



ERZURUM TEKNİK
ÜNİVERSİTESİ
2010



Nisan 2021

Sayı: 12

Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

**Erzurum Technical University
Journal of Social Sciences Institute**

e-issn: 2717-8706

www.erasurum.edu.tr



ERZURUM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
ERZURUM TECHNICAL UNIVERSITY



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES INSTITUTE

Yıl: 6

Sayı: 12

Nisan 2021

ERZURUM-2021

Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
Erzurum Technical University Journal of Social Sciences Institute

Yayın Sahibi | Owner

Sosyal Bilimler Enstitüsü Adına Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü
Prof. Dr. Yusuf Ziya SÜMBÜLLÜ

Editörler | Editors

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BİNGÖL
Dr. Öğr. Üyesi Murat BAHADIR

Yabancı Dil Editörü | Foreign Language Editor

Öğr. Gör. Yavuz DAŞDEMİR

Dizgi | Typesetting

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BİNGÖL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü | Legal Representative

Prof. Dr. Yusuf Ziya SÜMBÜLLÜ

Yayın Kurulu | Editorial Board

Prof. Dr. Ali UTKU
Prof. Dr. Erdiñ ŞIKTAR
Prof. Dr. Göksal ALVER
Prof. Dr. Hüseyin YURTTAŞ
Prof. Dr. Murat KACIROĞLU
Prof. Dr. Murat KÜÇÜKÜÇURLU
Prof. Dr. Mustafa YILDIRIM
Prof. Dr. Salahaddin BEKKİ
Prof. Dr. Tefvik Şükrü YAPRAKLI
Prof. Dr. Yunus BERKLİ

Yayın Kurulu Sekreteri | Publication Board Secretarie

Furgani TAŞ

e-ISSN

2717-8706

Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED) yılda iki kez yayımlanan Ulusal Hakemli bir dergidir. Yayımlanan yazıların bütün yayın hakları ETÜSBED'e aittir. Dergide yayımlanan makalelerin içerikleriyle ilgili her türlü yasal sorumluluk, yazar(lar)a aittir. Dergimiz ACAR İndeks, SOBİAD Atıf Dizini, İdealonline Veri Tabanı, CiteFactor Academic Scientific Journals, Internation Scientific Indexing (ISI) indekslerinde taranmaktadır.

DANIŞMA KURULU | ADVISORY BOARD

- Prof. Dr. Abamüslim AKDEMİR (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Ahmet İNAM (Ortadoğu Teknik Üniversitesi – Emekli)
Prof. Dr. Ahmet SARI (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali İhsan ÖBEK (Trakya Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali Osman GÜNDOĞAN (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali UTKU (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Alpaslan DEMİR (GaziosmanpaŐa Üniversitesi)
Prof. Dr. Alper GÜVEL (Çukurova Üniversitesi)
Prof. Dr. Bahadır GÜCÜYETER (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Besimi ÖZCAN (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Beyhan KANTER (Mardin Artuklu Üniversitesi)
Prof. Dr. Bilgehan Atsız GÖKDAĞ (Kırıkkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Cengiz ALYILMAZ (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Cezmi ERASLAN (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Dimitri VASİLYEV (Rusya Bilimler Akademisi)
Prof. Dr. Feridun EMECEN (İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi)
Prof. Dr. Gülhan ATNUR (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Haldun ÖZKAN (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Halit DURSUNOĞLU (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Haluk SELVİ (Sakarya Üniversitesi)
Prof. Dr. Hikmek ÖKSÖZ (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin Gazi TOPDEMİR (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin ÖZER (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. İbrahim Ethem ATNUR (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Kazım KÖKTEKİN (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Kemal ÜÇÜNCÜ (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Kenan İNAN (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet TEZCAN (Bursa Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet TÖRENEK (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Mevlüt ÖZBEN (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Muammer YAYLALI (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Prof. Dr. Muharrem DAŞDEMİR (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Muharrem DAYANÇ (İstanbul Medeniyet Üniversitesi)
Prof. Dr. Murat KACIROĞLU (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Murat KOÇ (Marmara Üniversitesi)

Prof. Dr. Murat KÜÇÜKÜĞURLU (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Nuray KARACA (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Ogün ÇOŞKUN (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Oktay KIZILKAYA (Kafkas Üniversitesi)
Prof. Dr. Orhan Kemal TAVUKÇU (Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman KARATAY (Ege Üniversitesi)
Prof. Dr. Osman KÖSE (Polis Akademisi)
Prof. Dr. Rıfat KÜTÜK (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Şahmurat ARIK (Dumlupınar Üniversitesi)
Prof. Dr. Sebahattin ÇEVİKBAŞ (Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi)
Prof. Dr. Selami BAKIRCI (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Selami ECE (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Sinan ÖZBEK (Kocaeli Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman ÇİĞDEM (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman EFENDİOĞLU (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman ÖZBEK (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Uğur ÜÇÜNCÜ (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Prof. Dr. Ümit KILIÇ (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Vedat KAYA (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Veyis DEĞİRMENÇAY (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Yavuz ASLAN (Atatürk Üniversitesi)
Doç. Dr. Abdulkadir KAYA (Erzurum Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Ahmet DOĞAN (Ahi Evran Üniversitesi)
Doç. Dr. Melike GÖKCAN (Eskişehir Osmangazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Özkan DAŞDEMİR (Erzincan Üniversitesi)
Doç. Dr. Şakir DIZMAN (Erzurum Teknik Üniversitesi)

HAKEMLER | REFEREES

- Prof. Dr. Serpil AYTAÇ (Uludağ Üniversitesi)
Prof. Dr. Yasemin MUMCU (İzmir Katip Çelebi Üniversitesi)
Doç. Dr. Abdülkadir PEHLİVAN (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Doç. Dr. Büşra TOSUNOĞLU (Gümüşhane Üniversitesi)
Doç. Dr. Cengiz BUYAR (Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi)
Doç. Dr. Egemen İPEK (Tarsus Üniversitesi)
Doç. Dr. Engin EROĞLU (Amasya Üniversitesi)
Doç. Dr. Gökhan TUNÇ (Anadolu Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet Cihat ÜSTÜN (Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi)
Doç. Dr. Mehmet GÜNEŞ (Marmara Üniversitesi)
Doç. Dr. Nilüfer İLHAN (Bozok Üniversitesi)
Doç. Dr. Oğuz KARA (Düzce Üniversitesi)
Doç. Dr. Serkan ŞENGÜL (Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi)
Doç. Dr. Tuba ŞAVLI (Yeditepe Üniversitesi)
Doç. Dr. Yasin TOPALOĞLU (Atatürk Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Gökçe MANAVGAT (Toros Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Meral ÜZÜLMEZ (Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Osman EMİR (Karadeniz Teknik Üniversitesi)
Dr. Öğr. Üyesi Sait YILDIRIM (İğdır Üniversitesi)

EDİTÖRDEN

Değerli okurlarımız,

Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED)'nin 12. sayısını sizlerle buluşturmanın mutluluğu içerisindeyiz. Bu sayımızda Psikoloji, İktisat, Muhasebe, Tarih, Gastronomi ve Edebiyat alanlarında yedi araştırma makalesi ve bir çeviri makalesi yer almaktadır. Çalışmaların bilim dünyasına ve ilgililerine faydalı olmasını dileriz.

Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETUSBED)'nin 12. sayısının ortaya çıkmasında makaleleriyle katkı sağlayan yazarlarımıza, kıymetli görüşleri ile değerlendirmede bulunan hakemlerimize, yayın ve danışma kurulunda görev yapan bütün değerli bilim insanlarına emeklerinden dolayı çok teşekkür ederiz.

Sağlık içinde, 13. sayıda buluşmak ümidiyle. Saygılarımızla...

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa BİNGÖL

Dr. Öğr. Üyesi Murat BAHADIR

İÇİNDEKİLER | CONTENTS

Araştırma Makaleleri | Research Articles

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNİN VE TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNE İLİŞKİN TUTUMLARININ İNCELENMESİ

INVESTIGATION OF UNIVERSITY STUDENTS' GENDER ROLES AND
ATTITUDES TOWARDS GENDER ROLES

ZEHRA ERTUĞRUL YAŞAR & EMEL ZORLUOĞLU

1-17

**TEKNOLOJİK PATENT, FİNANSAL DERİNLEŞME VE SAĞLIK
HARCAMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN SAPTANMASI THE
DETERMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN TECHNOLOGICAL
PATENT, FINANCIAL DEEPENING AND HEALTH EXPENDITURES**

HİKMET AKYOL & FEVZİYE GURLAŞ

18-38

**SATIŞ PROMOSYONLARININ UFRS 15 MÜŞTERİ
SÖZLEŞMELERİNDEN HÂSILAT STANDARDINA GÖRE
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: BİST PERAKENDE FİRMALARI ve
ÖRNEKLERLE AÇIKLAMA**

ACCOUNTING OF SALES PROMOTIONS FROM IFRS 15 CUSTOMER
CONTRACTS ACCORDING TO THE REVENUE STANDARD:
EXPLAINING WITH BIST RETAIL COMPANIES and EXAMPLES

AYŞE NİLGÜN ERTUĞRUL & BERRİN ARZU EREN

39-61

**FABIAN STRATEJİSİ: TEORİ, İCRA VE PROBLEMLER
PERSIAN FABIAN STRATEGY: THEORY, EXECUTION AND PROBLEMS**

MURAT KILIÇ

62-75

**RAKI VE TÜRK RAKI SOFRASINDAKİ YEMEK KÜLTÜRÜ
RAKI AND THE FOOD CULTURE AT THE TURKISH RAKI TABLE**

AYKUT ŞİMŞEK

76-95

BOSNALI ŞAİR MUSA AZIM ATI'İN DENEMELERİNDE TÜR K
EDEBİYATI ŞAİRLERİ
THE POETS OF THE TURKISH LITERATURE IN THE CRITICAL ESSAYS
OF MUSA AZIM ATIĆ

MELİNDA BOTALİC

96-104

İLİMDEN AŞKA, BİLMEĞEN BULMAYA: MUSTAFA KUTLU'NUN "HER
NE VAR ÂLEMDE" HİKÂYESİNDE METİNLERARASILIK
ROM SCHOLARSHIP TO LOVE, FROM KNOWLEDGE TO FINDİNG:
INTERTEXTUALITY IN MUSTAFA KUTLU'S "HER NE VAR ÂLEMDE"
TİTLED STORY

ALİ KARAĞAN

105-116

Tercümelер | Translations

NAYMANLAR TÜR K MÜ YOKSA MOĞOL MU?
ARE THE NAIMANS TURKISH OR MONGOLIAN?

ANIL YASİN OĞUZ

117-132

YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ
AUTHOR GUIDELINES AND EDITORIAL PRINCIPLES

133-141



**ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN TOPLUMSAL CİNSİYET
ROLLERİNİN VE TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNE İLİŞKİN
TUTUMLARININ İNCELENMESİ**
**INVESTIGATION OF UNIVERSITY STUDENTS' GENDER
ROLES AND ATTITUDES TOWARDS GENDER ROLES**

Zehra ERTUĞRUL YAŞAR

Dr. Öğr. Üyesi, Yalova Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Psikoloji Bölümü



zehra.yasar@erzurum.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0003-4543-3662>

Emel ZORLUOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi, Erzurum Teknik Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü



emel.zorluoglu@erzurum.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0003-2229-1454>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute
S.12, Nisan | April 2021, Erzurum
e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article
Geliş Tarihi | Received Date : 14.09.2019
Kabul Tarihi | Accepted Date : 04.11.2020
Sayfa | Pages : 01-17



<http://dx.doi.org/10.29157/etusbe.2020.59>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNİN VE TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİNE İLİŞKİN TUTUMLARININ İNCELENMESİ

Zehra ERTUĞRUL YAŞAR, Emel ZORLUOĞLU

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 01-17

ÖZ

Bu çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarını ve bu tutumların cinsiyet ve cinsiyet rollerine göre değişimini incelemektir. Araştırma Erzurum Teknik Üniversitesi'nde lisans öğrenimine devam eden 230'u kadın ve 193'ü erkek olmak üzere toplam 433 katılımcı üzerinde yürütülmüştür. Katılımcılara BEM Cinsiyet Rollerini Envanteri, Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeği ve kişisel bilgi formu uygulanmıştır. Bu çalışmada kadın öğrencilerin %47'sinin erkeksi, %39'unun belirsiz, %12'sinin androjen ve %2'sinin kadınsı cinsiyet rolüne sahip olduğu görülmüştür. Erkek öğrencilerin ise %35'inin erkeksi, %37'sinin belirsiz, %23'ünün androjen ve %5'inin kadınsı cinsiyet rolüne sahip oldukları belirlenmiştir. Araştırmanın ikinci bulgusuna göre toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlar, cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaşmaktadır. Buna göre kadın öğrencilerin, erkek öğrencilere göre daha eşitlikçi tutumlar benimsedikleri bulunmuştur. Son olarak, kadın cinsiyet rolü, erkek cinsiyet rolü, evlilikte cinsiyet rolü ve geleneksel cinsiyet rolü ile ilgili tutumlar açısından cinsiyet rolleri kategorileri arasında anlamlı fark olduğu görülmüştür. Bulgular literatürdeki bilgiler ışığında tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yakın ilişkiler, Güç, Güç dengesi, Algılanan güç.

