of stressors on organisational commitment of managerial and non-managerial personnel in contrasting economies: Evidences from Canada and Pakistan, *International Journal of Business*, 23(2), 152-168.
- Haque, A.U., Sher, A., & Urbański, M. (2020). Is the role of authentic leadership effective in managing occupational stress and psychological capital?. *Forum Scientiae Oeconomia*, 8(2), 59-77.
- Hussain, N., & Asghar, Z. (2019). The correlation between resilience (suppliers' characteristics) and supply chain disruption: Evidence from dairy SMEs in Pakistan. *International Journal of Applied Business and Management Studies*, 4(2), 73-94.
- ILO (2020). *ILO Monitor: COVID-19 and the world of work*, ILO, available at: <https://gisanddata.maps.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6>. (Accessed: 20 September 2020)
- Ivanov, D. (2020). Viable supply chain model: integrating agility, resilience and sustainability perspectives—lessons from and thinking beyond the COVID-19 pandemic. *Annals of Operations Research*, 1.

- Jenkins, T. (2013). Reflections on Kenneth E. Boulding's The Image: Glimpsing the roots of peace education pedagogy. *Journal of Peace Education and Social Justice*, 7(1), 27-37
- Jo Iwasaki. (2018). *How vision and strategy help small businesses succeed: Governance needs of SMEs*. Available at: <https://www.accaglobal.com/pk/en/professional-insights/risk/governance-needs-of-smes.html>. (Accessed: 20 September 2020)
- Kent, C. A., Sexton, D. L., & Vesper, K. H. (2009). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Available: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1496225. (Accessed: 20 September 2020)
- Kot, S., Haque, A.U., & Baloch, A. (2020). Supply Chain Management in SMEs: Global Perspective. *Montenegrin Journal of Economics*, 16(1), 87-104.
- Kot, S., Haque, A.U., & Kozlovski, E. (2019). Strategic SCM's Mediating Effect on the Sustainable Operations: Multinational Perspective. *Organizacija*, 52(3), 219-235.
- Li, C., & Lalani, F. (2020). *The COVID-19 pandemic has changed education forever. This is how*, World Economic Forum, Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/coronavirus-education-global-covid19-online-digital-learning/>. (Accessed: 22 September 2020)
- Lin, J., & Lanng, C. (2020). *Here's how global supply chains will change after COVID-19*, World Economic Forum, Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2020/05/this-is-what-global-supply-chains-will-look-like-after-covid-19/>. (Accessed: 20 September 2020)
- Market Data Forecast (2020). *Impacts of COVID-19 on the Information Technology (IT) industry*, Available at: <https://www.marketdataforecast.com/blog/impacts-of-covid19-on-information-technology-industry>. (Accessed: 20 September 2020)
- McKinsey (2020a). *How to rebuild and reimagine jobs amid the coronavirus crisis*, Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/how-to-rebuild-and-reimagine-jobs-amid-the-coronavirus-crisis>. (Accessed: 15 September 2020)

- McKinsey (2020b). *Which small businesses are most vulnerable to COVID-19--and when*, Available at: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/americas/which-small-businesses-are-most-vulnerable-to-covid-19-and-when>. (Accessed: 18 September 2020)
- Mukhtar, K., Javed, K., Arooj, M., & Sethi, A. (2020). Advantages, Limitations and Recommendations for online learning during COVID-19 pandemic era. *Pakistan Journal of Medical Sciences*, 36(COVID19-S4), 27-31.
- Naylor, J. (1999). *Management*. Harlow, England: Prentice Hall.
- OECD. (2020). *Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses*. Available at: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>. (Accessed: 18 September 2020)
- Resnik, D. B. (2011). *What is ethics in research and why is it important?* National Institute of Environmental Health Sciences. Available at: <http://www.niehs.nih.gov/research/resources/bioethics/whatis>. (Accessed: 17 September 2020)
- Roscoe, J.T. (1975). *Fundamental Research Statistics for the Behavioural Sciences*, 2nd edition. New York: Holt Rinehart and Winston.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2013). *Research Methods for Business Students*. 7th ed, Harlow: Prentice Hall Financial Times.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2012). *Research methods for business: A skill building approach*. (6th ed.). West Sussex, UK: John Wiley and Sons.
- Ślusarczyk, B., & Haque, A.U. (2019). Public services for business environment: challenges for implementing Industry 4.0 in Polish and Canadian logistic enterprises. *Administratie si Management Public*, (33), 57-76.
- Ting, D. S. W., Carin, L., Dzau, V., & Wong, T. Y. (2020). Digital technology and COVID-19. *Nature Medicine*, 26, 259-461.
- Urbański, M., & Haque, A.U. (2020). Are You Environmentally Conscious Enough to Differentiate between Greenwashed and Sustainable Items? A Global Consumers Perspective. *Sustainability*, 12(5), 1-26.

Ward, S. (2020). *What Are SMEs?* Available at: <https://www.thebalancesmb.com/sme-small-to-medium-enterprise-definition-2947962>. (Accessed: 19 September 2020)

Zehra, N., & Faizan, R. (2017). The Impact of Occupational Stress on Employees at Project Based Organizations (PBOs) in Pakistan. *International Journal of Applied Business and Management Studies*, 2(1), 1-9.