

e-ISSN 2687-6159

Cilt:2 - Sayı:1
Haziran - 2020



İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi



Journal of Economic and
Administrative Approaches



İKTİSADİ VE İDARİ YAKLAŞIMLAR DERGİSİ

e-ISSN 2687-6159



**THE JOURNAL OF ECONOMIC AND
ADMINISTRATIVE APPROACHES**

İKTİSADİ VE İDARİ YAKLAŞIMLAR DERGİSİ
THE JOURNAL OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE
APPROACHES

e-ISSN 2687-6159

Yıl - Cilt - Sayı
Year - Volume- Number

2020 - 2- 1

İİBF Adına Sahibi
Owner on Behalf of FEAS

Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ

Editör
Editor in Chief

Dr. Öğr. Üyesi Sami KALAYCI

Editör Yardımcıları
Editorial Assistants

Dr. Öğr. Üyesi Kemaleddin ERYEŞİL
Dr. Öğr. Üyesi Osman ÖZDEMİR

Yönetim Yeri / Head Office

Şırnak Üniversitesi
İİBF Fakültesi Dekanlığı

Adres / Address

Yeni Mahalle Cizre Caddesi Mehmet Emin
Acar Kampüsü 73000 ŞIRNAK

Telefon / Telephone

(0486) 216 40 08 – 1201

Web

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/jeaa>
<http://sirnak.edu.tr/fakulte/iibf/>

Baskı / Printing

E-printing

Grafik / Tasarım

Mehmet Özgür YILMAZ

Haziran / June – 2020

İKTİSADİ VE İDARİ YAKLAŞIMLAR DERGİSİ ADINA SAHİBİ

Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ

ihsgozu@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

EDİTÖR

Dr. Öğr. Üyesi Sami KALAYCI

samiklyc@gmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

EDİTÖR YARDIMCILARI

Dr. Öğr. Üyesi Kemaleddin ERYEŞİL

kemalettineriesil@hotmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Dr. Öğr. Üyesi Osman ÖZDEMİR

osmanozdemir03@hotmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ALAN EDİTÖRLERİ

Doç. Dr. Bilal SOLAK

bsolak@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Dr. Öğr. Üyesi Hikmet Salahaddin GEZİCİ

hsgezici@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Dr. Öğr. Üyesi Sema YAŞAR

semayasar@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Dr. Öğr. Üyesi Arzu YILDIRIM

ayildirim@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Dr. Öğr. Üyesi Reşat SAKUR

r.sakur@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

YAZI İŞLERİ SORUMLUSU

Prof. Dr. Mete Cüneyt OKYAR

mcuneytokyar@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

YAYIN KURULU

Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ

Prof. Dr. Mete Cüneyt OKYAR

Doç. Dr. Bilal SOLAK

Doç. Dr. İbrahim HÜSEYİNİ

Dr. Öğr. Üyesi Sami KALAYCI

Dr. Öğr. Üyesi H. Salahaddin GEZİCİ

Dr. Öğr. Üyesi Osman ÖZDEMİR

Dr. Öğr. Üyesi Sema YAŞAR

Dr. Öğr. Üyesi Kemaleddin ERYEŞİL

Dr. Öğr. Üyesi Orhan ALDANMAZ

Dr. Öğr. Üyesi Hayati ÜNLÜ

Dr. Öğr. Üyesi Burcu DÖNMEZ

Dr. Öğr. Üyesi Süreyya ECE

Dr. Öğr. Üyesi Özlem ÖZEN

Dr. Öğr. Üyesi Emre Esat TOPALOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi Ferhat UĞURLU

Dr. Öğr. Üyesi Ramazan Vedat SÖNMEZ

Dr. Öğr. Üyesi Burak İYİEKİCİ

Dr. Öğr. Üyesi Arzu YILDIRIM

Dr. Öğr. Üyesi Reşat SAKUR

Dr. Öğr. Üyesi Gazal CENGİZ

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba NUR TOPALOĞLU

BİLİM VE DANIŞMA KURULU

Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ

Prof. Dr. Adem ESEN

Prof. Dr. Adnan ÇELİK

Prof. Dr. Ahmet AY

Prof. Dr. Ali Rıza ABAY

Prof. Dr. Ali ŞAHİN

Prof. Dr. Aykut BEDÜK

Prof. Dr. Arif ERSOY

Prof. Dr. Arzdar KİRACI

Prof. Dr. Aypar USLU

Prof. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN

Prof. Dr. Baki YILMAZ

Prof. Dr. Birol AKGÜN

Prof. Dr. Burcu ÖZCAN

Prof. Dr. Doğan UYSAL

Necmettin Erbakan Üniversitesi

İstanbul Üniversitesi

Selçuk Üniversitesi

Selçuk Üniversitesi

Yalova Üniversitesi

Selçuk Üniversitesi

Selçuk Üniversitesi

İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi

Siirt Üniversitesi

Marmara Üniversitesi

Dicle Üniversitesi

Selçuk Üniversitesi

Yıldırım Beyazıt Üniversitesi

Fırat Üniversitesi

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

Prof. Dr. Fethi GÜNGÖR	Yalova Üniversitesi
Prof. Dr. Hacer TUĞBA EROĞLU	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Hayriye ATİK	Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Hilmi Bahadır AKIN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Hülya Eşki UĞUZ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Kenan PEKER	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut Hakkı AKIN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut ÖZDEMİR	Kırıkkale Üniversitesi
Prof. Dr. Murat ÇEMREK	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Musa ÖZATA	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Prof. Dr. Musa ŞAHİN	Yalova Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Erkan ÜYÜMEZ	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Necmi UYANIK	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Orhan ELMACI	Dumlupınar Üniversitesi
Prof. Dr. Osman OKKA	Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Önder KUTLU	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Özlem KARAKUŞ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Rahmi YAMAK	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Şaban Halis ÇALIŞ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Şakir ERDEM	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Selami SEZGİN	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Serdar ALTINOK	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Yusuf GENÇ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Zekeriya MIZIRAK	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Zeynep KARAÇOR	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Aykut EKİYOR	Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Bedrettin KESGİN	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Ceyda AYSUNA TÜRKYILMAZ	Marmara Üniversitesi

Doç. Dr. Erkan Turan DEMİREL	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Erhan ÖRSELLİ	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Esra Banu SİPAHİ	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Gökhan TUNCEL	İnönü Üniversitesi
Doç. Dr. Harun CEYLAN	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan Hüseyin TAYLAN	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. İslam CAN	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail SEVİNÇ	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa KOCAOĞLU	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer Miraç YAMAN	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Recep YILDIZ	Bandırma On Yedi Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Serap GÜLER DAŞBAŞ	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Şerife ÖZŞAHİN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Yılmaz DEMİRHAN	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bekir GÜNDOĞMUŞ	Bandırma On Yedi Eylül Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bilal ÖZEL	Bingöl Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi M. Cüneyt ÖZŞAHİN	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Doğa BAŞER	Selçuk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Halil Aslan KILIÇ	Bayburt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İsmail AKYÜZ	Sakarya Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet YİĞİT	Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehtap ÖZTÜRK	Selçuk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Muhammed MARUF	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Murat YILDIZ	Aksaray Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Nazlıgül GÜLCAN	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yasin TAŞPINAR	Selçuk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Recep ÇELİK	Yalova Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Resul ÖZTÜRK	Necmettin Erbakan Üniversitesi

SEKRETERYA

Arş. Gör. Mustafa Burak ÇELEBİ

mbcelebi1542@gmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Arş. Gör. Yusuf KÜÇÜK

yusufkucuk5@gmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Arş. Gör. Ammar SEVGİLİ

ammarsevgili@hotmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Arş. Gör. Kadir ÖZDEMİR

kadirozdemr3@gmail.com

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Arş. Gör. Can VERBERİ

canverberi@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Arş. Gör. Dürdane ÇETİN

durdanecetin@sirnak.edu.tr

Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi (İİYD), Sosyal Bilimler alanında yapılmış araştırma makalesi, derleme, kitap eleştirisi, vaka sunumu vb. çalışmaların yer aldığı ulusal, hakemli akademik bir e-dergidir. Dergi Türkçe ve İngilizce dillerinde makale kabul etmekte olup yayın kurulu kararıyla diğer dillerde de yayınlar kabul etmektedir.

İİYD, Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda 2 defa yayınlanmaktadır. Makalelerin sorumluluğu yazar veya yazarlara aittir. Makalelerin yayımlanabilmesi için, daha önce bir başka yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere kabul edilmemiş olması gerekir. Öncesinde kongre, sempozyum, panel vb. bilimsel toplantılarda sunulmuş; ancak yayımlanmamış bildirimler ile lisansüstü tezlerden üretilmiş çalışmalar da yayına kabul edilmektedir.

İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisine sunulan bilimsel çalışmaların benzerlik oranı en fazla % 20 olmalıdır. Yayımlanmak üzere gönderilen makalelerin benzerlik oranı araştırmasında “*iThenticate*” veya “*Turnitin*” programlarından biri kullanılmalıdır. Dergimizin yazım kuralları, DergiPark portalındaki <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jeaa> web sayfasında yer almaktadır.

EDİTÖR'DEN

21. yüzyılın önemli küresel olaylarından biri olan Covid-19 salgın hastalığının olumsuz etkilerinin yaşandığı bu günlerde, dergimizin yeni sayısı ile çalışmalarımız devam etmektedir. Bu küresel kriz sürecinde insanlığın yaşadığı acı tecrübeler, Kanunî Sultan Süleyman'ın "*Halk içinde muteber bir nesne yok devlet gibi, Olmaya devlet cihanda bir nefes sıhhat gibi* " sözünün önemini bir kez daha bizlere hatırlatmıştır. Olağanüstü bu süreç, başta sağlık olmak üzere aklın, bilimin, birlik ve beraberliğin öneminin bir kez daha iyi anlaşılmasına sebep olmuştur. Bu minvalde İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi, bilimin gelişmesine, bilginin ulaşılır olmasına ve insanlığın bu bilinçle yaşamasına destek olmayı amaçlamıştır.

Dergimize bilimsel çalışmalarıyla destek veren bilim insanlarına, araştırmacılara ve çalışmalarını değerlendiren hakemlere teşekkür ederim. Ayrıca kıymetli vaktini ayırıp dergi kurullarında emeği geçen mesai arkadaşlarıma ve değerli akademisyenlere şükranlarımı sunar: derginin bilim dünyasına katkılar sunması temenni ederim.

Gelecek sayıda görüşmek dileğiyle,

Saygılarımla.

Dr. Öğr. Üyesi Sami KALAYCI
Editör

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Mehmet YİĞİT Mutlak Gelir Hipotezi Çerçevesinde Marjinal Tüketim Eğiliminin Seyri 2006Q1 – 2019Q4 Türkiye Örneği The Course of Marginal Propensity Of Consume in the Frame of Absolute Income Hypotesis: The Case of Turkey Between 2006Q1-2019Q4	1-16	Araştırma Makalesi
Duygu HIDIROĞLU Sağlık İşletmeleri Yönetimi: Covid-19 Salgın Döneminde Biyomedikal Arama Motorları Verilerinin Kıyaslama Analizi Health Services Management: Biomedical Search Engines Database Benchmarking Analysis in Covid-19 Epidemic Period	17-30	Araştırma Makalesi
Burak KAYA Uluslararası Sözleşmelerde Mülkilik İlkesi The Principle of Territoriality in International Conventions	31-59	Derleme Makalesi
Can VERBERİ Institutional Foundations Of Economic Growth In The Uk İngiltere’de Ekonomik Büyümenin Kurumsal Temelleri	60-72	Araştırma Makalesi
Numan BİLİK Tutku TUNCALI YAMAN İlişkisel Pazarlamanın Müşteri Sadakatine Etkisi: Hazır Giyim Sektörü Örneği The Effect of Relationship Marketing on Customer Loyalty: A Clothing Industry Case	73-90	Araştırma Makalesi
Hayati ÜNLÜ Şehitlik Ve Kitle Mobilizasyonu: Psikososyal Bağlamda Kasım Süleymani Suikastı Martyrdom And Mass Mobilization: Qassem Soleimani Assassination In Psycho-Social Context	91-108	Derleme Makalesi
Kamil EKİNCİ Faaliyet Tabanlı Maliyet Sisteminin Değer Katmayan Faaliyetlerin Azaltılmasında Etkisi Ve Önemi The Effect and Importance of The Operation-Based Cost System in The Reduction of Non-Value Activities	109-126	Derleme Makalesi
Yusuf SAYIN Artçı Diplomat Kitabının İncelenmesi: Son Osmanlı Hariciye Nazırlarından Mustafa Reşit Paşa	127-133	Kitap İncelemesi

Yiğit, M. (2020). “Mutlak Gelir Hipotezi Çerçevesinde Marjinal Tüketim Eğiliminin Seyri 2006Q1 – 2019Q4 Türkiye Örneği”. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 1-16.

MUTLAK GELİR HİPOTEZİ ÇERÇEVESİNDE MARJİNAL TÜKETİM EĞİLİMİNİN SEYRİ 2006Q1 – 2019Q4 TÜRKİYE ÖRNEĞİ

The Course of Marginal Propensity Of Consume in the Frame of Absolute Income
Hypotesis: The Case of Turkey Between 2006Q1-2019Q4

Mehmet YİĞİT¹

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, ekonomi politikalarının belirlenmesi ve ekonomik gidişatın kestirilebilmesi açısından oldukça önemli olan marjinal tüketim eğiliminin, yıllar içindeki seyrini Türkiye için araştırmaktır. Bu amaçla Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'nden yola çıkılarak harcanabilir gelir ile tüketim ilişkilendirilmiştir. Nihai tüketim harcamaları ve harcanabilir gelir değişkenlerine ait 2006Q1 – 2019Q4 arası kapsayan veriler kullanılmıştır. Eşbütünleşik olduğu Johansen Eşbütünleşme testi ile belirlenen değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki DOLS (Dynamic Ordinary Least Squares, Dinamik En Küçük Kareler) tahmincisi ile araştırılmıştır. Ancak marjinal tüketim eğilimi tek bir dönem için değil 2006 – 2019 dönemi ile 2013-2019 dönemi arasındaki, çeyreklik bazdaki 27 dönem için ayrı ayrı tahmin edilip, zaman içindeki seyri analiz edilmek istenmiştir. Bu şekilde tahmin edilen 27 farklı marjinal tüketim eğiliminden elde edilen seriye bakıldığında düzeyde bariz bir düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Bu gözlem de yapısal kırılmaya izin veren Lee Strazicich LM Birim Kök Testi ile sınanmıştır. Buna göre Türkiye'de marjinal tüketim eğilimi düzeyde yapısal kırılmaya uğramış ve 2008 Krizini takip eden dönemde öncesine göre daha düşük bir düzeye gerilemiştir.

Anahtar Kelimeler: Marjinal Tüketim Eğilimi, Mutlak Gelir Hipotezi, Eşbütünleşme, DOLS.

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the trend of Marginal Propensity to Consume which is important for determining economical policies and predicting the course of economy over the years in Turkey. Based on Keynes's Absolute Income hypothesis, disposable income is associated with consumption. For this purpose, data covering the final consumption expenditures and disposable income variables between 2006Q1 - 2019Q4 were used. The long-term relationship between the variables which was determined by the Johansen Cointegration test was investigated with the estimator of DOLS (Dynamic Ordinary

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Yalvaç Büyükkutlu Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, ORCID: 0000-0002-3921-9347, mehmetyigit@isparta.edu.tr

Least Squares). However, the marginal consumption tendency was not estimated for a single period, but for the 27-quarter period between 2006 - 2019 and 2013-2019, and was intended to analyze its trend over time. When we look at the series consisting of 27 different propensity of marginal consumption estimated in this way, there is a clear decrease in the level. This observation was tested by Lee Strazicich LM Unit Root Test which allows to structural break. According to the test result, the series has a clear structural break on the level and decreased to a lower level in the period following 2008 economic crisis compared to period before the crisis.

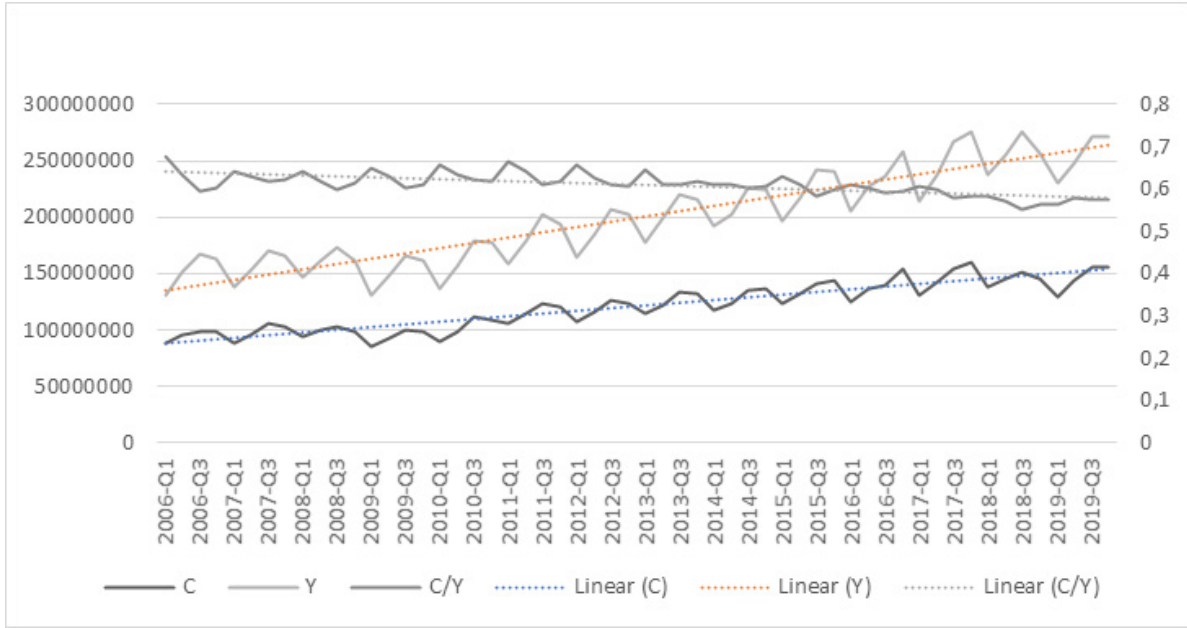
Keywords: Marginal Propensity of Consume, Absolute Income Hypothesis, Cointegration, DOLS.

GİRİŞ

Tüketim, ekonomi için, özellikle ekonomik daralma ve genişleme dönemleri için kilit öneme sahip bir değişkendir. Marjinal tüketim eğilimi ise, tüketim harcamalarındaki değişimler ekonomik şokların kaynağı olabileceği için para ve maliye politikaları açısından kritik öneme sahiptir. Tüketim harcamaları, yatırım harcamalarıyla birlikte uzun vadede, yaşam standartlarını belirlemede merkezi bir rol oynamaktadır. Zira mal ve hizmetlerin büyük bölümü tüketim ve yatırım amacıyla talep edilmektedir (Nikbin & Panahi, 2016: 655). Marjinal tüketim eğilimi, harcama çarpanının büyüklüğünü belirlemedeki rolü de göz önüne alındığında, doğası ve seyri politika yapıcıların ve ekonomistlerin her zaman dikkatini çekmektedir (Kelikume, Alabi, & Anetor, 2017: 17). Özellikle ekonomik iş çevrimlerinin durgunluk zamanlarında ekonominin canlandırılması ve sonucunda toparlanmanın sağlanması noktasında kritik bir role sahiptir. Diğer yandan genişleme dönemlerinde de istikrarlı bir büyümenin sağlanması noktasında da aynı kritik öneme sahiptir (Ahmed, Khan, Lodhi, & Memon, 2017: 25).

Yukarıdaki açıklamalar Türkiye ekonomisi için de elbette geçerlidir. Türkiye’de 2006 – 2019 yılları arasına bakıldığında GSMH’nin ortalama %64,9’unu² tüketim harcamaları oluşturmaktadır. Ancak yıllar içinde ortalama tüketim eğiliminin azaldığı da görülebilmektedir. İlgili dönemin başından itibaren tüketim ile gelir arasındaki makasın açılmaya başladığı; yani gelir içinde tüketim harcamaları payının (C/Y) düşmeye başladığı görülse de tüketim harcamalarının yıllar içindeki seyri çok fazla değişmemiştir. Nitekim bu tespit Keynes’in Mutlak Gelir Hipotezi’nin de iddiasıdır. Grafik 1 reel veriler ile bu tespiti görselleştirmektedir.

² Yazar tarafından reel veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Grafik - 1: Türkiye’de 2006Q1 – 2019Q4 Yıllar Arasında Ortalama Tüketim

Kaynak: Veriler T.C. Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) elde edilmiştir. Gelir ve harcama serileri 2003 yılı bazlı TÜFE serisiyle deflate edilmiştir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisi için marjinal tüketim eğiliminin yıllar içindeki seyrini, Keynes’in Mutlak Gelir Hipotezi çerçevesinde takip etmektir. Marjinal tüketim eğiliminin seyri, özellikle uygulanacak talep yanlı politikaların beklenen etkileri gösterip göstermeyeceğinin anlaşılması açısından önem taşımaktadır. Marjinal tüketim eğiliminin yüksek olması, ekonomide yaşanacak içsel veya dışsal gelir artışlarının yaratacağı gelir akımının da yüksek olacağı (ceteris paribus) anlamına gelmektedir. Marjinal tüketim eğiliminin takip edilmesi ekonominin canlanma eğiliminde mi yoksa daralma eğiliminde mi olduğunun belirlenmesi noktasında da en önemli göstergelerden biridir. Piyasa ekonomisinde gelir yaratımının temel koşulu elde edilen gelirlerin tüketilmesidir. Bu açıdan bakıldığında, politika yapıcıların sağlıklı kararlar verebilmek için ekonominin şu anki durumu ve geleceği ile ilgili bilgiye sahip olmaları gerekmektedir. Dahası, temel makro ekonomik değişkenleri sağlıklı şekilde öngörebilmeleri gerekmektedir (Ceritoğlu, 2013: 1). Nitekim ekonomik faaliyetlerin mevcut düzeyine ilişkin sağlıklı bilgiler geleceğe yönelik tahminlerin isabetliliğini de artırmaktadır (Sinclair, Joutz, & Stekler, 2009). Bu açıdan bakıldığında uygulanacak ekonomi politikalarının etkilerinin öngörülebilmesi ve yönetilebilmesi açısından marjinal tüketim eğiliminin seyrini bilmek faydalı olacaktır.

Çalışmanın devamı şu şekilde tasarlanmıştır: İkinci bölümde Keynes’in Mutlak Gelir Hipotezi ile ilgili bilgi verilecektir. Üçüncü bölüm konuyu, ilgili literatür eşliğinde tartışmayı amaçlamaktadır. Dördüncü bölümde tahmin sonuçları sunulacak ve tartışılacaktır. Beşinci bölüm ise sonuç ve değerlendirmeye ayrılmıştır.

TÜKETİM FONKSİYONU VE MUTLAK GELİR HİPOTEZİ

Tüketim fonksiyonu terimi, ilk kez J. M. Keynes tarafından ünlü İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi isimli kitabıyla literatüre kazandırılmıştır (Ahmed, Khan, Lodhi, & Memon, 2017: 26). Keynes'in öngördüğü tüketim fonksiyonuna göre tüketim, harcanabilir reel gelire bağlı olarak değişecektir. Keynes'in öngördüğü fonksiyon doğrusal bir fonksiyondur ve tüketimin harcanabilir gelire duyarlılığını gösteren katsayı da marjinal tüketim eğilimini ifade etmektedir. Buna göre Keynes tüketim fonksiyonunu;

$$C = C_0 + cY_d, c < 1, \text{ şeklinde ifade etmektedir.}$$

Denklemdaki C toplam tüketimi, gelirden bağımsız tüketimi, c marjinal tüketim eğilimini ve Y_d harcanabilir geliri ifade etmektedir. Gelirdeki değişime karşılık tüketimde meydana gelen değişimi ifade eden marjinal tüketim eğiliminin ise 0 ile 1 arasında bir değer alacağını ifade etmektedir Keynes (Keynes, 1936: 86-90).

Harcanabilir gelire ulaşmak için ise milli gelirden vergileri çıkarıp sübvansiyon harcamalarını eklemek gerekmektedir (Uysal, 2017: 185).

$$Y_d = Y + TR - T$$

Keynes'in tüketimi sadece gelir ile ilişkilendirmesinden sonra iktisatçılardan farklı açılardan eleştiriler gelmiş ve yeni teoriler ortaya atılmıştır. Nispi Gelir Hipotezi, Sürekli Gelir Hipotezi, Yaşam Boyu Gelir Hipotezi, Zamanlararası Tüketim, Tüketimin Rassal Yürüyüşü bunlardan bazılarıdır.

Tüketim harcamalarını daha iyi analiz etmek ve kurulan modellerin açıklama gücünü yükseltmek üzere krediye ulaşım imkanları, tüketici güveni, faiz oranı (Yıldırım, 2015; Erdoğan, 2007; Arısoy & Aytun, 2014; Ceritoğlu, 2013) gibi değişkenler de modellere eklenmiştir. Ancak literatür incelendiğinde, doğal olarak tüketim harcamalarını açıklamada en önemli değişkenin gelir olduğu görülebilmektedir (Pehlivan & Utkulu, 2007; Erdaş, Erdoğan, & Erdoğan, 2017; Kaya, 2018).

Çoğu zaman ekonomilerde belirli bir tüketim yapısının olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla da ekonomide bir tane tüketim fonksiyonunun tanımlanabileceği yanılıgısına düşülmektedir. Ancak bu her zaman doğru olmayabilir. Örneğin Campbell ve Mankiw'in (1990) gösterdiği üzere bir ekonomide hem Sürekli Gelir Hipotezi hem de Mutlak Gelir Hipotezi geçerli olabilir. Zira bir ülkedeki insanların bir kısmı gelecekteki gelirlerini de hesaba katarak tüketim yaparken bir kısmı sadece bugünkü gelirine göre tüketim yapabilir (Campbell & Mankiw, 1987: 4). Dolayısıyla bir ekonomide birden fazla teorinin geçerliliği aynı anda desteklenebilir ya da tersi de mümkündür. Bu çalışmanın temel amacı marjinal tüketim eğiliminin zaman içinde değişip değişmediğini; nasıl bir seyir izlediğini anlamak olduğu için Mutlak Gelir Hipotezinin teorik altyapısının yeterli olduğu düşünülmüştür. Zira çalışmanın amacı, teorik tartışmalara odaklanıp, tüketim harcamalarını belirleyen faktörleri tespit etmek ya da hangi teorinin gerçeğe daha yakın sonuçlar verdiğini araştırmak değildir. Bu açıdan bakıldığında pek çok teoriye göre, tüketim harcamalarının temel belirleyicisi gelirdir. Teorilerin pek çoğu tüketim ile öncelikle

geliri ilişkilendirmiştir. Dolayısıyla çalışmanın amacı açısından bakıldığında, tüketim harcamalarının belirleyenlerinden ziyade marjinal tüketim eğiliminin seyrine odaklanıldığı için, Mutlak Gelir Hipotezinin yeterli teorik altyapıyı sağladığı düşünülmektedir.

LİTERATÜR VE TARTIŞMA

Yukarıda da belirtildiği üzere tüketim fonksiyonu, tüketim harcamalarının milli gelirin oluşumundaki ağırlığı nedeniyle pek çok çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalarda bir yandan tüketim ile gelir arasındaki ilişki hem uzun hem de kısa dönemli dinamikleri açısından incelenirken, diğer yandan tüketimi etkileyen gelir dışındaki değişkenlere de odaklanılmıştır. Örneğin Yıldırım (2015) krediye erişim olanaklarının artmasının toplam tüketim tüketimi ve marjinal tüketim eğilimini nasıl etkilediğini araştırmıştır. Gelir, tüketim harcamaları, yurtiçi krediler ve faiz oranlarının kullanıldığı çalışmada temel amaç kredi olanaklarına ulaşma imkanının artmasının tüketim harcamalarını etkileyip etkilemediğinin belirlenebilmesidir. Bu amaçla 1987-2013 yılları arasını kapsayan dönem, 1987:01-2003:1 ve 2003:0-2013:4 şeklinde (çeyreklik olarak) iki alt dönem olarak ele alınmıştır. Bunun nedeni ise, yazarın tespiti ile ilk dönemin sıkı kredi rejimi, ikinci dönemin ise gevşek kredi rejimi olarak adlandırılmasıdır. Yani yazarın ifadesi ile ilk dönemde yüksek enflasyon, yüksek faiz oranları ve krizler nedeniyle kredi olanaklarına ulaşmak zor iken, ikinci dönemde keskin şekilde düşen enflasyon ve faiz oranlarının yanı sıra, siyasi istikrar ve bankacılık sektörüyle ilgili yapılan düzenlemeler neticesinde sektörün daha sağlıklı bir yapıya kavuşması sonucunda kredi olanaklarına erişmek oldukça kolaylaşmıştır. Dolayısıyla kredi imkanlarına ulaşmanın tüketim harcamalarına etkisi bu iki dönem karşılaştırılarak ölçülebilecektir. Nitekim uzun dönemli ilişki sahibi oldukları belirlenen seriler ile yapılan regresyon analizleri ilk dönemde tüketim harcamalarının bariz bir şekilde gelire bağlı olduğunu gösterirken ($MPC=0,85^3$), ikinci dönemde tüketim harcamalarının gelire bağlılığı ciddi oranda azalmıştır ($MPC=0,68$). Bu azalmanın ise çok yüksek oranda kredi değişkeni ile açıklandığı görülmektedir. İlk dönemde kredi değişkenine ait katsayılar istatistiksel olarak anlamsız iken, ikinci dönemde istatistiksel olarak anlamlı ve 0,138 olarak tahmin edilmiştir. Dolayısıyla net bir şekilde, kredi olanaklarına erişimin kolaylaşmasıyla tüketimin gelire olan bağlılığı da azalmış görülmektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre de gelir, hala tüketim harcamalarının temel belirleyicidir. Nitekim burada, başka bir çalışmanın konusu olarak tartışılmak üzere, tüketimin nihai belirleyicisinin yine gelir olacağı iddia edilebilir. Kredi olanaklarına ulaşmanın kolaylaşması tüketim harcamalarını artırabilir elbette ancak borçlanmanın nihai belirleyicisi de yine gelir olacaktır.

Kredi olanaklarına erişimin yanında tüketici güveni de tüketim harcamalarının belirleyenlerinden biri olarak ele alınmıştır. Yamak vd. (2019) tüketici güveninin tüketim harcamaları üzerinde etkisinin ne oranda olduğunu sınamak üzere tüketim fonksiyonunu, 2004Q1-2018Q3 dönemi için tahmin etmişlerdir. Bu amaçla oluşturdukları fonksiyonda tüketim harcamalarını açıklamak üzere gelir, faiz oranı, enflasyon ve tüketici güven endeksi değişkenlerine yer vermişlerdir. Bağımsız değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri sonucuna ulaştıktan sonra tahmin ettikleri uzun dönem katsayılarına göre marjinal tüketim eğilimi, tüketici güven endeksinin de dahil olduğu modelde 0,958 iken tüketici güven endeksinin dahil olmadığı modelde 0,944'tür, tüketici güven endeksine ilişkin katsayı ise 0,08'dir.

3 Yazar çalışmada kullandığı modeli, her iki alt dönem için üç farklı tahminciyle tahmin etmiştir. Parantez içinde sunulan MPC ve kredi değişkenine ilişkin katsayı bu tahminlerin ortalamasıdır.

Mutlak Gelir Hipotezi gibi, ampirik çalışmalara konu olmuş bir diğer hipotez Yaşam Boyu Gelir Hipotezidir. Örneğin Kaya (2018) Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezi bağlamında kurulan modelde tüketim harcamalarını açıklamak üzere GSYİH ve faiz (serveti temsil etmek üzere) değişkenlerini kullanmıştır. 1998 ile 2016 yıllarını kapsayan çeyreklik veriler ile yapılan analizlerde, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı ortaya konduktan sonra tahmin edilen uzun dönem katsayılarına göre marjinal tüketim eğilimi 0,74'tür. Serveti temsil etmek üzere kullanılan faiz değişkeninin katsayısı ise -0,03388'dir. Bu katsayı Yıldırım (2015) ile de oldukça farklıdır: Yıldırım (2015)'te faiz değişkenine ilişkin tahmin edilen katsayı, 2003-2013 dönemi için istatistiksel olarak anlamlı ve -0,002'dir.

Hayat Devresi-Sürekli Gelir Hipotezi de ampirik araştırmalara konu olmuş hipotezlerden biridir. Pehlivan ve Utkulu (2007), Türkiye için tüketim fonksiyonunu 1987-2006 yılları arasına ait çeyreklik verilerle, Hayat Devresi-Sürekli Gelir Hipotezi çerçevesinde tahmin etmişlerdir. Bu amaçla tüketim harcamaları ile GSYİH ve faiz değişkenleri kullanılmıştır. Uzun dönemde birlikte hareket ettiği belirlenen serilerle yapılan uzun dönem tahminlerine göre marjinal tüketim eğilimi 0,92 iken faiz değişkenine ilişkin katsayı 0,02'dir.

Erdaş vd. (2017) tüketim harcamalarını belirleyen faktörleri, 1980-2015 dönemi için analiz etmişlerdir. Bu amaçla milli gelir, enflasyon, tasarruf ve ithalat değişkenleri kullanılan çalışmada tüketim harcamaları enflasyon ve teorilerle de uyumlu olarak tasarruflarla negatif ilişki, gelir ile yine teorilerle uyumlu olmak üzere pozitif ilişki tespit etmişlerdir. İthalat değişkeni ise yazarların analizlerine göre tüketim harcamalarını anlamlı şekilde etkilememektedir. Uzun dönemli ilişkiye sahip olduğu belirlenen değişkenlere ait tahmin sonuçlarına göre marjinal tüketim eğilimi 1,28'dir. Nikbin ve Panahi (2016) de Erdaş vd. (2017) ile benzer bir marjinal tüketim eğilimi tahminlemişlerdir. İran için tüketim fonksiyonunu, 1978-2012 dönemi için yıllık verilerle tahmin etmişlerdir. Buna göre, toplam tüketim harcamalarının bağımlı değişken olduğu modelde, tüketim harcamalarının bir önceki dönem aldığı değer, milli gelir ve enflasyon bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Ulaştıkları sonuçlara göre kısa dönemde marjinal tüketim eğilimi 0,56 iken uzun dönemde 1,13'tür. Her iki çalışmada da uzun dönemde marjinal tüketim eğilimi 1'den büyüktür. Kelikume, Alabi and Anetor, 2017 yılındaki çalışmalarında Nijerya ekonomisi için tüketim fonksiyonunu tahmin etmişlerdir. 1980-2014 yılları arasındaki yıllık verileri kullanarak, tüketim harcamalarını milli gelir ve faiz oranıyla ilişkilendirmişlerdir. Ulaştıkları sonuçlara göre marjinal tüketim eğilimi 1'e eşittir. Yani kazanılan ilave gelirin tamamı tüketim dönüştürülmektedir. Faiz oranının ise tüketim harcamaları üzerinde açıklayıcı bir etkisi bulunmamaktadır. Kabongo (2018) Güney Afrika için Mutlak Gelir Hipotezi'nin geçerliliğini sınamak üzere 1984-2015 yılları arasındaki çeyreklik harcanabilir gelir, hanehalkı tüketim harcamaları ve faiz oranı değişkenlerini kullanmıştır. Aralarında uzun dönemli ilişki olduğunu tespit ettiği bu değişkenlerle, regresyon analiziyle kısa dönem ve uzun dönem katsayılarını tahmin etmiştir. Ancak Mutlak Gelir Hipotezi ve Sürekli Gelir Hipotezi'ni sınamak için üç farklı model kullanmıştır. Birinci model Mutlak Gelir Hipotezi'nin öngördüğü şekilde kurulmuşken, ikinci modelde bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmeleri yer alırken, üçüncü modelde ikinci modeldeki değişkenlere faiz oranı ve gecikmeleri de eklenmiştir. Buna göre Mutlak Gelir Hipotezinin öngördüğü denklemde tahmin edilen marjinal tüketim eğilimi 1,05 iken, diğer iki modelde birbirlerine çok yakın, sırasıyla 0,099 ve 0,1 olarak tahmin edilmiştir. Yazar marjinal tüketim

eğilimindeki bu keskin düşüşü Mutlak Gelir Hipotezi'nin Güney Afrika için açıklayıcılığının düşük olduğu şeklinde yorumlamış ve sosyo-ekonomik yapı, gelir adaletsizliği, refahın dağılımı ve kültürel farklılıkların da dikkate alınması gerektiğini belirtmiştir.

Fakhrai and Mansouri, (2008), 10'da 1'lik gelir gruplarını baz alarak marjinal tüketim eğilimini tahmin etmişlerdir. Tahmin sonuçlarına göre, gelir arttıkça marjinal tüketim eğilimi düşmektedir. Buna göre düşük gelir grubunda marjinal tüketim eğilimi 0,97 olarak tahmin edilmişken, yüksek gelir grubunda 0,66'dır. Gelir gruplarından bağımsız olarak tahmin edilen uzun dönem marjinal tüketim eğilimi ise 0,81'dir. Yüksek gelir gruplarında, düşük gelir gruplarına göre marjinal tüketim eğiliminin daha düşük olması açısından Tekin (2018) de Fakhrai ve Mansouri (2008) ile benzer bir sonuca ulaşmıştır. Ancak Tekin (2018)'in gelir grupları ülkeler bazındadır. Tekin (2018) 73 gelişmekte olan ülke için Mutlak Gelir Hipotezi'ni sınamıştır. Ülkeleri hem gelir düzeylerine göre hem de bölgesel olarak üçer kategoriye ayırıp sabit ve rassal etkiler tahmincileriyle modelleri tahmin etmiştir. Ulaştığı sonuçlara göre gelir düzeyi yükseldikçe ortalama marjinal tüketim eğilimi ve ortalama tüketim eğilimi azalmaktadır. Bölgesel olarak incelendiğinde ise Asya ve Latin Amerika bölgelerindeki ülkelerde ortalama marjinal tüketim eğilimleri birbirine çok yakın iken (sırasıyla 0,47, 0,44) Afrika bölgesinde daha yüksek bir değer almaktadır (0,61). Çalışmaya göre kısa dönem açısından Keynesyen Mutlak Gelir Hipotezi desteklenmektedir.

Au ve Yeung (2018), aralarındaki ilişkinin pek çok çalışmayla gösterilen gelir ve tüketimin, tüm tüketim kalemlerinde kısa ve uzun vadede aynı seyredip seyretmediğini araştırmışlardır. Bu amaçla dayanıklı tüketim malları, dayanıksız tüketim malları, gıda, hizmet ve ithal ürünlere yapılan harcamaları veri seti olarak almışlardır. Ulaştıkları sonuçlara göre uzun dönemde gelir ile dayanıklı olmayan mallar hariç tüketim kalemleri birlikte hareket etmektedir. Ancak kısa dönemde değişkenlerin birlikte hareket etmedikleri bulgulanmıştır. Dolayısıyla, örneklemi olan Hong Kong'ta kısa dönemli gelir şoklarının tüketim harcamaları üzerinde anlamlı etkiye sahip olmayacağını ifade etmişlerdir.

Mehta (2020) Hindistan'da tüketim ve tasarruf harcamalarını Mutlak Gelir Hipotezi çerçevesinde, 1951-2018 arası yıllık veriler ile araştırmıştır. İlgili tarih aralığındaki üç alt dönem için tahminler yaparak marjinal tüketim eğilimi ve marjinal tasarruf eğiliminin zaman içindeki seyri belirlemeye çalışmıştır. Bu amaçla 1951-1970, 1971-1990 ve 1991-2018 alt dönemlerini kullanmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre günümüze gelindikçe marjinal tüketim eğilimi düşerken, marjinal tasarruf eğilimi bariz bir şekilde artmaktadır. Çalışmada bu eğilimin nedeni 1991 yılından itibaren uygulanmaya başlanan yeni ekonomi programı olduğu belirtilmektedir.

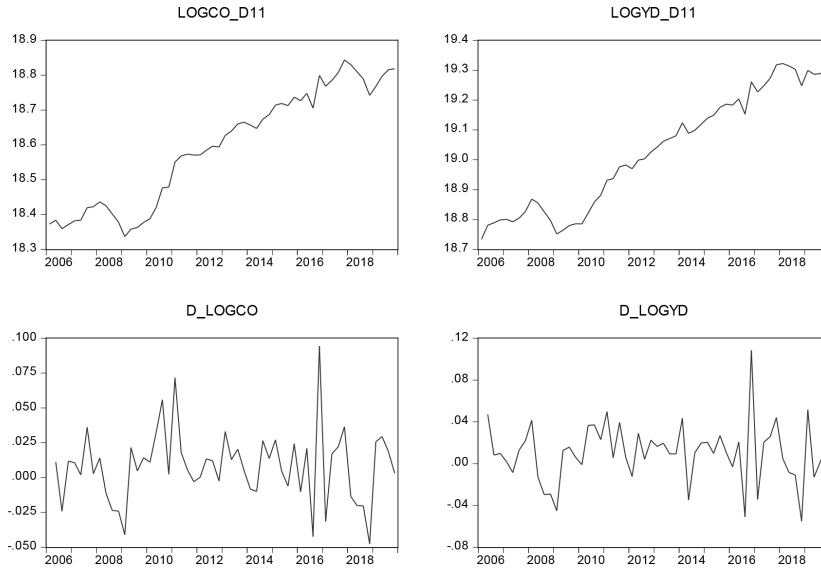
Khan, Yousaf ve Nishat (2011) Pakistan için Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin geçerliliğini sınamak istemişlerdir. Bu amaçla 1971-2009 yıllarını kapsayan yıllık veriler kullanmışlardır. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin reddine neden olabilecek nedenlere odaklanılan çalışmada, dahil edilen değişkenlerde ve yöntemlerde farklılaşan farklı modeller ile tahminler yapılmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre Pakistan'da Yaşam Boyu Gelir Hipotezi nakit kısıtı nedeniyle geçersizdir. Buna karşılık Mutlak Gelir Hipotezi Pakistan'daki tüketim harcamalarını açıklamaya Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nden daha uygundur. Ammad ve Ahmed (2020) de Pakistan için Yaşam Boyu Gelir Hipotezi ile Mutlak Gelir Hipotezi'nin geçerliliğini araştırmışlardır. Ülkedeki tasarruf davranışını araştırmak için yapılan çalışmada yazarların

ulaştıkları sonuçlar Khan, Yousef ve Nishat (2011) ile benzerlik göstermektedir. Sonuçlara göre Pakistan'da, sosyal ve kültürel nedenlerle gelecek için bugünkü tüketimden vazgeçilmediği için Mutlak Gelir Hipotezi, Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nden daha açıklayıcıdır.

VERİ VE YÖNTEM

Çalışmada kullanılan veriler 2006 yılının ilk çeyreğiyle 2019 yılının son çeyreğini arasındaki dönemi kapsamaktadır ve T.C. Merkez Bankası Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) elde edilmiştir. Analiz döneminin 2006 yılından başlamasının nedeni harcanabilir gelir hesaplanırken kullanılan bazı serilere ilişkin verilerin bu yıldan önce mevcut olmamasıdır. Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezinin temel alındığı bu çalışmada toplam tüketim harcamaları, harcanabilir gelir ile ilişkilendirilmiştir. Değişkenler üzerindeki analizler logaritmaları alınarak yapılmıştır. Mevsimsellik gösterdiği belirlenen seriler, X-13 yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır. Harcanabilir gelire ulaşmak için gereken seriler de yine EVDS'den elde edilmiştir. Hipotezin tanımı gereği milli gelirden dolayı ve dolaysız vergiler çıkarılmış ve transfer harcamaları eklenmiştir. Tüm seriler 2003 yılı bazlı TÜFE endeksiyle deflate edilmiştir. Tüketim ile harcanabilir gelir arasındaki ilişki öncelikle eşbütünleşme analizi ile incelenmiştir. Buradaki amaç öncelikle seriler arasındaki uzun dönemli ilişki olup olmadığını göstermektir. Eğer aralarında uzun dönemli ilişki var ise serilerin düzey değerleri ile regresyon analizi yapılmasına imkan veren yöntemlerden biri olan DOLS (Dynamic Ordinary Least Squares; Dinamik En Küçük Kareler) yöntemiyle marjinal tüketim eğilimi, alt dönemler itibarıyla hesaplanacak ve zaman içerisindeki eğilimi izlenebilecektir. Zira bu yöntem, bağımsız değişkenlerdeki içsellik sorunu ve otokorelasyonun varlığı durumunda da güçlü ve tutarlı tahminler üretebilmektedir (Esteve & Requena, 2006: 118). Aynı zamanda değişen varyans sorununa karşı da dirençli tahminler üretebilmektedir.

Grafik - 2: Tüketim Harcamaları ve Harcanabilir Gelir Değişkenlerinin Düzey ve Birinci Farklarının Zamana Karşı Seyirleri⁴



4 LOGCO_D11, LOGCO_D11 (Logaritması alınmış ve X-13 Yöntemiyle mevsimsel düzeltme yapılmış serileri ifade etmektedir: Sırasıyla tüketim harcamaları ve harcanabilir gelir.)

Nitekim değişkenlerin zamana karşı seyirleri de izlendiğinde çok benzer bir yapı sergiledikleri de görülebilmektedir. Aralarındaki korelasyon %99,15 olan gelir ve tüketim harcamaları serilerinin arasında hem teorik açıdan hem de görsel açısından uzun dönemli bir ilişki beklemek de yerinde olacaktır. Bu amaçla öncelikle serilerin eşbütünleşme derecelerinin, başka bir deyişle durağanlık durumlarının belirlenmesi gerekmektedir.

Durağanlık durumlarının belirlenmesi amacıyla Lee Strazicich LM Birim Kök Testi uygulanmıştır. İki yapısal kırılmaya izin veren bu testin seçilmesinin nedeni özellikle 2008 krizinin olası etkisinin yakalanabilmesidir. Ancak serilere ilişkin grafiklere bakıldığında 2008 yılındaki krizin etkisi olmasından şüphelenilebilecek bir “U” şeklinin yanında 2015-2016 döneminden itibaren bir yataylaşma da dikkat çekmektedir. Bu nedenle Lee Strazicich LM Birim Kök Testi, iki yapısal kırılmayla hem düzeyde hem de trendde kırılmaya izin veren Model C ile tahmin edilmiştir.

Lee Strazicich LM birim kök testinde düzeyde kırılmaya izin veren denklem Model A olarak adlandırılırken hem düzeyde hem de trendde kırılmaya izin veren denklem Model C olarak adlandırılmaktadır (Arı & Özcan, 2015: 33-34). Sadece eğimde kırılmaya izin veren model ise Model B’dir. Ancak Model C’nin, A ve B modellerine göre daha üstün olduğu belirtilmektedir (Sen, 2003). Serilerin düzey değerleri için iki kırılmalı C Modeli ve fark değerleri içinse düzeyde tek kırılmaya izin veren A Modeli tahmin edilmiş ve sonuçlar Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo - 1: Lee Strazicich LM Birim Kök Testi Sonuçları

		LOGCO_D11	LOGYD_D11
Düzye Değerleriyle Model C	Test İstatistiği	-5.319761	-5.406456
	Gecikme Uzunluğu	2	7
	Kırılma Tarihleri	2010Q1 - 2016Q3	2008Q4 - 016Q2
	Kritik Değerler (%1, %5, %10)	-6.691, -6.152, -5.798	
Birinci Fark Değerleriyle Model A	Test İstatistiği	-5.263817	-5.640534
	Gecikme Uzunluğu	5	8
	Kırılma Tarihleri	2010Q1	2010Q2
	Kritik Değerler (%1, %5, %10)	-4.084000	-4.735087
		-3.487000	-4.164043
	-3.185000	-3.873130	

Tablo 1’den görüldüğü üzere seriler düzey değerleri itibariyle düzeyde ve trendde iki yapısal kırılma varsayımı altında birim kök içermekteyken, yani durağan değil iken, birinci farkları alındığında ve düzeyde tek kırılma varsayıldığında durağan hale gelmektedirler. Serilerin fark grafiklerine bakıldığında trend içermedikleri görülmektedir. Ancak, 2008 krizinden kaynaklanacak muhtemel bir yapısal kırılmayı göz önünde bulundurmak üzere Model A tek kırılma varsayımı altında tahmin edilmiştir. Dolayısıyla birim kök testi sonuçlarına göre seriler aynı düzeyde (I(1)) durağan hale gelmektedirler. İki serinin

durağanlık düzeyleri aynı olduğu için Johansen Eşbütünleşme Testi uygulanabilecektir. Bunun için önce bir VAR Modeli kurularak uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu amaçla serilerin düzey değerleri ile bir VAR Modeli tahmin edilmiş ve bilgi kriterleri yardımı ile uygun gecikme sayısı belirlenmiştir. LR, SC ve HQ bilgi kriterlerine göre uygun gecikme sayısının bir olduğunu gösteren Tablo 2 aşağıdadır. FPE ve AIC bilgi kriterleri ise iki gecikmeyi uygun gecikme sayısı olarak belirlemişlerdir. Ancak daha fazla bilgi kriterinin bir gecikmeyi uygun olarak belirlemesi ve verilerin çeyreklik olması göz önünde bulundurulduğunda bir gecikmenin seçilmesinin uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo - 2: Johansen Eş-Bütünleşme Testi için Bazı Bilgi Kriterlerine Göre Uygun Gecikme Uzunlukları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	140.7052	NA	1.65e-05	-5.334816	-5.259769	-5.306045
1	262.5980	229.7210*	1.77e-07	-9.869154	-9.644010*	-9.782839*
2	267.7172	9.253921	1.70e-07*	-9.912200*	-9.536960	-9.768342
3	271.4128	6.396260	1.72e-07	-9.900492	-9.375158	-9.699091
4	271.5745	0.267389	2.01e-07	-9.752865	-9.077434	-9.493921

Uygun gecikme uzunluğunun bir olarak belirlenmesinden sonra eş-bütünleşme analizi için kurulması gereken modelin trend ve sabit spesifikasyonu da Akaike ve Schwarz Bilgi Kriterlerine göre trendsiz sabitli model olarak belirlenmiş ve sonuçları Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo - 3: Akaike ve Schwarz Bilgi Kriterlerine Göre Johansen Eşbütünleşme Testi için Uygun Model Spesifikasyon Seçimi

Veri Trendi	Yok	Yok	Doğrusal	Doğrusal	Quadratik
Rank veya Eşbütünleşik vektör sayısı	Sabit ve trend yok	Sabit var trend yok	Sabit var trend yok	Sabit ve trend var	Sabit ve trend var
Akaike Bilgi Kriteri					
0	-9.547470	-9.547470	-9.631404	-9.631404	-9.557693
1	-9.661713	-9.835683	-9.854745*	-9.830370	-9.793363
2	-9.532161	-9.714209	-9.714209	-9.807710	-9.807710
Schwarz Bilgi Kriteri					
0	-9.400138	-9.400138	-9.410406	-9.410406	-9.263029
1	-9.367049	-9.504186*	-9.486415	-9.425206	-9.351366
2	-9.090164	-9.198546	-9.198546	-9.218381	-9.218381

Tablo 3’teki sonuçlar incelendiğinde her iki bilgi kriterinin de bir eşbütünleşik vektör olduğunu ifade eden spesifikasyonlar önerdiği görülmektedir. Ancak veriler için doğrusal trendli bir spesifikasyonun tercih edilmesinin daha uygun olduğu düşünülmektedir. Nitekim serilerin grafikleri incelendiğinde de sahip oldukları trend görülmektedir. Dolayısıyla Akaike Bilgi kriterinin önerdiği, veriler için doğrusal trendli, model için ise trendsiz sabitli spesifikasyon eşbütünleşme testi için seçilmiş ve sonuçlar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo - 4: Johansen Eş-Bütünleşme Analizi Sonuçları

H0 Hipotezi	Trace Testi			En Büyük Karakteristik Kök Testi		
	Test İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık	Test İstatistiği	Kritik Değer (%5)	Olasılık
0	20.47142	15.49471	0.0082	20.06041	14.26460	0.0054
1	0.411011	3.841466	0.5215	0.411011	3.841466	0.5215

Tablo 4'deki sonuçlara göre eşbütünleşik denklem olmadığı yönündeki ilk hipotez reddedilmiş ve dolayısıyla da serilerin eşbütünleşik olduklarına, yani uzun dönemli bir dengeye sahip olduklarına karar verilmiştir. Eşbütünleşik olduğu belirlenen serilerin düzey değerleri ile yapılacak regresyon analizi sahte regresyon sorunu içermeyecektir (Enders, 1996: 151). Marjinal tüketim eğilimini tahmin etmek üzere DOLS (Dynamic Ordinary Least Squares, Dinamik En Küçük Kareler) yöntemi kullanılmıştır. Çalışmanın amacı zaman içinde marjinal tüketim eğiliminde bir değişiklik meydana gelip gelmediğinin belirlenmesidir. Bu amaçla 2006Q1 – 2019Q4 dönemindeki 56 gözlem ile başlanıp, her defasında bir gözlem eksiltilecek, 2012Q3-2019Q4 arasındaki 30 gözlem ile son tahmin yapılmıştır. Yani günümüze en uzak zamandan başlanıp, zaman aralığı günümüze doğru daraltılmıştır. Bu şekilde, 2006Q1 – 2019Q4 arasındaki 27 alt dönem için 27 tahmin DOLS yöntemiyle yapılmış ve sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo - 5: 2006Q1-2019Q4 ile 2012Q3-2019Q4 Arasındaki 27 Alt Döneme Ait Marjinal Tüketim Eğilimi Tahmin Sonuçları

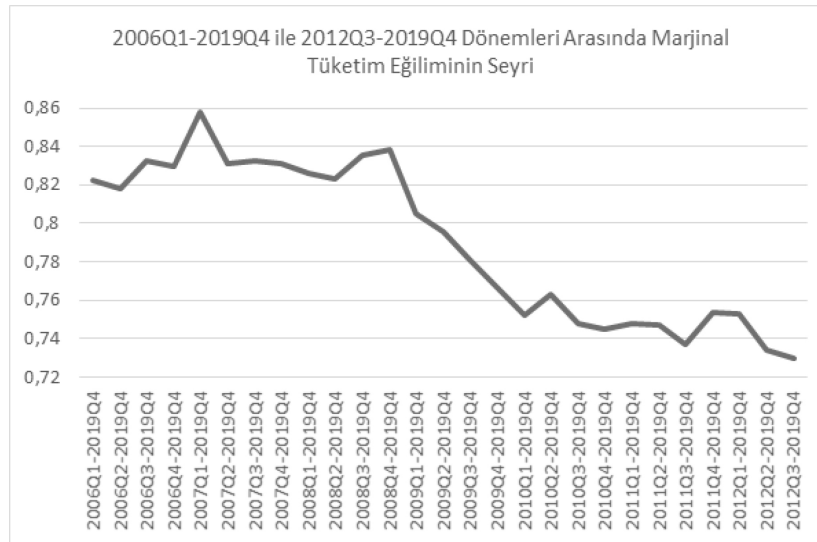
Bağımlı Değişken: LogC						
	Bağımsız de- ğişken	Öncül/ Gecikme	Katsayı (MPC)	Standard Hata	t-istatistiği	Olasılık
1	LogY _d	3/4	0.822574	0.018294	44.96310	0.0000
2	LogY _d	3/4	0.818295	0.017900	45.71530	0.0000
3	LogY _d	5/4	0.832415	0.015529	53.60339	0.0000
4	LogY _d	5/4	0.829563	0.015470	53.62319	0.0000
5	LogY _d	5/0	0.858009	0.017828	48.12604	0.0000
6	LogY _d	0/0	0.831177	0.027036	30.74326	0.0000
7	LogY _d	0/0	0.832491	0.028148	29.57499	0.0000
8	LogY _d	0/0	0.831187	0.029177	28.48792	0.0000
9	LogY _d	0/0	0.826283	0.029330	28.17228	0.0000
10	LogY _d	0/0	0.822858	0.030546	26.93795	0.0000
11	LogY _d	2/0	0.835349	0.028241	29.57943	0.0000
12	LogY _d	2/0	0.838022	0.031774	26.37444	0.0000
13	LogY _d	0/0	0.804863	0.035777	22.49665	0.0000
14	LogY _d	0/0	0.795383	0.036489	21.79777	0.0000
15	LogY _d	0/0	0.781179	0.034680	22.52533	0.0000
16	LogY _d	0/0	0.766641	0.032620	23.50197	0.0000
17	LogY _d	0/0	0.751923	0.029895	25.15193	0.0000
18	LogY _d	2/1*	0.763036	0.018788	40.61278	0.0000

19	$\text{Log}Y_d$	2/1*	0.748175	0.014774	50.64053	0.0000
20	$\text{Log}Y_d$	2/1*	0.744977	0.016334	45.60969	0.0000
21	$\text{Log}Y_d$	2/1*	0.748224	0.018393	40.67970	0.0000
22	$\text{Log}Y_d$	2/1*	0.747483	0.019981	37.40887	0.0000
23	$\text{Log}Y_d$	6/7	0.737097	0.015156	48.63463	0.0000
24	$\text{Log}Y_d$	2/2*	0.753384	0.021953	34.31732	0.0000
25	$\text{Log}Y_d$	2/2*	0.753321	0.028126	26.78352	0.0000
26	$\text{Log}Y_d$	2/0	0.734454	0.039225	18.72406	0.0000
27	$\text{Log}Y_d$	5/3	0.730202	0.036275	20.12967	0.0000

* Maksimum gecikme ve öncül sayısı Schwarz Bilgi kriterine göre otomatik olarak seçilmiştir. Ancak gözlem yetersizliğinden dolayı otomatik seçim yapılamayan durumlarda maksimum gecikme sayısı 4 ile sınırlandırılmıştır. Trend spesifikasyonu, teori gereği marjinal tüketim eğiliminin sabit kalması beklendiği için “düzey” olarak seçilmiştir. Katsayı-Kovaryans matrisi HAC (Newey-West) olarak seçilmiştir.

DOLS yöntemiyle tahmin edilmiş katsayılar incelendiğinde, marjinal tüketim eğiliminin ilk dönemden son öneme kadar bariz bir şekilde düşüş gösterdiği görülmektedir. Dönemin en geniş ele alındığı aralıkta (2006Q1-2019Q4) marjinal tüketim eğilimi yaklaşık 0,82 olarak tahmin edilirken, dönemin en dar ele alındığı aralıkta (2012Q3-2019Q4) yani günümüze yaklaşıldıkça marjinal tüketim eğilimi 0,73 olarak tahmin edilmiştir. Nitekim bu iki dönem arasında da marjinal tüketim eğilimi trend olarak da düşüş göstermiştir. Ancak bu düşüşü, trendin düşüş eğilimi göstermesi olarak değil, marjinal tüketim eğiliminin düzeyinin değişmesi (düşmesi) olarak nitelemek daha doğru görünmektedir. Grafik 2 bu nitelemenin neden daha doğru olduğunun görülmesine yardımcı olmaktadır.