INVESTIGATION OF UNIVERSITY STUDENTS' GENDER ROLES AND ATTITUDES TOWARDS GENDER ROLES

ABSTRACT

The aim of this study is to examine university students' attitudes towards gender roles and the change of these attitudes according to gender and gender roles. A total of 433 (230 female, 193 male) Erzurum Technical University undergraduate students were included in this study. BEM Gender Roles Inventory, Gender Role Attitude Scale and personal information form were administered to participants. 47 % of women participants were classified as masculine, 39% as undifferentiated, 12% as androgynous and 2% as feminine whereas 35% of men participants were sex-typed as masculine, 37 % as undifferentiated, 23% as androgynous, and 5% as feminine. In this study it was found that most of the male and female university students define themselves as masculine or undifferentiated. Findings indicated that attitudes towards gender roles differ significantly according to gender and female students adopt more egalitarian attitudes than male students. Finally, it was found that there is a significant difference in gender attitudes between gender role categories. Results were discussed in the light of the literature.

Keywords: Gender, gender roles, attitudes towards gender roles.

Giriş

Cinsiyet, kadın ya da erkeğin doğuştan gelen biyolojik, genetik ve fizyolojik özelliklerini tanımlarken, toplumsal cinsiyet, içinde yaşadıkları toplum ve kültürün kadın ve erkeğe nasıl farklı rol, değer ve sorumluluklar yüklediğini açıklayan bir kavramdır. Bu farklı rol, değer ve sorumluluk dağılımlarının sonucunda toplumun kadın ve erkeği nasıl algıladığı, değerlendirdiği ve davranışlarını nasıl şekillendirdiği tartışılır (Akın ve Demirel, 2003; Altınova ve Duyan, 2013; Dökmen, 2004; Lindsey, 2015; Sancar, 2006, Takkin, 2020). Bir bireyin toplumsal rolü biyolojik cinsiyetinden ziyade kadınsı ya da erkeksi özelliklerinin ifadesiyle tanımlanır. Bir özelliğin kadınsı olarak adlandırılması da o özelliğin erkektense kadına daha çok yakıştığı ile ölçülür. Aynı şekilde erkeksi özellikler erkeğe daha yakışacak özelliklerdir (Özkan ve Lajunen, 2005). Simone de Beauvoir (1976) ise toplumsal cinsiyeti “Kadın doğulmaz, kadın olunur” şeklinde vurgulu bir ifadeyle anlatmıştır. Toplum kişinin içine doğduğu cinsiyete göre kimliğini kurgulamaya başlar ve kişi de bu kurgu içinde yaşam mücadelesi verir.

Toplumsal cinsiyet kalıp yargıları kadın ya da erkek kategorisindeki kişilere karşı tutduğumuz inançları etkiler. Kadın ve erkek kategorisindeki insanlar kendilerini bu özelliklerle tanımlamaya ya da o özelliklere sahipmiş gibi davranmaya çalışır (Bem, 1974; Archer ve Lloyd, 2002). Kohlberg (1966) ve Kagan’a göre (1964) insanlar kendi cinsiyetiyle örtüşmeyen uygun görünmeyen davranışlarını bastırarak kendisini tamamen erkeksi ya da kadınsı göstermeyi başaramışlardır (Bem, 1974). Fakat bu durum bireylerin kişilik özelliklerini en aza indirgemelerine ve olmadıkları halde daha homojen gözükmeye zorlar (Archer ve Lloyd, 2002). Örneğin, eğer kişinin karakter özellikleri içinde bulunduğu grubun karakter özellikleri ile örtüşmüyorsa, bu durum kişiye ön yargılı bakılmasına ve küçük görülmesine neden olabilir. Ya da birey içinde bulunduğu grubun belirli bir özelliğini taşıyorsa bu istenilen bir nitelik olarak görülür ve kalıp yargılar, sosyal değerlerle örtüşerek pozitif bir etki yaratabilir (Archer ve Lloyd, 2002). Sosyalleşme sürecinde öğrenilen toplumsal cinsiyet rolleri ve kalıp yargılar ile kimliklerini geliştiren kişiler aslında bilinçli ya da bilinçsiz şekilde yerine getirilen bu beklentiler ile bu kalıp yargıların da bir sonraki nesille taşınmasını sağlar (Sakallı ve Uğurlu, 2002).

1973’de Constaninople yayınladığı makalesinde bir ucuna erkeksiliğin bir ucuna kadınsılığın yerleştirmiş olduğu bir boyutlu geleneksel cinsiyet E-K(M-F) ölçeklerinin (Strong Vocational Interest Blank (SVIB), Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI), Gough: The Femininity Scale, Gulljord: The Masculinity Scale) derlemesini yaparak; bu ölçeklerin geçerliğini ve

yararlılıklarını eleştirir. Bu ölçeklere göre bir kişi ya erkeksi ya da kadınsı davranışlar sergileyebilirdi, her ikisini birden sergileyemezdi (Bem, 1974). Constantinople (1973) var olan verilerin çok boyutlu olduğunu ve ölçeklerin bunu yansıtamadığını söylemiştir. Bu tartışmalar sonucunda aslında insanların daha homojen karakter çizgilerine sahip oldukları, yalnızca kadınsı ya da yalnızca erkeksi tavırlar sergilemelerini beklemenin yanıltıcı olduğunu öne sürülmüş ve androjen teorisi gündeme gelmiştir (Bem, 1974; Constantinople, 1973; Dökmen, 1991; Ballard-Reisch&Elton, 1992). Androjen teorisine göre bir birey hem erkeksi hem de kadınsı özellikleri bir arada bulundurabilir, hatta bunun daha sağlıklı olduğu da söylenebilir (Constantinople, 1973; Ballard-Reisch ve Elton,1992). Androjen kişilik yapısını ölçmek için geliştirilen Bem cinsiyet rolü envanteri bu yaklaşımı ölçmekte kullanılan en yaygın ölçek olmuştur (Bem, 1974; Üstün, 2012; Ballard-Reisch ve Elton, 1992; Özkan ve Lajunen, 2005). Bem envanteri geleneksel cinsiyet envanterlilerinin aksine kadınsılık ve erkeksiliği iki farklı düzlemde değerlendirmiş, sonuç olarak bir insanı erkeksi, kadınsı ya da androjen olarak sınıflandırmayı mümkün kılmıştır (Bem, 1974).

Her ne kadar bireylerin biyolojik cinsiyeti paralelinde onlardan erkeksi ya da kadınsı davranışlar beklemenin yanlış olduğu ortaya çıksa da ülkelerin kültürleri sonucu ortaya çıkan toplumsal cinsiyet kalıp yargılarını kırmak kolay değildir (Harris, 1994). Fakat aynı kültür içinde bile zamanla değişen değer yargıları sonucunda toplumsal cinsiyet algısı farklılıklar göstermektedir (Twenge, 1997). Dökmen'in (1991) üniversite öğrencileri ile gerçekleştirdiği çalışmasında, erkeklerin erkeksilik düzeylerinin yüksek olduğu saptanırken, 2005 yılında Özkan ve Lajunen, tarafından yapılan araştırmada hem erkeklerin hem de kadınların kadınsılıkta daha yüksek puanlar aldığı görülmüştür.

Toplumsal cinsiyet kalıp yargıları bireylerin toplumsal cinsiyet rollerini de şekillendirir. Toplumun kültürel ve sosyal değerlerine göre kadın ve erkeklere farklı sorumluluk ve görevler yükler (Dökmen 2004; World Health Organization, 1998). Farklı sorumluluk ve görevler aile, sosyal ve iş hayatında kadın ile erkeğin birbirinden farklı yollar izlemesine neden olur (Akın ve Demirel, 2003; Dökmen 2004; Lindsey 1990). Kadın ve erkeklerin toplumsal cinsiyet rolleri tutumları geleneksel ve eşitlikçi olarak iki grupta sınıflandırılmıştır. Geleneksel rol dağılımında kadınlara daha çok ev içi sorumluluklar yüklenirken iş hayatında aktif rol almaları beklenmemektedir. Erkeklere ise evin direği ve ekme getireni gözüyle bakılır. Eşitlikçi rol dağılımlarında ise aile, iş, sosyal ve eğitim hayatında ortak bir paylaşım söz konusudur (Akın ve Demirel, 2003; Dökmen, 2004; Lindsey, 1990; Zeyneloğlu ve Terzioğlu, 2011).

Üniversite öğrencilerinin cinsiyet rol dağılımı zaman içinde değişkenlik gösterirken Üniversite eğitiminin genellikle öğrencilerin toplumsal cinsiyet rol tutumlarını da olumlu anlamda değiştirdiği bilinmektedir (Bryant, 2003). Fakat yapılan araştırmada kadın öğrencilerin toplumsal cinsiyet rollerinde daha eşitlikçi bir görüş sergiledikleri görülürken, erkek öğrencilerin daha gelenekçi bir tutum içinde oldukları saptanmıştır (Güvenç, 1996; Öngen ve Aytaç, 2013). Bu bağlamda üniversite öğrencilerinin tutumlarının hangi yönde geliştiğini, üniversite eğitiminin toplumsal tutumları ne ölçüde değiştirebildiğini saptamak önemlidir (Belli ve Aynacı, 2020; Adana, Özvurmaz ve Taşpınar, 2020).

Bu çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarını ve bu tutumların cinsiyet ve cinsiyet rollerine göre değişimini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki problemlere cevap aranmıştır.

- 1) Üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rolleri dağılımı ve cinsiyet rollerine ilişkin tutumları nedir?
- 2) Cinsiyet rollerine ilişkin tutumlar, cinsiyet değişkenine göre farklılaşmakta mıdır?
- 3) Cinsiyet rolleri, üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarında farklılığa neden olmakta mıdır?

1.Yöntem

1.1. Katılımcılar

Araştırma 2018-2019 eğitim öğretim döneminde Erzurum Teknik Üniversitesinin Fen, Edebiyat, İktisadi ve İdari Bilimler ve Mühendislik ve Mimarlık Fakültelerine kayıtlı bulunan 433 lisans öğrencisi üzerinde yürütülmüştür. Katılımcılar rastgele örnekleme yöntemi ile belirlenmiş olup katılımcıların sosyo-demografik özellikleri Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

		N	%
Yaş	18-25	419	97
	26-41	13	3
Cinsiyet	Kadın	230	53,2
	Erkek	193	44,7
Lisans Programı	Psikoloji	54	12,5

	Felsefe	67	15,5
	Tarih	39	9
	Türk Dili ve Edebiyatı	20	4,6
	Makine Mühendisliği	39	9
	Bilgisayar Mühendisliği	45	10,4
	Elektrik Elektronik Mühendisliği	23	5,3
	İnşaat Mühendisliği	48	11,1
	Moleküler Biyoloji ve Genetik	43	10
	İktisat	35	8,1
	İşletme	16	3,7
Sınıf	1. sınıf	155	35,9
	2. sınıf	109	25,2
	3. sınıf	83	19,2
	4. sınıf	62	14,4
Yerleşim Yeri	Kırsal Bölge	138	31,9
	Büyükşehir	291	67,4
Anne Eğitim Düzeyi	İlkokul	81	18,8
	Ortaokul	178	41,2
	Lise	90	20,8
	Üniversite	56	13
	Lisansüstü	20	4,6
Baba Eğitim Düzeyi	İlkokul	36	8,3
	Ortaokul	102	23,6
	Lise	107	24,8
	Üniversite	123	28,5
	Lisansüstü	59	13,7

1.2. Veri Toplama Araçları

Kişisel Bilgi Formu

Araştırmacılar tarafından hazırlanan Kişisel Bilgi Formunda yaş, cinsiyet, bölüm gibi sosyo-demografik değişkenlerle ilgili dokuz soru bulunmaktadır.

