



### **Sahibi/Owner**

Prof. Dr. Gökhan ÖZER

### **Editör/Editor-in-Chief**

Assoc. Prof. Dr. Volkan ÖZBEK

### **Editörler Kurulu/Editorial Board**

Assoc. Prof. Dr. Fatih KOÇ	Kocaeli University
Assoc. Prof. Dr. Hüseyin KAYA	Istanbul Medeniyet University
Asst. Prof. Mehmet GÜNLÜK	Mugla Sıtkı Kocman University
Assoc. Prof. Dr. Serhat ERAT	Gebze Technical University
Asst. Prof. Dr. Mustafa GÜNALAN	Kahramanmaraş Sütçü Imam University
Assoc. Prof. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM	Balıkesir University
Assoc. Prof. Dr. Alin STANCU	Bucharest Academy of Economic Studies
Assoc. Prof. Dr. Boon Cheong CHEW	Universiti Teknikal Malaysia Melaka
Dr. Mohd Syaiful Rizal Bin Abdul Hamid	Universiti Teknikal Malaysia Melaka

### **Danışma Kurulu/Advisory Boards**

Prof. Dr. Enver ALPER GÜVEL	Cukurova University
Prof. Dr. Ersan BOCUTOĞLU	Karadeniz Technical University
Prof. Dr. Halit YANIKKAYA	Gebze Technical University
Prof. Dr. Gülfetin ÇELİK	Istanbul Medeniyet University
Prof. Dr. İsmail BAKAN	Kahramanmaraş Sutcu Imam University
Prof. Dr. Kenan AYDIN	Yildiz Technical University
Prof. Dr. Mehmet ARSLAN	Gazi University
Prof. Dr. Muhsin HALİS	Sakarya University
Prof. Dr. Mümin ERTÜRK	Istanbul Esenyurt University
Prof. Dr. Nigar DEMİRCAN ÇAKAR	Duzce University
Prof. Dr. Semih YILDIRIM	Yildirim Beyazit University
Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ	Celal Bayar University
Prof. Dr. Bahtışen KAVAK	Hacettepe University
Prof. Dr. Dilek DİNLEYİCİ	Dokuz Eylul University
Prof. Dr. Ege YAZGAN	Istanbul Bilgi University
Prof. Dr. Hatice DOĞUKANLI	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Halit KESKİN	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet BARCA	Yildirim Beyazit University
Prof. Dr. Öznur YÜKSEL	Cankaya University
Prof. Dr. İsmail SAĞLAM	TOBB University of Economics & Technology
Prof. Dr. İ. Öner GÜNÇAVDI	Istanbul Technical University
Prof. Dr. Melek AKGÜN	Maltepe University
Prof. Dr. M. Banu DURUKAN	Dokuz Eylul University
Prof. Dr. Meltem DENİZEL	Ozyegin University
Prof. Dr. Nevzat AYPEK	Gazi University
Prof. Dr. Recep ŞENER	Mugla Sıtkı Kocman University
Prof. Dr. Sezer KORKMAZ	Gazi University
Prof. Dr. Hüseyin İNCE	Gebze Technical University

### **Indexing and Abstracting**

ASOS	Arastırmax (Bilimsel Yayın İndeksi)
Social Science Research Network	Cite Factor
Kudos	Acar Index
Open Academic Journals Index	Academic Keys
Scientific Indexing Services	Eurasian Scientific Journal Index
Open Access Journals	Cross Ref
Sobiad	

### **İletişim/Contact**

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/iremjournal>, [vozbek@balikesir.edu.tr](mailto:vozbek@balikesir.edu.tr)

**International Review of Economics and Management**, hakemli bir dergidir. Yılda iki sayı yayınlanır.  
**International Review of Economics and Management**, a peer-reviewed academic journal. It is published every six months.

İÇİNDEKİLER	SAYFA NO
ETKİLEME TAKTİKLERİNİN İŞ PERFORMANSI VE İŞ STRESİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KİMYA SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA Yılmazcan YURTTAŞ, Serhat ERAT, Esra ALNIAÇIK	176-200
POLİTİKA FAİZİNDEKİ DEĞİŞİMLERİN BORSA İSTANBUL 100 ENDEKSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN OLAY ANALİZİ İLE İNCELENMESİ Erkan POYRAZ, Bilge TÜRKÜN KAYA, Egemen KAHRAMAN	201-220
YENİ DÜNYA DÜZENİNDE EKONOMİK EGEMENLİK – ULUS DEVLET ÇELİŞKİSİ Nurdan KUŞAT	221-240
TÜRKİYE VE SEÇİLMİŞ SINIR KOMŞULARI ARASINDA SEBZE VE MEYVE ÜRÜN GRUBUNDA KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜĞÜN ÖLÇÜMÜ Havanur ERGÜN TATAR	241-255
SOSYAL MEDYA KULLANIMININ FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA Fatih KONAK, Yasemin DEMİR	256-274

**Citation:** Yurttaş, Y., Erat, S. & Alniaçık, E. 2020. Etkileme taktiklerinin iş performansı ve iş stresi üzerindeki etkisi: Kimya sektöründe bir araştırma. *International Review of Economics and Management*, 8(2), 176-200. Doi: <http://dx.doi.org/10.18825/iremjournal.825930>

## ETKİLEME TAKTİKLERİNİN İŞ PERFORMANSI VE İŞ STRESİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KİMYA SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Yılmazcan YURTTAŞ<sup>1</sup>

Serhat ERAT<sup>2</sup>

Esra ALNIAÇIK<sup>3</sup>

Başvuru Tarihi: 14 / 11 / 2020 – Kabul Tarihi: 28 / 11 / 2020

### Özet

Başarılı bir yönetimin en önemli göstergelerinden biri, yöneticinin birlikte çalıştığı insanları etkilemede ve hedeflere bağlılıklarını sağlamadaki başarısıdır. Yöneticilerin etkileme davranışları, diğer konuların yanında, çalışanların iş yerinde yaşadığı stres ve çalışma performansını da çeşitli şekillerde etkileyebilmektedir. Bu araştırmada, yöneticiler tarafından sıkça kullanılan beş farklı etkileme taktiklerinin çalışanların iş performansı ve iş stresi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Araştırma verileri, Türkiye’de kimya sektöründe çalışan 293 beyaz yakalı çalışandan anket yöntemiyle toplanmıştır. Yapılan analizler sonucunda, meşrulaştırma yoluyla etkileme, mantıksal ikna yoluyla etkileme, karşılıklı değişim yoluyla etkileme, koalisyon taktiği yoluyla etkileme ve sokulganlık yoluyla etkileme taktiklerinin çalışanların iş performansını istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir. Mantıksal ikna yoluyla etkileme taktiklerinin iş stresini de negatif yönde etkilediği anlaşılmıştır. Ayrıca iş performansı ile iş stresi arasında negatif yönde ve anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgular tartışılarak, yöneticilere ve araştırmacılara yönelik çeşitli öneriler sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Etkileme Taktikleri, İş Performansı, İş Stresi, İkna

**Jel Kodu:** M10, M12

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Strateji Bilimi Bölümü, Gebze / Kocaeli, yilmazdan@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-5384-0914>

<sup>2</sup> Doç. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Strateji Bilimi Bölümü, Gebze / Kocaeli, erata@gtu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-0227-8914>

<sup>3</sup> Doç. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Kocaeli, esra.alniacik@kocaeli.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7155-1710>

## THE EFFECTS OF INFLUENCE TACTICS ON JOB PERFORMANCE AND JOB STRESS: A STUDY IN THE CHEMICALS INDUSTRY

### Abstract

One of the most important indicators of effective management is the success of the manager in influencing the people he works with and ensuring their commitment to the organizational goals. The influencing behaviors of managers, among other things, can affect the stress and work performance of employees in the workplace. In this study, the effects of five different influence tactics frequently used by managers on job performance and job stress were examined. Research data were collected from 293 white-collar employees working in the chemicals industry in Turkey, through questionnaires. Data analyses revealed that influence tactics through legitimating, rational persuasion, exchange, coalition tactic and personal appeal have significantly positive effects on job performance. It has been understood that rational persuasion has a significantly negative effect on work stress. Further, a negative and significant relationship between job performance and job stress was found. These findings were discussed in detail and managerial and research implications were presented.

**Keywords:** Influence Tactics, Job Performance, Job Stress, Persuasion

**Jel Classification:** M10, M12

---

## I. GİRİŞ

Bir örgütün iş dünyasındaki yoğun rekabet ortamında başarılı olmak için elinde bulunan en büyük varlığı sahip olduğu nitelikli insan kaynaklarıdır. Çünkü çalışanların işlerindeki davranışları, çalıştıkları organizasyonların başarısını olumlu ya da olumsuz olarak etkilemektedir (Bandula ve Jayatilake, 2016). Örgütler hedeflerine başarılı bir şekilde ulaşmak, rekabet avantajı sağlamak ve müşterilerine daha üstün bir değer sunabilmek için yüksek performans gösteren bireylerin (çalışanların) katkılarına ihtiyaç duymaktadırlar (Tabiu, Pangil ve Othman, 2016). Çalışanların yüksek performans göstermeleri için temel şartlardan birisi, işyerinde hem fiziksel hem de psikolojik anlamda sağlıklı bir ortamın var olmasıdır.

Çalışan performansı üzerindeki etkileri nedeniyle, işyerinde stres olgusu kavramsal tartışmalar ve pek çok görgül araştırmanın konusu olmuştur. Belirli miktarda stres yararlı görülmekte ve “olumlu” stres ve motive edici “zorluk” olarak kabul edilmektedir. Olumlu stres, çalışanların işlerini yapmalarına teşvik etmenin yanı sıra zarar görmelerini de önleyebilmektedir. Bununla birlikte, aşırı miktarda stres zararlı olabilir veya örneğin

çalışanların işten ayrılması, devamsızlık, azalan verimlilik ve kırgınlık gibi olumsuz sonuçlara yol açabilir. Stres dışsal ve çevresel nedenlerden kaynaklanabilir, ancak çalışanların kaygı duymasına, memnuniyetsizlik ve sinirlilik duygularına neden olan iç algılardan da oluşabilir. Motivasyon eksikliği, aşırı yüklenme, iş için uygun çalışma araçlarının ya da kaynaklarının eksikliği, açık bir iş tanımı eksikliği ve uygun iletişim kanallarının eksikliği de örgütlerde strese (örgütsel strese) neden olabilir ve çalışan performansı üzerinde olumsuz etki yaratabilir (Sikuku, Wamalwa ve Katiba, 2017).

Son dönemde, çalışan performansı üzerindeki etkisi araştırılan bir başka kavram da etkilemedir. Etkileme, bir organizasyonda çalışan herhangi bir kişinin hiyerarşik düzeyde etkili performans göstermesinde önemli bir faktördür. Etkili bir performans için, bir çalışan taleplerini yerine getirmek, teklifleri (istekleri) desteklemek ve kararları uygulamak için başkalarını etkilemelidir (Steizel ve Rimbau-Gilabert, 2013). Yönetimsel başarı, büyük ölçüde bir yöneticinin diğerleri üzerindeki etkileme gücünden faydalanmasına bağlıdır. Ayrıca, etkili bir yönetici, yalnızca astlarını ve mevkidaşlarını değil, üstlerini de “yönetebilmelidir”. Başka bir deyişle, kişiler arası ağlar üzerinden çalışmayı etkin bir şekilde gerçekleştirmek için yöneticiler ilgili ağları etkilemeyi başarmalı, üstleri de dahil olmak üzere başkalarının davranışlarını etkileyebilmelidir (Akhtar ve Mahmood, 2009).

Yönetici etkinliğinin en önemli göstergelerinden biri, birlikte çalıştığı insanları etkilemede ve hedeflere bağlılıklarını sağlamadaki başarısıdır (Yukl ve Tracy, 1992). Literatürde, yönetsel etkileme taktiklerinin ne sıklıkta kullanıldığı, farklı amaçlar ve farklı hedef gruplara yönelik kullanılan etkileme taktikleri vb. konuları inceleyen çeşitli araştırmalar bulunmaktadır (Ansari ve Kapoor, 1987; Kipnis, Schmidt ve Wilkinson, 1980; Yukl ve Falbe, 1990; Yukl, Chavez ve Seifert, 2005). Ancak, yöneticilerin etkileme davranışlarının, iş stresi ve çalışan performansı üzerindeki etkilerine ilişkin yeterli sayıda görgül araştırma yapılmamıştır. Bu çalışmanın temel amacı etkileme taktikleri ile iş performansı ve iş stresi arasındaki ilişkiyi incelemektir. Çalışmada etkileme taktiklerinin çıktıları olarak iş performansı ve iş stresi ele alınarak, etkileme taktiklerine dair literatürün zenginleşmesine katkıda bulunulması hedeflenmektedir. Ayrıca, iş performansı ve iş stresi arasındaki ilişkiyi de inceleyerek, birbirleriyle ilişkisi hala net bir çerçeveye oturmamış bu iki değişkene farklı bir bakış açısı sunmaya çalışılacaktır. Bu çerçevede bir sonraki bölümde, etkileme taktikleri ve iş performansı ile ilgili literatür gözden geçirilmiş, araştırmanın teorik altyapısı kurgulanmış ve araştırmanın yöntemi anlatılmıştır. Son bölümde verilerin analizi ve elde edilen sonuçlara dayalı değerlendirmeler sunulmuştur.

## II. TEORİK ALTYAPI

### II.I. Etkileme Taktikleri

Etkileme; insanların tavsiyelerini dinleme, önerilerini kabul etme veya isteklerine uyma konusunda diğerlerini ikna etme süreci olarak tanımlanabilir. Kasıtlı ya da kasıtlı olmayarak bir etkileme ajanının (etkileyenin) karşısındaki hedefin (etkilenenin) tutumu, algısı veya davranışına etkide bulunmasıdır (Akhtar ve Mahmood, 2009). İşletme yönetimi açısından bakıldığında ise, etkileyen taraf (genellikle yönetici) örgütsel amaçlara ulaşmak için etkileme taktiklerinden faydalanabilir.

Örgüt içindeki etkileme davranışı, etkilemeye teşebbüs eden kişinin ve hedefin göreceli konumlarına göre aşağı doğru, yukarı doğru ve yanal etkileme olarak üç türe ayrılabilir. Organizasyondaki resmi hiyerarşide, kendisinden daha yüksek birini etkileme girişimi, yukarı doğru etkileme davranışdır (Kipnis vd., 1980). Bu durumda, etkilemeye çalışan taraf, örgüt hiyerarşi içinde hedefin altındadır. Etkilemenin ikincisi ve üzerinde en çok çalışılan türü, etkileyen tarafın üst pozisyonda olduğu ve hedefin ast olduğu aşağı yönlü etkilemedir. Son tür ise, etkileyen ve hedefin eş düzeyde olduğu yanal etkilemedir (Akhtar ve Mahmood, 2009).

Kipnis vd. (1980), bireysel etkileme taktiklerini sert, yumuşak ve rasyonel taktikler olmak üzere üç farklı kategoriye ayıran bir sınıflandırma geliştirmiştir. Sert etkileme taktikleri, bir hedefi tehdit ve kontrol yoluyla etkilemek için kullanılabilir. Etkileme, kişinin davranış biçimine dayanmaktadır. Sonuç olarak, sert etkileme taktikleri genellikle kişinin telafi edici, zorlayıcı ve meşru gücü tarafından yönlendirilir. Öte yandan, yumuşak etkileme taktikleri, kişinin psikolojik yönlerini sosyo-duygusal yollarla etkilemek için kullanılır. Bu durumda, kişi etkileyenin öneri veya isteğine gönüllü olarak uymaya ikna olabilir. Son olarak, rasyonel etkileme taktikleri (mantıksal ikna yoluyla etkileme), mantıksal argümanlar ve deneysel kanıtlar sunarak kişinin bilişsel ve rasyonel yargısını etkilemek için kullanılır. Yukl (2013), koalisyon, meşrulaştırma yoluyla etkileme, karşılıklı değişim yoluyla etkileme (mübadele), baskı ve değişimi sert etki taktikleri olarak, rasyonel (mantıksal) ikna yoluyla etkilemeyi, rasyonel etkileme taktikleri olarak, ilham verme, sokulganlık, bilgilendirme, kişisel cazibe kurma, danışma ve işbirliği yapmayı yumuşak etkileme taktikleri olarak sınıflandırmıştır (Yukl, 2013; Shin ve Hyun, 2019)

Bireyin farklı etkileme taktiklerini, hangi koşullarda kullanmayı seçtiğini ve seçilen taktiğinin ne kadar etkili olacağını belirleyen bir dizi bağlamsal faktör ve bireysel farklılıktan

söz edilebilir. Bu faktörler arasında, tarafların göreceli gücü, etkileme girişiminin yönü, etkileme girişiminin hedefi ve etkileyicinin politik becerisi sayılabilir. Etkileme girişiminin başarısını etkileyen bir diğer faktör ise taktik kombinasyonu seçimidir. Falbe ve Yukl (1992), tek bir yumuşak taktiğin (yani, kişisel güç ve güç paylaşımına dayanan sokulganlık) kullanılmasının, tek bir sert taktikten daha etkili olduğunu bulmuştur. Ayrıca, iki yumuşak taktiğin veya yumuşak bir taktiğin rasyonellik ile birleştirilerek uygulanmasının, tek bir sert taktik kullanma veya sert taktiklerin birlikte kullanılmasından daha etkili olduğunu belirlemişlerdir. Bu ve benzeri araştırmalarda elde edilen kanıtlar, farklı taktiklerin farklı etki derecelerine sahip olduğunu ve bu taktiklerin birlikte kullanılmasının da farklı sonuçlar ortaya çıkarabildiğini göstermektedir (Higgins, Judge ve Ferris, 2003).

Kipnis ve arkadaşları (1980), etkileme taktiklerini değerlendirmeye yönelik ilk ölçeklerden birini geliştirmişlerdir. Sekiz etkileme taktiğini içeren bir sınıflandırma sistemine dayanan bu ölçeğe “Örgütsel Etkileme Stratejileri Profilleri (POIS)” adı verilmiştir. Bu ölçekte yer alan taktikler; “Meydan Okuma”, “Rasyonellik”, “Sokulganlık”, “Yaptırımlar”, “Karşılıklı Değişim Yoluyla Etkileme”, “Yukarı (üstte) başvurma”, “Engelleme” ve “Koalisyonlar” şeklinde isimlendirilmiştir. Kipnis ve Schmidt daha sonra yaptıkları çalışmada (1988), etkileme taktiklerinin sert taktikler, yumuşak taktikler ve rasyonel etkileme taktikleri şeklinde üç ana kategoride toplanabileceğini öne sürmüşlerdir. Yukl ve Falbe (1990) ise Kipnis vd. (1980) tarafından geliştirilen sınıflandırmadaki “yaptırımlar” ve “engelleme” isimli taktikleri ölçekten çıkarıp, "ilham verici talepte bulunma" ve "danışma" olmak üzere iki yeni etkileme taktiği ekleyerek yeni bir sınıflandırma yapmışlardır. Bu yeni sınıflandırmaya dayalı olarak sekiz boyutlu Etkileme Davranış Anketini (IBQ) geliştirmişlerdir. Daha önceki araştırmalardan yola çıkarak Falbe ve Yukl (1992), etkileme taktiklerinin sınıflandırmasını ve Etkileme Davranış Anketini (IBQ) geliştirerek “Kişisel cazibe” adı verilen yeni bir proaktif etkileme taktiğini literatüre kazandırmışlardır. Ampirik çalışmalara dayanarak, Yukl vd., (2005), “işbirliği” ve “bilgilendirme” taktiklerini proaktif etkileme taktikleri olarak değerlendirdiler (Fernandez vd., 2012). Böylece günümüzde yaygın şekilde kullanılan on bir farklı türü kapsayan etkileme taktikleri ölçeği son halini almıştır. Yaygın şekilde kullanılan etkileme taktiklerinin bir listesi ve açıklamaları Tablo I'de gösterilmektedir.



Tablo I. Başlıca Etkileme Taktikleri

Etkileme Taktiği	Tanımı
<b>Mantıksal ikna (Rational persuasion):</b>	Etkilemeye çalışan, önemli görev hedeflerine ulaşmak için bir öneri veya talebin, yapılabilir ve uygun olduğunu göstermek adına mantıksal argümanlar ve fiili kanıtları kullanır.
<b>Bilgilendirme (Apprising):</b>	Etkilemeye çalışan kişi, bir talebi yerine getirmenin veya bir teklifi desteklemenin hedef kişiye nasıl fayda sağlayacağını veya hedef kişinin kariyerinin ilerlemesine nasıl yardımcı olacağını açıklar.
<b>İlham Verme (Inspirational Appeal):</b>	Etkilemeye çalışan bir istek veya teklif için hedefin bağlılığını elde etmek için değerlere ve ideallere hitap eder ya da hedef kişinin duygularını uyandırmaya çalışır.
<b>Danışma (Consultation):</b>	Etkilemeye çalışan kişi bir teklifte aktivite planının yardımında veya değişimde iyileştirmeler önermesinde, hedef kişiyi teşvik ederek, cesaretlendirerek katılımını sağlamaya çalışır.
<b>İşbirliği Yapma (Collaboration):</b>	Etkilemeye çalışan kişi, hedefin talebi yerine getirmesi ya da önerilen değişikliği onaylaması durumunda ilgili kaynak ve yardımı sağlamayı önerir.
<b>Kişisel Cazibe (Personal Appeal):</b>	Hedef kişiden arkadaşlık ilişkisi kullanılarak bir ricayı yerine getirmesi ya da desteği istenir. Ya da ne olduğunu belirtmeden önce bireysel iyilik istenir.
<b>Sokulganlık (Yağcılık, Kendini beğendirme) (Ingratiation):</b>	Etkileme denemesi öncesinde veya sırasında övgü ve övünme kullanır ya da bulunan zor bir talebin gerçekleştirilmesinde hedefin kabiliyetine olan güven ifade edilir.
<b>Karşılıklı Değişim (Takas) Yoluyla Etkileme (Exchange):</b>	Etkilemeye çalışan taraf isteklendiren bir ödül, karşılıklı bir iyilik takası önerisinde bulunur ya da hedef istediği şeyi yaparsa daha sonra karşılık vermeye istekli olduğunu gösterir.
<b>Meşrulaştırma yoluyla Etkileme (Legitimizing):</b>	Etkilemeye çalışan isteğini yasal zemine oturmanın ya da kurallara, politikalara, sözleşmelere veya emsallere atıfta bulunarak otoritesini doğrulamanın peşindedir.
<b>Başkaları ile koalisyon kurma (Coalition):</b>	Etkilemeye çalışan, hedefi bir şey yapmaya ikna etmek için başkalarının yardımını ister. Veya başkalarının desteğini, hedefin kabul edilmesi için bir neden olarak kullanır.
<b>Baskı yapma (Pressure):</b>	Hedefin bir talebi gerçekleştirmesi için talepler, tehditler, sık kontroller veya kalıcı hatırlatmalar kullanır. Yumuşak baskı biçimleri, ısrarcı talepler ve hedefin bir şeyler yapmayı kabul ettiği hatırlatmaları içerir. Sert baskı biçimleri arasında uyarılar, talepler ve tehditler vardır.

Kaynak: (Yukl, 2013)

## II.II. İş Performansı

Porter ve Lawler (1974) performansı, belirli bir durumda kişinin yeteneği, becerileri ve çabalarının bir fonksiyonu olarak tanımlamıştır. İş performansının genel bir tanımı, örgütsel hedeflere katkıda bulunan ölçülebilir çalışan davranışlarını ve sonuçlarını kapsamaktadır (Díaz-Vilela vd., 2015). İş performansı hem kurumlar hem de bireyler için son derece önemlidir. Bireysel iş performansı, bir çalışanın kurumuna karşı olumlu tutumlar sergilediğine

dikkat çeken davranışsal bir çıktıdır (Ramawickrama vd., 2017). İş performansı, bireysel veya grup çalışmasından elde edilen sonuçların miktarını ve kalitesini içerir ve bireyin işinde göstereceği çaba miktarı olarak da tanımlanabilir. İş performansının özü işin gereklerine, örgütün amaç ve hedeflerine ve örgütteki davranışların en çok değer verdiği inançlara dayanmaktadır (Wu, 2011). Campbell vd. (1993) bireysel performansı, örgütsel sonuçlara daha az önem vererek, beceri ve yetenekler açısından gözlemlenebilen ve ölçülebilen belirli davranışlar olarak tanımlamıştır. Nitekim iş performansı örgütsel hedeflerle ilgili olan, bireysel kontrol altında olan ve gözlemlenerek ölçülebilen davranışları içermektedir (Díaz-Vilela vd., 2015).

Bireysel iş performansı çok boyutlu bir yapıya sahiptir. Bireysel iş performansının boyutları görev performansı, bağlamsal performans, uyum performansı ve üretkenlik karşıtı iş davranışı olarak sınıflandırılabilir (Borman ve Motowidlo, 1993).

Görev performansı verilen bir işi tamamlamaya yönelik davranıştır; ürünleri üretmek veya hizmetleri sunmak gibi işle ilgili temel görevlerde uzmanlık olarak tanımlanabilir. Görev performansı aynı zamanda bir firmanın veya örgütün koordinasyon ve planlama gibi teknik kısmını ve hizmetini destekleyen faaliyetleri de içerir (Daryoush vd., 2013). Borman ve Motowidlo'ya (1993) göre, görev performansı işi yapan kişilerin işlerinin bir parçası olarak resmi olarak tanımlanan faaliyetleri tamamlama yeterliliği ve kurumun teknik çekirdeğinde doğrudan teknik sürecinin bir kısmını gerçekleştirdiği veya gerekli malzeme ya da hizmetleri sağlayarak yani dolaylı olarak katkıda buldukları faaliyetlere denir. Doğrudan (örneğin; üretim hattındaki işçiler olması durumunda) veya dolaylı olarak (örneğin; yöneticiler veya personel olması durumunda) katkının görev performansına dahil edilmesi gerekir. Görev performansının resmi olarak tanımlanmış olması ve teknik çekirdeğe katkı sağlaması şeklinde iki temel özelliği bulunur (Borman ve Motowidlo, 1993). Görev performansını “çalışanın iş tanımındaki görevleri gerçekleştirmesi” olarak tanımlamak mümkündür. Buna ilaveten, işletmeler müşteri hizmetlerine giderek daha fazla önem verdiklerinden, son dönemde görev performansının inovasyon ve müşteri odaklı davranış gibi belirli yönleri de öne çıkmaktadır (Ramawickrama vd., 2017).

Bağlamsal performans, verilen görevle doğrudan bağlantılı olmayabilen, ancak yine de bir kuruluşun etkinliğine önemli bir katkı sağlayan etkinlikleri içerir. Bağlamsal performans, yalnızca görev performansı değil, diğer bireysel değişkenler tarafından da öngörülmektedir (Sonnetag, Anne ve Volmer, 2008). Yetenekler ve beceriler görev performansının öncülleri, kişilik ve ilgili faktörler bağlamsal performansın yordayıcılarıdır (Ramawickrama vd., 2017). Borman ve Motowidlo'ya (1993) göre bağlamsal performans, bir

kurumun teknik görevlerine destek sağlayan sosyal ağını ve psikolojik ruh halini koruyan ve geliştiren bireysel bir performanstır. Bağlamsal performans, doğrudan görevlerle ilişkilendirilemeyen, ancak kuruluşun etkinliğine önemli katkıda bulunan faaliyetleri içerir ve iş performansının önemli bir bileşenidir. Başka bir deyişle, çalışan mal ve hizmet üretmek için teknik beceri ve bilgi kullanırsa, bir kurumun gerçek işlevlerini destekleyen özel bir görev gerçekleştirirse, görev performansı gerçekleştirmiş olur. Bağlamsal performans, çalışanların meslektaşlarına gönüllü olarak yardım etmesi, onların görevlerini tamamlaması adına ekstra çaba harcaması ve görevlerini tamamlaması için ekstra zaman harcaması gibi resmi iş tanımlarında olmayan faaliyetleri anlatan bir boyuttur (Bekenova, 2015). Bağlamsal performans büyük ölçüde bireylerin motivasyon kontrolü altında olan bir tür davranışı temsil etmesinden dolayı önemlidir (Griffin, Neal ve Neale, 2000).

Uyum performansı kavramı genel anlamda bireyin dinamik çalışma koşullarına uyum sağlama yeteneği olarak açıklanır. Uyum performansı, yeni ve zor sorunlara yaratıcı çözümler geliştirme, iş becerilerini ve bilgilerini aktif ve güncel tutma olarak da tanımlanabilir. Çalışanlar, davranışlarını çalışma durumlarının ve yeni olayların gereksinimlerine göre ayarlayarak uyum performansı göstermektedirler (Charbonnier-Voirin, 2012). Uyum performansı, acil ve beklenmedik durumlarla başa çıkma, iş stresi yönetimi, yaratıcı problem çözme, öğrenme ve kişilerarası uyumluluk gibi beş başlıktan oluşmaktadır (Naamia vd., 2014). Değişen ve dinamik çalışma ortamları nedeniyle, örgütlerde uyum yeteneği yüksek çalışanlara duyulan ihtiyaç giderek artmaktadır (Sonnentag vd., 2008). Çalışanlar adına yüksek belirsizlik ve hızla değişen koşullar altında uyum, profesyonellerin yirmi birinci yüzyıl organizasyonlarında başarılı olmaları için esastır (Marques-Quinteiro vd., 2018).

Üretkenlik karşıtı iş davranışı ise, örgüte zarar veren faaliyetleri içerir. Sackett ve DeVore'e (2001) göre en genel düzeyde üretkenlik karşıtı iş davranışları, kurumun meşru menfaatlerine aykırı olarak örgüt üyesi tarafından gerçekleştirilen herhangi bir kasıtlı davranışı ifade etmektedir. Spector vd. (2006) üretkenlik karşıtı davranışı beş farklı kategoride sınıflandırmıştır: (a) kötüye kullanma (suistimal); İş arkadaşlarına ve diğerlerine yönelik tehditler, kötü yorumlar, kişiyi görmezden gelme veya kişinin etkin çalışma yeteneğini zayıflatan; fiziksel veya psikolojik olarak zarar veren zararlı davranışlardan oluşur. (b) sabotaj; İşverene ait fiziksel mülkün bozulması veya yok edilmesi; organizasyondaki malzemelerin kasıtlı olarak boşa harcanması ve çalışma yerinin bilerek kirletilmesi veya dağıtılmasıdır. (c) üretimden sapma; İş görevlerini gerçekleştirilmeleri gerektiği şekilde yani etkin bir biçimde yerine getirmede bilinçli olarak başarısız olma davranışıdır. (d) hırsızlık;

İşverene ait olan bir şeyin çalınması, fazladan maaş almak adına görevlerin ertelenmesidir. (e) geri çekilme (Soyutlanma); Devamsızlık, işe geç gelme veya işten erken ayrılma ve tanımlanandan daha uzun molalara çıkmayı içeren çalışma süresini örgüt için gerekenden daha azıyla sınırlayan davranışlardır. Sabotaj ve üretimden sapma örgütün işleyişi üzerinde doğrudan bir etkiye sahipken, çalışanların geri çekilme davranışları örgütün işleyişi üzerinde dolaylı bir etkiye sahiptir (Bibi ve Karim, 2013; Chand ve Chand, 2012). İş performansı üzerinde etkisi olan pek çok faktör yanında, yönetsel etkileme taktikleri ve mesleki stresin yaratacağı pozitif ya da negatif sonuçların irdelenmesi örgütsel davranış alanında yeni içgörüler sunabilir.

### II.III. İş Stresi

Beehr ve Newman (1978), stresi, kişiyi psikolojik ve/veya fizyolojik durumundaki değişime (yani bozma veya güçlenme) bağlı olarak normal işleyişinden sapmaya zorlayacak bir durum olarak tanımlamıştır. İş stresi ise, bir işin ihtiyaçları ve bireylerin becerileri yetenekleri, kaynakları veya ihtiyaçları eşleşmediğinde ortaya çıkan, zararlı fiziksel ve duygusal tepkiler olarak tanımlanmıştır (Shivendra ve Kumar, 2016). İş stresi, işle ilgili faktörlerin çalışanları, psikolojik durumlarının normal işleyişinden saptığı ölçüde etkilediği bir durumdur (Richardson ve Rothstein, 2008).

Literatürde iş stresinin çalışan performansı ve iş tatminini etkilediğini gösteren çok sayıda araştırma bulunmaktadır (Robertson, Cooper ve Williams, 1990; Folkman ve Lazarus, 1991). İşle ilgili belirli bir düzeydeki stres bir motivasyon aracı olarak işlev görürken can sıkıntısı ve sıradanlığı ortadan kaldırır, yaratıcılık ve tatmini olumlu etkiler (LePine, Podsakoff ve LePine, 2005). Ancak aşırı stres, olumsuz bir faktör olarak işlev gördüğünde performans ve iş tatmininde düşmeye yol açar. Arnold ve Feldman (1986), stresi “bireylerin çalışma ortamlarında yeni veya tehdit edici faktörlere tepkileri” olarak tanımlamaktadır. Stres, bireyin yetenekleri ve çalışma ortamı arasında zayıf bir uyumu ya da bireyin belirli bir durumu ele almaya tam olarak hazır olmadığını gösterir. Genel olarak, işin gerekleri ve bireyin yetenekleri arasındaki dengesizlik ne kadar yüksek olursa, yaşanan stres o kadar yüksek olur (Jamal, 2011). Yapılan bir çalışmada, iş stresinin genellikle iki bileşenin bir sonucu olduğu sonucuna varılmıştır: bunlar yüksek düzeyde iş talebi ve bireyin işi üzerinde çok az kontrolünün olmasıdır (Olusegun, Oluwasayo ve Olawoyim, 2014).

Stresin temel kaynakları çevresel (hava durumu, gürültü, kalabalık, kirlilik, trafik vb.), sosyal (finansal sorunlar, anlaşmazlıklar, sevilen birinin kaybı, boşanma vb.) ve fizyolojik (ergelik, menopoz, hastalık, yaşlanma, doğum yapma, egzersiz eksikliği, yetersiz beslenme

ve uyku bozuklukları vb.) unsurların yanında, bireyin düşünceleri de olabilir. İşle ilgili olarak, bireysel, örgütsel ve çevresel faktörler çalışanların stresini etkilemektedir. Görevler, sorumluluklar, ağır iş yükü, üstlerden gelen talepler, iş yükündeki değişiklikler, rol belirsizliği ve rol çatışması gibi işin kendisinden gelen unsurlar çalışanlar için bir stres kaynağı olabilir. Çalışma ortamı kaynak sıkıntısı, meslektaşlarla yaşanan sorunlar ve kötü yönetim tarzları gibi sebeplerden dolayı da stres ortaya çıkabilir. Uzun çalışma saatleri, yetersiz eğitim, iş güvencesinin olmaması, yetersiz maaş ve kariyer beklentisini karşılayamama gibi örgütsel politikalar da stres yaratabilir. Cinsiyet, eğitim düzeyi, görev süresi ve ırk, mesleki stresin sosyodemografik belirleyici unsurlarıdır. Son olarak, kişilik özellikleri bireyin mesleki stres faktörleriyle başa çıkma yeteneği üzerinde bir etkiye sahiptir (Mosadeghrad, 2014). Her ne sebeple olursa olsun, işyerinde yaşanan stres çalışan performansını ve davranışlarını önemli düzeyde etkilemektedir.