Grafik - 3: 2006Q1-2019Q4 ile 2012Q3-2019Q4 Dönemleri Arasında Marjinal Tüketim Eğiliminin Seyri



Grafik 2 incelendiğinde marjinal tüketim eğiliminin 2006Q1 – 2019Q4 dönemi ile 2008Q4-2019Q4 dönemi arasında ortalama 0,83 olduğunu, azalışın bitip tekrar yatay seyretmeye başladığı 2010Q1-

2019Q4 dönemi ile son tahminin yapıldığı 2012Q3-2019Q4 dönemleri arasında ise ortalama 0,746 olduğunu görmekteyiz. Dolayısıyla burada trendin değil ancak düzeyin değiştiği, ekonometrik tabirle düzeyde bir yapısal kırılma olduğu görülebilmektedir. Bu iddianın sınanabilmesi içinse düzeyde tek kırılmaya izin veren yapısal kırılmalı Lee Strazicich LM Birim Kök Testinden yararlanılacaktır. Sonuçlar Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo - 6: Marjinal Tüketim Eğilimi Serisine İlişkin Düzeyde Tek Kırılmalı Lee Strazicich LM Birim Kök Testi Sonuçları

	Model A
Test İstatistiği	-2.529132
Gecikme Uzunluğu	7
Kırılma Tarihi	2010Q1-2019Q4
Kritik Değerler (%1, %5, %10)	-4.084, -3.487, -3.185

Yukarıda belirtilen iddia detaylandırılarak şu şekilde ifade edilebilir: Marjinal tüketim eğilimi bir kez yapısal kırılmaya uğrayarak daha önce bulunduğu ortalama 0,83 düzeyinden 0,746 düzeyine gerilemiştir. Bu iddia gereği Lee Strazicich LM Birim Kök Testi, düzeyde tek kırılma ile gerçekleştirilmiştir. Tablo 6’da raporlanan sonuçlara göre yapısal kırılma altında birim kök bulunduğunu ifade eden H_0 sıfır hipotezi reddedilememektedir. Dolayısıyla marjinal tüketim eğilimi serisinin yapısal kırılmalı birim köke sahip olduğu hipotezi desteklenmiş olmaktadır. Modelde içsel olarak belirlenen kırılma tarihi ise 2010Q1-2019Q4 dönemini işaret etmektedir. Bu dönem Grafik 3’te de açıkça görülebilen, 2008Q4-2019Q4 dönemi ile başlayan düşüş eğiliminin yeni bir düzeye oturduğu dönemin başlangıcıdır.

SONUÇ

Marjinal tüketim eğilimi bütün ekonomiler için takip edilmesi gereken göstergelerden biridir. Hem ekonominin talep yanlı gidişatı yönünden bilgi vermekte hem de uygulanabilecek, özellikle talep yanlı politikaların etkinliğini öngörmede en önemli değişkenlerden biridir. Bu nedenle dinamik bir şekilde takip edilmesinde fayda vardır. Bu çalışmada ortaya konan sonuçlara göre Türkiye’de marjinal tüketim eğilimi zaman içinde bir yapısal kırılmaya uğrayarak kırılmadan önceki döneme göre daha düşük bir düzeye gerilemiştir. Kırılmanın yaşandığı tarihe bakıldığında 2010Q1-2019Q4 dönemi olduğu görülmektedir. Yani kırılma 2010 yılının ilk çeyreğiyle gerçekleşmiştir. Özellikle Grafik 3 incelendiğinde kırılmanın başladığı zaman ise 2008 yılının son çeyreği olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tarihten, kırılmanın yaşandığı 2010 yılının son çeyreğine kadar geçen dört çeyreklik, yani bir yıllık dönemde marjinal tüketim eğilimindeki düşüş eğilimi bariz şekilde görülmektedir. Düşüş eğiliminin başladığı tarih göz önüne alındığında (2008Q4) bu etkinin 2008 yılında yaşanan ekonomik krizden kaynaklandığını düşünmek son derece yerinde olacaktır. Zira gelirlerin düştüğü, ciddi istihdam daralmalarının yaşandığı böyle bir küresel kriz döneminin insanları tüketim harcamalarını azaltmaya, daha ihtiyatlı davranmaya yöneltmesi şaşırtıcı olmayacaktır. Böyle küresel ölçekli bir krizden sonra Türkiye’deki marjinal tüketim eğiliminin düşmesi için ele alınan dönemde en güçlü nedenin 2008 yılındaki ekonomik kriz olduğu düşünülmektedir. Nitekim ekonomik krizlerin kişi başı tüketim harcamalarını düşürdüğü Dutt ve Padmanabhan (2011) tarafından da bulgulanmıştır. Dilek ve Çolakoğlu (2011) tüketim harcamalarının krizden olumsuz etkilendiğini ortaya koyarken, Lee, Rabanal ve Sandri (2010) ise krizden önce Amerika’da yüzde

95'in üzerinde olan marjinal tüketim eğiliminin krizden sonra %92'ye düştüğünü, tasarruf oranının da yüzde %'5e yükseldiğini belirtmişlerdir (Lee, Rabanal, & Sandri, 2010: 4). Bu açıdan bakıldığında ulaşılan sonucun literatür ve beklentilerle uyumlu olduğu söylenebilir. 2008 yılındaki ekonomik krizin marjinal tüketim eğilimini düşürüp düşürmediği, düşürdüyse bunun davranışsal, mikro ekonomik ve makroekonomik nedenleri başka çalışmaların konuları olabilir.

KAYNAKÇA

- Ahmed, M., Khan, K., Lodhi, A. S., & Memon, M. H. (2017). Estimation Of Aggregate Consumption Function For High Income Countries. *Pakistan Business Review*, 19(1), 24-45.
- Ammad, S., & Ahmed, Q. M. (2020). Comparative Efficacy of Life-Cycle and Absolute Income Hypothesis in Pakistan. *The Journal of Developing Areas*, 54(1), 75-87.
- Arı, A., & Özcan, B. (2015). Tüketim-Gelir Oranının Durağanlığı: Türkiye Örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(3), 23-46.
- Arısoy, İ., & Aytun, C. (2014). Türkiye’de Tüketim Harcamaları, Krediler ve Tüketici Güveni Arasındaki İlişkilerin Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 5(2), 33-45.
- Au, A. K., & Yeung, M. C. (2018). Short-Run and Long-Run Co-Movements in the Income-Consumption Relationship. *Theoretical Economics Letters*, 8, 814-819.
- Campbell, J. Y., & Mankiw, N. G. (1987). *Permanent Income, Current Income, and Consumption*. Working Paper No 2436. Natinal Bureau of Economic Research.
- Ceritoğlu, E. (2013). *Household Expectations and Household Consumption Expenditures: The Case of Turkey*. T.C. Merkez Bankası.
- Dilek, S., & Çolakoğlu, N. (2011). The Relationship Between Income and Consumption After Global Financial Crisis. *China-USA Business Review*, 10(12), 1221-1230.
- Dutt , P., & Padmanabhan , V. (2011). Crisis and Consumption Smoothing. *Marketing Science*, 30(3), 194-512.
- Enders, W. (1996). *RATS Handbook for Econometric Time Series* (First Edition b.). John Wiley & Sons.
- Erdaş, H., Erdoğan, S., & Erdoğan, A. (2017). Türkiye’de Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Belirleyicileri. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 6(1), 309-326.
- Erdoğdu, O. (2007). Tüketim Harcamaları ve Güven. *Ekonomik Yaklaşım*, 18(64), 93-102.
- Esteve, V., & Requena, F. (2006). A Cointegration Analysis of Car Advertising and Sales Data in the Presence of Structural Change. *International Journal of Economics of the Business*, 13(1), 111-128.
- Fakhrai, E., & Mansouri, S. A. (2008). Estimation of long-run consumption function using ARDL approach and short-run consumption relation calculation of Iran. *Journal of Quantitative Economics*, 2, 23-48.
- Kabongo, B. K. (2018). Modelling Real Private Consumption Expenditure in South Africa to Test the Absolute Income Hypothesis. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 10(5), 138-155.
- Kaya, S. (2018). Türkiye’nin Tüketim Fonksiyonu: Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi (1998-2016). *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 1-34.
- Kelikume, I., Alabi, F., & Anetor, F. O. (2017). Nigeria Consumption Function – An Empirical Test Of the Permanent Income Hypothesis. *Journal of Global Economics, Management and Business Research*, 9(1), 17-24.

- Keynes, J. M. (1936). *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*. (U. S. Akalın, Çev.) İstanbul: Kalkedon.
- Khan, K., Yousaf, H., & Nishat, M. (2011). Permanent Income Hypothesis, Myopia And Liquidity Constraints: A Case Study Of Pakistan. *Eighth International Conference on Recent Advances in Statistics "Statistics, Biostatistics and Econometrics"* (s. 107-112). Lahore: ISOSS.
- Lee, J., Rabanal, P., & Sandri, D. (2010). *U.S. Consumption after the 2008 Crisis*. International Monetary Fund. 05 19, 2020 tarihinde <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1001.pdf> adresinden alındı
- Mehta, S. N. (2020). Estimation of Consumption and Saving Functions for India An Econometric Analysis. *Studies in Indian Place Names*, 40(3), 878-883.
- Nikbin, B., & Panahi, S. (2016). Estimation of Private Consumption Function of Iran: Autoregressive Distributed Lag Approach to Co-integration. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(2), 653-659.
- Pehlivan, G. G., & Utkulu, U. (2007). Türkiye'nin Tüketim Fonksiyonu: Parçalı Hata Düzeltme Modeli Bulguları. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 14, 39-65.
- Sen, A. (2003). On Unit-Root Tests When the Alternative Is a Trend-Break Stationary Process. *Journal of Business & Economic Statistics*, 21(1), 174-184.
- Sinclair, T., Joutz, F. L., & Stekler, H. O. (2009). *Can the Fed Predict the State of the Economy?* George Washington University. Institute for International Economic Policy. 05 13, 2020 tarihinde <https://core.ac.uk/download/pdf/6291602.pdf> adresinden alındı
- Tekin, İ. (2018). Sensitivity of Consumption to Current Income in Developing Countries: An Empirical Reinvestigation of Absolute Income Hypothesis. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 27(1), 48-62.
- Uysal, E. M. (2017). *Makro İktisat* (11. Baskı b.). Ankara: Murat Yayınları.
- Yamak, R., Yamak, N., & Erkan, E. (2019). Tüketim Fonksiyonu ve Tüketici Güven Endeksi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(9), 511-532.
- Yıldırım, Z. (2015). Krediye Erişim ve Toplam Tüketim Fonksiyonu. *Ege Akademik Bakış*, 15(2), 239-252.

Hidroğlu, D. (2020). “Sağlık İşletmeleri Yönetimi: Covid-19 Salgın Döneminde Biyomedikal Arama Motorları Verilerinin Kıyaslama Analizi”. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 17-30.

SAĞLIK İŞLETMELERİ YÖNETİMİ: COVID-19 SALGIN DÖNEMİNDE BİYOMEDİKAL ARAMA MOTORLARI VERİLERİNİN KIYASLAMA ANALİZİ

Health Services Management: Biomedical Search Engines Database Benchmarking
Analysis in Covid-19 Epidemic Period

Duygu HİDİROĞLU¹

ÖZET

Son yılların sağlık alanında en popüler yönetim uygulamalarından kıyaslama yöntemi, sağlık sektörü temsilcilerinin genellikle, üstün performansa sahip diğer sektör temsilcilerinden oluşan kıyaslama gurubunun başarılı uygulamalarını öğrenerek onları takip edip iç ve dış süreçlerinin yenilenmesini ifade etmektedir. Kıyaslama sürekli bir faaliyettir ve bir kereye mahsus bir proje değildir. Kıyaslamada iç süreçler ayarlanır, performans izlenir, mevcut en iyi performans gösterenlerle yeni karşılaştırmalar yapılır ve daha sonraki değişiklikler araştırılır. Böylelikle bu aşamalar sektör temsilcisini ya da kuruluşu en üst seviyeye taşımaktadır. Kıyaslama günümüzde hem özel hem de kamu sektör kuruluşlarında popüleritesini artırmaya devam etmektedir. Ancak, “kıyaslama her zaman istenen olumlu sonuçlara ulaşıyor mu?” hala birçok mecrada tartışma konusudur.

2020 yılbaşında etkisini küresel boyutta fazlaca hissettiren COVID-19 salgını, binlerce insanın sağlığını ve hayatını tehdit etmektedir. Bu salgının insan sağlığına en önemli etkisi ise şiddetli ve hızlı bulaşan solunum yolu rahatsızlığına yol açmasıdır. COVID-19 salgını sağlık sektörü üreticilerini ve halk sağlığı sistemlerini büyük çapta etkilemiştir. COVID-19 ile mücadeleye yardımcı olacak aşı üretimi, makine üretimi vb. araştırmalar için sağlık sistemi biyomedikal arama motorlarının önemi ise bu dönemde daha çok ortaya çıkmıştır. Biyomedikal arama motorları yardımıyla okunabilir COVID-19 veri kümesi elde edilebilmekte ve bu veri kümesi COVID-19 ile mücadele için yapılacak araştırmalara gönüllü ve sağlık alanında teknoloji araştırmaları yapan birey ve kuruluşların harekete geçmesinin önünü açmaktadır.

Bu çalışmada sağlık sektöründe biyomedikal verilerde kıyaslama yöntemi ele alınarak COVID-19 salgın sürecinde elde edilen veri kümelerinin nasıl etkin biçimde kullanılabileceği örneklerle açıklanmaya çalışılacaktır. Amerika’da etkin şekilde kullanılan sağlık sektörüne ait, hastane veri kümesinin 24 sayısal olmayan özelliğini çeşitli şekillerde birleştirerek 522 farklı kombinasyonda

1 Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Rekreasyon Yönetimi Bölümü, ORCID: 0000-0003-2647-8750, duyguh@mersin.edu.tr.

kıyaslama grubu önerebilen biyomedikal arama motoru www.medicare.gov hakkında bilgi verilecek ve kıyaslama tekniğini nasıl kullandığı tartışılacaktır. Çalışmada kullanılan metodoloji, büyük ölçüde nesnel örneklemelere dayanmaktadır ve hastane verilerinin sıralamalarının yaklaşık %80'inden fazlası bu örneklemden alınan verilere dayanmaktadır. Sıralamada, ülke çapında 125.000'den fazla doktorun itibar konusundaki anket cevapları da dikkate alınmıştır. Çalışma ayrıca 2018-2019 yılları biyomedikal verilerine ve hastanelerde tedavi edilen hasta sayısını da dikkate almıştır. Metodoloji, düşük gelirli hastaları tedavi etmek veya diğer hastanelerden transfer edilen yüksek riskli vakaları kabul etmekte tereddüt eden ve hatta bu hastaları geri çeviren hastanelerin kamu tarafından tespit edilerek çeşitli kamusal yaptırımın uygulanmasını sağlayan bir metodolojidir.

Bu çalışmada, Amerika sağlık sektöründe yer alan ulusal ve bölgesel hastaneler arasında çeşitli kriterler bazında yapılan kıyaslamalar neticesinde ulaşılan analiz sonuçları yorumlanarak; sağlık sektöründe biomedikal arama motorlarından elde edilen veri kümelerinde kıyaslama yönteminin nasıl kullanıldığı, yöntemin avantajları ve dezavantajları hakkında bilgi verilmesi amaçlanmaktadır. Çalışmada yapılan değerlendirmelerin hem literatüre önemli katkılar sunması hem de COVID-19 salgınının meydana getirdiği sağlık sektöründeki sıkıntıları aşmaya yardımcı olması ve sektörün gelişimini ve iyileşmesini sağlayacak COVID-19 salgınına çözüm önerilerine ulaşılmasını kolaylaştırması amaçlanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Kıyaslama Yöntemi, Sağlık Sektörü, Biyomedikal Arama Motoru, Covid-19 Salgını.

ABSTRACT

The benchmarking method, one of the most popular health management practices in recent years, refers to the renewal of internal and external processes by following the successful practices of the benchmark group of healthcare service firms, which generally consist of other healthcare service firms with superior performance. Benchmarking is a continuous activity and not a one-off project. In comparison, internal processes are adjusted, performance is monitored, new comparisons are made with the best performers available and subsequent changes are investigated. Thus, these steps sustain the company or organization to the highest level. Benchmarking increases its popularity in both private and public sector organizations day by day. However, "Is Benchmarking always desired positive results achieved?" is still the subject of debate in many stages.

The Coronavirus epidemic, which has begun spreading throughout the world at the beginning of 2020, threatens both health and lives of thousands of people. The most important effect of this epidemic on human health is that it is a severe and rapidly transmitted respiratory disease. The Coronavirus epidemic has greatly influenced health sector manufacturers and public health systems in terms of research and development facilities to overcome Coronavirus epidemic such as vaccine invention, machinery manufacturing, etc.. The importance of the healthcare system biomedical search engines for researches emerged more in this epidemic period. The biomedical search engines half-readable Coronavirus epidemic dataset can be obtained and this dataset paves the way for individuals and organizations that volunteer in order to find a solution of Coronavirus epidemic by using research technologies in the field of healthcare.

In this study, the concept of Benchmarking in the health sector will be discussed. The dataset on the biomedical search engine www.medicare.gov, which is for the health sector and is used effectively in America, can combine 24 non-numerical features of the hospital dataset in various ways, and can suggest 522 different combinations and is able to discuss how hospitals can use the Benchmarking techniques. The methodology used in this study is largely based on objective measures, and more than 80% of hospital rankings are based on this data. In the ranking, survey responses of more than 125,000 doctors across the country were also taken into account. The study also took into account the biomedical data for 2018-2019 and the number of patients treated in hospitals. The methodology allows public enforcement on hospitals that hesitate to even treat low-income patients or to accept high-risk cases transferred from other hospitals, and even reject these patients.

In this study, the results of the analysis demonstrate the benchmarking practices regarding the national and regional hospitals in the American health sector based on various criteria. This study aim illustrates how to use Benchmarking method and what are the advantages and disadvantages of this method. Further, the purpose of the study is to discuss Benchmarking practices in health sector and how could Benchmarking be used efficiently on biomedical search engines. It is aimed that the evaluations made in the study will both contribute to the literature and help to overcome the problems in the health sector caused by the coronavirus epidemic and facilitate access to coronavirus solutions.

Keywords: Coronavirus Epidemic, Benchmarking, Health Sector, Biomedical Search Engine, Covid-19.

GİRİŞ

COVID-19 solunum yolları rahatsızlığı yaklaşık Şubat 2020 tarihinden itibaren küresel anlamda salgın olarak kabul edilmiştir (Adams ve Walls, 2020). Dünya Sağlık Örgütü, COVID-19 salgını hem biyomedikal hem de sağlık hizmetleri alanlarında doğru şekilde yönetmek için bir takım alınması gereken önlemler yayınlamıştır (Driggin, Madhavan, Bikdeli, Chuich, Laracy, Biondi-Zoccai ve Brodie, 2020). Aynı zamanda bu süreçte, COVID-19 salgını ile mücadelede toplumsal olarak yapılabilecek başta tedavi sürecini etkileyen aşının bulunması, mücadelede kullanılacak etkin makineleri geliştirme, gibi her türlü araştırmaya da destek verilmektedir. Bu dönemde önleyici ve tıbbi müdahaleler önem sırasında birinci sırayı almaktadır (Spinelli ve Pellino, 2020).

Bu dönemde hastalık belirtileri, tedavi süreçleri uygulamaları gibi verilen yanı sıra hasta verilerinin de toplanması ve depolanması salgın sürecinin atlatılmasında yardımcı olacak tedavilerin keşfedilmesi ve salgın sürecinin atlatılmasında oldukça etkili olacaktır. Dolayısıyla hem söz konusu bu nedenlerden hem de verinin son dönemde her alanda ortaya çıkan öneminden dolayı COVID-19 salgınından etkilenen hastaların hastalık esnasında, öncesinde ve sonrasında elde edilen hastaya ait verilerine ulaşmak (Lescure, Bouadma, Nguyen, Parisey, Wicky, Behillil ve Enouf, 2020) ve bu verileri stoklamak kritik öneme sahiptir.

Son yılların sağlık sektöründe en popüler yönetim uygulamalarından kıyaslama yöntemi, sağlık kuruluşlarının genellikle, üstün performansa sahip diğer sektör temsilcilerinden oluşan kıyaslama gurubunun başarılı uygulamalarını öğrenerek onları takip edip iç ve dış süreçlerinin yenilenmesini ifade

etmektedir. Bu yöntemle kuruluğu örgütsel başarıya götüren temel süreçlerin rakip sektör temsilcileriyle ya da farklı hizmet sektörü temsilcileri ile karşılaştırmaları yapılabilmekteyken, örgüt içinde bir bölümünün diğer bölümler ile karşılaştırılması da yapılabilmektedir.

Kıyaslama sürekli bir faaliyettir ve bir kereye mahsus bir proje değildir. Kıyaslamada iç süreçler ayarlanır, performans izlenir, mevcut en iyi performans göstergeleri ile yeni karşılaştırmalar yapılır ve daha sonraki güncel uygulamalar araştırılır (Balm, 1996). Böylelikle bu aşamalar sektör temsilcisini ve kurumu en üst seviyeye taşımaktadır (Arrowsmith, Sisson ve Marginson, 2004). Kıyaslama yönteminin günümüzde hem özel hem de kamu sağlık sektörü kuruluşlarında popülerliği artmaya devam etmektedir.

COVID-19 salgın döneminde ise, salgının olumsuz etkilerinden kurtulabilmek için geliştirilebilecek tedavi ve buluşların araştırmalarına (Reeves, Hollandsworth, Torriani, Taplitz, Abeles, Tai-Seale ve Longhurst, 2020)..önemli katkılar sunacak etkin yöntemlerden birinin biyomedikal veri tabanı verileri kıyaslama yöntemidir. Kıyaslama yöntemi kullanılarak analiz edilen verilerden ulaşılan bulgular ile araştırmacıların çeşitli keşifler yapabileceği öngörülmektedir.

LİTERATÜR

Kıyaslama Analizi (Benchmarking)

Bir kuruluşun performansını değerlendirmenin birçok yolu vardır. Bunlardan biri kuruluş içindeki bir birimi diğer birimlerle karşılaştırmaktır. Ancak bu değerlendirmeler sınırlıdır ve çeşitli mazeretleri beraberinde getirir. Dış paydaşlarla yapılan karşılaştırmalar ise en iyi endüstri uygulamalarını ortaya çıkarmaya yardımcı olmakta ve kolayca benimsenip uygulamaya konmasını desteklemektedir (Bienia ve Li, 2011). Bu keşfedilen yönteme ise, yükseklik değerlerinin karşılaştırılması için kullanılan arazi etüdü uygulamasından alınan bir terim olan “kıyaslama” yöntemi denmektedir (Anand ve Kodali, 2008).

Kıyaslama sürecine müşterilerin ilk satın alma deneyiminden satın alma deneyiminin ilk adımından satın alma sonrasındaki son takibe kadar her adımı listelemekle başlanmaktadır (Jackson ve Lund, 2000). Hangi adımların müşterilerin değer algısını en çok etkilediği belirlendikten sonra; sektöre bakılmaksızın, her bir faktörde üstün olan şirketler tek tek belirlenmektedir (Andersen ve Pettersen, 1995). Kıyaslama sonunda değer sağlama sistemi ayrıntılı olarak müşteri odaklılık dikkate alınarak aşamalara bölündükten sonra ise süreç yöneticileri diğer şirketlerin faktör üstünlüğünün hangi nedenlerden kaynaklandığını incelemekte ve eksik yönlerini iyileştirme çabasına girmektedirler (Iacobucci ve Nordhielm, 2000).

1979 yılında Xerox kıyaslama tekniğini, üretim faaliyetlerindeki birim üretim maliyetlerini analiz edip azaltmak amacıyla kullanmıştır (Rolstadås, 2013). Japon düz kağıt fotokopi makinelerinin son derece düşük fiyatlardan mal edilebileceğinin farkında olmayan Xerox'taki üretim mühendisleri, sektördeki benzer Japon firmalarla kıyaslama yoluyla kendi üretimlerini karşılaştırarak; görelî maliyetlerinin yeteri kadar düşük olup olmadığını belirlemek istemiştir (Lankford, 2000). Kıyaslama yöntemiyle; maliyetlerin yanı sıra Xerox tarafından üretilen makinelerin fonksiyonları ve özellikleri karşılaştırılarak ve mekanik bileşenler de incelenmiştir (Ohinata, 1994). Kıyaslama sonucunda, ABD'deki üretim maliyetlerinin Japonya'ya nazaran çok daha yüksek olduğu görülmüş ve Amerikan firma düşük Japon maliyetlerini kendi iş planlarını yürütme hedefleri olarak benimsemiştir. Sonuçlardan memnun olan üst yönetim,

kurumdaki tüm birimlerin ve maliyet merkezlerinin kıyaslama kullanmasını sağlamıştır (Staphenhurst, 2009).

Kıyaslama yardımıyla yaklaşık son 30 yıldır firmalar büyük başarılar elde etmektedir. Kıyaslama yapılırken kıyaslama yapılacak kurum ve kuruluşların seçimi oldukça önemlidir (Moriarty ve Smallman, 2009). Kıyaslanmanın doğruluğu, kapsamı ve geçerliliği büyük ölçüde bu kıyaslanacak grupların seçimine bağlıdır. Mesela, Rusya diğer devletlerle kıyaslanmak istendiğinde doğru kıyaslama gurubu akran grubu demokratik, anayasal düzene sahip; büyük ve gelişmiş ülkelerden oluşmalı ve hatta mümkünse bu ülkelerin OECD ve NATO üyeliklerinin de bulunmalarına dikkat edilmelidir (Cooper, Edgett, ve Kleinschmidt, 2004). Coğrafi olarak değerlendirildiğinde tropik olmayan soğuk ülkeler tercih edilmeli ve sosyoekonomik açıdan ise kıyaslama yapılırken büyük ölçüde tek dilli ekonomik refaha sahip ülkeler tercih edilmelidir.

Rakip firmalarla rekabet için kıyaslama her zaman olmasa da ara sıra sorunlar meydana getirmektedir. Çünkü rakiplerle kıyaslama yapmak öykünmeye değmeyecek uygulamaları ortaya çıkarabilmekte ve onları alt edecek performans göstermenizi sağlayacak güçlü uygulamalara ulaşmanızı ise sağlayamamaktadır (Fung ve Hsieh, 2004). Önemli ana bilgiye ulaşmak oldukça güçtür.

Öte yandan, kuruluşların kendi sektörlerinin dışından farklı sektörlerden yeni fikirlere daha açık olduğunda yaptıkları kıyaslamalardan daha etkili sonuçlar elde ettikleri gözlenmiştir (Freytag ve Hollensen, 2001). Farklı sektörler söz konusu kuruluşta farklı bakış açıları ve farklı motivasyonlar kazandırmıştır. Rakip olmayan sektör temsilcileri ile veri kıyaslama, herhangi bir sektördeki en iyi fonksiyonel uygulamalar hakkında yönetim bilgisi verebilmektedir (Vorhies ve Morgan, 2005). Örneğin, bakkallarda olmayan ve market endüstrisinde sonradan yaygın olarak uygulanmaya başlayan barkod sistemi gibi kendi endüstrisinde tanınmayan teknolojik ilerlemeleri firmalar kıyaslama sonunda keşfedip kullanabilmektedir (Carpinetti ve De Melo, 2002). Dolayısıyla böyle uygulamaların benimsenmesi rekabet avantajı elde edilmesine yardımcı olurken, iyileştirmelerin önünü açabilir.

Görüleceği gibi kıyaslama yapılırken birçok seçim kriteri oluşturulabilmektedir. Fakat önemli olan hangi kriterin en değerli bilgiyi sağlayacağıdır. Sağlık sektörü, kıyaslanmanın en tercih edildiği ve en etkin kullanıldığı sektörlerden biridir (Ozcan, 2008). Özellikle sağlık uygulamalarının verimliliğini arttırmada ve başarılı neticeler alınmasında uygulanan çeşitli tedavi yöntemlerinin iyileştirmesinde oldukça yaygın kullanılmaktadır (Murphy, 2000). Kıyaslama aynı zamanda maliyetleri düşürmede ve bir sorun oluştuğunda çözüme daha fazla odaklanmak ve daha hızlı ulaşabilmek için kullanılacak en etkin yöntemlerdendir (Ettorchi-Tardy, Levif ve Michel, 2012).

Biyomedikal Arama Motorları Veri Kümelerinde Kıyaslama

1965 yılında Başkan Lyndon B. Johnson'ın, biyomedikali destekleyen tasarımı imzalayarak kanunlaştırmasıyla biyomedikal uygulamaları başlatmıştır (Daniels, Bryant, Castano, Dantes, Khan, ve Pannarunothai, 2000). Daha sonra 1972 yılında biyomedikalın kapsamı engellileri, diyaliz veya böbrek nakli gerektiren son dönem böbrek hastalığı (ESRD) olanları ve biyomedikal kapsamını seçen 65 yaş ve üstü kişileri kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Wachter ve Goldman, 1996). Bu kapsamda kullanıcılara

(hastalar vb.) reğeteli ilaç gibi daha fazla fayda sağlanmıştır. Aynı zamanda nakit yardımı alan insanlara sağlık sigortası hizmeti de verilmiştir. Sağlık sigortası verilen insanlar 4 guruptan oluşmaktadır. Bunlar; dūřuk gelirli aileler, hamile kadınlar, her yaştan engelli insanlar ve uzun sūreli bakıma ihtiyaç duyan insanlardır (Zairi, 2010).1997 yılında ise biyomedikal uygulamalara ocuk Sağlığı Sigortası Programı (CHIP) da dahil edilmiştir. Bu program sigortasız yaklaşık 11 milyon Amerikalı ocuđa sağlık sigortası ve önleyici bakım sağlamak amacıyla kurulmuştur (Berwick, 2003).

2010 yılında ise ıkarılan Ekonomik Bakım Yasası (ACA) ile, tūketicilerin özel sağlık sigortası planlarına başvurabilecekleri ve kayıt yaptırabilecekleri tek bir sağlık sigortası pazarı kurulmuştur (Berwick ve Hackbarth, 2012). Būylece sağlık hizmetleri için nasıl ödeme yapılacağı ve sunulacağını test etmeye imkan veren yeni fırsatlar doğmuştur. Biyomedikal kullanıcılarının daha kaliteli hizmet alabilmeleri için daha iyi koordine edilen özelleştirme sonrası yeni uygulamalarla sağlık sigortası pazarı bugün ki daha verimli halini almıştır (Adler-Milstein, Ronchi, Cohen, Winn, ve Jha, 2014). Devletler bu yeni pazar sistemiyle, biyomedikal programlarını şehirlerdeki insanlara en iyi hizmet edecek şekilde uyarlayabilmektedirler. Őyle ki Amerika’da 1970’lerde hastanelerden kıyaslama konusunda kullanılmak adına sadece 3 kayıtlı biyomedikal rapor elde edilebilirken, 2010 yılından itibaren yaklaşık 2000 biyomedikal rapora ulaşılabilir hale gelinmiştir (Hurst ve Jee-Hughes, 2001). Bu, ise gerekli vaka çalışmasının başarılı şekilde yūrūtölmesine imkan sağlamaktadır.

Bir sonraki bölümde sağlık sektöründe kıyaslama analizi örneklele ele alınacaktır. Amerika’da etkin şekilde kullanılan sağlık sektörüne ait, hastane veri kümesinin 24 sayısal olmayan özelliğini çeşitli şekillerde birleştirerek 522 farklı kombinasyonda (Folsom, Hawthorne, Lindamer, Gilmer, Bailey, Golshan ve Jeste, 2005) kıyaslama grubu önerebilen biyomedikal arama motoru www.medicare.gov hakkında bilgi verilecek ve kıyaslama tekniğini nasıl kullandığı tartışılacaktır. Bu alışmada, Amerika sağlık sektöründe yer alan ulusal ve bölgesel hastaneler arasında çeşitli kriterler bazında yapılan kıyaslamalar neticesinde ulaşılan analiz sonuçları yorumlanarak; kıyaslama yönteminin nasıl kullanıldığı, yöntemin avantajları ve dezavantajları hakkında bilgi verilmesi amaçlanmaktadır. Çalışma sonunda ulaşılan bulguların hem literatüre önemli katkılar sunması hem de sağlık sektörünün COVID-19 salgın sürecinde gelişimini ve iyileşmesini sağlaması beklenmektedir.

METODOLOJİ

Kıyaslama veri toplama sürecinden sonra elde edilen veriyle toplanan verileri karşılaştırma imkanı sağlamaktadır. Son dönemde COVID-19 salgını ile birçok ũlkede getirilen yeni hükümet düzenlemeleri ile verilerin yaygınlaştırılması sağlanmış ve hem salgın sürecinin takibi kolaylaşmış hem de bu düzenlemeler doğrultusunda salgın hakkında önemli bilgilere ulaşılmıştır (Habibi, Burci, Campos, Chirwa, Cinà, Dagrón and Negri, 2020).

Bir ũlkedeki sağlık sektörü verilerinin doğru biçimde toplanması sağlık hizmetlerinin potansiyel etkileri nedeniyle sağlık hizmetlerinde maliyet azaltılmasını, yenilikçi ve ucuz tedavi yöntemlerinin bulunmasını sağlamaktadır. “digestivehealth.net, www.medicare.gov, www.cms.gov” gibi biyomedikal arama motorları; aile üyeleri, bakıcılar, hizmet sağlayıcılar gibi yararlanıcılara ve belirli biyomedikal kapsama politikalarına erişmek isteyen sağlık endūstrisi profesyonelleri için geliştirilmiştir. www.

medicare.gov, 94 farklı uzmanlıkta açıklanan 4.813 hastanenin verilerine biyomedikal kıyaslama motoru yardımıyla ulaşılmasına imkan tanıyan bir web sitesidir. “www.medicare.gov”, 4.813 hastanenin verilerini karşılaştırarak birleşik bir analiz imkanı sunmakta ve değerlik ile fazlalık önleme filtreleriyle analizlerin kullanıcılar tarafından kolayca yorumlanmasını sağlamaktadır.

Çalışmada kullanılan metodoloji, büyük ölçüde nesnel örneklemelere dayanmaktadır ve hastane sıralamaların yaklaşık %80’inden fazlası ise bu örneklem verilerine dayanmaktadır. Sıralamada, Amerika çapında 125.000 doktorun anket cevapları dikkate alınmıştır. Her yıl, sağlık hizmeti veren sağlık çalışanlarının hizmetlerin kullanılabilirliğini ve hizmet alan hastaların ise aldıkları hizmetten memnuniyetlerini ölçmek için geliştirilen bu ankete Kıdemli Memnuniyet Anketi adı verilmiştir. Ankette 6 bölüm bulunmaktadır. Bu bölümlerde anket dolduranlar 5’li Likert ölçeğine göre hazırlanmış sorularla; sağlık hizmetlerinden memnuniyet, sağlık primlerinin uygunluğu, maliyetlerin makullüğü, sağlık hizmetlerinin ve planlamanın uygulanabilirliği ve reçeteli ilaç planlamalarının yeterliliği gibi konuları değerlendirmektedir (Klein, Elliott, Haviland, Saliba, Burkhart, Edwards ve Zaslavsky, 2011). Anket sonuçları ise her yıl; COVID-19 salgın döneminden dolayı 2020 yılına özel ise her ay düzenli olarak medicare resmi sayfasından yayınlanmaktadır. Örneğin; 2019 yılı yayınlanan anket sonuçlarına göre ankete katılanların yaklaşık %87’si aldıkları sağlık hizmetlerinden memnun olduklarını ifade etmiştir (Brandt, Cooke, Sharma, Chou, Carden, Kumbera ve Pellegrin, 2019).

Çalışma ayrıca 2018-2019 yılları biyomedikal verilerine ve hastanelerde tedavi edilen hasta sayısını da dikkate almıştır. Metodoloji ilk olarak, düşük gelirli hastaları tedavi etmekten ve diğer hastanelerden transfer edilen yüksek riskli vakaları kabul etmekten kaçınan hastaneleri engellemek amacıyla geliştirilmiştir. Fakat COVID-19 salgın döneminde en temel ihtiyaçlardan biri sağlık verilerinin toplanması gerekliliğine hizmet edebilmesi için ihtiyaç analizi tekrar yapılarak güncellenmiştir. Metodolojide belirlenen en iyi bölgesel hastanelerin seçimi için gerekli prosedürler ve koşullar seçim kriterleri; COVID-19 salgını döneminde en etkili tedavi yöntemleri ve ilaç uygulamaları kriterleri olarak değiştirilerek güncellenmiştir. Bu tedavi yöntemleri ve ilaçların etkinliği ise zaman içinde anlamlı veri setine ulaşıldığında araştırmacılar tarafından çeşitli analizlerle yorumlanıp değerlendirilecektir. Bu çalışmada tedavilerin uygulanma hızına bağlı olarak sağlık kuruluşlarının COVID-19 salgın sürecinde ne ölçüde başarılı oldukları tartışılacaktır.

“www.medicare.gov” arama motoru hastane veri kümesinin 24 sayısal olmayan özelliğini çeşitli şekillerde birleştirerek 522 farklı kombinasyonda kıyaslama grubu önermektedir. Kıyaslama gruplarının sayısı sadece kullanılan uzmanlıkları ve kriterleri kapsamaz; kıyaslamaya kullanılmayan kriter verileri de dahil edilerek kıyaslama sonuçlarının daha çok çeşitlenmesi sağlanmaktadır. Örneğin, “durum” kriterini bir özellik olarak kullanan kıyaslama grubu için “Durum” niteliğinin kullanılabilir ya da kullanılamaz olmak üzere iki alternatifi vardır. Durum değerlerinin ise 50 adet olduğu göz önüne alındığında; düşünülen yeterli sayıda kıyaslama alternatifine ulaşılabilirdi söylenebilir. Hatta sayısal verilere dayalı olarak dinamik şekilde güncellenen kıyaslama grupları muhasebeleştirilirken kıyaslama grup alternatifinin daha da arttığı gözlenmiştir.

Çalışmada kullanılan arama motorunun muadillerinin arasından tercih edilmesinin nedeni ise, bu arama motoru nihai sonuçlarının muadillerinin sunduğu nihai sonuçlardan daha fazla kıyaslama alternatifi sunmasıdır. Bu çalışmada tercih edilen arama motoru veri kümelerinin kıyaslama analizi sonuçları diğer arama motorlarına göre birçok araştırmacı tarafından daha dikkate değer bulunmaktadır.

Bu çalışmada, ortalama olarak ortaya çıkan 522 farklı kombinasyonda kıyaslama grubunun her birinin temsil ettiği kriterlere; farklı hastanelerin sahip olduğu kriterlere eklenerek 900'den fazla kombinasyonda kıyaslama grubunun elde edilmesi ve bu kombinasyonların ise daha fazla bireysel hastane görüşüne ulaşılmışna olanak tanınması beklenmektedir.

BULGULAR VE TARTIŞMA

Biyomedikal uygulamalarda (2018-2019) verileri kullanılarak yapılan kıyaslamada; NY eyaletinde bulunan 60 devlet hastanesi içinden 1 hastanenin diğer hastanelere kıyasla en kısa acil serviste geçirme süresine ulaştığı görülmüştür (Karnes & Staff, 2018). Söz konusu hastanenin acil servisinde geçirilen ortalama sürenin bugüne kadar gerekli tedavilerin sağlanabildiği en düşük ortalama süre olduğu tespit edilmiştir.

Benzer şekilde, belirlenen 535 bölgesel hastane içinden kıyaslama yöntemiyle keşfedilen bir başarı öyküsü de şu şekildedir: bu hastanelerden biri Amerika genelinde hiçbir devlet hastanenin bugüne kadar ulaşamadığı %90 oranında hastanın acısını dindirme kabiliyetine sahiptir (Karnes& Staff, 2018). Minnesota Eyaletindeki bu hastane, Rochester'daki Mayo Klinik'tir. Üst üste iki yılda da (2018-2019) düzenlenen onur turnuvasında birinci seçilmiştir. Hastane 15 uzmanlık dalında ve 13 uzmanlık dalında ilk beşte yer almıştır. Cleveland Klinik ikinci sırada yer aldı ve Baltimore'daki Johns Hopkins Hastanesi bu yıl bir puanla onur turnuvasında üç numaraya yükseldi.

COVID-19 Salgını Açık Araştırma biyomedikal arama motoruyla ulaşılan veri seti başarılı bir şekilde uzun vadeli uzman katılım ve metin değerlendirme konferansları ile yorumlanarak COVID-19 salgını çözüm süreci hedefleri doğrultusunda, veri kümeleri oluşturulmuştur. Biyomedikal arama motoru geliştiricilerinin araştırma ve sağlık topluluklarının ihtiyaçlarını karşılamada sistemlerini değerlendirmelerine ve optimize etmelerine yardımcı olacak bağımsız bir değerlendirme süreci sonunda bir takım sonuçlara ulaşılmıştır.

Kıyaslama grubu ne kadar genişletilirse daha değerli kıyaslama anlayışlarına ulaşılmaktadır. Ancak kıyaslama yapılırken, yalnızca rakamsal olmayan ve sembolik olarak adlandırılan niteliksel karşılaştırma kriterleri kullanılmak zorunlu değildir. Sayısal karşılaştırma kriterleri güncel ve dinamik biçimde belirlendiğinde daha nesnel yorumlamalar yapılabilmektedir. Bu tarz kıyaslama ise genellikle anket yöntemiyle yapılabilmektedir.

Örneğin, Stanford Hastanesinin uygulanan anket yöntemiyle çok sayıda hastaya sahip 152 ulusal hastaneye kıyasla %41 oranında tedavilerden daha hızlı sonuç alındığı tespit edilmiş ve hasta memnuniyet oranının %85 olduğu görülmüştür. Dolayısıyla Stanford Hastanesi'nin hastanesi kıyaslama grubunda yer alan diğer hastanelere kıyasla en çok tavsiye edilen hastanedir. Kaliforniya'da, San Francisco'daki UCSF Tıp Merkezi eyalette bir numaralı hastane olarak kabul edilmiştir ve ulusal olarak 15 yetişkin uzmanlığı ve

9 çocuk uzmanlığı arasında yer almıştır. En iyi Kaliforniya hastanelerinin 10'u da ulusal olarak en üstün uzmanlık alanlarına sahiptir. COVID-19 salgın döneminde ise Kaliforniya'daki ilk dört başarılı hastane ise kıyaslama analizi neticesinde - UCSF Tıp Merkezi, Ronald Reagan UCLA Tıp Merkezi, Stanford Sağlık-Stanford Hastanesi, Cedars-Sinai Tıp Merkezi olarak belirlenmiştir.

Amerika genelinde COVID-19 salgın süreci başından itibaren gösterdiği performansla ilk 5'e giren hastane ise sırasıyla şu şekildedir:

- Mayo Klinik, Rochester, Minnesota,
- Cleveland Klinik, Cleveland,
- Johns Hopkins Hastanesi, Baltimore,
- Massachusetts General Hastanesi, Boston,
- UCSF Tıp Merkezi, San Francisco

COVID-19 salgın döneminde en çok şikayet alınan uzmanlık alanları ise şu şekildedir:

- Kanser, Kardiyoloji ve Kalp Cerrahisi,
- Diyabet ve Endokrinoloji,
- Kulak burun ve boğaz,
- Gastroenteroloji ve GI Cerrahisi,
- Psikiyatri,
- Rehabilitasyon,
- Nefroloji,
- Nöroloji ve Nöroşirurji,

Kıyaslama yapılan diğer hastane yöneticilerin gözüyle kıyaslama sonuçları değerlendirildiğinde; yöneticilerin değişik yorumlar yapmaları söz konusu olabilmektedir. Örneğin, kıyaslama grubu içinde yer alan başka bir hastane yöneticisi bu durumu pek çok şekilde değerlendirebilmektedir. Hastane yöneticisi performans ile ilgili, sıralamada yöneticisi olduğu hastanenin ilk 5'e girememesinin, yöneticiliğini üstlendiği hastanenin karlı, prestijli ve hijyenik bir ortama sahip olmasına rağmen sadece salgından dolayı oluşan hasta yoğunluğundan dolayı bu durumun yaşandığı şeklinde ifade edebilmektedir. Başarılı yöneticilik performansı gösterememesinden kaynaklı hastane performansı düşüklüğünü belki kıyaslama yapıldığı dönemin kaotik durumunu bahane ederek geçiştirmek isteyebilir.

Yönetici değerlendirmesi sonucunda düşük hastane performansını iyileştirmek için ise öncelikli olarak yöneticinin bahanelere sığınması değil, sorunun kaynağını düzeltmeye odaklanması gerekmektedir. Kıyaslamada en iyi sonuca sahip Stanford Hastanesi'nin başarı oranının üstünde bir orana sahip olmak

için kıyaslama analizinde yer alan diğer hastane yöneticilerinin neler yapılabileceğini araştırması gerekmektedir. Araştırma sonunda çıkan çözümlerini üst kurula raporlamak ve kararlaştırılan stratejik çözümler işığında hastane operasyon Őefiyle iletişime geçerek çözümleri uygulamaya koymakta yine yöneticilerin gerçekteşirmesi gereken eylemlerdendir. Kısaca kıyaslama analizi sonucu ulaşılan bulgular işığında planlayacakları stratejilerle hastane yöneticilerinin çıkan sorunların ve performans düşüklüğünün üstesinden gelmeleri gerekmektedir.

Bu kıyaslama örneği günümüz geleneksel kıyaslama yöntemleri kullanılarak değerlendirildiğinde yanlış yorumlamalara sebebiyet verebilmektedir. Çünkü bilinen değerlere sahip yaklaşık 150 ulusal hastanenin tedavisinin ortalama hızlı etki oranı %52'dir; fakat değerlendirme yapılırken standart sapma göz önünde bulundurulduğunda daha gerçekteşi sonuçlara ulaşılacağından % 10'luk kısım %52 ortalama değerden düşölerek Stanford Hastanesi'nin gerçekteş oranı %42 ortalama değer oranına ulaşılmıştır.

Özetle, arama motorları yardımıyla kıyaslama yöntemi örgütsel körlüğü önlemekte, hem hastanelerin performansını hem bireysel performansı geliştirmekte, örgütsel değişimi ve gelişimi sağlamakta ve rekabet gücünü artırmaktadır. Kıyaslama analiz bulguları yardımıyla hastane költürü değiştirilmesi ve maliyetlerin (ürün maliyeti, tasarım maliyeti, ekipman maliyeti, prototip maliyeti, vb.) düşürölmesi mümkündür.

Kıyaslama aynı zamanda performans ölçme ve çalışanların motivasyonunu sağlayarak performans iyileştirmeye yardımcı olurken, rekabet avantajı da sağlamaktadır. Ancak Őirket performansını ve daha gerçekteşi, ulaşılabilir, somut amaçları ve hedefleri belirlemek için örgütler kıyaslama yönteminden yararlanırken standart sapmayı göz ardı etmemelidir. Standart sapmanın göz ardı edilmediği sonuçlarla daha gerçekteşi bilgiler yansıtılabilmektedir.

Bunun yanında, diğer sektör temsilcilerinden elde edilen verilerin doğruluğundan emin olmak da, kıyaslama yapılırken başka dikkat edilmesi gereken husustur. Çünkü doğru bilgiye ulaşılmadan yapılan her kıyaslamaların sonucu firmayı, yönetici ve çalışanları yanlış yönlendirmekte ve süreçlerin yönetimini sıkıntıya sokarak Őirkete büyük zararlar verebilmektedir. Kimi firmalar rakip firmaları Őařırtarak yanlış yönlendirmelerini sağlayıp, kıyaslama faaliyetleri üzerinden kendilerine rekabet avantajı sağlayabilmektedir.

Biyomedikal arama motorları, bu arama motorlarının veri tabanını kullanarak kıyaslama yapan araştırmacıların COVID-19 salgını sürecini daha iyi anlamalarına ve nihayetinde bu ölümcül yeni COVID-19 salgını ile ilgili tehditlerle mücadele etmelerine yardımcı olmak için çok miktarda veriyle çalışma zorluğunu giderebilecek önemli veri kaynağıdır. Bu veri kaynağından elde edilen verileri kıyaslama analizi ile yorumlayarak COVID-19 salgını dönemini en hafif zararlarla ve en kısa sürede atlatabilmek uygulanması gereken önemli kararlardandır.

SONUÇ

Biyomedikal arama motorlarının yani yazılım otomasyonlarının yeni bilgi ve verilere ulaşmak ve bilgilerin içinden en iyi bilgileri seçmek ve onları insanın faydasına sunmak için gerekli desteği verdiği söylenebilmektedir. Kapsamlı veri toplamada yeterli zamanın olmadığı ve insan gücünün yetersiz

kaldığı bu COVID-19 salgın döneminde; kıyaslamada kullanılan arama motoru yöntemi oldukça yaygındır. Çok sayıda sağlık kuruluşuna özellikle yeni gelişen COVID-19 salgın sürecinde yeni tedavi ve ilaç geliştirmelerinde yardımcı olabilecek birçok dikkate değer görüşe bu arama motorları yardımıyla ulaşabilmektedir.

Çeşitli araştırmalar neticesinde, 1965 yılında Başkan Lyndon B. Johnson önderliğinde başlayan, biyomedikal arama motorları kıyaslama uygulamaları 50 yıldır ihtiyaç duyulan kaliteli ve uygun fiyatlı sağlık hizmetlerine erişim için sistemini sürekli güncelleyerek ailelerin sağlığını, refahını korumakta ve ulusun ekonomik güvenliğini arttırmaktadır.

Biyomedikal arama motorları veri tabanı verileri kullanılarak yapılan ve yapılmaya devam eden araştırmaların; COVID-19 salgını için çözümler geliştirme sürecini kısaltması ve bu süreçte araştırmacıları etkin sonuçlara ve buluşlara hızlıca ulaştırması beklenmektedir. COVID-19 salgını döneminin başlangıç döneminde Çin’de deneyimlenen ilk vakalardan sonra, klinik kurumlar ve sağlık kuruluşları salgından etkilenen hastaların verilerini ve hastalığa sebep olabilecek etmenleri ve hastalık belirti ve teşhis verilerini biyomedikal veri tabanlarına kaydetmişlerdir. Bu veri tabanı verilerinin kıyaslama analizleri yapılarak elde edilen bulgularının ise tedavinin bilinmediği dönemde doktorların hastaları nasıl tedavi edeceklerine ve onlara nasıl sağlık hizmetleri sunmaları gerektiğine karar verme süreçlerine ışık tuttuğu gözlenmiştir.

Bu dönemde sağlık temsilcilerinin birçoğu en önemli yapılması gerekenin verileri doğru ve eksiksiz toplayarak etkin yorumlanması konusunda ortak görüşe varmıştır. Bu ortak görüş doğrultusunda ise birçok çevrimiçi platformlar açılmış ve biyomedikal arama motorlarının altyapısı geliştirilmiştir. Bununla birlikte, biyomedikal arama motoru veri tabanından yararlanarak yapılan kıyaslama analizi bulgularını yayınlayan güncel araştırmalar, COVID-19 salgın sürecinde hastaların ve hastanın etkileşimde olduğu bireylerin (doğrulanmış hastalar, enfeksiyon şüphesi olan hastalar, karantinaya alınan aile üyeleri ve sağlık çalışanları dahil) psikolojik olarak bu süreçten oldukça olumsuz etkilendiğini savunmaktadır.

Özetle, bu çalışmanın amacı, insanların COVID-19 salgını süreciyle en az olumsuz etkilenecek başa çıkma konusunda geliştirilebilecek çözümlere destek vermektir. Bu amaç doğrultusunda yeni tedavi süreçleri geliştirmeye yönelik yeni araştırmaları, yenilikçi keşifleri ve yeni teorik bakış açılarını teşvik etmektir. İnsanların bu kritik durumla başa çıkma ve bunlara uyum sağlama konusunda bir araya gelip gerçekçi değerlendirmeler yapabildiği tartışma platformlarının oluşturulabilmesi ise ancak COVID-19 salgınının başından bu yana salgınla ilgili kaydedilen bilgilerin bir takım kıyaslama yöntemi gibi bilimsel yöntemlerle analiz edilerek yorumlanmasıyla mümkündür. Yeni ve etkin tedaviler, yenilikçi ilaç ve makineler geliştirme gibi çözümlerle, salgının yayılma riskini azaltmak, insan hayatına olumsuz etkisini önlemek mümkündür. Bu yeni araştırmalar ve yenilikçi yaklaşımlar ise ancak bilgiye ulaşmak ve bilginin doğru değerlendirilmesi hayata geçirilebilmektedir. Biyomedikal veri tabanı verilerinin kıyaslama yöntemi ile değerlendirilerek salgınla ilgili yapılacak yeni araştırmalara kanıta dayalı strateji önerileriyle katkı sağlaması; hükümetlere, ekonomilere ve en çok da sağlık sektörü temsilcilerine kamu ve klinik müdahale sistemlerini sürece uygun olarak iyileştirip hastalara doğru tedavi sunmalarına imkan sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Adams, J. G., & Walls, R. M. (2020). Supporting the health care workforce during the COVID-19 global epidemic. *Jama*, 323(15), 1439-1440.
- Adler-Milstein, J., Ronchi, E., Cohen, G. R., Winn, L. A. P., & Jha, A. K. (2014). Benchmarking health IT among OECD countries: better data for better policy. *Journal of the American Medical Informatics Association*, 21(1), 111-116.
- Anand, G., & Kodali, R. (2008). Benchmarking the benchmarking models. *Benchmarking: An international journal*.
- Andersen, B., & Pettersen, P. G. (1995). *Benchmarking handbook*. Springer Science & Business Media.
- Arrowsmith, J., Sisson, K., & Marginson, P. (2004). What can 'benchmarking' offer the open method of co-ordination?. *Journal of European public policy*, 11(2), 311-328.
- Balm, G. J. (1996). Benchmarking and gap analysis: what is the next milestone?. *Benchmarking for Quality Management & Technology*.
- Berwick, D. M. (2003). Disseminating innovations in health care. *Jama*, 289(15), 1969-1975.
- Berwick, D. M., & Hackbarth, A. D. (2012). Eliminating waste in US health care. *Jama*, 307(14), 1513-1516.
- Bienia, C., & Li, K. (2011). *Benchmarking modern multiprocessors* (p. AAI3445564). Princeton, NJ: Princeton University.
- Brandt, N. J., Cooke, C. E., Sharma, K., Chou, J., Carden, M. J., Kumbera, P., & Pellegrin, K. (2019). Findings from A National Survey Of Medicare Beneficiary Perspectives On The Medicare Part D Medication Therapy Management Standardized Format. *Journal Of Managed Care & Specialty Pharmacy*, 25(3), 366-391.
- Carpinetti, L. C., & De Melo, A. M. (2002). What to benchmark?. *Benchmarking: An International Journal*.
- Cooper, R. G., Edgett, S. J., & Kleinschmidt, E. J. (2004). Benchmarking best NPD practices-I. *Research-Technology Management*, 47(1), 31-43.
- Daniels, N., Bryant, J., Castano, R. A., Dantes, O. G., Khan, K. S., & Pannarunothai, S. (2000). Benchmarks of fairness for health care reform: a policy tool for developing countries. *Bulletin of the World Health Organization*, 78, 740-750.
- Driggin, E., Madhavan, M. V., Bikdeli, B., Chuich, T., Laracy, J., Biondi-Zoccai, G., ... & Brodie, D. (2020). Cardiovascular Considerations For Patients, Health Care Workers, And Health Systems During The COVID-19 Pandemic. *Journal of the American College of Cardiology*, 75(18), 2352-2371.
- Ettorchi-Tardy, A., Levif, M., & Michel, P. (2012). Benchmarking: a method for continuous quality

improvement in health. *Healthcare policy*, 7(4), e101.

Folsom, D. P., Hawthorne, W., Lindamer, L., Gilmer, T., Bailey, A., Golshan, S., ... & Jeste, D. V. (2005). Prevalence and risk factors for homelessness and utilization of mental health services among 10,340 patients with serious mental illness in a large public mental health system. *American Journal of Psychiatry*, 162(2), 370-376.

Freytag, P. V., & Hollensen, S. (2001). The process of benchmarking, benchlearning and benchaction. *The TQM magazine*.

Fung, W., & Hsieh, D. A. (2004). Hedge fund benchmarks: A risk-based approach. *Financial Analysts Journal*, 60(5), 65-80.

Habibi, R., Burci, G. L., de Campos, T. C., Chirwa, D., Cinà, M., Dagron, S., ... & Negri, S. (2020). Do not violate the International Health Regulations during the COVID-19 outbreak. *The Lancet*, 395(10225), 664-666.

Iacobucci, D. and Nordhielm, C. (2000) *Creative Benchmarking*. Harvard Business Review.

Jackson, N., & Lund, H. (2000). *Benchmarking for Higher Education*. Taylor & Francis, Inc., 7625 Empire Dr., Florence, KY 41042.

Karnes, B. And Staff, P. (2018) *U.S. News and World Report has released its 2017-18 rankings of best hospitals in the country*. 10 Best Hospitals In California: US News And World Report.

Klein, D. J., Elliott, M. N., Haviland, A. M., Saliba, D., Burkhart, Q., Edwards, C., & Zaslavsky, A. M. (2011). Understanding nonresponse to the 2007 Medicare CAHPS survey. *The Gerontologist*, 51(6), 843-855.

Lankford, W. M. (2000). Benchmarking: Understanding the basics. *The Coastal Business Journal*, 1(1), 57-62.

Lescure, F. X., Bouadma, L., Nguyen, D., Parisey, M., Wicky, P. H., Behillil, S., ... & Enouf, V. (2020). Clinical and virological data of the first cases of COVID-19 in Europe: a case series. *The Lancet Infectious Diseases*.

Murphy, J. E. (2000). Using benchmarking data to evaluate and support pharmacy programs in health systems. *American journal of health-system pharmacy*, 57(suppl_2), S28-S31.

Ohinata, Y. (1994). Benchmarking: The Japanese experience. *Long Range Planning*, 27(4), 48-53.

Ozcan, Y. A. (2008). *Health care benchmarking and performance evaluation*. Springer US.

Reeves, J. J., Hollandsworth, H. M., Torriani, F. J., Taplitz, R., Abeles, S., Tai-Seale, M., ... & Longhurst, C. A. (2020). Rapid response to COVID-19: health informatics support for outbreak management in an academic health system. *Journal of the American Medical Informatics Association*.

Rolstadås, A. (Ed.). (2013). *Benchmarking—theory and practice*. Springer.

Spinelli, A., & Pellino, G. (2020). COVID-19 pandemic: perspectives on an unfolding crisis. *Br J Surg*, 10.

Stapenhurst, T. (2009). *The benchmarking book*. Routledge.

Valdes-Perez, R. (2015). *Smart Benchmarking Starts with Knowing Whom to Compare Yourself To*. <https://hbr.org/2015/10/smart-benchmarking-starts-with-knowing-whom-to-compare-yourself-to>

Vorhies, D. W., & Morgan, N. A. (2005). Benchmarking marketing capabilities for sustainable competitive advantage. *Journal of marketing*, 69(1), 80-94.

Wachter, R. M., & Goldman, L. (1996). The emerging role of "hospitalists" in the American health care system. *New England Journal of Medicine*, 335, 514-517.

Zairi, M. (2010). *Benchmarking for best practice*. Routledge.

Kaya, B. (2020). "Uluslararası Sözleşmelerde Mülkilik İlkesi". *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 31-59.

ULUSLARARASI SÖZLEŞMELERDE MÜLKİLİK İLKESİ

The Principle of Territoriality in International Conventions

Burak KAYA¹

ÖZET

Bu çalışmada, uluslararası sözleşmelerde yer verilen mülkilik ilkesi ele alınmıştır. Çalışmanın ilk bölümünde; mülkilik ilkesinin tanımına, mülkilik ilkesinden kaynaklı devletlerarası yetki çatışmalarının nedenlerine, mülkilik ilkesinin ortaya çıkış nedenlerine ve mülkilik ilkesinin uygulama alanına yer verilmiştir. Mülkilik ilkesinin uygulama alanı kısmında; gerçek anlamda ülkenin sınırları çizildikten sonra mülkilik ilkesinin, "gerçek anlamda ülke açısından", uluslararası sözleşmelerdeki varlığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde; mülkilik ilkesinin uygulama alanı, "farazi anlamda ülke açısından" irdelenmiştir. Farazi anlamda ülkenin sınırları çizildikten sonra mülkilik ilkesinin, "farazi anlamda ülke açısından", uluslararası sözleşmelerdeki varlığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonrasında mülkilik ilkesi çerçevesinde, farazi anlamda ülke sayılan münhasır ekonomik bölgede ve kıta sahanlığında devletlerin yargı yetkisine değinilmiştir. Bu bölümün sonunda, "suçun işlendiği yer teorisi" ele alındıktan sonra "non bis in idem" ilkesini hükme bağlayan uluslararası sözleşmelere yer verilmiştir. Sonuç bölümünde; bir suç işlendiğinde, çalışmanın bütününde irdelenen mülkilik ilkesi ve bu ilkeyle ilgili uluslararası sözleşmelerde yer alan madde hükümlerine göre, "hangi yer" yargı yetkisinin "hangi devlete" ait olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Uluslararası sözleşmeler kapsamında bu makalenin amaçları; bir devletin "gerçek ve farazi anlamda" sınırlarını çizmek, bu sınırlar içerisindeki hak ve yetkilerini tespit etmek ve mülkilik ilkesi çerçevesinde yargı yetkisinin hangi devlete ait olduğunu belirlemektir. Bu çalışma, 25 adet uluslararası sözleşmenin mülkilik ilkesi açısından incelenmesiyle oluşmuştur.