Bem Cinsiyet Rollerini Envanteri

Bem Cinsiyet Rollerini Envanteri, Bem (1974) tarafından cinsiyet rollerinin belirlenmesi amacıyla geliştirilmiştir. Envanter 20 erkeksi, 20 kadını ve 20 her iki cinse de atfedilebilen olmak üzere toplam 60 sıfattan oluşmaktadır. Katılımcılardan her bir sıfatın kendilerini ne oranda tanımladığını 7'li Likert tipi ölçekte (1= tamamen yanlış, 7= tamamen doğru) değerlendirmeleri istenmektedir. Bem, Kavuncu (1987) tarafından Türkçe'ye uyarlanmış ve test-tekrar test güvenilirlik katsayısı, Kadınsılık için .75, Erkeksilik için .89 ve Sosyal Kabul edilebilirlik için .87 bulunmuştur. Dökmen (1991) tarafından geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları tekrarlanan testin Türk toplumunda geçerli ve güvenilir bir test olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışmada ise Cronbach alfa değeri tüm ölçek için .80 olarak hesaplanmıştır.

Bu çalışmada Dökmen (1999) tarafından önerilen kadınsılık ve erkeksilik ortalamaları (K: 111 ve E: 104) puanları kullanılmıştır. Kadınsılık puanı kadınsılık ortalaması/medyanının altında kalan ve erkeksilik puanı erkeksilik ortalaması/medyanının üstünde olanlar erkeksi; kadınsılık puanı kadınsılık ortalaması/medyanının üstünde ve erkeksilik puanı erkeksilik ortalaması/medyanının altında olanlar kadını; kadınsılık ve erkeksilik puanları her iki ortalamasının/medyanının üstünde olanlar androjen; altında olanlar belirsiz olarak sınıflandırılmıştır.

Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeği

Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeği, bireylerin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarını değerlendirmek amacıyla Zeyneloğlu ve Terzioğlu (2011) tarafından geliştirilmiştir. Ölçek 38 madde olup Eşitlikçi Cinsiyet Rolü, Kadın Cinsiyet Rolü, Evlilikte Cinsiyet Rolü, Geleneksel Cinsiyet Rolü ve Erkek Cinsiyet Rolü olmak üzere toplam 5 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçek 5'li Likert tipi (1: tamamen katılmıyorum, 5: tamamen katılıyorum) değerlendirme gerektirmektedir. Katılımcılar eşitlikçi tutum cümlelerine tamamen katılıyorsa "5" puan, katılıyorsa "4" puan, kararsızsa "3" puan, katılmıyorsa "2" puan, kesinlikle katılmıyorsa "1" puan alacak şekilde puanlandırılmıştır. Toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin geleneksel tutum cümleleri ise ters yönde puanlandırılmıştır. Böylece ölçekten alınabilecek en yüksek puan 190, en düşük puan ise 38'dir. Katılımcıların yüksek puan alması, toplumsal cinsiyet rollerine

ilişkin daha eşitlikçi tutuma sahip olduklarını, düşük puan almaları ise toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin daha geleneksel tutuma sahip olduklarını belirtmektedir.

Güvenirlilik çalışmaları sonucunda ölçeğin Cronbach alfa değeri .92 olarak bulunmuştur (Zeyneloğlu ve Terzioğlu, 2011). Ayrıca ölçeğin alt faktörlerinin birbirleriyle olan korelasyonları .65-.35 arasında değişmektedir ve tüm maddeleri arasında anlamlı fark bulunmaktadır. Bu çalışmada ise cronbach alfa değeri .76 ve alt faktörler arasındaki korelasyon değerleri .69-.47 arasında bulunmuştur. Bu nedenle ölçek geçerli ve güvenilir bir test olarak kabul edilmiştir.

1.3. İşlem

Erzurum Teknik Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulundan gerekli izinler alınmıştır (Sayı: 6/1, Tarih: 29.09.2020). Veriler anket yöntemiyle elde edilmiştir. Onamı alınan öğrenciler sırasıyla Kişisel Bilgi Formunu, Bem Cinsiyet Rollerini ve Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeğini doldurmuşlardır. Anketler öğrencilere ders bitiminde araştırmacılar tarafından sınıflarında dağıtılmıştır. Anketlerin tamamlanması ortalama 15-20 dakika sürmüştür.

2. Bulgular

Bu çalışmada verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek için çarpıklık (Skewness) ve basıklık (Kurtosis) değerleri incelenmiştir. Bulgular verilerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1.5 ile -1.5 aralığında olduğunu göstermiştir. Değerler, Tabachnick ve Fidell'in (2013) çarpıklık ve basıklık için önerdiği referans değerleri arasında olduğu için verilerin normal dağılıma sahip olduğu kabul edilmiştir.

Bu araştırmanın ilk problemi "Üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rolleri dağılımı ve cinsiyet rollerine ilişkin tutumları nedir?" şeklinde ifade edilmiştir. Bu problem kapsamında ilk olarak Tablo 2'de katılımcıların cinsiyetlerine göre Bem Cinsiyet Rollerini Envanterinden aldıkları puanlar doğrultusunda hesaplanan cinsiyet rolleri dağılımı görülmektedir.

Tablo 2: Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Cinsiyet Rollerini Dağılımı

	Cinsiyet			
	Kadın		Erkek	
	N	%	n	%
Erkeksi	107	47	67	35
Kadınsı	5	2	9	5
Androjen	28	12	46	23
Belirsiz	90	39	71	37

Tablo 2’de görüldüğü üzere kadın öğrencilerin çoğunun erkeksi (% 47) ve belirsiz (% 39), erkek öğrencilerin çoğunun erkeksi (% 35) ve belirsiz (% 37) cinsiyet rolüne sahip olduğu görülmüştür. Her iki cinsiyette de öğrenciler kendilerini en az kadınsı olarak tanımlamışlardır.

Tablo 3’te ise katılımcıların cinsiyetlerine göre Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeğinin alt boyutlarından aldıkları puanların ortalama ve standart sapma değerleri verilmektedir.

Tablo 3: Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Toplumsal Cinsiyet Rollerini Tutum Ölçeği Alt Boyutlarından Aldıkları Puan Ortalamaları Dağılımı

Alt Boyut	Kadın		Erkek	
	Ort.	SS	Ort.	SS
Eşitlikçi Cinsiyet Rolü	35,85	9	33,05	7
Kadın Cinsiyet Rolü	29,48	7	24,40	7
Evlilikte Cinsiyet Rolü	36,95	1	32,91	2
Geleneksel Cinsiyet Rolü	30,83	2	24,55	4
Erkek Cinsiyet Rolü	25,86	1	22,64	8

Araştırmanın ikinci problemi kapsamında toplumsal cinsiyet rolleri ölçeğinin alt boyutlarından alınan puanların cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığı bağımsız örneklem t-testi ile incelenmiştir. Tablo 4'te t-test analizi sonuçları yer almaktadır. Kadın öğrencilerin Eşitlikçi Cinsiyet Rolü $t(421) = 5,126, p = .014$; Kadın Cinsiyet Rolü $t(421) = 9,592, p = .000$; Evlilikte Cinsiyet Rolü $t(421) = 8,918, p = .000$; Geleneksel Cinsiyet Rolü $t(421) = 10,939, p = .013$ ve Erkek Cinsiyet Rolü alt boyutlarında $t(421) = 7,413, p = .000$ erkek öğrencilere göre daha yüksek puanlar aldıkları bulunmuştur. Böylece toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumların cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaştığı ve kadın öğrencilerin erkek öğrencilere göre cinsiyet rollerine ilişkin daha eşitlikçi tutumlar benimsedikleri bulunmuştur.

Tablo 4: T-test Analizi Sonucu

		Ort.	SS	t	df	p
Eşitlikçi Cinsiyet Rolü	Kadın	35,85	,329	5,126	421	.014
	Erkek	33,05	0,447			
Kadın Cinsiyet Rolü	Kadın	29,48	0,307	9,592	421	.000
	Erkek	24,40	0,447			
Evlilikte Cinsiyet Rolü	Kadın	36,95	0,241	8,918	421	.000
	Erkek	32,91	0,402			
Geleneksel Cinsiyet Rolü	Kadın	30,83	0,352	10,939	421	.013
	Erkek	24,55	0,464			
Erkek Cinsiyet Rolü	Kadın	25,86	0,241	7,413	421	.000
	Erkek	22,64	0,378			

Araştırmanın üçüncü problemi "Cinsiyet rolleri, üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarında farklılığa neden olmaktadır mı?" şeklindedir. Bu problem kapsamında 4X5 ANOVA testi yapılmış ve analiz sonuçlarına Tablo 5'te yer verilmiştir.

Tablo 5. ANOVA Analizi Sonucu

	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Eşitlikçi Cinsiyet Rolü	197,86	3	65,95	1,9	0,12
Kadın Cinsiyet Rolü	557,22	3	185,74	5,27	0,001
Evlilikte Cinsiyet Rolü	319,3	3	106,43	3,96	0,008
Geleneksel Cinsiyet Rolü	357,08	3	119,02	2,67	0,047
Erkek Cinsiyet Rolü	202,87	3	67,62	2,95	0,032

Analizler sonucunda Kadın Cinsiyet Rolü $F(3,427) = 5.27, p = .001$; Erkek Cinsiyet Rolü $F(3,427) = 2.95, p = .032$, Evlilikte Cinsiyet Rolü $F(3,427) = 3.96, p = .008$ ve Geleneksel Cinsiyet Rolü $F(3,427) = 2.67, p = .04$ ile ilgili tutumlar açısından cinsiyet rolleri kategorileri arasında anlamlı fark olduğu bulunmuştur. Tukey HSD sonuçlarına göre kadın cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından androjen grup ($M = 24.78, SS = 5.93$) erkeksi ($M = 27.99, SS = 5.86$) ve belirsiz gruba ($M = 27.20, SS = 6.03$) göre anlamlı olarak daha geleneksel cinsiyet rolleri tutumlarına sahiptir. Evlilikte cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından erkeksi grup ($M = 35.95, SS = 3.92$) belirsiz gruba ($M = 34.02, SS = 5.98$) göre daha eşitlikçi tutumlara sahiptir. Geleneksel cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından erkeksi grup ($M = 28.64, SS = 6.55$) androjen gruba göre ($M = 26.06, SS = 7.22$) daha eşitlikçi tutumlara sahiptir. Erkek cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından ise erkeksi grubun ($M = 24.96, SS = 4.50$) kadınsı ($M = 22.21, SS = 5.02$) ve androjen gruba ($M = 23.40, SS = 5.57$) göre daha eşitlikçi tutumlara sahip olduğu bulunmuştur.

3. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmanın amacı üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumlarını ve bu tutumların cinsiyet ve cinsiyet rollerine göre değişimini incelemektir. Yapılan analizler sonucunda toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumların, cinsiyete ve cinsiyet rollerine göre farklılaştığı bulunmuştur.