## **II.IV. Değişkenler Arası İlişkiler ve Hipotezler**

### ***II.IV.I. Etkileme Taktikleri ile İş Performansı Arasındaki İlişki***

Etkileme taktikleri ile iş performansı arasındaki etkileşimi irdeleyen araştırmalar açısından sınırlı bir literatür bulunmaktadır (Plouffea, Bolanderb ve Cotec, 2014). Bugüne kadar yapılan bazı deneysel çalışmalarda, astın uyguladığı etkileme taktiklerinin, yöneticilerin astın performansına yönelik değerlendirmesini etkilediği belirlenmiştir (Wayne ve Ferris, 1990; Ferris vd., 1994; Higgins vd., 2003; Lee vd., 2017).

Etkileme taktikleri ve İK (İnsan Kaynakları) kararları arasındaki ilişkiye dair gerçekleştirilen ampirik çalışmaların sonuçları da karışıktır. Bazı çalışmalar, yukarı doğru etkileme taktikleri ile performans değerlendirmesi, terfi değerlendirmesi gibi İK kararları arasında doğrudan bir ilişki olduğunu öne sürerken (Kipnis ve Schmidt, 1988; Thacker ve Wayne, 1995; Higgins vd., 2003), diğer çalışmalar, İK Kararları ve etkileme taktikleri arasında minimum bir ilişki olduğunu belirtmektedir (Judge ve Bretz, 1994). Kullanılan farklı etkileme taktiklerinin iş performansı değerlendirmeleri üzerinde farklı düzeylerde etkileri olduğu belirlenmiştir. Örneğin mantıksal ikna yoluyla etkileme ve sokulganlık gibi taktiklerin genellikle daha yüksek iş performansı derecelendirmelerini öngördüğü bulunmuştur (Higgins vd., 2003; Wayne vd., 1997; Kipnis ve Schmidt, 1988). Buna karşılık, koalisyon ve baskı yapma gibi taktiklerin iş performansı puanlarıyla negatif bir ilişkisi olduğu bulunmuştur (Yukl, Guinan ve Soitolano, 1995; Higgins vd., 2003; Kipnis ve Schmidt, 1988). Konu ile ilgili yapılan literatür derlemeleri ve meta-analizi çalışmaları da bu olumlu ve olumsuz

ilişkileri doğrulamaktadır (Clarke, Alshenalfi ve Garavan, 2019). Bu etkileme taktiklerinin İK kararları üzerindeki etkisinde rol oynayan bireysel ve durumsal bazı faktörler de incelenmiştir (Cable ve Judge, 2003; Ferris ve Judge, 1991). Ancak, yukarı yönlü etkileme taktikleri ile çalışanın kendi performansını değerlendirmesi arasındaki ilişkinin incelendiği araştırma sayısı oldukça sınırlıdır. Daha önceki çalışmalarda elde edilen bulgulardan hareketle, yukarı yönlü etkileme taktiklerinin, çalışanın sübjektif değerlendirdiği (kendi) görev performansını pozitif yönde etkileyeceği öngörülmektedir. Bir çalışanın etkileme taktiklerini kullanması, yöneticilerin değerlendirmesini olumlu yönde etkilerken; çalışan ile yönetici arasındaki ilişkilerin kalitesini de etkileyebilir. Üstleri tarafından performansı olumlu değerlendirilen bir çalışan, bu algılamayı destekleyecek ve güçlendirecek şekilde kendi performansını da olumlu yönde değerlendirecektir. Uygulamada en sık kullanılan yukarı yönlü etkileme taktikleri olarak meşrulaştırma, mantıksal ikna, karşılıklı değişim, koalisyon ve sokulganlık bu araştırma kapsamında incelenmiştir. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H1: Yukarı yönlü etkileme taktikleri, iş performansını pozitif yönde etkiler

H1a: Meşrulaştırma yoluyla etkileme iş performansını pozitif yönde etkiler.

H1b: Mantıksal ikna yoluyla etkileme iş performansını pozitif yönde etkiler.

H1c: Karşılıklı değişim yoluyla etkileme iş performansını pozitif yönde etkiler.

H1d: Koalisyon taktiği iş performansını pozitif yönde etkiler.

H1e: Sokulganlık yoluyla etkileme iş performansını pozitif yönde etkiler.

#### ***II.IV.II. Etkileme Taktikleri ile İş Stresi Arasındaki İlişki***

Birey ve örgütler için önemli olan örgütsel etkilemenin ne zaman ve nasıl kullanılacağı hakkında bilgi büyük olasılıkla çeşitli sosyalleşme deneyimleriyle edinilmektedir. Bireyin bakış açısına göre, başarısız yukarı yönlü etkileme taktikleri kişisel kontrolün azalmasına ve işle ilgili stresin artmasına neden olabilir (Krone, 1992). Daha önceki çalışmalarda, astın yukarı doğru etkileme davranışını, rol çatışması ve rol belirsizliğinden kaynaklanan stres için olası bir baş etme mekanizması olarak da kullandığı tespit edilmiştir (Deluga, 1991). Sokulganlık gibi etkileme taktiklerinin işle ilgili stresle başa çıkmada kullanabileceğini gösteren bazı araştırmalar vardır. Araştırmalar, işyerinde daha fazla stres algılayanların, stresli durumu değiştirebilecek en yakın amiri etkileyerek başa çıkmanın bir yolu olarak yukarı yönlü etkileme taktiklerini daha sık kullandıklarını göstermiştir (Kipnis ve Schmidt, 1988). Sokulganlık en sık kullanılan yukarı doğru etkileme taktikleri arasındadır. Dolayısıyla,

sokulganlık, iş stresine karşı bir tür başa çıkma taktiği olarak da görülebilir. Bir kişi daha fazla stres algıladığında yukarı yönlü etki taktiklerini daha sık kullanabilir (Wu, 2011).

Yapılan araştırmalarda belirlenen bir başka hususta, astın yukarı yönlü etkileme tarzı ile kendi kişisel ve işle ilgili stresinin subjektif değerlendirmesi arasında bir bağlantı olduğudur (Kipnis ve Schmidt, 1988). Astların yukarı yönlü etkileme taktiklerini kullanması, üstleriyle daha fazla kişisel etkileşimi beraberinde getirecektir. Bu da güç ve kontrol konusunda sorunlar ortaya çıkmasına neden olarak işle ilgili yaşanan stresi etkileyebilecektir (Deluga, 1991). Bununla birlikte, gerek aşağı, gerekse yukarı yönlü taleplerde kullanılan çeşitli etkileme taktiklerinin iş stresi üzerindeki etkilerinin anlaşılması, çalışanların olumsuz stresle mücadelesinde yol gösterici iç görüler sağlayabilir. Ayrıca, üstlerini arzu ettiği yönde etkileyebilen/etkilediğini düşünen çalışan, bu durumda kendisini işyerinde daha rahat hissedebilecek ve iş stresi seviyesi azalacaktır. Bu varsayımına bağlı olarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H2: Yukarı yönlü etkileme taktikleri, iş stresini negatif yönde etkiler

H2a: Meşrulaştırma yoluyla etkileme iş stresini negatif yönde etkiler.

H2b: Mantıksal ikna yoluyla etkileme iş stresini negatif yönde etkiler.

H2c: Karşılıklı değişim yoluyla etkileme iş stresini negatif yönde etkiler.

H2d: Koalisyon taktiği iş stresini negatif yönde etkiler.

H2e: Sokulganlık yoluyla etkileme iş stresini negatif yönde etkiler.

### ***II.IV.III. İş Performansı ve İş Stresi Arasındaki İlişki***

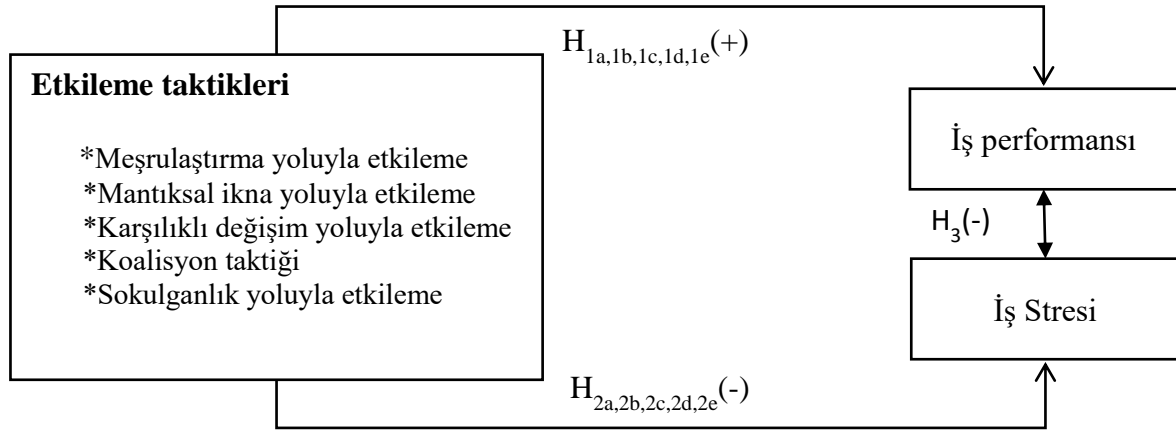
İşyerinde stres, çalışanın kendini güvensiz hissettiği çalışma ortamının bireysel sonucu olarak ifade edilebilir. İş stresi, işyerinde meydana gelen olaylar ve çalışma ortamındaki baskılardan kaynaklanan psikolojik ve fizyolojik tepkilerin bir sonucu olarak ortaya çıkan kişisel işlev bozukluğu hissidir (Montgomery, Blodgett ve Barnes, 1996). İş stresi, işyerinde çalışandan istenenler onun yeteneklerini aştığında ortaya çıkar. İşyerinde yoğun stres yaşayan çalışanlar daha düşük performans gösterirler ve çoğunlukla ellerinden gelenin en iyisini yapamazlar (Jamal, 1984). Farklı sektörlerde yapılan araştırmalar, iş stresi ile iş performansı arasında negatif bir ilişkinin olduğuna dair yaygın kanıtlar sunmaktadır (Kakkos ve Trivellas, 2011; Kazmi, Amjad ve Khan, 2008; Gilboa vd., 2008). İşlerinde daha fazla stres yaşayan çalışanların beklentileri karşılayamadığı ve performanslarının stresten olumsuz yönde etkilendiği belirlenmiştir (Wu, 2011). İşyerinde yoğun stresle karşılaşan çalışanlar işlerine yeterince odaklanamazlar ve görevleri yerine getirmede zorluklarla karşılaşabilirler. İş stresi,

bireyin stres faktörüyle baş etmek için zamanını ve enerjisini boşa harcamasına neden olur, eldeki göreve odaklanmayı sınırlar ve böylece performansı etkiler (Siu, 2003). Mevcut literatürdeki bu bulgulara dayanarak aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H3: İş stresi ile iş performansı arasında negatif bir ilişki vardır.

### III. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Etkileme taktiklerinin iş stresi ve iş performans üzerindeki etkisini değerlendirmek ve iş stresi ile iş performansı arasındaki ilişkiyi irdelemek için bir saha çalışması gerçekleştirilmiştir. Şekil 1’de araştırma modeli ve araştırmanın hipotezleri görülmektedir.



Şekil I. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

#### III.I. Örneklem ve Veri Toplama Süreci

Araştırmanın hipotezlerini test etmek için gereken veriler, Türkiye genelinde kimya sektörü çalışanları arasından kolayda örnekleme ile seçilen bir örneklemden anket yöntemiyle toplanmıştır. Literatürden elde edilen ölçeklere dayanarak oluşturulan bir anket formu, ulaşılan 303 personele dağıtılmış olup bunlardan 296 adedi geri dönmüş, 3 adedi doldurma hatası nedeniyle araştırmaya dahil edilmemiş ve nihayetinde 293 adet anket değerlendirmeye alınmıştır.

Anket formunun ilk bölümünde cevaplayıcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır.

İkinci bölümde etkileme taktiklerinin kullanımını ölçmeye yönelik sorular yer almaktadır. Uygulamada en sık kullanılan yukarı yönlü etkileme taktikleri olarak belirlenen meşrulaştırma, mantıksal ikna, karşılıklı değişim, koalisyon ve sokulganlık değişkenlerinin



ölçümü için “Etkileme Davranış Anketi (IBQ)” (Yukl vd. 2005) ve “Örgütsel Etkileme Stratejileri Profilleri (POIS)” (Schriesheim ve Hinkin, 1990) içinde yer alan ifadelerden faydalanılmıştır. Bu ölçeklerde yer alan ifadeler, yukarı yönlü etkileme yapan çalışanlara sorulmaya uygun bir şekilde uyarlanmıştır.

İş performansı algılarını ölçmek amacıyla Goodman ve Svyantek'in (1999) geliştirdiği 9 ifadeden oluşan iş performansı ölçeği kullanılmıştır.

İş stresini ölçmek için ise House ve Rizzo (1972) tarafından geliştirilmiş 7 ifadeden oluşan ölçek kullanılmıştır. Tüm ölçekler (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) şeklinde 5 aralıklı Likert tipi ölçeklerdir.

### **III.II. Verilerin Analizi ve Bulgular**

Araştırmadaki verilerin analizi için SPSS programı kullanılmıştır. Bu kapsamda ilk olarak araştırmaya katılan 293 cevaplayıcının demografik özelliklere ilişkin sorulara verdiği yanıtların frekans dağılımı yapılmıştır. Araştırmaya katılan çalışanların %60'ı erkek, %40'ı ise kadın çalışandır. Katılımcıların %32'si 22-31 yaş, %48'i 32-41 yaş ve %20'si ise 42 yaş ve üzeri gruptadır. Ankete katılanların mesleki deneyimlerinin dağılımına bakıldığında, bunların %15'inin 1-5 yıl, %31'inin 6-10 yıl, %34'ünün 11-15 yıl, %15'inin 16-20 yıl ve %5'inin ise 21 yıl ve üzerinde mesleki deneyime sahip oldukları görülmektedir.

Bir sonraki adımda, etkileme taktikleri, iş stresi ve iş performansını ölçmeye yönelik sorulara verilen yanıtlar üzerinde keşifsel faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Yapılan ön değerlendirmede verilerin faktör analizine uygun olduğu belirlenmiştir (KMO= 0,945 ve Bartlett'in küresellik testi  $p < 0,001$ ). Varimax döndürme işlemi kullanılarak yapılan temel bileşenler analizi sonucunda araştırma modelindeki değişkenleri oluşturan 38 soru, toplam varyansın %75,36'sını açıklayan 7 faktöre ayrılmıştır. Tablo II'de faktör analizi sonucunda ortaya çıkan faktör yükleri ve ölçeklerin güvenilirliklerini değerlendirmek için hesaplanan Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları görülmektedir. Ortaya çıkan faktörler etkileme taktiklerinin beş boyutu, iş performansı ve iş stresidir. Ölçeklerin güvenilirlik değerleri ise 0.83 ile 0.97 arasında değişmektedir.

Tablo II. Kullanılan Ölçeklere İlişkin Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

(İsteklerimi kabul ettirebilmek için...)	Faktör Yüğü	Cronbach Alfa
<i>Meşrulaştırma yoluyla etkileme</i>		
Üst yönetimi etkileyecek insanları aracı olarak kullanırım.	0,712	0,923
Üst yönetimden gayri resmi olarak destek alırım.	0,710	
İsteğimin kurum için önceliğı olduğunu belirtirim.	0,709	
İsteğimin daha üst yönetimce onaylandığını söylerim.	0,641	
Kurumdaki pozisyonumu kullanırım.	0,571	
<i>Mantıksal İkna yoluyla etkileme</i>		
Bilgi, beceri, tecrübe ve uzmanlığımı kullanırım.	0,685	0,941
Fikirlerimin önerilere açık olduğunu belirtirim.	0,728	
Gerçek olaylara başvurur ve mantık yoluyla ikna tekniğini kullanırım.	0,693	
Genel bir açıklama yapıp önerileri beklerim.	0,672	
Sunduğum öneri ya da planın hedefe ulaşmada nasıl yardımcı olacağını açıklarım.	0,608	
Önerimin neden diğer alternatiflerden üstün olduğunu anlatırım.	0,694	
Olası problemleri gözden geçirir ve onlarla nasıl başa çıkacağımı gösteririm.	0,699	
Önerimin nasıl başarılı olacağını örnek ve kanıtlarla açıklarım.	0,716	
Önerimin neden önemli olduğunu yöneticime belirtirim.	0,592	
<i>Karşılıklı Değişim Yoluyla Etkileme</i>		
Benim için gösterdiği çabanın karşılığını alacağımı söylerim.	0,781	0,924
Bunun benim için çok şey ifade ettiğini söylerim.	0,799	
Karşılığında onun için ne yapabileceğimi sorarım.	0,777	
Durumu açıklar ve yardımını çok takdir edeceğimi söylerim.	0,757	
Şimdi yapacağı yardımı gelecekte karşılıksız bırakmayacağını söylerim.	0,788	
<i>Koalisyon Taktiğı</i>		
İsteğimi güvence altına almak için, iş arkadaşlarımdan desteğini elde ederim.	0,653	0,834
İsteğimi güvence altına almak için, başkalarının bana olan sempatisini kullanırım.	0,741	
Üst yönetimi etkilemek için yöneticimin saygı duyduğu başka birini karşısına çıkarırım.	0,753	
<i>Sokulganlık Yoluyla İkna</i>		
Yapılması güç bir istekte bulunurken yöneticimin gururunu okşayarak onu heveslendiririm.	0,689	0,905
İsteğimi güvence altına almak için, önce yöneticimin kendini önemli hissetmesini sağlarım.	0,627	
Yöneticime fikir ve önerilerinin benim için öncelikli ve çok önemli olduğunu hissettiririm.	0,547	
<i>İş Performansı</i>		
Bölümümde sorumlu amirimin performans kriterlerine uygunum ve uygun çalışırım.	0,599	0,926
İşle ilgili bütün görevlerde, mesleğimin gerektirdiğı uzmanlıkla iş görürüm.	0,774	
İşimin gerektirdiğı bütün görevleri yerine getiririm.	0,758	
Verilen görevden daha fazla sorumluluk üstlenebilirim.	0,701	
Daha üst bir pozisyon için uygun görünmekteyim.	0,672	
İşin kapsadığı bütün alanlarda yetenekliyim. Bütün görevlerle profesyonel bir şekilde başa çıkarım.	0,530	
Verilen görevleri istenilen şekilde yerine getirerek, işin genelinde iyi bir performans sergilerim.	0,575	
İşimin amaçlarına ulaşmasını planlar ve verilen görevi, tamamlanması gereken zamanda tamamlarım.	0,599	
<i>İş Stresi</i>		
Çalışırken yüksek düzeyde gerilim yaşıyorum.	0,921	0,970
İşle ilgili sorunlar yüzünden uyku güçlüğü çektiğim oldu.	0,930	
İş haricinde de işle ilgili sorunları kafamdan atamıyorum.	0,886	
Yapmış olduğum iş, sağlığımı oldukça etkilemektedir.	0,896	
Kurumumda işle ilgili toplantılar öncesi kendimi sinirli hissediyorum.	0,914	
Açıklanan Toplam Varyans %75,362		

Faktör ve güvenilirlik analizlerinden sonra, değişkenlere ilişkin sorular ortalamaları alınarak birleştirilmiş ve araştırma hipotezlerinin test edilmesi için kullanılacak kompozit değişkenler oluşturulmuştur. Oluşturulan bu kompozit değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve aralarındaki korelasyonlar Tablo III'te görülmektedir.

Tablo III. Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

	Ort	SS	1	2	3	4	5	6
1 Meşrulaştırma Yoluyla	3,83	0,91						
2 Mantıksal İkna Yoluyla Etkileme	3,87	0,67	0,696**					
3 Karşılıklı Değişim Yoluyla Etkileme	3,99	0,92	0,678**	0,601**				
4 Koalisyon Taktiği	3,70	0,93	0,632**	0,606**	0,622**			
5 Sokulganlık Yoluyla İkna	3,71	1,05	0,690**	0,647**	0,650**	0,647**		
6 İş Performansı	3,72	0,87	0,687**	0,722**	0,657**	0,638**	0,741**	
7 İş Stresi	2,54	1,12	-0,365**	-0,455**	-0,273**	-0,272**	-0,321**	-0,520**

\*\* p< 0.01

Etkileme taktiklerine ilişkin ortalama değerlere bakıldığında, cevaplayıcıların en fazla kullandıkları etkileme taktiklerinin karşılıklı değişim ve mantıksal ikna yoluyla etkileme olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla meşrulaştırma, sokulganlık ve koalisyon taktikleri izlemektedir. Araştırmanın değişkenleri arasında çeşitli düzeylerde anlamlı korelasyonlar olduğu görülmektedir. Etkileme taktiklerinin kendi aralarında orta düzeyde ve istatistiki olarak anlamlı pozitif korelasyonlar bulunmaktadır. Etkileme taktikleri ile iş performansı arasında da orta düzeyde ve istatistiki olarak anlamlı pozitif korelasyonlar bulunmaktadır. İş stresi ise araştırma kapsamında incelenen diğer tüm değişkenlerle negatif korelasyonlar paylaşmaktadır. İş stresi ile iş performansı arasında -0,52 düzeyinde istatistiki olarak anlamlı negatif bir korelasyon olduğu görülmektedir. Bu bulguya göre araştırmanın üçüncü hipotezi (H3: İş stresi ile iş performansı arasında negatif bir ilişki vardır) doğrulanmıştır. Bu bulgulardan sonra, araştırmanın diğer hipotezlerinin test edilmesi için bir dizi regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

### III.III. Hipotez Testleri

Araştırmanın birinci ve ikinci hipotezinin (ve bağlı alt hipotezlerin) test edilmesi için çoklu doğrusal regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

İş performansının bağımlı değişken, etkileme taktiklerinin ise bağımsız değişkenler olarak yer aldığı birinci regresyon modeliyle araştırmanın ilk beş hipotezi (H1a, - H1e) test edilmektedir. Kurulan regresyon modeli bir bütün olarak anlamlıdır (F=163,394, P<0.01).

Kurulan modeldeki bağımsız değişkenler, bağımlı değişkendeki varyansın yaklaşık %68'sini açıklamaktadır ( $R^2=0.677$ ). Yapılan regresyon analizi sonucunda etkileme taktikleri boyutlarından; meşrulaştırma yoluyla etkileme boyutunun ( $\beta=0,101$ ;  $p<0,05$ ); mantıksal ikna yoluyla etkilemenin ( $\beta=0,299$ ;  $p<0,01$ ); karşılıklı değişim yoluyla etkilemenin ( $\beta=0,136$ ;  $p<0,01$ ); koalisyon taktiği yoluyla etkilemenin ( $\beta=0,095$ ;  $p<0,05$ ) ve sokulganlık yoluyla etkilemenin ( $\beta=0,329$ ;  $p<0,01$ ) iş performansını istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönde etkiledikleri belirlenmiştir. Bu sonuçlara göre H1a, H1b, H1c, H1d, ve H1e hipotezleri desteklenmiştir. Modele ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo IV'te görülmektedir.

Tablo IV. Etkileme Taktikleri Boyutlarının İş Performansı Üzerindeki Etkisi

MODEL 1	Bağımlı Değişken: İş Performansı		
Bağımsız Değişkenler	$\beta$	t	Sig.
Meşrulaştırma Yoluyla Etkileme	0,101	2,074	0,020*
Mantıksal İkna Yoluyla Etkileme	0,299	6,891	0,000**
Karşılıklı Değişim Yoluyla Etkileme	0,136	3,139	0,001**
Koalisyon Taktiği	0,095	2,252	0,013*
Sokulganlık Yoluyla İkna	0,329	7,266	0,000**
R <sup>2</sup>	0,677		
Model F	163,394		
p	<0,0001		

\*\*P<0,01, \*P<0,05

İş stresinin bağımlı değişken, etkileme taktiklerinin ise bağımsız değişkenler olarak yer aldığı ikinci regresyon modeliyle ise araştırmanın sonraki beş hipotezi (H2a - H2e) test edilmektedir. Kurulan regresyon modeli bir bütün olarak anlamlıdır ( $F=18,140$ ,  $P<0.01$ ). Kurulan modeldeki bağımsız değişkenler, bağımlı değişkendeki varyansın yaklaşık %21'ini açıklamaktadır ( $R^2=0,210$ ). Yapılan regresyon analizi sonucunda etkileme taktikleri boyutlarından sadece mantıksal ikna yoluyla etkileme boyutunun iş stresi üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ve negatif yönlü bir etkisinin olduğu görülmüştür ( $\beta=-0,374$ ;  $p<0,01$ ). Diğer etkileme taktiklerinin iş stresi üzerinde istatistiki açıdan anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre H2b hipotezi desteklenmiş; H2a, H2c, H2d ve H2e hipotezlerini destekleyecek yeterli kanıt ulaşılamamıştır. Modele ilişkin regresyon analizi sonuçları Tablo V'te görülmektedir.

Tablo V. Etkileme Taktikleri Boyutlarının İş Stresi Üzerindeki Etkisi

MODEL 2	Bağımlı Değişken: İş Stresi		
Bağımsız Değişkenler	$\beta$	t	Sig.
Meşrulaştırma Yoluyla Etkileme	-0,108	-1,374	0,090
Mantıksal İkna Yoluyla Etkileme	-0,374	-5,163	0,000**
Karşılıklı Değişim Yoluyla Etkileme	0,069	1,011	0,358
Koalisyon Taktiği	0,025	0,363	0,443
Sokulganlık Yoluyla İkna	0,033	0,454	0,325
R <sup>2</sup>	0,210		
Model F	18,140		
p	0,000		

\*\*P&lt;0,01

#### IV. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu çalışmanın amacı, çalışanlar tarafından uygulanan çeşitli etkileme taktiklerinin iş performansına ve iş stresine etkisini araştırmaktır. Bu amaçla, kimya sektörü çalışanları üzerinde bir saha araştırması gerçekleştirilmiş ve bir dizi hipotez test edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, cevaplayıcıların en çok kullandıkları etkileme taktiklerinin karşılıklı değişim ve mantıksal ikna yoluyla etkileme olduğu görülmektedir. Bunu sırasıyla meşrulaştırma, sokulganlık ve koalisyon taktikleri izlemektedir. Benzer çalışmalarda, en sık kullanılan etkileme taktikleri sıralamasında mantıksal ikna, danışma, işbirliği ve ilham verme gibi taktikler olduğu görülmektedir (Deluga, 1991; Kennedy, Fu ve Yukl, 2003).

Araştırmanın bulguları, meşrulaştırma, mantıksal ikna, karşılıklı değişim, koalisyon taktiği ve sokulganlık yoluyla ikna taktiklerinin iş performansını pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Bununla birlikte sokulganlık yoluyla ve mantıksal ikna yoluyla etkilemenin iş performansı üzerindeki etkisinin, diğer etkileme taktiklerine göre daha güçlü olduğu belirlenmiştir. Bu bulgu literatürdeki benzer çalışmalarla uyumludur (Yukl ve Falbe, 1990; Yukl ve Tracy, 1992; Lee vd., 2017). Diğer taraftan, mantıksal ikna yoluyla etkilemenin iş stresi üzerinde negatif yönde bir etkisinin olduğu, ancak incelenen diğer etkileme taktiklerinin iş stresi üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Yine bu araştırma çerçevesinde, iş stresi ile iş performansı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu da ortaya konulmuştur. Bu sonuçlar, çalışanların kullandığı çeşitli etkileme taktiklerinin, onların kendi performanslarıyla ilgili algılamalarını olumlu yönde etkilediğine dair kanıtlar sunmaktadır. Ancak araştırma sonuçlarına göre, etkileme taktiklerinin iş stresi üzerindeki etkisi sınırlıdır.

Etkileme taktiklerinde maliyeti düşükten yükseğe doğru bir seçim sıralaması bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, diğer taktiklere göre sokulganlığın daha yaygın ve erken kullanılması muhtemeldir (Yukl, 2013). Kumar ve Beyerlein'e (1991) göre iş stresine karşı bir tür başa çıkma taktiği olarak da görülebilen sokulganlık en sık kullanılan yukarı yönlü etkileme taktikleri arasındadır (Wu ve Li, 2011). Bu çalışmada, sokulganlık yoluyla etkilemenin, iş performansı üzerinde diğer taktiklere göre daha güçlü bir etkisinin olduğu ortaya konmuştur. Yaygın kullanılan bir diğer etkileme taktiği olan mantıksal ikna yoluyla etkilemenin de iş performansı algısı üzerinde pozitif yönde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan bu çalışmada sokulganlık yoluyla ikna boyutu ile iş stresi arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Bu araştırmada, koalisyon taktiğinin iş stresini anlamlı bir şekilde etkilemediği belirlenmiştir. Koalisyon taktiği hedefin, kendisine uygulanan doğrudan bir etkileme girişimine direnç göstermesi durumunda etkileyenin en sık faydalandığı "takip eden" etkileme taktiğidir. Yani başarısız olan bir etkileme taktiği sonrasında gerçekleştirdiği ikinci taktik türüdür (Falbe ve Yukl, 1992). Bu nedenle, bu taktik etkilenmeye çalışılan kişinin teklifi kabul etmesinin özellikle zor olduğu durumlarda kullanılmaktadır (Yukl ve Tracey, 1992). Bu açıdan bakıldığında, cevaplayıcıların en düşük sıklıkta kullandığı bu taktiğin iş stresi üzerinde anlamlı bir etki göstermemesi anlaşılabilir bir sonuçtur.

Karşılıklı değişim yoluyla etkileme ve meşrulaştırma yoluyla etkileme taktikleri bir rica veya isteği hızlı takip amacıyla kullanılan iki taktiktir. Genellikle doğrudan değil de, bir başka etkileme taktiğini takiben kullanılırlar (Yukl, 2013). Bu araştırmada meşrulaştırma yoluyla etkileme ve karşılıklı değişim yoluyla etkilemenin iş performansını istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir. Bu bulgu da, literatürdeki benzer çalışmaların sonuçlarıyla uyumludur.

Bu çalışmada, iş stresi ile iş performansı arasında negatif yönde bir ilişkisinin olduğu teyit edilmiştir. Bu bulgu, konu ile ilgili daha önce yapılan çalışmaların sonuçlarıyla uyumlu olmasının yanında (Gilboa vd., 2008; Kazmi vd., 2008; Siu, 2003; Van Dyne, Jehn ve Cummings, 2002), iş stresi ile performans arasında, gelişmiş Batı ülkelerinde yapılan araştırmalarla saptanan ilişkinin farklı kültürlerde de geçerli olduğuna dair bir kanıt sunmaktadır.

Bu araştırmanın bulguları, yukarı yönlü etkileme taktiklerinin iş performansı üzerinde olumlu etkilerini ortaya koymaktadır. Bunun ötesinde, bazı etkileme taktiklerinin performans üzerindeki etkisinin diğerlerine göre daha güçlü olduğu da belirlenmiştir. Bu bakımdan,

çalışanların kendi performanslarını iyileştirmeye yardımcı olacak mantıksal ikna, meşrulaştırma, sokulganlık, koalisyon taktiği ve karşılıklı değişim yoluyla etkileme gibi taktikleri en doğru zamanda ve en etkili şekilde nasıl kullanacakları konusunda bir farkındalığa sahip olmaları gerekmektedir. Böyle bir farkındalık yaratmak amacıyla örgüt bünyesinde çeşitli programlar yapılarak müzakere teknikleri gibi eğitimler verilmesi faydalı olabilir. Etkileme taktiklerinin kullanıldığı bağlamdaki mevcut durumsal faktörlerin de bu taktiklerin başarısı üzerindeki etkileri göz önünde bulundurulmalıdır. Diğer taraftan, iş stresi ile iş performansı arasındaki negatif ilişki, işyerinde çalışanların yaşadığı stresin azaltılması gerektiğine işaret etmektedir. Yöneticilerin bu konuda gerekli önlemleri almaları bir bütün olarak örgütsel performansı olumlu etkileyecektir.

Bu araştırmanın bulguları bazı sınırlılıklar çerçevesinde değerlendirilmelidir. Her şeyden önce kesit veri ile belirli bir sektör çalışanları arasından kolayda örnekleme yöntemiyle elde edilen bulguların tüm çalışanlara genellenmesi mümkün değildir. Araştırmanın farklı sektörlerde, farklı düzeylerde görev yapan çalışanlar arasından tesadüfi yöntemlerle seçilen örneklerde tekrarlanması daha genellenebilir sonuçlar elde edilmesi bakımından uygun olacaktır. Diğer taraftan, literatürde çeşitli şekillerde sınıflandırılan etkileme taktiklerinden sadece yaygın kullanılan beş tanesi bu araştırma kapsamında incelenmiştir. Diğer etkileme taktiklerinin iş stresi ve performans üzerindeki etkilerinin incelenmesi ve sert-yumuşak-rasyonel etkileme taktikleri açısından bir karşılaştırma yapılması da uygun olacaktır. Etkilemenin hedefine göre (astlar, üstler, mevkidaşlar) ve etkileme çabasının amacına göre (bir görevi kabul ettirme, davranış değiştirme vb.) hangi taktiğin ne derece etkili olduğunun irdelenmesi de önemli içgörüler sunabilecektir. Bunlara ilaveten, araştırma kapsamında incelenen değişkenlere ilişkin verilerin tamamının aynı cevaplayıcılardan alınması nedeniyle potansiyel bir tek kaynak yanlılığı ihtimali göz önünde bulundurulmalıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda, özellikle iş performansı ile ilgili verilerin çalışanın amirlerinden toplanması ya da objektif performans verilerine dayalı bir değerlendirme yapılması bu ihtimali ortadan kaldıracaktır. Diğer taraftan, gelecekte yapılacak benzer çalışmalarda çeşitli demografik ve mesleki özelliklerin etkisinin de modellere dahil edilmesi; ayrıca kamu ve özel sektör çalışanları açısından bir karşılaştırma yapılması konunun daha etraflıca değerlendirilmesi açısından faydalı olacaktır.

**REFERANSLAR**

- Akhtar, S. and Mahmood, Z. (2009). A Tri-Prong Variable Analysis Of Influence Strategies. *World Applied Sciences Journal*, 7(9), 1080-1089.
- Ansari, M. A. and Kapoor, A. (1987). Organizational context and upward influence tactics. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 40(1), 39–49.
- Arnold, H. J. and Feldman. 1986. *Organizational Behavior*. New York: McGraw Hill.
- Bandula, P. and Jayatilake, L. V. (2016). Impact Of Employee Commitment On Job Performance: Based On Leasing Companies In Sri Lanka. *International Journal of Arts and Commerce*, 5(8), 8-22.
- Beehr, T. A. and Newman, J. E. (1978). Job stress, employee health, and organizational effectiveness: A facet analysis, model, and literature review. *Personnel Psychology*, 31(4), 665–699.
- Bekenova, M. (2015). The Impact Of Merger On The Individual Working Performance Of Employee. *International Journal of Management and Applied Science*, 1(11), 112-115.
- Bibi, Z. and Karim, J. (2013). Workplace Incivility and Counterproductive Work Behavior: Moderating Role of Emotional Intelligence. *Pakistan Journal of Psychological Research*, 28(2), 317-334.
- Borman, W.C. and Motowidlo, S. J. (1993). Expanding the criterion domain to include elements of contextual performance. in N. Schmitt & W. C. Borman Ws., *Personnel selection in organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Borman, W. C. and Motowidlo, S. J. (1997). Task performance and contextual performance: The meaning for personnel selection research. *Human performance*, 10(2), 99-109.
- Cable, D.M. and Judge, T.A. (2003), Managers' upward influence tactic strategies: the role of manager personality and supervisor leadership style. *Journal of Organizational Behavior*, 24(2): 197-214.
- Campbell, J.P., McCloy, R.A., Oppler, S.H. and Sager, C.E. (1993) A theory of performance. In N.Schmitt and W.C. Borman (eds.), *Personnel Selection in Organizations* (pp. 35-70). San Francisco: JosseyBass.
- Chand, P. and Chand, P. K. (2012). Emotional Competencies towards Counterproductive Work Behaviour in Banking Sector. *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 3(12), 459-467.
- Charbonnier-Voirin, A. (2012). Adaptive Performance: A New Scale to Measure Individual Performance in Organizations. *Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*(29), 280–293.
- Clarke, N., Alshenalfi, N. and Garavan, T. (2019). The effects of subordinates' use of upward influence tactics on their supervisors' job performance evaluations in Saudi Arabia: the significance of loyalty. *The International Journal of Human Resource Management*, 1-30.
- Daryoush, Y., Silong, A. D., Omar, Z. and Othman, J. (2013). Improving Job Performance: Workplace Learning is the First Step. *International Journal of Education & Literacy Studies*, 1(1), 100-107.