Anahtar Kelimeler: Mülkilik İlkesi, Uluslararası Sözleşmeler, Gerçek ve Farazi Anlamda Ülke, Münhasır Ekonomik Bölge, Kıta Sahanelığı, Suçun işlendiği Yer Teorileri, Non Bis In Idem.

ABSTRACT

In this study, the principle of territoriality in international conventions is examined. In the first part of the study; The definition of the principle of territoriality, the causes of interstate powers of authority arising from the principle of territoriality, the reasons for the emergence of the territoriality principle and the application area of the territoriality principle are included. In the application area of the

¹ Öğretim Görevlisi, Şırnak Üniversitesi, Şırnak Meslek Yüksekokulu, sayhanburak@hotmail.com, ORCID ID: 0000-0002-7308-4191.

territoriality principle; After the real borders of the country were drawn, the existence of the principle of territoriality, "in terms of the country in the real sense", was tried to be determined in international conventions. In the second part of the study; The field of application of the principle of territoriality has been examined "in terms of the country in a hypothetical sense. After the boundaries of the country were drawn in the hypothetical sense, the existence of the principle of territoriality, in terms of the country in the hypothetical sense, was tried to be determined. Afterwards, within the framework of the principle of territoriality, the jurisdiction of the states in the exclusive economic zone and the continental shelf, which is regarded as a country in a hypothetical sense, was mentioned. At the end of this section, after discussing the "theory of the place where the crime is committed", international conventions that rule the principle of "non bis in idem" are included. In the conclusion section; When a crime is committed, it is tried to be determined that the "which place" jurisdiction belongs to "which state" according to the territoriality principle examined in the whole study and the provisions of the article in international conventions regarding this principle. The objectives of this article under international agreements are; is to draw the boundaries of a state in a "real and hypothetical sense", to determine its rights and powers within these boundaries and to determine which state belongs to the jurisdiction within the framework of the principle of territoriality. Finally; This study was formed by examining 25 international contracts in terms of territoriality principle.

Keywords: *The Principle of territoriality, International Conventions, Real and Hypothetical Meaning Country, Exclusive Economic Zone, Continental Shelf, Place Theories Where Crime Is Committed, Non Bis In Idem.*

GİRİŞ

Devletlerin münhasır yetki alanlarında yargı yetkisini tesis edebilmesi, egemenlik ilkesinden kaynaklanmaktadır (Hansen, 2008: 6). Ancak devletlerin, bazı alanlarda yargı yetkisi ihdas etmeleri, devletlerarası yetki çatışmasına yol açabilmektedir. Bu çatışma, devletlerin yargı ihdas etme konusunda kendini yetkili görmesi ve devletlerarası sınırlarla ilgilidir.

Bir devletin kara sınırları içerisinde yargı yetkisine sahip olması, egemenlik ilkesinden kaynaklanan en doğal hakkı iken (Stilz, 2009: 186); aynı devletin işgal edilmiş bir toprağında, toprağın alt bölümü ve üzerindeki hava sahasında işlenen suçlarda, yargı yetkisi ihdası tartışmalıdır. Kara parçasının üzerindeki hava sahasından birçok hava aracının geçmesi; karasularından, zararsız geçiş hakkı dahil birçok deniz aracının geçmesi veya karasularının deniz yatağından denizaltı araçlarının geçmesi de egemenlik ilkesinin asıl sınırlar bakımından ihlal edildiğini göstermektedir(Marxsen, 2015: 13). Bunların yanında, karasuları dış hattının başladığı yerden başlayan ve bitişik bölge diye tabir edilen 12 millik alana; bazı gemilerin indirme, boşaltma veya demirleme gibi faaliyetleri sonucu oluşabilecek bazı durumlarda da yargı yetkisi ihdası önemlidir.

Diğer taraftan; bir devletin münhasır ekonomik bölgesinde, o devletin hak ve yetkileri olduğu gibi, diğer devletlerinde hak ve yetkileri vardır. Bir devlet, münhasır ekonomik bölgesinde suni adalar, yapılar ve tesisler kurabilirken; münhasır ekonomik bölgeye kıyısı olan, olmayan, coğrafi bakımdan elverişsiz

veya denizlere hiç kıyısı olmayan devletler bile bu bölgede petrol boruları, kablolar vb. döşeyebilir; veya münhasır ekonomik bölgenin bazı bölümleri açık deniz hükmünde olabilir. Bu durumlarda, devletlerin münhasır ekonomik bölgedeki hak ve yetkileri belirlenmezse, yargı yetkisi açısından devletlerarası çatışmalar yaşanabilir.

Bir devletin kıta sahanlığının üzerindeki deniz yatağı, açık deniz rejimine tabi olabilir. Bu durumda, bir devletin kendi kıta sahanlığı içerisinde (deniz tabanında), suni yapılar kurma veya sondaj faaliyetleri yapma hakkı varken; diğer devletlerin de münhasır ekonomik bölgenin açık deniz bölümlerinde kablo, petrol borusu vb. döşeme hakkı vardır. Ayrıca, kıta sahanlığının üzerindeki deniz yatağının bazı kısımları, açık deniz hükmündeyken; bu açık deniz üzerindeki hava sahasının da hukuki rejimi değişmektedir.

Hava araçlarının veya deniz araçlarının; bir devletin hava sahasından veya karasularından geçerek uluslararası yük ve yolcu taşımacılığı yapması da günümüzde bir zorunluluktur. Bu araçlarla; bir devletin karasularından veya hava sahasından geçerken suç işlenebilme ihtimali olduğu kadar, bu araçların içinde de suç işlenebilme ihtimali vardır. Bu durumda, bir devletin karasularında veya kara parçasının üzerindeki hava sahasında; deniz veya hava araçlarıyla veya bunların içinde suç işlendiğinde, yargı yetkisinin hangi devlete ait olduğunun tespiti gerekir.

Buraya kadar bahsedilen bütün durumlarda; yargı yetkisinden kaynaklı devletlerarası çatışmalar ortaya çıkabileceği gibi, çok önemli bir olay gerçekleştiğinde gerçek anlamda da çatışmalar yaşanabilir. Hem hukuki hem de fiili çatışmaları önlemek için; bir devletin siyasal sınırları içerisinde diğer devletlerin de hak ve yetkilerinin, uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş olması gerekir. Günümüzde; hiç durmadan bir ülkeden başka bir ülkeye uçuş yapan bir uçak, üçüncü bir ülkenin hava sahasından geçmektedir. Deniz taşımacılığında da aynı durum söz konusudur. İşte böyle durumlarda, yetki ilkesinden kaynaklanan çatışmaların önüne geçebilmek için, devletler arasında ikili veya çok taraflı sözleşmeler imzalanmaktadır. Yapılan sözleşmelerle daha önceden belirlenmiş siyasal sınırların haricinde yeni sınırlar belirlenmekte, hem egemen devletin hem de diğer devletlerin, belirlenen sınırlar içerisinde hak ve yetkileri de belirtilmektedir.

Bu çalışmanın ilk bölümünde; mülkilik ilkesinin tanımına, mülkilik ilkesinden kaynaklı devletlerarası yetki çatışmalarının nedenlerine, mülkilik ilkesinin ortaya çıkış nedenlerine ve mülkilik ilkesinin uygulama alanına yer verilmiştir. Mülkilik ilkesinin uygulama alanı kısmında; gerçek anlamda ülkenin sınırları çizildikten sonra mülkilik ilkesinin, “gerçek anlamda ülke açısından” uluslararası sözleşmelerdeki varlığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde; mülkilik ilkesinin uygulama alanı, “farazi anlamda ülke açısından” irdelenmiştir. Farazi anlamda ülkenin sınırları çizildikten sonra mülkilik ilkesinin, “farazi anlamda ülke açısından” uluslararası sözleşmelerdeki varlığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonrasında mülkilik ilkesi çerçevesinde, farazi anlamda ülke sayılan münhasır ekonomik bölgede ve kıta sahanlığında devletlerin yargı yetkisine değinilmiştir. Bu bölümün sonunda, “suçun işlendiği yer teorisi” ele alındıktan sonra “non bis in idem” ilkesini hükme bağlayan uluslararası sözleşmelere yer verilmiştir. Çalışmanın sonuç

bölümünde; bu makalede irdelenen uluslararası sözleşmelerde yer alan bir suç işlendiğinde, mülkilik ilkesi çerçevesinde, yargı yetkisinin hangi devlete ait olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır.

İrdelenen uluslararası sözleşmeler kapsamında bu makalenin amaçları; bir devletin “gerçek ve farazi anlamda” sınırlarını çizmek, bu sınırlar içerisindeki hak ve yetkilerini tespit etmek ve mülkilik ilkesi çerçevesinde yargı yetkisinin hangi devlete ait olduğunu belirlemektir. Bu amaçlar, bazı güncel konuları da açıklığa kavuşturmuştur. Örneğin, bugün Suriye’de; Suriye, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Türkiye, koalisyon güçleri veya çeşitli terör örgütleri (PKK/PYD/YPG) bulunmaktadır. Yine, yakın zamanda Türkiye ve Libya arasında bir mutabakat imzalanmıştır. Böyle güncel konularda, yargı yetkisi açısından devletlerin hak ve yetkilerinin neler olduğu veya yargı yetkisinin hangi devlete ait olduğu; mülkilik ilkesi çerçevesinde, makalenin bütününde ve/veya sonuç kısmında çözümlenmiştir.

1. MÜLKİLİK (ÜLKESELLİK) İLKESİ

Suç işleyen veya suçtan zarar gören kişinin uyruğuna bakılmaksızın fiilin işlendiği devletin ceza yasasının o fiil hakkında uygulanmasını ifade eden ilkeye mülkilik (ülkesellik) ilkesi denir (Tezcan vd., 2014: 80).² Mülkilik ilkesine göre, kişinin suç işlediği ülkenin vatandaşı olup olmaması arasında bir ayırım yoktur. Başka bir deyişle, mülkilik ilkesinde uyrukluğun herhangi bir önemi yoktur. Bu ilkenin temel taşı; kişinin, bir devletin münhasır yetki alanları (siyasi [coğrafya] sınırı) içerisinde suçu işlemesidir (Amann, 2014: 2). Mülkilik ilkesi, mutlak anlamda ele alındığında, bir devletin yetki alanları içerisinde işlenen bir suçun, o devletin adli mercilerince yargılanmasını ifade ederken; aslında bu kavram, bir yönüyle eksik kalmaktadır. Örneğin; bir devletin, ister gerçek anlamda isterse farazi³ anlamda münhasıran yetkili olduğu alanlarında suç işlenmesi, o devletin mülkilik ilkesi çerçevesinde yargı yetkisine girmektedir. Buna karşın, bir devletin egemenliğine yönelik, yurtdışında görevli memurları veya yurtdışında yaşayan vatandaşları tarafından da suç işlenmiş olabilir.

Buna göre; mülkilik ilkesi çerçevesinde, devletler arasında çıkabilecek yetki çatışmasının ortaya çıkış sebepleri şöyle sıralanabilir:

1. Fail, vatandaşı olduğu devletin sınırları dışında suç işlemiş olabilir. Fail, hem uyruğunda olduğu devlet hem de suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanmak istenebilir. Failin, suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanması, mülkilik ilkesiyle bağdaşırken; uyruğunda olduğu devlet tarafından yargılanması, mülkilik ilkesine uygun düşmemektedir. Başka bir deyişle; Uluslararası Ceza Hukuku’na göre, bir devletin kanunlarının vatandaşını takip etmesi kişisel ilkesini ifade eder. Mülkilik ilkesi ve kişisel ilkesinin birlikte uygulanması durumundaysa, devletlerarası yetki çatışması ortaya çıkar. Sonuç olarak; failin yargılanması, uyruğunda olduğu devlete bırakılırsa, bu durum, mutlak anlamda mülkilik ilkesiyle uyumsuzdur. Çünkü fail, her ne kadar devletin vatandaşı olsa da suçu yabancı bir devletin yetki alanı içerisinde işlemiştir.

2. Yurtdışında devlet adına görevli kimselerde suç işlemiş olabilir. Bu durumda fail, her ne kadar bir devlet adına görevli olsa da başka bir devletin yetki alanı içerisinde suç işlemiştir. Mülkilik ilkesi çerçevesinde bu durum irdelendiğinde; fail, uyruğunda olduğu devlette değil, suçu işlediği yerin devleti

² Benzer görüşler için bkz. İçel, s. 143; Koca/Üzülmez, s. 758; Demirbaş, s. 143; Cente/Zafer/Çakmut, s. 152; Artuk/Gökçen/Yenidünya, s. 1043; Hakeri, s. 73.

³ Centel/Zafer/Çakmut, farazi anlamda ülkeyi “Sanal Ülke” olarak adlandırmıştır, s. 155.

tarafından yargılanmalıdır. Fail, uyruğunda olduğu devlet tarafından yargılanırsa, bu durum, mülkîlik ilkesine aykırılık teşkil eder.

3. Suç, bir devletin varlığına veya birliğine yönelik yurtdışında işlenmiştir; hatta suç, yabancı biri tarafından da işlenmiş olabilir. Burada fiil, devlet tüzel kişiliğine yönelik işlendiğinden, her bir devlet böyle suçlarda kendini korumak için failleri yargılamak ve cezalandırmak ister. Ancak, failin yabancı olması ve suçu yurtdışında işlemesi sonucu, mağdur olan devlet, mülkîlik ilkesi çerçevesinde faili yargılayamaz. Buna rağmen her devlet, böyle suçlarda kendini korumak için failleri yargılama ve cezalandırma isteğine sahiptirler. Bunun sonucunda da suçun işlendiği yerin devleti ile mağdur olan devlet arasında yetki çatışması ortaya çıkar.

4. Bazen devletler; soykırım, göçmen kaçakçılığı, çevrenin kirlenmesi vb. uluslararası toplumu ilgilendiren hususlarda da yargılama isteğine sahip olabilirler. Suçun işlendiği yer devleti, mülkîlik ilkesi çerçevesinde yargılama faaliyeti gerçekleştirebilirken; diğer devletlerin de faili yargılama isteği devletler arasında hem hukuki (yetki ilkesi açısından) hem de fiili çatışmalara neden olabilir.

Yukarıda sayılan nedenlerin hepsi de mülkîlik ilkesinin mutlak anlamından kaynaklanır. Bu yönüyle, mülkîlik ilkesinin olumsuz etkisi eleştirilmekte; ilkenin, mükemmel olmaktan uzak olduğu ve cezalandırmada yetersiz kaldığı ileri sürülmektedir. Gerçekten de bir devletin kendi sınırları dışında meydana gelen olaylara seyirci kalmasının bugün artık mümkün olmadığı; çünkü yabancı ülkede işlenen suçun, devletin veya devletin korumakla yükümlü olduğu vatandaşlarının ve hatta diğer devlet vatandaşlarının çıkarlarını zarara uğratabileceği, bu açıdan devletin, yurtdışında işlenen suçlar hakkında da soruşturma ve kovuşturma yapması gerekir (Artuk vd., 2015: 1043).

Sonuç olarak; devletlerin yalnızca ülkelerinde işlenen suçlarla ilgilenmesinden hareket eden katı bir mülkîlik ilkesi uygulamasını, devletlerin iç hukuku yeterli görmemekte ve yurtdışında işlenen suçlar için de kendilerini yetkili kılan ilkelere mevzuatlarında yer vermektedirler. Bu durum uluslararası sözleşmelere de yansımıştır. Bu ilkeler; “kişisellik”, “korunma”, “evrensellik” ve “temsile dayalı yargı yetkisi” ilkeleridir. Bu ilkelerle desteklenen sistemler, “yarı mülkîlik sistemi” olarak adlandırılmaktadır (Tezcan vd., 2014: 81).⁴

1.1. Mülkîlik İlkesinin Ortaya Çıkış Nedenleri

Mülkîlik ilkesi yargılama hukukunun gereklerine en iyi biçimde cevap verir: suçun işlendiği yerde soruşturma yapılması, delillerin toplanması kolay olup, yapılacak masraf daha azdır (Tezcan vd., 2014: 81). Ceza muhakemesi açısından delillerin toplanması kolay olmakla birlikte delillerin incelenmesi de kolaylaşacak ve maddi gerçeğe ulaşma hususu makul bir süreye indirilmekle beraber daha kolay olacaktır (Demirbaş, 2014: 143).

Mümkün olduğu kadar suçun işlendiği, yani kargaşanın meydana geldiği yere yakın bir yerde yargılamanın yapılması orada halkın yatışmasını ve cezanın korkutucu niteliğinin daha etkin bir biçimde duyulmasını

⁴ Benzer görüşler için Bkz. Artuk/Gökçen/Yenidünya, s. 1044; Hakeri, s. 73; İçel, s. 144

sağlayacaktır (Artuk vd., 2015: 1044). Gerçekten de suç, suçun işlendiği yerin devleti açısından infial oluşturabilecek nitelikte olabilir. Bu durumda; suçun işlendiği yerin devleti tarafından yargılama yapılması, gerekli olan cezanın verilmesi ve özellikle mağdur kimselerin gözü önünde muhakeme sürecinin sonuçlanması, mağdurların adalete olan güvenini artıracaktır. Diğer taraftan; yabancı bir failin, suçun işlendiği yerin devleti tarafından değil de vatandaşı olduğu ülkede yargılanması, mağdurun adalete olan inancını kaybetmesine neden olabilir: Failin, uyuşunda olduğu devlette yargılanması sonucunda ya yeterli cezayı alamayacağı ya da hiçbir yaptırımla karşılaşmayacağı düşüncesi oluşabilir. Bu durum, hukuka olan güveni ve inancı kırabilir. Diğer taraftan; mağdurun, devletine olan inancını yitirmesine neden olabilir. Sonuç olarak; failin, suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanması sonucu kamu düzeni yeniden sağlanmış olacaktır (İçel, 2014: 143).

Devlet, sınırları içindeki düzeni sağlamakla yükümlüdür. Devletin koymuş olduğu yasalarına karşı yapılan eylemler, devletin otoritesine bir tecavüz oluşturur. Düzenin sağlanması hususunda devletin, faile yaptırım uygulamak hakkı ve ödevi vardır (Artuk vd., 2015: 1045). Ancak devletler, başka ülkelerde işlenen suçlara da kendi ceza kanunlarını uygularlarsa, devletler arasında sürtüşme ortaya çıkar. Bu sürtüşme yetki çatışmasından kaynaklanır (Demirbaş, 2014: 143). İşte bu durumu ortadan kaldıran ilke, mülkilik ilkesidir. Çünkü her devlet, kendi egemenlik alanı içerisinde yargılamasını yaparsa, devletlerin yetki çatışması hususunda aralarında herhangi bir sürtüşme olmaz.

Mülkilik ilkesi; muhakemenin sürecinin hızlı işlemesi, delillerin daha çabuk ulaşılabilir olması, delillerin ayrıntılı olarak incelenmesi ve makul sürede yargılanma gibi nedenlerden dolayı yetki çatışmasını önlemesi bakımından çok önemli bir ilkedir. Ancak buna rağmen bir devletin vatandaşının uyuşunda olmadığı bir devlette veya tüm insanlığı ilgilendiren bir suç işlemesi gibi durumlarda da yetersiz kalmaktadır.

1.2. Mülkilik İlkesinin Uygulama Alanı

1.2.1. Gerçek Anlamda Ülke

Bu bölümde; gerçek anlamda bir devletin sınırları çizildikten sonra mülkilik ilkesinin uluslararası sözleşmelerdeki varlığı tespit edilecektir. Bir devletin kara ülkesi, kara parçasından oluşan ana ülkesini ve varsa adalarını kapsamaktadır. Kara ülkesi, üzerinde bulunan göl, akarsu gibi içsuları da kapsamaktadır. Bir devletin kara ülkesi yalnızca kara parçasının yüzeyi ile de sınırlı değildir. Kara ülkesi yer altında da sürmektedir (Pazarcı, 2013: 11). Bir devletin kara parçasının üzerindeki hava sahası ve karasuları da gerçek anlamda ülke kapsamına girmektedir (Varghese, 1985: 437). Ancak karasularının uluslararası sözleşmelerde belirlenmiş bazı sınırlamaları vardır. Dolayısıyla bir devletin kıyısından uzanan deniz alanının tümüyle sadece o devlete ait olduğu söylenemez.

Mülkilik ilkesine en açık biçimde hükme bağlayan sözleşme, 1933 yılında imzalanan ve 1934 yılında yürürlüğe giren, Devletlerin Haklarına ve Görevlerine İlişkin Montevideo Sözleşmesi'dir. Sözleşmeye göre, devletlerin yargı yetkisi, kendi ulusal toprak sınırları içerisindeki tüm nüfusa uygulanır. Vatandaşlar ve yabancılar, aynı hukukun ve ulusal mercilerin koruması altındadır ve yabancılar, vatandaşların sahip olduklarından başka veya daha genişletilmiş haklar talep edemezler (MVS, m. 9). Devletlerin tanınması

konusunda hükümler içeren Sözleşme (Castellino, 2007: 503), bir devletin tanınmaması durumunda da kendi yargısını yapılandırma yetkisine sahip olduğunu hüküm altına almıştır (Azarkan, 2016: 1063). Dolayısıyla, Sözleşmeye göre bir devlet; “gerçek ülke anlamında” sınırları içerisinde tanınmamış olsa bile, mülkilik ilkesini uygulayabilecektir.

Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi, devletin yetki alanını belirlerken egemenlik ölçütünü kullanmıştır. Sözleşme, bir devletin mülkilik ilkesine göre sınırlarını çizerken; o devletin kara ülkesini ve karasularını egemenlik alanı olduğunu belirtmektedir. Ayrıca kara ülkesinin alt bölümü, hava sahası, karasularının üzerindeki hava sahası ve deniz yatağı bölümü de; Sözleşmeye göre, bir devletin yetki alanı içine girmektedir. Sonuç olarak; Sözleşmeye göre bir devlet, kara ülkesinde yargı yetkisini tesis edebileceği gibi kara ülkesinin iç kısımlarında var olan göl, akarsu vb. bölümlerde, kara ülkesinin üzerinde bulunan hava sahasında, kara ülkesinin altında kalan bölümde, karasularında ve karasularının üzerinde bulunan hava sahası ile deniz yatağında da yargı yetkisini tesis edebilir. Bu alanlarda suç işlendiğinde, ilgili devletin yargı organları tarafından soruşturma, kovuşturma ve cezanın infazı gerçekleştirilebilir.

Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri⁵: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi de bir devletin egemenlik alanını belirlerken; kara ülkesini, karasularını, kara ülkesinin altını ve üstündeki hava sahasını, karasularının üzerindeki hava sahası ile deniz yatağını baz almaktadır. Dolayısıyla bu Sözleşmeye göre de bir devlet Sözleşmenin belirttiği sınırlar içerisinde yargı yetkisini tesis edebilecektir. Ancak yargı yetkisi tesis edilirken sözleşmelere taraf devletlerin dikkat etmesi gereken husus ise uluslararası sözleşmeler mülkilik kapsamında devletin yetki alanına müdahale edebilir mi?

Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi ve Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi; bir devletin egemenlik haklarını sınırlandırmaktadır. Nitekim, Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi; egemenlik ilkesi, Sözleşmenin hükümlerine ve milletlerarası hukukun diğer kurallarına tabi şekilde kullanılır (CDHS:KBBS, m. 2) hükmüne yer vererek, yargı yetkisi üzerinde olmasa da Sözleşmeye taraf devletin kara ülkesini, kara ülkesinin alt kısmı ile üzerindeki hava bölümünü, karasuları ve karasularının üzerindeki hava bölümü ile deniz yatağı kısmının nasıl kullanılacağına ve buraların sınırlarına dair sınırlamalar getirmektedir. Dolayısıyla bu durum devletin yargı yetkisini sınırlamamakla birlikte mülkilik ilkesini sınırlayabilmektedir.

Örneğin, Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi; karasuları sınırını, karasularının dış sınırını, körfezin sınırlarını, liman tesislerini; gemilerin (savaş gemisi hariç) yükleme, boşaltma işlemlerini karasuların dış sınırında yapması hususunu, adalarla ilgili sınırları, iki devletin aynı kıyıya olan uzaklıkları sorununu, zararsız geçiş hakkını, ticaret ve savaş gemilerine uygulanacak kuralları, savaş gemilerinin dışında kalan devlet gemilerine uygulanacak kuralları ve bitişik

⁵ Karasuları, Bitişik Bölge ve Açık Denize ilişkin modern anlamda sayılan ilk sözleşmelerdir. Bkz. Bing Bing Jia (2014), “The Principle of the Domination of the Land over the Sea: A Historical Perspective on the Adaptability of the Law of the Sea to New Challenges”, German Yearbook of International Law, Cilt: 57, s. 6. Ancak tarihsel açıdan bakıldığında uluslararası su hukukunun başlangıcı, 1815 Viyana Kongresi Yasası'nın kabulüyle başlar. Kongre sonrasında Fransa, Almanya, Belçika ve Hollanda arasında 1868 yılında imzalanan “Mannheim Sözleşmesi” de su ile ilgili imzalanan en önemli çoktarafli sözleşmelerden biridir. 20.04.1921 yılında Barselona Sözleşmesi de seyrü seferle ilgilidir. Bkz. Muhammad Mizanur Rahaman (2009), “Principles of international water law: creating effective transboundary water resources management”, Int. J. Sustainable Society, Cilt: 1, s. 213.

bölge kurallarını ihdas etmiştir. Dolayısıyla, bu Sözleşmeye taraf olan devletler, bu kurallar dahilinde mülklik ilkesini uygulayabileceklerdir.

Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesiyle, bir devletin egemenlik alanı içerisinde bulunan bütün haklarını sınırlandırmamaktadır. Bir devletin sadece karasuları üzerindeki egemenlik yetkilerini sınırlandırmaktadır. Başka bir deyişle; kara ülkesi ve bu kara ülkesinin alt kısmı ile üzerindeki hava sahası, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'yle sınırlandırılmamaktadır. Diğer taraftan, karasularıyla bağlantılı her durum Sözleşme kapsamına girmektedir. Örneğin, karasularına dökülen akarsu ağzları veya karasularının dış hattının ilerisine demirleyen yükleme ve boşaltma işlemlerini yapan veya demirleyen gemiler gibi.

Devletlerin mülklik ilkesinden kaynaklı yetkilerini kullanabilmeleri için öncelikle bahsedilen kara ülkesi ile alt kısmı ve üzerindeki hava sahası, karasuları ile hava bölümü ve deniz yatağı kısmının sınırlarının bilinmesi gerekir.

Devletler, karasal anlamda sınır çizgilerini belirlerken değişik iki yöntemden yararlanmaktadırlar: Karasal sınır çizgisi daha önceden farklı amaçlarla belirlenmiş bir sınır olarak belirlenebilir veya yeni bir sınır çizgisi saptanabilir. Yeni bir sınır çizgisi belirlenirken de enlem ve boylam gibi yapay öğelerden faydalanılabilirken; dağ, göl, akarsu gibi doğal öğelerden de faydalanılabilir. Sınırların saptanması devletlerarası anlaşmalar ile belirlenebileceği gibi uluslararası yargı veya hakemlik organlarınca da belirlenebilir. Her iki durumda da enlem ve boylam belirlenmekte ve anlaşma metnine varılan kararlar işlenmektedir. Anlaşma yürürlüğe girdikten sonra anlaşma metninde yer alan hükme göre yer üzerinde işaretleme yapılmaktadır (Pazarcı, 2015: 237). İşte bahsedilen kara parçası ve alt kısmı ile üzerindeki hava sahası, o devletin sınırları olmakla birlikte, diğer devletlerin sınırından da ayırt edilebilen bir yer haline gelmektedir. Belirlenen sınırlar dahilinde kalan akarsu, göl, dağ vb. unsurlar da bir devletin tasarruf edebileceği yetkisini kullanabileceği alanlar içerisine girmektedir. Belirlenen sınırlar içerisinde herhangi bir kimsenin suç işlemesi halinde, devletin yargı organları, kendi kara parçasında işlenen suçtan dolayı faili yargılayabilir.

Bir devletin denize kıyısı varsa bu durumda iç sular ve karasuları da gerçek anlamda ülkedir. Yani devlet bu bölümlerde de tam yetkilidir. Ancak, hem Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi hem de Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi; karasuları rejimini de sınırlandırmaktadır. Normal şartlarda karasuları bir devletin tam yetkili olduğu alandır.⁶ Ancak Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'ne göre, bir devletin sahilinin olup olmamasına bakılmaksızın (BMDHS, m. 17) bütün karasulardan zararsız geçiş hakkı vardır ve bir devletin karasularından geçen bir geminin üzerindeki yetkisi, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin 19. maddesiyle sınırlıdır. Başka bir deyişle; devletin, zararsız geçiş hakkı olan gemilerle ilgili mülklik ilkesini uygulayabilmesi için aşağıda belirtilen şartlardan herhangi birisinin gerçekleşmesi gerekmektedir (BMDHS, m. 19):

“a) Sahildar devletin egemenliğine, toprak bütünlüğüne veya siyasi bağımsızlığına karşı tehdide veya kuvvete başvurulması veya Birleşmiş Milletler Antlaşmasında belirtilen uluslararası hukuk ilkelerine aykırı diğer herhangi bir davranışta bulunulması;

⁶ Her devlet karasularının genişliğini tespit etme hakkına sahiptir; bu genişlik işbu Sözleşmeye göre tespit edilen esas hatlardan itibaren 12 deniz milini geçemez(BMDHS, m. 3).

- b) *Herhangi bir tip silahla deneme veya manevralar yapılması;*
- c) *Sahildar devletin savunmasına veya güvenliğine zarar verecek şekilde bilgi toplanması;*
- d) *Sahildar devletin savunmasına veya güvenliğine zarar vermeyi amaçlayan her türlü propagandada bulunulması;*
- e) *Her türlü uçağın uçurulması, güverteye indirilmesi veya gemiye alınması;*
- f) *Her türlü askeri makinaların uçurulması, güverteye indirilmesi veya gemiye alınması;*
- g) *Sahildar devletin gümrük, maliye, sağlık veya muhaceret konularındaki kanun ve kurallarına aykırı bir şekilde mal, para veya kişilerin gemiye alınması veya gemiden çıkartılması;*
- h) *İşbu Sözleşmeye aykırı olarak, bilerek ve isteyerek ağır kirlenmeye sebebiyet veren fiillerde bulunulması;*
- i) *Balık avlama faaliyetlerinde bulunulması;*
- j) *Araştırma veya ölçüm faaliyetlerinde bulunulması;*
- k) *Sahildar devletin herhangi bir haberleşme sisteminin veya diğer herhangi bir deniz teçhizat veya tesisinin işleyişini engelleyecek her türlü faaliyette bulunulması;*
- l) *Geçişle doğrudan ilgisi bulunmayan diğer her çeşit faaliyette bulunulması.”*

Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi de zararsız geçiş hükümlerine yer vermiştir. Buna göre; bir gemi geçiş sırasında karasularında bulunduğu devletin düzenine, egemenliğine ve güvenliğine hanel getirirse veya karasuları bulunan devletin kanunlarında yer alan yabancı balıkçı gemilerin geçişleri sırasında balık avıyla ilgili uyacakları hükümlere aykırı davranmaları (CDHS:KBBS, m. 14) sonucunda ilgili devlet mülklik ilkesi gereği gerekli önlemleri alabilecektir.

Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi ve Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesi; bir devletin kıyısına yönelik sınırları tespit ederken aynı zamanda o devletin egemenlik alanını da belirtmektedir. Bu sözleşmeler; iç sular ve karasularıyla ilgili tespitinin yanı sıra bu alanların üzerindeki hava sahasında devletin egemenlik alanı olduğunu belirtmektedir. Böylece, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi ve Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Karasuları ve Bitişik Bölge Sözleşmesiyle; iç sular, karasuları ve bunların üzerindeki hava sahası ile deniz yatağı sınırları hüküm altına alınmışken; 1944 yılında Şikago’da imzalanan, Milletlerarası Sivil Havacılık Sözleşmesiyle de bir devletin hava sahası sınırları hüküm altına alınmıştır. Sözleşmeye göre; bir devletin ülkesinin üzeri, o devletin hava sahası sayılır ve o devlet havası üzerinde tam yetkilidir. Şikago Sözleşmesi, sadece karasal sınırların üzerinde bulunan hava bölümünü değil; karasuları üzerinde bulunan hava bölümünü de ülke kavramı içerisine katmaktadır. Ayrıca Sözleşme; karasal sınırların dışında, bir devletin mandasında veya himayesinde bulunan bir yer varsa orasını da devletin yetki alanı içinde saymaktadır. Başka bir deyişle; bir devletin ülkesinden maksat, o devletin hakimiyeti, hükümlerliği, himayesi veya mandası altında bulunan arazi ile ona bitişik bulunan kara sularıdır (MSHS, m. 2).

Avrupa Konseyi'nin imzalamış olduğu sözleşmelerin tümünde ise, "akıt devletlerden" bahsedilmekte ve sözleşmenin konusuna göre, her akıt devlet, kendi sınırları içerisinde sözleşmeleri uygulama imkanı bulabilmektedir.

Tedhişçiliğin Önlenmesine Dair Avrupa Sözleşmesi (TÖDAS)'ne göre; fail, terör suçu işlediğinde, akıt devlet tarafından yargılanma hakkına haiz iken, şüphede edilen sanığın kendi ülkesinde bulunması (TÖDAS, m. 6) şartıyla, başka bir devletin (Sözleşmeye taraf devlet) iade talep etmesi durumunda, iade talebi gerçekleşmezse; yani akıt devletlerden biri terör suçlusunu ırk, din, milliyet (TÖDAS, m. 5), siyasi suç veya siyasi suçla bağlantılı bir suç (TÖDAS, m. 2) vb. nedenlerden iade etmezse, yine kendi ülkesinde yargılanabilir.

Avrupa Konseyi Terörizmin Önlenmesi Sözleşmesi (AKTÖS)'ne göre de, terör suçu; akıt devletin, topraklarında işlendiğinde; bayrağını taşıyan bir gemide veya tarafların yasaları uyarınca kayıtlı uçakta işlendiğinde; vatandaşlardan biri tarafından işlendiği zaman, o tarafın toprağı veya vatandaşı hedef alınır veya bu şekilde sonuçlanırsa; o tarafın yurtdışındaki Devlet veya Hükümet tesisleri hedef alınır veya bu şekilde sonuçlanırsa; Sözleşmeye taraf devletler, bir eylemi yapmaya veya yapmaktan imtina etmeye zorlanır veya bu şekilde sonuçlanırsa; Sözleşmeye taraf devletlerin topraklarında, daimi ikamet eden bir vatansız tarafından işlenirse; Sözleşmeye taraf devletlerce işletilen bir uçakta işlenirse (AKTÖS, m.14); ilgili devletler, mülkilik ilkesine dayanarak yargı yetkisi kurabilir.

Avrupa Konseyi Terörizmin Önlenmesi Sözleşmesi'ne göre de "iade et ya da yargıla (AKTÖS, m. 18)" kuralı geçerlidir. Bir devlet, AKTÖS'ün ilgili maddelerine dayanarak (AKTÖS, m. 21) iade talebini reddetmiş olsa dahi terör suçlusunu yargılamak zorundadır. Suç, bir devletin yetki alanı içerisinde işlenmiş olmakla birlikte, diğere akıt devlet (failin kaçtığı devlet), AKTÖS m. 21'de yer alan nedenlerden dolayı faili iade etmediği takdirde, onu yargılamak zorundadır. Burada fail, suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanırsa, mülkilik ilkesi; kaçtığı devlet tarafından yargılanırsa temsile dayalı yargı yetkisi uygulanmış olur.

Hem Tedhişçiliğin Önlenmesine Dair Avrupa Sözleşmesi hem de Avrupa Konseyi Terörizmin Önlenmesi Sözleşmesi'nde; failin cezasız kalmaması için, "iade et ya da yargıla" hükmüne yer verilmiştir. Her iki sözleşmeye göre de fail, ancak suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanırsa, mülkilik ilkesi uygulanmış olur. Ancak *aut dedere aut judicare* (iade et veya yargıla) anlamına gelen latince özdeyiş genellikle uluslararası hukukçular tarafından evrensel yetki ilkesinin bir alt kategorisi (ikincil nitelikte) olarak kabul edilmektedir(Kocaoğlu, 2010: 76). Başka bir deyişle, "iade et ya da yargıla" hükmüne yer veren sözleşmeler de mülkilik ilkesi değil temsile dayalı yargı yetkisi (ikincil yetki ilkesi) ilkesi geçerlidir. Bunun istisnası; failin, suçun işlendiği yer devleti tarafından yargılanmasıdır.

Suç Gelirlerinin Aklanması, Araştırılması, El Konulması, Müsaderesi ve Terörizmin Finansmanına İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi'ne göre de; Sözleşmeye taraf bütün devletler, terörizmin finansmanına ilişkin gerekli tedbirleri kendi sınırları içerisinde alabilecektir (m. 2). Buna göre; terörizmin finansmanına yardım eden veya azmettiren gerçek kişilerle aracılık yapan tüzel kişilere, mülkilik ilkesi

gereği, yaptırım uygulanabilecektir. Gerçek kişiler için yargılama gerçekleştirilebilecekken tüzel kişiler için malvarlığı dondurma, eşya veya kazanç müsaderesine ilişkin hükümler uygulanabilecektir. Bu durum terörizmin finansmanı suçu işleyen kişinin iadesinde de geçerlidir. Eğer suçlunun bulunduğu devlet, ülkesinde bulunan suçlu kişiyi talep eden devlete iade etmeyecekse(m. 28) kendi kanunlarına göre yargılayabilecektir.

Avrupa Konseyi Sanal (Siber) Suçlar Sözleşmesi (AKSSS) de mülklik ilkesine yer vermiştir. Sözleşmeye göre bir devletin sınırları içerisinde “yasadışı erişim (m. 2), yasadışı araya girme (m. 3), verilere müdahale(m. 4), sisteme müdahale (m. 5), cihazları kötüye kullanma (m. 6), bilgisayarla bağlantılı sahtecilik(m. 7), bilgisayarla bağlantılı dolandırıcılık(m. 8), çocuk pornografisiyle bağlantılı suçlar(m. 9), telif hakkı ve bununla bağlantılı hakların ihlaline ilişkin suçlar (m. 10)” hakkında yasama organı tarafından gerekli tedbirler alınabilecektir. Bu kapsamda tüzel kişiler tarafından aracılık yapılması suretiyle bu suçlara ortak olunması durumunda ilgili devletin yasama organı idari, mali ve cezai tedbirler (AKSSS, m. 12/3) alabilecektir.

Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Ceza Hukuku Sözleşmesi'nin birinci bölümü, sözleşmeye taraf devletlerin iç hukuklarında alacakları yasal tedbirlere ilişkindir. İkinci bölümüyse, uluslararası işbirliğine ilişkindir. Sözleşmenin birinci bölümüne göre devlet, mülklik ilkesinden kaynaklı yetkisini kullanabilecek ve gerekli yasal tedbirler alabilecektir (AKYKCH, m. 17).

Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Özel Hukuk Sözleşmesi de ulusal önlemler ve uluslararası işbirliği şeklinde iki kısma ayrılmıştır. Bu sözleşmeye göre, her devlet, yetki alanları dâhilinde yolsuzluktan kaynaklı zararların tazmini için etkili başvuru yollarını kendi ülkesinde tesis edecektir. Ancak Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Özel Hukuk Sözleşmesi, Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Ceza Hukuku Sözleşmesi'nde olduğu gibi ayrıca “yargı yetkisi” bölümüne yer vermemiştir. Buna karşın, bir devlet gerçek ülke bakımından yetki alanları dâhilinde, mülklik ilkesinin bir gereği olarak yolsuzluk sonucu zarar görmüşse; herhangi bir vatandaşının bu zararı tazmin etmesi için gerekli yasal tedbirleri alabilecektir.

Nükleer Maddelerin Fiziksel Korunması Sözleşmesi'ne göre de aşağıda belirtilen suçlar kasten işlenirse, Sözleşme'ye taraf devletlerin her biri kendi mevzuatına göre tedbirler alabilecektir (NMFKS, m. 7):

“a) Nükleer maddenin herhangi bir kişinin sağlığının ciddi bir biçimde bozulmasına, ölümüne ya da mala karşı önemli bir zarar vukuuna yol açan veya bunlara yol açabilecek biçimde kanuni bir yetkiye dayanmaksızın elde edilmesini, bulundurulmasını, kullanılmasını, transferini, değiştirilmesini, atılmasını veya saçılmasını oluşturan bir fiil;

b) Nükleer maddenin çalınması ve gaspı;

c) Nükleer maddenin zimmete geçirilmesi veya hile ile elde edilmesi;

d) Tehdit, kuvvet kullanma veya diğer herhangi bir zorlama yoluyla nükleer madde talebini meydana getiren bir fiil;

e) (i) herhangi bir kişinin ölümüne veya sağlığının ciddi bir biçimde bozulmasına veya mala karşı önemli bir zarara yol açmak için nükleer maddenin kullanılacağına veya;

(ii) Bir gerçek veya tüzel kişiyi Milletlerarası Kuruluşu veya Devleti herhangi bir fiilde bulunmaya ya da bu fiilden kaçınmaya zorlamak için (b) paragrafında belirtilen suçlardan birinin işleneceğine dair tehdit;

f) (a), (b) veya (c) paragraflarında belirtilen suçlardan herhangi birinin işlenmesine teşebbüs ile,

g) (a) dan (f)'ye kadar olan paragraflarda belirtilen suçlardan herhangi birine katılmayı meydana getiren fiil.”

Terörizmin Finansmanının Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşme madde 7/1'e göre de; suç, bir devletin topraklarında işlendiği zaman, o devletin bayrağını taşıyan bir deniz aracında veya suçun işlendiği sırada kendi mevzuatına uygun şekilde kayıtlı bulunan bir hava aracında işlendiğinde veya bir vatandaşı tarafından işlendiğinde, devlet gerekli olan tedbirleri alabilecektir. Yani yargı yetkisi kurabilecektir. Sözleşmenin 7/1-a maddesi, mülkilik ilkesini; 7/1-b maddesiye, farazi anlamda ülkeden kaynaklı mülkilik ilkesini işaret etmektedir.

Rehine Alınmasına Karşı Uluslararası Sözleşmeye göre de; bir devlet, sınırları içerisinde (RAKUS, m. 5) kendisini, uluslararası bir kuruluşu, hakiki veya hükmi bir şahsı veya bir grubu; rehinenin serbest bırakılmasının kesin veya dolaylı bir şartı olarak, herhangi bir şeyi yapmaya veya yapmamaya zorlamak için cebren tutan, hapseden ve öldürmek, yaralamak veya hapsedmeye devam etmekle tehdit eden (RAKUS, m. 1) herhangi bir şahıs için yargı yetkisi kurabilecektir.

Terörist Bombaların Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşmesi'nde geçen suçlar için, Sözleşmeye taraf olan devletler mevzuatlarında gerekli tedbirleri alabileceklerdir. Ayrıca suç devletin kendi topraklarında işlendiğinde (TBÖDUS, m. 6/1-a) de aynı şekilde devletler yargı yetkisini tesis edebilecekler. Avrupa Konseyi Çocukların Cinsel Sömürü ve İstismara Karşı Korunması Sözleşmesi de, çocuklara yönelik cinsel istismar ve sömürüye karşı ulusal her türlü tedbirleri alınmasının zorunluluğunu hükme bağlamıştır. Sözleşmeye taraf devletlerin gerçek anlamda ülke bakımından çocuk yaştaki yani 18 yaşın altında bulunan herkes için cinsel istismar ve sömürüyü engelleyici tedbirlerde alması gerekir. Bu durum mülkilik ilkesinden kaynaklanan ve sözleşmenin vermiş olduğu bir yetkidir. Çünkü sözleşmeye göre sözleşmede geçen suçları işleyen kişi kendi ülkesinde bu suçları işlerse veya bu suçları işleyen kişinin daimi ikamet adresi o ülkede ise o devlet sözleşmeye dayanarak yargı yetkisini tesis edebilecektir.

Birleşmiş Milletler Çocuk Hakları Sözleşmesi de egemenlikten kaynağını alan mülkilik ilkesine yer vermektedir. Sözleşmeye göre, sözleşmede geçen hükümleri, sözleşmeye taraf devletler tarafından kabul edilmesi zorunludur. Hiçbir çocuk sadece anne veya babasından dolayı, vasisinden, ailesinin diğer üyelerinden dolayı veya aile üyelerinin inançları, faaliyetleri vb. (BMÇHS, m. 2) durumlarından dolayı ayrımcılığa tabi tutulamayacağı gibi herhangi bir cezai yaptırıma da uğratılmayacaktır. Sözleşmeye taraf devlet böyle durumlar için gerekli yasal tedbirleri alacaktır.

Birleşmiş Milletler Yolsuzlukla Mücadele Sözleşmesi, yolsuzlukla ilgili hükümlere yer verirken bu yönde suç işleyenler için; bir devlet, zarara uğramış olsa da olmasa da, yine de soruşturma, kovuşturma, suç gelirlerine el koyma, müsadere vb. konularda gerekli yetkilere sahiptir. Hatta Sözleşmenin 5. maddesinde, sözleşmeye taraf olan her devlet için alınması gereken önlemler açısından önleyici politika ve uygulamalara yer verilmiştir. Sözleşmenin bu hükümleri, mülkilik ilkesinden kaynaklı olsa da bu durumu pekiştirmek amacıyla sözleşmeye ayrıca egemenliğin korunmasına dair hükümler konulmuştur. Buna göre; sözleşmeye taraf herhangi bir devlet, diğer devletin yetki alanı içerisinde yargı yetkisini kullanamayacağı gibi yine diğer devletin içindeki kamu makamlarının işlevlerini de icra etmeye yetkili değildir.

Diplomatik Temsilciler de Dahil olmak üzere Uluslararası Korunmaya Sahip Kişilere Karşı İşlenen Suçların Önlenmesi ve Cezalandırılmasına Dair Sözleşmesi'ne taraf devletler, Sözleşme'de geçen suçları iç hukuklarında ihdas edeceklerdir. Ayrıca suç, devletin kendi topraklarında işlendiğinde(m. 3/1-a) de aynı şekilde yargı yetkisini tesis edebilecekler.

Denizde Seyir Güvenliğine Karşı Yasadışı Eylemlerin Önlenmesine Dair Sözleşme m. 6, Kıta Sahaneliğinde Bulunan Sabit Platformların Güvenliğine Karşı Yasadışı Eylemlerin Önlenmesine Dair Protokol m. 3, Terörizmin Finansmanının Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşme m. 7/1-b, Rehine Alınmasına Karşı Uluslararası Sözleşme m. 5/1, Terörist Bombaların Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşmesi m. 4-5-6, Diplomatik Temsilciler de Dahil olmak üzere Uluslararası Korunmaya Sahip Kişilere Karşı İşlenen Suçların Önlenmesi ve Cezalandırılmasına Dair Sözleşme m. 3/1-a sözleşmelerinde mülkilik ilkesine yer verildiği gibi farazi anlamda ülkeye de yer verilmiştir. Farazi anlamda ülkenin uluslararası sözleşmelerdeki varlığı bir sonraki başlıkta ele alınacaktır.

1.2.2. Farazi Anlamda Ülke

Bir devletin; kara, hava ve karasuları sınırları içerisinde işlenen suçlardan dolayı yargılama yetkisine sahip olması mülkilik ilkesinin bir gereğidir. Çünkü bahsedilen sınırlar, bir devletin gerçek sınırlarıdır yani gerçek anlamda ülkeyi ifade eder. Ancak suç, her zaman bir devletin sınırları içerisinde gerçekleşmeyebilir. Aynı devletin bayrağını taşıyan ticaret gemisinde (Perkins, 1971: 1168) veya sivil hava aracında da suç işlenebilir. Ayrıca aynı devletin, deniz ve hava savaş araçlarında da gerçekleşebilir.

Bir devletin bayrağını taşıyan sivil deniz ve hava aracıyla; deniz ve hava savaş araçlarının içerisinde veya bu araçlarla da suç işlenebilir. Bir devlete ait sivil veya savaş deniz ile hava araçları içerisinde veya bu araçlarca işlenen suçlar; diğer bir devletin kıyısından geçiş yaparken, yani diğer bir devletin karasuları içerisindeyken, işlenmiş olabileceği gibi; açık denizlerde, başka bir devlete ait kıta sahanlığı içerisinde, münhasır ekonomik bölgesinde veya iç sularında da işlenmiş olabilir.

Bütün bu durumlarda işlenebilecek suçlardan dolayı devletler arasında yetki çatışması da çıkabilir. Dolayısıyla; bu araçların hangi devlete ait olduğu, suçun işlendiği yerde hangi devletin yetkili olduğu ve uluslararası sözleşmelerin konuya bakış açısının ne olduğunun tespiti gerekir. Aksi takdirde; hukuki çatışmalar yaşanabileceği gibi gerçek anlamda da savaşlar çıkabilir. Devletlerin veya uluslararası örgütlerin hazırladığı uluslararası sözleşmelerde belirtilen sınırların tespiti, hem hukuki hem de fiili çatışmayı önleyecektir.

1.2.2.1. Bayrak İlkesi

Farazi anlamda ülke; bir devletin bayrağını taşıyan sivil deniz ve hava araçları ile deniz ve hava savaş araçları, münhasır ekonomik bölgesi, kıta sahanlığı; açık denizler ile hava bölümü ve yatağı, askeri olarak işgal altında bulunan yerleri kapsar ve suçun bu alanlarda işlenmesi halinde tıpkı “gerçek ülkede işlenmiş gibi” cezalandırılması gerekir (Yenidünya, 2015: 30). Tanımda belirtilen kavramları, uluslararası sözleşmelerdeki varlığıyla birlikte ele almak gerekir. Çünkü; (aşağıda ayrıntılı ifade edileceği üzere) bir devletin sivil veya savaş deniz (Perkins: 1971: 1168) ile hava araçlarının açık denizde suç işlemesi veya bu araçlarda suç işlenmesi durumunda uygulanacak hukuk farklı; aynı devletin sivil veya savaş deniz ile hava araçlarının başka bir devletin hava sahasında, karasularında suç işlemesi veya bu araçlarda suç işlenmesi durumunda uygulanacak hukuk farklıdır. Çünkü; hem her iki durumda farklı devletlerin yetkisi söz konusu hem de uluslararası sözleşmeler bu gibi durumlar için farklı madde hükümleri ihdas etmiştir. Buna göre; hangi devletin, hangi alanlarda yetkili olduğunun tespiti gerekir.

Bir devletin iç sularını, karasularını ve münhasır ekonomik bölgesini kapsamayan bütün denizler açık deniz olarak tanımlanabilir. 1958 tarihli Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmesi: Açık Deniz Sözleşmesi'nin birinci maddesinde yapılan tanımlama da böyledir. Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi ise açık deniz tanımı yapmamakta ancak sözleşmenin VII. kısmının kapsamını belirtmektedir. Buna göre Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin VII. kısmı iç sular, karasuları, takımada suları ve münhasır ekonomik bölgenin dışında kalan tüm sulara uygulanacaktır (BMDHS, m. 86).

Bir devletin kara parçasında, kara parçasının alt bölümünde ve üzerindeki hava sahasında, iç sularında; zararsız geçiş hakkı hariç olmak üzere, karasularında ve karasularının üzerindeki hava sahasında, karasularının deniz yatağında ve deniz yatağının altında bulunan toprağın alt bölümünde tam yetkili olduğu ve yargı yetkisi tesis edebileceği hususu uluslararası sözleşmelerde tartışmasızdır. Ancak açık denizlerde, deniz yatağının alt bölümü veya hava bölümünde işlenen suçlara ilişkin yargı yetkisi mülkiyet ilkesi kapsamında değerlendirilemez. Bu alanlarda işlenen suçlarda yargı yetkisi sorununu çözmek için, Uluslararası Hukuk'ta, bayrak ilkesi kuralları kullanılmaktadır. Bayrak ilkesi, her devletin kendi ulusal yetkileri altında bulunan gemiler üzerinde açık denizde de yetkili olmasını (Pazarcı, 2015: 290) ifade eder. Yani, açık deniz üzerinde bulunan hava bölümü ile deniz yatağında; hangi devletin bayrağını taşıyan deniz aracı içerisinde veya bu deniz aracıyla suç işlenmişse artık o devletin yargı tesis etme yetkisi vardır. O halde açık denizin dışında, zararsız geçiş hakkı da ihlal edilmek şartıyla, herhangi bir devletin iç sularında, karasularında veya kara parçası üzerinde suç işlenirse yargı yetkisi mülkiyet ilkesi gereği bu sınırlara sahip olan devlete aitken; açık denizlerde, açık denizlerin hava bölümü ve deniz yatağı ile altındaki topraklarda işlenen suçlarda yargı yetkisi “farazi anlamda ülke bakımından” hangi devletin bayrağı taşıyorsa, o devlete aittir.

Açık denizlerin serbestliği ilkesi, uluslararası sözleşmelerde diğer devletlerin haklarına riayet etme koşuluyla yer almıştır: Seyrüsefer serbestliği, balıkçılık serbestliği, deniz altına kablo ve boru döşeme serbestliği, açık deniz üzerinden uçuş serbestliği (CDHS: ADS, m. 2) ve yapay adalar inşası ve bilimsel araştırmalar yapabilmek (BMDHS, m. 87) gibi (Misili, 2014: 186). Sözleşmelerde geçen faaliyetler yapıldığı sırada ve ayrıca açık denizde işlenen suçlar için; Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Açık

Deniz Sözleşmesi ve Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi, geminin bayrağı hangi ülkeye ait ise yargı yetkisinin de o devlete ait olduğunu hükme bağlamıştır. Sözleşmelere göre, her gemi bir adet bayrak taşıyacak aksi durumda tabiiyetsiz gemi muamelesi görecektir (CDHS: ADS, m. 6; BMDHS, m. 92). Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Açık Deniz Sözleşmesi'ne göre, harp gemileri; Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'ne göre, ticari nitelikte olmayan kamu hizmetinde kullanılan gemiler de "kesinlikle" bayrağını taşıdığı devletin yargı yetkisine tabidir. Ayrıca, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi, cezai yargı yetkisini de hükme bağlamıştır. Buna göre; açık denizde, kaptanın veya gemi hizmetindeki diğer herhangi bir kişinin ceza veya disiplin sorumluluğunu intaç ettiren bir çatma halinde veya deniz seyrüseferine ilişkin diğer herhangi bir olayda, bu kişiler hakkında ceza veya disiplin kovuşturması, ancak ya geminin bayrağını taşıdığı devletin veya bu kişilerin tabiiyetinde buldukları devletin adli veya idari makamları nezdinde açılabilir. Bayrak devleti yetkilileri dışında hiçbir makam tarafından soruşturma amacıyla da olsa, gemiye el konulması veya geminin seferden alıkonulması emredilmeyecektir (BMDHS, m. 97).

Uluslararası sözleşmelerde var olan hükümlerle; açık denizlerde, deniz araçları içinde veya bu deniz araçlarıyla işlenen suçlarda, yargı yetkisinin bayrak devletine ait olduğu tespit edilmiştir. Bir devletin karasuları içerisinde suç işledikten sonra bir geminin açık denizlere kaçması sonucunda; o gemiyle işlenen suç veya gemide işlenen suçtan dolayı, karasuları sınırına ait devletin, kaçan gemiyi açık denizde yakalama ve yargılama yetkisi var mıdır?

Bu konuda, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi; sahildevletinin yetkili makamları, bu devletin kanunlarına ve kurallarına aykırı hareket ettiğine ilişkin yeterli kaniya sahip oldukları takdirde bir yabancı geminin izlenmesine girişebilirler (BMDHS, m. 111), hükmüne yer vererek bir devletin iç sularında, karasularında, takımda sularında veya bitişik bölgesinde işlenen suçlar için izleme hakkı tanımaktadır.

İzleme hakkının kullanılabilmesi için; suçu işleyen yabancı geminin, suçu işlediği deniz alanındayken görülebilir ya da işitilebilir bir biçimde ve uzaklıktan dur emrinin verilmesi gerekmektedir. Ayrıca, izlemenin kesintisiz yerine getirilmesi gerekmektedir (Pazarıcı, 2015: 291). İzleme hakkı, ancak savaş gemileri veya askeri uçaklar veya açık dış işaretlerle bir kamu hizmetine tahsis edilmiş oldukları ve bu konuda yetkili kılındıkları belli olan, diğer gemiler veya uçaklar tarafından kullanılabilir (CDHS: ADS, m. 23; BMDHS, m. 111/5).

İzleme hakkı; bir devletin, mülklik ilkesi gereği, sınırlarında başlayan ve uluslararası sözleşmelerde yer verildiği üzere açık denize kaçan gemilerle ilgilidir. Bu durumda deniz araçlarının içinde veya bu deniz araçlarıyla bir devletin egemenlik alanı içerisinde suç işlenmesi ve hiçbir devletin egemenlik alanı olmayan açık denizlere kaçılması durumunda, farazi anlamda ülkeden bahsedilemez. Çünkü suç, bir devletin sınırları içerisinde gerçekleşmiştir. Dolayısıyla; suçun işlendiği yer devleti, mülklik ilkesi gereği, suçu işleyenleri takip etmekte ve cezai yargı yetkisini kullanmaktadır. Uluslararası sözleşmelerde izleme hakkına yer verilmemiş olsaydı farazi anlamda ülke olarak gemi hangi devletin bayrağını taşıyorsa o devlette yargılanacaktı. Bu durumda zarar gören kıyı devleti ile geminin tescil edildiği devlet arasında yetki çatışması çıkabilecekti.

Farazi anlamda ülke açısından, açık denizlerde işlenen suçlar ve bir devletin egemenlik alanında işlenen suç sonrası açık denize doğru kaçan fail(ler)in izlenmesi konularında yargı yetkisinin kime ait olduğu yukarıda tespit edilmiştir. Bunların yanında; açık denizlerde tüm devletleri ilgilendiren suçlar vardır. Bu suçlar uluslararası sözleşmelerde de yer almaktadır. Nitekim Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Açık Deniz Sözleşmesi ve Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nde yer alan bayrak ilkesi ve izleme hakkının dışında; açık denizlerde işlenen bazı suçlara karşı, bütün devletler yetkili kılınmıştır. Ancak bu konu evrensellik ilkesiyle ilintilidir.