Bu araştırmada kadın öğrencilerin % 47'si erkeksi, %39'u belirsiz, %12'si androjen ve % 2'si kadınsı olarak kendilerini tanımlamışlardır. Erkek

öğrencilerin %35'inin erkeksi, %37'sinin belirsiz, %23'ü androjen ve % 5'inin kadınsı cinsiyet rolüne sahip olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin çoğu kendisini "erkeksi" olarak tanımlayarak yüksek derecede erkeksi ve düşük miktarda kadınsı özelliklere sahip olduğunu ya da "belirsiz" cinsiyet rolüne sahip olarak tanımlayarak erkeksi ve kadınsı özellikleri çok az taşıyor olarak tanımlamıştır. Her iki cinsiyet de kendilerini en az kadınsı cinsiyet rolünde; yani kadınsı özellikleri çok az taşıyor olarak tanımlamışlardır. Bu bulgu bazı çalışmaların bulgularıyla paralellik gösterirken (Demirtaş ve Madran, 2012) bazılarında farklılaşmaktadır (Dökmen, 1999; Özkan ve Lajunen, 2005; Esen, Soylu, Siyez ve Demirgürz 2017). Bulgulardaki farklılık, sözü geçen çalışmalar farklı kültürlerde yapıldığı için kültürün cinsiyet rolleri üzerindeki bir yansıması olabilir. Biyolojik faktörlerin yanında kültür ve bölgesel ekonomi gibi sosyal faktörler toplumda kadın ve erkeğin farklı roller almasına ve bu da kadın ve erkeğe farklı içsel karakteristik özellikler atfetmemize neden olur (Croft, Atkinson, Sandstrom, Aknin ve Orbell, 2020). Cinsiyetler arasındaki ayrımcılık, toplumsal önyargılar, geleneksel kalıplar, medya ve eğitim aracılığıyla yayıldığından cinsiyet roller araştırmalarında kültürün etkisini göz önünde bulundurmak gerekmektedir (Saracaloğlu, Üstündağ ve Kocakuşak, 1999). Ayrıca değer yargıları da zaman içerisinde değiştiğinden ve bu cinsiyet rollerine yansıdığından (Twenge, 1997) 1990'larda yapılan bir çalışma ile bugünkü çalışmalar arasında cinsiyet rol dağılımı açısından bir farklılaşma beklemek olasıdır. Günümüzde daha erkeksi rollere değer veriliyor ve bu nedenle üniversite öğrencileri kendilerini daha çok erkeksi olarak tanımlama eğilimi gösteriyor olabilir. Örneğin 2012 yılındaki çalışmada Demirtaş-Madran, kız öğrencilerin on yıl öncesiyle karşılaştırıldığında daha erkeksi bir cinsiyet rolüne eğilim gösterdiklerini belirtmektedir. Erkeksi özellik olarak tanımlanan "girişken", "lider gibi davranan", "riski göze almaktan çekinmeyen", "baskın, tesirli", "kendine güvenen", "kendi ihtiyaçlarını savunan" gibi özelliklerin kızlar için istenir olduğuna dikkat çekmektedir. Bu nedenle mevcut araştırmada kendisini erkeksi özellikleri taşıyor olarak tanımlamaya yönelik bir eğilim çıkmış olabilir.

İkinci olarak kadın öğrencilerin eşitlikçi cinsiyet rolü; kadın cinsiyet rolü; evlilikte cinsiyet rolü; geleneksel cinsiyet rolü ve erkek cinsiyet rolü alt boyutlarında erkek öğrencilere göre daha yüksek puanlar aldıkları bulunmuştur. Böylece toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin tutumların cinsiyete göre anlamlı olarak farklılaştığı ve kadın öğrencilerin erkek öğrencilere göre cinsiyet rollerine ilişkin daha eşitlikçi tutumlar benimsedikleri bulunmuştur. Bu bulgu alanyazındaki araştırmalarla paralellik göstermektedir (Seçgin ve Tural,

2011; Güvenç, 1996; Öngen ve Aytacı, 2013; Direk ve Irmak,2017; Aylaz, Güneş, Uzun ve Ünal, 2014). Kadınların daha eşitlikçi tutumlar benimsemesinin nedeni toplumsal eşitsizlikten daha çok zarar gören cinsiyet olmaları olabilir (Zeyneloğlu ve Terzioğlu, 2011). Gücün kendisinde olmasından hoşnut olan erkekler geleneksel rollerin devam etmesini istiyor olabilir (Aylaz vd., 2014). Örneğin; bu araştırmada kadın ve erkek öğrenciler arasında en büyük fikir ayrılığı yaşanan ifadelerden biri "Evin reisi erkektir" maddesidir. Kadın öğrencilerin %80'ine yakını bu maddeye katılmıyor veya tamamen katılmıyorken, erkek öğrenciler için bu maddeye katılmama veya hiç katılmama oranı %36'dır. Başka araştırmalarda da bu maddeye katılım oranı cinsiyetler arasında fark göstermiştir (Esen vd., 2017). Bu gibi ifadeler erkek lehine olduğundan erkekler daha geleneksel cevaplar veriyor gözükmektedir.

Son olarak cinsiyet rollerinin, toplumsal cinsiyet algısı üzerinde anlamlı etkisi olduğu görülmüştür. Bu bulgu; Esen vd.'lerinin (2017) toplumsal cinsiyet algısı üzerinde cinsiyet rollerinin anlamlı etkisinin olmadığını fakat cinsiyet rolleri ve cinsiyetin ortak etkisinin anlamlı olduğunu bulan çalışmasından farklılık göstermektedir. Mevcut çalışmada kadın cinsiyet rolü, erkek cinsiyet rolü, evlilikte cinsiyet rolü ve geleneksel cinsiyet rolü ile ilgili tutumlar açısından cinsiyet rolleri kategorileri arasında anlamlı fark olduğu bulunmuştur.

Kadın cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından androjen grubun, erkeksi ve belirsiz gruba göre daha geleneksel cinsiyet rolleri tutumlarına sahip olduğu gözükmiştir. Dökmen (1997) androjen gruptaki kadınların ev işlerini daha fazla yaptıklarını bulmakla beraber diğer araştırmalarda da androjen kadınların daha fazla bakım ve ilgi davranışı gösterdiğini bulduklarını belirtmiştir. Bu nedenle "Kadının temel görevi anneliktir" gibi maddeler ile ölçülen kadın cinsiyet rolüne ilişkin tutumların, kendisini hem erkeksi hem kadınsı özellikleri taşıyor olarak tanımlayan androjen grupta yüksek bulunması beklendik bir sonuç olarak yorumlanabilir.

Erkeksi grubun, evlilikte cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından belirsiz gruba; geleneksel cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından androjen gruba ve erkek cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar açısından kadınsı ve androjen gruba göre daha eşitlikçi tutumlara sahip olduğu bulunmuştur. Daha ayrıntılı bakacak olursak evlilikte cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar "Bir erkeğin karısını aldatması normal karşılanmalıdır.", "Erkeğin evde her dediği yapılmalıdır." gibi maddelerden oluşmaktadır. Geleneksel cinsiyet rolüne ilişkin tutumlar "Kız bebeğe pembe, erkek bebeğe mavi renkli giysiler giydirilmelidir.", "Erkeğin en önemli görevi evini geçindirmektir.", "Erkeğin maddi gücü yeterliyse kadın çalışmamalıdır." gibi maddeler ile değerlendirilmektedir. Erkek cinsiyet rolüne

ilişkin tutumlarla ilgili maddelere ise “Evlilikte erkeğin öğrenim düzeyi, kadından yüksek olmalıdır.”, “Evlilikte erkeğin yaşı kadından büyük olmalıdır.” ifadeleri örnek verilebilir. Bu araştırmanın bulguları kendisini erkeksi olarak tanımlayanların bu gibi ifadelere daha eşitlikçi yaklaşıtlarını bulmuştur. Bu sonuçlarda hem kadın hem de erkeklerin erkeksilik oranlarının yüksek olmasının etkisi olabileceği düşünülmektedir.

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları da mevcuttur. Genellenebilirlik açısından bir sınırlılık tek bir üniversiteden veri toplanmasıdır. Ayrıca veri toplama aracı olarak öz-bildirim raporlarının kullanılması da araştırmanın bir diğer sınırlılığıdır. Bu nedenle ileriki araştırmalarda daha geniş katılımcı grubuna ulaşılması ve farklı veri toplama yöntemlerinin kullanılması önemli gözükmektedir.

Toplumsal cinsiyet rolleri, şiddet gibi değişkenlerle ilişkili olduğundan üniversite öğrencilerinin konuyla ilgili bilgilerinin arttırılmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Üniversitelerde Kadın Araştırma Merkezlerinin kurulması, müfredatlara toplumsal cinsiyet ile ilgili derslerin eklenmesi ve sempozyum ve paneller düzenlenmesi; böylece üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyete ilişkin farkındalıklarının ve bilgilerinin arttırılması, cinsiyet eşitsizliğinin değişmesi açısından önemli gözükmektedir.

Kaynakça

Adana, F., Özvurmaz, S., & Taşpınar, A. (2020). Erkek Öğrenci Gözüyle Toplumsal Cinsiyet: Bir Üniversite Örneği. *Adnan Menderes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 4 (2), 116-123.

Akın, A., & Demirel, S. (2003). Toplumsal cinsiyet kavramı ve sağlığa etkileri. *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi Halk Sağlığı Özel Eki*. 25 (4), 73-83.

Altınova, H. H., & Duyan, V. (2013). Toplumsal Cinsiyet Algısı Ölçeğinin Geçerlik Güvenirlik Çalışması. *Journal Of Society & Social Work*, 24 (2).

Archer, J., & Lloyd, B. (2002). *Sex And Gender*. Cambridge University Press.

Aylaz, R., Güneş, G., Uzun, Ö. & Ünal, S. (2014). Üniversite Öğrencilerinin Toplumsal Cinsiyet Rolüne Yönelik Görüşleri. *Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 23 (5), 183-189.

Ballard-Reisch, D., & Elton, M. (1992). Gender orientation and the Bem Sex Role Inventory: A psychological construct revisited. *Sex roles*, 27 (5-6), 291-306.

Belli, A., & Aynacı, G. (2020). Üniversite Öğrencilerinin Toplumsal Cinsiyet Rollerini Algısı: Kadınlar Kendilerini Nasıl Güçlendirebilir? *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 15 (26), 1-1.

Bem, S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of consulting and clinical psychology*, 42 (2), 155.

Bem, S. L. (1985). Androgyny and Gender Schema Theory: A Conceptual and empirical integration. *Nebraska Symposium on Motivation*, 32, 179-226.

Bryant, A. N. (2003). Changes in attitudes toward women's roles: Predicting gender-role traditionalism among college students. *Sex roles*, 48 (3-4), 131-142.

Constantinople, A. (1973). Masculinity-femininity: An exception to a famous dictum?. *Psychological bulletin*, 80 (5), 389.

Croft, A., Atkinson, C., Sandstrom, G., Aknin, L., & Orbell, S. (2020). Loosening the GRIP (Gender Roles Inhibiting Prosociality) to Promote Gender Equality. *Personality and Social Psychology Review*.

De Beauvoir, S. (1976). *Le Deuxieme Sexe*, Gallimard.

Demirtaş & Madran, H. A. (2012). Cinsiyet, Cinsiyet Rolü Yönelimi ve Düşünme İhtiyacı. *Türk Psikoloji Yazıları*, 15 (29), 1-10.

Direk, N. & Irmak, B. (2017). Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğrencilerinde Toplumsal Cinsiyet Rollerine Yönelik Tutumlar. *Deü Tıp Fakültesi Dergisi*, 31, 121-128.

Dökmen, Z. (1991). Bem cinsiyet rolü envanterinin geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 35 (1), 81-89.

Dökmen, Z. Y. (1997). Çalışma, Cinsiyet ve Cinsiyet Rollerine İle Ev İşleri ve Depresyon İlişkisi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 12, 39-53.

Dökmen, Z. Y. (1999). Bem Cinsiyet Rolü Envanteri Kadınsılık ve Erkeksilik Ölçekleri Türkçe Formunun Psikometrik Özellikleri, *Kriz Dergisi*, 7 (1), 27-40.

Dökmen, Z.Y. (2004). *Toplumsal Cinsiyet Sosyal Psikolojik Açıklamalar*, Sistem Yayıncılık.

Esen, E. Soylu, Y., Siyez, D. M. & Demirgürz, G. (2017). Üniversite Öğrencilerinde Toplumsal Cinsiyet Algısının Toplumsal Cinsiyet Rolü ve Cinsiyet Değişkenlerine Göre İncelenmesi. *E-Uluslararası Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 8, 46-63.

Güvenç, G. (1996). Kız ve Erkek Üniversite Öğrencilerinin Aile İçi Etkileşime İlişkin Algıları ile Toplumsal Cinsiyet Rolüne İlişkin Tutumları. *3P Dergisi*, 4 (1), 34-40.

Harris, A. C. (1994). Ethnicity as a Determinant of Sex Role Identity: A Replication Study of Item Selection for the Bem Sex Role Inventory. *Sex roles*, 31 (3-4), 241-273.

Lindsey, L. L. (2015). *Gender roles: A Sociological Perspective*. Routledge.