- Deluga, R. j. (1991). The Relationship of Subordinate Upward-Influencing Behavior, Health Care Manager Interpersonal Stress, and Performance. *Journal of Applied Social Psychology, 21*(1), 78-88.
- Díaz-Vilela, L. F., Rodríguez, N. D., Isla-Díaz, R., Díaz-Cabrera, D., Hernández-Fernaud, E. and Rosales-Sánchez, C. (2015). Relationships between Contextual and Task Performance and Interrater Agreement: Are There Any? *PLoS ONE, 10*(10), 1-13.
- Falbe, C. M. and Gary Yukl, 1992. Consequences for Managers of Using Single Influence Tactics and Combinations of Tactics. *Academy of Management Journal, 35*(3): 638.
- Fernandez, V., Simo, P., Enache, M. and Sallan, J. M. (2012). The Frequency Of The Dyadic Influence Tactics According To Communication Media. *Behaviour and Information Technology, 31*(6), 577-586.
- Ferris, G. R. and Judge, T. A. (1991). Personnel/Human Resources Management: A political influence perspective. *Journal of Management, 17*(2), 447-488
- Ferris, G. R., Judge, T. A., Rowland, K. M. and Fitzgibbons, D. E. (1994). Subordinate Influence and the Performance Evaluation Process: Test of a Model. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 58*(1), 101-135.
- Folkman, S. and Lazarus, R.S. (1991). Coping and emotion. In A. Monat & R.S. Lazarus (Eds) *Stress and coping: An anthology* (3rd ed) (p. 207-227). New York: Columbia University Press
- Gilboa, S., Shirom, A., Fried, Y. and Cooper, C. (2008). Meta-Analysis Of Work Demand Stressors And Job Performance: Examining Main And Moderating Effects. *Personnel Psychology, 61*, 227-271.
- Goodman, S. A. and Svyantek, D. J. (1999). Person-organization fit and contextual performance: Do shared values matter. *Journal of Vocational Behavior, 55*(2), 254-275.
- Griffin, M. A., Neal, A. and Neale, M. (2000). The Contribution of Task Performance and Contextual Performance to Effectiveness: Investigating the Role of Situational Constraints. *Applied Psychology: An International Review, 49*(3), 517-533.
- Higgins, C. A., Judge, T. A. and Ferris, G. R. (2003). Influence tactics and work outcomes: a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior, 24*, 89-106.
- House, R. J. and Rizzo, J. R. (1972). Toward the measurement of organizational practices: Scale development and validation. *Journal of Applied Psychology, 56*(5), 388-396.
- Jamal, M. (1984). Job stress and job performance controversy: An empirical assessment. *Organizational Behavior and Human Performance, 33*, 1-21.
- Jamal, M. (2011). Job Stress, Job Performance and Organizational Commitment in a Multinational Company: An Empirical Study in two Countries. *International Journal of Business and Social Science, 2*(20), 20-29.
- Judge, T. A and Bretz, R. D. (1994). Political influence behavior and career success. *Journal of Management, 20*, 43-65.
- Kakkos, N. and Trivellas, P. (2011). Investigating the link between motivation, work stress and job performance. Evidence from the banking industry. 8th International Conference on Enterprise Systems, Accounting and Logistics, 408-428.

- Kazmi, R., Amjad, S. and Khan, D. (2008). Occupational Stress and Its Effect On Job Performance A Case Study Of Medical House Officers of District Abbottabad. *Journal of Ayub Medical College Abbottabad*, 20(3), 135-139.
- Kennedy, J. C., Fu, P. P. and Yukl, G. (2003). Influence tactics across twelve cultures. *Advances in global leadership*, 3(1), 127-147.
- Kipnis, D., Schmidt, S. M. and Wilkinson, I. (1980). Intra-organizational influence tactics: Explorations of getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, 65, 440-452.
- Kipnis, D. and Schmidt, S. M. (1988). Upward-influence styles: Relationship with performance ratings, salary, and stress. *Administrative Science Quarterly*, 33, 528-542.
- Krone, K. J. (1992). A Comparison of Organizational, Structural, and Relationship Effects on Subordinates' Upward Influence Choices. *Communication Quarterly*, 40(1), 1-15.
- Kumar, K. and Beyerlein, M. (1991). Construction and validation of an instrument for measuring ingratiation behaviors in organizational settings. *Journal of Applied Psychology*, 76(5), 619-627.
- Lee, S., Hn, S., Cheong, M., Kim, S. and Yun, S. (2017). How do I get my way? A meta-analytic review of research on influence tactics. *The Leadership Quarterly*, 28, 210-228.
- LePine, J. A., Podsakoff, N. P. and LePine, M. A. (2005). A meta-analytic test of the challenge stressorhindrance stressor framework: An explanation for inconsistent relationships among stressors and performance. *Academy of Management Journal*, 48(5), 764-775.
- Macovei, C. M. (2016). Counterproductive Behaviors And Work Performance In Military Organization . *International Conference Knowledge-Based Organization Vol. XXII No 2. Vol. XXII No 2*, pp. 444-450. Sibiu: "Nicolae Balcescu" Land Forces Academy.
- Marques-Quinteiro, P., Vargas, R., Eifler, N. and Curren, L. (2018). Employee adaptive performance and job satisfaction during organizational crisis: the role of self-leadership. *European Journal Of Work And Organizational Psychology*, 1-16.
- Michela, J. L. (2007). Understanding Employees' Reactions To Supervisors' Influence Behaviors A Community Sample Predicting Employee Commitment, Turnover, And Stress. *International Journal of Organizational Analysis*, 15(4), 322-340.
- Montgomery, D.C., Blodgett, J.G. and Barnes, J.H. (1996). A model of financial securities sales persons job stress. *The Journal of Services Marketing*, 10(3), 21-34.
- Mosadeghrad, A. M. (2014). Occupational Stress And Its Consequences Implications For Health Policy And Management. *Leadership in Health Services*, 27(3), 224-239.
- Naamia, A., Behzadi, E., Parisa, H. and Charkhabibi, M. (2014). A Study on the Personality Aspects of Adaptive performance Among Governmental Hospitals Nurses: A Conceptual Model. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*(159), 359 - 364.
- Olusegun, A. J., Oluwasayo, A. J., and Olawoyim, O. (2014, October-December). An Overview Of The Effects Of Job Stress On Employees Performance In Nigeria Tertiary Hospitals. *EKOHOMIKA (Economica)*, 60(4), 139-153.
- Plouffe, C. R., Bolanderb, W. and Cotec, J. A. (2014). Which Influence Tactics Lead To Sales Performance? It Is A Matter Of Style. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 34(2), 141-159.

- Porter, L. W. and Lawler, E. E. (1974). The Effect of Performance on Job Satisfaction. In Edwin A. Fleishman (Ed.) In T. Edition (Ed.), *Studies in Personal and Industrial Psychology*: Illinois.
- Ramawickrama, J., Opatha, H. and PushpaKumari, M. (2017). A Synthesis towards the Construct of Job Performance. *International Business Research*, 10(10), 66-81.
- Richardson, K. M. and Rothstein, H. R. (2008). Effects of occupational stress management intervention programs: A meta-analysis. *Journal of Occupational Health Psychology*, 13(1), 69–93.
- Robertson, I. T., Cooper, C. L., Williams, J. and Williams, J. (1990). The validity of the occupational stress indicator. *Work & Stress*, 4(1), 29-39.
- Sackett, P.R. and Devore, C.J. (2001) Counterproductive Behaviors at Work. In: Anderson, N., Ones, D., Sinangil, H. and Viswesvaran, C., Eds., *Handbook of Industrial, Work, and Organizational Psychology*, Sage, London, 145-164.
- Schriesheim, C. A. and Hinkin, T. R. (1990). Influence tactics used by subordinates: A theoretical and empirical analysis and refinement of the Kipnis, Schmidt, and Wilkinson subscales. *Journal of Applied Psychology*, 75(3), 246–257.
- Shin, L. R. and Hyun, S. S. (2019). Impact of Managerial Influence Tactics on Job Creativity and Performance: A Focus on Korean Airline Service Employees. *Sustainability*(11), 1-14.
- Shivendra, D. and Kumar, M. M. (2016). A study of job satisfaction and job stress among physical education teachers working in government, semi-government and private schools. *International Journal of Sports Sciences & Fitness*, 6(1), 89-99.
- Sikuku, C. A., Wamalwa, B. and Katiba, D. (2017). The Influence of Organizational Stress on Performance among Employees: A Case of the Kenya Forestry Research Institute (KEFRI) Headquarters, Muguga and Karura Centres. *International Journal of Education and Research*, 5(8), 25-36.
- Siu, O. L. (2003). Job stress and job performance among employees in Hong Kong: The role of Chinese work values and organizational commitment. *International journal of psychology*, 38(6), 337-347.
- Spector, P. E., Fox, S., Penney, L. M., Bruursema, K., Goh, A. and Kessler, S. (2006). The dimensionality of counterproductivity: Are all counterproductive behaviors created equal?. *Journal of vocational behavior*, 68(3), 446-460.
- Sonnentag, S., Anne, S. and Volmer, J. (2008). Job Performance. In J. e. Barling, *The SAGE Handbook of Organizational Behavior: Volume One: Micro Approaches 1st Edition* (Vol. 1, pp. 427-447 ). Los Angeles: SAGE Publications Ltd.
- Steizel, S. and Rimbau-Gilabert, E. (2013). Upward Influence Tactics Through Technology-Mediated Communication Tools. *Computers in Human Behavior*, 29, 462–472.
- Tabiu, A., Pangil, F. and Othman, S. Z. (2016). Examining The Link Between HRM Practices And Employees' Performance In Nigerian Public Sector. *Management Science Letters*, 6, 395–408.
- Thacker, R. A. (1995). Gender, Influence Tactics, and Job Characteristics Preferences: New Insights into Salary Determination. *Sex Roles*, Vol. 32, Nos. 9/10, 1995, 32(9/10), 617-638.

- Thacker, R. A. and Wayne, S. J. (1995). An examination of the relationship between upward influence tactics and assessments of promotability. *Journal of Management*, 21, 739–756
- Wayne, S. and Ferris, G. R. (1990). Influence tactics, affect, and exchange quality in supervisor–subordinate interactions: A laboratory experiment and field study. *Journal of Applied Psychology*, 75, 487–499.
- Wayne, S., Liden, R., Graf, I. and Ferris, G. (1997). The role of upward influence tactics in human resource decisions. *Personnel Psychology*, 50,979–1006.
- Wu, K. and Li, C. (2011). Role Of Self-Esteem In The Relationship Between Stress And Ingratiation. *Psychological Reports*, 108(1), 239-251 .
- Wu, Y.-C. (2011). Job Stress And Job Performance Among Employees In The Taiwanese Finance Sector: The Role Of Emotional Intelligence. *Social Behavior And Personality*,, 39(1), 21-32.
- Van Dyne, L., Jehn, K. A. and Cummings, A. (2002). Differential effects of strain on two forms of work performance: Individual employee sales and creativity. *Journal of Organizational Behavior*, 23(1), 57-74.
- Yukl, G. and C.M. Falbe, (1990). Influence tactics and objectives in upward, downward and lateral influence attempts. *Journal of Applied Psychology*, 75: 132-140.
- Yukl, G. and Tracey, J. B. (1992). Consequences of influence tactics used with subordinates, peers and the boss. *Journal of Applied Psychology*,, 77(4), 525-535.
- Yukl, G., Guinan, P. J., and Soitolano, D. (1995). Influence tactics used for different objectives with subordinates, peers, and superiors. *Group & Organization Management*, 20, 272–296.
- Yukl, G., Chavez, C. and Seifert, C. F. (2005). Assessing the construct validity and utility of two new influence tactics. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 26(6), 705-725.
- Yukl, G.A. (2013). *Leadership in Organizations (8th Edition)*. Pearson, New Jersey.

**Citation:** Poyraz, E., Türkün Kaya, B. & Kahraman, E. 2020. Politika faizindeki değişimlerin Borsa İstanbul 100 endeksi üzerindeki etkisinin olay analizi ile incelenmesi. *International Review of Economics and Management*, 8(2), 201-220. Doi: <http://dx.doi.org/10.18825/iremjournal.745166>

## POLİTİKA FAİZİNDEKİ DEĞİŞİMLERİN BORSA İSTANBUL 100 ENDEKSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN OLAY ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Erkan POYRAZ<sup>1</sup>

Bilge TÜRKÜN KAYA<sup>2</sup>

Egemen KAHRAMAN<sup>3</sup>

Başvuru Tarihi: 29 / 05 / 2020 – Kabul Tarihi: 13 / 12 / 2020

### Özet

Merkez bankaları finansal istikrarı ve fiyat istikrarını sağlamak amacı ile para politikası araçlarını kullanmaktadır. Belirlenen politika faiz oranları para politikasının en etkili araçlarından birisidir. Bu çalışmanın amacı 2010-2020 yılları arasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından uygulanan politika faiz oranlarının Borsa İstanbul üzerindeki etkisini incelemektir. Olay analizi yöntemi ile gerçekleştirilen çalışmada, TCMB'nin faiz artırımı veya indirim kararlarının BIST100 endeksi getirisi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre faiz indirim kararları ile BIST100 endeksi arasında anlamlı ve ters yönde bir ilişki olduğu tespit edilmiş, faiz artırımı kararlarının ise ters yönlü bir etkisi olmakla birlikte bu etkinin anlamlı düzeyde olmadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Politika Faizi, BIST100, TCMB, Olay Analizi

**Jel Kodları:** G14, G18, E58, E43

<sup>1</sup> Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, [poyraz@mu.edu.tr](mailto:poyraz@mu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-6442-4705>

<sup>2</sup> Arş. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, [bilgekaya@mu.edu.tr](mailto:bilgekaya@mu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-6771-7765>

<sup>3</sup> Arş. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, [egemenkahraman@mu.edu.tr](mailto:egemenkahraman@mu.edu.tr),

<https://orcid.org/0000-0002-4171-7628>

# THE ANALYSIS OF THE EFFECTS OF CHANGES IN THE POLICY INTEREST RATES ON BORSA İSTANBUL 100 INDEX BY EVENT STUDY METHODOLOGY

## Abstract

Central banks use monetary policy tools to ensure financial stability and price stability. Policy interest rate is one of the most effective tools of monetary policy. The aim of this study is to examine the effect of policy interest rates applied by the The Central Bank of the Republic of Turkey (TCMB) on Borsa İstanbul between 2010-2020. The effect of interest rate increase or cut decisions on the BIST100 index was analyzed by the event study method. According to the results of the analysis, it has been determined that interest rate cut decisions have a significant and negative effect on the BIST100 index, while interest rate increase decisions have a negative effect, but this effect is non-significant.

**Keywords:** Policy Rate, BIST100, TCMB, Event Study

**Jel Classification:** G14, G18, E58, E43

---

## I. GİRİŞ

Merkez bankaları para politikaları aracılığı ile fiyat istikrarı, finansal istikrar, ekonomik büyüme gibi farklı amaçlara ulaşmaya çalışırlar. Özellikle 2008 yılında yaşanan küresel finansal krizin ardından finansal piyasalarda rolleri daha da artan merkez bankaları, uyguladıkları politikalar ile varlık fiyatlarının belirlenmesinde oldukça etkili olmuşlardır. Merkez bankaları belirledikleri para politikası kararları ile finansal varlık fiyatlarını etkilemekte, böylece yatırım ve tüketim kararlarını da şekillendirerek reel ekonomi üzerinde etkili olmaktadır. Politika yapıcıları açısından, finansal varlık fiyatlaması ve piyasaların oynaklığının uygulanan faiz oranlarına tepkisinin tahmin edilmesi, etkili karar alım sürecinde önemlidir. Bu durum, piyasaların merkez bankası kararlarını ne derece öngörebildiği ve beklentilerin uygulanan politikalar ile hangi düzeyde uyumlu olduğu ile ilişkilidir. Yatırımcılar için ise merkez bankası kararları, finansal varlıkların getiri ve fiyatlarını etkilemesinden dolayı portföy şekillendirme ve risk yönetim süreçlerinde son derece önemlidir (Rigobon ve Sack: 2004: 1554). Merkez bankalarının belirlemiş oldukları hedeflere ulaşmak için uyguladıkları politika kararları, çeşitli aktarım mekanizmaları ile ekonomik faaliyetlere etki eder. Literatürde parasal aktarım kanalları genel olarak faiz kanalı, döviz kuru

kanalı, varlık fiyatları kanalı, kredi kanalı ve beklenti kanalı olarak sınıflandırılmıştır (Cengiz, 2009: 228).

Parasal aktarım mekanizmaları arasındaki en gelenekseli olan faiz kanalı, Keynesyen standart parasal aktarım kanalı olarak da adlandırılmaktadır. Bu kanal aracılığı ile parasal otorite borçlanmanın marjinal maliyetini değiştirmekte ve böylece tüketicilerin tüketim kararları ve nakit akımları, üreticilerin ise yatırım ve harcama davranışlarını etkileyerek ekonomideki toplam talep üzerinde etkili olmaktadır (TCMB, 2013: 5). Faiz oranları fon arz edenler için getiri, fon talep edenler ve yatırımcılar için ise maliyet unsuru oluşturmaktadır. Finansal piyasalarda yatırımcıların rasyonel hareket ettikleri beklentisinden hareketle faiz oranlarındaki değişimler ile sermaye piyasalarındaki hareketler arasında ilişki beklentisi oldukça kuvvetlidir. Etkin işleyen piyasalarda sermaye kazançlarının üzerinde oluşan faiz oranlarının, fonları mevduat veya tahvil gibi bankacılık sistemi araçlarına yöneltmesi beklenirken, tersi durumlarda fonların sermaye piyasalarına yönelmesi beklenmektedir. Türkiye’de de TCMB tarafından belirlenen ağırlıklı ortalama fonlama maliyeti (AOFM), piyasalarda arz ve talebe göre şekillenen faizleri yönlendirmek ve gerekli denetimleri sağlamak amacıyla kullanılan faiz oranıdır. TCMB tarafından kullanılan farklı faizlerin ağırlıklı ortalaması alınarak hesaplanan ağırlıklı ortalama fonlama faizi, piyasaya sağlanan fonlamanın ortalama maliyetine yönelik önemli bir göstergedir. Bunun sebebi merkez bankasının piyasayı fonlarken gösterge faizi olarak bu faiz oranını baz almasıdır (Kuzu, 2017: 47).

Döviz kuru kanalı ise para politikalarına bağlı olarak döviz kurunda meydana gelen değişimler ile toplam arz ve talep üzerinde etkili olmaktadır. Yurt içi reel faiz oranlarında düşüş meydana geldiğinde, ulusal para cinsinden mevduatların döviz cinsinden mevduatlara olan cazibesinin de azalması ile birlikte bünyesinde faiz etkilerini de barındırmaktadır. Bu durumun sonucunda ise ulusal para cinsinden mevduatların diğer para birimleri cinsinden mevduatlara göre değeri düşerek ulusal para değer kaybeder. Yurt içi faizlerin düşmesi ülkeden sermaye çıkışına sebep olarak döviz kurunu yükseltir ve ulusal paranın değerini düşürür (Erdoğan, 2012: 50). Ülkelerin dışa açıklık derecesi arttıkça döviz kuru kanalının etkisi de artmaktadır.

Kredi kanalı aracılığı ile ise para politikası ekonomik faaliyetleri kredi kanalı ve bilanço kanalı olmak üzere birbirini tamamlayan iki kanal üzerinden etkilemektedir. Banka kredi kanalı finansal yapı içerisinde bankaların rolünü işaret eder. Geleneksel faiz kanalı ile farkı ise kredi kanalı bünyesinde para, menkul kıymetler ve banka kredisi olmak üzere üç

farklı aktifin bulunmasıdır (Cengiz, 2009: 236). Banka kredileri kanalının aktarımının işlevsel olabilmesi için merkez bankasının uyguladığı politika, bankaların kredi verme davranışı üzerinde etkili olmalıdır. Yani bankalar kredi arzında kısıtlamaya gitmelidirler. Banka kredilerindeki değişimin çıktıda bir değişim yaratabilmesi için ise ekonomide banka kredilerine bağlı firmaların bulunması şarttır. Ayrıca bu firmalar tarafından da banka kredilerindeki azalış diğer kaynaklardan finanse edilmemelidir. Bu iki koşulun gerçekleşmesi durumunda banka kredilerinin de parasal akarımda önemli bir yeri olacaktır (Örnek, 2009: 115).

Parasal aktarım mekanizmaları arasında önemli olan bir diğer aktarım kanalı da hisse senedi fiyatlarıdır. Merkez bankaları tarafından belirlenen politika faizinde meydana gelen değişimler piyasa faizlerini de genellikle aynı yönde etkilemektedir. Sermaye maliyetinde meydana gelen değişim sebebi ile hisse senedi fiyatlarının değişmesi, servet etkisi kanalıyla tüketimi ve Tobin's q etkisi ile yatırım düzeyleri üzerinde etkide bulunmaktadır (Akay ve Nargeleçekenler, 2009: 130). Tobin tarafından geliştirilen "q" teorisine göre hisse senedi fiyatlarındaki değişimler ile firmaların piyasa değerlerinde meydana gelen değişimler yatırımları etkilemektedir. Tobin "q" yu işletmelerin borsalarda oluşan piyasada değerinin, sermaye yenileme maliyetine oranı olarak açıklamaktadır. 'Q' değerinin yüksek olması, işletmenin piyasa değerinin sermaye yenileme maliyetinden daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumda yeni fabrika ve donanım sermayesi, işletmenin piyasa değerinden ucuz olmaktadır. Dolayısı ile hisse senedi ihracı yolu ile fabrika ve donanım teçhizatı yatırımı yapan işletmeler aldıklarının maliyetine göre hisse senedi ihracı ile gelir elde ederler. İhraç ettikleri hisse senetlerine oranla daha fazla yeni yatırım maliyetini azaltabilecekleri miktarlar azalacak ve muhtemelen hisse senedi harcamalarını azaltacaklardır. Faiz oranlarının yükselmesi de paranın maliyetini artıracak ve mevduat faizlerinin yükselmesi hisse senedi yerine mevduatları cazip kılacaktır. Hisse senedine olan talebin düşmesi hisse senedi fiyatlarının düşmesine neden olacak, bu durum da işletmelerin piyasa değerini azaltarak yatırım amaçlı harcama yapmalarını engelleyecek ve ekonomik yavaşlama gerçekleşecektir (Erdoğan, 2012: 54).

Hisse senedi fiyatları kanalı üzerinden işleyen diğer bir kanal da tüketimdeki servet etkisidir. Servet etkisi Modigliani'nin 1954'teki sürekli gelir hipotezi ile çalışılmaya başlanmıştır. Bu modele göre tüketim harcamaları, tüketicinin beşerî ve reel sermayesi ile



finansal serveti gibi tüm yaşamı boyunca elde ettiği kaynaklar tarafından şekillenir. Hisse senetleri de finansal serveti oluşturan önemli kaynaklardan biridir. Hisse senetlerinin değerinin artması finansal serveti artırmakta, böylelikle tüketim de artmaktadır. Merkez bankaları tarafından uygulanan genişleyici para politikaları da hisse senedi fiyatlarını artırmakta ve servet etkisi kanalını ortaya çıkarmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) gösterge faizindeki değişimler ile Borsa İstanbul'da yer alan BIST100 endeksi arasındaki etkileşim incelenmiş, hisse senedi piyasasının faiz oranlarındaki değişime gösterdiği tepki araştırılmıştır. Böylelikle merkez bankası tarafından uygulanan para politikalarının parasal aktarım mekanizmalarından hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Öncelikle ulusal ve uluslararası literatürde merkez bankalarının uyguladıkları faiz politikalarının varlık fiyatları üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalara yer verilmiş ve elde edilen bulgular paylaşılmıştır. Olay analizi yöntemi ile yürütülen çalışmada 2009 yılından sonra belirleyici rol oynayan merkez bankaları ile hem parasal aktarım mekanizmalarının Türkiye piyasalarında test edilmesi hem de gerçek hayatta yatırımcıların faiz oranları değişimlerine göre yatırımlarını yönlendirmeleri amaçlanmıştır.

## II. LİTERATÜR

Ulusal ve uluslararası literatürde hisse senedi fiyatlarını etkileyen faktörlerin araştırıldığı pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar arasında özellikle merkez bankaları ve uyguladıkları para politikalarının faiz oranları üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar önemli bir yer tutmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde merkez bankalarının faiz artırımları ile piyasalar arasında ters yönlü bir ilişki söz konusu olmaktadır. Bunun yanı sıra faiz oranlarının piyasalar üzerindeki etkisinin sektörel olarak ve diğer makroekonomik faktörlerdeki değişimlere göre farklılaşabildiği görülmektedir.

Yabancı literatürde faiz oranları ile hisse senedi piyasaları arasındaki ilişkinin analiz edildiği çalışmaların önemli bir bölümünde Amerika Birleşik Devletleri (ABD) piyasaları ve ABD Merkez Bankası (The Federal Reserve System-FED)'in uyguladığı faiz oranları arasındaki ilişkinin incelenmesi yer tutmaktadır. Bu kapsamda Cook ve Hahn (1989), 1974 ve 1979 yılları arasında FED'in uyguladığı faiz oranlarındaki değişimin hisse senetleri fiyatlarına olan etkilerini incelemiştir. Çalışma sonucunda faiz oranlarında meydana gelen artışların hisse senedi fiyatları üzerinde ters yönde, faiz oranlarındaki azalışların ise hisse senedi fiyatları üzerinde aynı yönde etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısı ile faiz oranları ve hisse senedi fiyatları arasında ters yönlü ilişki saptanmıştır. FED'in uyguladığı faiz oranları ile hisse

senedi piyasaları arasındaki ilişkiyi inceleyen bir diğer çalışma da Thorbecke ve Alami (1994) tarafından yapılmış ve 1974–1979 yılları arasında faiz oranlarında meydana gelen artışların hisse senedi fiyatlarını ters yönde etkilediği tespit edilmiştir. Campbell ve Ammer (1991) ise faiz oranları, enflasyon ve sermaye kazançlarına yönelik beklentilerin hisse senedi piyasası üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. 1952–1987 döneminin kullanıldığı analiz neticesinde enflasyon beklentilerinin hisse senedi piyasalarında etkili olduğu belirlenmiştir. Buna karşın enflasyon beklentilerinin reel üzerindeki etkilerini inceleme amacı ile Boyd, Jagannathan ve Hu (2001), hisse senedi fiyatlamalarında para politikası kararlarının yanı sıra bu kararlara yönelik beklentilerin de etkili olabileceği tezini savunmuş ve para politikasını yönlendirebilecek gelişmeleri iyi ve kötü olarak ayırmışlardır. İşsizlik oranında meydana gelen azalışları iyi, artışları ise kötü beklentiler olarak ele almışlardır. 1962 ve 1995 dönemini kapsayan analizde, işsizlik oranı açıklamaları ve faiz oranlarındaki değişimlerin meydana geldiği günlerde piyasalardaki değişimi incelemişlerdir. Araştırma bulgularına göre hisse senedi fiyatları üzerinde, işsizlik oranındaki değişimlerin faiz oranlarından daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Fair (2006) ise, ABD hisse senedi fiyatlamaları üzerinde etkili olan unsurları araştırdığı çalışmasında hisse senedi fiyatlarında meydana gelen ani değişimlerin yaklaşık olarak üçte bir oranında para politikası kararlarından ötürü olduğunu tespit etmiştir. Dolayısı ile hisse senedi fiyatlandırmalarında para politikası kararlarının yanında incelenmesi gereken farklı faktörlerin de olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farka ve Fleissig (2013), FED 'in almış olduğu faiz kararlarının yanı sıra Federal Açık Piyasa İşlemleri Komitesi (FOMC)'nin varlık fiyatlarına yönelik açıklamalarının etkilerini incelemişlerdir. Bu açıklamaların varlık fiyatları üzerinde faiz oranındaki sürprizlerden daha fazla etkili olduğu sonucuna ulaşılan çalışmada, orta ve uzun dönemli getiriler üzerinde açıklamaların daha etkili olduğu vurgulanmış; kısa dönemli getirilerin ise hem faiz oranlarındaki değişimlerden hem de FOMC açıklamalarından etkilendiği tespit edilmiştir.

Anderson (2007), FED ile birlikte Avrupa Merkez Bankası (European Central Bank- ECB) kararlarının da Avrupa ve ABD Finansal Piyasaları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre FED kararlarının, ABD ve Avrupa'da hisse senedi fiyatları üzerinde etkili olduğu, ECB kararlarının etkisinin Avrupa ile sınırlı kaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Ehrmann ve Fratzscher (2003) FED, ECB ve Bundesbank'ın (Almanya Merkez Bankası) almış olduğu kararlara ABD, Euro Bölgesi ve Almanya piyasalarının nasıl tepki verdiğini araştırmışlardır. Yürütülen analiz sonuçları faiz oranlarının iç para politikasına güçlü bir şekilde tepki vermesine rağmen dış para politikalarına verilen tepkinin piyasalar arasında

ve zaman içerisinde değişebildiğini göstermiştir. Alman ve Euro Bölgesi piyasalarının FED açıklamalarından etkilendiğinin belirtildiği çalışmada ABD piyasalarının ise Avrupa'dan etkilenmediği tespit edilmiştir. Ayrıca Alman piyasalarında Bundesbank'ın yaptığı açıklamaların oynaklığı artırdığı, ECB için ise bu etkinin nadiren görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır. Yine ECB'nin almış olduğu faiz kararları ile Avrupa hisse senedi piyasaları arasındaki ilişkinin araştırıldığı bir diğer çalışma Bohl vd. (2008) tarafından yapılmış ve ECB'nin beklenmedik faiz oranı değişimlerine Avrupa borsalarının anlamlı derecede ters yönde tepki verdiği saptanmıştır. Bununla birlikte ECB'nin para politikası kararlarının piyasalar tarafından da iyi düzeyde tahmin edildiğinin altı çizilen çalışmada bu durum merkez bankasının para politikasını başarı ile piyasalara aktardığı şeklinde değerlendirilmiştir.

Ulusal literatürdeki çalışmalar incelendiğinde ise benzer şekilde TCMB faiz oranları ile hisse senedi piyasaları arasında ters yönlü etkileşim olduğu görülmektedir. Tezcan (2009), 2003-2008 yılları arasındaki TCMB faiz oranlarındaki değişimin İstanbul Menkul Kıymetler Borsası sektör endeksleri üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre faiz oranlarında yaşanan değişimlerin hisse senedi getirilerindeki oynaklığı önemli oranda ve ters yönlü etkilediği, bu etkinin ise en fazla mali sektör üzerinde gözlemlendiği bulgularına ulaşılmıştır. Soylu vd. (2014) de benzer şekilde merkez bankası faiz duyurularının hisse senetleri ve döviz kurları üzerindeki etkilerini incelemiştir. BIST30 endeksi ile Dolar/TL ve Euro/TL kurlarının bağımlı değişken olarak kullanıldığı çalışmada, 2005-2013 dönemi verileri kullanılmış, yürütülen analiz bulgularına göre ise faiz artırımı kararlarının Dolar ve Euro getirilerini anlamlı düzeyde artırdığı, faiz indirim kararlarının ise kurların getirilerini azalttığı tespit edilmiştir. Ayrıca faiz indirimleri ile BIST30 arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde ters yönlü bir ilişki olduğu ve faiz indirimlerinin oynaklık düzeyinde artış meydana getirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Güleç (2014) ise TCMB politika faizlerindeki değişimin Borsa İstanbul piyasa oynaklığı üzerine olan etkilerini incelemiştir. 2002-2013 yılları arasındaki veriler kullanılarak yürütülen analiz bulgularına göre faiz oranlarında meydana gelen değişimlerin BIST100 endeksi oynaklığı üzerinde azaltıcı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gökalp (2015), asimetrik faiz koridoru uygulamasının BIST100 endeksi ve çeşitli alt sektörleri üzerine olan etkilerini araştırmıştır. Olay analizi yöntemiyle yapılan çalışmada, 2010-2014 dönemi verileri kullanılmıştır. Gecelik borç alma ve borç verme faizleri ile hisse senetleri fiyatları arasında ters yönlü bir korelasyon gözlemlenmiştir. Ayrıca koridorun üst bandında meydana gelen artışların hisse senedi fiyatları üzerinde ters yönlü, alt bantta meydana gelen azalışların ise aynı yönlü etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mali sektörün faiz kararlarından en fazla etkilenen sektör olduğu, teknoloji sektörünün ise en az etkilenen sektör olduğu belirtilmiştir. Dolayısı ile sektörlerin faiz oranlarındaki değişimlere karşı duyarlılığının farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gösterge faizindeki değişimlerin BIST100 alt endekslerine olan etkilerinin incelendiği diğer bir çalışma da Uyar vd. (2016) tarafından yapılmıştır. Çalışma sonuçları endekslerin düşük veya yüksek olduğu dönemlerde gösterge faiz oranlarındaki değişimin piyasaları ters yönde ve farklı şiddette etkilediğini göstermiştir. Mali ve bankacılık endekslerinde etkinin daha da arttığı ve endeks türlerine göre bu etkinin farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Okatan (2019) da TCMB faiz koridoru ile BIST100 arasındaki etkileşimi, 2010-2017 periyodu için incelemiştir. Analiz sonuçlarında diğer çalışmalar ile paralel olarak Borsa İstanbul endeksleri ile faiz koridoru arasında ters yönlü ve güçlü bir korelasyon olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Seçme ve Hepşen (2018) ise yapılan çalışmalardan farklı olarak Amerikan Merkez Bankası (FED) ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) faiz kararlarının finansal piyasalara etkisini incelemişlerdir. 2002-2017 dönemini kapsayan analizde, merkez bankalarının aldıkları faiz kararlarının farklı ülkelerin finansal piyasalarına olan etkileri incelenmiştir. Çalışma sonuçları Türkiye'deki faiz oranı ve BIST100 endeksinin FED faiz kararlarından hem uzun hem de kısa dönemde belirgin olarak etkilendiğini, kriz dönemlerinde bu etkinin daha da arttığını göstermiştir. Avrupa Merkez Bankası kararlarının kısa dönemde herhangi bir etkisi tespit edilememiştir. Türkiye'deki hisse senedi piyasalarının Amerika'daki piyasalarla entegre olduğu sonucuna ulaşılmıştır. FED faiz kararları ile BIST100 endeksi arasındaki ilişkiyi inceleyen bir diğer çalışma da Keskin Köylü ve Yücel (2019) tarafından yapılmıştır. 1988-2018 yılları arasındaki veriler ile yapılan regresyon analizi sonucunda, FED'in açıkladığı faiz oranının BIST100 endeksi üzerindeki etkisinin bir sonraki işlem günü ile sınırlı kaldığı, bir haftalık işlem periyodunda etkisinin belirginleştiği ve zaman ilerledikçe etkinin azalarak bir sonraki faiz kararına kadar devam ettiği tespit edilmiştir.