Ülke; sadece devletin toprağından oluşmadığı için, mülklik ilkesi de sadece bir devletin kara parçasında işlenen suçlarla sınırlı değildir. Bayrak kuralından dolayı, uluslararası sularda ve bunun üzerindeki uluslararası hava sahasında bulunan deniz ve hava araçları, bayrağını taşıdığı devletin toprağı olarak kabul edilir (Aydın, 2011: 134). Bir ülkenin egemenlik alanı sınırları içerisinde bulunan hava sahasında tam yetkili olması mülklik ilkesinin bir gereğidir. Ancak açık denizlerin üzerindeki hava bölümünde işlenen suçlar için; hangi devletin yetkili olduğu, aynen gemiler için yapılan ayırmda olduğu gibi, hava araçları için de iki biçimde incelenmelidir: Sivil hava araçları veya bunların içinde işlenen suçlarda yargı yetkisi; savaş uçakları veya bunların içinde işlenen suçlarla ilgili yargı yetkisi. Ayrıca öncelikle hava araçlarının diğer devletlerin hava sahasından geçiş hakkı olup olmadığı veya uluslararası sözleşmelerde hükümlerin yer alıp almadığı tespit edilmelidir. Nitekim günümüzde uçaklar sadece bir devletin egemenlik sınırları içerisinde veya açık denizler üzerinden değil birçok ülkenin hava sahasından geçmektedir.

Bir devletin karasularından, gemilerin zararsız geçiş hakkı olduğu gibi, sivil hava araçlarının da bir devletin hava sahasından geçiş hakkı vardır. Zararsız geçiş hakkında olduğu gibi, hava araçlarının da bir devletin hava sahasına girdiklerinde durmadan o hava sahasını geçmeleri gerekmektedir. Şikago'da imzalanan Milletlerarası Sivil Havacılık Sözleşmesine göre; akit devletler, diğer bir akit devletin hava sahasına girebileceğini ve bunun için de önceden izin alınmasına gerek olmadığını (MSHS, m. 5) hükme bağlamıştır. Bazı durumlarda uçaklar durmadan diğer devletin hava sahasından geçemeyebilir. Bu durumlarda uçakların zorunlu inişi gerekmektedir.⁷ Uluslararası sözleşmeler bu konuya ilişkin hükümlere de yer vermiştir.⁸

1963 yılında imzalanan Uçaklarda İşlenen Suçlar ve Diğer Bazı Eylemlere İlişkin Sözleşmesi(Tokyo Sözleşmesi) sivil araçlarda işlenen suçlara karşı alınacak önlemlere ilişkindir. Sözleşme, suç teşkil etmese bile sivil hava araçlarında düzen ve disiplinini bozanları da kişi yönünden kapsam içine almaktadır. Ancak Sözleşme asker, polis veya gümrük hizmetlerinde kullanılan uçaklara uygulanamaz (TS, m. 1/4) hükmüyle, sadece sivil uçaklara uygulanacak bir sözleşme olduğunu hüküm altına almıştır. Sözleşme, açık deniz yüzeyinde veya herhangi bir devletin ülkesi dışındaki bir bölge yüzeyinde işlenen suçlar veya tamamlanan fiillere uygulanır (TS, m. 1/2). Bu suçlar veya fiillere ilişkin yargı yetkisi ise uçağın tescilinin bulunduğu devlete aittir.

⁷ Tokyo Sözleşmesi madde 12- "Herhangi bir Akit Devlet, diğer bir Akit Devletin sicilinde kayıtlı bir uçağın kaptanının, herhangi bir şahsı 8 nci maddenin 1 nci paragrafı uyarınca uçaktan indirmesine müsaade etmek zorundadır."

⁸ Milletlerarası Sivil Havacılık Sözleşmesi madde 5.- "Akid Devletlerden her biri diğer Akid Devletlere ait olup tarifeli milletlerarası servislerde çalışmayan hava nakil vasıtalarının bu konvansiyon ahkâmına riayet şartıyla önceden müsaade alınmasına lüzum kalmaksızın ülkesi dahiline girmek veya ülkesi üzerinden durmadan uçmak ve seyrüseferden gayri maksatlarla iniş yapmak hakkını tanırlar. .Şu kadar ki. ülkesi üzerinden uçulan devletlerin iniş talebinde bulunmak hakkı mahfuzdur. Bununla beraber Akid Devletler uçuş emniyeti mülahazasıyla, muvasalası müşkül olan veya kafi seyrüsefer teshilatı bulunmayan mıntıklar üzerinden uçacak olan hava nakil vasıtalarına muayyen yollar takip etmelerini veya hususi müsaade istihsal eylemelerini talep etmek hakkını muhafaza ederler."

Sivil Havacılığın Güvenliğine Karşı Kanun Dışı Eylemlerin Önlenmesine İlişkin Sözleşmesi de (Montreal Sözleşmesi) sivil havacılığa yöneliktir. Zira Sözleşme; askeri maksatlar ile gümrük ve polis hizmetlerinde kullanılan uçaklara uygulanmayacaktır (MS, m. 4/1). Bu sözleşmeye göre de kişiler Sözleşmede geçen suçları işlediklerinde, sözleşmeye taraf devletler gerekli yargısal yetkilerini kullanabilecektir. Ancak bu yetki, Tokyo Sözleşmesi'nde olduğu gibi uçağın bayrağının bulunduğu devlete yani uçağın tescilli olduğu devlete değil, sözleşmeye taraf devletlerin hepsine verilmiştir. Sözleşmede bazı ayrımlara gidilerek, hangi durumlarda, hangi devletin yargı yetkisinin bulunduğu da belirtilmektedir. Örneğin, Montreal Sözleşmesi ancak uçağın fiili veya programlanmış iniş veya kalkış noktası, uçağın tescil edildiği devletin ülkesi dışındaysa; veya suç, uçağın tescil edildiği devletten başka bir devletin ülkesinde işlenmişse, uygulanacaktır (MS, m. 4/2). Uçakların Kanundışı Yollarla Ele Geçirilmesinin Önlenmesine Dair 16 Aralık 1970 tarihli La Haye Sözleşmesi'nde yukarıda bahsi geçen Montreal Sözleşmesi'nde yer alan hükümlere benzer şekilde yer vermiştir. Dolayısıyla bu iki sözleşmelerde farazi anlamda ülkenin varlığından bahsedilemez. Ancak terör suçlarında olduğu gibi; bir devlet, faili iade etmezse, hem Montreal Sözleşmesi hem de Uçakların Kanundışı Yollarla Ele Geçirilmesinin Önlenmesine Dair 16 Aralık 1970 tarihli La Haye Sözleşmesi'ne göre, faili yargılamak zorundadır. Bu konu, yukarıda belirtildiği üzere, temsile dayalı yargı yetkisiyle ilintilidir.

1958 tarihli Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Açık Deniz Sözleşmesi'nin 2. maddesi ve Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin 87. maddesinde de açık denizlerin üzerinde bulunan hava sahasında, hava araçlarının serbestçe uçabileceğini hükme bağlanmıştır. Buna göre; açık denizde serbestçe uçan bir uçakla suç işlenir veya bu uçak içerisinde suç işlenirse bayrak ilkesi gereği yargı yetkisi, uçak hangi ülkenin bayrağını taşıyorsa, o devlete aittir.

Uluslararası hukukta askeri uçaklar ise, askeri gemilere benzetilerek; askeri uçaklarda veya bu uçaklarla işlenen suçlar hakkında bayrak ilkesi uyarınca, uçağın bayrağını taşıdığı devletin yasasının uygulanacağı kabul edilmiştir (Centel vd., 2014: 158).

Avrupa Konseyi Çocukların Cinsel Sömürü ve İstismara Karşı Korunması Sözleşmesi'ne göre bir kişi, cinsel istismar (m. 18), çocuk fuhşuna ilişkin suçlar (m. 19), çocuk pornografisine ilişkin suçlar (m. 20), bir çocuğun pornografik gösterilere katılımına ilişkin suçlar (m. 21), çocukların suiistimali(m. 22), çocukların cinsel amaçlar için teşviki (m. 23) gibi suçları bir devlette tescili bulunan gemide veya hava aracında işlerse bayrak ilkesi gereği gerekli yasal tedbirleri alabilecek ve yargı yetkisini tesis edebilecektir. Bu suçları işleyen kişinin vatandaş olup olmaması önemli değildir. Önemli olan; suçun, o devlette tescil edilmiş bir gemide veya hava aracında işlenmiş olmasıdır. Ayrıca Sözleşme'de; vatandaşlar tarafından suç işlendiğinde devletin yargı yetkisi kurabileceğini hükme bağlamış olsa da sözleşmede geçen bu husus mülklik ilkesi değil kişiselilik ilkesiyle ilintilidir.

Diplomatik Temsilciler de Dahil olmak üzere Uluslararası Korunmaya Sahip Kişilere Karşı İşlenen Suçların Önlenmesi ve Cezalandırılmasına Dair Sözleşmesi'ne göre; uluslararası korunmaya tabi kişilere yönelik cinayet, kaçırma veya saldırı olursa (m. 2/1-a); uluslararası korunmaya tabi kişilerin resmi mahalline, çalışma mahalline, ikametgahına veya ulaşım araçlarına saldırı olursa (m. 2/1-b);

uluslararası korunmaya tabi kişiler için diğer biçimlerde gerçekleşen bir saldırı olursa (m. 2/3) ve bu suçlar, bir devlette tescilli bulunan gemide veya hava aracında işlenirse bayrak ilkesi gereği o devlet gerekli yasal tedbirleri alabilecek ve yargı yetkisini tesis edebilecektir.

Terörizmin Finansmanının Önlenmesine Dair Uluslararası Sözleşme'ye göre; kişi(ler), Sözleşmede geçen suçları, bir devlette tescil edilmiş bir gemi veya hava aracında işler(ler)se, o devlet farazi anlamda yargı yetkisine sahiptir. Keza Nükleer Fiziksel Maddelerin Korunması Sözleşmesi'ne göre de nükleer maddenin çalınması, gaspı, zimmete geçirilmesi (m. 7) vb. suçların, bir devlete ait tescilli gemide veya hava aracında işlenmesi durumunda da bayrak ilkesi geçerlidir. Rehine alma suçu, bir devlette tescil edilmiş gemi veya hava aracında işlenmişse; Rehine Alınmasına Karşı Uluslararası Sözleşmesine göre, gemi ve hava aracı hangi devletin bayrağını taşıyorsa, o devlet tarafından yargılanabilir.

2. MÜNHASIR EKONOMİK BÖLGEDE İŞLENEN SUÇLARDA YARGI YETKİSİ

Münhasır Ekonomik Bölge (Exclusive Economic Zone), kıyı devletine karasuları esas çizgisinden itibaren 200 deniz mili uzaklığa kadar karasuları dışında kalan su tabakası ile deniz yatağı ve onun toprak altında, münhasır ekonomik haklar ve yetkilerin tanındığı deniz alanını ifade eder (Karataş, 2015: 86).

Münhasır ekonomik bölgede sahildar devletin hakları olduğu kadar diğer devletlerin hakları da vardır. Münhasır ekonomik bölgeden yararlanabilen diğer devletler, sadece denize kıyısı olan devletler değil; aynı zamanda denize kıyısı olmayan ve coğrafi bakımdan elverişsiz devletlerdir. Münhasır ekonomik bölge açısından, bir devlete uluslararası sözleşmelerle hak tanınması, bu bölgenin gerçek anlamda ülke olduğu anlamına gelmemektedir. Bu alanlar farazi anlamda ülkeyi ifade eder.

Sahildar devletin münhasır ekonomik bölge üzerinde; suni adalar, tesisler ve yapılar kurma ve bunları kullanma; denize ilişkin bilimsel araştırma yapma; deniz çevresinin korunması ve muhafazası, deniz yatağı üzerindeki sularda, deniz yataklarında ve bunların toprak altında canlı ve cansız doğal kaynaklarını araştırılması, işletilmesi muhafazası ve yönetimi konuları ile aynı şekilde sudan, akıntılardan ve rüzgarlardan enerji üretimi gibi, bölgenin ekonomik amaçlarla araştırılmasına ve işletilmesine yönelik diğer faaliyetlere (BMDHS, m. 56) hak ve yetkileri vardır. Sahildar devlet kurulan suni ada, tesis veya yapılarda; gümrük, sağlık ve maliye uygulaması yapabileceği gibi etrafında güvenlik önlemleri de alabilir. Ancak bu hak 500 metre (BMDHS, m. 60/5) ile sınırlıdır. Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi, münhasır ekonomik bölge alanında kurulan yapılar üzerinde sahildar devlete münhasır yetki vermektedir. Dolayısıyla münhasır ekonomik bölgede sahildar devlet tarafından kurulan yapıya, tesise veya suni adaya başka bir devlet tarafından zarar verilirse; zarar veren devletin vatandaşı, yapıyı, tesisi veya suni adayı yapan devlet tarafından yargılanır.

Diğer devletlerin münhasır ekonomik bölgede seyrüsefer serbestliği ile uçuş serbestliğinden, denizaltı kabloları ve petrol boruları döşeme serbestliğinden, keza, bu serbestliklerin kullanımına ilişkin olarak; özellikle gemilerin, uçakların ve denizaltı kabloları ve petrol borularının işletilmesinde, denizin uluslararası diğer yasal amaçlarla kullanılması serbestliğinden yararlanma hakkı vardır. Ayrıca Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nde yer alan açık denizlere ilişkin hükümler, uluslararası hukuka

aykırı olmadığı sürece münhasır ekonomik bölgede de uygulanır (BMDHS, m. 58/2). Buna göre; sahildevletinin münhasır ekonomik bölgesinde döşenecek kablolar, petrol borularına vb. ilişkin bir zarar oluşursa yargı yetkisi bu kabloları, petrol borularını döşeyen devletlere aittir. Başka bir deyişle; her devlet, açık denizde olduğu gibi, başka bir devletin münhasır ekonomik bölgesinde bir kablunun veya petrol borusunun döşenmesi veya tamiri sırasında, başka bir kablo veya petrol borusunun kopmasına veya zedelenmesine sebebiyet verirse, bundan doğan tamir masraflarını yüklenmek için, o devletin bu konuyla ilgili kanun ve kuralları kabul edecektir (BMDHS, m. 114). Ancak yukarıda bahsedildiği üzere, savaş gemileri ile ticari amaçlı olmayan ancak bir kamu hizmeti görevinde bulunan gemiler, bundan müstesnadır. Bu gemiler, kesinlikle bayrağını taşıdığı devletin yargı yetkisine tabidir.

Sahildevletinin münhasır ekonomik bölgesine döşenen kablolar, petrol boruları vb. farazi anlamda ülke kapsamına girmektedir. Bu döşenen kablolar, petrol boruları vb. hangi ülkeye aitse yargı yetkisi de, o devlete aittir. Bu durum ile bayrak ilkesinin örtüştüğü dikkatlerden kaçmamalıdır. Fakat devletler; münhasır ekonomik bölgede faaliyet gösterirken, uluslararası kurallara riayet ettiği kadar ve gerektirdiği ölçüde, sahildevletinin kanunlarına da dikkat etmesi gerekir. Şu kadar ki; münhasır ekonomik bölgedeki canlı kaynakların araştırılması, işletilmesi, muhafazası ve yönetimi konularındaki egemen haklarının kullanılmasında sahildevletinin, Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesine uygun olarak kabul ettiği kanunlara ve kurallara riayeti sağlamak için gemiye çıkılması, geminin denetimi, gemiye el konulması ve hakkında dava açılması da dahil olmak üzere, gerekli bütün tedbirleri alabilir. Münhasır ekonomik bölgede balıkçılık konusundaki kanunlara ve kurallara riayetsizlikler hakkında sahildevletinin öngördüğü müeyyideler; ilgili devletler başka türlü kararlaştırmadıkça, hapis cezasını veya diğer bedeni bir cezayı içermeyecektir (BMDHS, m. 73).

Sonuç olarak; sahildevletinin münhasır ekonomik bölgesinde bulunan ve sahildevletine ait olan tesisler, yapılar ve suni adalar, sahildevletinin farazi ülke bakımından münhasır yetkili olduğu alanlardır. Dolayısıyla; yargı yetkisi siyasi sınırlarda, iç sularda veya karasularında olduğu gibi sahildevletine aittir. Sahildevletinin münhasır ekonomik bölgesinde; başka devletlerce döşenen kablo, petrol borusu vb. şeylerde yargı yetkisi, bayrak ilkesinde olduğu gibi bu kabloları döşeyen devlete aittir. Canlı kaynaklara yönelik yargı yetkisi, münhasır ekonomik bölgesi bulunan sahildevletine aittir. Sözleşmelerle sahildevletine verilen yetkiler dışında, o devletin münhasır ekonomik bölgesi açık deniz hükümlerine tabi olduğundan, yukarıda anlatılan yetkilerin dışında bir suç işlendiğinde, yargı yetkisi yine bayrak ilkesine göre belirlenir.

3. KITA SAHANLIĞINDA İŞLENEN SUÇLARDAN YARGI YETKİSİ

Coğrafi bir kavram olan kıta sahanlığı, kara ülkesinin denizin altında süren doğal uzantısını; hukuki olarak ise, karasularının ötesinde başlayıp belirli bir uzaklık ve derinliğe kadar giden deniz tabanı ve toprak altını ifade etmektedir (Balık, 2018: 90). Genel olarak kıta sahanlığı, 200 mil genişlik ilkesinin uygulanmadığı dar denizlerde hakça ilkelere göre sınırlanan, diğer denizlerde 200 mile kadar olan kıyı devletinin doğal kaynaklarının aranması ve işletilmesi ile sınırlı egemenliğine tabi olan alanı ifade eder. Güvenlik, ulaşım ve canlı kaynaklardan yararlanma açısından üzerindeki su kütlesi açık deniz statüsüne tabi bulunabilen, kıtaların kıyı çizgisi ile deniz dibine inen dik meyil arasındaki nispeten yumuşak meyilli doğal uzantısıdır (Acar ve Yılmaz, 2018: 599).

Kıta sahanlığı üzerinde araştırma yapmak ve buradaki doğal kaynakları⁹ çıkarma hakkı sahildar devlete (BMDHS, m. 77) aittir. Ayrıca kıta sahanlığında sondaj faaliyetlerinde bulunulacaksa sahildar devletten izin almak (BMDHS, m. 81) gerekir. Çünkü sondaj faaliyetlere izin verme münhasır yetkisi yine sahildar devlete aittir. Kıyı devletine kıta sahanlığı üzerinde tanınan bu hakların kullanımı kıta sahanlığı üstünde bulunan su alanının ve onun üstünde yer alan hava sahasının rejimini hiçbir biçimde değiştirmemektedir (BMDHS, m. 78). Başka bir deyişle, kıta sahanlığı üzerindeki su alanı açık deniz oluşturuyorsa, açık deniz rejimi bütün koşulları ile geçerliliğini korumaktadır. Eğer kıta sahanlığı üzerinde, kıyı devletine ait bir münhasır ekonomik bölge yer alıyorsa o zaman da bu kavram çerçevesinde söz konusu su alanı üzerinde geçerli olan rejim geçerliliğini korumaktadır (Pazarıcı, 2015: 284).

Sonuç olarak; kıta sahanlığında doğal kaynakları çıkarma, işletme hakkı ile sondaj hakkı sahildar devletin egemenlik hakkı kapsamında sayıldığından (Soto, 1996: 194) bu alanlarda yapılacak işlemler sanki farazi ülkede yapılmış gibi sayılmaktadır. Bu faaliyetlerde yargı yetkisi sahildar devlete aittir. Ancak kıta sahanlığının üzerinde bulunan su bölümü ile üzerindeki hava sahası, buraların rejimine göre değişmektedir. Yukarıda açık deniz ve münhasır ekonomik bölgede geçerli yargı yetkileri incelendiğinden burada tekrar edilmeyecektir. Ancak Kıta Sahanlığında Bulunan Sabit Platformların Güvenliğine Karşı Yasadışı Eylemlerin Önlenmesine Dair Protokol'e göre, sözleşmede geçen suçları¹⁰ işleyen kişi, sahildar devletin vatandaşı ise veya sahildar devletin kıta sahanlığı üzerindeki sabit platformlara karşı suç işlenmişse veya suç bu sabit platformlarda işlenmişse, sahildar devlet kendi yargı yetkisini tesis edebilecektir.

4. SUÇUN İŞLENDİĞİ YERDE YARGI YETKİSİ

Suçun işlendiği yer; suçun maddi unsurlarından, hareket ve neticenin gerçekleştiği yere göre belirlenmektedir (Koca ve Üzülmüş, 2018: 759).¹¹ Bazen suç işlendiğinde hareket ve neticenin sonucu

9 Doğal kaynaklar, deniz yatağı ve toprak altının madensel kaynaklarını ve diğer cansız kaynaklarını ve keza sedanter türden canlı organizmaları; yani hasata elverişli duruma geldikleri zaman, deniz yatağında veya bu yatağın altında ya hareketsiz bulunan veyahut da hareketleri deniz yatağı veya toprak altı ile sürekli temasa bağlı olan organizmaları içerir.

10 Madde 2.1. "Herhangi bir şahıs, kanuna aykırı ve kasıtlı olarak aşağıdaki fiilleri işlerse suç işlemiş olur:

- a. Kuvvet kullanarak veya tehditle veya herhangi bir korkutma şekli ile bir sabit platforma el koyar veya bunun kontrolünü ele geçirirse; veya,
- b. Bir sabit platformda bulunan bir şahsa karşı, bu platformun güvenliğini, tehlikeye sokması muhtemel bir şekilde, şiddet hareketinde bulunursa; veya,
- c. Sabit bir platformu tahrip eder veya bunun güvenliğini tehlikeye sokabilecek şekilde buna zarar verirse; veya,
- d. Sabit bir platformu, tahrip edebilecek veya bunun güvenliğini tehlikeye sokabilecek bir cihaz veya maddeyi herhangi bir surette sabit platforma yerleştirir veya koydurtursa,
- e. (a)'dan (d)'ye kadar belirtilen suçların işlenmesi veya bunlara teşebbüs edilmesi münasebetiyle bir kimseyi öldürür veya yaralarsa,

2. Keza bir şahıs;

- a. 1 inci paragrafta belirtilen suçları işlemeye teşebbüs ederse veya,
- b. Bu nev'i suçlardan birini işleyen kimseyi azmettirir veya başka bir şekilde böyle bir suçu işleyen kimsenin suç ortağı olursa; veya,
- c. Bir şahsı veya tüzel kişiyi belirli bir hareketi yapmaya veya bundan alıkoymaya zorlamak amacıyla millî kanunlarda öngörüldüğü şekilde şartlı veya şartsız olarak 1 inci paragrafta (b) ve (c) bentlerinde yer alan suçları işlemek tehdidinde bulunursa ve bu tehdit sabit platformun güvenliğini tehlikeye düşürebilecek ise, suç işlemiş sayılır."

11 Aynı görüşler için bkz. Tezcan/Erdem/Önok, s. 88; Artuk/Gökçen/Yenidünya, s. 1055; Centel/Zafer/Çakmut, s. 146; Demirbaş, s. 145; Özgenç, s. 811; İçel, s. 147; Hakeri, s. 70.

aynı ülkede gerçekleştiğinden yargı yetkisi açısından bir problem çıkmazken; neticesi harekette ayrılan suçlarda yargı yetkisinin hangi ülkeye ait olduğunun tespiti gerekir. Nitekim neticesi harekete bitişik suçlarda bir başka deyişle ani suçlarda hareket ve netice aynı yerde gerçekleştiği için yargı yetkisi mülkilik ilkesi gereği o devlete ait olacaktır: Örneğin, hakaret, hırsızlık, yaralama gibi suçlar neticesi harekete bitişik suçlardır. Buna karşılık neticesi harekette ayrılabilen suçlarda, bir başka deyişle mesafe suçlarında hareket ve netice başka yerlerde gerçekleşebileceğinden yargı yetkisi açısından suçun işlendiği yerin tespiti gerekir (Hakeri, 2013: 70): Örneğin, Türkiye, İran ve Irak sınırının kesiştiği yerde, Türkiye topraklarından ateş eden failin Irak topraklarındaki mağduru vurması ve yaralanan mağdurun İran'da bir hastanede ölmesi olayında suçun işlendiği yeri belirlemek oldukça sorunludur. Çünkü, burada hareket Türkiye'de, isabet Irak'ta, fakat netice İran'da gerçekleşmiştir (Demirbaş, 2014: 145). Ortaya çıkabilecek sorunların çözümü için doktrinde çeşitli görüşler ortaya koyulmuştur.

Harekete üstünlük veren teoriye göre; suç, failin iradesini açığa vurmasına anlamına gelen hareket unsurunun gerçekleştirildiği yerde işlenmiş sayılır (İçel, 2014: 147). Bu teoriye "bulunulan yer teorisi" de denilmektedir. Hareket teorisi taraftarları, hareket kavramının suçun icra hareketini kapsadığını kabul etmekte, hazırlık hareketlerini de dikkate almamaktadır (Centel vd., 2014: 147). 1932 yılında La Haye'de gerçekleştirilen Uluslararası Karşılaştırmalı Hukuk Kongresi'nde ve 1883'te Münih'te toplanan Milletlerarası Ceza Hukuku Birliği Kongresi'nde ağırlıklı olarak icra hareketinin başladığı yerde kanıtlara ulaşmanın daha kolay olduğu savunulmuştur (İçel, 2014: 147).

Tezcan vd. göreyse; mahiyetine ve tarihi gelişimine bakılırsa, mülkilik prensibinin bir bakıma organik olarak icra hareketinin gerçekleştiği anı esas aldığı kesindir. Neticenin meydana geldiği yer prensibinin göz önüne alınması, yurt dışında işlenen saldırılara karşı kendi menfaatini koruma gereğine bağlıdır (Tezcan, 1984: 113). Yalnızca neticeye göre yetkiyi belirlemek, suç isnadı ilkesine de ters düşer, çünkü sanık suçun icrai hareketini işlerken suçun sonuçlarının nerede meydana geleceğini her zaman kestiremez, sonucun ortaya çıkacağı yer şüpheli kalabilir. Burada önemli olan failin suç işleme yönündeki iradesinin harekete geçmiş olmasıdır. Neticenin ortaya çıkması ise tesadüflere bağlı olabilir. Ayrıca harekete üstünlük tanıyan teoriyi benimseyen Donnedieu de Vabres, Mikliszawski gibi ünlü ceza hukukçuları da vardır (Tezcan vd., 2014: 88). Sonuç olarak harekete üstünlük veren teoriye göre, icra hareketinin yapıldığı devlet, faili yargılama yetkisine sahip olmaktadır.

Neticeye üstünlük veren teoriye göre, suçun neticesinin gerçekleştiği devlet yargılama yetkisine sahiptir. Çünkü hareketin neticelenmesiyle birlikte neticelenen yerde kamu düzeni bozulmuştur. Sonuca üstünlük tanıyan bu görüş, Uluslararası Hukuk Enstitüsünün 1931'de Cambridge'deki toplantısında da kabul edilmiştir. Karma görüşe göre ise, suçun hem hareketin ve hem de sonucun gerçekleştiği yerlerde işlenmiş sayılması gerektiğini kabul etmektedir. Bu görüş çerçevesinde oluşabilecek yargı uyuşmazlıkları, suça ilk el koyan devletin yetkili sayılması suretiyle giderilecektir (İçel, 2014: 147).

Gerçek anlamda ülke açısından suç oluşturan hareketin, A ülkesinin kara parçasında, kara parçasının hava bölümünde, kara parçasının altında; iç sularda, karasularda, karasuların hava bölümü ile deniz yatağında gerçekleşmesi ve neticenin B ülkesinde gerçekleşmesi sonucu; harekete üstünlük veren

teoriye göre, hareket A ülkesinde başladığı için fail o devlette yargılanmalıdır. Neticeye üstünlük veren teoriye göre; sonuç B ülkesinde gerçekleştiğinden, fail, B ülkesinde yargılanmalıdır. Karma teoriye göre; A ve B devletleri arasında ikili bir anlaşma yoksa veya her iki devlet de konuyla ilgili çok taraflı sözleşmeye taraf değillerse, bu durumda suça ilk el koyan ülke yargı yetkisine sahiptir. Devletler; ikili veya çok taraflı sözleşmeye de taraflarsa, çözüm bu sözleşmeye göre yapılacaktır. Farazi anlamda ülke kapsamında da durum aynı şekildedir.

Bu çalışmada ele alınan sözleşmelerden sadece birisinde, fiilin işlendiği yere göre yargı yetkisi hükme bağlanmıştır. Avrupa Konseyi Yolsuzluğa Karşı Ceza Hukuku Sözleşmesi 17. maddesinde; “suçun kısmen veya tamamen bir devletin kendi toprakları üzerinde işlenmesi durumunda”, o devletin, yargı yetkisine sahip olacağı hükme bağlanmıştır. Başka bir deyişle; icrai hareketin veya ihmalin yapıldığı yerdeki devletin yargı yetkisi içerisindedir. Diğer taraftan, hazırlık aşaması veya hareket başka ülkede, netice de başka bir ülkede gerçekleşmiş olsa; Sözleşmeye göre, neticenin gerçekleştiği devlet de yargı yetkisine sahiptir. Ayrıca hazırlık aşaması bir ülkede icrai veya ihmali hareket başka bir ülkede neticede üçüncü bir ülkede gerçekleşmiş olabilir. Sözleşme’nin 17. maddesine göre; üç devlet de yargı yetkisine sahip olduğundan, üç devlette faili yargılamak isteyebilir. Bu durumda, devletler arasında yetki çatışması çıkabilir. Ancak, Sözleşme’nin 27. maddesi bu problemi çözmektedir.

Sözleşme’nin 27. maddesine göre; fail, sözleşmeye taraf hangi devlette yakalanırsa yakalansın, hareketin veya neticenin gerçekleştiği diğer devlet, failin yakalandığı devletten iade talep edebilir. Talep edilen devlet, yargılama konusunda kendini yetkili görüyorsa veya vatandaşı olduğu için faili iade etmiyorsa; failin kovuşturmasını başlatacak ve verilen cezayı iade talebinde bulunan devlete bildirecektir. Ancak, Sözleşmeye taraf devletler arasında yapılan başka bir anlaşma varsa; devletler, o anlaşmaya göre hareket edeceklerdir (AKYKCHS, m. 27).

5. NON BIS IN IDEM İLKESİ VE YARGI YETKİSİ

Non bis in idem ilkesi, “aynı fiilden” dolayı “aynı kişi” hakkında birden çok dava açılmaması veya hüküm verilmemesini ifade eder. Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi, non bis in idem ilkesinin (1) Fiilin aynılığı, (2) Kişinin aynılığı olarak iki unsuru bulunmaktadır (Bockel, 2010: 2).¹² Uluslararası sözleşmelerde non bis in idem ilkesinde değişik hükümler yer almaktadır. Bazı sözleşmelerde, failin aynı fiilinden dolayı, aynı devlette yargılanamayacağı fakat farklı devletlerde yargılanabileceği hükme bağlanırken; bazı sözleşmelerdeyse, farklı devletlerde de yargılanamayacağı hükme bağlanmıştır.

Non bis in idem kuralı ceza yargısının değerlilik otoritesinin bir çeşidi olarak milletlerarası ceza uygulamalarında da söz konusu olmaktadır. 1974 yılında imzalanan Ceza Yargılarının Milletlerarası Değeri Sözleşmesine göre¹³; bir ceza uyuşmazlığı bir ülkede bir ceza yargısı ile sona ermişse, başka

12 Benzeri görüş için bkz. Mustafa Özen (2010), “Non Bis İn İdem (Aynı Fiilden Dolayı İki Kez Yargılama Olmaz) İlkesi”, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt: 14, Sayı: 1, s. 391.

13 Madde 53-1. “Bir Avrupa Ceza yargısına konu olan kişi:

a) Beraat etmişse,

b) Hakkında bir müeyyide hükmolunup da: i) Bu müeyyide tamamen yerine getirilmişse veya yerine getirilmekte ise, ii) Müeyyidenin tamamı veya yerine getirilmemiş kısmı genel veya özel affa uğramışsa, iii) Bu müeyyide zamanaşımı dolayısı ile yerine getirilemiyorsa,

c) Mahkeme suçluluğu tespit edip müeyyideyi tayin etmemişse, aynı eylemden dolayı diğer bir sözleşen Devlette kovuşturulamaz, mahkum edilemez veya hakkındaki müeyyide yerine getirilemez.”

bir devlette aynı suçtan dolayı ve aynı kişi hakkında tekrar soruşturma ve kovuşturma yapılmamalıdır (Özgenç, 2012: 907). Bununla beraber, sözleşen devletler, yargıya yol açan eylem, bu devletlerde kamusal nitelikte bir kişiye, bir kuruma veya bir şeye karşı işlenmişse yahut yargıya konu olan kişi, bu devletlerde kamusal nitelik taşımaktaysa, kendileri kovuşturma istemiş olmadıkça, “ne bis İn idem” sonucunu kabul etmeye mecbur değildir. Ülkesinde suç işlenen yahut kendi kanununa göre işlendiğini kabul eden devletin kendisi kovuşturma istemiş olmadıkça “ne bis in idem” sonucunu kabule mecbur değildir (CYMDKAS, m. 53/2-3).

1988 yılında yürürlüğe giren Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi (Log, 2004: 170) Ek Protokol VII, “Hiç kimse bir devletin ceza yargılaması usulüne ve yasaya uygun olarak kesin bir hükümlerle mahkum edildiği ya da beraat ettiği bir suçtan dolayı aynı devletin yargısal yetkisi altındaki yargılama usulleri çerçevesinde yeniden yargılanamaz veya mahkum edilemez (AİHS Ek Protokol 7, m. 4).” hükmüne yer verirken; faile, “aynı fiilden” dolayı “aynı ülkede” soruşturma veya kovuşturma açılmayacağını ifade etmiştir.

Avrupa Konseyi Ceza Hukuku Komitesi, “non bis in idem” ilkesinin, uluslararası düzeyde düzenlemeye kavuşturulmasını tartışma konusu yapmış ise de, Avrupa Konseyi’ne üye devletlerin ceza hukukundaki farklılıklar böyle bir gelişmeyi engellemiştir. Uluslararası Ceza Hukuku Derneği de, 2000 yılında Budapeşte’de yapılan toplantısında, aynı fiil nedeniyle tek bir ceza kovuşturması yapılmasını, bir insan hakkı olarak kabul edilmesini talep etmiştir (Tezcan vd., 2014: 96).

SONUÇ

Çalışmanın sonuç bölümünde; mülkilik ilkesi açısından, yukarıda irdelenen uluslararası sözleşmelerden elde edilen verilere göre, bir devletin, gerçek ve farazi anlamda yargı yetkisi alanları tespit edilecektir. Mülkilik ilkesi; bir devletin, kişinin uyruğuna bakmaksızın, kendi ülkesinde (mülkünde) suç işleyenleri yargılayıp cezalandırabilme yetkisini ifade eder. Mülkilik ilkesi, 2 farklı alanı kapsamaktadır: Gerçek anlamda ülke ve farazi anlamda ülke. Gerçek anlamda ülke; bir devletin siyasi sınırlarını kapsamaktadır. Bir devletin; karasuları dış hattının ötesinde (karasuları dış hattından itibaren 200 mil) yer alan deniz yüzeyi ve yatağı, münhasır ekonomik bölgesi; karasularının dış hattının ötesinde (karasuları dış hattından itibaren 200 mil) bulunan deniz tabanı ve altı, kıta sahanlığı; açık denizlerde, açık denizlerin altında ve üzerindeki hava sahasında bulunan araçları, farazi anlamda ülkeyi kapsamaktadır.

Gerçek anlamda ülke; bir devletin kara parçasını, kara parçasının altını, kara parçasının üzerindeki hava sahasını, iç sularını, (takım) adalarını ve (sınırları uluslararası sözleşmelerle belirlenmiş) karasularını kapsamaktadır. Sonuç olarak, bu alanlarda yargı yetkisi, sahildevlete aittir.

Bir devletin deniz alanlarında yetkisini belirlemek için, öncelikle sınırları belirleyen kavramların belirttiği alanları tanımlamak gerekir. Bir devletin sahili boyunca girinti ve çıkıntı yoksa en düşük cezir hattının (BMDHS, m. 5) bulunduğu çizgiye normal esas hat denir. Bu devletin sahili girintili ve çıkıntılı ise veya burada adalar varsa, bu durumda, girinti ve çıkıntının bulunduğu alandan itibaren en düşük cezir hattı olarak düz bir çizginin çizilmesiyle düz esas hat (BMDHS, m. 7) belirlenir. Sahil kayalıklısa,

açık denize doğru en düşük cezir hattı (BMDHS, m. 6) iç sular için sınır olarak belirlenir. Bu tanımlarda belirlenen normal esas hat, düz esas hat ve kayalıkların açık denize doğru en düşük cezir hattının karaya kadar olan bölümü iç sular olarak geçmektedir. Adaların ötesinde belirlenen en düşük cezir hattı da iç sular bölümüne dahil edilebilir. Ancak bu durumda, bir devletin karasularından zararsız geçiş hakkı bulunan gemilerin, adalar arasından da zararsız geçiş hakkı bulunmaktadır (BMDHS, m. 8/2).

İç suların bitiş noktası, karasuların ölçülmeye başlandığı çizgidir. İç suların bitiş çizgisinden itibaren 12 mil boyunca bulunan alan, bir devletin karasularını oluşturmaktadır. İç suların bittiği çizgi karasularının başlangıcı, yani karasularının iç hattı sayılır. Sözleşmelere göre, en fazla 12 mil olarak belirlenen karasularının dış hattıysa 12 milin son bulunduğu yerdir. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi; bir gemi karasuları dış hattının hemen dışına demirlerse, yükleme veya boşaltma işlemleri gerçekleştirirse, bu bölüm de karasuları içinde sayılmaktadır. Buraya kadar, karadan denize doğru çizilen alanlar, devletin tam yetkili olduğu alanlardır ve bu alanlarda suç işlendiğinde yargı yetkisi tamamen o devlete aittir. Bahsi geçen alanların hava bölümlerinde, iç sular ve karasuların deniz yatağında da yargı yetkisi yine sahildevlete aittir.

Münhasır ekonomik bölge üzerinde sahildevlet tarafından yapılan suni adalarda, yapılarda vb. yargı yetkisi sahildevlete aittir. Ancak aynı münhasır ekonomik bölgede, diğer devletlere sözleşmelerle verilen hak ve yetkiler sonucunda o devletlere ait; örneğin, döşenmiş kablolarla bir zarar gelirse, yargı yetkisi sahildevletin değil, kabloları döşeyen devlete aittir. Kıta sahanlığında da durum aynıdır. Ancak bir devletin kıta sahanlığında sondaj faaliyeti yapılmak istenirse, o devletin izni gerekir. Çünkü sözleşmelerle, kıta sahanlığındaki sondaj faaliyeti münhasır yetkisi sahildevlete verilmiştir. Kıta sahanlığının, münhasır ekonomik bölgeden diğer bir farkıysa, deniz yüzeyi ve hava bölümüyle ilgilidir. Kıta sahanlığının üzerinde bulunan deniz yüzeyi açık denizse, açık denize ilişkin hükümler; münhasır ekonomik bölgeyse, münhasır ekonomik bölgeye ilişkin hükümler uygulanmalıdır.

Açık denizlerde ve açık denizlerin üzerindeki hava sahasında yargı yetkisi, deniz ve hava araçlarının taşıdığı bayrağa göre değişmektedir. Bir deniz veya hava aracı, hangi ülkenin bayrağını taşıyorsa, yargı yetkisi de o devlete aittir. Deniz savaş araçları ve bir devletin kamu hizmetinde bulunan gemiler için yargı yetkisi kesinlikle bayrağı taşınan devlete aittir. Bu noktada açık deniz veya karasular açısından bir farklılık yoktur. Örneğin; bir savaş gemisi, sahildevletin karasularına girdiğinde, sahildevlet, o gemiyi sadece karasularından çıkarabilme yetkisine sahiptir.

Son olarak bahsedilmesi gereken yetki alanıysa; bir devletin mandası veya himayesi altında bulunan yerlerdir. Örneğin; bugün Suriye topraklarının bir kısmına hakim, birçok devlet bulunmaktadır. Mülkiyet ilkesi açısından bakıldığında, bu devletlerin bulunduğu alanlarda yargı yetkisi, Suriye Devleti'ne aittir. Ancak bu devletler, Suriye topraklarında askeri olarak varlık gösterdiğinden veya diğer siyasi nedenlerden dolayı; Suriye Devleti, bu alanlarda hem hukuki hem de fiili olarak varlık gösterememektedir. Bu durumda, yargı yetkisi hangi devlete aittir? Şikago Sözleşmesi, bu konuya açıklık getirmektedir. Sözleşmeye göre; bir devletin ülkesinden maksat, o devletin hakimiyeti, hükümlerliği, himayesi veya mandası altında bulunan arazi ile ona bitişik bulunan kara sularındır (MSHS, m. 2).

Günümüzde; bir devletin siyasi sınırları belirlenmiş olsa da, uluslararası sözleşmelerle, o devletin siyasi sınırları içerisindeki yetkileri de sınırlandırılmıştır. Örneğin; bir devletin uçağı, hiç durmaksızın ve izin almaksızın başka bir devletin hava sahasından geçebilmektedir. Bir gemi, hiç durmaksızın başka bir devletin karasularından geçebilmektedir. Böyle durumlarda yargı yetkisiyle ilgili ortaya çıkabilecek çatışmalar, uluslararası sözleşmelerle önlenmeye çalışılmıştır. Buna karşın; vatandaş tarafından işlenen suçlar, vatandaşın mağdur olduğu suçlar veya devlet tüzel kişiliğine yönelik suçlarda her devlet, faili kendisi yargılamak isteyecektir. Mülklik ilkesi, böyle durumlarda yetersiz kalmaktadır. Diğer taraftan mülklik ilkesi; kişisellik, evrensellik ve korunma ilkeleriyle (Blakesley, 1982: 1110) bir bütün oluşturmaktadır. Sonuç olarak; mülklik ilkesinin yetersizliğini gidermek için, “yarı mülklik” kapsamında yer alan diğer yetki ilkelerine de yer verilirse, devletler arasında çıkabilecek yetki çatışmaları da önlenmiş olacaktır.

KAYNAKÇA

Acar, Işıl ve Yılmaz, Mutlu (2018). “Doğu Akdeniz Kıta Sahanelığı Sorunsalı Üzerinden Doğalgaz Paylaşımı”. *TÜCAUM 30. Yıl Uluslararası Coğrafya Sempozyumu*, Ankara, s. 597-607.

Amann, Diane Marie (2014). “Jurisdictional, Preliminary and Procedural Concerns”. *Benchbook on International Law American Society of International Law Publishing*, Washington.

Artuk, Mehmet Emin, Gökçen, Ahmet ve Yenidünya, Ahmet Caner (2015). *Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Adalet Yayınevi, 9. Baskı, Ankara.

Aydın, Devrim (2011). “Ceza Kanunlarının Yer Yönünden Uygulanması”. *Türkiye Barolar Birliğı Dergisi*, Sayı: 94, s. 131-148.

Azarkan, Ezeli (2016). “State Recognition and 1933 Montevideo Convention”. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, Cilt: 15, Sayı: 4, s. 1055-1068.

Blakesley, Christopher L. (1982). “United States Jurisdiction over Extraterritorial Crime”. *Journal of Criminal Law and Criminology*, Northwestern University School of Law, Cilt: 73, Sayı: 3, s. 1109-1163.

Bockel, Bas Van (2010). “The Ne Bis İn İdem Principle EU Law”. *Kluwer Law International*, Netherlands.

Castellino, Joshua (2007). “Territorial Integrity and The “Right” to elf-Determination: an Examination of The Conceptual Tools”. *Brooklyn Journal of International Law*, Bepress, Cilt: 33, Sayı: 2, s. 503-568.

Centel, Nur, Zafer, Hamide ve Çakmut, Özlem. *Türk Ceza Hukukuna Giriş*. Beta Yayınevi, Sekizinci Bası, İstanbul.

Demirbaş, Timur (2014). *Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Seçkin Yayınevi, 10. Baskı, Ankara.

Hakeri, Hakan (2013). *Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Seçkin Yayınevi, 10. Baskı, Ankara.

Hansen, Thomas Gammeltoft (2008). “The Refugee, The Sovereign and The Sea: EU Interdiction Policies in The Mediterranean”. *Danish Institute for International Studies Paper*, Vester Kopi, No. 6, s. 1-32.

İçel, Kayıhan (2014). *Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Beta Yayınevi, 6. Bası, İstanbul.

Jia, Bing Bing (2014). “The Principle of the Domination of the Land over the Sea: A Historical Perspective on the Adaptability of the Law of the Sea to New Challenges”. *German Yearbook of International Law*, Cilt: 57, s. 1-32.

Karataş, Salih (2015). “Münhasır Ekonomik Bölge Üzerinde Üçüncü Devletlerin Hak ve Yetkileri”. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 23, Sayı: 2, s. 79-110.

Koca, Mahmut ve Üzülmez, İlhan (2018). *Türk Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Seçkin Yayınevi, 11. Baskı, Ankara.

Kocaoğlu, Serhat Sinan (2010). “Uluslararası Ceza Hukuku ve 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu Perspektifinden Evrensellik İlkesi”. *Ankara Barosu Dergisi*, Sayı: 1, s. 67-93.

Log, Sure (2004). *International Crime and Punishment Selected Issues*. University Presss of America, Second Edition, Colorado.

Marxsen, Christian (2015). “Territorial Integrity in International Law – Its Concept and Implications for Crimea”. *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht*, Cilt: 75, s. 7-26.

Misili, Sinan (2014). “Açık Denizlerin Serbestliği, Gemilerin Uyraklığı ve Bayrak Devleti Münhasır Yargı Yetkisi Arasındaki İlişkinin Teamül Hukuku, Konvansiyonlar ve Mahkeme Kararları Işığında İncelenmesi”. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 17, Sayı: 1, s. 179-207.

Özen, Mustafa (2010). “Non Bis İn İdem (Aynı Fiilden Dolayı İki Kez Yargılama Olmaz) İlkesi”. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt: 14, Sayı:1, s. 389-417.

Özgenç, İzzet (2012). *Türk Ceza Hukuku Genel Hükümler*. Seçkin Yayınevi, 7. Bası, Ankara.

Pazarcı, Hüseyin. (2013). *Uluslararası Hukuk Dersleri 2. Kitap*. Turhan Kitabevi, 9. Bası, Ankara.

Pazarcı, Hüseyin. (2015). *Uluslararası Hukuk*. Turhan Kitabevi, 14. Bası, Ankara.

Perkins, Rollin M. (1971). “The Territorial Principle in Criminal Law”. *The Hastings Law Journal*, Cilt: 22, Sayı: 5, s. 1155-1172.

Rahaman, Muhammad Mizanur (2009). “Principles of International Water Law: Creating Effective Transboundary Water Resources Management”. *Int. J. Sustainable Society*, Cilt: 1, Sayı: 3, s. 207-223.

Soto, Max Valverde (1996). “General Principles of International Environmental Law”. *ILSA Journal of Int'l & Comparative Law*, Cilt: 3, Sayı: 193, s. 193-209.

Stilz, Anna. (2009). “Why do states have territorial rights?”. *International Theory Cambridge University Press*, Cilt: 1, Sayı: 2, s. 185-213.

Tezcan, Durmuş (1984). “Yurtdışında İşlenen Suçlarda Türk Hukuku Bakımından Yabancı Ceza Kanununun Değeri Sorunu”. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 39, Sayı: 1-4, s. 111-156.

Tezcan, Durmuş, Erdem, Mustafa Ruhan ve Önok R. Murat (2014). *Uluslararası Ceza Hukuku*. Seçkin Yayınevi, 2. Baskı, Ankara.

Varghese, Rose (1985). “Territorial Sea and Contiguous Zone Concept and Development”. *Cochin University Law Review*, School of Legal Studies, Cochin University of Science and Technology, Cilt: 9, p. 436-459.

Yenidünya, Ali Serdar (2015). “Göçmen Kaçakçılığı Suçları”. *Adalet Dergisi*, Sayı: 51, s. 22-30.

SÖZLEŞMELER

11 No’lu Protokol ile Değişik İnsan Haklarını ve Ana Hürriyetlerin Korumaya Dair Sözleşmeye Ek 7 No’lu Protokol, https://humanrightscenter.bilgi.edu.tr/media/uploads/2016/08/26/AIHS_7.protokol.pdf, Erişim Tarihi: 06.04.2019.

1958 Cenevre Deniz Hukuku Sözleşmeleri: Açık Deniz Sözleşmesi, <http://www.turkishgreek.org/kuetuephane/item/137-1958-cenevre-deniz-hukuku-soezlesmeleri-acik-deniz-soezlesmesi>, Erişim Tarihi: 26.03.2019.

Civil Law Convention on Corruption, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007f3f6>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention For The Suppression of Unlawful Acts Against The Safety of Civil Aviation, <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20974/volume-974-I-14118-english.pdf>, Erişim Tarihi: 26.03.2019.

Convention for the Suppression of Unlawful Acts of Violence Against the Safety of Maritime Navigation (SUA Convention), http://oceansbeyondpiracy.org/sites/default/files/SUA_Convention_and_Protocol.pdf, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention for the Suppression of Unlawful Seizure of Aircraft, http://www.oas.org/juridico/mla/en/treaties/en_conve_suppre_unlaw_seiz_aircr_sig_the_hague_1970.pdf, Erişim Tarihi: 26.03.2019.

Convention on Cybercrime, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/0900001680081561>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention on International Civil Aviation, https://www.icao.int/publications/documents/7300_orig.pdf, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention on Offences and Certain Other Acts Committed on Board Aircraft, <https://treaties.un.org/doc/db/terrorism/conv1-english.pdf>, Erişim Tarihi: 26.03.2019.

Convention on the Physical Protection of Nuclear Material, <https://www.iaea.org/sites/default/files/infirc274r1.pdf>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention on the Prevention and Punishment of Crimes against Internationally Protected Persons, including Diplomatic Agents, http://legal.un.org/ilc/texts/instruments/english/conventions/9_4_1973.pdf, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention on the Rights of the Child, <https://www.ohchr.org/documents/professionalinterest/crc.pdf>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Convention on the Territorial Sea and the Contiguous Zone, https://www.gc.noaa.gov/documents/8_1_1958_territorial_sea.pdf, Erişim Tarihi: 24.03.2019.

Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime and on the Financing of Terrorism, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168008371f>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Council of Europe Convention on the Protection of Children against Sexual Exploitation and Sexual Abuse, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/0900001680084822>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Council of Europe, Council of Europe Convention on the Prevention of Terrorism, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/09000016808c3f55>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Council of Europe, European Convention on the Suppression of Terrorism, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/09000016800771b2>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Criminal Law Convention on Corruption, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/090000168007f3f5>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

European Convention on the International Validity of Criminal Judgments, <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/rms/0900001680072d3b>, Erişim Tarihi: 06.04.2019.

International Convention Againsts The Taking of Hostages, <https://treaties.un.org/doc/db/terrorism/english-18-5.pdf>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

International Convention for the Suppression of Terrorist Bombings, <https://www.state.gov/documents/organization/282340.pdf>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

International Convention for the Suppression of the Financing of Terrorism, <https://treaties.un.org/doc/db/terrorism/english-18-11.pdf>, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

Montevideo Convention on the Rights and Duties of States, <https://www.ilsa.org/Jessup/Jessup15/Montevideo%20Convention.pdf>, Erişim Tarihi: 24.03.2019.

United Nations Convention against Corruption, http://www.unodc.org/pdf/corruption/publications_unodc_convention-e.pdf, Erişim Tarihi: 25.03.2019.

United Nations Convention on the Law of the Sea, http://www.un.org/Depts/los/convention_agreements/texts/unclos/unclos_e.pdf, Erişim Tarihi: 24.03.2019.

Verberi, C. (2020). "Institutional Foundations Of Economic Growth In The UK". *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 60-72.

INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC GROWTH IN THE UK

İngiltere’de Ekonomik Büyümenin Kurumsal Temelleri

Can VERBERİ¹

ABSTRACT

In recent years, economies that focused on long-term stable growth rates have made institutions an important variable to be examined because institutions are key determinants of long-term growth. The first view is that the institutional structure is essential for growth, while the second view is that economic development paves the way for institutional development. This study investigates the relationship between institutions and growth in the UK by employing the Johansen Cointegration Test, Vector Error Correction Model (VECM) and the VAR Granger Causality Test. According to the analysis results, property rights, legal constraints on executive and democracy affect positively GDP in the long run. VECM estimation results show that there is a long-run causality between property rights, legal constraints on executive, democracy and GDP. In addition, there is causality from GDP to property rights and legal constraints on executive, and there is a bilateral causality from democracy to GDP. Based on the causality relationship between GDP and property rights and legal constraints on executive, the second view is valid for the UK. Interpreted the results for causality way between democracy and GDP, it is shown that both views are valid for the UK.

Keywords: Growth, Institutions, Democracy

ÖZET

Son yıllarda, uzun vadeli istikrarlı büyüme oranlarına odaklanan ekonomiler, kurumları uzun vadeli büyümenin kilit belirleyicisi olduğu için incelenecek önemli bir değişken haline getirmiştir. Kurumlar ve büyüme arasındaki ilişki hakkında iki yaygın görüş vardır. İlk görüş kurumsal yapının büyüme için gerekli olduğu, ikinci görüş ise ekonomik kalkınmanın kurumsal gelişmenin yolunu açtığı yönündedir. Bu çalışma, Johansen Eşbütünleşme Testi, Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ve VAR Granger Nedensellik Testini kullanarak İngiltere’de kurumlar ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Analiz sonuçlarına göre, mülkiyet hakları, yürütme üzerindeki yasal kısıtlamalar ve demokrasi uzun vadede GSYİH’i olumlu etkilemektedir. VECM tahmin sonuçları mülkiyet hakları, yürütme üzerindeki yasal kısıtlamalar, demokrasi ve GSYİH arasında uzun vadeli bir nedensellik olduğunu göstermektedir.

¹ Arş. Gör., Şırnak Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, canverberi@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-4876-8564

Ayrıca, GSYİH’den mülkiyet haklarına ve yürütme üzerindeki yasal kısıtlamalara doğru nedensellik vardır ve demokrasiden GSYİH’e doğru çift yönlü nedensellik vardır. GSYİH ile mülkiyet hakları ve yürütme üzerindeki yasal kısıtlamalar arasındaki nedensellik ilişkisi baz alındığında, ikinci görüş İngiltere için geçerlidir. Demokrasi ve GSYİH arasındaki nedensellik yönü ile ilgili sonuçlar yorumlandığında, her iki görüşün de İngiltere için geçerli olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Büyüme, Kurumlar, Demokrasi

1. INTRODUCTION

Institutions and individuals interact and this interaction shapes economic activities. In recent years, the theoretical debates on sustainable growth have gained weight, and the relationship between institutions, which are components of long-term growth, has become an important issue under discussion. In the historical process, some countries have successfully managed their economic growth and development processes, while others have not managed them successfully or their economic indicators have deteriorated. Institutions are important explanatory factors in this context. “Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction” (Acemoglu et al. 2004: 1).

There are two different approaches to the relationship between institutions and growth (Glaeser et al., 2004: 271). The first approach argues that growth requires institutional arrangements that protect democracy and property rights at the beginning. Thus, human and physical capital investments will ensure growth in an environment of political institutions. The second approach advocates that the growth process starts with the accumulation of human and physical capital. According to this approach, even dictators can protect property rights. Then, institutional development has been achieved as a result of the development of wealth and education.

Institutions have various effects on growth rates. Firstly, when individual behaviors do not lead to the most effective economic outcomes, institutions limit the preferences of individuals and ensure effective economic outcomes. Secondly, institutions increase the economic activities of groups and individuals by reducing uncertainty in daily economic transactions. Thirdly, institutions affect growth rates by determining transaction and input costs. Finally, institutions affect the real sector of the economy by determining resource allocation and hence they affect production and growth rates (Tavares, 2004: 50).

This paper aims at investigating the relationship between institutions and growth in the UK. While analyzing the effects of institutions on growth, it expects to contribute to the literature as well. Most of the studies on the relationship between institutions and growth were dealt with many countries by using panel data analysis. The number of studies investigating only one country by using time series analysis is limited. The paper tries to fill this gap in the literature by using time series analysis for one country.

In the study, the UK is analyzed because it is the country where the Industrial Revolution began and institutional development completed earlier than other advanced economies. The effects of institutions on growth are tested by Johansen Cointegration Test, VECM and VAR Granger Causality Test. In this context, the effects of variables such as legal structure and security of property rights and democracy on growth are examined.

2. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF UK: A BRIEF HISTORY

Although institutional development UK dates back to the centuries, the developments that shape the institutional structure of today's UK started to exist in the 17th century, one century before the industrial revolution. The acts that make up the institutional foundations of today's UK could be summarized as estate acts, statutory authorities' acts and enclosure acts, which cover from 17th to 18th centuries. The contribution of these acts to the institutional development of UK is that the changes in property rights and provision of public goods would be the most important factors affecting the economy.

Estate actions have provided changes in the rights of individuals and families. The land retention system prevented landowners from using and transferring properties that they deemed to be appropriate (Bogart and Richardson, 2006: 1). Heritage conditions, such as tight settlement, often tied the hands of landowners. The restrictions required landowners to allocate property to specific tasks and to allocate revenues to specific beneficiaries, such as charities and extended families. Estate actions have removed restrictions on the uses of the property; land reclamation, sale and rental; thereby shifting the land to higher valuable uses (Bogart and Richardson, 2006: 2). Statutory authorities' acts have created new organizations that build, operate, and maintain infrastructure. Statutory authorities' acts also provided public services. Statutory authorities' acts have offered new rights, including user fees, tax duty, lending, issuing shares and purchase of land (Bogart and Richardson, 2006: 2). The new rights changed the traditional regulations and encouraged infrastructure investments and provision of public services. Enclosure acts are laws covering property rights in agricultural lands. The lands used in common have been allocated by Enclosure acts (Bogart and Richardson, 2006: 2). Thus, individuals acquired the rights to be able to carry out individual agricultural activities on some of these lands while giving up their property rights on other agricultural lands.

To sum up, institutional arrangements began earlier in UK than in other countries. Therefore, the UK has completed the development process in its basic institutional structures long ago.

3. LITERATURE REVIEW

Several studies examine the relationship between growth rates and institutions. In general, the majority of them focus on many countries by using panel data analysis. Therefore, it is difficult to explain the relationship between institutions and growth on the basis of one country. In addition, they don't usually classify the countries according to the development levels. In contrast to them, this study examines the UK as a developed country by employing time series analysis. Table 1 summarizes the details of these empirical studies on the impact of institutional structure on growth.

Acemoglu, Johnson and Robinson (2001) investigated the effects of institutions on income per capita for 64 countries from 1900 to 1995. The findings showed that institutions affect positively per capita income. Bekhet and Abdul Latif (2018) analyzed the impact of institutions on growth in Malaysia between 1985 and 2015. The results showed that governance institution quality affects growth positively in the long run. For the Malaysian economy, governance institution quality causes financial development (unilateral causality) in the long run whereas bilateral causality exists between financial development and growth in the short run.

Hisamoglu (2014) examined the relationship between institutions and growth in Turkey. Empirical results indicate that institutions affect economic growth in the long run. Yolal and Anavatan (2017) analyzed the relationship between institutions and growth for 107 countries. The findings show that there is a positive relationship between institutions and growth.

Cavalcanti et al. (2008) reached results that the effects of institutional reforms on growth in Brazil. The results indicate that institutional reforms affect negatively growth in Brazil. Zouhaier (2012) analyzed 11 MENA countries. Empirical findings show that there is a positive relationship from political institutions to investment.

Kapas and Czeglédi (2017) investigated 21 countries. The results demonstrate that the institutions increasing economic freedom affect positively the long run income and growth. D’Agostino and Margherita Scarlato (2019) examined 15 EU countries. Results indicate that institutions increase the growth rate by equalizing innovation opportunities.

Panel data methods are mostly used for analyzing the effects of institutional structure on growth. Cointegration methods are used because the studies using time series analysis are based on them.