Öngen, B., & Aytaç, S. (2013). Üniversite Öğrencilerinin Toplumsal Cinsiyet Rollerine İlişkin Tutumları ve Yaşam Değerleri İlişkisi. *Journal of Sociological Studies/Sosyoloji Konferansları*, (48).

Özkan, T., & Lajunen, T. (2005). Masculinity, femininity, and the Bem Sex Role Inventory in Turkey. *Sex Roles*, 52 (1-2), 103-110.

Saracaloğlu, A.,S., & Üstündağ, Kocakuşak, N. (2019). Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği ve Şiddet. Asuman Seda Saracaloğlu, Gülten Hergüner, Selvinaz Saçan (Ed.), Anne, Çocuk Sağlığı ve Eğitimi. İstanbul: Güven Plus Grup A.Ş. Yayınları, 7-30.

Seçgin, F. & Tural, A. (2010). Sınıf Öğretmenliği Bölümü Öğretmen Adaylarının Toplumsal Cinsiyet Rollerine İlişkin Tutumları. *e-Journal of New World Sciences Academy Education Sciences*, 6, (4), 2446-2458.

Takkin, T. (2020). *Üniversite öğrencilerinin toplumsal cinsiyet tutumlarının özgüven, kişilik özellikleri ve sosyo-demografik değişkenler ile ilişkisinin incelenmesi*. Yüksek Lisans tezi, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Twenge, J. M. (1997). Changes in Masculine and Feminine Traits Over Time: A Meta-Analysis. *Sex Roles*, 36 (5-6), 305-325.

Uğurlu & Sakallı, N., (2003). Cinsiyetçilik: Kadınlara ve Erkeklerle İlişkin Tutumlar ve Çelişik Duygulu Cinsiyetçilik Kuramı. *Türk Psikoloji Yazıları*, 6 (11-12), 1-20.

Yıkar, S. K., Aydıngülü, N., Doğan, S. D., Arslan, S., & Nazik, E. (2020). Hemşirelik Öğrencilerinin Toplumsal Cinsiyet Rollerine İlişkin Tutumlarının Belirlenmesi: Çukurova Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Örneği. *Ordu Üniversitesi Hemşirelik Çalışmaları Dergisi*, 3 (2), 104-113.

Zeyneloğlu, S. & Terzioğlu, F. (2011). Development and Psychometric Properties Gender Roles Attitude Scale. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 40 (40), 409-420.



ERZURUM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
BİLİMSEL ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİK KURULU



KARAR

ETİK KURULUN BİLGİLERİ	ETİK KURULUN ADI	Erzurum Teknik Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu
	AÇIK ADRESİ	Erzurum Teknik Üniversitesi Yakutiye / ERZURUM
	TELEFON	444 5 388
	FAX	0442 2300046
	E-POSTA	hukuk@erzurum.edu.tr
SORUMLU ARAŞTIRMACILAR UNVANI/ADI/SOYADI	1-Dr. Öğr. Üyesi Zehra ERTUĞRUL YAŞAR 2-Dr. Öğr. Üyesi Emel ZORLUOĞLU	
	ARAŞTIRMANIN AÇIK ADI	“Üniversite Öğrencilerinin Toplumsal Cinsiyet Rollerinin ve Toplumsal Cinsiyet Rollerine İlişkin Tutumlarının İncelenmesi”
KARAR BİLGİLERİ	Toplantı Sayısı : 6 Karar Sayısı : 1 Tarih : 29.09.2020	
	Yukarıda bilgileri verilen başvuru dosyası ile ilgili belgeler araştırmanın gerekçe, amaç, yaklaşım ve yöntemleri dikkate alınarak incelenmiş ve çalışmanın gerçekleştirilmesinde etik açıdan sakınca olmadığına toplantıya katılanların oy birliği ile karar verilmiştir. Araştırmacılara çalışmalarında başarılar dileriz.	

Prof. Dr. Murat KÜÇÜKÜĞÜRLÜ
Etik Kurul Başkanı

Prof. Dr. İrfan KAYMAZ
Üye

Prof. Dr. Elanur YILMAZ KARABULUTLU
Üye

Prof. Dr. Songül DUMAN
Üye

Prof. Dr. Arzu GÖRMEZ
Üye

Doç. Dr. Nur Hüseyin KAPLAN
Üye (İznil)

Dr. Öğr. Üyesi Emel ZORLUOĞLU
Üye (Katılmadı)



TEKNOLOJİK PATENT, FİNANSAL DERİNLEŞME VE SAĞLIK HARCAMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN SAPTANMASI

DETERMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN TECHNOLOGICAL PATENT, FINANCIAL DEEPENING AND HEALTH EXPENDITURES

Hikmet AKYOL

Öğr. Gör., Gümüşhane Üniversitesi, Şiran Sağlık Meslek Yüksek Okulu, Acil Durum ve Afet Yönetimi



hikmetakyol76@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9119-7416>

Fevziye GURLAŞ

Öğr. Gör., Gümüşhane Üniversitesi, Şiran Sağlık Meslek Yüksek Okulu, Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik Programı



gurlas_ben@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1692-4294>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute

S.12, Nisan | April 2021, Erzurum

e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article

Geliş Tarihi | Received Date : 15.09.2020

Kabul Tarihi | Accepted Date : 01.12.2020

Sayfa | Pages : 18-38



<http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.795453>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

TEKNOLOJİK PATENT, FİNANSAL DERİNLEŞME VE SAĞLIK HARCAMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN SAPTANMASI

Hikmet AKYOL, Fevziye GURLAŞ

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 18-38

ÖZ

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde sağlık harcamaları önemli ölçüde artmıştır. Bu artışta teknolojik inovasyonun önemli bir rolü vardır. Bunun yanında finansal derinleşmenin hem teknolojik inovasyon hem de sağlık harcamaları ile ilişkisi literatürde önemli bir tartışma konusudur. Bu araştırmada teknolojik inovasyon (patent sayısı), finansal derinleşme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişki incelenmiştir. Başka bir ifadeyle, teknolojik inovasyonlarını ve finansal derinleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisinin ne olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon üzerindeki etkisi ve teknolojik inovasyon ile sağlık harcamaları ilişkisindeki düzenleyici rolünün ne olduğu sorgulanmıştır. Bu amaç doğrultusunda 83 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin 2002-2018 arasındaki dönemi Sistem-GMM tekniği uygulanarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, teknolojik inovasyonun sağlık harcamalarını teşvik ettiğini göstermiştir. Aynı zamanda finansal derinleşmenin hem sağlık harcamaları hem de teknolojik inovasyon faaliyetleri üzerinde pozitif yönlü etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkide finansal derinleşme pozitif yönlü bir düzenleyici role sahiptir.

Anahtar Kelimeler: Inovasyon, Sağlık Harcamaları, Finansal Derinleşme, Sistem-GMM.

DETERMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN TECHNOLOGICAL PATENT, FINANCIAL DEEPENING AND HEALTH EXPENDITURES

ABSTRACT

Today, healthcare expenditures have increased significantly in both developed and developing countries. Technological innovation has an important role in this increase. In addition, the relationship of financial deepening with both technological innovation and healthcare expenditures is an important topic of discussion in the literature. In this research, the relationship between technological innovation (number of patents), financial deepening and healthcare expenditures has been examined. In other words, it has been tried to determine what the effect of technological innovations and financial deepening on healthcare expenditures. At the same time, the impact of financial deepening on technological innovation and its moderator role in the relationship between technological innovation and healthcare expenditures were questioned. For this purpose, the period during 2002-2018 in 83 developed and developing countries was analyzed by applying the System-GMM technique. Analysis results showed that technological innovation encourages healthcare spending. At the same time, it has been determined that financial deepening has a positive effect on both healthcare expenditures and technological innovation activities. Financial deepening has a positive regulatory role in the relationship between technological innovation and healthcare expenditures.

Keywords: Innovation, Healthcare Expenditures, Financial Deepening, System-GMM.

Giriş

Günümüzde sağlık hizmetleri alanında yaşam kalitesinin ve yaşam beklentisinin artması, kullanılan teknikler ve farmasötik ilerlemeler sağlık hizmetleri sektörünün önemini gittikçe artırmış, hacmini büyütüştür. Sağlık harcamaları son 20 yılda hızla artmış, dünyanın gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYH) %10'undan fazlasını oluşturmuştur (Rana ve diğerleri, 2019: 1). Özellikle, son yıllarda sağlık hizmeti sağlayıcıları, tıp bilimindeki ileri düzey teknolojik gelişmeler sayesinde tedavisi zor hastalıkların önceden teşhisini ve tedavisini gerçekleştirebilmektedir. Aynı zamanda, bilişim ve iletişim alanındaki teknolojik ilerleme ve refah düzeyinin yükselmesi sağlık hizmetlerine erişimi kolaylaştırmıştır. Literatürdeki genel görüş, artan gelir ve teknolojik ilerlemelerin, sağlık harcamalarının büyümesine katkıda bulunan ana faktörler olduğu yönündedir (Rana ve diğerleri, 2019: 1). Bu bakımdan teknolojik inovasyon, diğer sektörlere kıyasla sağlık hizmetleri alanında, farklı bilim dalları ile birlikte araştırılmasına fazlasıyla ihtiyaç duyulan önemli bir konudur (Omachonu ve Einspruch, 2010; Sorenson ve diğerleri, 2013: 228; Marsch ve Gustafson, 2013; Chandra ve Dharne, 2016; Serova and Guryeva, 2018: 245). Bu çalışmada 83 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede teknolojik inovasyon (patent sayısı), finansal derinleşme ve sağlık harcamaları ilişkisi incelenmiştir. Araştırmada, aynı zamanda finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkide düzenleyici rolünün ne olduğu analiz edilmiştir. Araştırma yedi bölümden oluşmuştur. Birinci bölüm giriş bölümüdür. İkinci bölümde teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları ilişkisi, üçüncü bölümde ise finansal derinleşmenin bu değişkenler ile olan ilişkisine ilişkin kavramsal çerçeve verilmiştir. Dördüncü bölümde ilgili yazında daha önce yapılmış ampirik araştırmalar verilmiştir. Beşinci bölümde araştırmanın kapsamı, veri seti ve değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koyacak ekonometrik yöntemden bahsedilmiştir. Altıncı bölümde ise uygulanan ekonometrik analizler neticesinde elde edilen bulgular yorumlanmıştır. Son bölüm ise tartışma bölümüdür.

1. Sağlık Harcamaları ve Teknolojik İnovasyon İlişkisi

Teknolojik gelişme ve ilerlemeler konusu on sekizinci yüzyıldan beridir makroekonomik teori içerisinde tartışılmasına rağmen, modern anlamda teknolojik inovasyon ve onun ekonomik yapı içerisindeki rolünü ele alan ilk araştırmacı Joseph A. Schumpeter'dir. Schumpeter, ekonomik kalkınma olgusunun meydana gelmesinde inovasyonun temel bir itici güç olduğunu belirtmiştir (Kitapçı, 2019: 56). 1980'li yıllardan itibaren ise özellikle gelişmekte olan ülkelerde artan küreselleşme düzeyi dış finansmana olan erişimi