### **III. POLİTİKA FAİZİ DEĞİŞİKLİKLERİNİN BIST100 ENDEKSİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ**

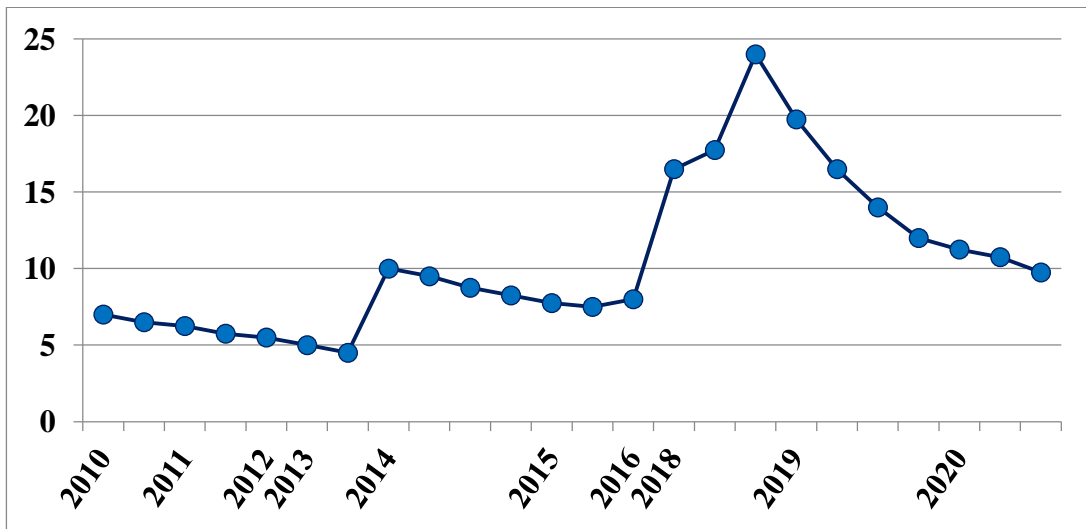
#### **III. I. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı**

Bu çalışmada faiz oranları değişim açıklamalarının borsa üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bunun için 2010-2020 yılları arasındaki dönemde TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) tarafından yapılan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı değişikliği açıklamalarının BIST100 Endeksi getirisi üzerindeki etkisi incelenmiştir. 2009 yılında yaşanan ve tüm dünyayı etkisi altına alan finansal kriz sonrasında Merkez Bankalarının

piyasalar üzerindeki rolleri de değişime uğradığı için çalışma kapsamında 2010 sonrası dönem tercih edilmiştir. Bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının kullanılmasının nedeni politika faizi olarak belirlenmiş olmasıdır. Faiz oranlarının borsa üzerindeki etkisini inceleyen birçok çalışma olmasına rağmen faiz açıklamalarının borsaya etkisi üzerine yeterli sayıda çalışma bulunmadığı için etkinin varlığı veya yönü hakkında herhangi bir öngörü bulunmamaktadır. Bu yüzden hipotezler iki yönlü (two tailed) olarak kurulmuştur. Çalışmanın hipotezleri aşağıdaki şekildedir:

- $H_{1-0}$ : Faiz artırım açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur.
- $H_{1-1}$ : Faiz artırım açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.
- $H_{2-0}$ : Faiz indirim açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur.
- $H_{2-1}$ : Faiz indirim açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

01.01.2010 – 30.03.2020 tarihleri arasında toplamda 115 defa PPK toplantısı yapılmıştır. Bu toplantıların 91 tanesinde bir hafta vadeli repo ihale faiz oranında herhangi bir değişiklik yapılmamış olup, 5 faiz artırımı, 19 faiz indirimi kararı alınmıştır. Belirtilen tarih aralığındaki faiz artırımı ve faiz indirimi değişiklikleri Şekil I.'de ve Tablo I.'de verilmiştir.



Şekil I. 1 Hafta Vadeli Repo Faizi Değişimi

Tablo I. 1 Hafta Vadeli Repo Faizi Değişiklikleri

Tarih	Faiz Oranı	Değişiklik
20.05.2010	7	Faiz İndirimi
17.12.2010	6,5	Faiz İndirimi
21.01.2011	6,25	Faiz İndirimi
05.08.2011	5,75	Faiz İndirimi
19.12.2012	5,5	Faiz İndirimi
17.04.2013	5	Faiz İndirimi
17.05.2013	4,5	Faiz İndirimi
29.01.2014	10	Faiz Artırımı
23.05.2014	9,5	Faiz İndirimi
25.06.2014	8,75	Faiz İndirimi
18.07.2014	8,25	Faiz İndirimi
21.01.2015	7,75	Faiz İndirimi
25.02.2015	7,5	Faiz İndirimi
25.11.2016	8	Faiz Artırımı
01.06.2018	16,5	Faiz Artırımı
08.06.2018	17,75	Faiz Artırımı
14.09.2018	24	Faiz Artırımı
26.07.2019	19,75	Faiz İndirimi
13.09.2019	16,5	Faiz İndirimi
25.10.2019	14	Faiz İndirimi
13.12.2019	12	Faiz İndirimi
17.01.2020	11,25	Faiz İndirimi
20.02.2020	10,75	Faiz İndirimi
18.03.2020	9,75	Faiz İndirimi

### III. II. Veri Seti ve Metodoloji

Bu çalışmada TCMB Para Politikası Kurulu bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı değişikliği açıklaması tarihleri ve BIST100 fiyat endeksi verileri kullanılmıştır. Bir hafta vadeli repo borç verme faiz oranlarında yapılan değişikliklere ait tarih bilgileri TCMB resmi internet sitesinden elde edilmiştir. BIST100 Endeksi fiyat verileri Borsa İstanbul veri tabanından alınmıştır. Fiyat verileri kullanılarak getiri hesaplaması yapılmıştır. Analiz için 2009-2020 tarihleri arasındaki faiz kararı tarihi ve borsa endeksi verileri kullanılmıştır. Analiz 13.05.2010 – 20.03.2020 tarihleri arasındaki dönemi kapsamaktadır. 2009 yılına ait veriler beklenen getiri hesaplamasında kullanılmıştır. Günlük getiri, anormal getiri, kümülatif getiri hesaplamaları için Microsoft Excel, tek örneklem t testi ve tek örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi için de IBM SPSS Statistics 25 yazılımı kullanılmıştır.

Bu çalışmada kullanılan BIST 100 getiri değerleri günlük veriler iken, faiz oranı değişikliği açıklamaları günlük veriler değildir. Değişkenlerin periyotlarının birbirinden farklı

olması halinde olay analizi metodolojisi (event study methodology) kullanılabilir. Olay analizi metodolojisi bir veya daha çok olayın ekonomik veya finansal etkilerini incelemek için yaygın olarak kullanılır (Harmancı, 2013:49). Bu çalışmada da TCMB tarafından yapılan faiz oranı değişikliği açıklamalarının BIST100 üzerindeki etkisi araştırılırken olay analizi metodolojisi kullanılmıştır. Literatürdeki çoğu çalışmada da olduğu gibi olay analiziyle ilgili en temel kaynaklardan biri olan Brown ve Warner (1985) tarafından yapılan çalışmada belirtilen yöntemler kullanılmıştır.

Olay analizi metodolojisinin varsayımları aşağıdaki şekildedir (Sitthipongpanich, 2011: 60):

- Etkin piyasa hipotezine göre, olayın etkisi piyasalara hemen yansımaktadır.
- İlgili olay önceden öngörülemez veya tahmin edilemez, anormal getiriler beklenmedik olayların piyasa üzerindeki etkisini gösterir.
- Olay penceresi boyunca, etkisi incelenen olay dışında piyasayı etkileyebilecek başka bir olay olmadığı kabul edilir.

Olay analizi metodolojisi süreci aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır (Campbell v.d., 1997, s. 151-152).

1. Olay tanımı ve olay penceresinin belirlenmesi
2. Olayın etkisinin araştırılacağı değişkenler için seçim kriterlerinin belirlenmesi
3. Normal getirilerin hesaplanması için uygun tekniğin seçilmesi
4. Tahmin penceresinin belirlenmesi
5. Anormal getirilerin hesaplanması ve test edilmesi
6. Sonuçların elde edilmesi

### ***III. II. I. Olay Tanımı ve Olay Penceresinin Belirlenmesi***

Bu çalışmada olay olarak TCMB Para Politikası Kurulu bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı değişikliği açıklamaları tanımlanmıştır. Olaylar faiz artırımını açıklamaları ve faiz indirimi açıklamaları olarak iki ayrı grup halinde incelenmiştir. Faiz oranı değişikliği yapılmayan para politikası kurulu toplantıları ise, borsaya anlamlı bir etkisinin olmayacağı düşünüldüğü için analize dahil edilmemiştir. Literatürde konuyla ilgili yer alan çalışmaların tümü faiz değişikliklerini konu almakta olup, faizin aynı kalması durumuyla ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Olay penceresi, olayın hisse senedi piyasasına etki etmesi beklenen zaman aralığını tanımlamaktadır. Olayın sadece olay günündeki etkisine bakmak

yetersiz olabilmektedir. Bu yüzden olaydan hem önce hem de sonraki belirli bir gün aralığındaki etkiler incelenir. (Chesney vd., 2010: 12).

### **III. II. II. Olayın Etkisinin Araştırılacağı Değişkenlerin Belirlenmesi**

Faiz değişikliği açıklamalarının Borsa İstanbul üzerindeki etkisini incelemek için BIST100 fiyat endeksi gün sonu kapanış değerleri kullanılmıştır. Olay analizinde endeksin, endeksin getiri oranı kullanılır. Getiri oranı aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$R_t = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}}$$

$R_t$  = t gününe ait endeks getiri oranı

$P_t$  = t gününe ait fiyat endeksi kapanış değeri

$P_{t-1}$  = t-1 gününe ait fiyat endeksi kapanış değeri

### **III. II. III. Normal Getiri Hesaplaması**

Bu çalışmada normal getirilerin hesaplanması için ortalama düzeltilmiş getiri yöntemi kullanılmıştır. Ortalama düzeltilmiş getiri yöntemine (mean adjusted return model) göre, beklenen getirinin değerinin geçmişteki tahmin dönemi boyunca gerçekleşen getiri değerlerinin ortalamasına eşit olduğu varsayımı vardır (Peterson,1989: 41). Bu tekniğin tercih edilmesinin nedeni çalışmada endeks üzerindeki etkinin incelenecek olmasıdır (Harmancı, 2013: 59). Ortalama düzeltilmiş getiri yönteminde, belirlenen tahmin dönemindeki getirilerin ortalaması alınır. Normal getiri hesaplaması aşağıdaki formülle yapılmaktadır:

$$\bar{R} = \frac{1}{t_2 - t_1 + 1} \sum_{t=t_1}^{t=t_2} R_t$$

$\bar{R}$  = Normal getiri

$t_1$  = Tahmin döneminin başlangıç tarihi

$t_2$  = Tahmin döneminin bitiş tarihi

$R_t$  = t gününde gerçekleşen getiri

### **III. II. IV. Tahmin Penceresinin Belirlenmesi**

Tahmin penceresi beklenen getirinin hesaplanması için kullanılacak tarih periyodunu ifade eder. Tahmin penceresi hakkında belirli bir aralık kısıtlaması yoktur. Bu aralıklar olayın ve piyasanın niteliklerine göre değişebilmektedir (Mazgit, 2013: 233). Türkiye ekonomisi



kapsamında yapılan çalışmalarda çok farklı tahmin penceresi seçimleri yapıldığı görülmüştür. Örneklerde tahmin penceresinin başlangıcının olaydan önceki 46.gün ile 1.gün arasında değiştiği, bitişinin ise olaydan önceki 360. gün ile 60. gün arasında değiştiği gözlemlenmiştir (Başdaş ve Oran, 2014:178 - 184). Bu çalışmada tahmin penceresinin başlangıcı olaydan önceki 4. gün, bitiş ise olaydan önceki 103. gün olarak belirlenmiş, böylece toplamda 100 günlük bir tahmin dönemi elde edilmiştir. Bu çalışmada normal getiri aşağıdaki formülle hesaplanmıştır:

$$\bar{R} = \frac{1}{100} \sum_{t=-4}^{t=-103} R_t$$

$\bar{R}$  = Normal getiri

$t=4$  = Tahmin penceresinin başlangıç tarihi: Olaydan önceki 4.gün

$t=-103$  = Tahmin penceresinin bitiş tarihi: Olaydan önceki 103.gün

$R_t$  = t gününde gerçekleşen getiri

### ***III. II. V. Anormal Getirilerin Hesaplanması***

Olayın sonuçları getiri değerlerindeki anormal getiriler (Abnormal Return- AR) olarak ortaya çıkmaktadır (Mutan ve Topçu, 2009: 5). Anormal getiri hesaplama formülü aşağıdaki şekildedir (Kıymaz, 1999: 24):

$$AR_t = R_t - \bar{R}$$

$AR_t$  = t günündeki anormal getiri

$R_t$  = t gününde gerçekleşen getiri

$\bar{R}$  = Beklenen getiri

Anormal getiri değerleri günlük olarak hesaplandığı için piyasanın sadece tek bir gün için verdiği tepkiyi ölçer. Olayın daha uzun dönemdeki etkisine bakabilmek için olay penceresi süresindeki anormal getiriler toplanarak Kümülatif Anormal Getiri (Cumulative Abnormal Return - CAR) değerleri hesaplanır (Bhuvaneshwari ve Ramya, 2014: 42). Kümülatif anormal getiri formülü aşağıdaki şekildedir:

$$CAR = \sum_{t=t_1}^{t=t_2} AR_t$$

CAR = Kümülatif anormal getiri

$AR_t$  = i olayı için t tarihindeki anormal getiri

$t_1$  = olay penceresinin başlangıç tarihi

$t_2$  = olay penceresinin bitiş tarihi

### ***III. II. VI. Sonuçların İstatistiksel Olarak Test Edilmesi***

CAR değerlerinin 0'dan farklı olması, olayın hisse senedi fiyatlarını etkilediğini, gösterir (Bayazıtlı vd., 2008: 5). Bu değerlerin 0'dan farklı olup olmadığı hem parametrik tek örneklem t testi hem de parametrik olmayan Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi ile incelenmiştir.

### **III. III. Analiz Sonuçları**

Bu çalışmanın analiz uygulamasında tanımlanan 2 olay için ayrı ayrı olay analizi uygulanmıştır. Merkez Bankasının vereceği faiz kararları hakkında toplantı günü öncesinde bilgi verici herhangi bir açıklama yapılmadığından, konuyla ilgili gelişmeler gizli tutulduğundan dolayı olayın öncesinde piyasalarda herhangi bir etkinin söz konusu olması beklenmemektedir. Bu durumu kontrol etmek için yapılan testlerde olay gününden, yani faiz artırım veya indirim açıklamasının yapıldığı günden önceki günlerde borsa getirilerinde anlamlı bir değişiklik olmadığı görüldüğü için analiz kapsamına olaydan önceki günler dahil edilmemiş, test sonuçlarında olay gününden (gün=0) itibaren 3. güne kadar olan değerler verilmiştir. T testi ve Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testinin sonuçları birbirine uyumlu olarak çıkmıştır. Bu durum her iki hipotez için de geçerlidir. CAR değerleri için elde edilen analiz sonuçları Tablo II, III, IV ve V'te sunulmuştur.

Faiz artırım açıklamalarının borsa getirileri üzerinde sınırlı düzeyde ters yönlü etkisi olduğu görülmekle birlikte, sonuçlar %95 güven düzeyinde değildir. Buna göre,  $H1-0$ : Faiz artırım açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur hipotezi reddedilmemiştir.  $H1-1$ : Faiz artırım açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır hipotezi reddedilmiştir.

Faiz indirim açıklamalarının borsa getirileri üzerinde ters yönlü, anlamlı ancak sınırlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Bu etkinin olay gününden itibaren yavaş bir şekilde ortaya çıktığı, piyasaların ani ve güçlü bir tepki vermediği söylenebilir. Sonuçlara göre piyasanın etkisi 2. ve 3. günde en yüksek düzeye ulaşmaktadır. 0. ve 1. gündeki CAR değerleri de negatif olmakla birlikte 2. ve 3. gün kadar düşük düzeyde değildir.  $H2-0$ : Faiz indirim

açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur hipotezi reddedilmiştir. H2-1: Faiz indirim açıklamalarının BIST100 getiri oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır hipotezi reddedilmemiştir.

#### Faiz Artırım Kararları Test Sonuçları

Tablo II. Hipotez 1 - T Testi Sonuçları

<b>Tek Örneklem T Testi</b>					
<b>Gün</b>		<b>Test Değeri = 0</b>			
		<b>t</b>	<b>df</b>	<b>p</b>	<b>ortalama fark</b>
0	CAR	-,175	4	,869	-,00191080
1	CAR	-,965	4	,389	-,01294160
2	CAR	-,599	4	,582	-,00745240
3	CAR	-1,009	4	,370	-,01588320

Tablo III. Hipotez 1 - Wilcoxon Signed Rank Testi Sonuçları

<b>Hipotez Testi Özeti - Hata Payı:0,05</b>				
<b>Gün</b>	<b>0 Hipotezi</b>	<b>Test</b>	<b>p</b>	<b>Sonuç</b>
<b>0</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,893	Hipotez reddedilmemiştir.
<b>1</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,225	Hipotez reddedilmemiştir.
<b>2</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,500	Hipotez reddedilmemiştir.
<b>3</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,225	Hipotez reddedilmemiştir.

#### Faiz İndirim Kararları Test Sonuçları

Tablo IV. Hipotez 2 - T Testi Sonuçları

<b>Tek Örneklem T Testi</b>					
<b>Gün</b>		<b>Test Değeri = 0</b>			
		<b>t</b>	<b>df</b>	<b>p.</b>	<b>ortalama fark</b>
0	CAR	-,880	18	,390	-,00274447
1	CAR	-1,747	18	,098	-,01004158
2	CAR	-1,917	18	,071	-,01729132
3	CAR	-2,325	18	,032	-,01891474

Tablo V. Hipotez 2 - Wilcoxon Signed Rank Testi Sonuçları

<b>Hipotez Testi Özeti - Hata Payı:0,05</b>				
<b>Gün</b>	<b>0 Hipotezi</b>	<b>Test</b>	<b>p</b>	<b>Sonuç</b>
<b>0</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,376	Hipotez reddedilmemiştir.
<b>1</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,099	Hipotez reddedilmemiştir.
<b>2</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,040	Hipotez Reddedilmiştir.
<b>3</b>	CAR medyanı 0'a eşittir.	Tek Örneklem Wilcoxon Signed Rank Testi	0,014	Hipotez Reddedilmiştir.

#### IV. SONUÇ

Merkez bankalarının uyguladıkları politikalar para politikası aktarım kanallarının etkili bir şekilde çalışması ile nihai hedeflerine ulaşabilir. Hisse senedi piyasaları bu aktarım kanalları arasında oldukça etkili olanlardan birisidir. Bununla birlikte hisse senedi fiyatları hem parasal hem de reel kesimin davranışlarında oluşan değişimleri yansıtması bakımından son derece önemlidir. Sergilenen para politikasının varlık fiyatlarına aktarımında faiz oranları oldukça belirleyicidir. Faiz oranı, paranın belirli bir süreçteki kullanım fiyatı olarak da adlandırılan, piyasa oyuncuları tarafından belirlenen ve sermaye maliyetini temsil eden bir kavramdır. Merkez bankaları da uyguladıkları faiz politikaları ile hem borçlanmanın maliyetini değiştirerek tüketim, yatırım kararları ve varlık fiyatları üzerinde etkili olmaktadır.

Bu çalışmada 2010-2020 yılları arasındaki dönemde TCMB Para Politikası Kurulu tarafından yapılan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı değişikliği açıklamalarının BIST100 Endeksi getirisi üzerindeki etkisi olay analizi metodolojisi ile incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre TCMB'nin faiz indirim kararlarının BIST100 endeksi üzerinde ters yönde anlamlı ancak sınırlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Faiz artırım kararlarının oldukça sınırlı düzeyde ters yönlü etkisinin olduğu görülmüş ancak bu etkinin anlamlı düzeyde olmadığı belirlenmiştir. Bu sonuçlar Soylu vd. (2014) ve Uyar vd. (2016)'nın elde ettiği bulgular ile uyumludur. Ayrıca bu bulgular Türkiye'de para politikasının politika faizi kanalı ile mali piyasalara etki ettiğini ve aralarında somut ve güçlü bir aktarım mekanizması olduğunu göstermektedir. Faiz indirim kararlarının BIST 100 endeksi üzerinde ters yönlü bir

etkiye sahip olması durumu göz önüne alındığında, yatırımcıların faiz duyurusunun yapıldığı günlerde daha temkinli hareket etmeleri gerektiği düşünülmektedir.

Bu çalışma TCMB gösterge faiz oranlarındaki değişikliklerin BIST100 endeksi üzerindeki etkisini olay analizi yöntemi ile analiz etmesi açısından literatüre katkı sağlamaktadır. Bu çalışmada, literatürdeki benzer çalışmalardan farklı olarak faizin niceliksel değerinin değil faiz değişikliğinin açıklanması olayının hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. BIST100 endeksi, TCMB gösterge faiz oranlarındaki değişimin Türkiye'deki hisse senedi piyasalarına etkisinin genel olarak değerlendirilebilmesi için seçilmiştir. Ancak bu çalışma ile faiz oranlarındaki değişimlerin BIST'de faaliyet gösteren farklı sektörler üzerindeki etkileri analiz edilmemiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda araştırmacılar BIST alt sektörlerinin faiz oranlarındaki değişime olan duyarlılıklarını olay analizi ile inceleyebilir ve hangi sektörlerin faiz oranlarındaki değişimlerden en fazla etkilendiğini tespit ederek yatırımcılara fayda sağlayabilirler. Ayrıca FED ve ECB faiz değişimi kararlarının BIST üzerindeki etkileri de TCMB ile karşılaştırmalı olarak incelenebilir.

**REFERANSLAR**

- Akay, H. K. & Nargelecekenler M. 2009. Para politikası şokları hisse senedi fiyatlarını etkiler mi? Türkiye örneği. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 272: 129-152.
- Anderson, M. 2007. Using intraday data to gauge financial market responses to FED and ECB monetary policy decisions. *ECB Working Paper*, 726.
- Başdaş, Ü. & Oran, A. 2014. Event Studies in Turkey. *Borsa İstanbul Review*, 14:167-188.
- Bayazıtlı, E., Kaderli, Y. & Gürel, E. 2008. Kâr payı dağıtma duyurularının firmaların hisse senedi getirilerine etkisi: İMKB'ye kayıtlı, taş ve toprağa dayalı sanayide faaliyet gösteren bazı firmalar üzerinde bir olay etüdü çalışması. *Muhasebe & Denetime Bakış Dergisi*, 26: 1-16.
- Bhuvaneshwari, D. & Ramya, K. 2014. Impact of stock split announcement on stock prices, *International Journal of Management*, 3: 36-46.
- Bohl, T. M., Siklos, L. P. & Sondermann, D. 2008. European stock markets and the ECB's monetary policy surprises, *International Finance*, 11(2): 117-130.
- Boyd, J. H., Jagannathan, R. & Hu, J. 2001. The stock market's reaction to unemployment news: Why bad news is usually good for stocks. *NBER Working Paper*, 8092.
- Brown, S. J. & Warner, J.B. 1985. Using daily stock returns the case of event studies. *Journal of Financial Economics*, 14: 3-31.
- Campbell, J. Y. & Ammer, J. 1991. What moves the stock and bond markets? A variance decomposition for long-term asset returns. *Nber Working Paper Series*: 1-40.
- Campbell, J. Y., Andrew W. L. & MacKinlay A. C. 1997. *The econometrics of financial markets*, New Jersey: Princeton University Press.
- Cengiz, V. 2009. Parasal aktarım mekanizmasının işleyişi ve ampirik bulgular. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33, 225-247.
- Chesney, M., Reshetar, G. & Karaman, M. 2011. The impact of terrorism on financial markets: an empirical study. *Journal of Banking and Finance*, 2: 253-267.
- Cook, T. & Hahn, T. 1989. The effect of changes in the federal funds rate target on market interest rates in the 1970's. *Journal of Monetary Economics*, 24(3): 331-351.
- Ehrmann, M. & Fratzscher, M. 2003. Monetary policy announcements and money markets: a transatlantic perspective, *International Finance*, 6(3): 309-328.
- Erdoğan, A. 2012. Parasal aktarım mekanizmalarının işleyişi ve etkinliği: Türkiye uygulaması. Yayınlanmamış doktora tezi. Kadir Has Üniversitesi, İstanbul.
- Fair, R. C. 2006. Events that shook the market. *The Journal of Business* .752: 713-731.
- Farka, M. & Fleissig, R. A. 2013. The impact of FOMC statements on the volatility of asset prices. *Applied Economics*, 45, 1287-1301.
- Gökalp, T. B. 2015. *Türkiye'de asimetrik faiz koridoru uygulamasının hisse senedi piyasasındaki alternatif serilerin getirileri üzerindeki etkileri*. Yayınlanmamış doktora tezi. Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Güleç, C. T. 2014. *The impact of changes in interest rate policies on the stock market volatility: evidence from Borsa İstanbul*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

- Harmancı, S. 2013. *Ülke kredi derecelendirme notlarının finansal piyasalar üzerine etkisi & Borsa İstanbul 100 Endeksi üzerine bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Keskin Köylü, M , Yücel, A . 2019. Amerikan Merkez Bankası faiz kararları ile BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin belirlenmesi . *Muhasebe ve Finansman Dergisi* , 84: 165-176.
- Kıymaz, H. 1999. Borsa fısltıtlarının hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri İMKB deneyimi. *İktisat İşletme & Finans Dergisi*, 164: 20-29.
- Kuzu, S. 2017. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) faiz koridoru stratejisinin hisse senedi piyasası ve döviz kuru üzerine etkisinin analiz edilmesi. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 12: 46-61.
- Mazgit, İ . 2013. Endeks kapsamında olmanın hisse senedi getirilerine etkisi: BIST temettü 25 endeksi üzerine bir uygulama. *Sosyoekonomi*, 20(20): 225-264.
- Mishkin, F. S. 1996. The channels of the monetary transmission: lesson for monetary policy, NBER Working Paper, 5464, 1-27.
- Mutan, O. C. & Topçu, A. 2009. *Türkiye hisse senedi piyasasının 1990-2009 tarihleri arasında yaşanan beklenmedik olaylara tepkisi*. Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi Araştırma Raporu.
- Okatan, T. 2019. *Interaction between Istanbul Stock Exchange and interest rate corridor, case of Turkey*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Yeditepe Üniversitesi, İstanbul.
- Örnek, İ. 2009. Türkiye’de parasal aktarım mekanizması kanallarının işleyişi. *Maliye Dergisi*, 156, 104-125.
- Peterson, P. P. 1989. Event studies: A review of issues and methodology. *Quarterly Journal of Business and Economics*. 28(3): 36-66.
- Rigobon, R. & Sack, B. 2004. The impact of monetary policy on asset prices. *Journal of Monetary Economics*. 51: 1553-1575.
- Seçme, O. Z. & Hepşen, A. 2018. Amerikan Merkez Bankası (FED) & Avrupa Merkez Bankası (ECB) kararlarının finansal piyasalara etkisi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 916: 1701-1732.
- Sitthipongpanich, T. 2011. Understanding the event study. *Journal of Business Administration*, 34(130): 59-68.
- Soylu, N., Korkmaz, T. & Çevik, İ. E. 2014. Merkez Bankası faiz duyurularının finansal piyasalara etkisi. *Business and Economics Research Journal*, 54: 89-118.
- TCMB. 2013. Parasal Aktarım Mekanizması. TCMB Yayınları
- TCMB. 2020. Merkez Bankası Faiz Oranları. Erişim Adresi <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/temel+faaliyetler/para+politikasi/merkez+bankasi+faiz+oranlari> Erişim tarihi: 20.04.2020.
- Tezcan, S. 2009. *Faiz oranlarının hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi ve İMKB’de bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Thorbecke, W. & Alami, T. 1994. The effect of changes in the federal funds rate target on stock prices in the 1970s. *Journal of Economics and Business*, 46(1): 13-19.

Uyar, U., Uyar, K. S & Gökçe A. 2016. Gösterge faiz oranı dalgalanmaları ve BIST endeksleri arasındaki ilişkinin eşanlı kantil regresyon ile analizi. Ege Akademik Bakış, 164: 587-598.



**Citation:** Kuşat, N., 2020. Yeni Dünya Düzeninde Ekonomik Egemenlik – Ulus Devlet Çelişki, *International Review of Economics and Management*, 8(2), 221-240. Doi: <http://dx.doi.org/10.18825/iremjournal.706965>

## YENİ DÜNYA DÜZENİNDE EKONOMİK EGEMENLİK – ULUS DEVLET ÇELİŞKİSİ

Nurdan KUŞAT\*


Başvuru Tarihi: 20 / 03 / 2020 – Kabul Tarihi: 17 / 12 / 2020

### Özet

Yeni ekonomik düzenin en önemli yapı taşı olan ‘Küreselleşme’, ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel vb. pek çok alanda etkili olmaktadır. Küreselleşmenin yapılandığı bu yeni düzenin en önemli sonucu ise tüm ulus devletlerin diğer ulus devletler ve uluslararası kurum ve kuruluşlarla uzun vadeli ilişkiler içerisine girmelerini tetiklemesidir. Fakat bu süreç birçok ulusal yapı, kurum ve kavramın değişip evrilmesine ve her şeyden öte ‘ulus devlet’ olgusunun da aşınmasına zemin hazırlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, geleneksel ulus devlet anlayışının en önemli yapı taşlarından olan ekonomik egemenlik olgusunun, küreselleşme süreci sonrasında yaşadığı değişim ve dönüşümü incelemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Ulus Devlet, Uluslararası Kuruluşlar, Ekonomik Egemenlik, Ulus Üstü Devlet.

**Jel Kodları:** F52, F68

\* Doç. Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Isparta Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, [nurdankusat@isparta.edu.tr](mailto:nurdankusat@isparta.edu.tr),  
 <https://orcid.org/0000-0002-2823-8948>

## ECONOMIC HEGEMONY – NATION STATE PARADOX WITHIN THE PROCESS OF NEW WORLD ORDER

### Abstract

'Globalization', which is the most important building block of the new economic order, is effective in many areas such as economic, social, political, cultural, etc. The most significant outcome of this new order, which has been created and shaped by globalization is that it triggers all nation states to enter into long-term relations with other nation states and international institutions and organizations. However, this process paves the way for many national structures, institutions and concepts to change and evolve and moreover erode the 'nation state' phenomenon. The purpose of this study is to examine the change and transformation of the phenomenon of economic hegemony, which is one of the most important building blocks of traditional nation state understanding, after the globalization process.

**Keywords:** Globalization, Nation State, International Organizations, Economic Hegemony, Supranational State.

**Jel Classification:** F52, F68

---

### I. GİRİŞ

20. yy'ın son çeyreğine damgasını vuran küreselleşme olgusu, bilişim teknolojilerindeki hızlı gelişmelerin önderliğinde ve uluslararası sermaye hareketlerinin ivmelenmeleriyle pek çok alanda önemli gelişim ve dönüşümlere yol açarken, özellikle ekonomi ve siyaset bilimleri üzerindeki yaptırımları daha dikkat çekici olmaktadır. Ekonomi ve siyaset bilimlerinin birbirlerini etkileyen özel yapıları da bu çekiciliğin şiddetini artırmaktadır.

Oysaki klasik iktisadın doğduğu 18. yy'ın son çeyreği ve neoklasik iktisat anlayışının başat rol oynadığı 19. yy ortalarından itibaren, küreselleşme sürecinin en etkili olduğu alan ekonomi olmuştur. Ama 20. yy'ın ortalarına tekabül eden 2. Dünya Savaşı ve 1970'li yıllara damgasını vuran petrol şokları, küreselleşme olgusunun artık sadece ekonomik bir değer olmadığını, siyaset biliminin de yapı taşı olduğunu ve olmaya da devam edeceğini göstermiştir.

Ekonomik küreselleşme çerçevesinde özellikle gelişmekte olan ülkeler aleyhine ortaya çıkan birçok olumsuz gelişmenin yaşanması (başta art arda gelen küresel krizler) ve bu olumsuzlukların etkilediği ülkelerde ortaya çıkan siyasi istikrarsızlıklar küreselleşmenin sadece ekonomik bir olgu olmadığını, aynı zamanda siyasi bir değer olduğunu oldukça acı bir şekilde ortaya koymuştur. Pek çok yazında küreselleşme kavramı “kapitalizm” ve daha da ileri giderek “emperyalizm” söylemleriyle birlikte anılır hale gelmiştir. Çünkü ulus devletin oluşumunu teşvik eden kapitalist yapı, günümüzde yeni ve farklı yapılanmalarla, ulus devletin meşruiyetini yok etmese de dönüştürmek amacıyla kendini yeniden yapılandırmaktadır. Bu anlayışı benimseyen gruba göre “sömürgeciliğin modern yüzü” olarak ifade edilebilecek emperyalizm olgusu, Fransız İhtilali sonrası yaygınlaşmaya başlayan “ulus devlet” oluşumlarının bir tür sonu olarak değerlendirilmeye başlamıştır.

‘Ulus devlet’ kavramı ilk anda akla getirdiği ‘egemenlik’ düşüncesi ile siyaset biliminin bir unsuru olarak algılanmasına rağmen; bir ulus devlet için egemenliğin ekonomik açıdan da ortaya konması gereği bu kavramın ekonomi biliminin de bir unsuru olarak değerlendirilmesi gereğini ortaya koymaktadır. Ulus devlet kavramına ekonomik açıdan yaklaştığımızda; devletin ekonomi politikalarını belirleme ve uygulama yetkisini egemenlik gücüne dayanarak elinde bulundurması ulusal anlamda ekonomik egemenlik, devletin diğer devletlere karşı bağımsız ulusal ekonomi politikaları saptaması ve uygulama yetisi ise uluslararası anlamda ekonomik egemenlik olarak tanımlanabilir.