Table - 1: Previous Empirical Studies

Authors	Countries	Methodology	Results
Daron Acemoglu, Johnson Simon and James Robinson (2001)	64 Countries 1900-1995	OLS and TSLS	Institutions affect positively income per capita.
Hussein Ali Bekhet, Nurul Wahilah Abdul Latif (2018)	Malaysia 1985-2015	ARDL, DOLS and VECM	Governance institution quality affects growth positively in the long run. For the Malaysian economy, governance institution quality causes financial development (unilateral causality) in the long run whereas bilateral causality exists between financial development and growth in the short run.
Ebru Hisamoglu (2014)	Turkey 1987Q1 - 2004Q4	ARDL	Institutions affect economic growth in the long run.
Merve Yolal, Aygül Anavatan (2017)	107 countries (2003-2014)	Panel FMOLS	There is a positive relationship between institutions and growth
Tiago V. Cavalcanti, Andre M. Magalhaesa, Jose A. Tavares and Andrei Shleifer (2008)	Latin American Countries (1985-2002)	Panel OLS	Institutional reforms affect negatively growth in Brazil
Hadhek Zouhaier (2012)	11 MENA Countries (2000-2009)	Panel GMM	There is a positive relationship from political institutions to investment.
Judit Kapas, Pal Czeglédi (2017)	21 Countries (1980-2010)	Panel OLS and Panel TSLS	Institutions increasing economic freedom affect positively the long run income and growth.
Giorgio d’Agostino, Margherita Scarlato (2019)	15 EU Countries (1960–2010)	Panel ARDL	Institutions increase the growth rate by equalizing innovation opportunities

4. DATASET, VARIABLES AND EMPIRICAL MODELS

In this study, the GDP variable is obtained from the World Bank dataset. The legal structure and security of property rights index that are components of the Historical Index of Economic Liberty (HIEL) obtained from Espacio Investiga dataset, which is used institutional variables. Liberal democracy, participatory democracy, deliberative democracy and Egalitarian Democracy Indexes are obtained from V-Dem datasets. Yearly datasets between 1964 and 2007 are operated as an observation interval for the model. The model used in this study is as follows:

Model: $gdpt = \text{propt} + \text{fpcdemog} + vt$

gdp: Real GDP (Constant 2010 Trillion US\$), **prop:** Legal Structure and Security of Property Rights Index,

fpcdemog: First Principle Component of Electoral Democracy, Liberal Democracy, Participatory Democracy, Deliberative Democracy and Egalitarian Democracy Indexes

vt: Error Term

Table - 2: Previous Empirical Studies Results of Ng-Perron Unit Root Test for gdp

Variables	Measurement	Data Sources
gdp	Real GDP (Constant 2010 Trillion US\$)	World Bank
prop	Legal Structure And Security of Property Rights Index	Espacio Investiga (HIEL)
fpcdemog	First principle component of Electoral democracy, liberal democracy, Participatory democracy and egalitarian democracy indexes	Own calculation (Dimension of fpcdemog dataset are obtained from V-Dem dataset)

In the model, legal structure and security of property rights index, which represents property rights and legal constraints on the executive, is the variable for measuring institutional developments. The first principle component of electoral democracy, liberal democracy, participatory democracy, deliberative democracy and egalitarian democracy indexes, which measure democracy, is used as the control variable (see Table 2 for details).

5. EMPIRICAL RESULTS

The empirical results of the models are given and explained below. Similar studies mostly used panel data method which examines more than one country. In section 2, only two studies examined a single country by using cointegration method in the time series analysis. Therefore, Johansen Cointegration Test is used by employing time series because UK is the only examined country. In addition, VECM and VAR Granger Causality test are applied for determining the direction of causality among the variables. Long term relationships of time series in regression analysis could not be tested because of taking the difference. However, long term relationships in time series can be analyzed by applying cointegration method. Johansen Cointegration Test is used in the empirical analysis because all series are integrated in the order of 1. The econometric theory argues that there must be a causality relationship when variables are cointegrated. So, causality analysis needs to determine the impact of direction.

5.1 Ng-Perron Unit Root Test

Ng-Perron unit root tests are new unit root tests developed as M-tests to correct size distortion in the volume of the error term, especially in Phillips-Perron (PP) tests (Göktaş, 2008: 53). These tests consist of four different types: the $MZ\alpha$ and MZt tests, the modified version of the Phillips-Perron $Z\alpha$ and Zt tests, the MSB test, the modified (modified) version of the Bhargava test, and the MPT test, the modified (modified) version of the ADF-GLS unit root test. The basic hypothesis in unit root tests called Ng-Perron $MZ\alpha$ and MZt is the presence of unit root, whereas in MSB and MPT unit root tests the basic hypothesis is the absence of unit root (Göktaş, 2008: 54). Accordingly, if the calculated $MZ\alpha$ and MZt test statistics are smaller than the critical values calculated, the basic hypothesis expressing the existence of the unit root cannot be rejected, whereas if the calculated MSB and MPT test statistics are smaller than these critical values, the basis of the absence of unit root the hypothesis cannot be rejected.

Table - 3: Results of Ng-Perron Unit Root Test for gdp

Variable: gdp (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		2.08978	1.53566	0.73484	48.7832
Asymptotic Critical Values	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(gdp) (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-16.2662	-2.80132	0.17222	1.69395
	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		1%	1%	1%	1%
Variable: gdp (Constant and Linear Trend)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-4.37688	-1.19071	0,27204	18.4878
Asymptotic Critical Values	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(gdp) (Constant and Linear Trend)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-19.9948	-3.16167	0.15812	4.55867
	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		5%	5%	5%	5%

Table - 4: Results of Ng-Perron Unit Root Test for prop

Variable: prop (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		0.23723	0.19501	0.82201	42.1605
Asymptotic Critical Values	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(prop) (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-17.6184	-2.96802	0.16846	1.39064
	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		1%	1%	1%	1%
Variable: prop (Constant and Linear Trend)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-4.05937	-1.28518	0.31660	20.9116
Asymptotic Critical Values	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(prop) (Constant and Linear Trend)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-19.3979	-3.10829	0,16024	4.73438
Asymptotic Critical Values	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		5%	5%	5%	5%

Table - 5: Results of Ng-Perron Unit Root Test for fpcdemog

Variable: fpcdemog (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		1.02153	0.46455	0.45476	19.8837
Asymptotic Critical Values	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(fpcdemog) (Constant)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-22.9889	-3.37818	0.14695	1.10717
Asymptotic Critical Values	1%	-13.8000	-2.58000	0.17400	1.78000
	5%	-8.10000	-1.98000	0.23300	3.17000
	10%	-5.70000	-1.62000	0.27500	4.45000
Significance Level (%)		1%	1%	1%	1%
Variable: fpcdemog					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-4.33387	-1.30952	0.30216	19.6016
Asymptotic Critical Values	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		>10%	>10%	>10%	>10%
Variable: d(fpcdemog)					
		MZa	MZt	MSB	MPT
Ng-Perron Test Statistics		-22.9087	-3.36076	0.14670	4.12008
Asymptotic Critical Values	1%	-23.8000	-3.42000	0.14300	4.03000
	5%	-17.3000	-2.91000	0.16800	5.48000
	10%	-14.2000	-2.62000	0.18500	6.67000
Significance Level (%)		5%	5%	5%	5%

When Tables 3 - 5 are examined, Ng-Perron unit root test results show that all series are not stationary at a 5% significance level. However, when the first differences of the series are taken, all series become stationary at a 5% significance level. The series is suitable for Johansen Cointegration test since all series are integrated in the order of 1.

5.2 Johansen Cointegration Test

According to the cointegration test, if the two variables X_t and Y_t which are not stationary in $I(0)$ are stationary at any point $I(d)$, the linear combination can be stationary (Arı and Yıldız, 2017: 312). One of the methods used to determine whether to be a long-term relationship between variables is Johansen Cointegration Test.

Table - 6: Johansen Cointegration Test Results

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0,05 Critical Value	Probability
None*	0.398944	40.13640	35.19275	0.0135
At most 1	0.285814	17.73746	20.26184	0.1073
At most 2	0.064349	2.926556	9.164546	0.5945
Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0,05 level				
Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0,05 Critical Value	Probability
None*	0.398944	22.39894	22.29962	0.0484
At most 1	0.285814	14.81090	15.89210	0.0733
At most 2	0.064349	2.926556	9.164546	0.5945
Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0,05 level				

Table - 7: Long Run Normalized Coefficients

Dependent Variable: gdp			
Variable	Coefficient	Standard Error	t-statistic
fpdemog	0.144175	0.01828	7.88745***
Prop	0.694733	0.08267	8.40377***
constant	-4.833096	0.76497	-6.31804***
***, **, * are significance levels at 1, 5, 10%.			

Table 6 shows Johansen cointegration test results. Trace and max. eigenvalue tests found 1 cointegrated vector at a 5% significance level for the model. Thus, long-term relationships are found between the variables. Long run normalized coefficients are shown in Table 7. All long run normalized coefficients are statistically significant at the 5% level. In the Model, there is a positive relationship between prop and gdp, and fpdemog and gdp in the long term. As a result, in the long run, property rights, legislative constraints on executive and democracy have a positive impact on GDP.

5.3 Vector Error Correction Model (VECM)

In the case of existing cointegrated relationship among variables, Vector Error Correction Model analysis has to be applied. The model is run by using all variables as dependent variables and adding error correction term (ECM) to them to estimate at the appropriate lag (Arı and Yıldız: 313). The error correction term is between 0 and -1, and it is statistically significant. This indicates that there is a long-term causality exists between the variables and that the Wald test results are significant, which shows short run causality.

Table - 8: Vector Error Correction Model Estimation Results

Dependent Variable: d(gdp) Explanatory Variables	Coefficients
ECTt-1	-0.047580 [-4.47111]***
d(gdp(-1))	0.490895 [3.38301]***
d(gdp(-2))	-0.226456 [-1.56751]
d(fpcdemog(-1))	0.006373 [1.16600]
d(fpcdemog(-2))	0.002094 [0.37709]
d(prop(-1))	-0.113728 [-1.26034]
d(prop(-2))	-0.145290 [-1.61656]
***, **, * are significance levels at 1, 5, 10%.	

In Table 8, ECTt-1 represents the error correction term. The error correction term is between -1 and 0, and it is statistically significant (at 1% level). The coefficient of error correction term indicates that in the short term, one unit deviation in GDP will be corrected by 4.75% each year. The fact that the error correction term is as expected shows that the error correction mechanism works.

5.4 VAR Granger Causality

Theoretically, there should be at least one directional causality between the cointegrated series. Statistically, causality is the estimated future value of a time series variable, which is obtained by influencing the past values of itself or another related time series variable. Causality in the sense of Granger is expressed in the form of an X variable, another Y variable, the information in both X and Y, while Y is the reason in Granger’s sense if the variable Y is estimated only by using the historical values of X. In other words, if the knowledge of the historical values of the variable X makes it possible to predict Y more precisely, the variable X is the cause for the variable Y in terms of Granger (Takim, 2010: 12).

Table - 8: Vector Error Correction Model Estimation Results

Dependent Variable: d(gdp)	Prob.	Dependent Variable: d(fpcdemog)	Prob.	Dependent Variable: d(prop)	Prob.
d(fpcdemog)	0.0554*	d(gdp)	0.0861*	d(gdp)	0.0306**
d(prop)	0.1093	d(prop)	0.9358	d(fpcdemog)	0.1334
***, **, * are significance levels at 1, 5, 10%.					

From Table 9, it is seen that gdp causes prop, and there is a bilateral causality between fpcdemog and gdp. As a result, GDP causes property rights and legal constraints on executive, while there is a bilateral causality between democracy and GDP.

6. CONCLUSIONS

Institutions influence economic activities through interaction with individuals and by this way, they influence the economies. In recent years, economies that focused on long-term stable growth rates have made institutions an important variable to be examined because institutions are key determinants of long-term growth. There are two common views on the relationship between institutions and growth. The first view argues that democracy and property rights must at first be protected in order to achieve economic growth. The second view suggests that the growth starts with the accumulation of human and physical capital and that the increased wealth and education levels cause institutional development.

In this study, the relationship between institutions and growth in the context of UK is empirically analyzed by using Johansen Cointegration Test and VAR Granger Causality Test. Johansen Cointegration Test analysis results show that property rights, legislative constraints on executive and democracy have a positive impact on GDP in the long run. When the VECM model results are examined, it is seen that there is a long run relationship among property rights, legislative constraints on executive and democracy and GDP. VAR Granger Causality Test shows that GDP is a cause of the property rights and legislative constraints on executive, and there is a bilateral causality between GDP and democracy. VAR Granger Causality Test results confirm the second view on the relationship between institutions and growth in terms of the relationship between property rights and legislative constraints on executive and GDP for the UK. However, the study confirms both of the two views on the relationship between democracy and GDP.

As a result, institutions had a positive impact on long-term stable growth in the UK. In order to maintain a sustainable economic development, institutional structures in the UK need to have efficient institutional structures for achieving effective economic results. Otherwise, the long run growth rates will be adversely affected as the institutional structure does not function effectively.

REFERENCES

- Acemoglu, D.; Simon, J. and Robinson, J. (2001). “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”. *The American Economic Review*, (Online) <http://www.jstor.org/stable/2677930>, 24 January 2020
- Acemoglu, D.; Simon, J. and Robinson, J. (2004). “Institutions as The Fundamental Cause of Long-Run Growth”. *Nber Working Paper Series*, (Online) <http://www.nber.org/papers/w10481>, 29 October 2019
- Arı, E. and Yıldız, A. (2017). “Eşbütünleşme Analizi İle Genç İşsizliği Etkileyen Değişkenlerin Araştırılması”. *Alphanumeric Journal*, (Online) <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/379603>, 16 December 2019
- Bekhet, H. A. and Abdul Latif, N. W. (2018). “The Impact of Technological Innovation and Governance Institution Quality on Malaysia’s Sustainable Growth: Evidence From A Dynamic Relationship”. *Technology in Society*, (Online) <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160791X17302750>, 8 October 2019
- Bogart, D. and Richardson, G. (2006). “Parliament, Property Rights, and Public Goods in England: 1600 to 1815”, (Online) www.socsci.uci.edu/~dbogart/parliament.pdf, 18 April 2020
- Cavalcanti, T. V.; Magalhaesa, A. M.; Tavares, J. A. and Shleifer, A. (2004). “Do Institutions Cause Growth?”. *Journal of Economic Growth*, (Online) https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/do_institutions_cause_growth.pdf, 8 October 2019
- D’Agostino, G. and Scarlato, M. (2018). “Knowledge Externalities, Innovation and Growth in European Countries: The Role of Institutions”. *Economics of Innovation and New Technology*, (Online) <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10438599.2018.1429536>, 8 October 2019
- Espacio Investiga, <https://espacioinvestiga.org>
- Göktaş, Ö. (2008). “Türkiye Ekonomisinde Bütçe Açığının Sürdürülebilirliğinin Analizi”. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, No:8, pp. 45-64
- Glaeser, E. L.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2004). “Do Institutions Cause Growth?”. *Journal of Economic Growth*, Volume: 9, pp. 271-303.
- Hisamoglu, E. (2014). “EU Membership, Institutions and Growth: The case of Turkey”. *Economic Modelling*, (Online) <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S026499931300552X>, 8 October 2019
- Kapas, J. and Czegledi, P. (2017). “Institutions and Policies of Economic Freedom: Different Effects on Income and Growth”. *Econ Polit*, (Online) <https://link.springer.com/article/10.1007/s40888-017-0063-5>, 8 October 2019
- Takım, A. (2010). “Türkiye’de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi”. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (Online) <https://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423871594.pdf>, 16 December 2019
- Tavares, J. (2004). “Institutions and Economic Growth in Portugal: A Quantitative Exploration”.

Portuguese Economic Journal, (Online) <https://link.springer.com/article/10.1007/s10258-004-0029-8>, 8 October 2019

V-Dem, <https://www.v-dem.net/en/>

World Bank, <https://data.worldbank.org>

Yolal, M. and Anavatan, A. (2017). “Ülkelerarası Büyüme Farklılıklarını Açıklanmasında Kurumların Önemi: Panel Veri Analizi”. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Volume: 54, No: 632, pp. 39-53

Zouhaier, H. (2012). “Institutions, Investment and Economic Growth”. *International Journal of Economics and Finance*, Volume: 4, No: 2, pp. 152-162

Bilik, N. ve Tuncalı Yaman, T. (2020). “İlişkisel Pazarlamanın Müşteri Sadakatine Etkisi: Hazır Giyim Sektör Örneği”. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 73-90.

İLİŞKİSEL PAZARLAMANNIN MÜŞTERİ SADAKATİNE ETKİSİ: HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÖRNEĞİ

The Effect of Relationship Marketing on Customer Loyalty: A Clothing Industry Case

Numan BİLİK¹, Tutku TUNCALI YAMAN²

ÖZET

Bu çalışmada, geleneksel pazarlama anlayışından daha fazla müşteri odaklı olan ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakatine etkisine sağladığı yararları değerlendirilmiştir. Ürün/Hizmet üreten şirketler kârlılığını sürekli kılabilmesi için bazı verimli yaklaşımlara ihtiyaç duyabilmektedir. Burada ortaya koyacakları pazarlama uygulama ve tekniklerinin de büyük bir etkisi olabilmektedir. Kârlılıkta devamlılık için satın alma tekrarı önemli olduğundan müşteri sadakati gerekli olan unsurlardandır. Bu bağlamda değerlendirdiğimizde ilişkisel pazarlama yaklaşımları şirketlere uzun dönemli bir bakış açısı ve müşteriyi elde tutmak gibi birçok yönden fayda sağlamaktadır. İlişkisel pazarlama yaklaşımıyla sürekli müşteri ile iletişim sağlanmasının işletmelere pozitif etkisi olmuştur. İlişkisel pazarlamada kalite de sadece belli çalışanların sorumluluğuna girmemiş tüm çalışanları ilgilendirir duruma gelmiştir. İşletmeler için mevcut müşteriyi elde tutma maliyetleri göz önünde bulundurulduğunda, yeni müşteriyi elde etmek için yapılacak maliyetler görece daha fazladır. Tüm bunlar işletmeler için ilişkisel pazarlama kavramının ne kadar önemli olduğunu göstermiştir. Bu çalışmada da müşteri sadakati sağlamada ilişkisel pazarlama bileşenlerini uygulayan hazır giyim firmalarının olumlu sonuçlar elde edebileceği ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: İlişkisel Pazarlama, Müşteri Sadakati, Hazır Giyim Sektörü, Korelasyon Analizi

ABSTRACT

In this study, the benefits of relationship marketing on customer loyalty which is more customer oriented than traditional marketing approach, is discussed. Companies producing products / services may need efficient approaches to sustain profitability. The marketing practices and techniques that they will reveal here can also have a big impact. Customer retention is one of the essential items as repetition, which is important for continuity in profitability. In this context, relationship marketing approaches

1 Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ORCID: 0000-0003-2790-466X, 160207017@student.beykent.edu.tr

2 Dr. Öğr. Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü, ORCID: 0000-0001-8742-2625, tutkuyaman@beykent.edu.tr

provide many benefits to companies such as a long-term perspective and customer retention. Continuous communication with the customer through a relationship marketing approach has had a positive effect on businesses. In relationship marketing, quality has become a concern not only for certain employees but also for all employees. Given the costs of holding existing customers for businesses, the costs to acquire new customers are relatively higher. All of these showed that how important the relational marketing concept is for businesses. In this study, it has been revealed that ready-made clothing companies that apply relationship marketing components can achieve positive results in ensuring customer loyalty.

Keywords:Relation Marketing, Customer Loyalty, Clothing Industry, Correlation Analysis

GİRİŞ

Günümüzün artan küresel rekabet ortamında işletmelerin yapılarında, amaçlarında ve stratejilerinde günümüzün gelişen yapısına uygun bir değişime gitmeleri kaçınılmazdır. Bu bakımdan baktığımızda işletmelerin pazarlama anlayışlarında da en iyi sistemi kendi faydaları ölçüsünde uygulaması gerekmektedir. Bu bağlamda faydası işletmelere daha az olan geleneksel pazarlama anlayışından sıyrılıp, yoğun rekabet ortamına daha iyi uyum sağlayan ve geleneksel pazarlama anlayışından birçok farkı bulunan ilişki pazarlama anlayışına geçmek işletmeler için en mantıklı seçim olmaktadır.

İşletmelerin varlıklarını sürekli kılabilme için, misyonları gereği kâr elde etmeleri gerekir. Bunun için müşteriyle kurulan bağlar gittikçe daha önemli olmakta, işletmeler sadakatli müşterilere ihtiyaç duymaktadır. Geleneksel pazarlamanın ürün odaklı bir yaklaşımı varken ilişki pazarlamanın müşteri odaklı bir yapısı vardır. Diğer taraftan geleneksel anlayış bireysel satışlara odaklanmakta ancak ilişki pazarlama anlayış mevcut müşteri sadakatine odaklanmaktadır. Bu şekilde değerlendirildiğinde müşteri odaklı ilişki pazarlama anlayışı işletmelere daha faydalı olabilmekte ve geleneksel yaklaşım bunun yanında zayıf kalmaktadır. “Müşteri” kavramının işletmeler açısından öneminden ötürü bu çalışmada ilişki pazarlama yaklaşımının müşteriye işletmeye bağlı kılabilme etkisine değinilmiştir. Çalışmanın temel amacı bunu ortaya koymakla beraber günümüzde hızla yükselen sektörlerden olan perakende hazır giyim üzerine faaliyet göstermekte olan firmalar örneğinde bu etkiyi araştırmaktır.

Literatüre katkısı açısından çalışmanın ilk bölümünde, ilişki pazarlama için yapılan farklı tanımlar üzerinde durulmuş devam eden başlıklarda ilişki pazarlama ile geleneksel pazarlama arasındaki farklara, öneme, amaca ve faydalarına değinilmiştir. İkinci bölümde de benzer şekilde müşteri sadakati kavramına yer verilmiştir. Son bölümde ise ilişki yaklaşımıyla, müşteri sadakati arasındaki ilişki üzerinde yapılan ampirik çalışmanın sonuçlarına değinilmiş ve çalışma sonuçlandırılmıştır.

1. İlişki Pazarlama

Pazarda işletmeler yoğun bir rekabet içerisinde dirler. İşletmelerin müşteri sayılarını arttırarak, müşteri bağlılığı ve sadakatini oluşturma gayretinden dolayı geleneksel pazarlama faaliyetlerinden farklı yeni bir pazarlama anlayışının kabulü gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu anlayış ilişki pazarlama olarak adlandırılmaktadır. İlişki pazarlama anlayışında işletmeler müşterileri ile uzun süreli ilişkiler kurarak,

rakip firmalara karşı rekabet üstünlüğü sağlayacak bir pazarlama anlayışı içerisinde hareket etmektedirler (Parasuraman, Berry ve Zeithaml, 1991:43). İlişkisel pazarlama yaklaşımıyla beraber işletmeler yeni stratejiler geliştirmektedirler. İlişkisel pazarlama, işletmeler ve müşterilerin karşılıklı faydaya dayalı, uzun süreli ilişkiler kurup geliştirmesi ve bunu sürdürmesi amacıyla yapılan bütün çabalardır (Altunoğlu, Işık ve Erbilgin, 2017:188). İlişkisel pazarlama ilk olarak ortaya çıktığı 1980'lerden itibaren, farklı şekillerde isimlendirilmiş ve farklı tanımlamalar yapılmıştır. Leonard L. Berry hizmet işletmeleri için ilk tanımı ortaya atmıştır. İlişkisel pazarlama, “işletmeye müşterileri çekme, ilişkileri sürdürme ve hizmet işletmelerinde (çoklu) müşteri ilişkilerini arttırmaktır (Berry, 1983:25). Başka bir tanımda ise ilişkisel pazarlama, işletmenin mevcut müşterileri ve potansiyel müşterisi konumundakiler ile ilişkiler kurarak, bu ilişkilerin geliştirilmesi ve sürdürülmesi yoluyla işletmenin kârını sağlamaktır denilmektedir (Grönroos, 1994:19). Morgan ve Hunt'a (1994:22) göre ilişkisel pazarlama, “tüm pazarlama faaliyetlerinin, ilişkisel değişimlerin başarılı bir şekilde elde edilmesi, bunun geliştirilmesi ve sürdürülebilir şekilde yönetilmesidir” şeklindedir. Birçok araştırmacı tarafından önerilen farklı tanımları olmasına rağmen, konunun yeni bir paradigma olma yolunda ilerlemesi ve hem sosyal hem de akademik açıdan değerlendirildiğinde geniş bir araştırma alanı kapsamı nedeniyle genel geçer kabul edilen bir tanımı yoktur (Harker, 1999:13).

1.1. İlişkisel Pazarlamanın Önemi

Yoğun rekabet içerisinde rakiplerine karşı bir rekabet üstünlüğü elde etmek isteyen işletmeler farklı yöntemlere ve çeşitli stratejilere dikkat çekmektedirler. Bu bağlamda işletmeler var olan müşterileriyle ilişkileri koruma, geliştirme ve artırma amacıyla mevcut müşterilerini ürünlerini ve hizmetlerini devamlı olarak satın alan sadakatli müşterilere dönüştürmeyi hedeflemektedirler (Ertürk, 2009:16). Yeni müşteri elde etmek için katlanılan maliyetin mevcut müşteriyi elde tutma maliyetinden fazla olması ilişkisel pazarlamayı önemli kılmaktadır. Ek olarak ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakati oluşturmada etkili olması, mevcut müşterilerin daha çok ve sıklıkla satın alım yapmalarını sağlaması ve nihayet maliyetlerin azalmasına da katkı sağlaması bakımlarından önemi gitgide artış göstermektedir (Stone, Woodcock ve Wilson, 1996:676).

1.2. İlişkisel Pazarlama İle Geleneksel Pazarlama Arasındaki Farklar

Teknolojinin gelişmesi ve rekabetin artması geleneksel pazarlama stratejisinin müşterilerin ihtiyaç ve isteklerini karşılamada yeterlilik gösterememesine sebep olmuştur. Kısa dönemli kazanç yerine, uzun dönemli müşteri ilişkilerine ve hizmetine dayanan ilişkisel pazarlamanın işletmeler tarafından önemi anlaşılmıştır. İşletmeler rekabetin yoğun olduğu ortamda yeni müşteri elde etmenin zorluğunu fark etmişler ve mevcut müşteriyi elde tutmanın önemini anlamışlardır. Bu sayede ortaya ilişkisel pazarlama olarak adlandırılan yeni bir paradigma çıkmıştır. Yeni olan bu paradigmanın amacı, işletmelere müşteriye bireysel davranma kabiliyeti kazandırarak onlarla süreklilik gösteren bir iş ilişkisi geliştirmedir (Güven, 2007:29). İlişkisel pazarlama kavramının çıkışına kadar geleneksel pazarlamanın satış, üretim, ürün gibi anlayışlarında tüketiciye gereken önem tam olarak verilmemiştir (Bayuk, 2005:30). Geleneksel pazarlamadan farklı olan ilişkisel pazarlama ise mevcut müşterileriyle beraber faydalı ilişkileri oluşturan

ve geliştiren bir stratejik hareket içindedir (Aka, 2016:185). İşletmeler yaptıkları kampanyalarla müşterileri elde tutarlar ve onların işletmeden ayrılmalarını engellerler. Terk etme ve müşterileri elde tutma oranlarını etkilemek ilişkisel pazarlamanın önemli hedeflerindedir. Böylelikle müşteri yaşam boyu değeri farkındalığının önemi artmaktadır. Geleneksel pazarlama anlayışı satış değerleriyle alakalı olup kâr marjı tek bir satıştan elde edilirken, ilişkisel pazarlamada gelirlerle alakalıdır ve müşterilerle uzun süreli bir ilişkiden kârlar elde edilir (Güven, 2007:40). Pazarlama literatürüne baktığımızda, dikkat çeken gerçek ise pazarlama ilişkilerinin stratejik karar değişkeni olduğudur (Haugland, 1999:273). Alıcı ve satıcı arasındaki ilişki, geleneksel pazarlamada satış işlemi ne zaman olduysa o ana kadar sürmekte fakat ilişkisel pazarlamada ilişkinin başlangıç anı satışın yapıldığı an olarak kabul edilmektedir (Thomas, 2000:531). Geleneksel pazarlama anlayışı çatışma eğilimi ve işlemsel değişime odaklıyken, ilişkisel pazarlama işbirliği eğilimi ve sürdürülebilir ilişkilere odaklıdır. İlişkisel pazarlamanın ortaya çıkışı pazarlama karmasındaki eksiklikler ve yetersizlikler sonucundadır ve bu durum güncelliğini korumaktadır (Cannon ve Sheth, 1994:3).

1.3. İlişkisel Pazarlama Stratejileri

Pazarlamada son yirmi yıl içerisinde yeni bir paradigma olan ilişkisel pazarlama stratejileri iş dünyasında önemli bir seviyeye varmıştır. Küresel rekabetin artarak devam etmesi, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki gelişmeler ve hizmet paralelinde ekonomiye yönelim işletmenin mevcut politikalarında diğer pazarlama karmalarına kıyasla ilişki bazlı sadakate ilginin artmasına sebep olmuştur (Varki ve Wong, 2003:86; Aali v.d., 2014:43). Bu bağlamda ilişkisel pazarlamaya yönelen işletmeler için ele alınan stratejiler şunlardır (Berry, 2002:62):

- 1) Temel Hizmetler Stratejisi
- 2) Kişiselleştirme (İlişkiyi ve Ürünü Uyarlama) Stratejisi
- 3) Hizmet Artırımı Stratejisi
- 4) İlişkisel Fiyatlandırma Stratejisi
- 5) İçsel Pazarlama Stratejisi

Bunlar kombinasyon şeklinde hatta hizmet veren işletmelerde hepsi birlikte eş zamanlı olarak kullanılabilir. Bu stratejilerin birbirinden bağımsız değil de bütün halinde ele almak gerekmektedir. Müşterileri müşteri olarak kalmaya teşvik etmek tüm ilişkisel pazarlama stratejilerinin ortak amacıdır. Bu teşvik sadakat artırımındaki ek hizmetleri ve ilişkisel fiyatlandırmadaki fiyat indirimi gibi konuları kapsayabilmektedir (Altunöz, 2006:23).

1.3.1. Temel Hizmetler Stratejisi

Temel hizmetler stratejisi müşteri ilişkilerinin oluşturulduğu, verilecek hizmetlerin tasarımının yapıldığı ve bu hizmetlerin pazarlandığı faaliyetlerdir. Odak noktası yeni müşteriler kazanmak olan temel

hizmetler stratejisinin orta düzey bir önemi vardır. Bu stratejide esas olan nokta müşteri ihtiyaçlarını karşılayıp müşteriye özel olarak ilave hizmetler vererek uzun ve kalıcı ilişkiler oluşturmaktır. Aynı zamanda müşterilerin arzu ettikleri ürün veya hizmetleri sunmak da önemlidir. Mevcut ve potansiyel müşteriler için sunulan ürün veya hizmetin cezbedici olması ön şart olmaktadır (Berry, 2002:63).

1.3.2. Kişiselleştirme (İlişkiyi ve Ürünü Uyarlama) Stratejisi

Bu strateji bir sistemin görünüm ve işlevsel yapısının ürünün son kullanıcısı ile aradaki kişisel bağı geliştirmek adına ürünün müşterilerin beklentisine göre değiştirilmesidir (Bloom, 2000:313). Müşteri istek ve beklentilerine doğrudan karşılık vermek kişiselleştirme stratejilerin amacıdır. İşletmeler müşterileriyle bu amaç ile birebir iletişimde bulunmak için çeşitli faaliyetlerde bulunur (Winer, 2001:103). Bu faaliyetler sonucunda işletmeler müşterilerin karakteristik özelliklerini ve gereksinimlerini saptayarak bu bilgiler ışığında müşterilerin beklentilerine daha hızlı ve daha etkin cevap verebilecek duruma gelmeyi amaçlar (Yen ve Gwinner, 2003:483).

Teknolojik gelişmeler ile birlikte veriler artık farklı kaynaklardan bir araya getirilip, depolanıp, yönetilebilmektedir. Bu verilerin yöneticilerin karar verme aşamalarında çeşitli teknolojilerle her an ulaşabilmesi ve takip edebilmesi de artık mümkündür (Bilgiç, Türkmenoğlu ve Bozoğlu Batı, 2019:2). Kişiselleştirme çalışmalarında da müşterilerden elde edilen veriyi elektronik ortamda analitik yöntemlerle analiz edebilmek faaliyetleri çok hızlandıracaktır (Berry, 2002:64). Bu duruma örnek olarak Japonya'daki National Bicycle Industrial Company verilebilir. Firma, sipariş veren müşterilerinin anatomilerine (vücut yapısı, gövde yapısı) ve tercihlerine göre on sekiz farklı bisiklet modeli imal etmektedir. Ayrıca 199 farklı renk alternatifi de müşterilerinin tercihine sunmaktadır. Müşteri ve işletme arasındaki ilişkiler hizmet ve ürün uyarlama çalışmaları zamanında daha yoğunlaşır. Ek olarak ürün ve hizmetlerin müşteriye uyarlanması, müşteriye işletmeye bağlı kılmaktadır (Kotler, 2000:213-214). Müşteri kendi gereksinim ve isteklerine göre geliştirilen bir ürün ve hizmet satın aldığı anda kendisine değer verildiğini düşünmekte ve farklı bir işletmeyle çalışma durumu oluşsa bile mevcut işletmeyle çalışmaya devam etmektedir (Berry, 2002:64).

1.3.3. Hizmet Artırımı/Geliştirilmesi Stratejisi

Bu strateji rakiplerden farklılaşmak adına işletmenin müşterilerine ek hizmetler sunmasıdır. Bu sayede müşteri bağlılığı artırılabilir. Örnek olarak Holiday Inn otellerinde müşterilere hizmet geliştirme gayretleri sonucunda kusursuz oda için bazı garantiler verilmektedir. Bunlar arasında odada her şeyin temiz, düzgün ve çalışır durumda olması; müşterilerin gereksinim duyduğu şeylerin yerine getirilerek varsa eksiklerin tamamlanması; oluşan aksaklıklardan dolayı otele ödenen ödemelerin iadesinin yapılması bulunmaktadır (Berry, 2002:65). Müşterilere farklı ve kaliteli hizmet sunmanın satın alımların tekrarına, satın alım miktarlarının artırımına ve fiyat duyarlılığın azaltılmasına önemli etkisi olmaktadır (Deniz ve Kamer, 2013:12).

1.3.4. İlişkisel Fiyatlandırma

Bu stratejide sadık müşterilere daha düşük fiyat verilmektedir. Bir bakıma işletmeyle iyi ilişkiler içinde olan müşteriler ekonomik açıdan ödüllendirilirler. Böylelikle müşteri devamlı olarak işletmeden satın alım gerçekleştirir (Ravald ve Grönroos, 1996:27). Geçmişte de fiyat müşteri sadakatine etki eden önemli faktörlerden biri olarak görülmüştür (Kotler ve Armstrong, 2011:290). Bir işletmeden bir ürün için fiyat teklifi alındığında çoğu zaman ikinci kez fiyat teklifi alınıyorsa fiyatın daha makul olacağı teklifi sunulabilmektedir. Eğer yapılan bir işlemde miktar fiyata etki ediyorsa mevcut işletmeden devamlı satın alım yapan birisiyle ilk defa alışveriş yapacak birisinin fiyatlandırılmasının aynı olması beklenmemektedir. İşletmeler açısından bu fiyatlandırmayı yapmak çok da kolay değildir (Berry, 2002:67).

1.3.5. İçsel Pazarlama

Birkaç farklı içsel pazarlama çeşidi bulunmaktadır ve hepsinin temelinde kurum içi müşteriler vardır. Bu stratejide işletmeye göre çalışanlar iç müşteri olmakla birlikte yapılan iş de bir ürün olarak görülmektedir (Berry, 2002:67). Dış müşterilerin tatmin olabilmesi iç müşterilerin performansı ile bağlantılıdır. Çalışanların motivasyonunu sağlamak, farklı fonksiyonların ilişkilerini koordine etmek ve müşteri odaklı olmak içsel pazarlama stratejisinin merkezinde bulunmaktadır (Rafiq ve Pervaiz, 2000:451). İçsel pazarlama amacıyla işletmeler tarafından birçok faaliyet gerçekleştirilebilir. Lakin tüm faaliyetlerin odak noktası olan müşteri işletme içerisindedir. İşletme dış müşterilerin memnun olması için gösterdiği özeni iç müşterileri olan çalışanlara yönelik de göstermelidir (Berry, 2002:162). İçsel pazarlama stratejisinin uygulamalarıyla çalışanlar, bir zorunluluk düşüncesinden dolayı değil kendi istekleri ile çalıştıkları işletmede kalmayı sürdürmek istediklerini belirtmektedirler. Çünkü başarılı bir şekilde gerçekleştirilen içsel pazarlama uygulamaları ile çalışanların örgütsel bağlılıkları güç kazanmakta, çalışanlar kendilerini işletmenin bir parçası gibi görmekte ve işletmenin vizyonunu paylaştıklarını düşünmektedirler (Işık ve Altunoğlu, 2016:286). İşletmelerde ürün veya hizmetin kalitesi üzerinde çalışanların tutumları ve yetenekleri işletmenin başarısına büyük bir şekilde etki etmektedir. Çalışanların işletmeye karşı en iyiyi yapacaklarına dair taahhüdü bulunmaz ise işletmenin ilişkisel pazarlama hareketleri de başarılı olamayacaktır (Gordon, McKeage ve Fox, 1998:455).

2. Müşteri Sadakati

Sadakatin anlamı; içten bağlılık, sağlam ve güçlü dostluktur. Müşteri sadakatinin anlamı ise müşterilerin gereksinim duydukları ürün ve hizmetleri satın almak için devamlı aynı marka ya da mağazayı tercih etmesi ve rakip işletmeler tarafından müşterinin yapacağı tercihe yönelik çalışmalardan en az derecede etkilenmesidir. Buna ek olarak müşteri sadakati, işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri ve kâr elde edebilmeleri açısından hayati bir öneme sahiptir (Kurt, 2008:3). Müşteri sadakati kavramı son yıllarda halen hakkında araştırma yapılan popüler bir konudur. Literatürde pek çok müşteri sadakatiyle alakalı tanımlamalar mevcuttur bunlardan bazıları verilmiştir: Müşteri sadakati, müşterinin gereksinim duyduğu zaman devamlı olarak aynı marka ve ürün tercihinde bulunup başka alternatif arayışında bulunmamasıdır (Aktepe, Baş ve Tolon, 2009:20-22). Oliver'e (1999:33) göre müşterilerin kendisini

o işletmenin tekrar eden müşterisi olma konusunda adaması ve bu yüzden tercihleri için farklılık oluşturacak alternatiflere rağmen devamlı aynı ürün ve hizmetleri tercih etmeyi istemesine müşteri sadakati denir. Yıldız ve Çilingir'e (2010:413) göre ise müşteri sadakati rakiplerin uygun fiyatları ve tekliflerinde bile müşterinin bu alternatifleri değil de bunun yerine daha önce deneyimde bulunduğu o markayı arayıp bulma ve satın alma yeteneğidir. Altıntaş'a (2000:29) göre müşterinin daha önceden bildiği veya önerilen ürünü yeniden almaya yoğun bir şekilde yönelim göstermesi müşteri bağlılığıdır. Odabaşı (2009:27) müşteri sadakatini, alternatif seçeneklerden kıyaslama ve seçim imkânı olmasına rağmen müşterinin ürün ve hizmetleri aynı işletmenin üretmiş olduklarından tercih etmesi ve satın alımlarını düzenli olarak gerçekleştirmesi olarak tanımlamıştır.

Sürekli artan rekabet ortamında işletmeler açısından yeni müşteri kazanmaktansa mevcutları elde tutarak işletmeye bağlı müşteriler haline getirmenin önemi ve gerekliliği açıktır. Müşteriler belli bir işletmeyle ilişkilerini sürdürme kararı verdiklerinde, alışverişlerini sürekli olarak o işletmeden yaptıkları ve etraflarındaki insanlara da o işletmenin iyi taraflarından söz ettikleri belirlenmiştir (Kostanoğlu, 2009:26). Müşteri sadakatinin olumlu taraflarının yanında, kurulan bu sadakatin bozulması durumunda da bazı olumsuzluklar yaşanabilmektedir. Bir taraftan yeni bir müşteri elde etmenin bir müşteriyi elde tutmaktan daha zor olması bilinirken, memnuniyetsizlik nedeniyle işletmeden ayrılmış olan müşterinin de etrafına kendi deneyimleriyle alakalı olumsuz paylaşımlarda bulunması nedeniyle işletmenin işi daha da zor olacaktır (Çınar, 2007:12).

2.1. Müşteri Sadakatinin Önemi ve Faydaları

Müşteriler günümüzde yaptıkları alışverişlerde daha önce hiç olmadıkları kadar seçici olmaya başlamışlardır. Ürünlerin kolay bir şekilde taklit edilebilir olması ve artış gösteren rekabet ortamı bu seçiciliği tetiklemeyi sürdürmektedir. İşletmeler açısından müşteri sadakati oluşturma arzusu da, işletmeyle müşteri arasındaki ilişki ve bağların kolay taklit edilemiyor olmasından dolayı aynı şekilde artış göstermektedir. Müşteri sadakati ilişkilere bağlı gelişen bir olgudur. Bundan dolayı işletmelerin müşteriler ile iyi ilişkiler oluşturması onları sadık müşteri olma yönünde etkileyen en önemli faktörlerdendir (Flavian, Martinez ve Polo, 2001:85-87). Mevcut müşteriler işletmelerin en değerli varlıklarıdır ve unutulmamalıdır ki onlar aynı zamanda rakip işletmelerin de potansiyel müşterileri konumundadır (Dalkılıç, 2006:55). Kandampully'e (1998:431) göre rekabette tüm çabalar müşteri sadakatini sağlamak içindir. İşletmeler yeni müşteri elde ederken bir taraftan da onlar ile uzun süreli ilişkiler kurma çalışmasını temel alırlar (Hughes, 2003:293). İşletmeler müşterileri ile arasındaki ilişkilerini geliştirip onların istek ve gereksinimlerini tam manasıyla karşılayarak çözümler oluşturmalı, böylelikle memnun kalmalarını sağlamalı ve tekrar satın alımları için sebepler oluşturmalıdır (Bowie ve Buttle, 2008:300).

2.2. Müşteri Sadakati Yaklaşımları

Literatürde müşteri sadakati ile ilgili öne çıkan başlıca üç yaklaşım aşağıda ayrı ayrı ele alınmıştır.

2.2.1. Davranışsal Yaklaşım

Sadık müşteriler ürün veya hizmetleri tercih ettiği işletmeden tekrar satın alma eğilimindedir (Çatı ve Koçoğlu, 2008:169). Sadakatin sağlandığının anlaşılması için müşterinin belirli periyotlarla satın alımı izlenir (Taşkın ve Akat, 2012:135). Bu yaklaşımda satın alım davranışının incelenmesi ile birlikte sadakat türü de belirlenebilmekte ve takip edilebilmektedir. Tekrar satın alım sıklığı, satın alım oranı ve yeniden satın alım gibi çeşitli davranışsal ölçümler vasıtasıyla sadakatin değerlendirilmesi yapılabilir (Chang ve Chen, 2007:105). Davranışsal yaklaşımın uzun dönemli ölçümünde satın alım oranı ve sıklığı inceleniyor olmasına rağmen tercihler için çok fazla araştırma yapılmamaktadır (Sürücü, 2009:62-64).

Diğer taraftan sadece bu yaklaşıma odaklanmak satın alım niyetinin arkasındaki sebeplerin ne olduğu anlamak için yeterli değildir (Baloğlu, 2002:49). Örneğin bir turistin şehirde en uygun yerde bulunan otelde sürekli kalıyor olması o otele karşı taahhüt olmayabilir. Orada açılacak yeni bir otel daha iyi teklif vermesi durumunda müşteri orayı tercih edebilir. Bundan ötürü tekrar satın alım her daim taahhüt anlamına gelmemektedir (Bowen ve Chen, 2001:214).

2.2.2. Tutumsal Yaklaşım

Tutum kavramı, kişi ya da kişilerin bir nesne, kanı ya da bulunduğu ortama yönelik olumlu ya da olumsuz bir şekilde tepkide bulunma eğilimidir (Bacaksız ve Ersoy, 2017:122). Bu bağlamda tutumsal yaklaşım da sadakatin temelinde olan duygusal ve psikolojik bağları yansıtmaktadır. Burada taahhüt ve bağlılık ön plandadır (Bowen ve Chen, 2001:214). Tutumsal yaklaşımda müşteri işletmenin ürün veya hizmetlerini tekrar satın almasa bile işletme hakkında olumlu bir takım söylemlerinin olması, çevresinde bulunan kişileri o işletmeye yöneltmesi ve önermesi önem kazanmaktadır. Zira işletme için söylenen olumlu şeyler (Word-of-Mouth) reklamlardan bile daha etkili olmaktadır ve ücretsizdir (Çatı ve Koçoğlu, 2008:169). Davranışsal sadakat satın alma sıklığı ve satın alma oranları ile alakalı iken tutumsal sadakat tercih, tavsiye ve satın alma eğilimi gibi tutumsal unsurlar ile alakalıdır (Raza ve Rehman, 2012:5087). Tekrar satın alma ihtimali, diğer markalar yerine tek marka tercihi, bir arkadaşa markayı önerme ihtimali, aynı marka ürünleri satın alma eğiliminin olması, rakiplerden gelen tekliflere karşı direnç oluşması, markaya yönelik kişisel ilgi, markanın değiştirilmesindeki isteksizlik durumu, diğer markaları kabul etmedeki isteksizlik ve daha yüksek fiyatlar ödemek istenmesi örnekleri tutumsal sadakati ayırıcı örneklerdir (Malthouse ve Mulhern, 2008:62). İşletmelere karşı müşteri taahhüdünü gösteren tutumsal sadakat, bir işletmenin ürün veya hizmetlerini gelecek için de satın alım olasılığını ve başkalarına bu ürün veya hizmetleri tavsiye etme istekliğini göstermesi nedeniyle gerçek müşteri sadakatinin oluşumunda önemli bir faktördür. Bununla beraber, sadık müşterilerin tekrar satın alım gerçekleştirmeleri tutumsal sadakat yaklaşımı ile davranışsal yaklaşımın birleşimini gerektirir (Selvi, 2007:39).

2.2.3. Karma Yaklaşım

Karma yaklaşım, davranışsal ve tutumsal yaklaşımın birleşmesiyle oluşur ve müşterinin ürün, hizmet veya marka tercihinin, satın alım sıklığı ve oranına bağlı olarak açıklanır. Karma yaklaşımda müşteri

sadakatinin tanımı, müşteri tarafından ürün ve hizmetlerin aynı işletmeden tekrar satın alımı ve alınan hizmet ve ürünlerin başkalarına tavsiye edilmesi olarak yapılabilir (Bowen ve Chen, 2001:213).

2.3. İlişkisel Pazarlama ve Müşteri Sadakati İlişkisi

Daha önce de belirtildiği gibi, müşteri sadakati oluşturmak ilişkisel pazarlamada en önemli hedeftir. İşletme bu vesileyle istikrarlı ve karşılıklı fayda sağlayan uzun süreli ilişkileri sağlamaktadır. Sadık müşterilerin uzun dönemde daha fazla kâr ettiren müşteriler olmalarından dolayı ilişkisel pazarlamanın işletmeler için gittikçe artan bir öneme sahip olmaya başlamıştır. Sadık müşteriler kazanmak için de ilişkisel pazarlamanın uzun süreli ilişkiler geliştirme gücünden yararlanılmalıdır (Hsieh, Chiu ve Chiang, 2005).

İlerleyen bölümde çalışmanın ampirik bölümde kullanılan metodoloji hakkında bilgi verilecek, araştırmanın modeli ve hipotezlerine de değinilecektir.

3. Metodoloji

İşletmeler yoğun rekabet ortamında kazanç elde edebilmek ve devamlılıklarını sürdürebilmek için sadık müşterilere ihtiyaç duymaktadır. Geleneksel pazarlama anlayışının tüketicileri sadık müşteriler haline getirmek için yetersiz kalmasının aksine ilişkisel pazarlamanın farklı boyutlarıyla, müşteri sadakati sağlama açısından ne denli etkili olduğu pek çok sektör ve müşteri grubu bazında incelenerek ortaya konmuştur (Yurdakul, 2007). Bu çalışmada en dinamik sektörlerden biri olan hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalar özelinde, ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakatine etkisinin ortaya konulması amaçlanmaktadır.

Bu araştırmanın evrenini İstanbul ilinde yaşayan ve internet üzerinden alışveriş yapan 15 yaş üstü hazır giyim kullanıcıları tüketiciler oluşturmaktadır. Söz konusu evrenin büyüklüğüne bağlı olarak zaman/maliyet kısıtı sebebiyle araştırmada örneklem üzerinden çalışma yolu tercih edilmiştir. Bu çerçevede araştırmanın örneklemini İstanbul'da yaşayan ve kolayda örnekleme yoluyla belirlenen 15 yaş üstü hazır giyim tüketicilerinden oluşmaktadır. Araştırmaya toplam 150 tüketici katılmış, hatalı ve eksik doldurulan anket formlarının kapsam dışı bırakılması sonrasında 144 tüketiciye ait verilerin araştırmada kullanılmasına karar verilmiştir. Araştırma modelinde İlişkisel Pazarlama ve Müşteri Sadakati olmak üzere iki adet değişken bulunmaktadır. Her iki değişken için de literatür taraması yapılmış ve Türkçe olarak güvenilirlik ve geçerliliği sağlanmış ölçekler aracılığı ile veri toplanması hedeflenmiştir. Bu bağlamda ilişkisel pazarlama ve müşteri sadakatine ilişkin ölçekler Tavukçu'nun (2019) çalışmasından uyarlanmıştır. İlişkisel pazarlama ölçeğinin alt boyutları güven (Madde 1-5), yetkinlik (Madde 6-9), taahhüt (Madde 10-12), iletişim (Madde 13-16) ve çatışma yönetimidir (Madde 17-19) (Ndubusi, 2007:101). Ölçek ifadelerine katılımcılar 5'li likert tipi '1=Hiç Katılmıyorum, Katılmıyorum, Kararsızım, Katılıyorum, 5=Tamamen Katılıyorum' cevaplar vermişlerdir. Anket formunda ayrıca katılımcıların demografik bilgileri de alınmıştır (Kurtuluş, 2010:94-96).

Araştırma hipotezleri aşağıda verilmiştir:

H₁: Hazır giyim sektöründe ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

H_{2a}: Güvenin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

H_{2b}: Yetkinliğin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

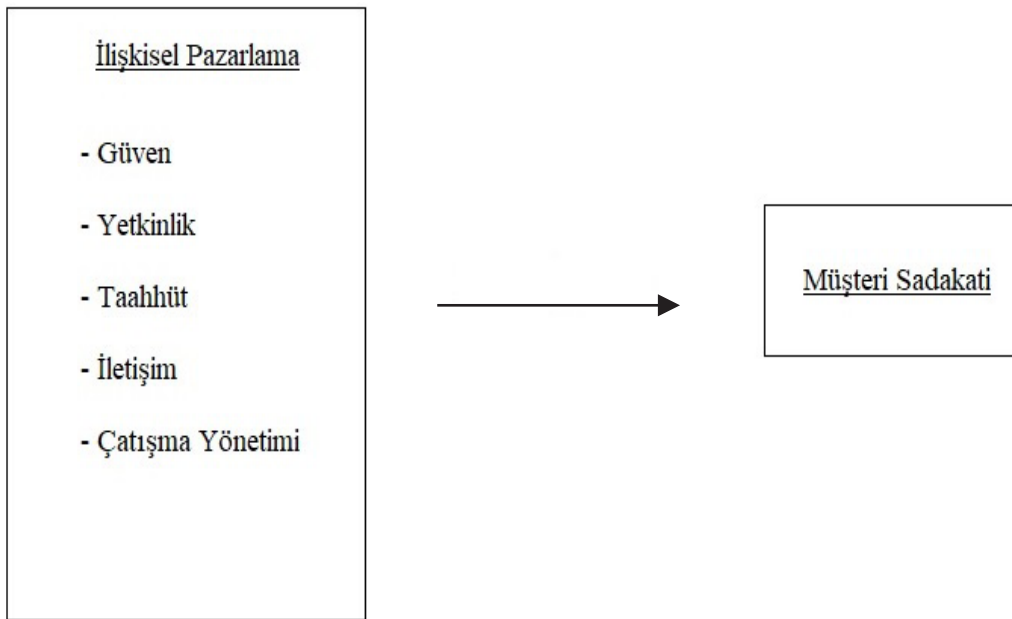
H_{2c}: Taahhüdün, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

H_{2d}: İletişimin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

H_{2e}: Çatışma yönetiminin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır.

Aşağıdaki Şekil 1’de yer alan modelde görüleceği üzere, çalışmada ilişkisel pazarlamanın ve alt boyutlarının müşteri sadakati üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Şekil - 1: Araştırmanın Modeli



4. Bulgular

Araştırmanın veri toplama süreci sonucunda elde edilen veriler IBM SPSS 25.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Öncelikle ölçekler aracılığıyla toplanan verinin normal dağılıma uygunluğu test edilmiştir. Kolmogorov-Smirnov testi sonuçlarına göre her iki ölçek aracılığı ile toplanan veriler normal dağılıma uygundur (İlişkisel Pazarlama Ölçeği p=0,73; Müşteri Sadakati Ölçeği p=0,273). Yine ölçeklerin güvenilirliğinin sınanması için Cronbach’s Alpha değerinden yararlanılmıştır. Ölçeklere ait değerler sırasıyla İlişkisel Pazarlama Ölçeği=0,919 ve Müşteri Sadakati Ölçeği=0,891 olarak bulunmuştur.

Tablo - 1: Demografik Özellikler

Demografik Değişken		Frekans	%
Cinsiyet	Erkek	46	31,9
	Kadın	98	68,1

Yaş	15-30	130	90,3
	31-45	12	8,3
	46-55	1	,7
	56-65	1	,7
Medeni Durum	Bekâr	123	85,4
	Evli	21	14,6
Eğitim Durumu	Ortaokul	8	5,6
	Lise	15	10,4
	Yüksekokul	5	3,5
	Üniversite	58	40,3
	Lisansüstü	58	40,3
Meslek	Çalışan	34	23,6
	İşveren / Esnaf	3	2,1
	Ev Hanımı	5	3,5
	Emekli	1	,7
	Öğrenci	88	61,1
	Çalışmıyor	13	9,0
Toplam		144	100,0

Tablo 1’de katılımcıların demografik özelliklerine göre frekans analizi yer almaktadır. Buna göre katılımcıların 46’sı (%31,9) erkek, 98’i (%68,1) kadındır ve kadın katılımcıların daha fazla olduğu görülmektedir. Yaşa dağılımına bakıldığında katılımcıların 130’unun (%90,3) 15-30 yaş aralığındaki bireylerden oluştuğu görülmektedir. 31-45 yaş aralığındaki kişi sayısı 12’dir (%8,3). 46-55 ve 56-65 yaş aralıklarında ise 1’er kişi bulunmaktadır. 66 ve üzeri yaş aralığında ise katılımcı bulunmamaktadır. Katılımcıların 123’ünün (%85,4) bekâr, 21’inin (%14,6) evli olduğu görülmektedir. Katılımcılar arasında eğitim seviyesi ilköğretim olan kimse bulunmamaktadır. Bunun dışında 8 kişi (%5,6) ortaokul, 15 kişi (%10,4) lise, 5 kişi (%3,5) yüksekokul ve 58’er kişi üniversite ve yüksek lisans/doktora mezunudur.

Tablo 2’de katılımcıların tercih ettikleri hazır giyim firmasının frekans analizi verilmiştir. Burada katılımcıların 32’sinin (%22,2) en çok tercih ettiği hazır giyim markasının LC Waikiki olduğu görülmektedir. Bunu katılımcıların %21,5’lik kısmı ile Koton, %10,4’lük payı ile Mavi ve %9’luk oranı ile DeFacto takip etmektedir. Euromonitor’ün 2016 raporuna göre de LC Waikiki markası %15,4’lük pazar payıyla lider konumdadır. Onu DeFacto, Koton, Zara, Mavi ve H&M takip etmektedir (İş Yatırım, 2017:8).

Tablo - 2: Hazır Giyim Tercihi Frekans Analizi

Firma	Frekans	%
LC Waikiki	32	22%
Koton	31	22%
Mavi	15	10%
DeFacto	13	9%
Zara	8	6%
H & M	6	4%
Bershka	5	3%
Colin's	4	3%
Diğer	30	21%
Toplam	144	100

Araştırma hipotezlerinin testleri için korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Araştırmanın değişkenlerini temsil eden her iki ölçek ve alt boyutlarına ait verinin normal dağılıma uygun olduğu tespit edildiğinden analizde Pearson Korelasyon katsayısı ile buna ait anlamlılık testi yaklaşımı izlenmiştir.

H_1 : Hazır giyim sektöründe ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 3’de hazır giyim sektöründe ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakati üzerinde etkisinin belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, ilişkisel pazarlamanın müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. İlişkisel pazarlamanın artış göstermesi durumunda müşteri sadakatinin de artış gösterdiği ifade edilebilir. H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo - 3: İlişkisel Pazarlama ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		İlişkisel Pazarlama
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,599
	p değeri	,000
	N	144

H_{2a} : Güvenin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 4’de güvenin, müşteri sadakati üzerinde etkisi belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, güvenin müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. H_{2a} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo - 4: Güven ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		Güven
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,444
	p değeri	,000
	N	144

H_{2b} : Yetkinliğin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 5’de yetkinliğin müşteri sadakati üzerinde etkisinin belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, yetkinliğin müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. H_{2b} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo - 5: Yetkinlik ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		Yetkinlik
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,361
	p değeri	,000
	N	144

H_{2c} : Taahhüdün, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 6’da taahhüdün müşteri sadakati üzerinde etkisinin belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, taahhüdün müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. H_{2c} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo - 6: Taahhüt ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		Taahhüt
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,382
	p değeri	,000
	N	144

H_{2d} : İletişimin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 7’de iletişimin müşteri sadakati üzerinde etkisinin belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, firmaların müşterileri ile iletişimlerinin müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. H_{2d} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo -7: İletişim ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		İletişim
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,450
	p değeri	,000
	N	144

H_{2e} : Çatışma yönetiminin, müşteri sadakati üzerinde etkisi vardır: Tablo 8’de çatışma yönetiminin

müşteri sadakati üzerinde etkisinin belirlenebilmesi amacı ile korelasyon analizi uygulanmıştır. Analiz sonucu incelendiğinde, firmaların çatışma yönetimlerinin müşteri sadakati üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Firmalarda çatışma yönetiminin pozitif artış göstermesi durumunda müşteri sadakatının de pozitif yönlü bir artış göstermektedir. H_{2c} hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo - 8: Çatışma Yönetimi ve Müşteri Sadakati Korelasyon Analizi

		Çatışma Yönetimi
Müşteri Sadakati	Pearson Korelasyon	,242
	p değeri	,000
	N	144

SONUÇ

İlişkisel pazarlamanın müşteri sadakatine etkisini ölçmeye yönelik bu çalışmada, hazır giyim sektörü üzerine yapılan uygulamayla literatürde ileri sürülen teori ile bağlantılı olarak oluşturulan hipotezlerde ortaya konan iddialar kabul edilmiştir. Araştırmada katılımcılara öncelikle en sık alışveriş ettikleri hazır giyim firması sorulmuş, belirtilen 27 farklı giyim firması bazında bu markaları verilen ölçekler aracılığı ile değerlendirmeleri istenmiştir. Veri toplama aşaması sonrasında yapılan analizlerde ilişkisel pazarlama bileşenlerinden güven, taahhüt, iletişim, çatışma yönetimi ve yetkinliğin müşteri sadakatine etkisi olduğu görülmüştür.