kolaylaştırmış, kredi faaliyetlerini ve risk çeşitlendirmeyi olumlu etkilemiştir. Hiç şüphesiz teknolojik alanda yaşanan gelişmeler ve inovasyon ülkeler arasında önemli bir rekabet alanına dönüşmüş ve bu alanlara yapılan yatırımlar artmıştır. Teknolojik inovasyon faaliyetleri arttıkça sağlık sektörünün bu faaliyetler ile olan bağı güçlenmiştir. Beşerî sermaye teorisi, eğitime, iş eğitimlerine ve sağlık hizmetleri girdilerine yapılan harcamalar yoluyla insana yapılan yatırımın yalnızca birey için değil, diğer insanlar ve tüm ekonomi için gelecek getirileri olduğunu savunur (Chireshe ve Ocran, 2020: 3). Yirminci yüzyılın ikinci yarısının önemli bir bölümünde meydana gelen derin ekonomik, kurumsal, sosyal ve teknolojik değişimlerin bir sonucu olarak sağlık harcamaları sadece mutlak anlamda değil, milli gelir açısından da artmıştır (Dybczak ve Przywar, 2010: 1). Teknolojik ilerlemenin bu büyümeyi yönlendiren önemli bir faktör olduğuna dair artan bir görüş birliği vardır (Smith ve diğerleri, 2000: 1). Zira birçok sektörü kolunda olduğu gibi sağlık hizmetleri sektörü de büyük ölçüde teknolojik gelişmeye dayanmaktadır (Figueiredo ve Eiriz, 2009: 235). Nitekim, literatüel çalışmalar sağlık harcamalarının artışında teknolojinin öncü rolünü göstermiştir (Baker ve diğerleri, 2003; Shekelle ve diğerleri, 2005; Dybczak ve Przywara, 2010; Chandra ve Skinner, 2012; Sorensen, 2013; Tekin ve diğerleri, 2019). Teknolojinin sağlık hizmetleri sektörü üzerindeki etkisi çok yönlüdür. Bu bakımdan, medikal (tıbbi) ve farmasötik gibi inovatif faaliyetlerin yanında internetin ve klinik bilgi sistemlerinin gelişiminin sağlık hizmetleri sektörü içerisinde önemli bir rolü vardır (Figueiredo ve Eriz, 2009: 236). Ancak, söz konusu inovasyon faaliyetleri içerisinde ne kadarlık bir kısmın medikal ve farmasötik alanında olduğunu veya sağlık harcamalarının ne kadarlık bir kısmının inovasyonu kapsadığını saptamak bütün ülkeler açısından mümkün değildir. Şöyle ki, birçok ülkede sağlık araştırmaları ve inovasyonu, farklı bakanlıkların otoriteleri altında farklı kilit aktörlerin olduğu ve katı düzenlemelerle karmaşık bir sistemde gerçekleşmektedir (Larrue ve diğerleri, 2017: 3). Bu bakımdan literatürdeki ampirik araştırmalar çoğunlukla ülkeler özelinde yoğunlaşmış ve daha spesifik bir şekilde (ilaç kullanımı ile ilgili yenilikler, tıbbi teknolojik yenilikler, sistem ve süreç yenilikleri vb.) değişkenler arasındaki ilişkiyi saptamaya çalışmıştır (Lichtenberg, 2001; Shah, 2005; Liu ve Hsieh, 2012; Gill, 2013; Agha, 2014; Lichtenberg, 2014). Bununla birlikte, çok sayıda ülkeyi içeren araştırmalarda hem sağlık hizmetleri sektörüne yapılan harcamaları hem de teknolojik inovasyonu temsil eden çeşitli vekil göstergeler kullanılmaktadır. Teknolojik değişimlerin ölçüleri genellikle inovatif süreçlerin üç temel özelliğinden birisini içermektedir (Acs ve diğerleri, 2002: 1069):

- Ar-Ge harcamaları gibi inovatif sürecine giren girdilerin bir ölçüsünü,
- Patentli buluş sayısı gibi bir ara çıktıyı,
- İnovatif çıktılarının doğrudan bir ölçüsünü kapsamaktadır.

Teknolojik inovasyon konusunda standart bir endeks olmadığından, bilimsel çevrelerde ve akademik çalışmalarda patentler inovasyonun vekil göstergesi olarak kullanılmaktadır (Pan ve diğerleri, 2019: 458-459). Patentler, inovatif faaliyetlerin son derece güvenilir bir ölçüsü olarak kabul edilebilir (Acs ve diğerleri, 2002: 1069). Bu bakımdan akademik araştırmalarda çoğunlukla, patent sayısı teknolojik inovasyonun vekil göstergesi olarak kullanılmıştır (Acs ve diğerleri, 2002; Gill, 2013; İslam ve diğerleri, 2018; Pan ve diğerleri, 2019; Ibrahiem, 2020; Khan ve diğerleri, 2020). Bunun yanında, araştırma geliştirme (ARGE) faaliyetleri (Ho ve diğerleri, 2017) ve çeşitli inovasyon endekslerini (Tekin ve diğerleri, 2019), kullanan çalışmalar da mevcuttur. Ancak, bu araştırmanın örnekleminde olduğu gibi çok sayıda ülkeyi içeren araştırmalarda bu değişkenleri kullanmak çok zordur. Zira, ülkelerin ARGE faaliyetlerine ilişkin veriler (araştırma harcamaları veya araştırmacı sayısı) son derece sınırlı olup, birçok ülkenin verisine ulaşamamaktadır. Benzer şekilde, inovasyon endekslerinin dönem kapsamaları son derece kısıtlıdır. Teknolojik inovasyona benzer şekilde, sağlık harcamalarını temsil eden çeşitli vekil göstergeler vardır. Bilhassa, çok sayıda ülkeyi içeren araştırmalarda sağlık harcamalarının vekil göstergesi olarak, sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı (Chandra ve Skinner, 2012), kişi başına reel sağlık bakımı harcamalarının ulusal para birimi cinsinden logaritması (Dybczak ve Przywara, 2010) ya da kişi başına sağlık harcamalarının logaritması (Nghiem ve Conelly, 2017; Rana ve diğerleri, 2019; Tekin ve diğerleri, 2019), özel ve kamu sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı (Chireshe ve Ocran, 2020) kullanılan değişkenler arasında gösterilebilir. Bu bakımdan, sağlık harcamaları değişkeni içerisinde tıbbi, farmasötik ve diğer teknolojik ürünleri ve hizmetleri bulundurduğundan son derece güvenilir bir değişkendir.

2. Sağlık Harcamaları ve Teknolojik İnovasyon İlişkisinde Finansal Derinleşmenin Rolü

Schumpeter, ekonomik kalkınma teorisinde üç temel unsuru ekonomik kalkınma ile ilişki bir şekilde göstermiştir (Shionoya, 1997: 163):

- İlki, ekonomik kalkınmaya sebep olan inovasyondur. İnovasyon, yeni bir ürün veya üretim tekniğinin piyasaya çıkarılmasını, yeni bir piyasanın açılmasını, tedarik kaynağının sağlanmasını ve hali hazırdaki bir sanayi kolunun tekrardan düzenlenmesini içermektedir.
- İkinci temel unsur ekonomik kalkınmanın konusunu oluşturan ya da inovasyonun ajanı olan girişimcilerdir. Schumpeter'e göre girişimci,

hâlihazırdaki ürün ve üretim yöntemlerine bağlı olan bir yöneticinin aksine, yeni ve yaratıcı projeleri yürüten kişidir.

- Üçüncüsü, girişimcinin inovasyonu yerine getirme aracı olan banka kredileridir.

Schumpeter'e göre, banka kredileri, teknolojik inovasyon faaliyetlerinin sağlanmasında kilit bir role sahiptir. Zira, girişimciler inovasyon için ihtiyaç duydukları fonları bankalar yoluyla karşılamakta, gerçekleştirecekleri projeleri finanse etmektedirler. Bu bakımdan, finansal sistemin gelişmiş olması, aynı zamanda teknolojik gelişmelerin devamlılığına ve yayılmasına önemli katkı sağlamaktadır. Finansmanı verimli inovasyon faaliyetlerine etkin bir şekilde tahsis etmek için iyi gelişmiş bir finansal sistem çok önemlidir (Law ve diğerleri, 2018: 143). Nitekim, daha derin finansal sistemleri olan ülkeler kaynakları harekete geçirme, fon tahsis etme ve riskleri çeşitlendirme konusunda daha iyi olduklarından, karlı ancak riskli inovasyon projelerine daha fazla fon aktarabilirler (Ho ve diğerleri, 2018: 1). Bunun yanında, gelişmiş finansal piyasalar, özellikle de hisse senedi piyasaları yüksek teknoloji endüstri kollarında inovasyona iki açıdan yardımcı olabilir (Hsu ve diğerleri, 2014: 119):

- Birincisi, hisse senedi piyasaları zengin risk yönetimi araçları seti sağlayabilir ve yatırımcıları, portföylerini sadece daha yüksek riskli değil, aynı zamanda daha yüksek getirili projelere, yani inovatif projelere kaydırma konusunda teşvik edici olabilir.
- İkincisi, hisse senedi piyasaları inovatif firmalara daha yüksek hisse senedi fiyatları sunabilir ve inovasyonu teşvik edebilir.

İyi ve gelişmiş sermaye piyasaları ve kurumlar, yatırımcıların likidite risklerini azaltarak uzun dönemli kullanılan üretken teknolojilerin benimsenmesini sağlar (Tadesse, 2005: 7). Nitekim, literatüel çalışmalar çoğunlukla, finansal gelişimin inovasyonu teşvik ettiğini göstermiştir (Law ve diğerleri, 2018: 144). Finansal piyasaların gelişmesinin diğer pek çok sektörde olduğu gibi sağlık hizmetleri sektörü üzerinde de önemli bir etkisi vardır. Gelişmiş finans sektörleri, vergi geliri tabanlarını genişleterek sağlıkta kamu harcamalarını artırmaktadır (Chireshe ve Ocran, 2020: 2). Aynı zamanda, yeterince derin finansal piyasalara sahip ülkelerde, sağlık sektöründe faaliyet gösteren firmaların inovasyon faaliyetleri için gerekli finansmana erişimleri kolaylaşır. Sağlık hizmetleri gerek tıbbi ve farmasötik olsun gerekse bilişim ve hizmet alanında olsun teknolojik inovasyon faaliyetlerinin en yoğun kullanıldığı sektörlerden birisidir. Bu sektördeki inovasyon faaliyetleri ve yeni projeler için ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması çok önemlidir. Özellikle, farmasötik alanındaki inovasyon projelerinin maliyetleri çok yüksek olabilmektedir.

Gelişmiş bir finansal piyasanın varlığı, yatırımcıları bu tür yüksek projelere yönlendirme konusunda cesaretlendirici olmasının yanında, sağlık hizmetleri sektöründe yer alan firmalar, varlık piyasalarında işlem gören hisse senedi ve diğer varlıkları üzerinden yüksek getiriler sağlayabilmektedir.

3. Literatür Taraması

Lichtenberg (2001), ABD’de yeni ilaçların kullanımı ile morbidite, mortalite ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemek için 1996 Tıbbi Harcama Paneli Anketi’nden reçeteli ilaçlara ilişkin verileri kullanmıştır. Araştırmacı, yeni ilaçların kullanımının her türlü ilaç dışı tıbbi harcamayı azaltma eğiliminde olduğunu göstermiştir. Baker ve diğerleri (2003), 1999-2001 döneminde ABD’de teknolojiye erişim ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmacılar, teknolojik erişebilirlik arttıkça sağlık harcamalarının arttığını göstermiştir. Shah (2005), 1994-2002 döneminde 5815 hasta üzerinden farmasötik inovasyonun sağlık bakım hizmetleri üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırmacı, inovatif ilaç kullanımı ve sağlık hizmetlerinden faydalanma ile harcamalar arasında pozitif yönlü bir ilişki olmadığını tespit etmiştir. Shekelle ve diğerleri (2005), gelecekteki yaşlılar için potansiyel sağlık hizmeti inovasyonlarını incelemiştir. Araştırmacılar, durum analizi yaptıkları çalışmalarında sağlık hizmetlerinde artan maliyetlerin arkasındaki itici güçlerin çoğunlukla teknolojinin kullanımı olabileceğini vurgulamıştır. Dybczak ve Przywara (2010), AB ülkelerinde sağlık harcamaları ve teknoloji ilişkisini incelemiştir. Panel veri analizlerinin uygulandığı çalışmada teknolojinin sağlık harcamaları üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu gösterilmiştir. Chandra ve Skinner (2012), ABD’de teknolojik büyüme ve sağlık harcamalarındaki maliyet artışlarını geliştirdikleri hasta talebi ve tedarikçi davranış modeli üzerinden açıklamaya çalışmıştır. Araştırmacılar, sağlık hizmetlerinin verimliliğinin, hastalar arasındaki tedavi etkilerinin heterojenliğine, sağlık üretim fonksiyonunun biçimine ve yüksek sabit maliyetli ve düşük marjinal MRI gibi prosedürlerin maliyet yapısına bağlı olduğunu göstermiştir. Araştırmacılara göre, sağlık harcamalarının artmasının nedeni eski ve yeni teknolojilerin kullanımı ve yayılımı ile ilgili kararlardır. Liu ve Hsieh (2012)’nin Tayvan’da yapmış olduğu çalışmada, diyabetik hastaların tedavisinde farmasötik inovasyonun benimsenmesinin sağlık harcamalarını artırdığını belirtmiştir. Gill (2013), 2000-2009 döneminde ABD’de teknolojik inovasyonun kamu sağlığı üzerindeki etkisini incelemiştir. Anova, yapısal eşitlik ve korelasyon tekniklerinin kullanıldığı çalışmada daha iyi teknolojik inovasyonun daha iyi halk sağlığıyla güçlü bir ilişki içerisinde olduğu gösterilmiştir. Sorenson ve diğerleri (2013), sağlık harcamalarının artmasında