Bu çalışma bağlamında ulus devlet anlayışının küreselleşme süreci içerisinde geçirdiği dönüşüm ve geldiği nokta özellikle ekonomik açıdan değerlendirilmektedir. Bu amaçlardır ki çalışmanın birinci bölümü ulus devlet ve ekonomik egemenlik kavramlarını bağlantı ve çelişkiler açısından genel olarak değerlendirmektedir. İkinci bölüm ekonomik anlamda ulus devlet yapısının ulus üstü devlet yapılanmasına dönüşümünü uluslararası kurum ve kuruluşların rolleri çerçevesinde ele almaktadır. Üçüncü bölüm küreselleşme sürecinde demokrasinin inşası adına gerçekleştirilen müdahaleler ve ulus devlete etkilerini ortaya koymaktadır. Son bölümde ise küreselleşme sürecinin ulus devletler üzerindeki ekonomik egemenlik etkisi değerlendirilmektedir.

## II. ULUS DEVLET VE EGEMENLİK UNSURU

‘Ulus Devlet’ olgusunun ilk sorgulandığı anda ortaya koyduğu anlam milli değerler ve siyasi politikaların şekillendirdiği bir siyasi-politik düzendir ve Özyakışır (2006: 78) ulus devleti tanımlarken bu özelliği en yalın şekliyle vurgular. Leca (1998: 13-14) ise bu

değerlendirmeyi genişleterek, ulus devleti, ulusal bir hükümetin elindeki gücü o ulusun yurttaşlarının eşitliği adına kullanmayı amaç edinmiş ve bu perspektifte çalışmalarını düzenleyen bir siyasi sistem olarak tanımlar.

Ulus devlet konusunda pek çok tanımlama yapmak mümkündür. Fakat tüm tanımlamalar bir şekilde birbirine benzer ifadeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmanın amacı ulus devlet kavramını siyasi açıdan değerlendirmek olmadığı için, ulus devletin modern devlet olduğu şeklinde oldukça basit ama bir o kadar da anlamlı bir çıkarsamada bulunmak (Eşki Uğuz & Saygılı, 2016: 129), ulus devlet anlayışının küresel modern dünyadaki önemini anlatmak ve anlamak için vurgulayıcı olabilir.

Ünlü Otuz Yıl Savaşları'nın ardından 1648'de imzalanan Westphalia Barış Antlaşması; modern devlet anlayışını Avrupa'nın ve uluslararası düzenin siyasi birimi haline getirmiş, Fransız Devrimi (1789) ise modern anlamda ulus devletin ortaya çıkışına imkan tanımıştır (Tuncel, 2014: 41). Amin (2007: 180) bu durumu, Fransız Devriminin devletin mutlakıyetçi yapı içerisinde idari, adli ve iktisadi yapıyı merkezileştirerek, devlet ulusal yapısının bir dönüşüm sürecine girmesinin bir sonucu olarak değerlendirir.

Pierson (2000: 24), Weberian devlet anlayışına göre ulus devlet mekanizmalarını; (1) ülke, (2) meşru iktidar, (3) egemenlik, (4) meşruiyet, (5) şiddet araçlarının denetimi, (6) anayasallık, (7) kamu bürokrasisi ve (8) yurttaşlık şeklinde tanımladığı sekiz kategoride değerlendirmektedir. Yurdusev (2012: 64) ise ulus devleti (1) ülkesellik, (2) egemenlik, (3) merkezilik, (4) ulusallık ve (5) siyasi yapı şeklinde beşli bir sınıflandırmayla açıklamaya çalışmaktadır. Her iki değerlendirme şeklinde de açıklamalar birbiriyle örtüşen niteliktedir. Çalışmamızın kapsamı çerçevesinde bizim bakış açımız bu kriterlerden 'egemenlik' üzerinde yoğunlaşmaktadır. Egemenlik olgusu da 'ekonomik egemenlik' çerçevesinde ele alınmaktadır.

Davutoğlu (2003: 49) ulus devletlerde egemenlik olgusunun üç boyutta değerlendirilmesi gerektiğini ifade eder. Bu üç egemenlik unsuru ise şu şekilde açıklanmaktadır (Davutoğlu, 2003: 49-50): *İç Egemenlik*: Bir devletin kamu örgütlenmesini tamamlayarak kontrol mekanizmalarına sahip olduktan sonra kendisinden başka egemen kabul etmediği egemenliktir. *Uluslararası Egemenlik*: Egemen gücün başka devletler ile olan ilişkisini denetleyebildiği ve devletlerin birbirini tanıyarak oluşturduğu egemenliktir. *Westfalyan Egemenlik*: Dış güçlerin egemen gücü etkileyemediği egemenliktir.

Bir ulus devlet modelinde devletin otoritesi ülkede bulunan herkesi kapsamakta ve devlet gücü dışında kalan herhangi bir otoriteyi hakim güç olarak kabul etmemektedir. Bu egemenlik türü genel olarak iç egemenlik olarak değerlendirilebilir. Ayrıca bir ulus devlet milli sınırlarından geçen her türlü bilgi, mal, kapital ve insan kaynakları üzerinde tam denetim yetkisine de sahiptir (Tekeli & İlkin, 2000: 118). Bu egemenlik türü ise uluslararası egemenliktir. Çalışma kapsamında ele alınacak ekonomik egemenlik ise Westfalyan egemenlik içerisinde değerlendirilebilecek bir yapı gösterir. Bu egemenlik anlayışı dış güçlerin ulus devletin otoriter egemen gücü karşısında etkisizliğini ifade eder ki, aslında bu egemenlik anlayışında küreselleşmeyle birlikte bazı aşınmaların gündeme geldiği aşıkardır. Fakat şu da gözden kaçırılmamalıdır ki ulus devletlerin ortaya çıkışı, ekonominin önem ve öncelik kazandığı kapitalist yaklaşımın benimsendiği 18. yy sonları ve 19. yy ilk yarısına denk gelmektedir. Coğrafi keşiflerle eş zamanlı olarak yükselen uluslararası ticaret sayesinde, merkantilizmde ön plana çıkan sermaye zenginliği ve fizyokratlarla gündeme gelen toprak ve tarımsal üretim aynı kalıpta eritilirken, kapitalizm sayesinde ortaya çıkan emek zenginliğinin de bu karışıma eklenmesiyle ‘para-güç’ ikilisi literatüre hiç sarsılmayacak şekilde yerleştirilmiştir. Nihayetinde kapitalizm üretim faktörleri olan emek, sermaye ve toprak çerçevesinde küresel bir kültür oluşmasını sağlayarak; bireysel girişimin doğmasına katkıda bulunmuş ve hükümetleri toplumsal sözleşmeler mantığı ile bu üretim faktörlerinin statülerini ayrı ayrı belirlemeye zorlamıştır (Sarıbay, 1992: 91-92).

### **III. KÜRESELLEŞME İLE ULUS DEVLETEN ULUS ÜSTÜ DEVLET YAPILANMASINA**

Küreselleşme olgusunu kapitalizm ve ulus devletin tarihiyle birlikte anmak mümkündür (Larsson, 2001: 9). Küreselleşme olgusuyla şekillenen dünya ekonomik düzeni uluslararası ticarete hakim güç olan serbest piyasa ekonomisi ve liberal anlayış, korumacılık ağırlıklı politikaların önemini yitirmesine sebep olmuştur. Günümüz dünyasında merkez ülkeler olarak kabul edilen gelişmiş batı ülkelerinin ulusal ekonomik ve politik tercihlerini oluşturup uygulayabilme güçleri bile, küresel piyasa aktörlerinin ekonomik ve siyasi ağırlığı karşısında etkinliğini kaybedebilmektedir (Hirst & Thompson, 2003: 209). Bir diğer ifadeyle uluslararası piyasalar ulus devletlerden daha güçlüdür. Bu oluşumda küresel piyasa aktörlerinin ulus devletlerden daha rasyonel çalışıyor olmalarının ve ulus devletler her ne kadar ulusal bazda oldukça etkin olsalar da küresel bazda aynı etkinliği sağlayamamaları önemli rol oynar.

Kazgan (2009: 18-19) serbest piyasa koşullarının genel kabulünün, ulus devletin ekonomik yetkilerinin önemli bir bölümünün uluslararası ve bölgesel kuruluşlara devredilmesini sağlayarak çok uluslu şirketler ile hükümet dışı örgütlerin ulus devlet üzerindeki belirleyiciliğini artırdığını, ayrıca yerel yönetimleri mali, idari ve ekonomik açıdan giderek özerkleştirdiğini ifade eder. Kazgan'ın bu ifadesini Somel'in yapmış olduğu şu açıklama da teyit eder niteliktedir: "AB, NATO, IMF, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kurum ve kuruluşlar egemen sınıfların yürütme komitesi gibi çalışmakta ve bu kuruluşlar dayatmakta oldukları kültürü, politikayı ve değerler sistemini benimseyip uygulamayan ülkeleri terörist olarak kabul etmektedirler (Somel, 2004: 206-207)". Kozanoğlu da (2004: 169) bu çerçevede uluslararası sermayenin, üretimi dünya ölçeğinde planlayarak her koşulda belirleyici rol aldığını ve koyduğu kurallara uymayanları cezalandırma politikası takip ederken de 'egemenliğini' her türlü zor ve baskı araçlarıyla dayattığını belirtmektedir. İnsanların kendi kaderlerini milli politik mekanizmalar ve kurumlar çerçevesinde belirledikleri bir devlet modeli olan ulus devletin sınırları, ya ulusal firmaların ya da ülke topraklarına yatırım yapmış uluslararası şirketlerin küresel boyutta rekabetçilik kabiliyetleriyle doğru orantılı bir konuma kavuşmuştur. Bu durum ulus devletleri rekabetçi olabilmek adına serbestlik ve özgürlüklerinden tavizler vermek zorunda bırakmıştır (Vaknin, 2002).

Türe (2009, 41) küreselleşmenin geleceğinin ulus devletin dayanma gücüne, ulus devletin geleceğinin ise küreselleşmenin baskısına bağlı olduğunu belirtir. Küreselleşmenin yarattığı yeni dinamikler, kurumlar, uluslararası örgütler ve sözleşmeler, hatta insan hakları konusunda oluşturulan normlar ve kurallar teorik açıdan bireyi devletle ilişkisindeki konumunda daha özgür ve daha güçlü olduğu bir yere yükseltmiştir (Dağı, 2005). Bu bağlamda yaşanan gelişmeler ulus devlet ulus üstü bir anlayışa geçişin ivmeleyicisi olmuştur. Bu geçiş sürecinde az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin başarılı olmaları, gerek sermaye, gerek tecrübe yetersizlikleri nedeniyle ulus devlet yapısının zayıflamasında önemli bir rol oynamıştır.

Cebeci (2008: 23) neoklasik düşünce ve onun getirisi olan küreselleşmenin dünyada hızla yayılmasıyla bu yeni oluşumun kendi kurum ve değerlerini yarattığını ve yaşanan gelişmelerin sonucunda da küreselleşmenin kendi devletini kurarak, ulus devletlerin bu yeni dünya devletinden izole bir politika uygulamalarını imkansızlaştırdığını ifade eder. İşte tam bu noktada ulus devlet yapılanmasını tehdit eden önemli aktörler devreye girer ki bunlar; çok uluslu şirketler, uluslararası ve ulus üstü kuruluşlar ve uluslararası entegrasyonlardır.

Buksur'un (2013: 243) küreselleşme sürecinde ulus devletlerin sahip olduğu farklı etnik kimlikler açısından uluslararası mekanizmaların çalışma şeklini incelediği çalışma sonuçları da, küreselleşme ile birlikte ulus devletin temel niteliklerinin birçok açıdan aşındırıldığı ve ulus devleti yeniden şekillendirdiğini ortaya koymaktadır.

Behr'nin (2008: 360) 'küreselleşmenin paradoksu' şeklinde ifade ettiği durum, küreselleşme sürecinde devletlerin ulusallığının çözülmesi ve devletin dönüşmesi meseleleri arasındaki çelişkiyi anlatır. Küreselleşmeyle birlikte ülkeler arasındaki ilişkilerin artması ulus devlet anlayışıyla ulusal sınırlar arasındaki bağın zayıflamasına ve bu zayıflama ulus üstü aktörlerin ulus devletlerin ekonomik ve siyasi yapılarına müdahalelerine ve sonuç olarak da ulus devletlere yönelik ulus üstü tehditlere kadar varan bir yapılanmaya fırsat verir.

Habermas'a göre (2000: 204), günümüzde devletlerin sınırları içerisinde faaliyet gösteren ulusal ekonomilerin yerini, ekonomik piyasalar içerisinde faaliyet gösteren devletler almıştır. Ulus devlet anlayışının aşınması olarak ifade edilebilecek bu süreç ulus devletlerin ekonomik yönetim mekanizması ve devletin meşruiyeti için gerekli niteliklerini kaybetmesine neden olmaktadır (Habermas, 2000: 206).

Ulus devletler küresel ekonomik düzenin bir getirisi olarak, hem uluslararası ekonomik birleşmeler, hem de uluslararası ekonomik kuruluşlarla sıkı bir birliktelik içerisinde bulunmaktadırlar. Bu birliktelik bazen zorunlu, bazen gönüllü bir ilişki ortaya koymakta, fakat sebep ne olursa olsun ulusal ekonomileri birbirine sıkı bir şekilde bağlamaktadır. Bağlılığın derecesi ve ülkeler üzerindeki etkileri ise birlikteliğin özelliğine ve bu birlikteliği onaylayan ülkenin gelişmişlik düzeyine göre olumlu, olumsuz ya da nötr sonuçlar doğurabilmektedir. Nihayetinde bu sonuçların ekonomik içeriğinin yanı sıra, siyasi ve askeri içerikleri de ulus devletler üzerinde baskılar doğurmaktadır. Bu sürecin kaçınılmazlığı da mevcut sistem çerçevesinde oldukça aşikardır.

Küreselleşmenin temel yapı taşını oluşturan ve etkinliğini yoğunlaştıran bilgi işlem teknolojilerindeki gelişmeler olduğuna göre; küreselleşme süreci genel olarak gelişmiş kapitalist ülkelerin hayat verdiği çok uluslu şirketlerin ve ulus üstü toplumsal kurum ve kuruluşların eseridir. Bu bağlamda, ulus devlet kavramının özünde, gelişmiş dünyaya ait değerleri ve kültürleri barındırdığı açık bir şekilde görülebilir. Ayrıca küreselleşme bir ulus devlet için ister bir tehdit ister bir fırsat olarak değerlendirilsin sonuç asla değişmeyecektir: Küreselleşme ulus ve devlet kavramlarının içeriğini her halükarda değiştirmekte ve ulus devlet anlayışını da değişime ve dönüşüme sevk etmektedir. Bu konuda Ateş (2006: 34-35)

ulus üstü kurum ve kuruluşların ulus devletlere yönelik yaptırım baskıları nedeniyle, ulus devletlerin günümüzde, farklı ulusal kesimlerin taleplerinin eşit şekilde değerlendirilmesi hususunda adil davranmadığını ifade etmektedir.

Küreselleşmenin artan ivmesiyle birlikte özellikle mal ve sermayenin serbest dolaşımı ulus devlet hükümetlerinin ekonomi politikaları üzerindeki kontrollerinin zayıflamasına neden olmuştur. Ayrıca bu zayıflama küresel düzen içerisindeki ulus devletlerin döviz kurlarının da sistematik olarak birbirine bağlanmasıyla para politikalarının ulusal düzeyde belirlenmesinin önünde bir engel ortaya koymuştur (Bakan & Tuncel, 2002: 58). Çokuluslu şirketler ise; teknoloji üretimi ve küresel ekonomiye hizmet sunma noktasında refah ve istihdam yaratarak toplumun yaşam standardını artıran, ulus devletlerin eksik kaldığı istihdam politikalarını ele alan ekonomik birimler olarak kendisini göstermişlerdir (Aktan & Vural, 2008: 6).

Ulus devletlerin özerk ekonomi politikaları, uluslararası kurum ve kuruluşlara üyelik sürecinde imzalanan anlaşmaların getirdiği yaptırımlardan da etkilenmektedir. Özellikle küresel ticaret ve sermaye hareketlerinin düzenlenmesi için imza altına alınan bazı anlaşmalar bu süreci tetiklemekte ve ulus devletlerin ulusal ekonomi politikalarını belirlemelerinde etkin rol oynamaktadır. Örneğin; Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (MAI) ulus devletlerin yabancı sermaye ve yatırımlar üzerindeki her türlü engel ve kısıtlamayı kaldırmasını; Mali Faaliyet Hedef Grubu (FATF) kara paranın aklanmasına yönelik tedbirler konmasını; Kamu Yönetiminde Etik Anlaşması (EPM) ise davranış kurallarına uyma mecburiyetini getirmektedir (Alagöz, 2005: 6-7). Bahsi geçen bu ve benzeri anlaşmalarla ulus devletlere tavsiye edilen politik uygulamalar neticesinde ulus devlet hem özerk politika belirleme yetisinde aşınmalara, hem de ekonomik tavizler nedeniyle mali ekonomik kayıplara maruz kalmaktadır.

### **III.I. Uluslararası Ekonomik Birleşmeler / Bütünleşmeler ve Ulus Devlet**

Ekonomik düzende meydana gelen değişim ve dönüşümler, merkez ülkelerin ulusal çıkarları doğrultusunda dünya ekonomilerini yönlendirmeleri ile şekillenmektedir. Bu amaçla inşa edilen ve sıklıkla uygulama alanı bularak yaygınlaşan oluşumlar ise uluslararası ekonomik entegrasyonlar olarak kendisini göstermiş ve özellikle bölgesel çaplı organizasyonlar şeklinde hayata geçmiştir. Bu bölgesel yapılanmalar öncelikle rakip ülkelerle ekonomik çerçevede bir birliktelik amacını güderken, zaman içerisinde siyasi bir birlikteliğin de mevcut amaca oldukça güçlü bir şekilde eklendiği gözlenmektedir. (Dünya ekonomik



bütünleşmesinde en başarılı örnek Avrupa Birliği (AB)'dir. AB Kurucu Antlaşmaları'nda önceliğin ticari liberalizasyon konusuna verildiği ve ileri aşamalarda bir siyasi ve parasal birlikteliğe doğru evrildiği görülür. Ayrıca ekonomik birlikteliklerde ilk oluşumların bölgeselleşme hareketleri olarak kendini gösterdiği söylenebilir. (En başarılı örnekler olarak AB ve NAFTA'da olduğu gibi.) Bu ekonomik bölgeselleşme hareketlerinin coğrafi yakınlığa sahip ülkeler arasında ticari faaliyetleri artırmanın ve küresel ekonomiyi üye ülkeler lehine yönlendirmenin en uygun formülü olduğu düşünülmektedir. Sonuç itibariyle ekonomik küreselleşme sürecindeki başarı, bölgeselleşme sürecindeki başarıya bağlı olarak tesis edilebilecektir.

Bölgesel bir arenada başlayan ekonomik entegrasyon hareketlerinin zaman içerisinde kimlik değiştirerek hem daha küresel hem de daha siyasi bir yapıya dönüşmeleri ile ulus devlet ve klasik egemenlik anlayışının da değişmeye başladığı söylenebilir. Ulusal egemenlikte bir aşınma olarak değerlendirebileceğimiz bu oluşumda en önemli etken olarak; uluslararası kuruluşlara üyelik ve uluslararası antlaşmaların kabul edilmesi, devletlerin kendi istekleri ile egemenliklerini sınırlandırmaları ve egemenliğin “tek” ve “mutlak” olan yapısını değiştirmeleri gösterilebilir. Zira, sistemde tek başlarına kendilerini devam ettirme ihtimallerinin çok zor olması, devletleri bu şekilde davranmak zorunda bırakmaktadır.

Ulus devletlerin uluslararası ekonomik entegrasyonlara üyelikleri ve dış ilişkilerini imzaladıkları uluslararası anlaşmalarla yönlendirmeleri neticesinde, söz konusu birliklerin kuralları uluslararası hukuk kuralı olarak kabul edilmektedir. Bu üyelikler sonuç itibariyle uluslararası hukukun, ulus devlete ait ulusal hukukun üzerine çıkmasına imkan tanımakta ve ulus devletlerin dış egemenlik alanlarını sınırlandırmaktadır.

Ulus devlet yapısının ekonomik entegrasyonlara üye olmak neticesinde karşılaştığı sıkıntıyı bir başka açıdan da değerlendirmek mümkündür. Sermayenin küreselleşmesi kapitalizmin nihai aşaması olarak değerlendirilebilir. Sermayenin küreselleşmesinin hız kazanmasıyla, küreselleşmenin başlangıcından itibaren sınırlarını korumak isteyen ulus devletler, sermaye ve emek faktörlerinin sınır ötesi hareketliliğini sağlayabilme konusunda oldukça büyük zorluklarla karşılaşmışlar ve bu hareketliliği kolaylaştırabilmek adına farklı bağlantı elemanları oluşturma yoluna gitmişlerdir (Brenner, 2004:46). Bu bağlantı yollarından en önemlisi uluslararası ekonomik birleşmeler ve bütünleşmeler olarak kendisini göstermektedir.

Günümüzde ulus devletlerin ekonomik egemenlik dereceleri öncelikle, bağlı oldukları ekonomik bütünleşmeler ve bu bütünleşmelerin niteliğine bağlı olarak oluşur. İdikut Özpençe ve Özpençe (2007: 10) bu durumu açıklarken, özellikle ekonomik bütünleşmeler içerisinde vergilendirme yetkisinin üye devletler arasında belli alanlarda karşılıklı olarak kullanılmasından “vazgeçilmesi” ya da bütünleşme ile oluşturulan kurumlara “devredilmesi” şeklinde geliştiğini belirtir. Ekonomik bütünleşmenin derecesi arttıkça –Serbest Ticaret Bölgelerinden Siyasi Birlik aşamasına yaklaştıkça– üye ülkelerin ulus devlet niteliği aşmakta ve ekonomik egemenlik yetkisi ulus devletin üstündeki ulus üstü devlet yapılanmasının eline geçmektedir.

### **III.II. Uluslararası Kuruluşlar ve Ulus Devlet**

Uluslararası kuruluşların ulus devletlerin ekonomi yönetimi ve dolayısıyla ekonomi politikaları üzerindeki yaptırım güçleri de artmaktadır. Uluslararası kuruluşların yaptırım güçlerindeki bu artışın sebebi ise küresel düzen içerisinde tüm ülke ekonomilerinin birbirleriyle olan ekonomik bağlantısı olmaktadır. Sonuç itibarıyla bu kuruluşların ülke yönetimlerine olan ilgisi artmakta ve sağlanacak ekonomik yardımlardan yararlanabilmek, önerilen yapısal reformların kabulüne bağlı olmaktadır. IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi geniş bir katılımcı potansiyeline sahip kuruluşlar özel sektörün ağırlıklı olarak söz sahibi olduğu bir ortamda çalışabilmesini sağlayarak, serbest piyasa ekonomisinin işlerliğinin artırılmasını hedeflemekte, bir anlamda kapitalist sistemin bir tür destekçisi olarak işlem görmektedirler.

Ulus devlet anlayışı, güçlü bir merkezi yapının varlığı temeline oturmakta ve devletin toplumsal adaleti sağlayabilmesi için ya tüm kaynaklara sahip, ya da yönlendirici güç olması gerekliliğine dayanmaktadır. Fakat serbest ekonomi, özelleştirme, yerel yönetimlere yetki devri gibi merkezi devletin görev ve fonksiyonlarını daraltan uygulamalar ulus devlet anlayışında iktidar erimesinin önemli bir göstergesidir (Hirst & Thompson 2003: 203-209).

Uluslararası ekonomik kuruluşlar, küresel düzenin tesisi, uygulamaların sorunsuz bir şekilde devamlılığı ve uluslararası ekonomik krizlerin ortadan kaldırılması gibi nedenlerle ulus devletlerle sıkı bir ilişki içerisine girmektedir. Bu uluslararası kuruluşların serbest pazar ekonomisini yaygınlaştırmak adına, devletin ekonomi içerisindeki payını azaltan, para ve maliye politikalarını şekillendiren bir uygulama ortaya koyduğu ifade edilebilir. Ek olarak ulus devletlerin bu kuruluşlardan özellikle finansal destek alabilmek için çeşitli anlaşmalar imzalaması neticesinde, ulus devletlerin söz konusu bağlayıcı hükümler ile egemenlik

alanları daralmakta ve devletlerin refah seviyelerinde azalmalar gözlenmektedir (Cohen, 2001: 85).

IMF ve Dünya Bankası finansal destek isteyen ülkelere, uluslararası alacaklıların çıkarlarına uygun bir şekilde makroekonomi politikalarını düzenlemeleri yönünde baskı yapabilmektedir. Bu baskıların nedeni, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin finansal sıkıntılarının büyüklüğü ve bu sıkıntıların ulusal kaynaklarla giderilme şansının azlığıdır. Bir tür bağımlılık olarak ifade edebileceğimiz bu süreç; IMF ve Dünya Bankası başta olmak üzere uluslararası finans kuruluşlarının, ulus devletlerden ulusal kambiyo rejimlerini serbestleştirmelerini istemeleriyle sonuçlanmakta, nihayetinde bu ülkelerin bağımsız para, faiz ve döviz kuru politikaları izleme imkanları sınırlandırılarak bu ülkelerin özerk politikalarını belirleme ve uygulama imkanları büyük ölçüde ellerinden alınmaktadır (Yeldan, 2002: 19). Yaptırım olarak değerlendirebileceğimiz bu politikaların temel yapısında ise özelleştirmeler, deregülasyonlar ve serbest piyasa ekonomisini canlandıracak her türlü ekonomik yapılanma yer alır. Devlet bütçesindeki açığın kapatılması için de genel tavsiye, kamu harcamalarının kısılması ve vergiler başta olmak üzere kamu gelirlerinin artırılması şeklinde kendisini göstermektedir. Sonuç itibarıyla tüm bu yönlendirici düzenek, ulus devletin ekonomik egemenliğini sınırlandırıcı yaptırımlar olarak düşünülebilir.

### **III.III. Çok Uluslu Şirketler ve Ulus Devlet**

Uluslararası kurum ve kuruluşların yanında çok uluslu şirketler de ulus devletlerin ekonomik faaliyetlerini etkileyen önemli bir baskı unsuru oluşturur. 1980 sonrasında etkinlikleri hızla artan bu şirketler, ulus devletlerin ekonomik egemenliğini tehdit eden önemli boyutlara ulaşmış durumdadır. Bu şirketler, çoğu zaman ulus devletlerin ekonomik politikalarını yönlendirerek pek çok ulusal ekonomi politikasından taviz vermelerine ve işlev değiştirmelerine kadar varan yeni ekonomik süreçlere girmelerine neden olabilmektedir. Bu etkileşim özellikle 20. yüzyılda kendisini ağırlıklı olarak hissettiren yeni ekonomik düzen ile ağırlık kazanmış ve ulus devletlerin hukuksal ve ticari bariyerler neticesinde bu şirketlerin ticari ve ekonomik baskılarını engelleyememelerine sebep olarak, çok uluslu şirketlere uluslararası ekonomiyle birlikte ulusal ekonomiyi de kontrol etme gücünü vermiştir.

Somel (2004: 201) çok uluslu şirketlerin ulus devletler karşısında tarafsız olduğunun iddia edilmesine rağmen, bu şirketlerin bir sahibi ve sahiplerinin de bir milliyeti olduğu görüşünden yola çıkmakta ve bu şirketlerin merkez ülkelerin bir uzantısı olarak görülmesi gerektiğini ifade etmektedir.

Baram (2009) çok uluslu şirketlerin az gelişmiş ve gelişmekte olan çevre ülkeler tarafından çok büyük bir memnuniyetle karşılanan yatırımlarının, çoğunlukla sömürücü, tehlikeli ve vicdansız bir yapı sergilediğine dikkat çeker. Gerçekten de çevreye ve insan sağlığına zarar veren pek çok üretim sahasının çok uluslu şirketler aracılığıyla adı geçen ülkelere kaydırıldığı gözlenmektedir. Yatırımın yapıldığı ulus devletler ise, ne çevre kirliliği, ne işçi sağlığı, ne de doğal kaynak sömürüsü konularında herhangi bir düzenleme yapmadan bu yatırımlara kapılarını açmakta ya da açmak zorunda kalmaktadır.

Bununla birlikte ilerleyen süreçte, uluslararası ticari ilişkileri düzenleyen hukuki mevzuatların da çok uluslu şirketlerin konumlarını daha da güçlendirmek üzerine değiştirilmesi, bu şirketleri daha da güçlü bir yapıya kavuşturmuştur. Tüm bu yaşanan gelişmeler karşısında ‘ulusal çıkar’ kavramı hızla anlamını yitirmeye başlarken, serbest pazar anlayışının ana teması olan ‘kar maksimizasyonu’ kavramının birincil hedef olarak kabul edildiği yaklaşım ortaya çıkmıştır. Bu gelişmelerin en iyi örneğini ise ABD önderliğinde ticaretin genel esaslarını belirlemek amacıyla hazırlanmış olan Yatırımlar Hakkında Çok Taraflı Anlaşma (MAI) temsil etmektedir. MAI, çok uluslu şirketleri, ulusal devletler karşısında önceleyen ve devletlerin egemenlik alanlarını daraltan bir nitelik göstermekte olup, MAI’nin getirdiği hak ve imtiyazlardan çok uluslu şirketlerin yararlanmasına imkan verirken, sorumlulukları hükümetlere ihale eden bir yapı sergiler (Kiraz, 2012: 99-100).

Çok uluslu şirketlere sağlanan ekonomik ve ticari imtiyazlar sayesinde uluslararası şirketler, giderek belirli bir ulus devlette sadece ticari faaliyet gösteren çokuluslu şirketlerden, hiç bir ulus devlete bağlılık duymayan ulus üstü şirketlere dönüşmektedirler. Bu sürecin sonunda da uluslararası sermayenin çıkarları ile ulus devletlerin politikaları çatışmaya başlamakta ve bu çatışmanın yanı sıra, ulus devletler, kendi ülkelerinde faaliyet gösteren bir grup uluslararası ekonomik gücün çıkarlarını savunan ve politik işlevselliği yanında ekonomik işlevselliği de gün ve gün azalan ekonomik kurumlar konumuna düşmektedir. Hatta Kongar (2001: 36) ulus devletler ile çok uluslu şirketler arasında hukuksal sorunlar baş gösterdiğinde bunu çözecek merci olarak, ulus devletin yargı organlarının değil; uluslararası bağımsız tahkim kurullarının devreye girdiğini ve bu surette ulus devletlerin kendi toprakları üzerindeki yargı gücünü kullanma yetkilerinin uluslararası hukuk aracılığıyla kısıtlandığını ifade eder.

70’li yıllara damgasını vuran ‘Petrol Krizi’ ile şekillenen ‘yeni ekonomik düzen’, uluslararası boyutlu ekonomik programların hazırlanarak ulus devletlerce uygulanması dayatılmış bir dizi ekonomik programı içerisine almaktadır. Bu program çerçevesinde

devletin asli görevleri dışında, ki bu özellikle ekonomik alandır, yer alan tüm faaliyet alanlarından elini çekerek devleti minimize edecek ve serbest pazar ekonomisinin etkinliğini artıracak bir yapılanmadan bahsedilmektedir. Bu amaca hizmet eden uygulamalar neticesinde pek çok ulus devlet ekonomisi ağır darbeler almış, asıl önemlisi bir takım uluslararası sermaye grupları (başta çok uluslu şirketler olmak üzere) ulus devletin ekonomik egemenlik sınırları içerisinde bir fiil faaliyet göstermeye başlamıştır. Tüm bu yaşananlar Eken'in ifadesiyle (2006: 256-258), ulus devlet ekonomilerinin küresel düzene entegre olmasını sağlarken, aynı zamanda ulus devletlerin dış borca saplanması, ithal sanayici bir anlayışın egemen hale gelmesine, gelir adaletsizliğinin artmasına, sermaye piyasalarının olumsuz etkilenmesine; kısaca ulus devletin işlevsiz kılınarak ekonomik egemenliğin uluslararası kuruluşlar ve çok uluslu şirketler ile paylaşılmasına fırsat tanıyabilecektir.

Gerçekten de çok uluslu şirketler ulus üstü yapıları sayesinde finansal sermayenin hareketliliğini oldukça kolay bir şekilde sağlayabildikleri gibi; yatırım alanlarının belirlenmesi çerçevesinde ulusal ekonomi politikalarını etkileme yeteneğine sahip bulunmaktadır. Fakat çok uluslu şirketlerin elindeki bu güç çoğu zaman ulus devletler ile uluslararası sermayedarların çıkarlarının çatışmasına neden olmaktadır. Fakat bu çatışmalar ulus devlet ekonomilerinin çok uluslu şirketlere olan ekonomik bağımlılığı nedeniyle genellikle çok uluslu şirketlerin talepleri doğrultusunda çözüme kavuşmaktadır. Süreç her ne kadar bu şirketlerin lehine çalışıyormuş gibi algılsa da, ulus devletlerin de bu ortaklıktan olumlu katkılar sağladığı bir gerçektir. Tek problem ulus devletin ekonomik egemenliğinde ortaya çıkan aşınmadır. Bu aşınmanın etkileri de bir başka araştırmanın ana konusu olarak değerlendirilebilir.

#### IV. DEMOKRASİNİN İNŞASI VE ULUS DEVLET

Küreselleşen dünyada uluslararası terörizm, organize suç örgütleri, siber terör, saldırma amacı güden devletler, konvansiyonel ve kitle imha silahlarının yaygınlaşmasının yanı sıra, finans piyasalarına saldırılar, refaha, çevreye, sağlığa yönelik tecavüzler ile göçler ve mülteci hareketleri gibi ulusal ve uluslararası çıkarları zedeleyen tehditler güvenlik ihlalleri olarak öne çıkmıştır (Erdoğan, 2013: 265). Hatta bu güvenlik ihlallerinin Soğuk Savaş sonrasında arttığı ve belirli ölçüde değişime uğradığı da gözlenmektedir. Soğuk Savaş öncesinde bu ihlaller çoğunlukla gelişmiş ülkeler tarafından gerçekleştirilirken, Soğuk Savaş sonrasında ise günümüzün az gelişmiş ülkelerini hedef almaya başlamıştır. Yine Soğuk Savaş öncesi güvenlik ihlalleri ulusal problem olarak görülürken, günümüzde uluslararası bir açık

olarak değerlendirilmekte ve çözümünde uluslararası kurum ve kuruluşlardan yararlanılmaktadır.

Günümüzde bu tehditlerin oluşmasında ekonomik küreselleşme faaliyetlerinin hammadde zengini olduğu halde gelişmemiş/gelişmemiş ülkelerdeki daha ılımlı bir yapıya dönüştürülememesinin rolü büyüktür. Dönüşüm gerçekleşmedikçe de küresel ekonomi genişleyememekte, bir açıdan da kapitalizm tam anlamıyla egemenliğini ilan edememektedir. Açıkça ifade etmek gerekirse hammadde zengini çevre ülkelerle, kapitalist merkez ülkeler arasındaki ekonomik ve siyasi görüş ayrılıkları, kültürel ve dini farklılıkların da eklenmesiyle küresel tehditler boyutuna taşınmaktadır. İşte bu nedendir ki Jameson (2000: 39) günümüzde ulus devlet modelinin işlevsel açıdan yetersizlikle eleştirilmesini, bu modelin temel unsurları olarak ifade edilen milli egemenlik ve milli kimlik yapılanmasındaki tahribatla ilişkilendirmektedir.