Araştırma internet üzerinden anket ile yapılmıştır. Toplam 144 katılımcıdan toplanan ölçek değerlendirmelerinin güvenilirliği yeterli bulunmuştur. Örnekleme kadınlar erkeklere nazaran yüksek oranda temsil edilmektedir. Katılımcıların medeni durumlarına bakıldığında bekârlar evli olanlara göre fazladır. En fazla katılımcı 15-30 yaş aralığında bulunmaktadır. Araştırmada eğitim durumları lisans ve lisansüstü olanların daha fazla olduğu görülmektedir. Kolayda örnekleme ile toplanan veriden yapılan çıkarımların sonuçlarının araştırmanın örnekleme ile sınırlı olduğunu belirtmek gerekir.

Araştırma sonuçları işletme bakış açısıyla değerlendirildiğinde, müşteri sadakati sağlamada ilişkisel pazarlama bileşenlerini uygulayan hazır giyim firmalarının olumlu sonuçlar elde edebileceği ortaya konulabilir. Daha önce farklı sektörlerden farklı müşteri grupları için kullanılan bu yaklaşımın günümüzün en dinamik sektörlerinden biri olan hazır giyim üzerine ampirik bulguları içeren bir sonuçlar sağlaması bakımından çalışmanın sektör profesyonellerine yol gösterici nitelik kazandığı bir gerçektir.

Konu ile ilgili gelecek çalışmalarda ilişkisel pazarlamanın marka değeri üzerine de etkileri araştırılabileceği gibi belli müşteri segmentleri özelinde (örneğin genç yetişkinler, premium müşteriler, yaşlılar gibi) bu etkinin derecelerinin değerlendirilmesi şirketlerin segment bazlı pazarlama aktivitelerinin planlanmasına ışık tutulabilir.

KAYNAKÇA

- Aali, S., Ibrahimi, A., Mirabi, V.R & Zare, R. (2014). Effects of relationship marketing strategies on customer responses in Iran's banking industry:Role of mediator the relationship quality. *Research Journal of Recent Sciences*. 3(5), 43-54.
- Aka, D. O., Kehinde, O. J., & Ogunnaiké, O. O. (2016). Relationship marketing and customer satisfaction:A conceptual perspective. *Binus Business Review*, 7(2), 185-190.
- Aktepe, C., Baş, M., & Tolon, M. (2009). *Müşteri ilişkileri yönetimi*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Altıntaş, M. H., (2000). *Tüketici davranışları*. Bursa: Alfa Yayınları, Bursa
- Altunoğlu, A. E., Işık, D. A., & Erbilgin, R. (2017). Sosyal sermaye ve ilişkisel pazarlamanın satış performansına etkisi:Yat işletmeciliğine yönelik nitel bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Dergisi*, 9(2), 186-211.
- Altunöz, Ö. (2006). *Turizm işletmelerinde ilişkisel pazarlama faaliyetleri:İstanbul'daki A grubu seyahat acentelerinde bir uygulama*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bolu.
- Bacaksız, P., & Ersoy, N. F. (2017). Ürün tasarımının tüketicinin ürüne yönelik tutumları üzerine etkisi:a markası tüketicileri üzerine bir uygulama. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 120-139.
- Baloğlu, S. (2002). Dimensions of customer loyalty:Separating friends from well wishers. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 43(1), 47-59.
- Bayuk, N. (2005). Global çağda tüketici ve pazarlama anlayışları. *Pazarlama Dünyası*, 30-35.
- Berry, L.L. (1983). Relationship marketing. L.L. Berry, G.L. Shostack, and G. Upah (Eds.), *Emerging perspectives on services marketing* içinde (25-28. ss.). Chicago: AMA.
- Berry, L.L. (2002). Relationship marketing of services-perspectives from 1983 and 2000. *Journal of Relationship Marketing*, 1(1), 59-77.
- Bilgiç, E., Türkmenoğlu, M., & Bozoğlu Batı, G. (2019). İş analitiği ve değer zinciri: Detaylı ve sistematik bir literatür taraması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (54), 1-24 .
- Bloom, J. (2000). *Personalization:A taxonomy*, in CHI'00 extended abstracts on Human Factors in Computing Systems, 1(1), 313-314.
- Bowen, J. T., & Chen, S. (2001). The relationship between customer loyalty and customer satisfaction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 13(5), 213-217.
- Bowie, D., & Buttle, F. (2008). *Hospitality marketing*. Oxford:Elsevier.

- Cannon, J. P., & Sheth, J. N. (1994). Developing a curriculum to enhance teaching of relationship marketing. *Journal of Marketing Education*, 16(2), 3-14.
- Chang, Y. H. & Chen, F. Y. (2007). Relational benefits, switching barriers and loyalty: A study of airline customers in Taiwan. *Journal of Air Transport Management*, 13(2), 104-109.
- Çatı, K., & Koçoğlu, C. M. (2008). Müşteri sadakati ile müşteri tatmini arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma. *Selcuk University Social Sciences Institute Journal*, 19, 167-188.
- Çınar, A. T. (2007). İşletmelerde müşteri hizmeti ve müşteri memnuniyeti ile farklı bankalar ve bölgeler için müşteri memnuniyetini belirlemeye yönelik uygulama. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Dalkılıç, N. (2006). İlişkisel pazarlama yolu ile müşteri bağlılığı sağlanması ve sigorta alanında bir uygulama. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Deniz, S., & Kamer, H. (2013). İlişkisel pazarlama kavramı. *Anadolu Bil Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 29(30), 3-16.
- Ertürk, E. (2009). *sağlık işletmelerinde ilişki pazarlaması ve müşteri bağlılığına etkisi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Flavian, C., Martinez, E., & Polo, Y. (2001). Loyalty to grocery stores in the Spanish market of the 1990s. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8(2), 85-93.
- Gordon, M. E., McKeage, K., & Fox, M. A. (1998). Relationship marketing effectiveness: the role of involvement. *Psychology and Marketing*, 15(5), 443-459.
- Grönross, C. (1994). From marketing mix to relationship marketing: Towards a paradigm shift in marketing. *Management Decision*, 32(2), 4-20.
- Güven, Ö. Z. (2007). İlişkisel pazarlama ekseninde otel işletmelerinde müşteri bağlılığının öncel ve sonuçlarının belirlenmesine yönelik bir model geliştirilmesi. (Yayımlanmamış doktora tezi). Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Harker, J.M. (1999). Relationship Marketing defined? An examination of current relationship marketing definitions. *Marketing Intelligence & Planning*, 17(1), 13-20.
- Haugland, S.A. (1999). Factors influencing the duration of international buyer-seller relationships. *Journal of Business Research*, 46(3), 273-280.
- Hsieh, Y.C., Chiu, H. C., & Chiang, M.Y. (2005). Maintaining a committed online customer: A study across search-experience-credence products. *Journal of Retailing*, 81(1), 75-82.
- Hughes, A.M. (2003). *The customer loyalty solution*. New York: McGraw-Hill.

İş Yatırım. (2017). Mavi giyim halka arz raporu. Erişim adresi https://www.isyatirim.com.tr/tr-tr/analiz/arastirma-raporlari/ArastirmaRaporlari/mavi_giyim_halkaarz_raporu_C2366_2017.pdf. Erişim tarihi: 01.06.2020.

Işık, D.A., & Altunoğlu, A.E. (2016). İçsel pazarlamanın örgütsel sinizm ve örgütsel bağlılığa etkisi üzerine bir araştırma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 273-290.

Kandampully, J. (1998). Service quality to service loyalty: A relationship which goes beyond customer services. *Total Quality Management*, 9(6), 431-443.

Kostanoğlu, J. (2009). *Müşteri ilişkileri yönetimi: Bankacılıkta müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati üzerine bir uygulama*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Kotler, P. (2000). *Kotler ve pazarlama: Pazar yaratmak, pazar kazanmak ve pazara egemen olmak*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2011). *Principles of marketing*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.

Kurt, G. (2008). *Mağaza atmosferinin müşteri sadakati oluşturmadaki rolü: Büyük ölçekli gıda perakendeciliğinde bir araştırma*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi) Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Kurtuluş, K. (2010). *Araştırma yöntemleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.

Malthouse, E., & Mulhern, F. (2008). Understanding and using customer loyalty and customer value. *Journal of Relationship Marketing*, 6(3-4), 59-86.

Morgan, R.M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38.

Ndubusi, N.O. (2007). Relationship marketing and customer loyalty. *Marketing Intelligence & Planning*, 25(1), 98-106.

Odabaşı, Y. (2009). *Satışta ve pazarlamada müşteri ilişkileri yönetimi*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Oliver, R. (1999). Whence customer loyalty?. *Journal of Marketing*. 63, 33-44.

Parasuraman, A., Berry, L. L., & Zeithaml, V.A. (1991). Understanding customer expectations of service. *MIT Sloan Management Review*, 32(3), 39-48.

Rafiq, M., & Pervaiz, A.K. (2000). Advances in the internal marketing concept: Definition, synthesis and extension. *Journal of Services Marketing*, 14(6), 449-462.

Ravald, A., & Grönross, C. (1996). The value concept and relationship marketing. *European Journal of Marketing*, 30(2), 19-30.

Raza, A., & Rehman, Z. (2012). Impact of relationship marketing tactics on relationship quality and

customer loyalty: A case study of telecom sector of Pakistan. *African Journal of Business Management*, 6(14), 5085-5092.

Selvi, M.S. (2007). *Müşteri sadakati*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Stone, M., Woodcock, N., & Wilson, M. (1996). Managing the change from marketing planning to customer relationship management. *Long Range Planning*, 29(5), 675-683.

Sürücü, P. (2009). *Müşteri sermayesi kavramının müşteri sadakati ile yeniden tanımlanması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Taşkın, Ç., & Akat, Ö. (2012). *Marka ve marka stratejileri*. Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.

Tavukçu, A. (2019). İlişkisel pazarlama uygulamalarının müşteri sadakati, müşteri memnuniyeti ve müşterilerin tavsiye etme eğilimi üzerine etkisi: Türk katılım bankacılığı sektöründe bir araştırma, (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Thomas, W. G. (2000). *Handbook of relationship marketing*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Varki, S., & Wong, S. (2003). Consumer involvement in relationship marketing of services. *Journal of Service Research*, 1(6), 83-91.

Winer, R.S. (2001). A framework for customer relationship management. *California Management Review*, 43(4), 89-105.

Yen, H.J.R., & Gwinner, K.P. (2003). Internet retail customer loyalty: The mediating role of relational benefits. *International Journal of Service Industry Management*. 5(14), 483-500.

Yıldız, S., & Çilingir, Z. (2010). Elektronik pazarlamada müşteri sadakatinin geliştirilmesi: karadeniz teknik üniversitesi üzerine bir araştırma. *Journal of The Cukurova University Institute of Social Sciences*, 19(1), 412-428.

Yurdakul, M. (2007). İlişkisel pazarlama anlayışında müşteri sadakati olgusunun ayrıntılı bir şekilde analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 268-287.

Ünlü, H. (2020). “Şehitlik ve Kitle Bilizasyonu: Psikososyal Bağlamda Kasım Süleymani Suikastı”. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 91-108.

ŞEHİTLİK VE KİTLE MOBİLİZASYONU: PSİKOSOSYAL BAĞLAMDA KASIM SÜLEYMANİ SUİKASTI

Martyrdom And Mass Mobilization: Qassem Soleimani Assassination
In Psycho-Social Context

Hayati ÜNLÜ¹

ÖZET

Psikososyal çalışmalar, son dönemlerde sosyal bilimlerin alanının önemli bir ilgi konusu haline gelmiş ve karşılan soso-politik olaylar sosyal psikoloji üzerinden analiz edilmeye çalışılmıştır. Soso-politik olaylar sosyal bağlam ile ilişkili olarak sosyal öğrenme üzerinden değerlendirilmiştir. Sosyal psikoloji açısından yükselen kavramlardan biri de şehitlik kavramı olmuştur. Şehitlik hem çatışma psikolojisi hem de politik davranış araştırmalarında önemli bir fenomen halini almıştır. Şehitlik ile kendini bir dava uğruna feda eden birey ya da grupların davranışları incelenmeye başlamıştır. Bu doğrultuda şehitlik psikolojisini inceleyen farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır: Psiko-patolojik yaklaşım, rasyonel tercih yaklaşımı, şikayet/tehdit yaklaşımı ve sosyal kimlik yaklaşımı. Bu çalışmada şehitlik psikolojisi, sosyal kimlik yaklaşımı bağlamında ele alınmış ve sosyal öğrenmenin önemi vurgulanmıştır. Psikopatoloji yaklaşımının ise indirgemeci olduğu kabul edilmiştir. Birey ya da grupların şehitlik davranışını sosyal çevrelerinden öğrenerek uyguladığı iddia edilmiştir. Böylece şehitlik psikolojisinin sadece bireysel değil, kitlesel bir mobilizasyonu destekleyebilme kapasitesine vurgu yapılmıştır. Sosyal öğrenme sürecinde yetki figürlerinin rolü özellikle vurgulanmıştır. Bu çalışmada şehitlik psikolojisi Kasım Süleymani suikastı üzerinden yorumlanmaya çalışılmıştır. Öncelikle İran toplumu Şii geleneği üzerinden incelenmiş ve Şii norm, değer ve kurallarının üyelerinin davranışlarını tarihsel olarak nasıl şekillendirdiği vurgulanmıştır. Şiiliğin sosyal etkisi iki örnek olay üzerinden değerlendirilmiştir: Kerbela Olayı ve 12. İmam'ın Kaybolması. Diğer yandan Şiiliğin davranışa etkisi üç pratik üzerinden tartışılmıştır: Ravza Okumaları, Taziye ve Alaylar. Şii geleneğinin Şehitlik davranışına etkisi tartışıldıktan sonra, şehitlik psikolojisinin kitle mobilizasyonuna etkisi Kasım Süleymani suikastı üzerinden incelenmiştir. Süleymani'nin öldürülmesi sonrası hem İran hem de ülke dışındaki mobilizasyonlar tartışılmış ve şehitliğin mobilize edici rolü vurgulanmıştır. Ülkede geniş kesimleri etkileyebilen şehitlik davranışının sosyal sermayeyi nasıl arttırdığı ortaya koyulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Şehitlik Psikolojisi, Sosyal Kimlik, Şiilik, Süleymani Suikastı, Mobilizasyon.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ORCID: 0000-0002-2645-5930, unluhayati@gmail.com.

ABSTRACT

In recent years, psychosocial studies have become an important area of interest in the social sciences and socio-political events are tried to be analyzed through social psychology. Socio-political events have been evaluated through social learning in relation to the social context. One of the rising concepts in terms of social psychology has been the concept of martyrdom. Martyrdom has become an important phenomenon in both conflict psychology and political behavior researches. The behavior of individuals or groups who sacrificed themselves for a cause of martyrdom has begun to be examined. Accordingly, different approaches have emerged that examine the psychology of martyrdom: Psycho-pathological approach, rational choice approach, grievance/threat approach and social identity approach. In this study, martyrdom psychology has been handled in the context of social identity approach and the importance of social learning has been emphasized. The psychopathology approach has been considered to be reductionist. It has been claimed that individuals or groups have practiced martyrdom behavior by learning from their social environment. Thus, the capacity of martyrdom psychology to support not only individual but mass mobilization has been emphasized. The role of authority figures has particularly been emphasized in the social learning process. In this study, martyrdom psychology has been tried to be interpreted through Qassem Soleimani assassination. Firstly, Iranian society has been examined through the Shiite tradition and it has been emphasized how the Shiite norms, values and rules have shaped the behavior of its members historically. The social impact of Shiism has been evaluated through two case studies: Karbala Incident and 12. Imam's Disappearance. On the other hand, the effect of Shia on behavior has been discussed through three practices: Ravza Readings, Taziya and Processions. After discussing the effect of the Shia tradition on martyrdom behavior, the effect of martyrdom psychology on mass mobilization has been examined through the Qassem Soleimani assassination. After the death of Soleimani, mobilizations both in Iran and abroad have been discussed and the mobilizing role of martyrdom has been emphasized. It has been revealed how martyrdom behavior that can affect large segments in the country increases social capital.

Key Words: *Martyrdom Psychology, Social Identity, Shia, Soleimani Assassination, Mobilization.*

GİRİŞ

İran ulusal güvenlik politikalarını anlama girişimleri, ülkenin tahmin edilebilir ve öngörülebilir bir devlet davranışını saptamayı engelleyen koyu ideolojik temelleri nedeniyle son kırk yıl boyunca başarısız olmuştur. Bunun sebeplerinden biri, hedeflerine yönelik askeri kapasitesini geliştirmesi, stratejik hedefleri adına Rusya, Suriye, Irak gibi ülkelerle ittifak ilişkileri kurması gibi rasyonel hamlelerin yanında, Şii siyaset doktrinini merkeze alan, bu mezhebi inanç ve zorunluluklar tarafından kimi zaman rasyonel olmayan, hatta bazen irrasyonel davranışlara karşılık gelen bir eylem repertuarını takip etmesiyle ilgilidir (Juneau, 2015; 46). Bu rasyonel teorilerle açıklanamayan devlet davranışının kökenleri, aslına bakılırsa 1979'da ülkede meydana gelen ve İran İslam Devrimi olarak hatırlanan sosyo-politik değişim sürecine kadar geri götürülebilir. Devrim sonrası yoğun bir ideolojik süzgeçten geçirilerek inşa edilen ülkenin iç sosyo-politik yapısı, önce iç siyaseti dizayn etmiş ve ardından koyu bir kimlik sahibi olan kurumlar benzer davranışları dış politik araçlara da yansıtabilmişlerdir (Brumberg, 2010).

Ülkede dış politikanın Şii siyaset doktrini tarafından yeniden inşa edilmesi, her şeyden önce askeri stratejilerin de yeniden gözden geçirilmesi sürecini doğurmuştur. Bu kapsamda 1979 devriminden bu yana İran'ın değişen tehdit algılamaları ve bölgesel siyasi dönüşümlere karşı askeri stratejilerini de sürekli güncellediği söylenebilir. Nitekim konvansiyonel askeri kapasite açısından ABD gibi teknolojik açıdan oldukça üstün rakiplere karşı asimetrik dengeyi bozamayacağını anlayan İran, geleneksel anlamda kaba kuvvet çatışması içerisine girmemeyi daha rasyonel bulmuştur. Bu doğrultuda da rakiplerinin risk ve maliyetlerini azaltmak yerine, caydırıcı bir yıpratma savaşı modelini tercih etmiştir. Buradaki temel hedef, düşmanı savaşıma isteğini engelleyerek psikolojik bir yenilgiye uğratmaktır. Başka bir deyişle, İran'ın değişen askeri stratejisinde asimetrik savaş merkezi bir rol oynamaya başlamıştır. Rakiplerin ekonomik ve teknolojik üstünlüklerine karşı, İran'ın güçlü yönlerine karşılık gelen niş yeteneklerinin geliştirilmesi münasebetiyle rakiplerin zayıf yönlerinin sömürülebileceği düşünülmüştür (Ajili ve Rouhi, 2019: 139-152).

İran'ın değişen mücadele stratejisinde güçlü yönlerini ise fiziksel açıdan sahip olduğu insan gücü ve kayıpları kabul etmede istekli olan ahlaki kapasitesi teşkil etmiştir. Bu fiziksel ve ahlaki kapasite biraz da Irak-İran Savaşı'nda deneyimlenerek tespit edilmiştir. Dolayısıyla temellerini devrimden alan, Irak ile yapılan savaşta lehte kullanılan bu işlevsel asimetrik gücün, bundan sonraki süreçte de daima dinamik tutulması hedeflenmiştir (Rasmussen, 2009). Dolayısıyla bundan sonraki dönemde en önde gelen odak, sahip olunan insan gücünü mobilize edebilmekle ilgili gelişmiştir. Bunun için de mobilize edilecek insanların peşinden koşacakları ve her geçen gün aynı kervana katılmaya devam edecekleri güdülenmeyi sağlayacak sosyal-psikolojik bir norm gerekmektedir. Bu norm da o günden bugüne işlevini yitirmeyen ve doktrinin merkezi haline genel "şehitlik" kavramına karşılık gelmiştir. Şii siyaset doktrini içerisinde de Hz. Hüseyin ve Kerbela Olayı ile ilgili olarak oldukça mobilize edici bir norm olan şehitlik, Şiiileri davaları uğruna ölüme gitmeye teşvik ederek İran askeri stratejisinin bir sosyal hareket bağlamına oturtularak bölgesel düzlemde sosyal tabanının oluşmasına yardımcı olmuştur. Tahran caddelerinde kısa bir tur atıldığında bile birçok binanın duvarları şehit fotoğraf ve isimleriyle donatıldığı görülebilmektedir. Bu açıdan şehitlik, tekel pozisyonuna sahip olmasa da, gerek içeride kolektif bir bilinç ve kimlik oluşturmak gerekse de dış siyaseti biçimlendirebilmek açısından eşsiz bir ideolojik araca dönüşmüştür (Grotto, 2009: 45-58).

Şehitlik normunun benzer bir mobilize edici etkisine, yakın zamanlarda gerçekleşen ABD'nin İranlı General Kasım Süleymani'ye yönelik düzenlemiş olduğu suikastta da şahit olunabilmektedir. Suikast öncesi İran'daki genel iç konjonktüre bakıldığında, uzun süredir ABD ambargolarıyla ekonomisi çökme aşamasına gelmiş ve aynı yıl içerisinde ilk defa Humeyni ve Ali Hamaney'in posterlerinin yakıldığı protestolara şahit olunmuş bir ülke fotoğrafı ortaya çıkmaktaydı. Yine ilk defa rejimin devlet kapasitesi yoluyla, bu defa yükselen sokak eylemlerini durduramayabileceği tartışılmıştır. 2015 yılında Cumhurbaşkanı seçilerek rejim karşıtlarını bir ölçüde sakinleştiren ve devlete yönelik güveni arttıran Ruhani'nin pozitif açıklamaları kitleleri durduramıyordu. Bu noktada Kasım Süleymani'nin ABD'nin Bağdat'ta düzenlediği suikast sonucu öldürülmesi, İran'da rejim karşıtı protestoların adeta bir ters dalgasını ortaya çıkarmıştır. Başta Meşhed, Kum gibi Şiiiler için kutsal olan yerlerin yanında, Tahran, Isfahan ve Süleymani'nin memleketi Kirman gibi önemli şehir merkezlerinde de kitleler rejimin ruhuna uygun ABD karşıtı ve Süleymani lehine sloganlarla sokaklara dökülmüşlerdir. Tahran, ülkenin dış askeri

siyasetteki en önemli figürünü kaybetmiş, ancak rejim içerisinde geçmekte olduğu meşruiyet krizinden bir anda kurtulmuş. Söz konusu meşruiyet krizini çözen en önemli söylem ise yine Süleymani'nin şehit edilmesiyle rejimin takip ettiği haklı davanın psiko-sosyal dinamiklerinin hayata geçirilmesidir. Şehitlik üzerinden yine kitleler mobilize edilmiş ve rejimin davranışları ahlaki zemine oturtulmuştur.

Süleymani suikastı sonrası ulusal ve küresel siyasetlerde “şehitlik” kavramının mobilize edici gücünü yeniden gündeme getirmişken; 2000’li yılların başından bu yana sosyal bilimlerde tartışılmaya devam eden şehitlik psikolojisi belli bir literatüre karşılık gelmektedir. İlk olarak 2001’deki 11 Eylül saldırıları sonrası saldırganların davaları uğruna hayatlarından vazgeçebilmeleriyle ilgili olarak nasıl bir psikolojiye sahip oldukları üzerinden gelişen tartışmalar, daha sonraları küresel terör ve çatışma psikolojileri bağlamında sosyal ve siyaset psikolojisi çalışmalarının merkezine oturabilmiştir (Belanger ve Arkadaşları, 2014: 494). Bu bağlamda her geçen gün gelişen şehitlik psikolojisi çalışmaları; psikopatoloji, rasyonel tercih, sosyal kimlik, göreceli yoksunluk ve tehdit teorileri gibi farklı teoriler üzerinden incelenebilmiştir. Bu çalışmada da Kasım Süleymani örneği, tüm teorilerden yararlanılarak tartışılmaya çalışılacak, ancak en uygun modelin sosyal öğrenmeyi merkeze koyan sosyal kimlik teorileri olduğu iddia edilecektir. Sonuçta da sosyal etkileşim ve sosyal öğrenme yoluyla sahip olunan norm ve değerlerin, normatif ve uygun davranış sergilemedeki kapasitelerinin ve bu norm ve davranışları öğretici konumunda bulunan yetki figürlerinin rollerinin altı çizilmiştir. Bu açıdan çalışmada öncelikle şehitlik psikolojisi tartışmaları, literatürün gelişimi açısından ele alınacak; ardından önce Şii siyaset geleneğindeki şehitliği sosyal-psikolojik bağlamı tartışılacak ve son olarak da teorik veriler ve gelenek bağlamında Kasım Süleymani örneği değerlendirilmeye çalışılmıştır.

1-ŞEHİTLİĞİN PSİKOLOJİSİ

Şehitlik, bir amaç ya da dava için kişinin hayatını feda etmesiyle; şehitlik psikolojisi de bu bağlamda şahadete psikolojik olarak hazır olma durumu şeklinde tanımlanmaktadır (Merriam-Webster, 2012). Burada genel olarak bir kişi, davası için inanç temelli bir davranışta bulunabilmekteyken; ideolojisi için seküler bir eyleme de girişebilmektedir. Ancak merkezde bulunan davranış değişmemekte ve kişi, bir neden uğruna nihai ve geri dönüşü olmayan bir fedakarlıkta bulunmaktadır. Şehitliğin mikro davranış biçimi bu şekildeyken; mezo-davranış, hatta makro davranış biçimleri açısından da mobilize edici bir etkisi bulunmaktadır. Örneğin mezo-davranış bağlamında, şehitlik davranışı bir taraf için özgürlük mücadelesiyken; diğer taraf için terörist bir eyleme karşılık gelecek toplumsal ayrışma ve gruplaşmalara neden olabilmektedir. Günümüz kitle çağında ise daha mobilize edici bir biçimde makro davranış kalıpları ortaya çıkarabilmekte ve kendini feda etme davranışı sonrası sosyal dizayn ve mühendislik hamleleriyle birlikte sosyal değişim yönünde duygusal güdüleyici ve teşvik edici bir tartışmaya aracılık edebilmektedir.

Şehitliğin sebebiyet verebildiği bu sosyo-politik değişim kapasitesi sebebiyle, sosyal ve siyaset psikolojileri de davranışın psikolojik bağlantı ve nedenlerini araştırma konusunda araştırmalara geç de olsa yönelebilmişlerdir. Bu bağlamda şehitlik davranışına yönelik en ciddi çalışmaların 11 Eylül sonrası dönemde küresel terör tartışmalarıyla birlikte gündeme geldiği tespit edilebilir. ABD’ye yapılan saldırılar sonrası, bir taraftan “Terörle Savaş” gibi daha sert politikalar takip edilmişken; diğer taraftan

da terör gruplarının ve grup üyelerinin temel davranış motivasyonlarını analiz edebilmek amacıyla daha stratejik çalışmalar da yapılabilmektedir. Bu çalışmaların temel amacı, düzenlenen saldırılarda karşılaşılan inanç adına sergilenen intihar misyonlarının psikolojik kökenlerini tespit edebilmekle ilgili olmuştur. Dönem itibarıyla çalışmalar, İslam'ın ötekileştirilerek radikalize edilmeye çalışıldığı bir dönemde ortaya çıktığı için, küresel sosyolojik farklı popüler algıları da körükleyebilmiştir. Ancak bu çalışmalar, diğer yandan şehitlik davranışının sosyal, kültürel, politik, konjonktürel, yapısal ve bağlamsal neden ve motivasyonlarının çalışılmasının önünü de açmıştır (Belanger ve Arkadaşları, 2014: 494).

Şehitlik psikolojisini araştıran teorilere ve kendini feda etmenin test edilebilir unsurlarını saptamaya çalışan farklı yaklaşımlara geçmeden önce, şehitliğin sosyal psikolojisine ufak da olsa katkıda bulunan Emile Durkheim'ı hatırlamak gerekmektedir (Durkheim, 1979). Durkheim, ünlü çalışması “İntihar”da belirli intihar kategorilerini belirlerken, şehitlik tartışmalarını hatırlatan “Özgecil (Fedakâr) İntihar” çeşidinden söz etmektedir (Durkheim, 1979: 217). Durkheim burada özgecil intiharı, bir kişinin kendisini daha büyük bir amaç için öldürdüğü bir suç olarak tanımlamıştır. Birey, ölümünün gruba yardım edeceğini düşünmekte ve bu nedenle ölüm diğer intiharlar kadar umutsuzlukla dolu değildir. Böylece intihar davranışı, bir kervana katılma süreci olarak gelişim göstermektedir. Durkheim'ın intihar türü, şehit anlatılarını andırmakla birlikte, fedakârlık gösteren bireylerin davranışlarındaki özveriyi benzer şekilde tarif etmeye çalışmıştır. Günümüzde tartışılan şehitliğin sosyo-politik psikolojisi için ise ön açan çalışmalardan birine karşılık gelmiştir (Robertson, 2006: 365-368).

Şehitlik, laboratuvar ortamında ölçülemeyeceği gibi, sosyal ortamlarda da deney adına yeniden gözlemlenemez. Ancak hayal etme ve gerçek acı karşısında kendini feda edebilme davranışı tekrarlanabilir. Bu mantık da araştırmacıları, şehitlik ve kendini feda etmenin test edilebilir unsurlarını tespit etme konusunda teşvik etmiştir. Örneğin Olivola ve arkadaşları, algılanan bir fedakârlık için hayır kurumlarına bağışlanan parayı ölçmüşler ve katılımcıların hayır kurumlarına daha fazla bağış yaptıklarını tespit etmişlerdir. Bu bulgu, deneklere 60 saniye acıya katlanmaları ve hayali bir kuruma daha fazla bağış yapmaları ya da acı olmadan daha az bağış vermeleri istenerek ölçülmeye çalışılmıştır. Katılımcıların çoğu, birinci durumu daha fazla tercih etmişken; sonuç, bir dava kapsamında daha çok acı çekme algılandığında, davanın daha fazla önem kazandığına inanıldığı şeklinde açıklanmıştır. İnsanlar, birinin bir amaç ve dava için öldüğünü gördüğünde; bu davanın daha fazla önemli ve gerekli olduğunu varsaymaktadırlar (Olivola ve arkadaşları, 2013: 91-105).

Şehitlik psikolojisini inceleyen teorilere bakıldığında ise karşımıza psikopatoloji, rasyonel tercih, kimlik/grup üyeliği ve şikâyet/tehdit teorileri çıkmaktadır. İlk olarak psikopatoloji teorisi, bir dava için üzerinden ilerlemektedir. Sosyal bilimler açısından kanıtlanması çok zor olan bu yaklaşım, katılımcıları daha çok çılgın ya da fanatik olarak değerlendirmektedir. Ancak psikopatoloji yaklaşımı, şehitlik tartışmalarından en fazla eleştirilen teoriye karşılık gelmektedir. Kendini feda etmenin ya da intihar saldırısının psikopatolojiyle açıklanamaz olduğunu düşünenler, eylemcilerde bulunan akıl hastalığı saptamasının son derece düşük verilere dayandığını iddia etmektedirler. Ayrıca akıl hastası olan bireylerin, gizli operasyonların yürütülmesinde önemli bir tehdide karşılık gelecekleri için gruba seçilme ihtimallerinin çok düşük olduğu ifade edilmektedir. Kısacası bu teori, yetersiz ampirik veri ve bulgulardan dolayı fazla destek görmemiştir (Victoroff, 2005: 3-42).

Rasyonel tercih teorisi ise, merkezinde bireylerin maksimum fayda motivasyonu olduğu için, davranışta bulunma tercihinin mantıklı, kontrollü ve sosyo-politik bir amacı olması gerektiği üzerinde durur. Bu teori de tercihlerin kesinlikle rasyonel olduğu varsayıldığı üzerinden eleştirilmektedir. Bireyin siyasi ve dini bağlantılarına dayanan bir rasyonel seçim söz konusu olsa bile, genellikle bu karara götüren faktörlerin kontrol edilemediği ve rasyonel olmadığı vurgulanmaktadır. Bu bağlamda rasyonel tercih teorisinin, bireyleri genellikle özgür bir iradeye sahip olarak kabul etmesinin problemleri olduğu ifade edilirken; bunun sebebinin sıradan insanların, bilinçsizlik noktasına kadar korkunç davranışlarda bulunabilecek potansiyele sahip olmalarıyla ilgili olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda radikal davranışları etkileyen, rasyonel faktörlerden ziyade, diğer kontrol edilemeyen kültür, aile, gelenekler gibi faktörlerin altı çizilmektedir. Örneğin saldırganlık, bağlılık, nefret gibi duygular aile bağları üzerinden gelişebilmekteyken; birey hangi ailenin üyesi olacağını tercih etme gibi bir şansa sahip değildir. Yani aile bağlarını kontrol etmek oldukça zordur (Post ve arkadaşları, 2010: 15-23).

Bir diğer teori, şikâyet/tehdit teorisiyken; şehit olma hedefine sahip olanların bakış açıları büyük önem arz etmektedir. Eylemciler, davranışlarına ana akımın dışında farklı bir çerçeveden yaklaşmaktadır. Yani davranış, kötü niyetli değil; bilakis bir özgürlük mücadelesidir. Örneğin ABD'nin Irak'ı işgal etmesi sonrası, ülkede ABD ve İsrail gibi ahlaksız, zalim güçlere karşı haklı bir dava yolunda şehit olmak isteyenlerin sayısı oldukça fazla olduğu saptanmıştır. Söz konusu psikoloji, Saddam sonrası Irak'ta uzun bir süre daha davranışları motive edebilmiştir. Böyle bir dürüst ve ahlaklı dava uğruna ölenlerin şehit olacakları kabul edilmiştir (Güss ve arkadaşları; 2007: 415-445). Netice itibarıyla, bir insana, gruba, inanca ya da yaşam tarzına karşı yönelen bir şiddet tehdidi, tehdidi algılayanlar tarafından şehit olabileme adına güçlü, motive ve mobilize edici bir faktör olarak değerlendirilmiştir (Whitehead ve arkadaşları, 2008: 395-416).

Son olarak ele alınacak teori ise sosyal kimlik teorisidir. Burada sosyal öğrenme faktörü ön plandadır ve sosyal etkileşim yoluyla öğrenilenler, yaşamsal deneyimler ve sahip olunan değerlerin bireyin davranışı üzerinde oldukça etkili olduğu kabul edilmektedir. Yani birey, içerisinde bulunmuş olduğu grubun kural, norm ve değerleri üzerinden güçlü bir kimlik duygusu kazanmaktadır. Şehitlik için alınan eğitim ve neticesinde şehit olma, bu gruplarda ödül ve saygıya karşılık gelebilmektedir. Rogers ve arkadaşlarına göre, radikal üyeliklerde kimliğin davranış üzerinde büyük bir etkisi mevcutken; bu gruplar, her bir bireyi grubun parçası olarak tanımlayan etnosentrizm üretmektedir. Grup içi inanç, duygu ve davranış homojenleşmesinin geliştiği grupta, üyeler şehitliği bir görev gibi algılayabilmekte ve böylesine kültürel, normatif ve kutsanan bir davranışı sergilemek adına inşa edilmektedirler. Böylece grup kimliği, bireyi normalde gerçekleştiremeyeceği davranışları gerçekleştirebilme yönünde bir misyon üzerinden teşvik edebilmektedir (Rogers ve arkadaşları, 2007; 253-262).

Şehitlik psikolojisi üzerine gelişen teoriler bu şekilde özetlenebilecekken; çalışma psiko-sosyal bir bağlama oturtulduğu için sosyal kimlik teorisine daha yakın bir duruş sergilenecektir. Kendini feda etme kadar, feda sonrası ortaya çıkan sosyal mobilizasyonun bu çalışmada daha büyük önem arz etmesi sebebiyle, şehitlik psikolojisi sosyal yapının imge ve imalarıyla tartışılacaktır. Bu bağlamda nasıl Bradford (1990), Erken Hıristiyanlık dönemi için ortaya koyduğu analizde, Kilise üyeleri arasında sosyal öğrenme ve paylaşma yoluyla ortak norm, değer ve kurallar gelişirken kolektif bir davranışın ortaya

çıkıldığını vurguladıysa, aynı Şii sosyal ve siyasal düzenine sahip İran toplumuna tatbik edilecektir. Bradford'a (1990) göre, Kilise üyeleri arasında güçlü aidiyet ve sosyal birleşme duygusu mevcuttur. Paylaşılan tarih ise, ortak bir deneyim duygusu doğurmaktadır. Grubun öyküleri, değerler ve bakış açıları üyeler arasında nesiller arası paylaşılarak aktarılmaktadır. İşte bu paylaşılan inançlardan birisi de öbür dünyaya aittir ve sadıklar, ortak kural ve davranışlara uydukları takdirde başta cennet olmak üzere ödüllere ulaşacaklardır. Bu açıdan sosyal öğrenmenin çoğu, sosyal olarak normatif ve uygun davranış sergilemenin ödülüyle ilgilidir. Ödüllendirilen davranış tekrarlanma eğilimine sahipken; en büyük ödül ise şehitlik içindir. Şehitliğin en basit manada ödülü cennetken; sosyal bağlamda ortaya çıkan ödül ise daha değerli görülmektedir. Çünkü sosyal olarak grup için kendini feda etme, sosyal sermayeyi arttırmaktadır. Peki bu öğrenilmiş davranışın kaynağı kimler? Çalışmada ayrıca davranışın kaynağını oluşturan yetki figürleri de ele alınacaktır (Bradford, 1990: 30-41).

2-ŞİİLİK GELENEĞİNDE ŞEHİTLİK

Şiilik, İslam dünyasının yüzde yirmi beşine karşılık gelen kökleri çok eskilere dayanan bir gelenektir. Böylesine derin bir tarihe sahip olan Şiilik, kendi üyelerinin davranışlarını şekillendirebilecek güçlü kural, norm ve değerleri üretebilmiştir. Sosyal öğrenme ve etkileşim yoluyla öğrenilen bu kural, norm, değer ve gelenekler, Şii davranışını biçimlendirdiği gibi, normatif ve uygun davranışların yeniden üretimini de teşvik edebilmiştir. Bu ritüel haline gelen sürekli tekrarlanan davranışlarla birlikte tarihsel süreç içerisinde güçlü bir Şii kimliği inşa edilebilmiştir. Bir grup kimliği inşa edildikten sonra, artık sosyal kimliğin davranışlar üzerindeki etkisinden söz edilebilmiştir ve bu etki kimi zaman belli derecelerde etnosentrizm kimi zamanda sosyal darvinizm üretebilmiştir. Şii tarih anlayışı üzerinden bu çalışma için önem arz eden şehitlik konusunda ise, kendini feda etme davranışını teşvik eden iki temel olay üzerinde durulacaktır. Birincisi, Hz. Hüseyin (r.a)'in şehit edildiği Kerbela Olayı iken; ikincisi ise, 12. İmam'ın Gaybı meselesiyle ilgilidir. Bu iki mesele özellikle Şiiilerin şehit olma arzularını arttırmış ve şehit olma kadar şehitlerin ardından toplumu mobilize ederek sosyal sermaye kapasitesini de yükseltebilmiştir.

Kerbela Olayı ile başlayacak olursak, her şeyden önce Şiiiler için Hz. Hüseyin'in şehit edilmesinin temel nedenleri Hz. Muhammed zamanına kadar geri götürülebilmektedir. Hz. Muhammed sonrası, Halifeliği Hz. Ali'nin alması gerektiğine inanan Şiiiler, Gadir-i Hum Olayı'na ve Hz. Muhammed'in vefat ederken iradesinin engellendiği iddialarına atıfla Kureyş kabilesinin diğer kabilelere karşı iktidarda kalabilmek için görevi Hz. Ali'ye vermediklerini düşünmektedirler. Hz. Hüseyin'in şehit edilmesi de bu bağlamda iktidar hesapları üzerinden yorumlanmaktadır. Şii inancıya göre, özellikle Muaviye'nin ölümü sonrası adaletin yerini bulabilmesi için bir fırsat yapısı doğmuştu ve bir tarafta Muaviye'nin oğlu Yezid, diğer tarafta ise kendi hakkını geri almak için harekete geçen Hz. Hüseyin bulunmaktaydı. Küfe'den destek sinyalleri alan Hz. Hüseyin, hakkını geri alabilmek adına Hac yolculuğunu yarıda kesip Küfe'ye doğru yönünü değiştirmiş ve Yezid'in Valisi İbn-i Ziyad'ın 30 bin kişilik ordusu kendisine doğru gönderdiğini öğrenmesine rağmen, yolundan dönmemiştir. Kerbela'da kamp kuran Hz. Hüseyin ve beraberindekiler, söz konusu ordu tarafından kuşatılmış ve ilk olarak bire bir savaş şeklinde geçen mücadele, Yezid'in ordusunun kayıplar vermesi sebebiyle saldırıya geçerek başta Hz. Hüseyin olmak üzere herkesin şehit edilmesiyle neticelenmiştir (Kennedy, 2001).

Şii tarih yorumu ve siyaset anlayışı için merkezi önemde bulunan Kerbela Olayı, bu bağlamda geleneksel olarak Şii toplumunun kural ve davranışlarının gelişmesinde en önemli referans merkezi haline getirilmiştir. Hz. Hüseyin'in şehit edilmesi, her sene Muharrem ve Safer aylarının matem ayları olarak anılmasının yanında, özellikle Muharrem ayında belli ritüellerin geliştirilmesi sonucunu doğurmuştur. Bu ay ve özellikle ilk on günü için gelenekselleşmiş bir repertuar geliştirilmiş ve söz konusu matem günlerinde taziye meclisleri düzenlenerek belli kolektif davranışlar sergilenmektedir. Kerbela'nın hikayesinin anlatıldığı ve yeniden hafızaların tazelenildiği en önde gelen üç ritüel ise, Ravza okumaları (Rauza-khani), Taziye (Ta'ziya) ve Geçit Alayları (Dasta-yi Azadari) şeklinde sıralanabilir. Ravza okumaları, Şiilerin mecliste bir araya gelerek ravza okumalarıyla başlar ve meclistekiler, okunanlar eşliğinde büyük bir uyumla sine dövmektedirler. Bu pratik, Ravzahanlarsine-dövmeyi yeterli görene kadar devam etmektedir. Diğer bir ritüele karşılık gelen taziyeler, Kerbela Olayı'nı canlandırarak yaşananları yeniden sahnelemeyle ilgiliyken; geçit alayları ise, halka en fazla açık organizasyon olarak pişmanlığı ve üzüntüyü gösteren Şiilerin kendilerini çeşitli aletlerle kırbaçlaması ve dövmesi şeklinde sergilenmektedir. Yani sosyal bağlamda gelişen ritüeller, davranış ve kimlik açısından son derece etki edici olagelmıştır (Thaiss, 1972: 349-366).

Şehitlik duygu ve davranışının gelişiminde etkili olan diğer bir mesele, 12. İmam'ın kayboluşuyla ilgiliyken; bu hadise ilerleyen süreçte sosyal ve politik açıdan Mehdi Doktrini ismini alarak sadece bugünü değil, geleceğe yönelik inançların da şekillenmesine aracılık etmiştir. Şii geleneğinde 12 İmam inancına paralel olarak 12. İmam olan Mehdi el-Muntazar'ın hala daha gaybet halinde olduğuna ve bir gün yeniden zuhur ederek dünyada adaleti sağlayacağına inanılmaktadır. On İkinci İmam'ın nasıl kaybolduğu büyük bir tartışma konusuyken; burada önemli olan bu inancın sosyal-psikolojik davranışa nasıl etkilere yol açtığıdır. Bu bağlamda 12. İmam'ın gaybı meselesinin Şii davranışı üzerinde çok boyutlu bir yansıması olduğu saptanabilmektedir. Bir taraftan İmam'ın yokluğu durumunda siyasete ve iktidar tartışmalarına hiç bulaşmadan "politik sessizlik" olarak ifade edilebilecek bir tutumun; diğer taraftan da Mehdi'nin geri dönüşü inancıyla yükselen eskolojik bir tutku sert, militan bir söylemin ortaya çıkmasına aracı olabilmıştır. Özellikle ikinci davranış kalıbıyla ilgili olarak, Mehdi'nin dönüp yönetecek olduğu son savaş ile birlikte Şiilerin yıllarca içerisinde buldukları adaletsiz sistemin de yok olacağına inanılmaktadır. Ancak Mehdi'nin gelene kadar yaşanacak süre zarfında nasıl bir davranış takınılacağı konusunda ihtilaflar yaşanmıştır (Arjomand, 2010: 25-50).

Mehdi'nin geri dönüşüne kadar ki zaman aralığı için farklı norm ve davranış kalıpları üreten birbirinden farklı Şii ekolleri ortaya çıkabilmiştir. Örneğin Ahbari ve Usuli ekolleri arasındaki çatışma burada örnek olarak ele alınabilir. Ahbari ekol, Mehdi'nin geri dönüşüne kadar, hiçbir iktidar mücadelesinde bulunulmadan eylemsiz bir şekilde beklenmesi gerektiğini savunurken; bu bekleme esnasında iktidar sahibi olunmayı İmam'ın makamının gasp edilmesiyle eş değer kabul etmektedir. İktidar yalnızca Mehdi'dir ve geri döndüğünde tüm gaspçıları ortadan kaldıracaktır. 1979 devriminin lideri kabul edilen Humeyni'nin de içerisinde bulunduğu Usuli ekol ise, Mehdi gelinceye kadar beklemenin mantıksız olduğunu ve bu doğrultuda yeniden zuhur edinceye kadar iktidarı ele geçirip ortamı onun gelişine hazırlanması gerektiğini savunmaktadır. Daha fazla eyleme geçmeyi savunan Usuli ekol, bu doğrultuda Şii siyaset teorisini reformize eden ekol olarak bilinmektedir. Nitekim 1979 İran İslam Devrimi de bu kontekste oturtulmuş ve Humeyni öncülüğünde yeni Mehdi Doktrini ile birlikte kitleler mobilize edilerek büyük bir sosyal ve siyasal devrim gerçekleştirilebilmiştir (Es-semâhici, 2013).

Şii sosyal ve siyaset anlayışı ne kadar reforma uğratılırsa uğratılsın değişmeyen yönü, şehitlik davranışına ilham veren daimi bir acı üretmesidir. Şii geleneği üyelerinin doğasına işlemiş bu ruh hali, matem günleri başta olmak üzere neredeyse hayatın tüm alanına yansiyabilmiştir. Şiiilikteki en büyük acı da şehitliğe karşılık gelmekteyken; sosyal bağlamda en anlamlı ve makbul davranışlardan biri de tıpkı Hz. Hüseyin gibi şehit olarak kendi grubu için kendini feda etmek olagelmiştir. İster devrim yılları isterse de devrim sonrası İran siyasal tarihi incelendiğinde, kitlelerin mobilize edilebilmesi adına acı çekme üzerinden devşirilen şehitlik olgusu her zaman vurgulanmıştır. Devrimin lideri kabul edilen Humeyni üzerinden bazı örneklendirmelere gidilecek olursa, örneğin devrimden çok daha önce 1963'te Muharrem ayında Kum'daki bir vaaz sırasında Şah'ın monarşisi altındaki İran halkının ısrarla Hz. Hüseyin'in şehitliğine yönelik savunusunun beğeniyle altını çizmiştir (Khomeini, 2000). Nitekim kısa bir süre sonra Humeyni tutuklandığında, erkek ve kadın Şii grup üyeleri beyaz cenaze örtülerini kendilerinin ölmeye hazır olmalarının sembolü olarak sararak protestoda bulunmuşlardır. Devrimden hemen önceki aylarda ise Humeyni, kırılğan bir bitkiye benzettiği devrimci hareketin şehitlere ihtiyaç duyduğunu vurgulamıştır (Gözl, 2019: 39). Şah'ın birlikleriyle çatışmada yüzlerce göstericinin öldüğü 8 Eylül 1978'deki Tahran'daki Kara Cuma Katliamı da, Şah'ın çöküşünü hızlandıran önemli bir olayken; Humeyni o gün için "kılıcın üzerindeki kanın zaferi" ifadesiyle şehitlik vurgusunda bulunmuştur (Khomeini, 1981: 242-245). Görüldüğü üzere Humeyni, şehitlik duygusu ve fedakârlık arzusunu manipüle etmede Şii norm ve değerlerini fazlasıyla kullanmıştır. Devrim sonrasında da İran'a döndüğünde Humeyni'nin yaptığı ilk şey, Kara Cuma kurbanlarının yasını tutmak için bu mezarlığa helikopterle uçmak olmuş ve orada yaptığı konuşmada şehitleri işaret ederek "Allah yolunda kendinden bu kadar vazgeçmiş olanlarınız için Allah yakında ödülü vermelidir" ifadesini kullanmıştır (Takeyh, 2010: 366).

Humeyni'nin şehitlik üzerine Şii davranış repertuarına yapmış olduğu katkının yanında, bu repertuarı geliştirme ve öğretmede etkili olan yetki figürlerine de değinmek gerekmektedir. İran zaten sosyal hayatı önemli ölçüde domine eden bir Şii molla geleneğine sahipken; bu sosyal aktörler siyasal düzende Velayet-i Fakih, Cuma Namazı İmamları gibi güncelin ve gündemin sosyolojisini şekillendiren kurumları üretebilmiştir. Bu açıdan her şeyden önce Humeyni'nin reformuyla ortaya çıkan ve fakihin yönetme yetkisine karşılık gelen Velayet-i Fakih kurumu büyük önem arz etmektedir (Kausar ve Ahmad, 2019: 215-225). Önceki Ahbari ekolünün görüşüyle tamamen ters düşen bu fikir, Mehdi zuhur edene kadar pasif bir şekilde beklemeyi reddetmekle birlikte, geri dönüşe kadar siyasal otoritenin İmamlar'ın manevi varisleri olan din âlimlerinin elinde olması gerektiğini ileri sürmektedir. Bu açıdan sivil toplumun tüm bileşenlerine kadar temsilcisi bulunan Velayet-i Fakih makamının, hem tüm davranışları teftiş etme hem de yönlendirebilme kapasitesi oldukça gelişmiştir. Sadece sosyal hayatla ilgili değil, devletin de karşılaştığı sorunlar ve geliştirilecek politikalarla ilgili son karar mercii yine bu kurumdur. Hatta sadece İran'daki Şiiiler için değil, tüm dünyadaki Şiiileri etkileme kapasitesiyle Velayet-i Fakih, ulus ötesi bir kurum niteliğine sahip olabilmıştır (Mesudiyan, 2012: 100-125).

Diğer bir yetki figürü örneği, yine Velayet-i Fakih kurumu bünyesinde bulunan Cuma Namazı İmamları'dır. Şiiilikte Safevi dönemlerinden beri büyük önem arz eden Cuma Namazı İmamları, İran'da özellikle devrim sonrası dönemde politik bir kurumsallaşma süreci geçirmiştir. Öyle ki tamamen Velayet-i Fakih'in atadığı ve ona bağlı olarak hizmet gösteren Cuma İmamları'nın en temel görevleri, Cuma vaazında Velayet-i Fakih'in mesajlarını hem ülke içi hem de ülke dışındaki kişi ve yetkililere iletmeektir.

Basına canlı demeç ya da röportaj vermeyen Velayet-i Fakih kurumunun her sosyal olay ya da problem esnasında halkın karşısına geçemeyecek olması, bu görevi haftalık yerine getiren Cuma İmamlarını daha önemli kılmıştır. Bu açıdan kritik dönemlerde Şii cemaatinin izleyecekleri yol haritasına dair öngörülebilir veriler not edilmek istendiğinde en önde gelen referans kaynaklarından biri bu İmamların vaazları üzerinden tespit edilebilmektedir (Judaki, 2017). Dolayısıyla Şii geleneğinde şehitlik davranışı gibi kutsal kabul edilen eylemlerin günümüzde onları tekrar tekrar güncelleyerek sosyal öğrenme yoluyla sürdürülüp devam etmesinde Velayet-i Fakih ve Cuma Namazı İmamları gibi onun temsilcilerinin büyük bir rolü vardır. Tabii her ne kadar her geçen gün azalsa da, her Şii üyenin bir Müctehid'i taklit etme geleneğine sahip olan Şii toplumunda bu tarz yetki figürlerinin sayısı arttırılabilecektir. Örneğin Kum'da bulunan Hüccetiye tarikatı bu açıdan örnek olarak gösterilebilecektir; netice olarak en üst taklit mercii yine Velayet-i Fakih kurumudur (Muamuri, 2016).

3-KASIM SÜLEYMANİ SUİKASTI VE ŞEHİTLİĞİN MOBİLİZE EDİCİ GÜCÜ

Şehitlik ve kendini feda etme kültürünü sürekli yeniden üretebilen bir Şii sosyal kimlik yapısına ve bu kimliksel davranışları kurumsallaştıran Şii temelli bir siyasal yapıya sahip İran'da şehit olabilmeyi arzulayan binlerce kişi benzer bir sosyal psikolojiyle yetki figürlerinin çağrısını bekler bir pozisyonadadır. Bu açıdan İran siyasal tarihi çok sayıda şehitlik hikâyeleriyle doluyken, günümüzde de çok sayıda kendini feda etme davranışına şahit olunabilmektedir. Tabii kendini feda etme kadar, davranış sonrası toplumsal kesimlerin mobilize olarak sosyal sermayenin yükselmesi durumu da gözlemlenebilen diğer çıktıya karşılık gelebilmektedir. Bu durumun son dönemlerdeki en popüler örneği ise Kasım Süleymani suikastı sonrası deneyimlenmiştir. Süleymani'nin ABD güçleri tarafından Bağdat'ta öldürülmesi, başta memleketi Kerman olmak üzere ülkenin birçok şehrindeki İranlıları mobilize etmiş ve adeta uzun bir dönemdir rejim karşıtı hareketlerle sıkışan rejimin sosyal tabanına yeniden hayat verebilmiştir. Diğer yandan sadece İran'da değil, ülke ötesi sosyal yakınlığa sahip birçok ülke ve toplumda da farklı eylem türlerini motive edebilmiştir. Başta Irak, Lübnan, Bahreyn gibi Şii nüfusunun yoğun olduğu coğrafyalarda kitlesel protesto gösterileri ortaya çıkabilmişken; hatta Türkiye'de bile Şii gruplar başta İstanbul olmak üzere ülkenin farklı noktalarında çeşitli organizasyonlarda bulunabilmişlerdir. Yine örneğin Hizbullah örneğinde olduğu gibi İran'ın Ortadoğu bölgesinde aktif olan vekil grupları da intikam söylemi üzerinden desteklerini sergilemişlerken; Irak gibi Tahran ile sıkı ilişkilere sahip ülkeler de ABD aleyhinde açıklamalarda bulunabilmişlerdir. Tüm bu genel çerçeve de Kasım Süleymani suikastının şehitlik siyaseti üzerinden ulus-ötesi bir mobilizasyona ivme kazandırdığı söylenebilir.

Aslında İran'ın devrimci liderlere suikast, şehitlik ve kendini feda eden gönüllüler üzerinden üretmiş olduğu politika çerçevesine daha öncelerde de rastlanabilmektedir. Bu açıdan Irak-İran Savaşı ve İran'ın bölgesel politikalarında kritik roller oynayan vekil gruplarının eylemleri bu konuda bazı doneler sunabilmektedir. Örneğin Humeyni'nin ülkesine "şehit ulusu" lakabını taktığı Irak-İran Savaşı'nda Saddam Hüseyin liderliğindeki Baas Rejimi'nin yönettiği Irak'ın güçlü teknolojik kapasitesine karşı, savaş İran'ın hayatını feda etmekten çekinmeyen masif insan kaynağı sayesinde dengeye getirilmiştir (Brumberg, 2001: 123). Kendini toplumu ve devrim ideolojisi için feda etmekten çekinmeyen İranlı kalabalıklar, başta intihar bombacılığı gibi kendi hayatını fedaya karşılık gelen birçok davranışı sergilemekten kaçınmamıştır. Bu açıdan henüz 13 yaşında olmasına rağmen, bir bombayı karnına

bağlayarak Irak tankının altında kendisini havaya uçuran Hüseyin Fehmide intihar bombacılığına en güzel örnek olarak verilebilir. Nitekim Humeyni de savaş sonrasında Fehmide için “liderimiz” diye hitap etmiş ve 1986 Fehmide’nin öldüğü günü Evrensel Çocuk Günü ilan ederek İran şehitlerini anma pulu bastırtmıştır (Davis, 2004: 49-50).

Irak-İran Savaşı’nda diğer yandan başta Humeyni olmak üzere yetki figürleri olarak adlandırılabilen pek çok teo-politik yetkili, ülkenin bir şehit ulusu olma imajını, askerlerinin şehitlik arayan ve bir bütün olarak bedel ödemeye istekli ve başa çıkılması güç bir düşman biçimiyle kasıtlı olarak yeniden üretmiş ve inşa etmişlerdir. Bu açıdan en güzel örnek İran’da bütün etnik ve inanç gruplarının sevgisi ve takdirini kazanabilmiş olan Şair Muhammed Hüseyin Şehriyar’ın savaştaki tutumunun kullanılmış olmasıdır. Bir Tebrizli olan Şehriyar’ın, bugün bile savaş dönemi askeri kıyafeti giyerek İranlı gençleri vatanları için nasıl mobilize ettiğinin fotoğrafları kabrinde sergilenmektedir (Şehriyar’ın Ehlibeit’e, 2009). Tahran’daki yetki figürleri bunu sadece rejimin idealize edilmiş imajını ve İran toplumunun görüşünü yansıttığı için değil, aynı zamanda rejimin sert çekirdek destek tabanına enerji vermek, düşmanlarını korkutmak ve ülkenin caydırıcı duruşunu güçlendirmek için de yapmışlardır. Başka bir deyişle hem şehitlik unsuru hem de yetki figürü devşirme işlemleri, sosyal sermayeyi güçlendirerek savaş dönemi içinde birlik olma hedefine de karşılık gelmiştir.

İran rejimi, Irak savaşı sonrasında hem devrim ihracı hem de bölgesel politikalarını hayata geçirebilmek münasebetiyle şehitlik unsuruna vurgu yapmaya devam etmişlerdir. Şii inancından ilham alınarak tamamen kimliksel bir motivasyonla gerçekleştirilen fedalar, özellikle İran’ın bölgedeki vekil gruplarında fazlasıyla görülebilmektedir (Seliktar ve Rezai, 2019: 212). Lübnan’daki Hizbullah’tan Filistin’deki İslami Cihad gruplarına kadar pek çok oluşum bu kapsamda ele alınabilecekken, buradaki en popüler örnek Hizbullah’tır. Irak Savaşı’ndan edinilen tecrübeyle bölgesel politikalarını daha çok düşmanla yüz yüze gelmeden zımnî bir politikayla yürütmeye karar veren İranlı yetkililer, bu doğrultuda en güzel araç olarak İran savaşı sırasında Körfez ülkelerinin müdahalelerini dengelemek için küçük tekne ya da mayın operasyonları yapan Hizbullah örgütü üyelerine yeni bir misyon yüklemeyi kararlaştırmışlardır. O günden bugüne tüm Ortadoğu ve Güney Asya bölgelerine yayılan İran’ın vekil grup operasyonlarının en büyük motive edici gücü de yine şehitlik üzerinden kendini feda etmeye dayalı bir yaklaşımla gelişmiştir. Direniş, cihad, şehitlik gibi gayri resmi argümanlar üzerinden motive edilen grup üyeleri, belirlenen hedeflere yönelik intihar saldırıları taktiklerinin pek çoğunu uygulama yoluna gidebilmişlerdir. Aynı zamanda tüm vekil grupları için Nasrallah gibi yetki figürleri popüler edilmişken; Şii tabanının bulunduğu her ülkede hem sosyal bağlantılar kurulmuş hem de kendini feda edici unsurlar devşirilmiştir (Khashan ve Mousawi, 2007: 1-19).