tıbbi teknolojinin rolünü incelemiştir. Araştırmacılar, Lichtenberg (2001) aksine, bu alanda yapılan araştırmaların sadece sağlık harcamaları içerisindeki ilaçlara odaklanmaması gerektiğini, son zamanlarda tıbbi teknolojik inovasyon alanında yapılan gelişmelerin de genel olarak sağlık harcamalarının artmasında önemli bir belirleyici olduğunu savunmuştur. Agha (2014), 1998-2005 döneminde ABD'de 3900 hastane üzerinden sağlık bilgi teknolojisinin tıbbi bakım maliyetleri ve kalitesi üzerindeki etkilerini incelemiştir. Araştırmacılar, sağlık hizmetlerinde kullanılan bilgi teknolojisinin tıbbi bakım maliyetlerini arttırdığını, bu teknolojilerin benimsenmesinin üzerinden beş yıl geçilmesine rağmen, tıbbi bakım maliyetlerinde herhangi bir azalma olmadığı göstermiştir. Lichtenberg (2014), Fransa'da 2000-2009 döneminde farmasötik inovasyonun uzun ömürlülük ve tıbbi harcamalar üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırmacı, farmasötik inovasyonun, kişi başına ilaç harcamalarını arttırdığını, ancak bu artışın çoğunun (%87) hastane harcamalarındaki azalma ile dengelendiğini göstermiştir. Tekin vd. (2019), 2007-2015 döneminde 12 adet gelişmekte olan ülkede girişimcilik ve inovasyonun sağlık harcamaları üzerindeki etkisini incelemiştir. Panel veri analizlerinin uygulandığı çalışmada teknolojik inovasyonun sağlık harcamalarını arttırdığı gösterilmiştir.

Bu araştırmada tespit edilmeye çalışılan bir diğer konu, finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisi ve teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları ilişkisindeki düzenleyici rolünün ne olduğudur. Finansal derinleşme ve teknolojik inovasyon ilişkisi literatürde sınırlı ele alınan bir konudur. Tadesse (2005), 1980-1995 döneminde 38 adet gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede teknoloji ve finansal gelişim ilişkisini incelemiştir. Araştırmacı, finansal gelişmenin verimlilik ve teknolojik ilerleme üzerindeki etkisinin, inovasyonu finanse etme ihtiyaçları açısından farklılık gösteren sanayi sektörleri arasında heterojen olduğunu, özellikle genç firmaları daha çok dış finansmana bağımlı olan sektörlerin, bankacılık sektörünün daha gelişmiş olduğu ülkelerde daha hızlı teknolojik değişim gerçekleştirdiğini göstermiştir. Hsu ve diğerleri (2014), 1976-2006 döneminde 32 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede finansal gelişim ve inovasyon ilişkisini incelemiştir. Panel regresyon analizlerinin uygulandığı çalışmada, dış finansmana daha bağımlı olan ve daha yüksek teknoloji yoğun sektörlerin, daha gelişmiş hisse senedi piyasalarına sahip ülkelerde orantısız bir şekilde daha yüksek bir inovasyon seviyesi sergilediği gösterilmiştir. Buna karşın, kredi piyasalarının gelişiminin bu özelliklere sahip endüstrilerde inovasyonu olumsuz etkilediği görülmüştür. Ho ve diğerleri (2018), 1970-2010 döneminde 74 ülkeyi incelemiştir. Panel-GMM analizlerinin uygulandığı çalışmada finansal

derinleşmenin, ancak bir ülkenin siyasi kurumları yeterince demokratik olduğunda inovasyonu teşvik ettiği gösterilmiştir. Islam ve diğerleri (2018), 1980-2014 döneminde Çin ekonomisini incelemiştir. ARDL ve VECM yöntemlerinin uygulandığı çalışmada finansal derinleşme, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve inovasyon performansı arasında uzun dönemde pozitif yönlü ilişki olduğu gösterilmiştir. Law ve diğerleri (2018), 1996-2010 döneminde 75 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede finans ve inovasyon ilişkisini incelemiştir. GMM yaklaşımının uygulandığı çalışmada finansmanın inovasyonu ancak belirli bir düzeye kadar artırdığı, bu seviyenin ötesinde, finansmanın daha fazla gelişmesinin inovasyonu olumsuz etkileme eğiliminde olduğu gösterilmiştir.

Finansal derinleşme aynı zamanda sağlık harcamalarıyla da yoğun bir ilişki içerisindedir. Kuloğlu ve Ecevit (2017), 1991-2014 döneminde 10 yüksek gelirli ülkeyi incelemiştir. Granger nedensellik testlerinin uygulandığı çalışmada sağlık gelişme endeksinin finansal gelişme endeksinin nedenseli olduğu gösterilmiştir. Rana ve diğerleri (2019), 1995-2014 döneminde farklı gelir gruplarındaki ülkelerde finansal gelişim ve sağlık harcamaları ilişkisini incelemiştir. Panel-ARDL yaklaşımının uygulandığı çalışmada sağlık harcamaları ve finansal gelişim arasında pozitif yönlü ilişki olduğu gösterilmiştir. Chireshe ve Ocran (2020), 1995-2014 dönemi için 46 Afrika ülkesini incelemiştir. Panel veri analizlerinin uygulandığı çalışmada finansal gelişimin sağlık harcamalarını arttırdığı gösterilmiştir.

4. Veri Seti ve Yöntem

Bu bölümde araştırmanın veri seti ve uygulanan ekonometrik yönteminden bahsedilmiştir.

4.1. Veri

Araştırma kapsamında kullanılan değişkenlerin açıklamaları Tablo 1’de verilmiştir. Doğrudan sağlık sektörünü içeren tıbbi ve medikal patent sayısına ulaşmak tüm ülkeler için imkansızdır. Bununla birlikte, yerleşiklerin toplam patent sayıları aynı zamanda sağlık hizmetleri sektörüne yönelik inovasyon faaliyetlerini de içermektedir. Daha önce ifade edildiği üzere, teknolojik inovasyonun temsili konusunda literatürdeki hâkim görüş patent sayılarıdır. Bu bakımdan, bu çalışmada teknolojik inovasyonu temsilen, literatürdeki kullanım biçimine paralel bir biçimde yerleşiklerin toplam patent sayılarının logaritması kullanılmıştır. Aynı şekilde sağlık harcamalarını temsil eden belli başlı göstergelerin olduğu daha önce ifade edilmişti. Bu çalışmada, literatüel çalışmalar örnek alınarak, cari sağlık harcamalarının GSYH’ye oranı kullanılmıştır. Cari sağlık harcamaları, her yıl tüketilen sağlık mallarını ve hizmetlerini içermektedir (Dünya Bankası, <https://www.worldbank.org/>). Söz

konusu sağlık mal ve hizmetleri içerisinde teknolojik araç ve hizmetler (tıbbi, medikal ve internet ve bilişim teknolojileri ve diğer inovatif faaliyetler) ile farmasötik ilaçlar önemli bir rol oynamaktadır. Araştırmada, finansal derinleşmenin vekil göstergesi olarak ise, literatürde çok yaygın kullanılan geniş para arzının GSYH'ye oranı kullanılmıştır.

Tablo 1: Araştırma Değişkenleri

Değişken	Açıklama	Türü	Kaynak
Bağımlı Değişken			
SAGHAR	Cari sağlık harcamalarının GSYH'ye oranı	Düzen (%) değerleri alınmıştır.	Dünya Bankası
Bağımsız Değişken			
LN(PATENT)	Yerlilerin patent başvurusu	Logaritmik dönüşümü yapılmıştır.	Dünya Bankası
MORAN	Finansal derinleşmenin vekil göstergesi olarak para arzı	Geniş para arzının GSYH'ye oranı alınmıştır.	Dünya Bankası
Kontrol Değişkeni			
GSYH	Ekonomik Büyüme	GSYH'nin yıllık yüzde değişim oranları alınmıştır.	Dünya Bankası
ISGUCU	15-64 yaş arası işgücü katılım oranı	Düzen (%) değerleri alınmıştır.	Dünya Bankası
SSO	Sabit sermaye oluşumu	GSYH'ye oranı alınmıştır.	Dünya Bankası
YB	Doğumda yaşam beklentisi	Düzen değerleri alınmıştır.	Dünya Bankası
TUFE	Enflasyon Oranları	Yıllık yüzde değişim oranları alınmıştır.	Dünya Bankası
LN(KBSGB_ABONE)	Sabit geniş bant abonelikleri (100 kişi başına)	Logaritmik dönüşümü yapılmıştır.	Dünya Bankası

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem	Ortalama	SS.	Min.	Max.
LN (PATENT)	1309	6.280	2.496	0	14.147
SAGHAR	1231	6.797	2.466	2.055	17.073
GSYH	1410	3.504	3.615	-19.621	18.286
ISGUCU	1411	68.296	9.700	41.568	90.34
MORAN	1060	67.833	39.849	11.270	252.081
SSO	1408	23.166	5.409	11.073	48.412
TUFE	1357	5.102	9.488	-1.736	254.948
YB	1328	74.574	6.068	46.835	84.099
LN (KBSGB_ABONE)	1353	1.541	2.161	-8.491	3.835

4.2. Yöntem

Bu araştırmada teknolojik inovasyon, finansal derinleşme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişki incelenmiştir. Başka bir ifadeyle, teknolojik inovasyonlarını ve finansal derinleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisinin ne olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Aynı zamanda finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon üzerindeki etkisi ve teknolojik inovasyon ile sağlık harcamaları ilişkisindeki düzenleyici rolünün ne olduğu sorgulanmıştır. Bu amaç doğrultusunda 83 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin¹ 2002-2018 dönemi dinamik panel veri analizi yöntemlerinden Arellano ve Bover (1995) ile Blundell ve Bond (1998), tarafından geliştirilmiş iki aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (Sistem-GMM), uygulanarak analiz edilmiştir. Panel veri analizi, çok fazla ülke ve gözlem boyutunu içeren veri setlerinin tahmin edilmesine imkân tanımakta, zaman serileri ve yatay kesit

¹ Cezayir, Avustralya, Avusturya, Bahreyn, Bangladeş, Belarus, Belçika, Brezilya, Bulgaristan, Kanada, Şili, Kolombiya, Çekya, Danimarka, Dominik, Ekvador, Mısır, Estonya, Finlandiya, Fransa, Gürcistan, Almanya, Yunanistan, Guetamala, Macaristan, İzlanda, Hindistan, Endonezya, İran, İsrail, İtalya, Jamaika, Japonya, Ürdün, Kazakistan, Kenya, Kore, Kırgızistan, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Madagaskar, Malta, Meksika, Moldova, Moğolistan, Karadağ, Fas, Nepal, Hollanda, Yeni Zelanda, Nijerya, Norveç, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru, Filipinler, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Sırbistan, Singapur, Slovakya, Slovenya, Güney Afrika, İspanya, İsveç, İsviçre, Tayland, Tunus, Türkiye, Ukrayna, İngiltere, ABD, Uruguay, Özbekistan, Venezüella, Vietnam.