Ulus devlet modelinin dünya ekonomileri içerisindeki hakimiyeti, insan hakları kavramının II. Dünya Savaşı sonrasına kadar, her devletin kendi iç işi olarak algılanmasına sebep olarak, bu hakların benimsenmesi ve uygulanmasında uluslararası örgütlenmelerden destek alınmasını gerektirmemiştir. Fakat Batı dünyasına yönelik küresel güvenlik tehditlerindeki artış neticesinde (2001 yılında ABD'ye gerçekleştirilen terör saldırısı sonrası) bu ülkelerin, zayıf devletlerin güçlü devletlere dönüştürülmesinin dünyada güvenliği artıracığına yönelik eylem ve söylemleri ulus devlet anlayışının aşınmasında önemli bir rol oynamıştır. Hatta bu süreçte, başta küresel terör eylemleri olmak üzere pek çok güvenlik açığının ve küresel tehdidin sorumlusu olarak görülen gelişmemiş devletlerin (Robinson, 2007: 1) güçlendirilmesi gereği uluslararası kurum ve kuruluşların en önemli görevi olarak benimsenmiş/benimsetilmiştir.

Bu zayıf devletlerin liberalizmin küresel özelliğine tehdit oluşturmayacak şekilde yeniden inşa edilmesinin bir zorunluluk olarak benimsenmesi Kaygusuz'a göre (2014: 27) güçlü devletler oluşturulmasını amaçlamamakta, hatta neo-liberal dönüşüm modeli de bu toplumlardaki güvensizlik ikilemini daha da derinleştirmektedir. Duffield da (2007: 7) benzer bir çözümlemeyle güçsüz devletler üzerinde adı geçen amaç çerçevesinde kullanılan yöntemlerin güçsüz ülkelerin siyasi krizlerini daha da artıracığı açıklamasında bulunmaktadır. Habermas ise (2002: 27-29) küreselleşmenin bir yandan dünyayı 'radikal demokrasiye' taşıırken, diğer yandan 'demokrasi krizi' ya da 'demokrasi açıkları' yaratan bir yapı oluşturduğunu belirtir. Bravo (2005: 133) ise sömürgecilik gibi şiddet üzerine kurulmuş olan ve ulus devlet organizasyonundan bağımsız bir şekilde hareket eden küreselleşmenin,

özgürlük, insan hakları ve demokrasi gibi mükemmel oluşumları yaygınlaştıracığı iddiasının doğru olmadığını ifade ederek bu açıklamalara son noktayı koymaktadır.

Serbest ticaret ve küreselleşme ile birlikte artan ve çeşitlenen toplumsal tüketim talebi -ki bu gören göz ister anlayışının eserdir- az gelişmiş toplumların da gelişmiş toplumların hayat standardına ulaşma isteklerini artırmakta ve çoğu zaman yasal olmayan emek göçlerine sebep olmaktadır. Bu güvenlik ihlalinin yapı taşı ekonomik yetersizliktir. Genellikle kalifiye olmayan bu insanların daha yüksek bir hayat standardı uğruna gelişmiş ülkelere kaçak olarak girmesi ise peşi sıra pek çok sorunu gündeme getirmektedir. Choucri'nin (2005: 46) ifadesiyle bireylerin daha talepkar yapıya bürünmeleri toplumsal, ekonomik ve siyasi sorunların yanı sıra göç tehdidinin de en önemli tetikleyicisidir.

Artan uluslararası güvenlik krizleri sonucunda, gelişmiş ülkelerin küresel düzenin devamlılığı için tesis ettiği kurum ve kuruluşlarca aşılması yönündeki müdahalelerinin uluslararası toplumu getirdiği son nokta ise, ulus devletin makroekonomik politikaların uygulanmasında dışarıya olan bağımlılığındaki artış ve ulus devletlikten ulus üstü devletliğe geçiş olmaktadır. Aslında bu durum açık bir ekonomik egemenlik ihlalidir.

## V. SONUÇ

Dünyanın egemen devletlerden oluştuğu temel felsefesine sahip egemen devlet anlayışı, Avrupa'yı yerle bir eden ve "Otuz Yıl Savaşları" olarak anılan savaşlar sonucunda imzalanan Westphalia Barışı (1648) ile hayat bulmuş bir devlet yapılanmasıdır. Ulus devlet anlayışı ise I. Sanayi Devrimi ile gelişip, Fransız İhtilali ile zirveye ulaşmıştır. Bir diğer açıdan ulus devlet anlayışının ortaya çıkmasında, ticari kapitalizm olgusunun da önemli olduğu düşünülmektedir ki; bu düşüncenin yapı taşını da Avrupa'da sanayi devrimi ile birlikte oluşan burjuvazinin, ekonomik alanda genel kabul gören kapitalist anlayışı siyasi alanda da inşa etmeyi amaçlaması tetiklemiştir. Kapitalizmin sürdürülebilirliğinde önemli rolü olan küreselleşmenin 1945'lerden itibaren ulus devletleri hızla içerisine çekmesi ile ulus devletlerin artık eskiden olduğu gibi ticari kapitalizm için uygun ortamlar hazırlamadığının anlaşılması, günümüzün ulus devlet anlayışının yeniden şekillenmesi/şekillendirilmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. Bir diğer ifadeyle ulus devleti yaratan kapitalizm, yine kendi eliyle ulus devleti yeniden şekillendirme gereği duymuştur/duymaktadır. Hatta bu evrimde kapitalizmin sürükleyicisi olan küreselleşmenin rolü üst düzeydedir. Fakat şu da bir gerçekliktir ki küresel aktörler henüz ulus devletin yerini tam olarak alabilecek meşru nitelikte bir uluslararası örgütlenmeyi kurumsallaştıramamışlardır.

Küreselleşme ile ulus devletlerin ekonomik egemenliği, uluslararası sermayenin egemenliğine dönüşmüş ve bu dönüşüm devam etmektedir. Küreselleşmenin gelişmiş ekonomiler üzerinde yarattığı olumlu etkiler (yüksek büyüme hızları gibi), ekonomik serbestleşmenin 90'lardan itibaren tüm dünyaya hızla yayılmasıyla iniş trendine girmiş, bu süreçte finansal krizlerden nasibini almayan hemen hemen hiçbir ülke kalmamış (özellikle gelişmekte olan ülkeler) ve bu ülkelerde işsizlik, fakirlik artarken arkasına gelişmiş ülkelerin desteğini alan küçük bir azınlık finansal anlamda gittikçe büyümüştür. Bu küçük azınlıkların ise genellikle ulus devlet yapısı içerisinde varlık gösteren ve siyasi yönetime yakın olanlardan oluştuğu dikkat çekmektedir. Bu değerlendirme ise bize ulus devlet yapısının yok olmadığını sadece evrildiğini ve evrilmeye devam edeceğini anlatmaktadır.

Ticari kapitalizm için bir çıkış noktası olarak planlanan küreselleşme ile dünya ekonomisinde serbest piyasa/liberalizm anlayışının devamlılığı, ulus devletlerin bu yeni düzenin yeni oluşumlarından bağımsız politikalar oluşturma ve uygulama yeteneklerini büyük oranda baltalamıştır. Bu nedenledir ki günümüz ekonomik yapılanmasında herhangi bir ulus devletin, özellikle de az gelişmiş ve gelişmekte olan bir ulus devletin, mutlak ekonomik egemenliğe sahip olması adeta imkânsızdır. Bu imkansızlığın ortaya çıkmasında ise ulus devletlerle uluslararası kuruluşlar arasında imzalanan anlaşmaların uluslararası hukuku kurumsal bir yapıya kavuşturmuş olması önemli bir rol üstlenmektedir. Nihayetinde uluslararası anlaşmalar uluslararası kuruluşların ulus devletler aleyhine yetki alanlarını hızla genişletmekte ve uluslararası hukuk hızla irtifa kazanmaktadır.

Küreselleşmenin her piyasada aynı şekilde uygulanmadığı, örneğin gelişmiş ülkelerde sermayenin küreselleşmesi olabildiğince fazla teşvik edilirken, emeğin küreselleşmesine o kadar sıcak bakılmadığı da gözlenmektedir. Özellikle tarım ve tekstil ürünlerinin rekabetinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan gelişmekte olan ülkelere, gelişmiş merkez ülkelere çeşitli yaptırımlar dayatılması da bir diğer çelişkidir. Yani küreselleşme bazı merkez ülkelerin elinde olan ve çevre ülkelere karşı kendi çıkarları doğrultusunda kullanılan bir maşadır. Bu maşanın ucunda da uluslararası anlaşmalarla güçlendirilmiş uluslararası ekonomik kurum ve kuruluşların yanı sıra çok uluslu şirketler yer almaktadır.

Hem uluslararası kurum ve kuruluşlar, hem de çok uluslu şirketler, dünyanın tüm ulus devletler için daha yaşanabilir bir yapıya kavuşmasını istediklerini her fırsatta ifade etmektedirler. Bu isteklerin gerçekleşebilmesinin ise ulus devletlerin (çevre ülkelerin) kendilerinden istenilen düzenlemeleri/yaptırımları yerine getirmelerine bağlı olduğunu vurgulamaktadırlar. Uluslararası kurum ve kuruluşlar finansal yardımlarını (dış borç), çok



uluslu Şirketler ise yatırımlarını bu tavsiyelere -tavizlere- uyulması koşuluyla gerçekleştirmekte ve sonuç itibariyle ulus devletler makroekonomi politikalarını belirlerken bu kurum ve kuruluşları memnun etmeye mecbur kalmaktadırlar.

Son bir söz söylemek gerekirse; küreselleşmenin getirmiş olduğu pek çok ekonomik olumsuzluk ve siyasi yozlaşmaya rağmen, bu yapının dışında kalmanın mümkün olmadığı genel kanaatine inanarak, güçlü ulus devletlere eskisinden daha çok ihtiyaç olduğu aşıkardır. Bu bağlamda ulus devletlerden beklenen ise ulus devlet kimliklerinden taviz vermeden, ulusal çıkarlar çerçevesinde hareket edebilme güç ve yeterliliğine sahip olabilmeleridir.

**REFERANSLAR**

- Aktan, C. & Vural, İ. Y. (2008). *Globalleşme Sürecinde Çokuluslu Şirketler*. <http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/aktan-makale.pdf>. (16.01.2017).
- Alagöz, M. (2005). Küreselleşme ve Yeni Dünya Düzeninde Ulus Devlet Anlayışı. *Akademik Bakış*. Sayı:6, 1-9.
- Amin, S. (2007). *Avrupa Merkezçilik*. M. Sert (Çev.). İstanbul: Çiviyazıları Yayınevi.
- Ateş, D. (2006). Küreselleşme: Ne Kadar Tek Boyutlu?. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*. 7(1), 25-38.
- Bakan, S. & Tuncel, G. (2012). Küreselleşmenin Ulus Devletler Üzerindeki Etkisi. *Birey ve Toplum*. Cilt.2, Sayı.3, 51-65.
- Baram, M. (2009). *Globalization and Workplace Hazards in Developing Nations*. [www.sciencedirect.com\\_science](http://www.sciencedirect.com/science). (12.01.2017).
- Behr, H. (2008). Deterritorialisation and the Transformation of Statehood: The Paradox of Globalisation. *Geopolitics*. 13 (2). April, 359-382.
- Bravo, I. B.(2005). Tarihin Sonu, İlerleme ve Küreselleşme Üzerine Bir İnceleme. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt: 29, No:2, 125-138.
- Brenner, N. (2004). *New State Spaces, Urban Governance and Rescaling of Statehood*. Oxford: Oxford University Press.
- Buksur, A. (2013). Etniklik ve Uluslararası İlişkiler. *Gazi Akademik Bakış*. Cilt 6, Sayı 12, Yaz 2013, 243-263.
- Cebeci, K. (2008). Küreselleşme Bağlamında Ulus-Devletin Egemenlik Gücünün Dönüşümü. *Sayıştay Dergisi*. 7(1) Ekim-Aralık, 23-39.
- Choucri, N. (2005). Cross-border Movements of Populations in a Fair Globalization. *Development*. C. 48, S. 1.
- Cohen, E. (2001). Globalization and the Boundaries of the State: A Framework for Analyzing the Changing Practice of Sovereignty. *Governance An International Journal of Policy and Administration*. 141, 75-97.
- Dağı, İ. D. (2005). İnsan Hakları, Küresel Siyaset ve Türkiye. *Polis Dergisi*. S. 45, 41-46.
- Davutoğlu, A. (2003). Küreselleşme ve AB-Türkiye İlişkileri Çerçevesinde Ulusal Egemenliğin Geleceği. *Anayasa Yargısı Dergisi*. Cilt: 20, 46-58.
- Duffield, M. (2007). *Development, Security and Unending War: Governing the World of Peoples*. Cambridge: Polity.
- Eken, H. (2006). Küreselleşme ve Ulus Devlet. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Sayı 16, 243-262.
- Erdoğan, İ. (2013). Küreselleşme Olgusu Bağlamında Yeni Güvenlik Algısı, *Gazi Akademik Bakış*. Cilt 6, Sayı 12, Yaz 2013, 265-292.
- Eşki Uğuz, H. & Saygılı, R. (2016). Küresel Dünyada Ulus Devlet. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*. Ekim, Yıl:16, Sayı:32, 127-147.
- Habermas, J. (2002). *Küreselleşme ve Milli Devletlerin Akibeti*. M. Beyaztaş (Çev.). İstanbul: Bakış Yayınları.

- Hirst, P. & Thompson, G. (2003). *Küreselleşme Sorgulanıyor*. 3. baskı. Ankara: Dost Yayınevi.
- İdikot Özpençe, A. ve Özpençe, Ö. (2007). Küreselleşme ve Uluslararası Kuruluşların Ulus-Devletin Vergilendirme Yetkisine Etkileri. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*. Cilt: 4, Sayı: 1, 1-21.
- Jameson, F. (2000). Küreselleşme ve Politik Strateji. *Birikim*. 139 Kasım, 39-50.
- Kaygusuz, Ö. (2014). Devlet İnşası ve Küresel Güneyde Güvenlik: Güçlü Devlet Arayışının Kuramsal ve Siyasal Açmazları. *Uluslararası Hukuk ve Politika*. Cilt: 10, Sayı 39, 27-61.
- Kazgan, G. (2009). *Küreselleşme ve Ulus-Devlet Yeni Ekonomik Düzen*. İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kiraz, S. (2012). Uluslararası İlişkilerde Egemenliğin Değişen Yüzü. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*. 5 1, 93-102.
- Kongar, E. (2001). *Küresel Terör ve Türkiye*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kozanoğlu, H. (2004). Küreselleşme ve Uluslarüstü Sermaye Sınıfı. *Doğu-Batı Dergisi*. Yıl 5, Sayı 18.
- Larsson, T. (2001). *The Race to the Top: The Real Story of Globalization*. U.S.: Cato Institute.
- Leca, J. (1998). Neden Söz Ediyoruz?. J. Leca (Ed.). *Uluslar ve Milliyetçilikler*. S. İdemen (Çev.). İstanbul: Metis Yayınları, 11-19.
- Özyakışır, D. (2006). Ulus-Devlet ve Milli Egemenlik Bağlamında Teorik Bir Küreselleşme Eleştirisi. *Jeopolitik Dergisi*. Yıl: 5, Sayı: 31, 78-80.
- Pierson, C. (2000). *Modern Devlet*. D. Hattatoğlu (Çev.). Ankara: Çivi Yazıları Yayınları.
- Robinson, N. (2007). State-Building and International Politics: The Emergence of A 'New' Problem Agenda. N. Robinson & Aidan Hehir, (Ed.). *State-Building: Theory and Practice*. Abingdon: Routledge.
- Sarıbay, A. Y. (1992). *Siyasal Sosyoloji*. Ankara: Gündoğan Yayınları.
- Somel, C. (2004). Az Gelişmişlik Perspektifinden Küreselleşme. *Doğu-Batı Dergisi*. Yıl 5, Sayı 18.
- Tekeli, İ. & İlkin, S. (2000). Küreselleşme Ulus-Devlet Etkileşimi Bağlamında AB–Türkiye İlişkilerinin Yorumlanması. *Doğu–Batı Dergisi*. (10) Şubat-Mart-Nisan, 113-138.
- Tuncel, G. (2014). Ulus Devletin Dönüşümünde Hükümet Dışı Örgütlerin Etkisi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. Cilt: 28, Sayı: 2, 39-54.
- Türe, İ. (2009). Küreselleşme, Kapitalizm ve Ulus-Devlet. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*. (46) 530, 41-52.
- Vaknin, S. (2002). Analysis: The Industrious Spies –III. *United Press International*. 15 Mayıs 2002.
- Yeldan, E. (2002). Neo liberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler. *Praksis*. Sayı:7, 19-34.

Yurdusev, A. N. (2012). Ulus Devlet: İnsanlığın En Tehlikeli İcadı, T. Arı (Ed.). *Uluslararası İlişkilerde Post Modern Analizler-1Kimlik, Kültür, Güvenlik ve Dış Politik*. Bursa: MKM Yayıncılık, 59-74.

**Citation:** Tatar, H. E. 2020. Türkiye ve Seçilmiş Sınır Komşuları Arasında Sebze ve Meyve Ürün Grubunda Karşılaştırmalı Üstünlüğün Ölçümü. *International Review of Economics and Management*, 8(2), 241-255. Doi: <http://dx.doi.org/10.18825/iremjournal.745166>

## TÜRKİYE VE SEÇİLMİŞ SINIR KOMŞULARI ARASINDA SEBZE VE MEYVE ÜRÜN GRUBUNDA KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜĞÜN ÖLÇÜMÜ

Havanur ERGÜN TATAR<sup>1</sup>

Başvuru Tarihi: 13 / 11 / 2020 – Kabul Tarihi: 09 / 12 / 2020

### Özet

Küreselleşmenin hızlandığı dünyada, rekabet edebilirlik kavramı oldukça önemli bir hale gelmiştir. Ülkelerin rekabet güçlerinin yükselmesi, mal ve hizmet ticaretindeki paylarının da artmasına neden olmuştur. Bu konunun öneminde hareketle çalışmada, Türkiye ve seçilmiş sınır komşuları arasındaki karşılaştırmalı üstünlük analizleri, sebze ve meyve ürün grubu özelinde incelenmiştir. Çalışmanın ele aldığı ülke ve ürün grubu açısından özgün olması sebebiyle, literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir. Analizler iki haneli sektör bazında olup, 2010-2019 dönemini kapsamaktadır. Çalışma sonucunda, ülke grupları içinde Türkiye'nin en dezavantajlı olduğu sektörün, Türkiye-Gürcistan dış ticaret rekabet gücü açısından, SITC 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) sektör olduğu tespit edilmiştir. Ülke grupları içinde Türkiye'nin en avantajlı olduğu sektörün, Türkiye-Suriye dış ticaret rekabet gücü açısından, SITC 57 kodlu (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) sektör olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi, Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi, Türkiye, Sınır Komşuları

**JEL Kodları:** F10, F14

<sup>1</sup> Havanur ERGÜN TATAR, Dr. Öğr. Üyesi, Bartın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [havanurergun@bartin.edu.tr](mailto:havanurergun@bartin.edu.tr),  <https://orcid.org/0000-0002-4284-9083>

# MEASURING THE COMPARATIVE SUPERIORITY BETWEEN TURKEY AND SELECTED BORDER NEIGHBORS IN THE PRODUCT GROUPS OF VEGETABLE AND FRUIT

## Abstract

In the world where globalization is accelerating, the concept of competitiveness has become very important. The increase in the competitiveness of the countries causes their shares in the trade of goods and services to increase. In the study, based on the importance of this issue, the analysis of the comparative superiority between Turkey and selected border neighbors is examined in terms of vegetable and fruit product group. Since the study is unique in terms of the country and product group it deals with, it is expected to make a significant contribution to the literature. The analyzes are based on the two-digit sector and cover the 2010-2019 period. In conclusion, SITC 54 code (Vegetables, legumes etc.) has been identified as the Turkey's most disadvantaged sector in the country groups in terms of Turkey-Georgia foreign trade competitiveness. SITC 57 code (fresh / dried fruit and nuts) has been identified as the Turkey's most advantaged sector in the country groups in terms of Turkey-Syria foreign trade competitiveness.

**Keywords:** Revealed Comparative Advantage Index, Revealed Symmetric Comparative Advantage Index, Turkey, Border Neighbours.

**JEL Classification:** F10, F14

---

## I. GİRİŞ

Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinde yansıtılan geleneksel ticaret teorisi, genellikle bir endüstri veya ekonomi dalında üretilen homojen ürünlerin ticaretinin yapıldığı varsayıldığı karşılaştırmalı üstünlük dağılımına göre, endüstriler arası ticaret teorisidir. Teknolojik ilerleme ve kişi başına kişisel gelirdeki artış nedeniyle, endüstriyel üretim ve hizmetlerin çeşitlenmesine yol açan ve aynı zamanda genişleyen tüketici tercihleri çeşitliliği ile sonuçlanan homojen mal ticareti, giderek artan bir şekilde farklılaştırılmış ürünler ticareti ile değiştirilmektedir (Pawlak, 2019:374).

Karşılaştırmalı üstünlük ölçümü, endüstriyel ürün gruplarında değişmekle birlikte, ülkelerin rekabet gücünün analiz edilmesi bakımından son derece önemli bir kavramdır. Meyve ve sebze ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüğün analizi, sektörün artan önemiyle

birlikte rekabet edebilirliğe daha bağlı hale gelmiştir. Meyve ve sebze sektörü, gelişmekte olan birçok ülkede daha düşük maliyetler, özellikle işgücü için daha düşük girdi maliyetleri ile ilişkilidir. Buna karşın AB ülkeleri arasında meyve ve sebze üretimi, ortak tarım politikasının bir parçası olarak düşük maliyetler, çiftçi sübvansiyonları ve ödemeleri gibi hükümet desteklerinin bir fonksiyonudur.

Türkiye ve sınır komşuları arasındaki iktisadi işbirliği, bölgedeki siyasi anlaşmazlıklar ve güvenlik tehdidinin doğmasına neden olan sorunlar nedeniyle, beklenen seviyede ilerleme gösterememiştir. Ancak sınır komşularının, dış ticareti ve bölge refahını arttıracak olumlu adımları, söz konusu ülkelerle ticaretin daha da artmasına neden olmuştur. Örneğin 2004 yılında Irak en fazla ihracat yapılan 9.ülke iken, 2010 yılında 5. Ülke haline gelmiştir. Benzer şekilde Azerbaycan, Nahcivan ve Suriye 2004 yılında en fazla ihracat yapılan ülke sıralamasında yer alamazken, 2010 yılında 19. ve 20. sırada yer almışlardır (Erkan, 2012:5-6).

Meyve ve sebze sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğün analiz edildiği çalışmada, 2010-2019 dönemi için Rev.3 iki haneli veriler ele alınmıştır. Karşılaştırmalı üstünlüğü analiz etmek için, RCA (Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) ve RSCA (Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) endeksleri hesaplanmıştır. Çalışmada analiz bölümüne geçmeden önce karşılaştırmalı üstünlük kavramının teorik çerçevesine dair bilgi verilmiştir. Daha sonra konuya dair yerli ve yabancı literatürde yer alan çalışmalara yer verilmiştir. Analiz kısmında, Gürcistan, Irak, Suriye, Bulgaristan ve Yunanistan için endeks hesaplamaları yapılmıştır.

## **II. KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER KAVRAMI VE ÖLÇÜMÜ**

Karşılaştırmalı üstünlük ilkesi, ticaret teorisinin merkezinde yer almaktadır. Kaynak kullanımı ile ilgili olarak fırsat maliyetleri ve göreceli verimlilik kavramlarına, sağlam bir şekilde dayanan ekonomik bir teoridir. Ricardo'nun ileri sürdüğü gibi, karşılaştırmalı üstünlük kavramı, bir ekonomik birimin (kişi, bölge veya ulus), üretilebilecek diğer mallara kıyasla belirli bir malı üretmede avantajlı olup olmadığı ile ilgilenmektedir (Dunmore, 1986:22).

Karşılaştırmalı üstünlüğün ölçülmesi, ideal olarak ticaret akışlarının tahmin edilmesine ve endüstriler arasındaki kaynak tahsisinin, ne ölçüde optimum olup olmadığını değerlendirmemize olanak sağlamaktadır. Karşılaştırmalı avantaj, sektöre özgü ticarete odaklanan ve bir ülkenin neden emek yoğun ürünleri ihraç ederken; bir başka ülkenin

sermaye yoğun ürünlerde uzmanlaşabileceğini açıklayan önemli kavramdır (Erkan ve Sarıçoban, 2014:118-119).

Hedef pazarları tanımak ve potansiyel pazarlara öncelik vermek, belirli bir ürün nihayetinde rekabet edebilirlik seviyelerinin değerlendirilmesini gerektirmektedir. Küresel işlemlerin çeşitliliği ve karlılığı nedeniyle, bu noktada küreselleşme sürecine katılmanın önemi daha da artmaktadır. Uluslararası bu akışa girmek için, rekabet edebilirlik seviyelerinin değerlendirilmesi gereklidir. (Khaksar, Yaghoubi ve Kalateharabi, 2014:253).

Literatürde karşılaştırmalı üstünlükleri ölçmek için, çeşitli endeks hesaplamaları yapılmıştır. Bu hesaplamalarda literatürde en yaygın kullanılan kavram, “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA)” kavramıdır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (RCA) kavramı, geleneksel ticaret teorisine dayanmaktadır. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında bir karşılaştırmalı üstünlük modeli geliştirilmiştir. İhracatın karşılaştırmalı üstünlüğünü hesaplamak için girişimde bulunan ilk bilim adamı, Liesner (1958)'dir. Daha sonra, bu model özellikle 1965 yılında Balassa tarafından formülize edilmiştir (Miteva-Kacarski, 2018:62). RCA, uluslararası ticaret uzmanlığını ölçmek için uygulanan tek ölçü değildir. Literatürde kullanılan bir diğer yöntem, Dalum, Laursen ve Villumsen (1998) tarafından formüle edilen Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksidir. Söz konusu endeksler sayesinde, ülkelerin rekabet gücü analiz edilmekte ve buna göre politikalar geliştirilmektedir.

### III. LİTERATÜR

Literatürde karşılaştırmalı üstünlüğün ölçümü, çeşitli ürün grupları ve ülkeler için ele alınan önemli bir konudur. Bu çalışmanın konusunu da oluşturan sebze ve meyve ürün grubunu inceleyen, literatürde çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Bu noktada çalışmanın, incelediği ülke grubu ve verilerin güncel olması sebebiyle literatüre önemli katkı sağlaması beklenmektedir. Literatür yerli ve yabancı olmak üzere, iki gruba ayrılıp incelenebilir. İlk grupta yer alan çalışmalar şu şekildedir:

Suntharalingam vd. (2011) çalışmalarında, Malezya'nın meyve endüstrisindeki karşılaştırmalı avantajlarını belirlemek için, RCA endeksi hesaplamışlardır. 2000-2008 döneminde Malezya'nın dört seçilmiş meyve (muz, karpuz, papaya ve ananas) için, rekabetçi konum analiz edilmiştir. Çalışma neticesinde, ulusal gıda politikasında ülkenin meyve ihracatına katkıda bulunan önemli meyveler tespit edilmiştir.

Torayeh (2013) çalışmasında, Mısır'ın Avrupa Birliği'ndeki tarımsal ihracatının 1998 ve 2010 yılları arasındaki ihracat rekabet gücünü analiz etmiştir. Açıklanmış Karşılaştırmalı



Avantaj (RCA) endeksi ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı endeksinin hesaplandığı çalışma neticesinde, Mısır'ın meyve ve sebze ihracatında Suudi pazarındaki karşılaştırmalı avantajlarını bazı ana rakipler lehine kaybettiği sonucuna ulaşılmıştır. Mısırlı tarım ürünleri ihracatçıların karşılaştığı en ciddi konulardan biri, Mısırlı çiftçilere ciddi kısıtlamalar getiren AB tarafından uygulanan gıda güvenliği ve sıhhi ve bitki sağlığı tedbirleridir.

Astaneh, Yaghoubi ve Kalateharabi (2014) çalışmalarında, İran'ın Çekirdekli Meyveleri için Açıklanan Karşılaştırmalı Avantaj ve Hedef Pazarların Belirlenmesi konusunu ele almışlardır. 1997-2010 dönemi verilerinin ele alındığı çalışma sonucunda, İran'ın çekirdekli meyvelerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İncelenen dönemde, ihracat pazarının düşmeye rağmen, İran'ın pazardan daha fazla pay aldığı ve kazanan gruplar arasında yer aldığını görülmektedir. Azalan sırada başlıca ihracat pazarlarının Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hollanda, Rusya, Suudi Arabistan, Bahreyn, İsviçre, BAE ve Afganistan olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bojnec ve Ferto (2016) çalışmalarında, küresel pazarlarda Avrupa Birliği (AB-27) üye devletlerinin, meyve ve sebze ürünleri ihracatında rekabet gücünü ele almıştır. 2000 ve 2011 döneminin ele alındığı çalışma neticesinde, karşılaştırmalı avantajların en sağlam sonuçları İspanya ve Hollanda da görülmüştür.

Laosutsan, Shivakoti ve Soni (2016) çalışmalarında, ASEAN Ekonomi Topluluğu'na entegrasyonun ardından Tayland sebze ürünlerinin karşılaştırmalı üstünlüğü hesaplanmıştır. 2009-2013 döneminin ele alındığı çalışma neticesinde, ASEAN pazarında yüksek karşılaştırmalı üstünlüğe sahip dört Taylandlı sebze ürün grubunun olduğu sonucuna varılmıştır.

Almodarra ve Saghaian (2016) çalışmalarında, 1990-2011 dönemi için, uluslararası pazarda Suudi Arabistan'ın hurma ihracatı miktarına olan rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamaktadır. Çalışma neticesinde, paketleme ve depolamada kullanılan teknolojik gelişmeler yoluyla, Suudi hurma ihracatının uluslararası pazardaki rekabet gücünün artırıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Gibba (2017) çalışmasında, küresel sebze ürünlerinde ortaya çıkan karşılaştırmalı avantaj ve ticari rekabet konusunu ele almıştır. 1996-2015 döneminin ele alındığı çalışma neticesinde, üç farklı sonuca ulaşılmıştır. İlk olarak, küresel sebze ticaretinin özellikleri değerlendirildiğinde, değerlendirilen dönemde seçilen sebzelerin en büyük ihracatçıların Hollanda, İspanya ve Meksika olduğu ve birlikte ihraç edilen tüm ürünlerin% 54'ünü - ilk 10

ülkeyi verdikleri görülmüştür. İkincisi, en çok ticareti yapılan sebze türünün taze veya soğutulmuş domates olduğu görülmüştür. Üçüncüsü, Balassa endekslerinin tahmini, İspanya ve Tayland'ın küresel olarak en önemli sebze ihracatçıları olduğu tespit edilmiştir.

İkinci grup olan yerli literatürde yer alan çalışmalar şu şekildedir:

Akgüngör ve diğ. (2002) çalışmalarında, 1994-1997 dönemi verilerini ele alarak, Türkiye ve AB meyve-sebze sektörlerinin rekabet gücü incelenmiştir. Çalışma neticesinde, özellikle turuncgiller ihracatında rekabet gücünün, Yunanistan ve Portekiz'den fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Miral (2006) çalışmasında, Türkiye'deki yaş meyve-sebze sektörünün, AB karşısında rekabet gücünü ortaya koymayı amaçlamaktadır. 1994-2005 dönemi verilerin ele alındığı çalışma neticesinde, Türk meyve-sebze sektörünün AB karşısında rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ortaya konulmuştur.

Erkan (2012) çalışmasında, Türkiye ve Suriye örnekleri üzerinden karşılaştırmalı ihracat performanslarını incelemiştir. 2 haneli bazda yapılan hesaplamalar, 2000-2008 dönemini kapsamaktadır. Çalışması neticesinde, özellikle meyve-sebze sektöründe Suriye'nin rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Öztürk, Saraçoğlu ve Kortan (2013) çalışmalarında, 1995-2012 döneminde sebze ve meyve sektörü ve alt sektörlerinde seçilen Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri (Beyaz Rusya, Moldova, Rusya ve Ukrayna) ve Türkiye'nin rekabet edebilirlik seviyelerini ölçmeyi amaçlamaktadır. Çalışma neticesinde, Moldova ve Türkiye'nin sebze ve meyve sektöründe dünya pazarına göre Belarus, Rusya ve Ukrayna'ya göre yüksek karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tespit edilmiştir.

Erkan ve diğ. (2015) çalışmalarında, Türkiye'nin sebze ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğünü analiz etmişlerdir. Çalışmada hesaplamalar, SITC Rev.3 ve Rev.4 seviyeleri için yapılmıştır. 1993-2012 yıllarının ele alındığı çalışma neticesinde, Türkiye'nin söz konusu sektörde, önemli karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### **IV. KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜĞÜN ÖLÇÜMÜ**

##### **IV.I. Veri**

Çalışmada kullanılan veriler 2010-2019 dönemini kapsamaktadır. Rev.3 iki haneli veriler üzerinden hesaplamalar yapılmıştır. Hesaplamalarda kullanılan ihracat verileri United Nations Comtrade veri tabanından alınmıştır. RCA (Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

Endeksi) ve RSCA (Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) hesaplamaları Gürcistan, Irak, Suriye, Bulgaristan ve Yunanistan için yapılmıştır.

Sebze ve Meyve sektörüne dair, alt grup kodları şu şekildedir:

05 (Meyve ve Sebzeler)

054 (Sebzeler, kuru baklagiller vb.)

056 (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları)

057 (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler)

058 (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler)

059 (Meyve suları, sebze suları)

#### IV.II. Yöntem

Çalışmada, RCA (Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) ve RSCA (Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) endeksleri hesaplanmıştır. RCA endeks hesaplaması şu şekilde formüle edilmektedir (Balassa, 1965):

$$RCA = \frac{X_{ij}/X_{it}}{X_{nj}/X_{nt}} \quad (1)$$

Denklemden, X ihracatı, i ülkeyi, j malı, t mal grubunu son olarak da n ülke guruplarını ifade etmektedir. Endeks değerinin 1’den büyük olması, söz konusu sektörde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün olduğunu ifade etmektedir. Aksi durumda söz konusu sektörde karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı sonucuna varılmaktadır.

Çalışmada hesaplanan bir diğer endeks, RSCA (Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) endeksidir. Endeksin hesaplanması şu şekildedir (Ayyaz, Bonney ve Akmal, 2019:343):

$$RSCA_{ij} = (RCA_{ij} - 1) / (RCA_{ij} + 1) \quad (2)$$

Denklemden yer alan RCA Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksini ifade etmektedir. RSCA endeksi -1 ile +1 aralığında değer almaktadır. Buna göre endeks değerinin pozitif değer alması, ülkenin j sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Aksi durumda endeks değerinin negatif değer alması ise, ülkenin j sektöründe karşılaştırmalı olarak dezavantajlı olduğu anlamına gelmektedir.

#### IV.III. Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi Hesaplaması

Türkiye-Gürcistan rekabet gücü açısından karşılaştırması Tablo I’de gösterilmektedir. Tablo’ya göre RCA endeks değerlerinin 1’den büyük olması, ülkenin söz konusu sektörde

karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir. Tersî durumda, yani RCA indeks değerinin 1'den küçük olması durumunda ise, ülkenin söz konusu sektörde karşılaştırmalı olarak dezavantajlı olduğunu göstermektedir. Türkiye-Gürcistan dış ticaret rekabet gücü açısından Türkiye'nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) sektördür. Yıllar itibariyle bakıldığında, Türkiye SITC 56 (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları), SITC 57 (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) ve SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektörlerde son dönemlerde avantajlı konuma geçerek, karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur. Türkiye SITC 58 (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) kodlu sektörde ise, 2016 yılı sonrası karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybetmiştir.