Daha önce Irak-İran Savaşı’nda ve vekil grupların eylemlerinde görülen şehitlik motivasyonlu davranışlar ve kolektif mobilizasyon örnekleri en son olarak Süleymani suikastında gözlemlenebilmiştir. Aslına bakılırsa İran’ın Ortadoğu politikalarının mimarı olarak bilinen Süleymani’nin kendisi de çatışmacı politikalarda kullanılan insan kaynağını en fazla şehitlik üzerinden mobilize ettiği görülüyor ve kendisine önemli bir yetki figürüne karşılık geliyordu. Uluslararası camia tarafından zaten “Gölge Komutan” olarak bilinen Süleymani, bir taraftan ABD’yi defalarca en şiddetli şekilde tehdit eden kişiye karşılık geliyor ve 2018’de Trump’a karşı “Hayal bile edemeyeceğiniz kadar, size yakınız” ifadesiyle

bu konudaki konumu sağlamlaştırıyordu (We Are Closer, 2018). Diğer taraftan 2005'ten beri terörist ilan edildiği için ABD ve İsrail tarafından en stratejik hedeflerden biri olarak biliniyordu. Bu açıdan Süleymani de şehitliğe vurgu yaparak ABD'ye karşı "Beni öldürmekle tehdit etme; kendi kanım içim susadım" diyerek hem kendini feda etmeye hazır olduğunu vurguluyor hem de kendi örgütsel yapısı altındaki grupları motive ediyordu. Nitekim Süleymani İran içinde ve vekil grupları bünyesinde hep "Yaşayan Şehit" olarak popüler edilmiş ve şehit olmaya hazır olduğu her davranışıyla tabana sunulmaya çalışılmıştır (Vakhshouri, 2020). Bunun en güzel örneği de Süleymani'nin İran dışına yapacağı herhangi bir yolculuk öncesinde muhakkak önce Kum'daki Hz. Fatıma Masume'nin kabrini ziyaret etmesiyle ilgili yorumlanmıştır. Bu ziyaret rutini, onun şehit olması halinde kendi yerine geçecek halefinin hazır olduğunu ima eden bir davranışa karşılık gelmiştir. Gerçekten de Süleymani'nin ölümü sonrası halefi olarak İsmail Kaani çok geçmeden Kudüs Gücü Komutanı olarak görevine başlamıştır (Sayed, 2020).

Şehit olabilme motivasyonunu bu şekilde hayatına ve davranışlarına tamamen yansıtmaya çalışan Süleymani'nin öldürülmesi sonrasında da şehitlik üzerinden arzu edilen sosyal mobilizasyonun harekete geçirilebildiği söylenebilir. Her şeyden önce Süleymani ve başta Ebu Mehdi Mühendis olmak üzere beraberinde öldürülen diğer beş kişinin cenaze törenleri hem tam bir matem havasına bürünmüş hem de toplumun çoğu tarafından geniş bir katılımı desteklenmiştir. Öncelikle Bağdat ve Kazemin'de düzenlenen cenaze törenlerinde, binlerce Iraklı katılım göstermiştir (Süleymani'nin Cenazesindeki, 2020). Sonraki dört gün içerisinde Ahvaz, Meşhed, Tahran, Kum ve Kerman şehirlerinde gömülen Süleymani ve beraberindekiler için yine geniş katılımlı cenaze törenleri düzenlenmiştir. Ancak özellikle Tahran'da başta Hamaney gibi devlet yetkililerinin katıldığı cenaze törenine birkaç milyon kişinin katıldığı tespit edilmiştir. Bu açıdan bu tören, Humeyni'nin cenaze töreninden sonra en yoğun katılımın yaşandığı cenaze töreni olarak yorumlanışken; sosyal sermaye açısından oldukça birleştirici bir rol oynamıştır (İran'ın Popüler Cenazeleri, 2020).

Henüz birkaç ay önce İran'da büyük rejim karşıtı protestolar yaşanmışken; Süleymani ve beraberindekilerin öldürülmesi sonucu ortaya çıkan Ahvaz, Meşhed, Tahran, Kum ve Kerman şehirlerindeki destek yürüyüşleri diğer yandan rejime derin bir nefes aldırıştır. Bu açıdan rejim, sosyal sermayeyi pozitif olarak etkileyen bu olayı kullanmayı da ihmal etmemiştir. Kentlerdeki kitlesel yürüyüşler, farklı kesimlerin bir araya gelerek orta sınıfların rejime destek vermeye devam ettiği şeklinde yorumlanışken; Reza Raşidpur, Alireza Cihanbakş, Bahareh Rahnema ve Mehran Recebi gibi sanatçı ve aktörlerin başsağlığı mesajları da yine aydın kesimlerinin de desteği üzerinden yorumlanmıştır (Sanatçıların Hacı Kasım, 2020). Hatta son yıllarda rejim karşıtı yükselen sosyal muhalefetin yeniden Şah rejimi vurgusunu yükselttiği için, Şah döneminde Dışişleri Bakanlığı görevinde bulunmuş Ardeşir Zahedi'nin röportajında verdiği mesajlar da benzer şekilde kullanılmıştır. Bu açıdan Zahedi'nin olayı bir suikast ve terörist eylem olarak nitelendirmesi ve destek mesajlarında bulunması, eski rejim taraftarlarının da muhalefetten vazgeçip destek vermeye başladığı şeklinde yorumlanmıştır (Ardeşir Zahedi'nin, 2020).

Süleymani ve arkadaşlarının öldürülmesinin sosyal tabanda doğurduğu birleştirici etkinin ölçülebilir boyutları açısından ise Maryland Üniversitesi'nin İranlılarla yaptığı telefon anketi kritik bir göstergeye karşılık gelmektedir. Bu açıdan yapılan görüşmelerde 2016 yılından bu yana ülkedeki siyasi ve sosyal figürlerin popülaritesi sorgulanmışken; özellikle Süleymani'ye pozitif bakış katılımcılar arasında

yüzde 83 gibi bir seviyede tespit edilmiştir (General Qassem Soleimani, 2020). Diğer yandan her ne kadar yapılan anketlerle ilgili olarak ciddi şüpheler paylaşılmış olsa da, yine de ülkede yükselen sosyal sermayenin belli kurumsal çıktılarıyla karşılaşılmıştır. Bu doğrultuda örneğin Tahran’da bulunan Risalet Otoyolu’nun adı Tahran Kent Konseyi tarafından “Şehit Serdar Kasım Süleymani Otoyolu” olarak değiştirilmiştir (Risalet Otoyolunun, 2020). Yine Tahran Belediyesi, Baharan Kültür Merkezi’nin adını “Şehit Kasım Süleymani Kültür Merkezi” olarak değiştirmiştir (Kültür Merkezini Şehit, 2020). Ayrıca Tebriz’deki Bonyan Dizel Stadyumu’na da yine Süleymani’nin adı verilmiştir (Bonyan Dizel Stadyumunun, 2020). Kültür Devrimi Yüksek Konseyi de Süleymani’nin öldürüldüğü günü “Dünya Direniş Günü” olarak belirlemiş ve söz konusu feda davranışı “Küresel Kibir ile Eylem Modeli Şehitliği” olarak tanımlanmıştır (4 Ocak: Dünya, 2020). Son olarak da yükselen sosyal sermayenin daha da teşvik edilip kalıcılaşması adına da İran’da Süleymani’nin filminin çekilmesine girişilmiş ve Süleymani ziyaret edilerek çekimlere başlanmıştır (Esarettteki 23 Kişi, 2019).

Süleymani’nin ölümü sadece içerde sosyal sermayeyi arttırmamış, dışarıda da diasporayı harekete geçirebilmiştir. Başta Irak olmak üzere, Lübnan, Bahreyn, Yemen gibi ülkelerdeki hem Şii gruplar hem de vekil gruplar destek açıklama ya da eylemlerinde bulunmuştur. Ancak en önemli saldırı karşıtı kampanya, saldırının faili olarak bilinen ABD’de organize edilen yürüyüşler aracılığıyla organize edilmiştir. Bu açıdan ABD’nin yedi farklı şehrinde hem İran diasporası hem de savaş karşıtı gruplar Süleymani’nin öldürülmesine karşı protesto eyleminde bulunmuşlardır. Bu protestolarda “İran ile Savaşa Hayır”, “İran’a Ambargoya Hayır”, “Ortadoğu’dan Çekil” ve “İrak’tan Çekil” gibi Trump yönetimine karşı olan, ancak İran’ın lehine yorumlanabilecek pankartlar açılıp, sloganlar atılmıştır (Yetmiş ABD Şehrinde, 2020). Son olarak İran diasporasının Türkiye’de de belli oranda harekete geçtiği iddia edilebilir. Özellikle İstanbul gibi büyük şehirlerde, anma törenleri ve gıyabi cenaze namazları organize edilmek istenmişken; Türkiye’de tepkiyle karşılayan kesimlerin yoğunluğu oldukça yüksek olmuştur. İran diasporası, Cumhurbaşkanı Erdoğan’dan “şehit” ifadesini beklemiş ve bu doğrultuda Süleymani’nin 15 Temmuz 2016’da Türkiye’de başarısız olan darbe girişimi sırasında darbecilerin başarılı olmasını önlemede büyük rolü olduğu iddia edilmiştir. Ancak bu iddia Türkiye kamuoyunda fazla inandırıcı bulunmamış ve Cumhurbaşkanı Erdoğan’dan beklenen açıklama gelmemiştir (İranlı Kasım Süleymani, 2020).

SONUÇ

Bu çalışmada genel olarak Kasım Süleymani’nin ABD tarafından öldürülmesi sonrası ortaya çıkan psiko-sosyal bağlam, tarihsel ve kültürel dinamikleriyle birlikte ele alınmaya çalışılmıştır. Şehitlik ve kendisini toplumu için feda etme duygusuna böylesine yüksek derecede sahip olan İran toplumu için hem kriz anında canını feda etmeden önce hem de feda sonrası ortaya çıkan sosyal reflekslerin tarihsel olarak gelenekselleşmiş sosyal bağlamla oldukça yakından ilişkili olduğu iddia edilmiştir. Bu açıdan hem şehit olma isteğinin kendisi hem de kendini feda etme sonrasında ortaya çıkan birlik olma ihtiyacı sosyal olarak sürekli yeniden üretilebilmektedir. Bu şekilde ihtiyaç duyulan sosyal sermayeyi sağlamada birinci vazife gören şehitlik duygusu, gerek İran’ın askeri manevra stratejilerinde gerekse de daha büyük dış politik tahayyüllerinde en fazla başvurduğu kendine has bir taktiğe karşılık gelmiştir. Dolayısıyla çalışmanın bütününden genel olarak şu sonuçlar çıkarılabilmektedir:

- Şehit olma arzusu bugüne kadar birçok sosyal ve psikolojik teoriyle açıklanmaya çalışılmışken; davranışı doğrudan psiko-patoloji üzerinden okumak sosyal bilimcileri doğru noktaya ulaştıramayabilmektedir. Bu açıdan İran'ın kendisi için canlarını feda etmeye hazır olan insan kaynağını doğrudan çılgınlıkla nitelendirmek doğru bir yaklaşıma karşılık gelmeyecektir.

- Psiko-patolojiden ziyade, davranış sonrası kitlelerin destek mobilizasyonları sosyal bağlamla daha iyi açıklanabilmektedir. Bu da şehitlik davranışının mikro analizler kadar, mezo ve makro analizlerle açıklanması gerektiğini ortaya koyuyor. Bu açıdan sosyal kimlik teorisi burada en işlevsel teori olarak ortaya çıkmaktadır. Sosyal sermayeyi güçlendiren sosyal bağlam üzerinden üretilen kitlesel destek dalgası, aslında şehitlik davranışının da kolektif bir eylem olabileceği gerçeğini ortaya koyuyor.

- Sosyal kimlik üzerinden tarihsel olarak uzun bir deneyimleme sonrası öğrenilen şehitlik duygu ve davranışı, İran toplumu için kendi grupsal kimliklerinin ortaya çıktığı İslamiyet'in ilk yıllarına kadar uzanıyor. O tarihlerde ortaya çıkan sosyal kimlikler, bugüne kadar uzun bir patikayı takip ederken, farklı deneyim ve tecrübeler ışığında da yeniden üretilebilmektedir. Böylece "Bugünün Kerbelası" ya da "Bugünün Hüseyin'i" gibi olay ve kişilikler yeniden tasarlanabiliyor. Toplum ise söz konusu sosyal norm ve kurallar üzerinden sürekli yeniden disipline edilmektedir.

- İran stratejik olarak ise sahip olunan bu duygusal ve sosyal kapasiteyi dış politik hedefleri doğrultusunda rasyonel olarak kullanabilmektedir. Yani devlet davranışı literatüründe irrasyonel ya da rasyonel olmayan bir davranışa karşılık gelen bir devlet pratiğinin, aslında kültürel kapasiteden ilham alınarak ve de rasyonel bir biçimde tasarlanarak devlet elitleri tarafından tasarlandığı söylenebilir.

- Son olarak İran'ın şehitlik duygu ve davranışı üzerinden gayri nizami harp açısından rakiplerinin öngöremediği bir devlet davranışı geliştirebildiği söylenebilir. Ancak bu durumu orta ve uzun vadede ülkenin sosyal gelişmesi açısından büyük bir soru işaretini beraberinde getirmektedir. Öyle ki bugün İran'ın söz konusu stratejiyle 500 bin ila 1 milyon arasında bir milis gençliğe sahip olduğu tartışılmaktadır. Örneğin Türkiye'de son 15-20 yılda orta sınıf kesimler yükselip toplumun çoğunluğuna karşılık gelmişlerken; İran'da milisleşen gençlerin oranı, tarihsel süreç içerisinde önemli küresel güçlerin genişleme sonrasında kontrol etmekte zorlandıkları yapı yüzünden çöküşlerini anımsatmaktadır. Bu açıdan İran'ın bundan sonraki en büyük sorunun sahip olunan gayri resmi kapasitenin resmi kapasiteyle desteklenmesiyle ilgili olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

Ajili H. ve Rouhi M. (2020). "Iran's Military Strategy", *Survival: Global Politics and Strategy*, December 2019–January 2020.

Arjomand S.A. (2010). *The Shadow of God and the Hidden Imam: Religion, Political Order, and Societal Change in Shi'ite Iran from the Beginning to 1890*, University of Chicago Press; Reprint edition, November 15.

Bélanger, J. J. ve Caouette, J. ve Sharvit, K. ve Dugas, M. (2014). "The Psychology Of Martyrdom: Making The Ultimate Sacrifice İn The Name Of A Cause", *Journal of Personality and Social Psychology*, ss.494-515, September 2014.

Bradford, D.T. (1990). "Early Christian Martyrdom and the Psychology of Depression, Suicide, and Bodily Mutilation." *Psychotherapy* 27, ss. 30-41.

Brumberg, D. (2010). "Iran and Democracy", *The Iran Premier: Power, Politics, and US Power*, ed. Robin Wright, US Institute of Peace Press.

Brumberg D. (2001). *Reinventing Khomeini The Struggle for Reform in Iran*, The University of Chicago Press, Chicago.

Davis, J. (2004). *Martyrs: Innocence, Vengeance, and Despair in the Middle East*. Palgrave Macmillan.

Durkheim, E. (1979). *Suicide; A Study in Sociology*, ed. George Simpson, Çev. John Spaulding ve George Simpson, The Free Press.

Es-semâhici A. (2013) "İmâmîyye Şîası'nın İki Ekölü Ahbârîler ve Usûlîler Arasındaki Temel Farklar", çev. İbrahim Kutluay, *Şırnak Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* 4 / 7, ss. 137-153.

Gözl O. (2019). "Martyrdom and Masculinity in Warring Iran The Karbala Paradigm, the Heroic, and the Personal Dimensions of War", *BEHEMOTH; A Journal on Civilisation*, Volume 12 Issue No. 1.

Grotto, A. (2009). "Is Iran a Martyr State?", *The Brown Journal of World Affairs*, Vol. 16, No. 1 (FALL / WINTER 2009), ss. 45-58.

Güss, C.D. ve Tuason T. ve Teixeira V. (2007). "A Cultural-psychological Theory of Contemporary Islamic Martyrdom." *Journal for the Theory of Social Behaviour* 37 (2007): 415-445.

Imam Khomeini (2000) *The Ashura Uprising in the Words & Messages of Imam Khomeini*. Tehran: The Institute for Compilation & Publication of the Works of Imam Khomeini.

Juneau, T. (2015). *Squandered Opportunity Neoclassical Realism and Iranian Foreign Policy*, Stanford University Press, Standford.

Kausar R. ve Ahmad M. (2019). "Ideological Foundation Of Iranian Political System: An Analytical Study Of The Vilayet-Efaqh Theory", *The Government: Research Journal of Political Science* Vol. VII.

Khashan H. ve Mousawi I., (2007). "Hizbullah's Jihad Concept", *Journal of Religion & Society*, Volume 9.

Khomeini, R. (1981) November 23, 1978 - Muharram: The Triumph of Blood Over the Sword. In: Algar, H. (ed.) *Islam and Revolution. Writings and Declarations of Imam Khomeini*. Berkeley: Mizan Press, ss. 242-245.

Kennedy H. (2001). *Armies of the Caliphs: Military and Society in the Early Islamic State*, Routledge.

Merriam-Webster's Online Dictionary. (2012). Second Definition of "Martyr".

Mesudiyan A. R. (2012). *Velayet-i Fakih, Hz. Mehdi Kültür Vakfı Yayınları, Kum, (Farsça)*.

Olivola, C. ve Eldar, S. (2013). "The Martyrdom Effect: When Pain and Effort Increase Prosocial Contributions." *Journal of Behavioral Decision Making* 26, ss: 91-105.

Post, J. ve Barchas J.D. ve and Difede J. (2010). "When Hatred is Bred in the Bone: the Social Psychology of Terrorism." *Psychiatric and Neurologic Aspects of War* 1208, ss. 15-23.

Rasmussen, K.B. (2009). *The Foreign Policy of Iran: Ideology and pragmatism in the Islamic Republic*, DIIS Brief.

Robertson, Michael. (2006). "Books Reconsidered: Emile Durkheim", *Le Suicide*. ss. 365-368, *Australasian Psychiatry* 14.

Rogers, M.B. ve Loewenthal K. ve Lewis C.A ve Amlot R. ve Cinnirella M. ve Ansari H. (2007). "The Role of Religious Fundamentalism in Terrorist Violence: A Social Psychological Analysis." *International Review of Psychiatry* 19, ss. 253-262.

Seliktar O. ve Rezai F. (2007). *Iran, Revolution and Proxy Wars*, PalGrave Macmillan.

Takeyh, R. (2010) *The Iran-Iraq War: A Reassessment*. In: *Middle East Journal* 64 (3), ss. 365-383.

Thaiss G. (1972). "Religious Symbolism and Social Change: The Drama of Husayn", ed. Nikki R. Keddie, *Scholars, Saints, and Sufis: Muslim Religious Institutions in the Middle East Since 1500*, University of California Press, Berkeley.

Victoroff, J. (2005). "The Mind of the Terrorist: A Review and Critique of Psychological Approaches." *The Journal of Conflict Resolution* 49, ss. 3-42.

Whitehead, N. ve Nasser A. (2008) "Suicide, Violence, and Cultural Conceptions of Martyrdom in Palestine." *Social Research* 75, ss. 395-416.

İNTERNET KAYNAKLARI

"Ardeşir Zahedi'nin Süleymani Hakkındaki Düşünceleri", *Aftab News*, 10 Ocak 2020, <https://aftabnews.ir/fa/news/630327/>, (Farsça).

“Bonyan Dizel Stadyumunun “General Şehit Hacı Kasım Süleymani” Olarak Yeniden Adlandırılması”, ISNA, 6 Ocak 2020, <https://www.isna.ir/news/98101511560/>, (Farsça).

“Esarettteki 23 Kişi”, Tebyan, 20.02.2019, <https://article.tebyan.net/140654/%D8%A7%DB%8C%D9%86-23-%D9%86%D9%81%D8%B1-%D8%AF%D8%B1-%D8%A7%D8%B3%D8%A7%D8%B1%D8%AA>, (Farsça).

“General Qassem Soleimani: Iran’s Regional Pointman”, France24, 3 Ocak 2020, <https://www.france24.com/en/20200103-general-qassem-soleimani-iran-s-regional-pointman>.

Judaki M.A. (2017). “İran İslam Cumhuriyeti’nde Cuma İmamlarının İşlevleri”, IRDC, 28 Temmuz, <https://bit.ly/3c4OQUU> (Farsça).

“İran’ın Popüler Cenazeleri: Nasser al-Din Shah’den Qasim Soleimani’ye”, BBC Farsça, 9 Ocak 2020, <https://www.bbc.com/persian/blog-viewpoints-51035102>, (Farsça).

“İranlı Kasım Süleymani, 15 Temmuz Darbe Girişiminin Engellenmesinde Büyük Rol Oynadı İddiası”, Euro News, 8 Ocak 2020, <https://tr.euronews.com/2020/01/08/iranl-kasim-suleymani-15-temmuz-darbe-girisiminin-engellenmesinde-buyuk-rol-oyyadi-iddiasi>.

“Kültür Merkezini “Şehit Hacı Kasım Süleymani Kültür Merkezi» Olarak Yeniden Adlandırmak”, Maşreg News, 5 Ocak 2020, <https://www.mashreghnews.ir/news/1026813>, (Farsça).

Muamuri A. (2016). “Cuma Namazı, Siyasal Şiilik ve İslam Devrimi”, BBC Farsça, 30 Nisan, https://www.bbc.com/persian/blogs/2016/04/160416_144_nazeran_iran_islam_fridayprayer (Farsça).

“Resalet Otoyolunun Uç Bölümünü Şehit Hacı Kasım Süleymani Olarak Yeniden Adlandırmak”, Tabnak, 5 Ocak 2020, <https://www.tabnak.ir/fa/news/949193>, (Farsça).

“Sanatçıların Hacı Kasım’ın Öldürülmesi Tepkileri”, Mehr News, 12 Ocak 2020, <https://www.mehrnews.com/news/4814890/%D9%88%D8%A7%DA%A9%D9%86%D8%B4-%D9%87%D9%86%D8%B1%D9%85%D9%86%D8%AF%D8%A7%D9%86-%D8%A8%D9%87-%D8%B9%D8%B1%D9%88%D8%AC-%D8%AD%D8%A7%D8%AC-%D9%82%D8%A7%D8%B3%D9%85-%D9%BE%DB%8C%D8%A7%D9%85-%D9%87%D8%A7%DB%8C%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%AD%D8%B0%D9%81-%D9%85%DB%8C-%D8%B4%D9%88%D8%AF>, (Farsça).

Sayed N. (2020). “Esmail Ghaani: Who is Qasem Soleimani Successor?”, SEE News, 3 January, <https://see.news/esmail-ghaani-who-is-qasem-soleimani-successor/>.

“Süleymani’nin Cenazesindeki Irak Halkının Katılımının Rus Medyasına Yansıması”, IRNA, 6 Ocak 2020, <https://www.irna.ir>, (Farsça).

“Şehriyar’ın Ehl-i Beyt’e (AS) İçten Bağlılığı”, Defa Press, 2009, <https://defapress.ir/fa/news/362399/%D8%B4%D8%A7%D8%B9%D8%B1%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%AF%D8%B1-%DB%B4-%D8%B3%D8%A7%D9%84%DA%AF%DB%8C-%D8%B4%D8%B9%D8%B1>

%D%A%AF%D9%81%D8%AA-%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AF%D8%AA-%D9%82%D9%84%D8%A8%DB%8C-%D8%B4%D9%87%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%B1-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D9%87%D9%84-%D8%A8%DB%8C%D8%AA-%D8%B9-%E2%80%8F, (Farsça).

Vakhshouri S. (2020). “Iran’s “Living Martyr” Was Ready To Die, But Blindsided Oil Markets Must Face New Uncertainty”, Atlantic Council, 3 January, <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/iransource/irans-living-martyr-was-ready-to-die-but-blindsided-oil-markets-must-face-new-uncertainty/>.

“We Are Closer To You Than You Think: Gen. Soleimani to Trump”, (2018). Mehr News, 26 Temmuz, <https://en.mehrnews.com/news/136088/We-are-closer-to-you-than-you-think-Gen-Soleimani-to-Trump>.

“Yetmiş ABD Şehrinde Muhalefet Protestoları”, Asriran News, 15 Ocak 2020, <https://www.asriran.com/fa/news/707138>, (Farsça).

“4 Ocak: Dünya Direniş Günü Oldu”, IRNA, 17 Ocak 2020, <https://www.irna.ir/news/83624280>, (Farsça).

Ekinci, K. (2020). "Faaliyet Tabanlı Maliyet Sisteminin Değer Katmayan Faaliyetlerin Azaltılmasında Etkisi ve Önemi". *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 109-126.

FAALİYET TABANLI MALİYET SİSTEMİNİN DEĞER KATMAYAN FAALİYETLERİN AZALTILMASINDA ETKİSİ VE ÖNEMİ

The Effect and Importance of The Operation-Based Cost System in The Reduction of
Non-Value Activities

Kamil EKİNCİ¹

ÖZET

Geleneksel maliyetleme sistemi genel maliyetlerin ürün maliyetlerine dağıtılmasında ve "değer" unsurunun hesaba katılmasında yetersiz bulunmaktadır. Buna rağmen işletmeler tarafından çok tanınmış ve uygulama kolaylığından dolayı sürekli tercih edilmiştir. Bu sistem, geçmişte piyasalara satıcıların hakim olduğu rekabet alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamış olsa da, günümüz koşulları artık değişmiştir. Küreselleşme ve rekabetin derinleştiği günümüz şartlarında, satıcıların piyasaya hakimiyeti sınırlanmış ve maliyet rekabetleri oldukça yükselmiştir. İşte bu noktada işletmeler daha etkili bir maliyet bilgisine ihtiyaç duymakta ve rakiplerine karşı avantaj sağlamak istemektedirler. Bu ihtiyaçlara cevap verecek maliyet sistemlerinden biri de Faaliyet Tabanlı Maliyet (FTM) sistemidir. Çünkü işletmeler ancak doğru ve çağdaş bir maliyetleme sistemi ile değer katmayan maliyetlerden arınabilir veya bu maliyetleri en aza indirebilir. Değer katmayan maliyetlerin kaynağı; bu maliyetlerin ortaya çıkışında etken olan faaliyetlerdir ve bu faaliyetler ürünlere ekstra maliyet yüklemektedir. Zira değer katmayan bir faaliyetin ne işletme ne de müşteriler için bir önemi bulunmamaktadır. İşletmenin ürettiği ürünün kalitesine ya da performansına bir etkisi olmayan değer katmayan faaliyetlerin azaltılması için maliyetleme aşamalarında süreç ve faaliyet analizinin çok iyi yapılması gerekmektedir.

Doğru faaliyetlere odaklanılarak değer katmayan faaliyetlerin azaltılmasında ve ürün maliyetlerinin minimize edebilmesinde faaliyet tabanlı maliyet sisteminin nasıl bir rolünün olduğu oldukça merak uyandırmaktadır. Bu makalede son dönemlerde geleneksel maliyetlemenin, üretim yapılarındaki karmaşıklık ve faaliyetlerin çeşitlenmesi gibi nedenlerden doğan hesaplamalar konusunda yetersiz kalması sonucu ortaya çıkan faaliyet tabanlı maliyet sistemine ışık tutulması ve sistemin değer katmayan

¹ Selçuk Üniversitesi, SBE, İşletme ABD, Yüksek Lisans Öğrencisi, ekincikamil90@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-2657-3256

faaliyetlerin azaltılmasında etkisi ve öneminin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında, faaliyetler konusunda oldukça etkin olduğu düşünülen faaliyet tabanlı maliyet sistemine odaklanan işletmelerin değer yönetiminde başarılı olmaları durumunda, yakalayacakları kalite ve iyileştirmelerde verimliliklerini arttıracakları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi, Değer Katmayan Faaliyetler, Faaliyet Tabanlı Maliyet.*

ABSTRACT

Traditional costing system is inadequate in distributing general costs to product costs and taking into account the “value” factor. Despite this, it is very well known by the enterprises and preferred for its ease of application. Although this system has met the needs of businesses operating in competitive areas where sellers dominated the markets in the past, today’s conditions have now changed. In today’s conditions where globalization and competition are deepening, the dominance of sellers in the market is limited and the cost competitions have increased considerably. At this point, businesses need more cost effective information and want to gain an advantage over their competitors. One of the cost systems that will meet these needs is the Activity Based Cost (FTM) system. Because only with a correct and modern costing system, businesses can get rid of costs that do not add value or minimize these costs. The source of the costs that do not add value; are the activities that affect the emergence of these costs and these activities add extra cost to the products. Because an activity that does not add value does not matter to either the business or its customers. In order to reduce the activities that do not add value to the quality or performance of the product produced by the enterprise, the process and activity analysis should be done very well in the costing stages.

It is quite curious how the activity-based cost system plays a role in reducing activities that do not add value by focusing on the right activities and to minimize product costs. In this article, it is aimed to shed light on the activity-based cost system, which has emerged as a result of the insufficiency of traditional costing in calculations arising from reasons such as complexity in production structures and diversification of activities, and to examine the effect and importance of the system in reducing value-added activities. Within the scope of the research, it is concluded that if the companies that focus on the activity-based cost system, which is considered to be very effective in activities, are successful in value management, they will increase their efficiency in the quality and improvements they will achieve.

Keywords: *Activity Based Cost System, Activities That Do Not Add Value, Activity Based Cost.*

1. GİRİŞ

Teknolojik gelişmelerin de ışığı ile rekabetin yoğunlaştığı küreselleşmiş dünya pazarında, müşterilerin ürün seçenekleri artmış ve firmalardan istekleri de farklılaşmıştır. Firmalar bu isteklere cevap verebilmek ve rakipleri arasında tercih edilebilir pozisyonda olabilmek için; faaliyetlerini, ürün kalitelerini ve ürün maliyetlerini gözden geçirmek zorunda kalmışlardır. Müşterilerine kaliteli ve değerli ürünler sunabilmek adına, geleneksel maliyetleme yöntemlerinin sorunlarını çözemediğini

öngören işletmeler, bu yöntemlerden vazgeçmişlerdir. Bu değişim ve dönüşümün neticesinde yeni ve farklı birçok çağdaş teknik geliştirilmiştir. Hiç şüphesiz ki işletmelerin, yaptıkları işlere kolay bir şekilde entegre edilebilecekleri en kapsamlı maliyetleme yöntemlerinden biri de Faaliyet Tabanlı Maliyet (FTM) yaklaşımıdır.

Firma, marka ve işletmelerin devamlılığını sürdürerek kâr marjlarını yükseltmeleri ve pazarda rekabet edebilir pozisyona gelebilmeleri, faaliyetlerini ve bu faaliyetlerin neticelerini sık sık değerlendirmelerine ve düzeltici tedbirler almalarına bağlıdır. Ve bu da maliyetlerin iyi planlanması, sürekli kontrol edilmesi ve eksikliklerin giderilerek iyileştirilmesi ile mümkün olabilmektedir. Zira doğru şekilde ulaşılan maliyet bilgisi daha sağlıklı kararlar verebilmek için şarttır. Bu noktada ön plana çıkan; “faaliyet tabanlı maliyet sistemi” ve bu sürecin ilk aşamasının önemli bir unsuru olan “değer katmayan faaliyetlerin azaltılması” kavramları işletmenin stratejik maliyet yönetimi için olmazsındır.

FTM üründen ziyade faaliyetleri odağa alan ve kaynakların faaliyetler tarafından tüketildiğini iddia eden bir maliyet yaklaşımıdır. FTM sistemi aynı zamanda üretim sürecinde hangi faaliyetlerin ürünlere değer katıp katmadığını tespit edilmesinde kullanılan bir yaklaşım olarak görülebilir. Bu bağlamda, değer katan ve katmayan faaliyetlerin analiz edilmesinde ve değer katmayanların azaltılmasında FTM sisteminin ne derece etkin bir rol oynadığı merak uyandırmaktadır. Çünkü maliyetlerin rekabet aracı olarak kullanılmasına olanak sağlayan FTM sisteminin, faaliyetlerin ve süreçlerin analizinde firmaların önemli kazanımlara ulaşmasında bariz katkılar sunabileceği düşünülmektedir.

Bu makalede, FTM sisteminin değer katmayan faaliyetlerin azaltılmasında etkisi ve önemi açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle FTM sisteminin tanımı, ana unsurları, özellikleri, amaçları ve faydalarından bahsedilmiş ve arkasından değer katmayan faaliyetler ile ilgili bilgiler sunulmuştur. Makalenin en sonunda ise değer katmayan faaliyetlerin azaltılmasında FTM sisteminin nasıl bir etkisinin olduğu yorumlanarak açıklanmıştır.

2. FAALİYET TABANLI MALİYET SİSTEMİNİN TANIMI VE ANA UNSURLARI

“Faaliyet Tabanlı Maliyet” kavramının ilk meydana çıkışı 1980’leri bulmuştur. Amerika Birleşik Devletleri’nde bu yıllarda gerçekleştirilen bir çalışmada, işletmelerin ve firmaların son asır içinde genel üretim maliyetlerinin yükseldiği, direkt işçilik maliyetlerinin ise düştüğü belirlenmiştir. Bu tespitten dolayı işletmeler giderlerini azaltmaya yönelik önlemler almaya odaklanmışlar (Arzova, 2002:3) ve üretim maliyetleri üzerindeki kontrollerini zamanla artırmışlardır (Hacıüstemoğlu ve Şakrak, 2002:26). Ayrıca bu durum yöneticilerin çoklu anahtara dayanan maliyet dağıtım-yükleme tekniğine ihtiyaç duymalarına sebebiyet vermiştir. Bu değişimler ile beraber FTM yöntemi gün yüzüne çıkmış ve şu anda da firmalar tarafından kullanılan bir teknik olarak varlığını sürdürmüştür.

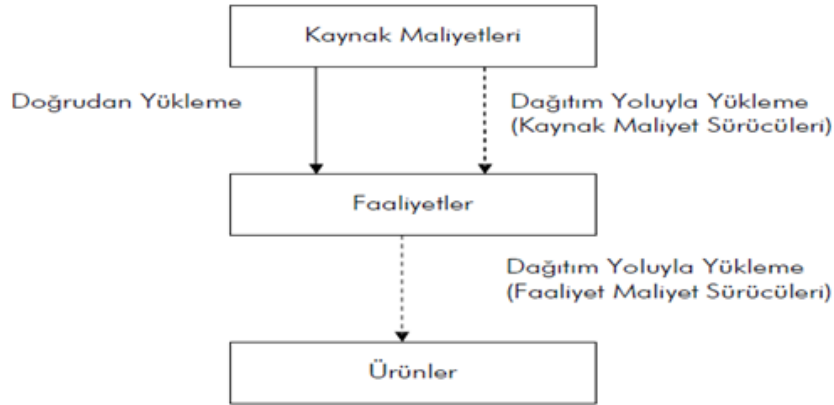
FTM, işletmelerin mal ve hizmet üretimine dair tüm faaliyetlerini esas alan bir süreçtir. Genel anlamda FTM sürecinde, faaliyetler için ihtiyaç olan kaynakların tüketilmesi temel alınmakta ve bu üretim kaynaklarının maliyetleri yapılan faaliyetlere yüklenmekte ve dağıtılmaktadır. Sistem içerisinde bulunan maliyet taşıyıcıları söz konusu faaliyetin kullanımına göre maliyetleri belirlemekte ve onunla ilgisi olan

birime aktarılmaktadır (Atmaca ve Terzi, 2007:368).

FTM sistemini; “stratejik, tasarım, faaliyet kontrolü ve mal/hizmet grupları ile ilgili tüm kararların alınmasında maliyet bilgisini sağlayan ve bu faaliyetlerle ilgili maliyetleri mamullere ve/veya mamul gruplarına kullandıkları faaliyet oranında dağıtan maliyet sistemi” şeklinde ifade etmek mümkündür (Ülker, 2005: 121). Mesela ürünün tasarlanması, makinelerin kurulması, teçhizatın işletilmesi, mamulün dağıtılması vb. faaliyet odaklı maliyet sistemi, tek tek faaliyet maliyetlerinin hesabını çıkarır ve bu maliyetler bir mal veya hizmet gibi maliyet taşıyıcılarına aktarılır. Bu yükleme işlemi her mal ya da hizmetin bu faaliyetlere duyduğu gereksinime göre sürdürülür (Kartal, Sevim ve Gündüz, 2003).

FTM sistemine; firmanın kaynakları, faaliyetleri, maliyet öğeleri ve neticeleri ile alakalı verileri, yönetimin kullanılabileceği bulgulara dönüştüren hesaplama ve bilgi sistemi de denilebilir. Bu kavram daha geniş olarak şöyle ifade edilebilir: “*Faaliyet tabanlı maliyet sistemi gerçekleştirilen faaliyetleri tanımlar, bu faaliyetlerle ilgili maliyeti izler ve bu faaliyetlere ait maliyetlerin ürünlere yüklenmesinde farklı maliyet dağıtım anahtarları kullanılır. Bu dağıtım anahtarları, ürün ile ilgili faaliyet tüketimlerini yansıtır*” (Unutkan, 2010:90).

Şekil - 1: FTM Süreci



Kaynak: Hansen, D.R., & Mowen, M.M. (2005). Management Accounting. Seventh Edition International Student Edition, Thomson/ South – Western, USA, s. 123.

Yukarıda bulunan Şekil 1 FTM sisteminde kaynak-faaliyet-ürün üçlüsünde yükleme sürecini anlatmaktadır. Buna göre, maliyetler ilk başta faaliyetlere daha sonra da ürünlere yüklenmektedir. Bu durumun temelinde iddia edilen olgu, faaliyetlerin yapılabilmesi için belli kaynakların harcanması gerektiği ve bununla birlikte ürünlerin oluşturulabilmesi için de belli faaliyetlerin tüketilmesi gerçeğidir.

FTM kavramının daha iyi anlaşılması açısından, bu sistemin içerisinde önemli unsurlardan sayılan bazı temel kavramın tanımlanması önemli görülmektedir. FTM sisteminin altı temel unsuru bulunmaktadır:

Faaliyet: Firmalarda üretim için gereksinim hissedilen kaynakların tüketilmesine sebebiyet veren ve üretim sürecinin kısımlarını oluşturan tüm etkinliklerdir (Erkol ve Ağırbaş, 2011: 88). Faaliyetler aynı zamanda yanında kaynakların tüketilmesini gerektiren ve daha önceden planlanmış bir servisin tamamlanabilmesini ya da ürünün bir aşamadan diğer aşamaya fiziksel dönüşümünü sağlayan vazifeler

veya işlemler olarak da ifade edilebilir (Cokins, 1996).

Kaynak: Firmanın üretim faaliyetlerini yapabilmesi için gereksinim duyduğu üretim girdilerine kaynak denmektedir. Hammadde, iş gücü, enerji gibi etkenlerden oluşmaktadır (Yereli, 2009:575). Yani kaynaklar maliyetin temel kaynağı olarak da ifade edilebilir.

Faaliyet Havuzu: Faaliyetlerin homojenlik durumuna göre işlevsel ve iktisadi olarak gruplanmasıdır (Eker, 2002:241).

Maliyet Havuzu: Firmada iş ve işlemlerin yapılması için harcanan kaynakların toplam maliyetinin faaliyetlere göre tespit edilmesine denir. Bu havuz sistemi, firmanın temel ve alt faaliyetleri ile bunlar vasıtasıyla tüketilen kaynakların etkin ve tam olarak tespit edilmesi ile sağlıklı bir şekilde oluşturulabilir (Arzova, 2002:26).

Maliyet Sürücü: Faaliyet maliyetlerinin üretilen mamullere aktarılması için kullanılan maliyet sürücüleri, bir faaliyet veya faaliyet zincirinin neden yapıldığını açıklamaktadır (Yereli, 2009:575-578).

Maliyet Objesi: Üretim için yapılan bir faaliyetin nedeni, maliyet objesi veya öznesidir. Bu objeler, faaliyet tabanlı maliyet bakış açısının en alt unsurunu oluşturur. Mal, ürün, hizmet, müşteri, projeler ve sözleşmelerin hepsi bu gruba girer. Bu kavram için “maliyet taşıyıcısı” da kullanılmaktadır. Maliyet objeleri firmaların yalnızca satmak için ürettikleri ürünleri değil, kendileri için ürettiklerini de içine alır (Arzova, 2002:28).

2.1. Faaliyet Tabanlı Maliyet Sisteminin Amaçları ve Uygulama Aşamaları

FTM sisteminin amaçları nedir? sorusunun cevabını; aslında bu sistemin hangi nedenlerden ve sorunlardan dolayı benimsendiği yorumunda aramak gerekmektedir. Geleneksel maliyetleme sisteminin, elde edilen kar miktarlarının düşmesi gibi sorunların tespitinde ve pazar payının elde edilmesi için rekabet gerektiren fırsatların değerlendirilmesinde yetersiz kalması, değer katan ve katmayan faaliyetlerin birbirinden farkının net olarak yapılamaması ve geleneksel tekniklerin maliyet düşürmede daha çok işçilik masraflarına ve israfın içsel mevzularına odaklanması, maliyetlemede yeni bir yaklaşıma olan gereksinimi artırmış ve FTM sisteminin doğmasına zemin hazırlamıştır. Özellikle tüm dünyanın rekabeti yoğun olan bir pazar olduğu şartlarda işletmelerin ayakta durabilmeleri ve elde ettikleri kazançlarını daha yukarıya taşıyabilmeleri için doğru bir maliyet sistemine ihtiyaçları büyüktür. Bu nedenle maliyet yerlerinden ürünlere yükleme sürecinde maliyetlerin oluşumuna neden olan etkenleri ve işlemleri en iyi şekilde temsil edecek kriterlerin kullanılması şart görülmektedir (Unutkan, 2010: 90). İşletmenin FTM sistemini kullanma amacını doğru benimsemesi FTM sistemine yükleyeceği önemi arttıracaktır. Bu bağlamda FTM sisteminin dezavantajları ve sınırlıkları ekarte edilebilecek ve çalışanlar zorlukları aşılabilecektir.

Bu doğrultuda FTM sisteminin temel amaçları şöyle ifade edilebilir (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002:30-31; Eker, 2002:240; Yükçü, 2007:354);

- Kârlılığı yükseltmek için yapılan katma değeri çok olan faaliyetlerin kolaylaştırılmasında etkili bir veri

tabanı sunmak,

- Ürünlere değer katmayan ve/veya düşük katma değerli faaliyetlere ait maliyetleri ortadan kaldırmak veya minimize etmek,
- Sorunların temel sebeplerinin belirlenmesi ve bu faktörlerin düzeltilmesine yardımcı olmak,
- Güçsüz varsayımlar (kabuller) ve sağlıksız maliyet dağıtımından ortaya çıkan kusurları yok etmek,
- Üretim maliyetleri içerisindeki büyük bir paya sahip olan üretim maliyetlerinin yapısının daha iyi anlaşılmasına neden olmak,
- Maliyetlere sebebiyet veren faaliyetleri tespit ederek maliyet kontrolüne ve idarecilere yardımcı olmak,
- İdarecilerin doğru karar alabilmeleri için sağlıklı maliyet bilgileri ve/veya veri tabanı sunmak,
- Firmanın önemli faaliyetlerinin gerçekleşmesinde kullanılan kaynakların maliyetini en doğru şekilde hesaplamaktır.

Firma veya işletmelerin faaliyetlerinden dolayı ortaya çıkan maliyetlerin direkt üretilen ürünlerle ilişkilendirilebildiği bir sistem olarak kullanılmaya başlanan FTM sisteminin uygulama aşamaları aşağıda ilgili başlıklar altında kısaca açıklanmıştır.

2.1.1. Süreç Değerlendirme Analizi

Gerçekte iyi tasarlanmış bir FTM sistemi sürecin değerlendirilmesi ve analizi ile başlamaktadır. Bu işlem, bir malı üretmek için ihtiyaç duyulan faaliyetlerin sistemli bir biçimde analizinin yapılmasıdır. FTM sisteminde maliyetleme, mal veya departman bazında değil, süreç bazında yapılmaktadır (İlter, 2001:214). FTM sisteminin bu aşamasında, bir mal ya da hizmet üretiminde kaynak kullanan bütün faaliyetler belirlenir, değer katan/ değer katmayan faaliyet ayrımı yapılır ve faaliyetler neticelerine göre analiz edilerek sınıflandırılır (Garrison ve Noren, 1997:183-184). Ayrıca ilk mamulün işleme gelmesinden, üretilen mal ve hizmetin kontroller dahil son detaylı işlemine kadar her bir adımın ayrıntılı bir biçimde gösterildiği bir faaliyet akış haritasının yapılması ve faaliyet maliyetlerinin tespit edilmesi bu sürecin önemli basamaklarından (Bıçakçı, 2006:50).

2.1.2. Faaliyet Merkezlerinin Tespiti

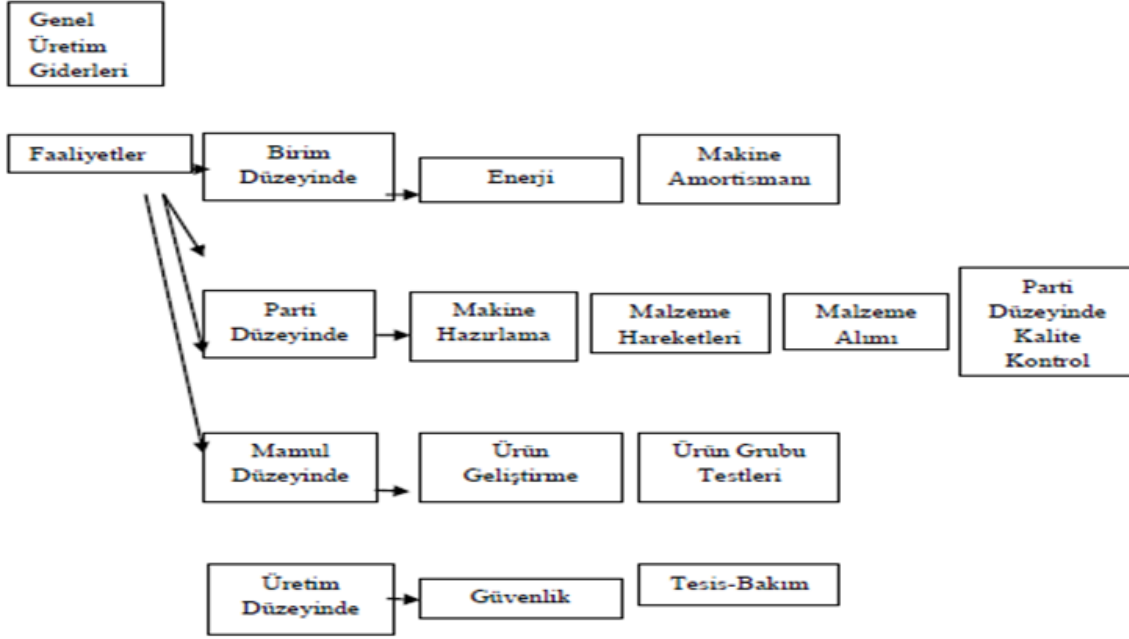
Faaliyet üsleri, bir faaliyetin maliyetinin reel olarak kolayca saptanması için istenilen üretim sürecinin düzeyleridir. Faaliyet merkezleri tespit edilirken faaliyet düzeylerinden faydalanılır. FTM sisteminde faaliyet düzeyleri şöyledir (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002:38);

- *Mal ve hizmet birimleri düzeyinde bulunan,*
- *Mal ve hizmet partileri düzeyinde bulunan,*
- *Mal ve hizmet düzeyinde bulunan,*

- Üretim yeri düzeyinde bulunan faaliyetlerdir.

Bu süreçlerde yapılan faaliyetler Şekil 2’de hiyerarşik yapıda gösterilmiştir.

Şekil - 2: Faaliyet Düzeylerinin Sınıflandırılması



Kaynak: Öker, F. (2003). Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Üretim ve Hizmet İşletmelerinde Uygulamalar. Literatür Yayınları, İstanbul, s. 40.

2.1.3. Maliyetlerin Faaliyet Merkezlerine Aktarılması

Faaliyet tabanlı maliyetleme sisteminde iki aşamalı dağıtım yapılmaktadır. Bunlardan birincisi olan işlem maliyetlerinin faaliyet merkezlerine aktarımıdır. Bu noktada maliyetler faaliyet merkezlerine doğrudan veya dolaylı olarak dağıtım anahtarları ile dağıtılmaktadır (Savcı ve Haftacı, 2017:279).

2.1.4. Ölçülerinin Seçilmesi ve Maliyetlerin Ürünlere Yüklenmesi

FTM sisteminin en son bölümü maliyetlerin ürünlere aktarılması işlemidir. Ürün olarak çıktılar, hizmetler, mallar, mamuller veya siparişlerde olabilir.

İfade edilen bu işlemin gerçek amacı, faaliyetlerin içerdiği maliyetlerin tercih edilen maliyet etkenlerine göre maliyet öznelerine dağıtılmasıdır. Bu noktada seçilen maliyet faktörlerinin maliyetleme dönemine ait toplam miktarı ile bu miktarın çıktılara dağıtılmış halinin verilerine gereksinim duyulmaktadır (Eker, 2002:247). Burada önemli olan ilk aşama yükleme oranının bulunmasıdır. Yükleme oranı, bir maliyet havuzunun toplam maliyetinin, ortalama maliyet etkeni miktarına bölünmesi ile bulunabilir. Yükleme orana belirlendikten sonra geçilecek aşamada ise, her ürünle ilgili maliyet faktörü değeri ile yükleme oranının çarpılacak ve ürünlere yüklenmesi yapılacak faaliyet maliyetleri belirlenmiş olacaktır.

(Dumanoglu, 2005:5).

2.2. Faaliyet Tabanlı Maliyet Sisteminin Özellikleri ve Faydaları

FTM sisteminin sağlıklı ve verimli çalışabilmesi ve işletmeler için istenen maliyetlemeyi yapabilmesi için bazı özelliklerinin bilinmesi gerekmektedir. Bu özellikler şöyle sıralanabilir (Özkan, 1994:63):

- Genel üretim maliyetlerinin dağıtımında, otomasyonla ilişkili olarak “İşçilik Saati” yerine “Makine Saatleri”nin tercih edilmesidir,
- Üretici iş sahalarının tespitinde daha düşük birimlerin alınması esastır,
- Ürün ile faaliyet maliyetleri beraber hesaba katılmakta ve neticede stoklarda meydana gelebilecek bütün kayıplara dikkat edilmektedir,
- Üretim maliyetlerinde sabit veya değişken ayırımına gidilmemekte ve hepsi değişken olarak görülmektedir,
- Maliyetler ilk başta faaliyetlere ardından da ürünlere göre izlenmektedir. Satın alma işlemleri, harekete geçirme, kalite kontrolü, üretim planları, yüklemeler, tamiratlar ve bakım tutarları, hammadde tedariki, harcanılan enerji miktarı ve makine saatleri dağıtım anahtarı olarak kullanılabilir.
- Kapasite fazlası ile ortaya çıkan maliyetler ürün gruplarına dağıtılmaktadır.

Modern üretim metotları ile rekabet avantajının elde edilmesi, işletmelerde devamlı olarak iyileştirmeyi de gerekli kılmaktadır. Devamlı ve yeniden iyileştirmenin temel hedefi, israfın önüne geçilmesi, toplam üretim süresinin düşürülmesi, kalitenin artırılması, iş görenlerin verimliliğinin yükseltilmesi ve maliyetlerin düşürülmesidir. İşte bu hedeflerle yola çıkan firma yöneticilerinin ürün maliyetleri ile ilgili lazım olan bilgi tabanına ulaşması gerekmektedir. Bu noktada maliyetlerle ilgili önemli bilgiler sunan FTM sisteminin işletmelere sağladığı başlıca faydalar şöyledir (Yükçü ve Şafak, 1996:16; Şakrak, 1997:203; Arzova, 2002:80-82);

- Ürün maliyetlerinin daha doğru tespit edilmesi,
- Firma tarafından yapılan faaliyetlerin açık ve net bir fotoğrafını ortaya koymak,
- Sürekli iyileştirme ve gelişmeyi sağlayacak verilerin sunulması,
- Firmanın geleceğine dair etkin kararların alınmasına destek verilmesi,
- Üretim karlılığının net bir şekilde tespiti ve karara dair maliyetlerin tespitinde kolaylık,
- Çalışan iletişiminin kolaylaştırılması,
- Ürün tasarımı ve yeniden dizayn gibi maliyetleri içine alması,
- Mamullerle ilgili güncel bilgi bankası sağlanması,
- Maliyeti yüksek ve karlı olmayan ürünlerin saptanmasında geleneksel maliyetlemeye göre daha doğru maliyet bilgisi sunması,

• Maliyet baskısı ve pazar sıkıntısı gibi iktisadi güçlüklerle karşılaşılan durumlar için bir çözüm yöntemi olarak görülmesidir.

3. FAALİYET TABANLI MALİYET SİSTEMİ VE DEĞER KATMAYAN FAALİYETLER

3.1. Faaliyet Analizinde Değer Katmayan Faaliyetler

İşletmelerde gerçekleştirilen faaliyetler, faaliyet analizi ile tespit edilir. Süreç değerlendirme analizinin bir basamağı olan faaliyet analizi; faaliyetlerin ve maliyetlerinin tespit edilerek, değer katan ve katmayan faaliyetlerin birbirinden ayrılmasında kullanılmaktadır. Bu noktada en önemli husus, süreç değerlendirme analizinde firmada işgörenlerin sürece dahil edilmesinin zorunluluğudur. Çünkü firma personelinin faaliyet tabanlı maliyet yöntemini benimsemesi ve desteklemesi bu yöntemin başarılı olması ile yakından ilişkilidir (Savcı ve Haftacı, 2017:34).

İşletmeler FTM sistemi ile daha yalın üretimler yapabilmek için, öncelikle ihtiyaç olan faaliyetleri tanımlayabilmesi gerekmektedir. Üretimde üç çeşit faaliyet vardır (İşbeceren, 2012:13):

- Değer katan faaliyetler: Müşterinin beklentileri yönünde dönüşüm yapılabilen faaliyetler.
- Değer katmayan ancak yapılması zorunlu faaliyetler: Müşteri için anlamı olmayan fakat üretimin yapılabilmesi için şart olan faaliyetler.
- Değer katmayan ve kaçınılabılır faaliyetler: Ürünün kalitesine herhangi bir etkisi olmayan ve müşteri için bir anlamı olmayan azaltılabilecek/ortadan kaldırılabilir faaliyetler.

Faaliyet analizi; aslında bir işletmede gerçekleştirilen faaliyetlerin kimliklendirilmesi ve değerlendirilmesi sürecidir. Faaliyet analizinde “*faaliyetler neyi yerine getirir? Faaliyetler kaç kişi ile yapılmaktadır? Zaman ve kaynaklar faaliyetleri yerine getirmede yeterli midir? Faaliyetlerin değerinin işletmeye katkısı nedir?*” gibi problem cümlelerinin yöneltilmesi, bu sürecin en önemli parçalarındandır (Hansen ve Mowen, 2005:551). Bu problemlerin cevaplarının, üretim mekanizması içerisinde değer katan veya katmayan faaliyetlerin tespit edilerek daha sonraki aşamada maliyeti azaltma ve kaliteyi yükseltme gayretleri için, dikkate alınması önemlidir. Eğer yapılacak faaliyet, mal ve hizmete bir değer katıyorsa geliştirilmesi sağlanarak daha verimli hale dönüştürülür. İşin yapılma sürecinde etkisiz olan ve değer katmayan faaliyetlerin sayısı ya ortadan kaldırılmalıdır, ya da en aza indirilmelidir. Böylece maliyetler üstündeki etkisi azaltılarak gerekli olan çalışmalara enerji harcanacaktır (Tamış, 2005:41).

FTM, firmaların faaliyet süreç analizinde önemli neticelere ulaşılmasına katkı sağlayarak; çalışanların, üretim aşamasındaki hangi faaliyetlerin ürünlere değer kazandırıp kazandırmadığını belirlemesinde önemli rol oynamaktadır. Bu doğrultuda faaliyetlerin değer kazandırıp kazandırmadığının tespitinde değer akım haritaları oluşturulmakta ve odaklanması ve azaltılması gereken faaliyetlerin neler olduğu daha rahat saptanabilmektedir (Özkan, 1994:206).

Konu ile ilgili literatür incelendiğinde geleneksel yöntemlerin kullanıldığı sistemlerde gerçekleştirilen faaliyetlerin en az yarısı, değer katmayan faaliyetlerden oluştuğu tespit edilmiştir. Mesela, Lockheed Martin’de gerçekleştirilen bir araştırmada satın alma siparişinin alınması ile beraber mamullerin teslim edilmesine kadar yapılan işlemlerin %83’ünün değer katmayan faaliyetlerden oluştuğu gözlemlenmiştir.

Ayrıca konu ile ilgili yapılmış araştırmaların ampirik verilerine göre; üretim süreçlerinin pek çoğunda değer katmayan faaliyetlerin olduğu gözlenmiş ve hesaplanan ürün maliyetlerinin %30-80’ni bu değer katmayan faaliyetlerden dolayı yükseldiği ifade edilmiştir (George, 2003; Akt: Yüksel, 2013:1). Benzer şekilde sağlık alanında yapılan bir çalışmada değer katmayan faaliyetlerin oranı %84.078 olduğu ve değer katmayan faaliyetlerin belirlenerek azaltılması ile önemli bir iyileşme kaydedildiği gözlenmektedir. Güneş enerjisi sistemlerinden kolektör imal eden firmanın değer katmayan faaliyetlerinin oranının % 99,6 olduğu ve değer katmayan faaliyetlerden sadece bir kaçının azaltılması ile bu oranının % 98,2’ye düşürülebildiği gözlenmiştir (Dağ, 2009). Gıda sektöründe çalışma yapan bir araştırmacı ise firmada değer katmayan faaliyet oranlarının % 99,7’lerde olduğu ve değer katmayan faaliyetlerden sadece gereksiz beklemenin azaltılması ile bu oranın % 97,3’lere çekildiğini tespit etmiştir (Özfindık, 2011:73-74). Literatürdeki bazı araştırmalarda işletmelerin faaliyet analizinde değer katmayan faaliyetleri azaltarak sağladıkları iyileştirme oranları Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo - 1: Değer Katmayan Faaliyetlerin Azaltılması İle Sağlanan İyileştirme Oranları

Kaynak	Uygulama Alanı	İyileştirme Oranı (%) Ort.
Brunt (2000)	Otomotiv Sektörü	% 83
Gündoğdu (2002)	Mobilya Sektörü	% 51
McDonald ve ark. (2002)	Otomotiv Sektörü	% 92
Özkan (2005)	Otomotiv Sektörü	% 77
Seth ve Gupta (2005)	Otomotiv Sektörü	% 83
Birgün ve ark. (2006)	Otomotiv Sektörü	% 83
Grewal ve Singh (2006)	Metal Sektörü	% 72
Shen ve Han (2006)	Elektrik Sektörü	% 81
Braglia ve ark. (2006)	Elektronik Eşya Sektörü	% 81
Özgürler (2007)	Otomotiv Sektörü	% 74
Sahoo ve ark. (2007)	Metal Sektörü	% 18
Rauniyar (2007)	Metal Sektörü	% 45
Grewal (2008)	Bisiklet Üretim Sektörü	% 81
Dağ (2009)	Kolektör Sektörü	% 81
Chen ve ark. (2010)	Elektrik Sektörü	% 76
Özfindık (2011)	Gıda Sektörü	% 50
Dağcı (2019)	Sağlık Sektörü	% 20
İnce (2018)	Tekstil Sektörü	% 20
Ortalama		% 64,8

Kaynak: Özfindık, M. (2011). “Değer Akışlarının Belirsizlik Altında Analizi Ve Haritalandırılması: Büyük Ölçekli Bir Gıda İşletmesinde Uygulama”. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, FBE, Konya; Dağcı, A. (2019). “Sağlık Sektöründe Yalın Üretim Uygulaması: Tokat İlinde Bir Devlet Hastanesi Örneği”. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, SBE, Tokat; İnce, U. (2018). “Tekstil Sektöründe Değer Akışı Haritalama Uygulaması”. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, FBE, İstanbul.