Tablo I. Türkiye-Gürcistan RCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	0.42	0.21	1.57	1.11	0.81
2011	0.41	0.33	1.00	1.14	1.05
2012	0.38	0.15	0.97	1.12	0.73
2013	0.50	0.59	0.70	1.07	0.78
2014	0.73	1.03	0.80	1.07	0.86
2015	0.76	1.67	0.93	1.02	1.25
2016	0.74	1.26	1.36	0.92	1.38
2017	0.87	1.11	1.12	0.90	1.21
2018	0.92	1.46	1.01	0.82	1.03
2019	3.35	1.44	1.05	0.85	1.15

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Gürcistan RSCA indeks değerleri Tablo II'de gösterilmektedir. RSCA indeks değerinin negatif değer alması, karşılaştırmalı olarak dezavantajlı sektörü ifade ederken; pozitif değer alması, karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Tablo sonuçlarına göre, Türkiye SITC 56 (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları), SITC 57 (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) ve SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektörlerde son dönemlerde avantajlı konuma geçerek, karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur. Türkiye SITC 58 (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) kodlu sektörde ise, 2016 yılı sonrası karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybetmiştir. Tablo sonuçlarına bakıldığında, sonuçların RCA indeks değerleriyle benzer olduğu görülmektedir.

Tablo II. Türkiye-Gürcistan RSCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	-0.41	-0.65	0.22	0.05	-0.11
2011	-0.42	-0.50	0.00	0.07	0.02
2012	-0.45	-0.74	-0.02	0.05	-0.16
2013	-0.34	-0.26	-0.18	0.03	-0.12
2014	-0.16	0.01	-0.11	0.04	-0.08
2015	-0.14	0.25	-0.03	0.01	0.11
2016	-0.15	0.12	0.15	-0.04	0.16
2017	-0.07	0.05	0.06	-0.05	0.09
2018	-0.04	0.19	0.01	-0.10	0.02
2019	0.54	0.18	0.03	-0.08	0.07

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Irak rekabet gücü açısından karşılaştırması Tablo III’de gösterilmektedir. Türkiye-Irak dış ticaret rekabet gücü açısından Türkiye’nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektördür. SITC 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.), SITC 57 (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler), SITC 58 (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) ve SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektörlerde son dönemlerde avantajlı konumunu kaybetse de, 2019 yılında tüm sektör gruplarında karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur.

Tablo III. Türkiye-Irak RCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	1.07	0.38	0.45	1.02	0.91
2011	1.03	0.92	1.16	1.14	1.25
2012	1.14	0.71	1.45	1.63	1.40
2013	1.32	0.77	0.96	1.10	1.30
2014	0.86	0.38	1.23	1.01	0.82
2015	0.97	0.43	0.90	0.91	0.81
2016	0.81	1.20	0.73	0.81	0.60
2017	0.96	0.73	0.72	0.66	1.02
2018	0.78	0.93	0.65	0.76	1.09
2019	1.19	2.82	2.43	1.40	1.48

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Irak RSCA indeks değerleri Tablo IV’de gösterilmektedir. Tabloya göre, sonuçlar RCA indeks hesaplamalarıyla benzer olup, Türkiye-Irak dış ticaret rekabet gücü açısından Türkiye’nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektördür.

Tablo IV. Türkiye-Irak RSCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	0.03	-0.45	-0.38	0.01	-0.05
2011	0.02	-0.04	0.07	0.07	0.11
2012	0.07	-0.17	0.18	0.24	0.17
2013	0.14	-0.13	-0.02	0.05	0.13
2014	-0.08	-0.45	0.10	0.01	-0.10
2015	-0.02	-0.40	-0.05	-0.05	-0.10
2016	-0.11	0.09	-0.15	-0.10	-0.25
2017	-0.02	-0.16	-0.16	-0.21	0.01
2018	-0.13	-0.03	-0.21	-0.14	0.04
2019	0.08	0.48	0.42	0.17	0.19

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Suriye rekabet gücü açısından karşılaştırması Tablo V’de gösterilmektedir. Türkiye 2014 yılı sonrasında, 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) ve SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektör gruplarında karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur. Benzer şekilde, SITC 57 ( Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) kodlu sektör grubunda 2013 yılı sonrası karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, SITC 58 (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) sektörde 2015 yılı sonrasında karşılaştırmalı üstünlüğe

sahip olmuştur. SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektör grubunda ise, 2013, 2014, 2015, 2018 ve 2019 yıllarında karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur.

Tablo V. Türkiye-Suriye RCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	0.03	0.17	0.57	1.01	0.85
2011	0.08	0.68	0.51	0.90	0.85
2012	0.05	0.12	0.34	0.38	0.51
2013	0.19	0.49	2.56	0.62	1.57
2014	1.42	2.50	2.69	0.98	1.07
2015	2.02	1.83	3.34	1.11	1.35
2016	2.81	0.98	1.18	1.37	0.71
2017	1.99	1.03	1.45	1.15	0.87
2018	1.96	1.05	1.09	1.09	1.11
2019	3.32	2.40	4.00	1.28	1.96

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Suriye RSCA indeks değerleri Tablo VI'da gösterilmektedir. Tabloya göre, sonuçlar RCA indeks hesaplamalarıyla benzer olup, Türkiye 2014 yılı sonrasında, 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) ve SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektör gruplarında karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur.

Tablo VI. Türkiye-Suriye RSCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	-0.94	-0.71	-0.28	0.00	-0.08
2011	-0.86	-0.19	-0.33	-0.05	-0.08
2012	-0.91	-0.79	-0.49	-0.45	-0.32
2013	-0.68	-0.34	0.44	-0.23	0.22
2014	0.17	0.43	0.46	-0.01	0.03
2015	0.34	0.29	0.54	0.05	0.15
2016	0.47	-0.01	0.08	0.16	-0.17
2017	0.33	0.01	0.18	0.07	-0.07
2018	0.32	0.03	0.04	0.04	0.05
2019	0.54	0.41	0.60	0.12	0.32

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Bulgaristan rekabet gücü açısından karşılaştırması Tablo VII'de gösterilmektedir. Tabloya göre, Türkiye'nin en dezavantajlı olduğu sektör, SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektördür. Yıllar itibariyle bakıldığında, Türkiye SITC 57 kodlu ( Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler), SITC 58 kodlu (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) ve SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektörlerde son yıllara doğru avantajlı konumu kaybederek, karşılaştırmalı olarak dezavantajlı hale gelmiştir. Buna karşın SITC 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) sektörde 2014 yılı sonrasında avantajlı hale geçerken, bu üstünlüğünü 2019 yılında kaybetmiştir.

Tablo VII. Türkiye-Bulgaristan RCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	0.69	1.72	0.90	0.76	1.56
2011	1.02	0.77	1.04	0.92	1.14
2012	0.80	0.36	1.41	1.19	1.08
2013	0.97	0.26	1.06	1.17	1.18
2014	1.08	0.36	1.10	1.14	1.01
2015	1.00	0.36	1.01	1.08	0.90
2016	1.06	0.36	0.80	1.07	0.76
2017	1.07	1.24	0.94	0.91	0.97
2018	1.17	1.82	0.69	0.84	0.96
2019	0.98	3.02	1.12	0.89	0.83

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Bulgaristan RSCA indeks değerleri Tablo VIII’de gösterilmektedir. Tabloya göre, sonuçlar RCA indeks hesaplamalarıyla benzer olup, Türkiye’nin en dezavantajlı olduğu sektör, SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektördür.

Tablo VIII. Türkiye-Bulgaristan RSCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	-0.18	0.26	-0.05	-0.14	0.22
2011	0.01	-0.13	0.02	-0.04	0.06
2012	-0.11	-0.47	0.17	0.09	0.04
2013	-0.02	-0.59	0.03	0.08	0.08
2014	0.04	-0.47	0.05	0.07	0.01
2015	0.00	-0.47	0.00	0.04	-0.05
2016	0.03	-0.47	-0.11	0.03	-0.13
2017	0.03	0.11	-0.03	-0.05	-0.02
2018	0.08	0.29	-0.19	-0.09	-0.02
2019	-0.01	0.50	0.05	-0.06	-0.09

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Yunanistan rekabet gücü açısından karşılaştırması Tablo IX’da gösterilmektedir. Türkiye-Yunanistan dış ticaret rekabet gücü açısından Türkiye’nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 58 kodlu (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserve) sektördür. SITC 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) sektörde, 2015 yılı sonrasında Türkiye avantajlı konuma geçerek, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmuştur. SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) ve SITC 57 kodlu (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) sektörlerde son yıllarda avantajlı konumunu kaybederek, dezavantajlı konuma düşmüştür. Son olarak, SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektör gruplarında 2018 ve 2019 yıllarında, Türkiye yeniden karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olmuştur.

Tablo IX. Türkiye-Yunanistan RCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	0.47	0.84	0.80	0.82	<b>1.05</b>
2011	0.53	0.37	<b>1.37</b>	0.97	0.90
2012	0.53	<b>1.75</b>	<b>1.90</b>	0.98	0.78
2013	0.65	<b>1.19</b>	<b>1.01</b>	0.99	<b>1.26</b>
2014	0.67	<b>1.68</b>	0.76	0.99	<b>1.06</b>
2015	<b>1.00</b>	<b>1.25</b>	0.91	<b>1.08</b>	0.93
2016	<b>1.35</b>	0.45	0.80	<b>1.07</b>	<b>1.06</b>
2017	<b>1.40</b>	0.62	0.67	0.97	0.77
2018	<b>1.78</b>	0.98	0.66	0.94	<b>1.01</b>
2019	<b>2.09</b>	0.59	<b>1.14</b>	<b>1.16</b>	<b>1.21</b>

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

Türkiye-Suriye RSCA indeks değerleri Tablo X'de gösterilmektedir. Tabloya göre, sonuçlar RCA indeks hesaplamalarıyla benzer olup, Türkiye'nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 58 kodlu (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) sektördür.

Tablo X. Türkiye-Yunanistan RSCA İndeksine Göre Rekabet Gücü Analizi

Yıllar	Sektörler				
	54	56	57	58	59
2010	-0.36	-0.09	-0.11	-0.10	0.02
2011	-0.31	-0.46	0.16	-0.02	-0.06
2012	-0.31	0.27	0.31	-0.01	-0.13
2013	-0.21	0.09	0.01	0.00	0.12
2014	-0.19	0.25	-0.14	0.00	0.03
2015	0.00	0.11	-0.05	0.04	-0.04
2016	0.15	-0.38	-0.11	0.04	0.03
2017	0.17	-0.23	-0.20	-0.02	-0.13
2018	0.28	-0.01	-0.21	-0.03	0.01
2019	0.35	-0.26	0.07	0.07	0.09

Not: Hesaplamalar yazara aittir.

## V. SONUÇ

Ülkelerin ihracat ve üretim noktasında gelişme kaydetmesi, özellikle kalkınma süreçlerinde olan ülkeler açısından tarım sektörünün öneminin artmasına neden olmuştur. Bu önemden hareketle çalışmada, Türkiye ve seçilmiş sınır komşuları arasındaki sebze ve meyve ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlük kavramı incelenmiştir. 2010-2019 dönemi ihracat verilerinden yola çıkılarak, RCA (Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) ve RSCA (Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi) endeksleri hesaplanmıştır.

Çalışmada yapılan analiz sonuçlarına göre; RCA ve RSCA indeks hesaplamalarının birbiriyle uyumlu olduğu görülmektedir. Türkiye-Gürcistan dış rekabet gücünün analizi yapıldığında, SITC 56 (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları), SITC 57 (Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler) ve SITC 59 (Meyve suları, sebze suları) kodlu sektörlerde Türkiye'nin özellikle 2014 sonrası dönemde avantajlı konuma geçerek, karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olduğu görülmüştür. Türkiye-Irak dış rekabet gücü açısından değerlendirildiğinde, özellikle 2019 yılında tüm sektörlerde Türkiye'nin



karşılaştırmalı üstünlüğü lehine çevirdiği görülmektedir. Türkiye-Suriye dış ticaret yapısında, 54 kodlu (Sebzeler, kuru baklagiller vb.) ve SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektör gruplarında Türkiye’nin karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip olduğu görülmüştür. Türkiye-Bulgaristan dış rekabet gücünün analizi yapıldığında, Türkiye’nin en dezavantajlı olduğu sektörün, SITC 56 kodlu (Kurutulmuş sebzeler, sebze unları ve müstahzarları) sektör olduğu görülmüştür. Son olarak Türkiye-Yunanistan dış rekabet gücü açısından değerlendirildiğinde, Türkiye’nin dezavantajlı olduğu sektör, SITC 58 kodlu (Sebze ve meyveden hazırlanmış konserveler) sektör olarak tespit edilmiştir.

Türkiye tarımsal gıda ticareti için teknik engelleri mümkün olduğunca azaltmalı, tarımsal üretim ve ihracattaki dinamik yapıyı destekleyici politikalara ağırlık vermelidir. Tarımsal gıda ticaret politikasına ağırlık vererek, tarımsal gıda performansını arttırmalıdır. Ayrıca yerel ve ihracat pazarı teknik gereksinimlerine uygun teşvikler, daha da arttırılmalıdır. Tarımsal gıda ticareti, işgücü piyasaları ve nakliye konularında ihracatı arttırmak için koordineli planları önceliklendirmelidir. Bu noktada Bulgaristan ve Yunanistan gibi AB üyesi sınır komşularıyla dış ticaret stratejisini geliştirmelidir.

### REFERANSLAR

- Akgüngör, S., Barbaros, R. F., & Kumral, N. 2002. Competitiveness of the Turkish fruit and vegetable processing industry in the European Union market. *Russian and East European Finance and Trade*, 34-53.
- Almodarra, S., & Saghaian, S. H. 2016. Measuring the competitiveness of Saudi Arabia's fruit date exports. 14.10.2020 tarihinde [https://ageconsearch.umn.edu/record/226143/adresinden\\_alindi](https://ageconsearch.umn.edu/record/226143/adresinden_alindi).
- Astaneh, H.K., Yaghoubi, M., & Kalateharabi, V. 2014. Determining revealed comparative advantage and target markets for Iran's stone fruits. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 16: 253-264.
- Ayyaz, S., Bonney, L., & Akmal, N. 2019. Competitiveness in mango trade: a comparative analysis between Pakistan and Other Mango exporting nations. *International Journal of Food and Agricultural Economics (IJFAEC)*, 7: 341-349.
- Balassa, B. 1965. Trade liberalization and 'revealed' comparative advantage', *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 32: 99-123.
- Bojnec, Š., & Fertő, I. 2016. Export competitiveness of the European Union in fruit and vegetable products in the global markets. *Agricultural Economics-Zemledelska Ekonomika*, 62(7), 299-310.
- Dalum, B., Laursen, K., & Villumsen, G. 1998. Structural change in OECD export specialisation patterns: de-specialisation and 'stickiness'. *International Review of Applied Economics*, 12(3): 423-443.
- Dunmore, J. C. (1986). *Competitiveness and comparative advantage of US agriculture*, (No. 791-2016-52215), 21-34.
- Erkan, B. 2012. Türkiye ile Sınır Komşuları arasındaki dış ticaretin karşılaştırmalı üstünlükler perspektifinde analizi, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1-22.
- Erkan, B. 2012. Ülkelerin karşılaştırmalı ihracat performanslarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarıyla belirlenmesi: Türkiye-Suriye örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(15): 195-218.
- Erkan, B., & Sarıçoban, K. 2014. Comparative analysis of the competitiveness in the export of science-based goods regarding Turkey and the EU+ 13 Countries. *International Journal of Business and Social Science*, 5(8): 1.
- Erkan, B., Arpacı, B., Yaralı, F., & Güvenç, İ. 2015. Türkiye'nin sebze ihracatında karşılaştırmalı üstünlükleri. *Tarım ve Doğa Dergisi*, 18(4): 70.
- Gibba, A. 2017. Revealed comparative advantage and trade competitiveness in global vegetable products. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 6(5): 8-15.
- Khaksar, A. H., Yaghoubi, M., & Kalateharabi, V. 2014. Determining revealed comparative advantage and target markets for Iran's stone fruits. *J. Agr. Sci. Tech*, 16: 253-264.
- Laosutsan, P., Shivakoti, G. P., & Soni, P. 2016. Comparative advantage and export potential of Thai vegetable products following the integration into the ASEAN Economic Community. *International Food and Agribusiness Management Review*, 20:575-590.

- Liesner, H. 1958. The European Common Market and British Industry. *The Economic Journal*, 68 (270): 302-316.
- Miral, Zehra C. 2006. *Açıklanmış Karsılaştırmalı Üstünlükler Ve Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Karşı Rekabet Gücü: Seçilmiş Tarımsal Ürünler İçin Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Miteva-Kacarski, E. 2018. Revealed comparative advantage in trade between the Republic of Macedonia and CEFTA 2006. *Economic Review–Journal of Economics and Business*, 16(1): 59-70.
- Öztürk, F., Saraçoğlu, S., & Kortan, I. 2013. Türkiye ve seçilmiş bazı Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde sebze ve meyve ürün grubunda uluslararası rekabet gücü analizi. In *International Conference on Eurasian Economies*, 768-777.
- Pawlak, K. 2019. Intensity and structure of intra-industry trade in agri-food products observed in Polish and EU foreign trade with the US. *Roczniki (Annals)*, 21(4): 374-382.
- Suntharalingam, C., Tengku Ariff, T. A., Abu Kasim, A., Rawaida, R., and Noorlidawati, A. H. 2011. Competitiveness of Malaysia's fruits in the global agricultural and selected export markets: Analyses of revealed comparative advantage and comparative export performance. *Economic and Technology Management Review*, 6:1–17.
- Torayeh, N. M. 2013. The competitiveness of the Egyptian agricultural export in the EU market: should Egypt diversify its trade pattern. *Applied Econometrics and International Development*, 13(2), 129-148.
- United Nations Comtrade Database 2020. <https://comtrade.un.org/data/> (20.09.2020)

**Citation:** Konak, F. & Demir, Y., 2020. Sosyal Medya Kullanımının Firma Performansına Etkisi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Uygulama, *International Review of Economics and Management*, 8(2), 256-274.  
Doi: <http://dx.doi.org/10.18825/iremjournal.827994>

## SOSYAL MEDYA KULLANIMININ FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA\*

**Fatih KONAK\*\***

**Yasemin DEMİR\*\*\***


Başvuru Tarihi: 18 / 11 / 2020 – Kabul Tarihi: 28 / 12 / 2020

### Özet

Sosyal medya, insanların çevrimiçi kanalları kullanarak iletişim kurma şekli olarak tanımlanabilir. Sosyal medyanın ekonomik boyutuna bakıldığında, Facebook ve Twitter gibi sosyal medya sitelerinin, insanlar arasında yeni sosyal ilişkiler meydana getirdiği ve şirketlerin önemli bir tüketici havuzu oluşturma işlevini yerine getirdiği söylenmektedir. Sosyal medya, müşterilerin bankalar gibi şirketlerin hizmetlerini ve sürdürülebilir kullanıcılarını karşılamasını sağlamak için bir aracı olarak varlığını güçlendirmektedir. Bu durum, bankaların büyük kitlelere ulaşmak için en çok kullanılan ve takip edilen sosyal medya sitelerine dahil edilmesine neden olmaktadır. Bu perspektifte araştırmanın temel amacı, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların sosyal medya (Facebook ve Twitter) kullanımlarının firma performansına etkisini belirlemektir. Bu amaca ulaşmak için 2013-2016 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren 35 banka (3 Kamu Sermayeli Mevduat Bankası, 9 Özel Sermayeli Mevduat Bankaları, 14 Yabancı Sermayeli Bankalar, 6 Özel Sermayeli Bankalar, 3 Yabancı Bankalar) Havuzlanmış OLS modeli ve Panel Veri Tekniğinden yararlanılarak analiz edilmiştir. Araştırmada yer alan değişkenler şunlardır: Bağımlı Değişkenler, Aktif Karlılık ve Özkaynak Karlılığı, Bağımsız Değişkenler, Faiz Gelirleri/Toplam Aktifler, Likit Aktifler/KVYK, Finansal Varlıklar (Net)/Toplam Aktifler, Likit Aktifler/Toplam Aktifler, Sermaye Yeterlilik Oranı, Özkaynaklar/ (Mevduat+ Mevduat Dışı Kaynaklar), Facebook ve Twitter, son olarak Kontrol Değişkenleri; Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ve Enflasyon oranıdır. Araştırma kapsamında uygulanan Havuzlanmış OLS ve Tesadüfi Etkiler modellerine ait sonuçları birbirine paralellik göstermesine rağmen, Tesadüfi

\* Bu çalışma, Roma- İtalya’ da düzenlenen VI. International Multidisciplinary Congress of Eurasia’da sözlü olarak sunulan ve bildiri kitabında yer alan bildirinin gözden geçirilmiş ve düzenlenmiş halidir.

\*\* Hitit Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, [fatihkonak@hitit.edu.tr](mailto:fatihkonak@hitit.edu.tr),  <https://orcid.org/0000-0002-6917-5082>

\*\*\* Hitit Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, [yaseminaydndmr@hotmail.com](mailto:yaseminaydndmr@hotmail.com),  <https://orcid.org/0000-0001-7383-5541>

Etkiler modelinde sosyal medya kullanımının finansal performansa etkisinin istatistiksel açıdan anlamını yitirdiği görülmüştür. Elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, sosyal medya mecralarında Facebook kullanımının negatif etkisi söz konusuysen, Twitter platformu üzerindeki etkileşimin pozitif etkisi öne çıkmaktadır.

*Anahtar Kelimeler:* Türk Bankacılık Sektörü, Sosyal Medya, Firma Performansı

**Jel Kodları:** G21, G41

## **THE IMPACT OF SOCIAL MEDIA USAGE ON FIRM PERFORMANCE: TURKISH BANKING SECTOR CASE**

### **Abstract**

Social media can be defined as the way people communicate by using on-line channels. According to the economic dimension of social media, it is claimed that social media sites such as Facebook and Twitter show new social relations among people, and companies perform the function of creating important consumer pool. Social media strengthens its presence as an intermediary to enable customers to meet the services and sustainable users of the companies such as banks. This situation causes banks to be included in the most used and followed social media sites to reach large audiences. In this perspective, the main purpose of the research is to determine the possible effect of using social media accounts (Facebook and Twitter) on the banks operating in the Turkish banking sector. In order to accomplish this aim, 35 banks operating in Turkey between the years 2013 to 2016 (3 Public Sector Deposit Bank, 9 private-owned deposit banks, 14 foreign-owned banks, 6 Private Banks, 3 Foreign Banks) are analyzed by Pooled OLS model and Panel Data technique. The variables covered in the research are: Dependent Variables are Return on Assets and Return on Equity; Independent Variables are Interest Rate Revenues/Tot. Assets, Liquid Assets/ Short Term Debt, Financial Accounts/Tot. Assets, Liquid Assets /Tot. Assets, Capital Adequacy Ratio, Equities/(Deposits + Outside Deposits), Facebook and Twitter Usage (as dummy variables); Control Variables are Gross Domestic Product and Inflation rate. It is found that although the results of the Pooled OLS and Random Effect models applied within the scope of the research are parallel to each other, it is seen that the effect of media usage on the financial performance is lost statistically significance according to the Random Effect model. When the findings are evaluated, it can be advocated that the negative effect of Facebook usage is evident, while the positive effect of interaction through the Twitter platform is highlighted.

**Keywords:** Turkish Banking Sector, Social Media, Firm Performance

**Jel Classification:** G21, G41

---

## I. GİRİŞ

Sosyal medya 1979 yılında Jim Ellis ve Tom Truscott tarafından kurulan Usenet ile başlamaktadır. Usenet, dünya genelinde internet kullanıcılarına karşılıklı mesajlaşma imkânı sunan tartışma ortamıdır. 1989 yılında Bruce ve Susan Abelson tarafından Open Diary web sitesinin kurulması ile temeli atılan sosyal medya kavramında, 2003 yılında Myspace kuruluşu ve 2004 yılında Facebook'un ortaya çıkması iletişimin başlangıcı olmuştur. Sosyal medyanın ortaya çıkışı binlerce kişinin tek bir bireymiş gibi birbirleriyle iletişim sağlamalarını kolaylaştırmıştır. Sosyal medya siteleri küçük ya da büyük işletmelerin ekonomik kazanımlar sağlaması için de kullanılmaktadır.

Bankalar, mevduat kabul eden ve bu mevduatı verimli bir şekilde kullanan finansal araçlardır. Günümüzde sosyal medya iş dünyasında radikal bir etkiye sahiptir ve pek çok endüstride mükemmel bir müşteri hizmetleri aracı haline gelmiştir. Bu nedenle banka yöneticileri, sosyal medyayı karlı bir şekilde kullanmanın yollarını belirlemelidir. Böylece sosyal medyadaki varlıklarını geliştirerek, bankalar müşterilere daha yakın olabilecektir. Sosyal medyanın kullanım alanlarının artması, bankaların hizmet ve müşteri bağlılığı sağlamak amacıyla sosyal medya ile ilişkisi günden güne kuvvetlenmektedir. Bu da bankaların sosyal medya siteleriyle büyük kitlelere ulaşmak, müşteri ihtiyaçlarını, tercih ve davranışlarını görebilmek, iletişim kurabilmek için iyi bir kazanç olmaktadır. Bu perspektifte değerlendirildiğinde, bu çalışmanın temel amacı, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların Facebook ve Twitter kullanmalarının finansal performanslarına etkisi araştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, 2013-2016 yılları arasında Türkiye'de faaliyet gösteren 35 banka analize dahil edilmiştir.

## II. SOSYAL MEDYA KAVRAMI VE ÖZELLİKLERİ

Sosyal medya, insanlar arasındaki iletişimin, görüş ve düşüncelerin internet üzerinden paylaşılmasını sağlayan bir hizmettir (Yağmurlu, 2011). Sosyal medya, internetin bize sunmuş olduğu özellikleri sınırsız bir şekilde kullanım imkânı tanıyan, bununla birlikte başka kişilerle görüş alışverişi ve paylaşım dayalı birbirini karşılıklı etkileyen iletişimi ortaya çıkaran geniş tabanlı platformdur (Bulunmaz, 2011). Ayrıca, Kaplan ve Haenlein (2010) tarafından, Web 2.0 teknolojik altyapısı üzerine kurgulanan, içeriğin oluşturulmasına ve değiştirilmesine olanak sağlanan internet tabanlı uygulama olarak sosyal medya tanımlanmaktadır. Bu çerçevede, sosyal medyanın gelişmesiyle birlikte internet günlük yaşamımızda sürekli var olmakta, kurum ve kuruluşların saygınlığını olumlu ya da olumsuz

etkilenmesi yönünde önemli bir unsur olarak görülmektedir. Bu durum gelişmeye ayak uyduran kurum ve kuruluşların diğerlerine oranla daha ön sıralarda yer almaları anlamına gelmektedir (Sipahi & Artantaş, 2017).

Sosyal medya ortamlarında yaşanan gelişmeler ve yenilikler, bireylerin ihtiyaçlarını karşılamada etkilidir ve aşağıdaki özellikleri içermektedir (Öztürk & Güven, 2014):

**Açıklık:** Sosyal medya denildiğinde, sağlanan servisler tüm kullanıcılar ve geribildirimlere açıktır. Bahsi geçen bu özellik, en çok yorum, bireysel etkileşim ve bilgilendirme konularında herkese özgüven vermektedir (Vural & Bat, 2010).

**Katılım:** Sosyal medya, ilgili herkesin katkı sağlaması ve geri bildirim almasını teşvik etmektedir (Aydın, 2015).

**Programlanabilirlik:** Aşağı yukarı her platformun kendine özgü ya da belli standartları kullanan geliştirme ara yüzü (API-Application Programming Interface) vardır. Bundan dolayı sürekli birtakım araçlarla kullanıcılara ek fonksiyonlar sağlanabilmektedir (Yılmazel, 2011).

**Karşılıklı Konuşma:** Geleneksel medya da çift yönlü iletişim özelliği yokken, sosyal medyada çift yönlü iletişim özelliği vardır (Öztürk & Talas, 2015).

**Topluluk:** Sosyal medya toplulukların hızlı ve etkili iletişime girmesine izin vermektedir. Bu da toplulukların ilgili oldukları şeyleri paylaşmasını sağlamaktadır (Aydın, 2015).

**Erişilebilirlik:** Sosyal medyaya herkes az veya sıfır maliyetle erişilebilmektedir (Vural & Bat, 2010).

**Ölçeklenebilirlik:** Sosyal medya sitelerine yorum yapan, beğenen kullanıcıların takibi yapılabilmektedir. Böylelikle yeni nesil teknoloji bu anlamda da kullanılarak hizmet verilebilecek kapasitededir (Yılmazel, 2011).

Yukarıda bahsedilen özellikler dikkate alındığında, sosyal medya kavramı Sosyal Ağlar, Bloglar, Podcastler, Forumlar, Wikiler, Video Paylaşım Siteleri gibi geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır (Canöz, 2016). Bunlar;

**Sosyal Ağlar:** Kullanıcıya, diğer kullanıcılarla iletişim kurabilme imkânı veren ve kişisel içerikle ilgili değiş tokuş yapabilme olanağı sunan, kendi sitesini kurabilme imkânı tanıyan uygulamaların hepsidir (Köseoğlu, 2012).

**Video Paylaşım Siteleri:** Bu siteler, üyelerin internet aracılığıyla kendilerine profil oluşturup siteye video içeriği yükleyebildiği ortamlardır. Bu tür paylaşımlar için birçok site bulunmaktadır fakat en yaygın kullanılanı YouTube'dir (Kılıç, 2015).

**Bloglar:** Çevrimiçi günlük olarak ifade edilen bloglar, Weblog sözcüğünün kısaltılmasından oluşmuştur (Köseoğlu, 2012). Ağ bağlantılarının ve kişisel düşüncelerin ağ üzerinden yayımlandığı alanlar blog olarak tanımlanmaktadır (Özüdoğru, 2014).

**Podcastler:** Podcastler, ses, video gibi dosyaların belirli bir amaç doğrultusunda web üzerinden paylaşımı ve bilgisayar üzerinden internet aracılığıyla dağıtılmasıdır (Burgaz, 2014; Kılıç, 2015).

**Forumlar:** İnternet üzerinden oluşturulan tartışma platformlarıdır. Her konuda, herkesin hür iradesiyle görüşlerini ve bilgilerini paylaştığı ortamlardan biridir. Herhangi bir sorusu olan kişiler forumlarla ilgili sayfalara üye olarak sorularına cevap bulabilmektedir (Burgaz, 2014).

**Wikiler:** Wiki, Hawai dilinde hızlı, çabuk anlamına gelmektedir. Wikiler, kişilerin üye olmayı gerektirmeden yeni sayfa açmasına, açılan sayfalar üzerinden gerekli değişiklikleri yapmasına izin veren yazılımlardır (Erdem, 2011).

Sosyal medya kullanıcılarına sınırsız fırsat sunduğu gibi istenmeyen sonuçlara da neden olabilmektedir. Sosyal medyanın avantajlarına ve dezavantajlarına kısaca değinmek gerekirse (Öztürk & Talas, 2015):

*Sosyal Medyanın Avantajları:*

- Sosyal medya hızlı ve az maliyetlidir.
- Sosyal medya güvenilirdir.
- Sosyal medya iletişimi kolaylaştırmaktadır.
- Sosyal medya firma imajını iyileştirmektedir.

*Sosyal Medyanın Dezavantajları:*

- Kullanılan sosyal medya siteleri insanların hayatlarındaki gizlilikleri kaybetmelerine neden olabilir,
- Sosyal medyada yapılan anlık bir hata sonrasında pişmanlığa neden olabilir,
- Sosyal ağlar gerektiğinden fazla zaman kaybına ve dahası bağımlılığa dahi neden olabilir,
- Sahte profiller yanlış arkadaşlıklara neden olabilir,



- İnsanlar hakkında yapılan yanlış söylemler, kaba sözler telafisi olmayan sıkıntılara neden olabilir.

## II. I. Sosyal Medyayı Geleneksel Medyadan Ayıran Farklar

Geleneksel medya ile sosyal medya arasında erişim, kalıcılık, kullanılabilirlik, özgürlük, yenilik gibi bazı farklılıklar vardır (Canöz, 2016). En önemli farklılığı, kişiler sosyal medyanın içeriğini oluşturabilmekte, yorumda bulunabilmekte ve katkı sağlayabilmektedir (Aydın, 2015). İnsanların sosyal medya araçlarıyla fikirlerini, düşüncelerini ve deneyimlerini her yerde paylaşma imkânı bulunmaktadır. Sosyal medya video, fotoğraf, ses vb. paylaşımlara olanak sağlamakta, bu özelliğiyle de kullanıcılar için geniş kullanım alanı oluşturmaktadır. Artık insanlar izlemek ve okumak yerine bilgi yayan kişiler olmuşlardır (Yağmurlu, 2011).

Sosyal medya ve geleneksel medya arasındaki bir diğer önemli fark, geleneksel medyada içerik yayımcı tarafından oluşturulurken sosyal medya sitelerinde içeriğin hemen hemen hepsi kullanıcılar tarafından oluşturulmaktadır (Kılıç, 2015). Yeni düşünme yolları gerektiren sosyal medyayı kullanmak kolay bir iş değildir. Fakat firmaların geleneksel iletişim araçlarından elde edilebileceğinden daha düşük maliyetle, zamanında ve doğrudan tüketici ile iletişimde bulunmalarına izin vermektedir (Kaplan & Haenlein, 2010). Tablo I' de geleneksel medya anlayışı ile sosyal medya platformları arasındaki ilişki ve farklılaşma özet olarak gösterilmektedir.

Tablo I. Sosyal Medya ve Geleneksel Medya Farkları

GELENEKSEK MEDYA	SOSYAL MEDYA
Sabittir, herhangi bir değişiklik yapılamaz.	Anlık güncellemeler söz konusudur.
Belli sınırlı içinde ve gerçek zamanlı değildir	Sınırlar ortadan kalkmış ve gerçek zamanlı yorumlamaların meydana gelmesi söz konusudur.
Ölçümler sınırlı ve gecikmelidir.	Anlık popülerlik ölçümlüdür
Arşive ulaşmada zayıflık ve zorluk vardır.	Arşive erişme izni her zaman vardır.
Sınırlı medya bileşenlerinin karmasından bahsedilebilir.	Medyanın tüm bileşenlerine ve karmasına sahiplik vardır.
Bir kurul tarafından yayımlanmaktadır	Bireysel olarak yayımcılara sahiptir.
Paylaşımına destek yoktur.	Paylaşımlara ve öngörülen katılımlara destek vardır.

**Kaynak:** Kılıç, Ç. (2015). Gündem Belirleme Kuramı Çerçevesinde Siyasal Karar Verme Sürecine Sosyal Medya Etkisinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

## II.II. İşletmeler açısından sosyal medya

İnsanlar, internetin gelişmesiyle birlikte, markalar hakkında içerik oluşturabilmekte, iletişim kurabilmekte, ürün hakkında tavsiyelerini ve eleştirilerini paylaşabilmektedir. İşletmeler de bu etkileşimi izleyerek, müşteri ihtiyaçları, tercih ve davranışları hakkında derin görüşlere sahip olarak sundukları ürün ile ilgili eksiklikleri giderme, satış sonrası hizmet kalitesini düzenleme yoluna gidebilmektedir (Akyüz, 2013).