Ürüne herhangi bir değer katmayan faaliyetlerin özelliklerinin bilinmesi bunların fark edilmesini daha iyi sağlayacaktır. Bu faaliyetlerin nitelikleri şöyle sıralanabilir (Blocher vd., 2005);

- Bu faaliyetlerin azaltılması veya yok edilmesi, mal/hizmetin şeklinde, uygunluğunda ve işlevinde herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır,
- Değer katmayan faaliyetler genelde işlemlerin tekerrürü sonucunda oluşmaktadır,
- İsrafa sebebiyet vermekte ve mal/ hizmetin değerine ya hiç katkıda bulunmamakta ya da katkısı sınırlı olabilmektedir,
- Değer katmayan faaliyetlerin gerekli olmayan veya arzu edilmeyen çıktılarını oluşturmaktadır,
- Değer katmayan faaliyetlerin rekabet edebilirliğe tesiri oldukça olumsuzdur.

3.2. Değer Katmayan Faaliyetler ve Maliyet Yönetimi

Zamanımızın rekabet dünyasında bir firmanın rekabetçi firmalar arasından sıyrılıp bir adım öne çıkması, müşterilerine ve hissedarlarına sağladığı değeri yükseltmesine bağlıdır (Durer, Çalışkan ve Akbaş, 2009:105).

Değer katmayan faaliyetlerin yapılması aslında işletme için bir israftır. Çünkü mal/ hizmetlerin üretimi için harcanan boş/gereksiz zamanı artırır ve ürünün maliyetini gereksiz yere yükseltir. Bunun yanında piyasaya da bir katkı sağlamaz (Weygant, Kieso ve Kimmel, 2005:155). Değer katmayan faaliyetler, gereksiz kaynak tüketeceğinden, firma sermayesi maliyetini yükseltecektir. Üretim süresinin uzaması, ürünleri depolamada, elde tutmada ve diğer giderlerde artışa sebebiyet verecektir. Üretim süresi arttıkça, tüketilen malzemenin tedarikine dair öngörülen verilerde sapmalar yaşanabilecektir. Bundan dolayı gereğinden fazla alınan malzeme firmanın sermayesinin verimini azaltacaktır (Yıldıztekin,2011:210). Bu noktada iş süreçlerinin düzenlenmesi değer katmayan faaliyetlerin süreçlerden çıkarılması ve süreçlerin standartlaştırılmasında, FTM sisteminin kullanımı, işletme için önemli bir standartlaştırma yöntemi olacaktır. Standartlaştırılmış, değer katmayan faaliyetlerin neden olduğu israftan arındırılmış ve yalın hale dönüştürülmüş süreçler, firmalara, personele ve müşteriye pek çok fayda sağlayacaktır (İşbeceren, 2012:13).

Firmalarda oluşum yerlerine göre değer katmayan faaliyetlerden dolayı meydana gelen ve gereksiz olan maliyet düzeyleri şöyle ifade edilebilir (Özçakar, 1992:51);

- Örgütün yapısı,
- Ürünün tasarlanması,
- Üretimin planlanması ve kontrol edilmesi,
- Satın alma işlemi.

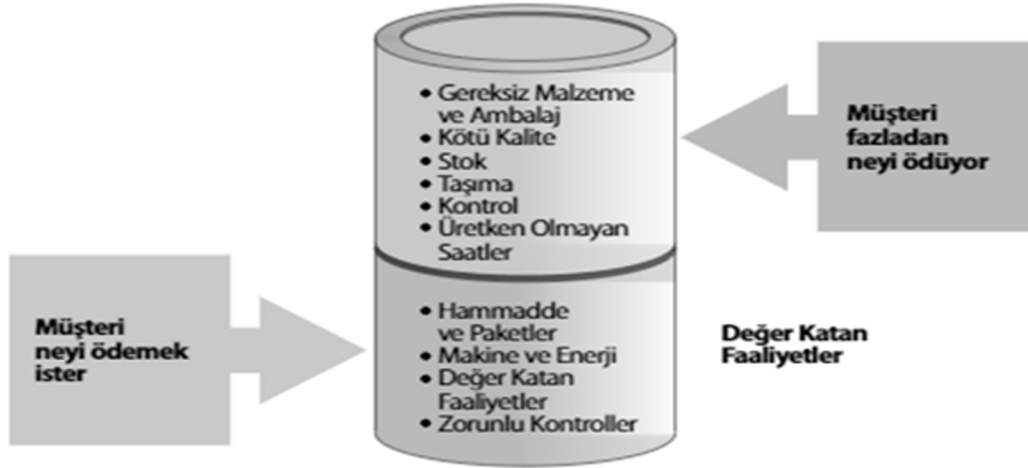
Bu açıdan değer katmayan faaliyetleri belirleyen işletmeler gereksiz maliyetleri ortadan kaldıracak ve işletmelerindeki kar marjını yükseltebilecektir (Şakrak, 2002). Buradan hareketle hem üretim yapan

hem de hizmet veren firmaların değer katmayan faaliyetleri azaltması için takip etmesi gereken bazı adımlar bulunmaktadır. Bu adımlar (Hilton, 1997:262-263);

- Firmada yapılan olmazsa olmaz faaliyetlerin tespiti,
- Faaliyetlerin gerekli olup olmaması, verimli bir şekilde yapılıp yapılmaması ve devamlı değer kazandırma durumunun analiz edilmesi,
- Değeri olmayan faaliyetlerin temel nedenlerinin ve tetikleyicilerinin fark edilmesi,
- Performans ölçümü yapılarak verimsiz faaliyetlerin çıkarılması,
- Değeri olmayan maliyetlerin raporlanması adımlarıdır.

Değer katmayan faaliyetler, müşteri açısından gereksiz ve müşterinin ödeme yapmak istemediği faaliyetlerdir. Çünkü değer katmayan maliyetlere sebebiyet verir. Mesela kullanılacak malzemenin gereğinden fazla stok edilmesi ve depolarda bekletilmesi ve bu sürenin gereksiz uzun olması zaman ve kaynak israfından başka bir şey değildir (Savcı, 2012:64). Bunun yanında değer katmayan faaliyetlerin maliyetlerine; hatalı üretimi onarma işçiliği, çeşitli üretim kusurları nedeni ile boş geçen zaman işçiliği, tamirat ve garanti harcamaları örnek olarak gösterilebilir (Elmacı, 1990: 29). Müşteri için değer katan ve değer katmayan faaliyetler Şekil 3'te sunulmuştur;

Şekil - 3: Değer Katan ve Değer Katmayan Faaliyetler



Kaynak: Erol, S. (2015). "Yalın Yaklaşım ve Yalın Üretim". Bilim Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı Anahtar Dergisi, 24 (278), 26.03.2020, <https://docplayer.biz.tr/1302871-Kitap-incelemesi-derleyen.html>, s. 20.

Şekil 3'te de görüldüğü gibi; müşterinin ödemek istemediği ve fazladan ödeme yaptığı değer katmayan faaliyetlerin maliyetleri işletmelerin rakipleri ile rekabet etmesinde her geçen gün daha da önem kazanmakta ve bu nedenle işletmelerin doğru maliyet yaklaşımlarına ilgisini canlı tutmaktadır. Maliyet yönetimini iyi yapan ve süreci iyi yöneten işletme, önceden belirlediği hedeflerine ulaşabilecek ve ulaştığı

sonuçları değerlendirip, hep daha iyiyi yakalamak için düzeltici tedbirlere yönelecektir. Zira maliyet yönetimi, sadece maliyetlerin azaltılması ile çerçevenemeyip, işletme genelinde yapılan faaliyetleri de içeren bir süreçtir. Bu sürecin elemanları, “*maliyet planlaması, sermaye planlaması, mevcut maliyetlerin korunması ve maliyetlerin iyileştirilmesidir*” (Acar, 1995:130). FTM ile değer katmayan faaliyetlerin maliyetleri belirlenerek ve iyi bir maliyet yönetimi yapılarak, her türlü kayıplar azaltılır ve verimlilik yükseltilir. Çıktıların maliyetleri daha iyi hesaplanarak rekabet etme gücü ve sağlıklı karar alma süreci geliştirilebilir.

3.3. Değer Katmayan Faaliyetlerin Azaltılmasında FTM Sisteminin Rolü

Şu an birçok firma hala geleneksel maliyetleme yöntemlerini kullanmayı sürdürmektedir. Ancak farklı bir yaklaşım olan FTM sistemi önce Amerika’da üretim işletmelerinde başlayan serüvenini; bankalar, taşımacılık şirketleri, sağlık sektörü gibi hizmet sahasında da sürdürmek istemiş ve yaklaşık kırk yıldır işletmelerin tercih ettiği bir sistem haline gelmiştir (Öker, 2003:35). Maliyetlerin rekabet aracı olarak kullanılmasına imkan tanıyan tekniklerden biri olan FTM sistemi özetle, maliyet kalemlerine göre ürün maliyetlerini yüklemesinden çok, faaliyet akışlarını ele alarak maliyetleri belirlemekle uğraşmaktadır. Bu sayede herhangi bir değer atfetmeyen faaliyetler kolayca belirlenebilmekte ve maliyetler daha sağlıklı saptanarak işletmeye daha faydalı bilgiler sağlanmaktadır (Gupta ve Galloway, 2003:132). Bir mal/hizmet ne kadar çok faaliyet istiyorsa kaynaklardan alacağı pay da o kadar yüksek olacaktır. O zaman FTM sistemi değer katmayan faaliyetlerin azaltılmasında oldukça etkili ve önemlidir.

FTM sistemine göre, ürünlerin hazırlanması için yapılan faaliyetler işletmenin kaynaklarını harcamaktadır. Yani faaliyetler ile maliyetler arasında sebep sonuç bağlantısı vardır. Bu olguya göre faaliyetler sebep, maliyetler ise neticedir. FTM sistemi bu doğrultuda maliyetleri ürünlere aktarmada bu bağlantıyı kullanmaktadır. FTM bir maliyet sistemi olduğu kadar işletme stratejisinin de bir aracı olarak değerlendirilebilir. Bundan dolayı, işletmeler gerçekleştireceği fonksiyonel olayları stratejik olarak tasarlayabilmek adına faaliyetlerle alakalı bir bilgi tabanı oluşturabilecektir (Cooper ve Kaplan, 1992:1). Ayrıca şunu da ifade etmek gerekirse, FTM otomatik karar mekanizması değildir, doğru kararlar için zemin hazırlayan bir sistemdir. Sağlıklı kararlar için doğru bilgiler sağlar ve bu şekilde firmalar gelirlerini yükseltecek en doğru ürün ve ücretlendirme kararlarını alırlar.

İşletmeler, “*Mamuller kaynakları tüketir*” şeklindeki geleneksel maliyetleme prensibinden vazgeçilip; “faaliyetlerin kaynakları, mamullerinde faaliyetleri tükettiği” prensibinin kabulüyle (Yıldız ve Karaca, 2011:4), FTM sisteminin işletme içerisinde birçok uygulama alanına sahip olduğu bilinen bir gerçektir. Bu uygulama alanlarını aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür (Demir, 2007:59; Pekdemir, 1998:51):

- Üretim, satın alma, edinilen yararlar ve hizmet kararları,
- Yeni üretim yöntemlerinin analiz ve değerlendirilmesi,
- Farklı malların üretilmesi ve gelişimi,
- Sürekli iyileştirmek için yeni bilgilerin saptanması,
- Başarı ve istikrarın değerlendirilmesi,

- Ekip olarak davranışsal regülasyon,
- Toplam üretim süresinde tasarruf kararları,
- Müşteri maliyetlerinin saptanması kararlarıdır.

Yukarıdaki uygulama alanlarının bazılarında da anlaşılacağı üzere FTM sisteminin değer katmayan faaliyetlerin azaltılmasındaki etkisi gerçekte sistemin doğası ile alakalı bir durumdur. Zira FTM sistemi insan davranışlarını önemli bir şekilde etkilemektedir. Bu davranışlardan biri de faaliyet performansının etkililiğini geliştirme davranışıdır (Yılmaz, 2018:16) ve bu durum FTM sisteminin amacı olan, faaliyetlerin tanımlanması ve değersiz olanların azaltılmasında önemle ortaya çıkmaktadır. FTM sistemini kullanan işletmeler bu amaç doğrultusunda faaliyet performanslarını geliştirecek ve faaliyetler içinde gelişme alanları bulacaktır. Çünkü FTM müşterileri yönelik gerekli olmayan faaliyetler ve işletmenin fonksiyonunu yerine getirmesinde herhangi bir değer katkısı olmayan faaliyetlere odaklanmada oldukça iyidir (Şakrak, 2002:27).

Küresel rekabetin yoğunluğu ve yaptığı baskı, firmalar arasında geniş işbirlikçiliğini zorlamakta ve tedarikçi bağlantılarının geliştirilmesini şart kılmaktadır (Surowiec, 2013: 213). Aynı şekilde, müşteri memnuniyetinin baz alındığı rekabet, müşteri ilişkilerinin de geliştirilmesine yol açmaktadır. Şüphesiz FTM sisteminin tedarikçilerle ve müşterilerle olan ilişkileri artırmada ve yönetmede tamamlayıcı unsurlarının olması, sistemin öne çıkan başka bir özelliğidir (Cardos ve Pete, 2011:159). FTM sistemi ile yöneticiler, üretimdeki gerçek maliyetleri ve bu maliyetleri yönlendiren etkenleri anlamakta ve müşteri memnuniyeti gibi önemli stratejik kaygılar için öngörüler geliştirmektedirler (Yılmaz, 2018:18).

4. SONUÇ

Günümüz yoğun rekabet koşullarında firmalar giderek daha talepkâr olan tüketicilere hizmet sunmaya çalışmaktadır. Müşterileri ister bireysel tüketici isterse farklı bir üretici/satıcı pozisyonunda olsun, firmalar varlıklarını devam ettirebilmek için tüketicilerin iyi kalite, makul fiyat ve hızlı teslimat isteklerini hemen yerine getirmek, çok fazla çeşitli üründen daha küçük oranlarda verilen ve sürekli değiştirilebilen siparişlere adapte olmak zorundadırlar. 1900'lerin büyüyen pazarlarında kabul edilen "ne üretirsem satabilirim, maliyetim artarsa fiyatını artırırım, gecikirse müşteri bekleyebilir" anlayışı artık kabul görmemekte ve eleştirilmektedir. Çünkü bir firma veya işletmenin her eksiğinde ulusal ya da uluslararası bir rakip derhal ortaya çıkabilmektedir. Ülkemizde de işletmeler uzun yıllar boyunca teşvikler ve koruma sistemleri vasıtasıyla kâr toplamaya alışmışlardır. Fakat artık bu dönemin kapandığı ve maliyetlemelerin titizlikle yapıldığı, değer katmayan faaliyetlerin iyi bir şekilde ayıklanabildiği maliyetleme sistemleri önem kazanmıştır. Zira hangi işi yaparsa yapsın, hangi büyüklükte olursa olsun, her işletme çok fazla miktarda rakibinin olduğu bir sahada ve giderek bilinçlenen ve kaliteye değer veren müşterilere hizmet sunmak mecburiyetindedir.

Maliyet verilerinde de gerçek değerlerin sorgulanır olduğu zamanımızda, piyasa fiyatı artık müşteriler tarafından belirlenmekte ve firmalara yalnızca maliyetleri indirme seçeneği bırakılmıştır. Bu noktada gerçeğe en uygun maliyetleme ve süreç bulgularına duyulan gereksinimler doğrultusunda işletmeler, üretim şekilleri ile uyumlu maliyet sistemlerine yönelmişler ve geleneksel maliyetleme anlayışlarından vazgeçerek daha doğru ve faaliyete yönelik maliyetleme sistemlerini kullanmaya başlamışlardır. Firmalar

FTM sistemi ile değer katmayan faaliyetleri azaltarak, maliyetlerin azaltılmasına yardım etmektedirler. Zira değer katmayan faaliyetler literatürdeki ilgili çalışmalarda da tespit edildiği üzere, azaltılması ile mamulün fiyatı artırılmadan, kaynakların tüketilmesine ve maliyetlere sebebiyet vermektedir. İşletmeler değer katmayan maliyetlerin azaltılması hususunda, geleneksel maliyetlemeye göre daha çok maliyet-dağıtım anahtarı kullandığından, işletmeler maliyetlerini daha sağlıklı ve mümkün olduğunca daha yalın şekilde meydana çıkarılmasını sağladığı görülmüştür.

Bu doğrultuda değer katmada düşük etkisi olan, başka bir deyimle mal ve hizmet üretiminde değer katmayan faaliyetlere ait maliyetleri minimize etmek asıl amacı olan FTM sistemini kullanan işletmeler, karlılığı yükseltmek için gerçekleştirilen değeri yüksek faaliyetleri düzenlemede etkin ve kaliteli bilgilere sahip olmaktadır.

İşte tam bu noktada işletmelerin değer katmayan faaliyetleri yordamada FTM sisteminin oldukça önemli bir rolü olduğu görülmektedir. Değer katmayan faaliyetlerini FTM sistemi ile azaltan işletmeler karlılığını artırmakta ve dünya pazarında iyi bir rekabet edebilme gücü kazanmış olmaktadır. Geleneksel maliyetleme sistemine göre faaliyetlere odaklanarak maliyetleme yapan FTM sistemi değer katmayan faaliyetleri de daha kolay tespit edecektir. Aslında işletme için bir davranış değişikliğine neden olan FTM sistemleri değer katmayan faaliyetlerin belirlenmesi davranışının da işletme için bir rutinsel tavır haline gelmesini sağlayacaktır. Nitekim bu davranışları ve rutinleri edinen işletmelerin planlama, uygulama, kontrol ve ileriye doğru sağlıklı karar almalarını kolaylaştıracaktır. Muhakkak ki bu durum işletmelerin süreklilik ve kârlılık hedefine erişimine sağlayacak ve asıl yapmaları gereken faaliyetlere odaklanmalarında öncü olacaktır. İşletmeler ve uzmanlar bunun adına ister değer analizi desinler, ister yalın üretim anlayışı desinler, sonuçta ulaşılacak nokta, değer katmayan faaliyetlerin azaltılarak israfın önüne geçilmesi ve müşterilerin değer katan faaliyetlere ücret ödemesinin sağlanmasıdır.

KAYNAKÇA

- Acar, N. (1995). Tam Zamanında Üretim. 1. Baskı, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Ankara.
- Arzova, S. B. (2002). Faaliyet Tabanlı Maliyet Yönetimi. 1. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Atmaca, M. ve Terzi, S. (2007). “Zaman Etkenli Faaliyet Tabanlı Maliyetleme”. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (2), s. 367-384.
- Bıçakçı, F. (2006). “Sanayi İşletmelerinde Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemine Geçiş Çabaları ve Bir Uygulama”. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Blocher, E. J., Kung, H. C., Gary C., and Thomas, W. L. (2005). Cost Management: A Strategic Emphasis. Third Edition, McGraw- Hill/Irwin, Boston.
- Cardos, I. R. and Pete, S. (2011). “Activity-Based Costing (ABC) and Activity-Based Management (ABM) İmplementation is This The Solution For Organizations to Gain Profitability”. *Romanian Journal of Economics*, 32 (1), p. 151-168
- Cokins, G. (1996). Activity Based Cost Management, Irwin Professional Publishing, Burr Ridge USA.
- Cooper, R. and Kaplan, R.S. (1992). “Activity-Based Systems: Measuring The Cost of Resource Usage”. *Accounting Horizons*, September, 6 (3), p. 1-12.
- Dağ, H. İ. (2009). “Yalın Üretime Geçişte Değer Akışı Analizi ve Haritalandırma ile İsrar Kaynaklarının Belirlenmesi: Güneş Enerjisi Kollektörleri Üreten Bir İşletmede Uygulama”. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- Dağcı, A. (2019). “Sağlık Sektöründe Yalın Üretim Uygulaması: Tokat İlinde Bir Devlet Hastanesi Örneği”. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Demir, V. (2007). Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması. Nobel Kitabevi, Ankara.
- Dumanoğlu, S. (2005). “Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi: Bir Dijital Baskı İşletmesinde Uygulama”. *Muhasebe Finansman Dergisi*, (27), s. 105-116.
- Durer, S., Çalışkan, A. Ö. ve Akbaş, H. E. (2009). “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Faaliyet Tabanlı Maliyetleme”. *Maliye Finans Yazıları*, 84 (23), s. 105-134.
- Eker, M. Ç. (2002). “Genel Üretim Giderlerinin Faaliyete Dayalı Maliyetleme Yöntemine Göre Dağıtım ve Muhasebeleştirilmesinde 8 Nolu Ana Hesap Grubunun Kullanımı”. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XXI (1), s. 237-256.
- Elmacı, O. (1990). İmalat Endüstri İşletmesinde Maliyet Azaltımı ve Bir Uygulama. Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
- Erkol, Ü. ve Ağırbaş, İ. (2011). “Hastanelerde Maliyet Analizi ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme”. *Ankara*

Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası, 64 (02), s. 87-95.

Erol, S. (2015). “Yalın Yaklaşım ve Yalın Üretim”. *Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Anahtar Dergisi*, 24 (278), 26.03.2020, <https://docplayer.biz.tr/1302871-Kitap-incelemesi-derleyen.html>.

Garrison, R. H. and Noren, E.W. (1997). “Managerial Accounting”. Irwin Professional Publishing, Burr Ridge USA.

Gupta, M. and Galloway, K. (2003). “Activity-Based Costing/Management and Its Implications for Operations Management”. *Technovation*, 23 (2).

Hacırüstemoğlu, R. ve Şakrak, M. (2002). *Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar*. Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Hansen, D. R. and Mowen, M. M. (2005). *Management Accounting. Seventh Edition International Student Edition*, Thomson/ South – Western, USA.

Hilton, R. W. (1997). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill, New York.

İlter, M. (2001). *Kobiler’de Maliyet Analizleri ve Firma Çapında Maliyet Düşürme Uygulamaları*. 2.Baskı, İTO Yayınları, İstanbul.

İnce, U. (2018). “Tekstil Sektöründe Değer Akışı Haritalama Uygulaması”. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

İşbeceren, A. B. (2012). “İşletme Süreçlerinde İsrar ve Yalınlık”. *Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Anahtar Dergisi*, 24 (278), 26.03.2020, <https://docplayer.biz.tr/1302871-Kitap-incelemesi-derleyen.html>.

Kartal, A., Sevim, A. ve Gündüz, H. E. (2003). “Maliyet Muhasebesi”. 1. Baskı, (Ed. Kerim Banar), Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları, Eskişehir.

Öker, F. (2003). *Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Üretim ve Hizmet İşletmelerinde Uygulamalar*. Literatür Yayınları, İstanbul.

Özçakar, N. (1992). “Maliyet Düşürme Tekniği Olarak Değer Analizi”. *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(1), s. 47-59.

Özkan, M. (1994). *Maliyet Sistemleri*. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 399, İstanbul.

Özfindık, M. (2011). “Değer Akışlarının Belirsizlik Altında Analizi ve Haritalandırılması: Büyük Ölçekli Bir Gıda İşletmesinde Uygulama”. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Selçuk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.

Pekdemir, R. (1998). *Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Genel İmalat Maliyetleri*. TURMOB Yayınları, İstanbul.

Savcı, M. (2012). “Çay İşletmelerinde Üretim maliyetlerinin Değer Zinciri Analizi”. *Yayımlanmamış*

Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.

Savcı, M. ve Haftacı, V. (2017). “Değer Zinciri Analizinde Değer Yaratın Faaliyetlerin Ölçülmesinde Faaliyet Tabanlı Maliyetlemenin (FTM) Rolünün Değerlendirilmesi”. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (34), s. 261-284.

Surowiec, A. (2013). “Costing Methods for Supply Chain Management”. *European Scientific Journal*, 9 (19).

Şakrak, M. (1997). Maliyet Yönetimi- Maliyet ve Yönetim Muhasebesinde Yeni Yaklaşımlar. Yasa Yayınları, İstanbul.

Şakrak, M. (2002). Değer Katmayan Faaliyetler ve Maliyet Yönetimindeki Önemi. *Mali Çözüm Dergisi*, 12 (61), 25-36.

Tanış, V. N. (2005). Teknolojik Değişim ve Maliyet Muhasebesi. Nobel Kitapevi, Adana.

Unutkan, Ö. (2010). “Faaliyet Tabanlı Maliyet Sistemi ve Bir Uygulama”. *Mali Çözüm Dergisi/Financial Analysis*, (97), s. 87-105.

Ülker, Y. (2005). “Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ile Ön Maliyetleme Simulasyonu ve Bir Uygulama”. *Mali Çözüm Dergisi*, (70). s. 220-236.

Yereli, A. N. (2009). “Faaliyete Dayalı Maliyetlendirme ve Bir Türk Üniversite Hastanesinde Uygulanması”. *AORN Dergisi*, 89 (3), s. 573-591.

Weygant, J. J., Kieso, D. E. and Kimmel, P. D. (2005). Managerial Accounting: Tools for Business Decision Making, Third Edition, United States of America.

Yıldız, Ş. ve Karaca, N., (2011). “Stratejik Yönetim Bakış Açısıyla Bütünleşik Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Ekonomik Katma Değer Sistemi”. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz Sayısı, s. 1- 26.

Yıldıztekin, İ. (2011). “Maliyet Kontrolü İçin Faaliyet Analizi”. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25 (3-4), s. 181-211.

Yılmaz, R. (2018). “Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yaklaşımının Davranışsal Yönetim Muhasebesi Açısından Değerlendirilmesi”. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, (6), s. 1-23.

Yükçü, S. (2007). Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi. Cem Ofset, İzmir.

Yükçü, S. ve Şafak, İ. (1996). “Genel Üretim Giderlerinin Mamullere Yüklenmesinde Yeni Bir Yaklaşım: Faaliyet Hacmi Maliyetlendirmesi”. *D.E.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11 (2).

Yüksel, H. (2013). “Hastane Laboratuvarlarında Yalın Düşünce İlkelerinin Uygulanması”. Yalın Dönüşüm, 4-6 Ekim 2013, 6. Endüstri Mühendisliği Bahar Konferansları, TMMOB Makine Mühendisleri Odası, İzmir. 17.03.2020, http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/27d3714567e0a1e_ek.pdf.

Sayın, Y. (2020). “Artçı Diplomat Kitabının İncelenmesi: Son Osmanlı Hariciye Nazırlarından Mustafa Reşit Paşa”. *İktisadi ve İdari Yaklaşımlar Dergisi*, 2 (1), s. 127-133.

ARTÇI DİPLOMAT KİTABININ İNCELENMESİ: SON OSMANLI HARİCİYE NAZIRLARINDAN MUSTAFA REŞİT PAŞA

Yusuf SAYIN¹

Bu çalışma, H. Basri Danışman’ın Son Osmanlı Nazırlarından Mustafa Reşit Paşa hakkında yazdığı biyografi çalışmasının incelemesidir. Artçı Diplomat kitabıyla Yazar, Osmanlı Devleti’nin son günleri hakkında ilginç bir araştırmaya imza atmıştır. Mustafa Reşit Paşa’nın diplomat rolündeki hayatının irdelenmesi, çalışmanın belgelere dayanarak ve tarafsız bir görüşle ele alınmasını sağlamıştır. Yazarın konu edindiği Mustafa Reşit Paşa’nın biyografisine bakıldığında; Reşit Paşa, 1858 yılında İstanbul’da doğmuştur. Annesi Nevada Hanım, Osmanlı devrinde Doğu Trakya’nın merkezi Filibe’ dendir². Babası Şakir Mehmet Bey Müftüzade³ ise Yanyalı ve Arnavut kökenlidir. Mustafa Reşit Paşa’nın Ekim 1858’de doğumunu, babası Mehmet Şakir Bey’in Aralık ayında vefatı izlemiştir. Mustafa Reşit Paşa’nın Filibeli Nevada Hanım’dan doğan 3 kardeşi bulunmakta. Kardeşlerinden olan Mehmet Yusuf Ziya Paşa, meslekten diplomat, büyükelçi Şura-ı Devlet azası, senatör, vezir, nazır, Mevlevi, üdi, kanûni ve bestekârdır. Ziya Paşa ise 1929’da vefat etmiştir.

Mustafa Reşit Paşa, 1882 yılında evlenmiş, ilk oğlu 1883’te doğmuştur. Dört sene sonra 1887’de ikinci ve 1889’da üçüncü çocuğu dünyaya gelmiştir. Reşit Paşa’nın Roma’da bulunduğu sene zevcesi Fatma İsmet Hanım, 27 yaşında vefat etmiştir. Bu genç anne, arkasında 7, 9 ve 13 yaşlarında üç çocuk bırakmıştır. İtalya’da bulunduğu sene Paşa, güzel ve soylu bir İtalyan hanımıyla tanışmış ve 1898 senesinde ikinci kez dünya evine girmiştir⁴. Mustafa Reşit Paşa’nın bu izdivacından 1899 Haziranında bir erkek çocuk, 1900 senesinde ise bir kız dünyaya gelmiştir. Fakat ilk eşinden olan çocukları hala küçük oldukları için ilk senelerde yeni ailesi için ayrı bir ev tutmuştur.

Mustafa Reşit, Fatih İlkokulu’nu ve Rüştiye’sini bitirmiştir. Rüştiye’den sonra Mekteb-i Sultani’ye⁵ başlamış, üç sene bu okulda eğitim görmüştür. Galatasaray Lisesi’nde oldukça başarılı olan Mustafa

1 Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, ysayin@erbakan.edu.tr, ORCID ID: 0000-0003-4246-9416

2 Şimdiki ismi Plodd’dur. Bugün Bulgaristan sınırları içindedir.

3 Müftüzadeler, I. Murad (1363-1389) devrinden II. Mahmut devrine kadar Yanya Müftülüğünü elinde tutmuştur. Yanya Müftülüğünün intikal şekli değişince, Mehmet Şakir Bey Arnavutluk’tan İstanbul’a taşınmıştır. Bundan sonra pâyitahta Osmanlı Devletine hizmet edecektir.

4 Hanımının babası aslen Venedikli olup muvazzaf subay olarak o zaman Venedik’e sahip olan Avusturya ordusunda generaldir. 1860-1861 yıllarında ulusal birliğini sağlama sürecindeki İtalya’nın bağımsızlığı ve birleşmesi için Garibaldi ve Lavour tarafından verilen mücadele sırasında, General Valle İtalyan ordusuna geçmiş ve aynı rütbeyle hizmet etmiştir.

5 Galatasaray Lisesi’nin o zamanki adıdır.

Reşit, 1870-1871 yılında (13 yaşında) mezun olmuştur. Mekteb-i Sultani'den sonra tahsiline Arapça ve Farsça dillerini öğrenerek devam etmiştir. Çünkü zamanın Osmanlı Türkçesine vakıf olmak için bu dillerin bilinmesi şarttır. Böylece Reşit Paşa, 'Lisan Mektebi'ni de tamamlamıştır⁶. Bu tahsili de 3 sene sürmüştür. 1874 senesinde Reşit Paşa 16 yaşında iken devlet hizmetine başlamıştır. 1879'a kadar geçen beş senede Hariciye Nezareti'nde (Dışişleri Bakanlığı) mülâzemet derecesinde görev yapmıştır.

Mustafa Reşit Paşa'nın Hariciye'deki mülâzemet devri Osmanlı tarihinin çok çalkantılı bir dönemine rastlar. 1861'den beri padişah olan Sultan Abdülaziz, 30 Mayıs 1876'da bir darbeyle tahttan indirilmişti. Halefi V. Murad, 93 günlük saltanattan sonra "akli dengesi" bozulduğu için 31 Ağustos 1876'da hâl edilmiş ve aynı gün 34 yaşında olan ve 33 yıl tahtta kalacak olan Sultan II. Abdülhamit Han tahta geçmişti. 23 Aralık 1876'daysa I. Meşrutiyet ilan edilmişti. Osmanlı Devleti ile arası ihtilafı olan Rusya, 24 Nisan 1877'de Osmanlı'ya savaş ilan etmiş (93 Harbi), Osmanlı Devleti "ağır" tahribe uğramıştı. Ayrıca 13 Şubat 1878'de Meclis-i Mebusan "tatil" edilmiş; 3 Mart 1878'de Ruslar, Osmanlı Devletine "sözde" bir barış anlaşması imzalatmış⁷; 13 Temmuz 1878'de Berlin Mücadelesi kabul edilmiş; İstanbul'da bir darbe olmuş, V. Murad'ı tekrar tahta getirmek amacıyla ikamete mecbur tutulduğu Çırağan Sarayı, 20 Mayıs 1878 günü basılmıştı.

Danışman'a göre; Mustafa Reşit Paşa'nın Hariciye'de geçirdiği beş yıllık mülâzemeti sırasında cereyan eden bu olaylar bu genç diplomatı derinden etkilemiştir. Bu arada 1879 yılında 21 yaşına gelen Mustafa Reşit, temel meslek eğitimini tamamlamıştır. Eğitiminin sonunda yapılan imtihanla 'ikinci sınıf kitabet'e terfi etmiş, böylelikle nezarete kalem işleri ile iştigal eden memur sınıfına girmiştir. Mustafa Reşit, İstanbul'da nezaret dâhilinde muhtelif görevlerde terfi etmeye devam etmiştir. Altı sene sonra 27 yaşına gelen Reşit Paşa, ilk defa geçici bir görevle yurtdışına gönderilmiş; 1885 yılında bir Osmanlı paşasının maiyetinde Bükreş *Musalaha Komisyonu*'na tayin edilmiştir⁸. Mustafa Reşit, bu zor tehlikeli görevi esnasında Osmanlı Devleti yetkililerince takdir toplamış, "*Gümüş İmtiyaz Madalyası*" ile ödüllendirilmiştir. Mustafa Reşit, artık dış ülkelerde hizmet edebilecek genç bir diplomattır.

Yazar'a göre Mustafa Reşit Paşa, dış ülkede vazife yapabilecek seviyeye ulaşmış, 18 yaşında bir diplomattır. 1886 Temmuzunda resmen hala imparatorluğun bir parçası sayılmakla birlikte, fiilen müstakil olan Bulgaristan'ın başkenti Sofya'daki Osmanlı Komiserliği'ne başkâtip olarak tayin edilmiş ve Eylül 1893 tarihine kadar yedi sene iki ay bu görevde kalmıştır. Reşit Paşa, Bulgaristan'daki diplomatlık yıllarında da beğeni kazanmaya devam etmiştir. Sofya'ya varışından bir sene iki ay sonra, 1887 Eylülünde Mecidi Nişanının⁹ üçüncü rütbesini¹⁰ ; 1893 Nisanında ise *rütbe-i ûlâ sınıfı evveli*'ni almıştır. Mustafa Reşit Paşa böylece devlet ricalinden sayılmaya başlamıştır. Sofya'dan ayrıldığı 1893 Eylülünde Mecidi Nişanı'nın ikinci rütbesiyle taltif olunmuştur.

6 Dışişleri Bakanlığı kayıtlarına göre Mustafa Reşit Türkçe ve Fransızca konuşmakta ve yazmaktadır.

7 Ayastefanos Muayedesı.

8 Bu komisyon, Sırbistan ile Bulgaristan arasındaki bir sınır anlaşmazlığı problemini çözmek için tesis edilen Barış Komisyonu mahiyetindedir.

9 Bu nişan, Sultan Abdülmecid tarafından 1852'de ihdas edilmişti. Altı rütbesi vardır.

10 Daha önce, "rütbe-i ûlâ sınıf-ı sanîsi" denilen ve ikinci ûlâ manasına gelen (ilk) mülki derece (M. Reşit Paşa'ya) 1839 senesinde tesis edilmiştir. Bu rütbe, askeriyenin "mirlivasına (tuğgeneraline) eşittir. (Bu dereceye ulaşmış olanlar, erkân-ı devlet sınıfına mensuptur.)

22 Eylül 1894'te Reşit Paşa, Bükreş'e Sefir¹¹ olarak atanır. Zira “*Sefir-i Kebirler*”, “büyük devlet” sayılan memleketler tarafından diğer büyük devletlere gönderilirdi. Paşa, Romanya'da bir seneden fazla kalmıştır. Romanya, o dönemde yeni bir devlet olmakla beraber Bulgaristan'a kıyasla daha sakin ve istikrarlı bir ülkedir. Osmanlı sefiri Mustafa Reşit, Bulgaristan'dan çok daha değişik bir hayatı olan Romanya'ya kolaylık ve zevkle intibak etmiş, gayet iyi bildiği Fransızcası sayesinde, Latin kökenli bir lisan olan Romancaya da intibak etmiştir. Genç Sefir'in çalışmaları İstanbul'da Hariciye Nezareti'nde takdir kazanmış; bir an evvel, *sefi-i kebirliğe* terfi etmesi kararı verilmiştir. Reşit Paşa, 17 Aralık 1895'te kararı tatbik etmek üzere merkeze alınmış; yeni vazifesine başladıktan sonra Bükreş'teki başarılarının simgesi olarak *Mecidi Nişanı*'nın birinci rütbesiyle taltif edilmiştir.

1896 yılında Reşit Paşa, Roma'ya Sefiri-i Kebir olarak tayin edilmiştir. Bu görevde 23 Şubat 1896'dan 17 Ocak 1908'e kadar kalmıştır. Bu görev, yaklaşık 12 yıl süren en uzun sefirliğidir. Bu tarihlerde bütün Osmanlı büyükelçileri vazifelerinde 10 yıldan fazla bulunuyordur. Sultan Abdülhamit dönemidir. İstikrarlı ve dengeli bir dış politikası gereği Sultan Abdülhamid dış politikada revizyon yapmak istediğinden olsa gerek, 1851'den beri Londra'ya Hıristiyan büyükelçileri tayin etmek âdetinden vazgeçerek Rum ve Levanten olmayan Müslüman bir Türk elçi göndermeyi düşünmüştür. Diplomatik kurallara göre, Mustafa Reşit Paşa için İngiltere'den *agreman*¹² istenmiştir.

İngiltere'den agreman istenmesi ve ondan sonra çıkan karışıklıklar nedeniyle Reşit Paşa'nın meslek hayatında bir yıllık boşluk vardır. Bu tarihlerde Paşa, Roma'daki görevinin bittiği 17 Ocak 1908'de 50 yaşına gelmiş, 12 yılı aşkın büyükelçilik yapmış bir diplomattır. İstanbul'a döndükten sonra aynı yılın başlarında kendisine *vezirlik pâyesi* verilmiştir.

Londra'ya Müslüman büyükelçi göndermeye azmetmiş olan padişah, İngiltere ve sarayın arzularına aldırmadan başka bir Müslüman Osmanlı diplomatı Rıfat Paşa için *agreman* istemiştir. Bir *agreman* talep edilip reddedilince, akabinde gelen ikinci *agreman* isteğini kabul etmek âdet olduğundan İngilizler çaresiz kalmıştır. Bu dönemde Reşit Paşa 57 yıldan beri ilk Müslüman Osmanlı büyükelçisi olarak 9 Mayıs 1908'de Londra'da vazifesine başlamıştır.

Roma'da büyükelçi olarak kaldığı sürede Mustafa Reşit, İtalya'nın Habeşistan'ı işgali, Tunus'un Fransızlarca işgali ve 1827 Cezayir meselesi gibi olaylarla karşı karşıya kaldı. Görevlisi ve temsilcisi olduğu devletin dış ilişkileri ve diplomasisi dolayısıyla Roma'da oldukça yoğun bir tempo yaşamıştır. Roma Sefirliği sırasında Paşa, Osmanlı Devleti namına uluslararası toplantı ve konferanslara iştirak etmeye başlamıştır.

İlk diplomatik tecrübesi 40 yaşında, Roma Sefirliğinin ikinci yılındadır. 1898'de büyük devletler kendi aralarında bir konferans tertip etmişlerdi. Toplantının konusu “İnsanlığın anarşistlerin cürümlerinden korunması”ydı. Osmanlı Devleti bu toplantıya temsilci ve baş delege olarak Mustafa Reşit Paşa'yı tayin etmiştir.

11 Bugün orta elçi (konsolos) manâsına geliyor.

12 Agreman talebi, herhangi bir ülkenin, yeni atayacağı diplomatik görevli konusunda karşı tarafa yaptığı başvuru talebidir.

Ertesi yıl 1899'da Hollanda'nın Başkenti Lahey'de ilk "Dünya Barış Konferansı" tertiplenmiştir. Bu konferansın hedefi; barışı temin etmenin yollarını ve usullerini belirlemektir. Osmanlı Devleti konuya oldukça önem verdiği için 9 kişilik bir heyetle konferansa iştirak etmiştir. Baş delege Hariciye Nazırı Tevfik Paşa, ikinci delegeyse Roma Sefiri Mustafa Reşit Paşa'dır. Diğerleri ise evkaf Nazırı Turhan Paşa ve Bahriye Feriki Mehmet Paşa'dır.

Yazar H. Basri Danişman, Roma'da bulunduğu senelerde hem sefir hem de uluslararası çalışmalarda gösterdiği başarıları takdir edilen Reşit Paşa'nın 19 Ocak 1898 tarihinde Bâlâ rütbesini aldığı not eder. Yazar'a göre iki sene sonra da Reşit Paşa'ya Osmanî Nişanı'nın birinci rütbesi verilmiştir¹³. Birinci rütbesini 1900'de aldıktan sonra Reşit Paşa, 1905 yılında seçkin vezir ve bâlâ'lara verilen *Murâssa Osmâni* nişanını almıştır.

1878'den beri Bosna-Hersek'i işgal eden Avusturya-Macaristan İmparatorluğu, 5 Ekim 1908'de Bosna-Hersek'i ilhak etmişti. Bunun Osmanlı Devletinde yansması büyük olmuştur. Halk sokak gösterileriyle ilhaki kınarken, bir taraftan da ithal malları boykot etmişlerdir. Bu arada 13 seneye yakın Viyana'da bulunmuş olan Osmanlı Büyükelçisinin yerine Mustafa Reşit Paşa'nın tayinine karar verilerek *agreman* istenmiştir. Agreman temin edilir edilmez Reşit Paşa, 4 Ocak 1909 tarihinden itibaren Osmanlı Devleti'nin Avusturya-Macaristan İmparatorluğu nezdinde sefir-i kebir olmuştur. İlk görevi, Bosna-Hersek hakkında iki imparatorluk arasında cereyan edecek olan müzakereleri hazırlamak oldu. Neticede 26 Şubat 1909 tarihinde iki imparatorluk arasında İstanbul'da Bosna-Hersek Antlaşması imzalandı. Anlaşma de *facto* halde olan İlhak'ı, de *jure* bir hale sokarken, Osmanlı İmparatorluğu'nun haklarını ve onurunu muhafaza ve korumak maksadı taşıyordu.

Danişman'a göre 6 Ekim 1911'de halen Viyana büyükelçisi olan Reşit Paşa, hariciye nazırı (dışişleri bakanı) olarak göreve başlamıştır. Bu esnada İtalya-Libya savaşı yaşanmaktadır. İstanbul'da vazifeye başlar başlamaz sadrazam ve kabine üyeleriyle istişarelerde bulunan Reşit Paşa kendi tavsiyelerini meslektaşlarına arz ederken, bu görüşmelerde tavsiyelerinin pek kabul edilmediğini fark etmiş olmalı ki Viyana'da kalmanın bu kritik anda Avrupa'yla temaslarda daha faydalı olacağını düşünmüş ve Sadrazam ve kabineden affını rica ederek Avusturya'daki görevine dönmek üzere müsaade istemiştir. Böylece Paşa, Viyana'ya dönmüştür.

İlk hariciye nazırlığı sadece beş gün süren Paşa, resmi kayıtlara göre 11 Ekim 1911'de bu görevinden ayrılmıştır. Bu arada devam eden Libya-İtalya çatışması esnasında İstanbul'daki siyasi çekişmeler ordudaki ittihatçı ve "Halaskâr Zabitan" hiziplere bağlı subaylar arasındaki mücadele ve Balkanlar'da gittikçe artan harp tehlikesi karşısında aciz kalan Sait Halim Paşa Hükümeti istifa etmiş, yerine 22 Temmuz 1912'de Gazi Ahmet Muhtar Paşa sadrazam olmuştur¹⁴.

Fakat Balkanlar'daki durumdan dolayı İtalya ile bir an önce barış yapmak gerekiyordu. Bu nedenle Mustafa Reşit Paşa, Viyana Sefareti uhdesinde kalmak üzere, yeni hükümete *Ticaret ve Ziraat Nazırı*

13 Nişan-ı Osmanî, 1862 yılında Sultan Abdülaziz tarafından ihdas edilmiştir. Beş derecelidir. Dördüncü dereceden başlayarak birinci dereceye kadar yükseldikten sonra, en yüksek rütbesi olan Murassâ Osmâni'ye kadar çıkılırdı.

14 Hariciye Nazırı, Ermeni kökenli Gabriel Noradunkyan Efendi'dir. Yabancı bir Dışleri Bakanı'nın tercih edilmesini, gerek dönemin Avrupa Devletleri'nin baskıları, gerekse konjonktürel durumların gereği olduğunu düşünebiliriz.

olarak atanmıştır. İlerleyen zamanlarda, İtalya ile İsviçre’de müzâkereler başlamış, Osmanlı Heyeti’nin başına Mustafa Reşit Paşa tayin edilmişti. Müzâkereler devam ederken, 8 Ekim 1912’de Karadağ Osmanlı Devleti’ne harp ilan etmiş, Balkan Harbi başlamıştı. 14 Ekim 1912’de Bulgaristan, Sırbistan ve Yunanistan Osmanlı Devletine Ültimatom vermiş, 18 Ekim günü ise Bulgaristan ve Sırbistan’a Osmanlı Devleti harp ilan etmişti. Bu şartlarda, İtalya ile Ouchy’de devam eden müzakereler çabuk bitirilmiştir. Barış Antlaşması, bütün Balkan Devletleriyle harp halinde iken 18 Ekim 1912’de imzalanmıştır.

Müzakerelerin Osmanlı cephesini yürüten Reşit Paşa, Antlaşmayı imzalamamıştır. Ahmet Muhtar Paşa’nın büyük kabinesine ticaret nazırı olarak giren Paşa, o süreçte Viyana sefiridir. Fakat 7 Ekim 1912 tarihinde bu görevini başkasına devretmiştir. Ayrıca İtalyanlarla barış anlaşması imzalandıktan 11 gün sonra, 29 Ekim 1912’de Ahmet Muhtar Paşa Kabinesi düşmüş, Mustafa Reşit Paşa’nın da *Ticaret ve Ziraat Nazırlığı* sona ermiştir. Aynı gün, 29 Ekim 1912 tarihinde, Mehmet Kamil Paşa yeni bir kabine kurarak vazifeye başlamıştır. İlk kez 1888 yılında Sadrazam olan Kamil Paşa’nın bu, 4. ve son sadareti olacaktır. Reşit Paşa bu kabineye *Nafia Nazırı* olarak girmiştir. Yazar’a göre Reşit Paşa’nın kabineye alınmasında, yabancı ülkelerle zor şartlar altında çetin müzakerelerde kendini ispatlamış olmasının payı büyüktür. Bu deneyim ve uzmanlığına ihtiyaç hâsıl olduğuyorsa kuvvetle muhtemeldir.

Bulgarlar ilerlemeye devam ederek İstanbul’un son savunma hattı olan Çatalca’ya Kasım 1912’de dayanınca, hükümet mütareke istemeye karar verdi; müzakere talep edildi. Bu çerçevede müzakereleri yürütmek için üç kişilik bir heyet kuruldu. Heyete dâhil olanlar Harbiye Nazırı Nazım Paşa, Nafia Nazırı Mustafa Reşit Paşa ve Kurmay Ali Rıza Bey’di. Mütareke 3 Aralık 1912’de imzalandı. Akabinde İngiltere bir barış konferansı hazırladı. Toplantı, İngiliz Dışişleri Bakanı Sir Edward Grey başkanlığı ve arabuluculuğuyla Londra’da gerçekleşti. Osmanlı Devletini temsil edecek heyet kuruldu ve başına Reşit Paşa tayin edildi. Barış Konferansı 16 Aralık 1912’de toplandı. Bütün vaktini görüşmelere veren Reşit Paşa, bu tarihten itibaren kabinedeki görevini bırakmıştır.

11 Haziran 1913 tarihinde Sadrazam ve Harbiye Nazırı Mahmut Şevket Paşa, seraskerlikten Bâb-ı Ali’ye otomobiliyle giderken bir suikasta kurban gitti. Böylelikle Şevket Paşa kabinesi düştü. Akabinde, 12 Haziran 1913 günü Sait Halim Paşa kabinesi kuruldu, böylece 5 sene 3 ay 16 gün sürecek olan İttihat ve Terakki İktidarı da başlamış oldu. I. Dünya Savaşının sonuna kadar devam eden İttihat ve Terakki hükümetinde Reşit Paşa, Abdülaziz’in en büyük oğlu olan Veliaht Yusuf İzzettin Efendi’nin maiyetinde dışişleri müşavirliğini yürütmüştür.

I. Dünya Savaşı’nın felaketle bitmekte olduğunu kabul etmekten başka çaresi olmayan üç İttihat ve Terakki lideri, Sadrazam Talat Paşa, Harbiye Nazırı ve Başkumandan Enver Paşa ve Bahriye Nazırı ve Suriye Valisi Cemal Paşa, Almanların yardımıyla ülkeyi terk etmişti. Bunun üzerine, 14 Ekim 1918 günü Sadarete Ahmet İzzet Paşa getirildi. Ahmet İzzet Paşa’nın kabinesi, 14 Ekim 1918’den, 8 Kasım 1918’e kadar (28 gün) görevde kaldı. 11 Kasım 1918’de Sadrazam Ahmet Paşa yeni bir kabine kurdu. Reşit Paşa, Ahmet Paşa hükümetine Hariciye Nazırı olarak tayin edildi. Kendisinin bu ikinci Hariciye Nazırlığı’dır. İktidara gelen yeni hükümet, iâşe temini, mali ve idari problemler gibi pek çok meseleyle uğraşmak zorunda kaldı. Gerek bu sorunlar gerekse de I. Dünya Savaşı’nın siyasi ve ekonomik maliyeti

büyük olduğundan, yeni bir hükümet bunalımı vuku buldu. Ahmet Paşa Hükümeti iki ay bir gün sürdü ve 12 Ocak 1919 yılında istifa etmek zorunda kaldı. Böylece de Reşit Paşa'nın ikinci Hariciye Nazırlığı da sona ermiş oldu.

Padişah, Ahmet Tevfik Paşa'yı tekrar sadarete getirdi. 13 Ocak 1919'da kurulan yeni hükümete Reşit Paşa, üçüncü kez Hariciye Nazırı olarak atandı. Fakat ülkenin içinde bulunduğu kötü durumda bir düzelme olmadı. I. Dünya Savaşı'nın müttefik kuvvetleriyle Osmanlı arasındaki sürtüşmeler, gerginlikler ve çekişmeler devam etmekteydi. Müttefikler, karşılarında buldukları Reşit Paşa'nın tavrından şikâyet ederek, Tevfik Paşa'dan daha "anlayışlı" olabilecek bir Hariciye Nazırını başa getirmesini istediler. Bunun üzerine Tevfik Paşa kabinede değişiklik yapmaya mecbur kaldı. Reşit Paşa kabineden ayrılmak durumunda kaldı; yerine Levanten Yusuf Franko Paşa getirildi. Ama bu değişiklikte yetmedi, Müttefik kuvvetlerin zorlamalarına dayanamayan Tevfik Paşa Hükümeti, 3 Mart 1919'da istifa etmek zorunda kaldı.

Yazar'a göre Reşit Paşa için 4 Mart (3. Nazırlığının sonu) ile 2 Ekim (4. Nazırlığı) 1919 tarihleri arasındaki zaman, I. Dünya Savaşında müttefiklere karşı yürütülen yer altı faaliyetlerine Hariciye tarafından destek verilen bir süreçtir. İlk anlardan itibaren gizli mukavemet hareketlerine perde arkasından destek vermiş olan ordu, Ferit Paşa'nın (A. Tevfik Paşa sonrası başa gelen hükümet) müttefiklere karşı takındığı tavır ve talep ettiği siyaseti hazmedemedi. Bunun farkında olan Sultan Vahdettin, bir asker olan Birinci Ferik (Orgeneral) Ali Rıza Paşa'yı yeni kabineyi kurmakla görevlendirdi. Ali Rıza Paşa, kabinesini 2 Ekim 1919'da kurdu. Mustafa Reşit Paşa da 4. kez Hariciye Nazırı olarak atandı.

Ali Rıza Paşa Hükümeti, vakit kaybetmeden Anadolu'da şekillenmekte olan mukavemet güçleriyle temasa geçti. Ekim ayı bitmeden, Bahriye Nazırı Salih Paşa, M. Kemal Paşa ile görüşmek üzere Anadolu'ya gönderildi. Görüşmeler sonucunda bir protokol imzalandı. Buna göre, İstanbul hükümeti ve yurttaki mukavemet güçleri milli selameti temin etmek için işbirliği yapacaktı¹⁵. Hükümet ikinci bir iş olarak, padişah tarafından feshedilen Meclis-i Mebusan'ın seçimlerini regüle etmiş, M. Kemal'de Erzurum Mebusu olarak Meclis'e girmişti. 12 Ocak 1920 tarihinde Meclisi Mebusan tüm üyeleriyle İstanbul'da toplanmış, bütün gücüyle çalışmalarına başlamıştı. Tam bu sırada Reşit Paşa o dönemde dünyayı kasıp kavuran İspanyol gribine yakalanmıştı. Neticede 7 Şubat 1920 tarihinde Ali Rıza Paşa Hükümeti çekilmek zorunda kaldı.

21 Ekim 1920'de Reşit Paşa, yeni kurulan Tevfik Paşa Hükümetine Maarif Nazırı olarak atandı. Bununla beraber Reşit Paşa'ya diplomatik müzakereler hazırlama ve yürütme tecrübesinden dolayı Osmanlı Hükümeti namına barış konferansları hazırlıklarıyla meşgul olması için ikinci bir görev verildi. Osmanlı Hükümeti mühim bir eksikliğin farkına vardı. İngilizlerin İstanbul'da Yüksek Komiser ve Müstakbel Büyükelçi unvanına sahip temsilcisi varken Londra'da bir Osmanlı temsilcisi yoktu. Gerek harp durumunun devam etmesi gerekse İngiltere'yle diplomatik ilişkilerin henüz kurulmamış olması Londra'ya bir büyükelçi tayin etmeyi zorlaştırmıştı. Bu zorluklara rağmen Osmanlı Hükümeti Sadrazam'ı Tevfik Paşa, senelerce tanıdığı, beraber çalıştığı ve zor müzakerelerin diplomatı olarak güvendiği Mustafa Reşit Paşa'yı seçti.

15 Görüşmeler 20 - 22 Ekim 1919'da Amasya'da yapılmıştır.

Reşit Paşa, 15 Ocak 1921 tarihinde (I. İnönü Zaferi'nden beş gün sonra) Osmanlı "Mahsus Delegesi" olarak İngiltere'ye gitti. Bu arada İngiltere'de Londra'nın St. James Sarayı'nda 23 Şubat 1921 tarihinde Londra Konferansı toplanmış, Türkiye iki ayrı heyet olarak Ankara Hükümetini, diğeri ise İstanbul Hükümetini temsil ediliyordu. Ankara Heyeti'nin başında Dışişleri Bakanı Bekir Sami Bey bulunurken, Osmanlı Heyeti'nin başında Sadrazam Ahmet Tevfik Paşa bulunuyordu. Burada Osmanlı Heyeti'nin ikinci adamı ise Mustafa Reşit Paşa'ydı. 23 Şubat 1921 ile 12 Mart 1921 arasında devam eden Londra Konferansı boyunca Osmanlı (İstanbul) delegasyonu, Tevfik Paşa'nın açılış sözlerinden ayrılmamış, Türkiye namına konuşmak icap edince de sözü hep Ankara Heyeti'ne bırakmıştı. Konferans herkesçe istenen makul bir barış anlaşmasıyla sonuçlanmamasına rağmen Türk tarafında faydalı ve olumlu kazanımlar elde edilmiştir.

Londra Konferansı'nın 12 Mart 1921 tarihinde sona erişile Türk delegeleri Ankara ve İstanbul'daki vazifelerine dönerken, Osmanlı "Mahsus Delegesi" olarak Reşit Paşa, Londra'daki sefaretine devam etmiştir. Reşit Paşa'nın Londra sefaretine esnasında *Lozan Konferansı* toplanmış; hasta, yorgun ve yıpranmış olmasına rağmen Reşit Paşa Lozan'a hareket etmişti. H. Basri Danışman'a göre Paşa, 48 sene boyunca diplomasi görevleri yürütmüş; *Avusturya-Macaristan* ile *Bosna-Hersek Anlaşmasını*, Trablusgarp Harbi'nden sonra İtalya ile *Ouchy Barışı'nı*, Balkan Harbi'nde *Londra Konferansı'nı* ve 1921 başlarında Londra Konferansı'nı yakından takip ve idare etmiş olan Reşit Paşa, Lozan'da faydalı olabileceğini umuyordu. Lozan Konferansı'na katılması için İsmet Paşa'dan Reşit Paşa'nın katılması için müsaade istemişe de İsmet Paşa bunu kabul etmemiştir.

Bunun üzerine Reşit Paşa Türkiye'ye dönmeden önce, tedavi olmak için eşi ve tek kızı ile Münih'e gitmiştir. Münih'te tedavisi devam eden Paşa, Türkiye'ye döneceği günü sabırsızlıkla beklemektedir. Tedavisi sürerken bir ara hastaneye yatmaya mecbur kalır. Hastanede kaldığı sürede çenesinden ameliyat olmuştur. Ama bu da fayda etmemiş, sıhhati gittikçe bozulmuştur. Hastalığı sırasında Paşa'nın yanında eşi, kızı Naciye Hanım (Özbekkan) ve büyük oğlunun hanımıyla üç kızı bulunmaktadır. Fakat hastalığı sırasında Paşa'nın üç büyük oğlu babalarının yanında değillerdir. Hasan Basri Bey Ankara'da Hariciye Vekâleti görevinde, Müftizade Şetfık Bey İsviçre'de ve Müftizâde Yusuf Bey (Danışman) de Amerika'dadır.

Münih'te bulunduğu sırada tedavisi uzayınca para sıkıntıları başlamış, yanlarındaki kıymetli eşyaları dahi satar olmuşlardır. Hatta Paşa'nın nişanlarını süsleyen kıymetli taşlar dahi sabah olunca birer ikişer kuyumculara satılır olmuştur. 2 Nisan 1924 tarihinde 66 yaşında bulunan Reşit Paşa, Münih'te kaldığı otel odasında vefat eder. 1930'ların başındaysa hükümetin özel izniyle cenazesi Türkiye'ye getirilir. Şu anda mezarı İstanbul İçerenköy Merdivenköy Bektâşi Tekkesi Mezarlığı'ndadır.

Vefatından 81 yıl sonrasına bakıldığında Reşit Paşa devrindeki pek çok asker, sivil devlet görevlisi ve vatandaş gibi onda da hâkim olan temel hissiyat, vazife duygusudur. Bu devlet adamları sona doğru ecdattan kalan imparatorluğu korumak ve kurtarmak için ellerinden gelen her şeyi yapmışlardır. Mustafa Reşit Paşa'nın tek kitabı vardır: Mustafa Reşit Paşa, *Bir Vesikâ - i Tarihiye*, 1912 Çatalca Mütareke Müzakerâtı, İstanbul, Ahmet İhsan ve Şürekâsı, 1335.