Sosyal medyanın son yıllarda artan kullanım oranı, işletmelerin müşterilerle iletişim kurmak, müşteri bağlılığı sağlamak ve markanın tanınmasını artırmak gibi amaçlara ulaşmak için Twitter, Facebook, Bloglar gibi sosyal medya araçlarını kullanma zorunluluğu oluşturmuştur (Barutcu & Tomaş, 2013). Sosyal medya işletmelerin son yıllarda önem verdiği alanlardan birisi olmaktadır. İnternetin oluşturduğu yeni düzen içerisinde, işletmelerde yapılan değişiklikleri kendi yapısına uygulamaya başlamışlardır. Buna verilecek en somut örnek, firmaların yalnızca bu işle ilgilenebilecek departmanlar kurmalarıdır. Böylelikle kendileri dışında gelişen olayların kontrol edilebilirliğini sağlayabileceklerdir. İşletmelerin, ürünleri ve sunduğu hizmet hakkında insanların yapmış olduğu olumlu ya da olumsuz görüşlerden haberdar olmasında ve bu durumlar için yeni stratejiler gerçekleştirmesinde sosyal medyanın önemi büyüktür (Bulunmaz, 2011). Sosyal medya alanında meydana gelen pozitif ivme firmalara yeni imkanlar ortaya çıkarırken, işletme boyutunda sosyal medyanın tercih edim alanları Tablo II' de gösterilmiştir (Özmen & Villi, 2014).

Tablo II. Firmaların Sosyal Medya Kullanım Alanları

İŞ ALANI	FAALİYETLER
AR/GE	Ürün Geliştirme-Pazar Araştırması
Pazarlama ve Satış	Pazarlama Kampanyaları-Ağızdan Ağıza Pazarlama-Hedeflenmiş Reklamlar
Müşteri Hizmetleri	Müşteri Hizmetleri-Satış Sonrası Destek
İnsan Kaynakları	İşe Alma-İşverenin Markalaşması

Yukarıda belirtilen sosyal medyanın işletmeler için kullanım alanları içerisinde finansal ilişkilerin dikkate alınmadığı gözlemlenmektedir. Diğer taraftan, sosyal medyanın

etkin kullanılması ile en çok firmaların paydaşları kapsamında yatırımcıları ile olan bağlantısında verimlilik sağlamaktadır. Yatırımcı ilişkilerinde sosyal medya işletmelerin hisse senedi sahipleriyle birebir iletişime geçme fırsatının oluşmasını sağlamaktadır. İşletmelerin çoğu tarafından, geleneksel medyanın ikamesi olarak sosyal medyanın görülmesi yatırımcı bakış açısının gözden kaçırılmasına neden olmaktadır (Özmen & Villi, 2014).

### III. TÜRKİYE'DE BANKACILIK SEKTÖRÜ

Türkiye'de bankacılık Osmanlı'dan bu zamana bazen olumlu bazen de olumsuz gelişmelerle adım adım ilerleme göstererek, belirli kısıtlarda kuralları olan piyasa haline gelmiştir (Gülen, 2015). Bankalar tasarruf sahipleri tarafından mevduat kabul ederek bunu hem kendi hem de mudilerinin çıkarları doğrultusunda en verimli şekilde kullanma amacı güden ve/veya faaliyetlerinin esas konusu belli bir düzen içinde kredi almak ve kredi vermek olan ekonomik birimlerdir. Daha temel bir tanımlama ile ele alındığında bankalar, belli bir bedel karşılığında (Faiz) para alan/veren, kredi, kambiyo, iskontolama işlemleri yapan, kasalarında para, değerli eşya saklayan ve diğer ekonomik işlemlerde bulunan kuruluşlardır (Banka Kuruluş İşlemleri, 2011). Bankalar farklı amaçlarla kurulmuş olsa bile yerine getirilmesi gereken temel görevleri vardır. Bankalar; aracılık yapar, kaynaklara akıcılık sağlar, kaynak kullanımlarında iyileştirmeye gider, kaydi para veya banka parası yaratır, ulusal ve uluslararası ticareti geliştirir, gelir ve servet dağılımını etkiler, para politikası etkinliğini artırır.

Yaşanan ekonomik koşullar, hukuki düzenlemeler bankacılık sektöründe bazı değişiklikleri zorunlu kılmıştır. Bu durumda farklı banka türleri oluşmuş ve sınıflara ayrılmıştır. Tablo III' de Türkiye'deki mevduat, kalkınma ve yatırım bankalarının sınıflandırılması gösterilmiştir. (Ayanoğlu ve ark., 2013).

Tablo III. Türkiye’de Mevduat, Kalkınma ve Yatırım Bankaları

<b>MEVDUAT BANKALARI</b>		
<b>Milli Sermayeli Mevduat Bankaları</b>		<b>Yabancı Sermayeli Mevduat Bankaları</b>
<b>Kamusal Sermayeli Mevduat Bankaları</b>	<b>Özel Sermayeli Mevduat Bankaları</b>	<b>Türkiye’de Kurulmuş Yabancı Sermayeli Bankalar</b>
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	Adabank A.Ş.	Alternatifbank A.Ş.
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Akbank T.A.Ş.	Arap Türk Bankası A.Ş.
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Anadolubank A.Ş.	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Turkey A.Ş.
	Fibabanka A.Ş.	Burgan Bank A.Ş.
	Şekerbank T.A.Ş.	Citibank A.Ş.
	Turkish Bank A.Ş.	Denizbank A.Ş.
	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	Deutsche Bank A.Ş.
	Türkiye İş Bankası A.Ş.	Finans Bank A.Ş.
	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	HSBC Bank A.Ş.
		ICBC Turkey Bank A.Ş.
		ING Bank A.Ş.
		Odea Bank A.Ş.
		Rabobank A.Ş.
		Turkland Bank A.Ş.
		Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
<b>KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI</b>		
<b>Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları</b>	<b>Yabancı Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları</b>	
Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	
Diler Yatırım Bankası A.Ş.	Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.	
GSD Yatırım Bankası A.Ş.	Pasha Yatırım Bankası A.Ş.	
İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	Standard Chartered Yatırım Bankası Türk A.Ş.	
Nurol Yatırım Bankası A.Ş.		
Türkiye Snai Kalkınma Bankası A.Ş.		

**Kaynak:** Türkiye Bankalar Birliği (2020), [https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka\\_sube\\_bilgileri.asp](https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp)

Tablo III’ de yer alan banka kategorilerine değinmek gerekirse: **Milli Sermayeli Bankaları;** bu bankalar ülke kanunlarına göre kurulan, sermayesini Türk parası olarak kullanan, sermayesinin yönetimi ve denetimi Türklere ait olan bankalardır. Milli Sermayeli Bankalar 3 gruba ayrılmaktadır. Bunlar; **Kamu (Devlet) Bankaları;** sermayelerinin tümü kamuya aittir. Kamu adına hazineye ya da diğer kamu tüzel kişilerine ait bankalarda denilebilmektedir. **Özel Sermayeli Bankalar;** sermayelerinde kamu payı bulunmaz, özel kişilerin ve kuruluşların sahip olduğu bankalardır. **Yabancı Sermayeli Bankalar;** sermayesinin tamamının yabancı uyruklu kişilere ve kuruluşlara ait olan bankalardır.

#### IV. LİTERATÜR TARAMASI

Athanasoglou vd. (2005), tarafından yapılan 1985-2001 dönemini kapsayan çalışmanın amacı banka karlılığının bankaya, sektöre ve makroekonomik belirleyicilerine etkisini incelemektir. Kar sürekliliğini hesaba katmak için Yunanistan'da faaliyet gösteren bankalara ait veriler panel GMM tekniği ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda karlılığın ılımlı ölçüde devam ettiğini tespit edilmiştir. Bu durum, tam olarak rekabetçi piyasa yapılarından sapmaların o kadar büyük olmayabileceğini göstermektedir. Abdulahi vd. (2014)'nin gerçekleştirdikleri, Asya Pasifik Üniversitesi akademisyenleri arasında Facebook gibi sosyal ağ sitelerinin olumsuz etkilerini belirlemek için seçilen üniversitenin öğrencilerine 152 anket dağıtılan çalışmanın sonucu, Facebook gibi sosyal ağ sitelerinin Asya Pasifik Üniversitesi bilim insanlarını etkilediğini göstermiştir.

Özmen ve Villi (2014) tarafından yapılan bu çalışma ile, hisse senetlerinin hepsi BIST'te yer alan ve sosyal medyayı aktif kullanan ve aktif kullanmayan işletmeler arasında finansal performans farklılıkları olup olmadığını 340 işletme dahilinde Facebook ve Twitter üzerinden incelenmiştir. Yapılan incelemede elde edilen verilerin normal bir dağılım göstermediği ve parametrik olmayan testlerin uygulanması gerektiği sonucuna varılmıştır. Abukhater vd. (2015)'nin yapmış olduğu çalışmada, sosyal medya ve sosyal ağ sitelerinin İşletme Firmalarının etkinliği ve kârı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Araştırmanın sonucunda, sosyal medya ve sosyal paylaşım sitelerinin olumlu yönde etkilediğini, telekomünikasyon sektöründe firmaların etkinliği ve kârı üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Danaia vd. (2015) tarafından yapılan araştırmanın amacı, bankacılık sektöründe sosyal medya kullanımını incelemek ve bu süreçteki engellere ve zorluklara karşı yönetimsel bakış açısı sağlamaktır. Makale, Meksika'da 20 banka arasında yapılan görüşmelere dayalı nitel bir çalışmadır. Çalışma sonucunda, bankaların sosyal medya platformlarında varlığını genişletmek için çok fazla alana ve sosyal medya araçlarını benimsemedeki engeller ve zorlukların farkına ilişkin farklı derecelere sahip olduklarını ortaya koydu. Adegbuyi vd. (2015), bu çalışma ile, sosyal medya pazarlamasının iş performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmanın incelenmesinde ANOVA, Korelasyon ve diğer istatistiksel araçlar kullanılmış ve araştırma soruları yapılarak dört hipotez oluşturulmuştur. Çalışma işletmenin başkalarıyla olan ilişkilerini kurmak ve devamlılığını sağlamak için çok sayıda strateji kullandığını ortaya koymuştur.

Işık vd. (2017), sosyal medya platformlarının halkla ilişkiler amaçlı kullanımı: Bankalar üzerine inceleme adlı çalışmada Türkiye Bankalar Birliği'nin verilerine göre Ziraat Bankası, İş Bankası ve Garanti Bankası olmak üzere üç büyük bankanın Facebook siteleri ele alınmıştır. 1 Ağustos 2017- 1 Kasım 2017 tarihleri arasında Grunig ve Hunt'ın Halkla İlişkilerin Dört Modeli ile yapılan çalışmanın sonucunda diğer iki bankaya kıyasla Garanti Bankası'nın sosyal medyayı daha etkin kullandığı gözlemlenmiştir. Malhatro (2017) yapmış olduğu çalışmada, Facebook kullanan bankaların finansal performanslarını ve Facebook kullanmayan bankaların finansal etkinliği incelenmiştir. Facebook'un bankaların performansına olan etkisi çok değişkenli (OLS modeli) analiz kullanılarak araştırılmıştır. Çalışma sonucu, Facebook'un performansı olumlu etkilediğini ancak Facebook ile performans ölçümleri arasında ROA ve ROE açısından istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığını göstermektedir.

## V. METODOLOJİ ve ANALİZ

Araştırmanın amacı doğrultusunda, sosyal medya kullanımının bankacılık sektörü üzerindeki olası etkisini ortaya koyabilmek amacıyla kullanılan veri seti, yöntem ve elde edilen bulguların analizine bu bölümde yer verilmiştir.

### V.I. Veri Seti ve Model

Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların sosyal medya hesaplarından "Facebook ve Twitter" kullanımlarının finansal performansına etkisinin analizi amacıyla 2013-2016 yılları arasında 35 bankanın verileri dikkate alınmıştır. Olası etkinin tespiti amacıyla Havuzlanmış OLS ve Rassal Etkiler modelleri kullanılırken, performans ölçütü olarak 'aktif karlılığı ve özkaynak karlılığı' analize dahil edilmiştir. Araştırma kapsamında ele alınan tüm değişkenler ve kurulan modellerdeki kısaltmalarına ilişkin bilgiler Tablo IV'te gösterilmektedir.

Tablo IV: Bağımlı, Bağımsız ve Kontrol Değişkenleri

<u>Değişkenler</u>	<u>Kısaltmalar</u>
<b><u>Bağımlı Değişkenler</u></b>	
Aktif Karlılığı	ROA
Özkaynak Karlılığı	ROE
<b><u>Bağımsız Değişkenler</u></b>	
Faiz Gelirleri / Toplam Aktifler	FT
Likit Aktifler / KVYK	LK
Finansal Varlıklar (Net) / Toplam Aktifler	FV
Likit Aktifler / Toplam Aktifler	LA
Sermaye Yeterliliği Oranı	SY
Özkaynaklar / (Mevduat + Mevduat Dışı Kaynaklar)	ÖM
Facebook	Face
Twitter	Twit
<b><u>Control Değişkenleri</u></b>	
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	GSYH
Enflasyon	Enf

Bankaların finansal performansına olası etkisi olabilecek bağımsız değişkenler ve kontrol değişkenleri ile birlikte, çalışmanın odak noktasını oluşturan sosyal medya kullanımının firma performansına olası etkisinin ortaya çıkarılması amacıyla oluşturulan göstergeleri içeren modeller aşağıdaki gibi kurulmuştur.

#### **Model 1:**

$$ROE_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 FT_{it} + \beta_2 LK_{it} + \beta_3 FV_{it} + \beta_4 LA_{it} + \beta_5 SY_{it} + \beta_6 \ddot{O}M_{it} + \beta_7 Face_{it} + \beta_8 Twit_{it} + \beta_9 GSYH_{it} + \beta_{10} ENF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

#### **Model 2:**

$$ROA_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 FT_{it} + \beta_2 LK_{it} + \beta_3 FV_{it} + \beta_4 LA_{it} + \beta_5 SY_{it} + \beta_6 \ddot{O}M_{it} + \beta_7 Face_{it} + \beta_8 Twit_{it} + \beta_9 GSYH_{it} + \beta_{10} ENF_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

ROA ve ROE bağımlı değişkenleri; Ft, LK, FV, LA, SY, ÖM, Face ve Twit bağımsız değişkenleri; GSYH ve ENF kontrol değişkenlerini ifade etmektedir. “Face ve Twit” kukla değişkenleri gösterirken, banka sosyal medya hesaplarını kullanıyorsa “1”, kullanmıyorsa “0” değeri verilerek oluşturulmuştur.

Yukarıda gösterilen modeller perspektifinde, araştırmanın sıfır ve alternatif hipotezleri ise şu şekilde belirlenmiştir:

$H_0$  = Sosyal medya kullanımının (Facebook ve Twitter) bankaların finansal performansları üzerinde etkisi yoktur.

$H_1$  = Sosyal medya kullanımının (Facebook ve Twitter) bankaların finansal performansları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

## V.II. Analiz

Sosyal medya kullanımının bankaların finansal performanslarına etkisini analiz edebilmek ve bu etkinin yönünü gözlemleyebilmek amacıyla, öncelikle araştırma kapsamında kullanılan değişkenlere ait betimleyici istatistikleri ve korelasyon matrisi incelenmiştir. Takip eden aşamada, çalışmamızın hipotezlerini test edebilmek amacıyla Havuzlanmış OLS yöntemi ve Rassal Etkiler modeli sırasıyla uygulanmıştır. Tablo V’de araştırmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait betimleyici istatistikleri gösterilmektedir. 8 değişken için ortalama, medyan, maksimum, minimum, standart sapma, değerleri ile birlikte ele alınan serilerin çarpıklık ve basıklık (Skewness ve Kurtosis) düzeyleri incelenmiştir. Gözlem sayısının 140 olduğu veri setlerimizde normal dağılımının varlığı Jarque-Bera testiyle belirlenmeye çalışılırken anlamlılık değerleri Tablo V’ de yer almıştır.

Tablo V: Kullanılan Değişkenlere Ait Betimleyici İstatistikler

	FT	LK	LA	FV	SY	ÖM	ROA	ROE
<b>Ortalama</b>	7,459	222,584	34,139	12,261	28,846	180,401	1,128	8,260
<b>Medyan</b>	7,35	57,25	27	11,8	15,65	14,8	1,25	10,05
<b>Max.</b>	15,6	10701,4	96,7	63,8	256,7	15115,5	7	26,4
<b>Min.</b>	1,9	2,3	1	0	12,2	4,7	-26,2	-27,9
<b>Std. Sapma</b>	2,10	971,27	20,97	9,18	42,76	1282,90	2,84	8,38
<b>Skew</b>	0,14	9,47	1,63	1,81	3,85	11,39	-6,38	-1,41
<b>Kurtosis</b>	4,74	99,48	5,09	10,03	17,18	133,10	62,50	6,52
<b>Jarque-Bera</b>	18,03	56387,17	87,02	364,46	1517,77	101757,80	21600,35	119,15
<b>Prob.</b>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<b>Gözlem Sayısı</b>	140	140	140	140	140	140	140	140

Çalışmamız kapsamında dikkate alınan değişkenler arasında olası bir yüksek korelasyon varlığının uygulanan modellerin açıklayıcı gücünü etkileyebileceği gerçeği istikametinde oluşturulan korelasyon matrisi Tablo VI’ da yer almaktadır. Ortaya çıkan sonuçlara göre, değişkenler arasında aşırı yüksek bir korelasyonun (hem pozitif hem de negatif) var olmadığı görülmüştür.



Tablo VI: Kullanılan Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	FT	LK	LA	FV	SY	ÖM	ROA	ROE
FT	1							
LK	0,228332	1						
LA	-0,24823	0,272491	1					
FV	-0,060975	0,095278	0,084652	1				
SY	0,09354	0,291704	0,429281	-0,220094	1			
ÖM	0,004606	0,243425	0,063784	-0,14412	0,533924	1		
ROA	0,090299	-0,323935	0,024023	0,117881	-0,324332	-0,791587	1	
ROE	-0,021192	-0,260362	0,011947	0,252633	-0,315676	-0,391781	0,643727	1

Araştırma hipotezlerini test amacıyla oluşturulan modellerin tahmini için öncelikle Havuzlanmış OLS yöntemi uygulanmıştır. Özkaynak karlılığının bağımlı değişken olarak belirlendiği Model 1'e ait çıktılar Tablo VII' de gösterilmektedir. Elde edilen bulgulara göre, bankaların finansal performansları üzerinde Likit Aktifler/KVYK'in (%1 düzeyinde), Özkaynaklar/(Mevduat + Mevduat Dışı Kaynaklar)'ın (%5 düzeyinde) ve Facebook kullanımının (%10 düzeyinde) negatif etkisi tespit edilirken Finansal Varlıklar (Net) / Toplam Aktifler'in ve Twitter kullanımının sırasıyla %1 ve %10 düzeyinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Sosyal medya kullanımının etkisi anlamında bakıldığında, Facebook kullanımının negatif etkisine karşın Twitter hesaplarının olumlu yansımalarının altını tekrardan çizmek gerekebilir.

Tablo VII: Havuzlanmış OLS Testi Sonuçları (Bağımlı Değişken ROE)

<u>Değişkenler</u>	<u>Katsayı</u>	<u>Std. Hata</u>	<u>T-İstatistiği</u>	<u>Prob.</u>
FT	0,3096	0,3498	0,8851	0,378
LK	-0,0022	0,0007	-2,9668	0.003***
LA	0,0630	0,0402	1,5685	0,119
FV	0,2022	0,0727	2,7804	0.006***
SY	-0,0273	0,0210	-1,3039	0,195
ÖM	-0,0014	0,0006	-2,3626	0.019**
ENF	-0,0157	0,0664	-0,2362	0,814
GDP	-0,6700	0,7800	-0,8590	0,392
FACE	-4,8276	2,7245	-1,7719	0.078*
TWIT	4,7361	2,6988	1,7549	0.081*
C	10,7234	21,4097	0,5009	0,6173
R-squared	0,285576	Mean dependent var	8,26	
Adjusted R-squared	0,230194	S.D. dependent var	8,376241	
F-statistic	5,156503	Durbin-Watson stat	0,971137	
Prob(F-statistic)	0,000			

\*,\*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo VIII’de Model 1’de kurgulandığı üzere bağımsız değişkenlerin ve kontrol değişkenlerinin aktif karlılığı üzerine etkisini içeren çıktılar yer almaktadır. Model 1’ den elde edilen sonuçlara benzer şekilde Likit Aktifler/KVYK, Özkaynaklar/(Mevduat + Mevduat Dışı Kaynaklar) ve Facebook değişkeninde oluşan negatif etkinin devamlılığı söz konusuyken, Twitter kullanımının pozitif etkisinin negatife döndüğü, ancak ortaya çıkan değerler istatistiksel olarak anlamlı olmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo VIII: Havuzlanmış OLS Testi Sonuçları (Bağımlı Değişken ROA)

<u>Değişkenler</u>	<u>Katsayı</u>	<u>Std. Hata</u>	<u>T-İstatistiği</u>	<u>Prob.</u>
FT	0,16279	0,07311	2,22666	0.027**
LK	-0,00074	0,00015	-4,82319	0.000***
LA	0,02278	0,01520	1,49862	0,136
FV	0,00811	0,00840	0,96600	0,336
SY	0,00688	0,00438	1,56888	0,119
ÖM	-0,00171	0,00013	-13,37874	0.000***
ENF	0,01012	0,01388	0,72910	0,467
GDP	0,02991	0,16300	0,18351	0,855
FACE	-0,96350	0,56939	-1,69216	0.093*
TWIT	-0,19774	0,56403	-0,35058	0,727
C	-2,35492	4,47437	-0,52631	0,600
R-squared	0,729398	Mean dependent var		1,127857
Adjusted R-squared	0,708421	S.D. dependent var		2,844357
F-statistic	34,77152	Durbin-Watson stat		1,029515
Prob(F-statistic)	0,000			

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlılığı ifade etmektedir.

Havuzlanmış OLS tekniğinde analize konu olan tüm firmaların aynı olduğu ön kabulü var olduğu için güvenilir bir sonuç ortaya çıkmayabileceği değerlendirilmektedir. Bu perspektifte, kullanılan modellerin her ikisi için de şirketleri zaman ve veri boyutunda farklı olarak değerlendirme imkânı sağlayan panel veri analizi yöntemi uygulanmıştır. Modellerde ‘sabit etkilerin mi, yoksa tesadüfi etkilerin mi’ baskın olduğunu bulabilmek için Hausman Testi kullanılmıştır. Tablo IX’ da yer alan Hausman Test sonuçlarına göre, hem Model 1’de hem de Model 2’de Rassal Etkilerin baskın olduğu görülmüştür. Bu bilgiler doğrultusunda, Rassal etkiler modeli her iki model için de uygulanarak, sosyal medya kullanımının etkileri gözlemlenmeye çalışılmıştır.

Tablo IX: Hausman Testi Sonuçları

	<u>Model 1</u>	<u>Model 2</u>
Hausman Test	14,901563	4,327396
P-Value	0,0611	0,8264

Tablo X’da Tesadüfi Etkiler modeli sonuçları (Model 1 için) gösterilmektedir. Sonuçlar, Likit Aktifler/KVYK’in (%1 düzeyinde), Özkaynaklar/(Mevduat + Mevduat Dışı Kaynaklar)’ın (%1 düzeyinde) negatif etkiye sahip olduklarını gösteren Havuzlanmış OLS modeli çıktılarıyla paralellik göstermektedir. Diğer taraftan, Facebook ve Twitter kullanımının finansla performansa etkileri aynı yönde devan ederken, istatistiksel olarak anlamlı olmadıkları göze çarpmaktadır. Model 1 çerçevesinde, sosyal medya kullanımının bankaların finansal performanslarına etkisinin olmadığı iddia edilebilir.

Tablo X: Tesadüfi Etkiler (Random Effect) Modeli Sonuçları (Bağımlı Değişken ROE)

<u>Değişkenler</u>	<u>Katsayı</u>	<u>Std. Hata</u>	<u>T-İstatistiği</u>	<u>Prob.</u>
FT	0,5944	0,3457	1,7193	0,088
LK	-0,0017	0,0006	-2,8791	0,004***
LA	0,0311	0,0476	0,6528	0,515
FV	0,0654	0,0863	0,7583	0,450
SY	-0,0175	0,0214	-0,8162	0,416
ÖM	-0,0016	0,0005	-3,5457	0,000***
ENF	-0,0153	0,0440	-0,3489	0,728
GDP	-0,5334	0,5194	-1,0269	0,306
FACE	-4,4064	4,2681	-1,0324	0,304
TWIT	4,5892	4,2540	1,0788	0,283
C	9,9581	14,8221	0,6718	0,503
R-squared	0,281698	Mean dependent var		3,453124
Adjusted R-squared	0,226016	S.D. dependent var		5,701658
F-statistic	5,059018	Durbin-Watson stat		1,569799
Prob(F-statistic)	0,000			

\*,\*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlılığı ifade etmektedir.

ROA bağımlı değişkeninin kullanıldığı Model 2’ye ait Tesadüfi Etkiler yöntemi çıktıları Tablo XI’ de gösterilmektedir. Bankaların aktif karlılığı üzerinde Likit Aktifler/KVYK ve Özkaynaklar/(Mevduat+Mevduat Dışı Kaynaklar)’nın %1 düzeyinde negatif etkiye sahip oldukları tespit edilmişken, Faiz Gelirleri/Toplam Aktifler’in pozitif ve %1 düzeyinde anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan, sosyal medya platformlarından Facebook kullanımı negatif etkisinin tespit edilmesine rağmen, Twitter’ın pozitif etkisi öne çıkmaktadır. Ancak, her iki değişkenin de istatistiksel açıdan anlamlı olmayışı  $H_0$  hipotezini reddetmemize olanak sağlamamaktadır.

Tablo XI: Tesadüfi Etkiler (Random Effect) Modeli Sonuçları (Bağımlı Değişken ROA)

<b>Değişkenler</b>	<b>Katsayı</b>	<b>Std. Hata</b>	<b>T-İstatistiği</b>	<b>Prob.</b>
FT	0,22360	0,07645	2,92501	0.004***
LK	-0,00079	0,00013	-6,08863	0.000***
LA	0,01848	0,01932	0,95661	0,341
FV	0,02032	0,01066	1,90620	0.058*
SY	0,00129	0,00474	0,27092	0,787
ÖM	-0,00173	0,00010	-17,34566	0.000***
ENF	0,01057	0,00959	1,10181	0,273
GDP	0,05274	0,11328	0,46553	0,642
FACE	-0,85082	0,97237	-0,87500	0,383
TWIT	-0,20311	0,96935	-0,20953	0,834
C	-3,30776	3,24160	-1,02041	0,309
R-squared	0,823942	Mean dependent var		0,451076
Adjusted R-squared	0,810294	S.D. dependent var		2,412696
F-statistic	60,3714	Durbin-Watson stat		1,820136
Prob(F-statistic)	0,000			

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel açıdan anlamlılığı ifade etmektedir.

## VI. SONUÇ

1980’li yıllarda ortaya çıkan sosyal medya, internet uygulamalarıyla hayatımıza girmiş, iletişimin ve etkileşimin basit hale gelmesine büyük katkı sağlamıştır. Şahsi çevrimiçi sosyal ağlarını oluşturan bireyler, kayıtlı olan tanıdıkları dışında tanımadığı kişilerle de iletişim kurma imkanına sahip olmaktadır. Twitter ve Facebook gibi sosyal medya platformları, firmalar, markalar, ürünler etrafında sanal müşteri ortamlarının oluşturulmasını sağlamaktadır. Bu durum firmaların, markaların vs. şahsi sayfasını beğenen tüketicilere hizmet ve ürünleriyle ilgili bilgi sunma fırsatı vermektedir. Sosyal medya müşterilerin isteklerini ve beklentilerini ortaya çıkarmasıyla birlikte, işletmeler tarafından daha çok tercih edilmektedir.

Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bankaların sosyal medya hesaplarından “Facebook ve Twitter” kullanımlarının finansal performansına etkisinin analizi amacıyla 2013-2016 yılları arasında 35 bankanın verileri dikkate alınmıştır. Olası etkinin tespiti amacıyla Havuzlanmış OLS ve Rastal Etkiler modelleri kullanılırken, performans ölçütü olarak ‘Aktif Karlılığı ve Özkaynak Karlılığı’ analize dahil edilmiştir.

Elde edilen bulgular neticesinde, araştırma kapsamında uygulanan Havuzlanmış OLS ve Tesadüfi Etkiler modellerine ait sonuçları birbirine paralellik göstermesine karşın, Tesadüfi Etkiler modelinde sosyal medya kullanımının finansal performansa etkisinin istatistiksel açıdan anlamını yitirdiği görülmüştür. Sosyal medya mecralarından Facebook kullanımının firma performansı üzerinde negatif etkisi söz konusuysen, Twitter platformu üzerinden etkileşimin firma performansına pozitif yansıdığı kullanılan veri seti, kurulan modeller ve yöntem çerçevesinde iddia edilebilir.

**REFERANSLAR**

- Abdulahi, A., Samadi, B. & Gharlegi, B. 2014. A Study on the Negative Effects Of Social Networking Sites Such As Facebook Among Asia Pacific University Scholars in Malaysia, *International Journal of Business and Social Science*, 5(10): 133-145.
- Abukhater, S., Lozi, B. & Maharmah, M. 2015. The Impact of The Applicability of Social Media and Social Networking Sites on Business Firms' Effectiveness And Profit Field Study: Telecommunication Sector in Jordan, *International Journal of Managerial Studies and Research (IJMSR)*, 3 (6): 153-164.
- Adegbuyi, O., Akinyele, F.L. & Samuel, A. 2015. Effect of Social Media Marketing on Small Scale Business Performance in Ota-Metropolis, Nigeria, *Int. J. Soc. Sci. Manage*, 2(3): 275-283.
- Akyüz, A. 2013. Sosyal Medyada Müşteri Etkileşimi ve Firmalar Açısından Önemi, *Kastamonu University Journal of Economics & Administrative Sciences Faculty*, June, 2(1): 5-22.
- Athanasoglou, P., Birissimis, S.N. & Delis, M. 2008. Bank-Specific, Industry-Specific and Macroeconomic Determinants of Bank Profitability, *Bank of Greece*, No:25: 4-35.
- Ayanoğlu, Y., Karapınar, A. & Figen, Z. 2013. Bankaların Yönetimi ve Denetimi, *Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2746 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1704, 1. Baskı, Eskişehir*.
- Aydın, A.F. 2015. Kurumsal İtibar Açısından Sosyal Medyaya İlişkin Bir Değerlendirme, *Karadeniz Teknik Üniversitesi İletişim Araştırmaları Dergisi*, Sayı:9: 77-92.
- Banka Kuruluş İşlemleri (343FBS037), Muhasebe ve Finans, *Ankara 2011*.
- Barutçu, S. & Tomaş, M. 2013. Sürdürülebilir Sosyal Medya Pazarlaması ve Sosyal Medya Pazarlaması Etkinliğinin Ölçümü, *IUYD*, 4(1): 5-23.
- Bulunmaz, B. 2011. Otomotiv Sektöründe Sosyal Medyanın Kullanımı ve Fiat Örneği, *Global Media Journal Turkish Edition*, 2(3): 19-50.
- Burgaz, A. 2014. Halkla İlişkilerde Sosyal Medya Kullanımı ve Sosyal Medyada Pazarlama, *Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bilim Dalı, İstanbul*.
- Canöz, N. 2016. Otomotiv Sektöründe Halkla İlişkiler Aracı Olarak Sosyal Medyanın Kullanımı: Renault ve Mercedes-Benz Örnekleri Üzerine Bir Araştırma, *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 4(1): 149-172.
- Daniata, D., Margea, C., Kirakosyan, K. & Negovan, A. 2014. Social Media in Banking: A Managerial Perception from Mexico, *Timisoara Journal of Economics and Business*, 7(2): 147-174.
- Erdem, A. H. 2011. Yeni Medya Hizmetleri ve Düzenlemeleri, *Uzmanlık Tezi, Radyo ve Televizyon Üst Kurulu, Ankara*.
- Gülen, M. 2015. Bankacılık Sektöründe Kamu ve Özel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması, *Yüksek Lisans Tezi, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Çorum*.

- Işık, M., Karaca, M., İspir, İ., Çakı, G. & Yıldırım N.D. 2017. Sosyal Medya Platformlarının Halkla İlişkiler Amaçlı Kullanımı: Bankalar Üzerine İnceleme, *Middle Black Sea Journal of Communication Studies*, 2(2), 41-51.
- Kaplan, A. M. & Haenline, M. 2010. Users of The World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media, *Business Horizons*, 53 (1): 59-68.
- Kılıç, Ç. 2015. Gündem Belirleme Kuramı Çerçevesinde Siyasal Karar Verme Sürecine Sosyal Medya Etkisinin İncelenmesi, *Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İletişim Anabilim Dalı Medya ve İletişim Sistemleri Yüksek Lisans Programı, İstanbul.*
- Köksal, Y. & Özdemir, Ş. 2013. Bir İletişim Aracı Olarak Sosyal Medya'nın Tutundurma Karmaşı İçerisindeki Yeri Üzerine Bir İnceleme, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18 (1): 323-337.
- Köseoğlu, Ö. 2012. Sosyal Ağ Sitesi Kullanıcılarının Motivasyonları: Facebook Üzerine Bir Araştırma, *Selçuk İletişim*, 7(2): 58-81.
- Malhatro, P. 2017. Impact of Social Networking Sites on Financial Performance: A Case Study of Indian Banks, *Kurukshetra University-Dyal Singh College*, <https://ssrn.com/abstract=2965888> (28.12.2017).
- Özmen, H.İ. & Villi, B. 2014, Sosyal Medya ve Finansal Performans: Borsa İstanbul'da İşlem Gören İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1): 269-293.
- Öztürk, A. & Güven, Ö. F. 2014. Importance of Social Media as Communication Channel in Bank Marketing, *Academic Journal of Interdisciplinary Studies MCSEER Publishing*, 3(3): 76-81.
- Öztürk, M. F. & Talas, M. 2015. Sosyal Medya ve Eğitim Etkileşimi, *Zeitschrift für die Welt der Türken Journal of World of Turks*, Vol. 7, No. 1, 101-120.
- Özüdoğru, Ş. 2014. Bir Web 2.0 Uygulaması Olarak Bloglar: Blogların Dinamikleri ve Blog Alemi, *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication – TOJDAC*, 4(1): 36-50.
- Sipahi, E. & Artantaş, E. 2017. Sosyal Medya ile Kurumsal İtibar Oluşturma, *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(1): 9-35.
- Vural, Z.B.A & Bat, M. 2010. Social Media as a New Communication Environment: A Research on Ege University Faculty Of Communication, *Journal of Yasar University*, 20(5): 3348-3382.
- Yağmurlu, A. 2011. Kamu Yönetiminde Halkla İlişkiler ve Sosyal Medya, *Selçuk İletişim*, 7(1): 5-15.
- Yılmazel, M. 2011. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Vakıfların Sosyal Medya Kullanımlarına Yönelik Bir İçerik Analizi, *Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.*