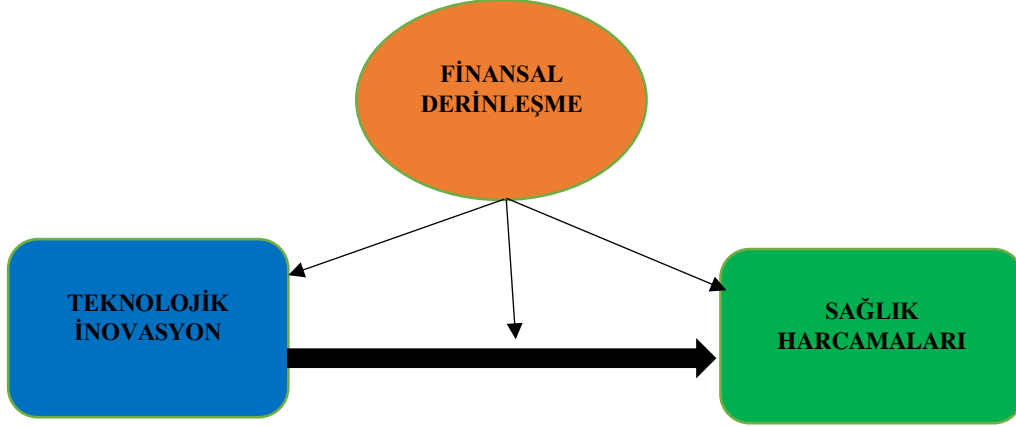
analizlerine kıyasla daha karmaşık sonuçlar ortaya koymaktadır. Bunun yanında, panel veri yöntemleri, zaman boyutunda kayıp verileri bulunan ülkelerin modellere dahil edilmesini sağlamaktadır.

Teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları ilişkisinde bir önceki dönemdeki değişimlerin etkisi önemli bir role sahiptir. Nitekim, dinamik panel veri analizi tekniği, bağımlı değişkenlerin gecikmelerini açıklayıcı değişken olarak modele dahil etmektedir. İçsellik sorunu panel veri modellerinde önemli bir sorun teşkil etmektedir. Bu modeller, içsellik problemlerinin giderilmesi hususunda ve analiz sürecinde bağımsız değişkenlerin tam dışsal olup olmadığını dikkate alma konusunda son derece etkin yöntemlerdir. Dinamik panel veri teknikleri içerisinde en sık kullanılan yöntemler, Anderson ve Hsio (1982), Arellano ve Bond (1991), Genelleştirilmiş Momentler (GMM), Arellano ve Bover (1995) ile Blundell ve Bond (1998), Sistem Genelleştirilmiş Momentler (Sistem-GMM) teknikleridir. Anderson ve Hsio (1982), tahmincisi birinci fark modellerinin otokorelasyonlu olduğu durumlarda etkinliğini yitirmektedir. Arellano ve Bond (1991), genelleştirilmiş bir moment (GMM) yöntemi, birinci fark modellerini negatif yönlü ve otokorelasyonlu kabul etmektedir. GMM yöntemi, gözlem boyutu (N), zaman boyutundan (T) küçük olduğu dengeli panellerde etkindir. Bununla birlikte, bu araştırmanın örneklemindeki gibi $N > T$ olduğu araştırmalarda ve dengesiz panel veri setlerinde etkinliğini yitirmektedir. Bu bakımdan, Arellano ve Bover (1995) ile Blundell ve Bond (1998), tarafından geliştirilmiş olan Sistem-GMM yöntemi, $N > T$ olduğu ve dengesiz panel veri setleri için son derece etkindir. Araştırma kapsamında iki aşamalı Sistem-GMM yöntemi uygulanmıştır. Tek ve iki aşamalı yaklaşımlar arasındaki fark aşağıdaki gibi açıklanabilir (Khadraoui ve Smida, 2012: 97):

- Tek aşamada, hata koşullarının gözlem ve zaman boyutu için bağımsız ve homoskedastik olduğu kabul edilmektedir. İkinci aşamada, ilk aşamada elde edilen kalıntılar tutarlı bir varyans-kovaryans matrisi tahmini oluşturmak için kullanılır.
- Bu şekilde bağımsızlık ve homoskedastisite varsayımlarını gevşettiği için iki aşamalı tahminci, ilk adımda elde edilenden çok daha asimptotik ve etkin olur.

Araştırma kapsamında kurulan model aşağıdaki gibidir:

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırma kapsamında kurulan modellerin temel formülasyonu aşağıda verilmiştir.

$$SAGHAR_{it} = a_0 + \beta_1 LN (PATENT)_{it} + \beta_2 MORAN_{it} + \beta_3 GSYH_{it} + \beta_4 ISGUCU_{it} + \beta_5 SSO_{it} + \beta_6 YB_{it} + \beta_7 TUFE_{it} + \beta_8 LN (KBSGB_ABONE)_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

$$LN (PATENT)_{it} = a_0 + \beta_1 MORAN_{it} + \beta_2 GSYH_{it} + \beta_3 ISGUCU_{it} + \beta_4 SSO_{it} + \beta_5 YB_{it} + \beta_6 TUFE_{it} + \beta_7 LN (KBSGB_ABONE)_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

$$SAGHAR_{it} = a_0 + \beta_1 (LN (PATENT) * MORAN)_{it} + \beta_2 GSYH_{it} + \beta_3 ISGUCU_{it} + \beta_4 SSO_{it} + \beta_5 YB_{it} + \beta_6 TUFE_{it} + \beta_7 LN (KBSGB_ABONE)_{it} + \mu_{it} \quad (3)$$

5. Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında kontrol değişkenleri seçilirken, değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi göz önüne alınmıştır. Korelasyon matrisi Tablo 3'te verilmiştir. Matris tablosu incelendiğinde değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğu görülür. Bu bakımdan, araştırma modellerinde herhangi bir çoklu doğrusallık problemi söz konusu değildir.

Tablo 3: Korelasyon Matrisi

	LN (PATENT)	SAGHAR	GSYH	ISGUCU	MORAN	SSO	TUFE	YB	LN (KBSGB_ABONE)
LN (PATENT)	1.000								
SAGHAR	0.283	1.000							
GSYH	-0.033	-0.351	1.000						
ISGUCU	0.158	0.221	-0.101	1.000					
MORAN	0.533	0.249	-0.065	0.152	1.000				

30 ETÜSBED	Teknolojik Patent, Finansal Derinleşme ...							
SSO	0.217	-0.215	0.324	0.018	0.230	1.000		
TUFE	-0.159	-0.230	0.016	-0.122	-0.348	0.024	1.000	
YB	0.296	0.463	-0.232	0.378	0.471	0.038	-0.401	1.000
LN (KBSGB_ABONE)	0.382	0.453	-0.320	0.294	0.396	0.044	-0.312	0.709 1.000

Araştırma kapsamında ilk olarak sağlık harcamalarının teknolojik inovasyon üzerindeki etkisi test edilmiştir. Değişkenler arasındaki ekonometrik ilişkiyi gösteren iki aşamalı Sistem-GMM modelleri Tablo 4’te verilmiştir. Tablo 4 incelendiğinde, bir ve ikinci modellerde SAGHAR’ın bir gecikmeli değerinin bu değişken üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır. LN (PATENT)’in SAGHAR üzerindeki etkisi birinci modelde pozitif yönlü ve anlamlıdır. Buna göre, teknolojik inovasyon faaliyetlerindeki artışlar sağlık harcamalarını teşvik etmiştir. MORAN’ın birinci modelde SAGHAR, üçüncü modelde ise LN (PATENT) üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır. Buna göre, finansal derinleşme hem teknolojik inovasyon faaliyetlerini hem de sağlık harcamalarını arttırmıştır. LN (PATENT)’in SAGHAR üzerindeki etkisinde MORAN’ın düzenleyici etkisi pozitif yönlü bulunmuştur. Buna göre, finansal derinleşme teknolojik inovasyonun sağlık harcamaları üzerindeki etkisine olumlu katkı sağlamaktadır. Kontrol değişkenlerinin SAGHAR üzerindeki etkisi incelendiğinde, GSYH, TUFE, ISGUCU ve LN (KBSGB_ABONE)’nin negatif yönlü ve anlamlı, SSO’nun pozitif yönlü ve anlamlı, YB’nin ise birinci modelde anlamsız, ikinci modelde ise pozitif yönlü ve anlamlı olduğu görülmüştür. Kontrol değişkenlerinin LN (PATENT) üzerindeki etkisi incelendiğinde ise SSO, ISGUCU ve LN (KBSGB_ABONE)’nin etkisi negatif yönlü ve anlamlı, GSYH, YB ve TUFE’nin etkisinin ise pozitif yönlü ve anlamlı olduğu görülmüştür. Modellerin bir bütün olarak anlamlılığını gösteren Wald testleri anlamlı bulunmuştur. Modeller beklenildiği üzere AR (1)’de negatif yönlü ve otokorelasyonlu olduğu görülmüş, bu problemin AR (2)’de ortadan kalktığı tespit edilmiştir. Bütün modellerde içsellik problemi olup olmadığını gösteren sargan testleri araçların geçerliliğini doğrulamıştır.

Tablo 4: İki Aşamalı Sistem-GMM Modelleri-3

SAGHAR bağımlı değişkendir.	LN(PATENT) bağımlı değişkendir.		
	1	2	3
SAGHAR (-1)	.893*** (.021)	.880*** (.020)	
LN (PATENT)	.066*** (.008)		
LN (PATENT) (-1)			.833*** (.008)
MORAN	.005*** (.000)		.004*** (.000)
LN (PATENT)*M2ORAN		.0007*** (.000)	
GSYH	-.063*** (.001)	-.063*** (.001)	.005*** (.000)
ISGUCU	-.004** (.002)	-.008*** (.001)	-.0007 (.001)
SSO	.023*** (.002)	.025*** (.002)	-.002** (.001)
YB	.0006 (.003)	.010*** (.003)	.007*** (.001)
TUFE	-.011*** (.000)	-.010*** (.000)	.004*** (.000)
LN(KBSGB_ABONE)	-.041*** (.003)	-.043*** (.003)	-.028*** (.003)
ARAÇ	112	111	126
GÖZLEM	766	766	803
WALD (χ^2)	220090.70 [0.000]	155183.49 [0.000]	87401.91 [0.000]
AR (1) Prob.	0.000	0.000	0.014
AR (2) Prob.	0.171	0.167	0.225
SARGAN (χ^2)	54.449 [1.000]	55.951 [1.000]	56.980 [1.000]

***, ** ve * sırasıyla; $p \leq 0.01$, $p \leq 0.05$ ve $p \leq 0.10$ anlamlılığı temsil etmiştir.

6. Tartışma

Teknolojik inovasyonun doğru bir şekilde ölçülmesi hususunda kesin bir ölçütün kullanılması son derece zordur. Aynı zamanda, çok sayıda ülke için teknolojik inovasyonun ne kadarlık bir kısmının sağlık hizmetleri sektörünü kapsadığını gösteren küresel bir veri seti ağına ulaşmak mümkün değildir. Bu konuda yapılan ampirik araştırmalar incelendiğinde, belirli göstergeler kullanılarak, teknolojik inovasyon ve sağlık hizmetleri sektörü ilişkisi incelendiği görülmüştür. Bununla birlikte, patent kullanımının teknolojik inovasyonu temsil edebileceği konusunda yaygın bir görüş vardır. Bu bakımdan, bu araştırmada patent kullanımı, teknolojik inovasyonun vekil göstergesi olarak kullanılmıştır. Benzer şekilde sağlık harcamaları konusu hem gelişmiş ülkelerde hem de gelişmekte olan ülkelerde önemli bir tartışma kaynağıdır. Nitekim, sağlık harcamalarının ekonomik kalkınma ile olan yakın ilişkisi, ona ekonomi politikaları içerisinde önemli bir rol vermiştir. Son on yıllarda teknolojinin gelişimi ve ona erişimin kolaylaşması sağlık harcamalarını önemli ölçüde etkilemiştir. Ancak, sağlık harcamaları içerisindeki inovasyon giderlerini açık bir şekilde ortaya koymak mümkün değildir. Bu araştırmada teknolojik inovasyon (patent sayısı) ve sağlık harcamaları ilişkisi incelenirken bir yıl içerisinde gerçekleşen cari sağlık harcamaları ölçüt olarak alınmıştır. Dünya Bankası tarafından hesaplanan bu gösterge, sağlık hizmetleri ve mallarının tüketimini içerdiği için bir bakıma inovasyon faaliyetlerini de yansıtmaktadır.

Bu araştırmada teknolojik inovasyonun sağlık harcamalarını arttırdığı gösterilmiştir. Araştırma bulguları literatürdeki diğer araştırmalarla karşılaştırıldığında, Baker ve diğerleri (2003), Shah (2005), Shekelle ve diğerleri (2005), Dybczak ve Przywara (2010), Chandra ve Skinner (2012), Sorensen ve diğerleri (2013), Agha (2014) ile Tekin ve diğerleri (2019), çalışmaları desteklenmekle birlikte, dinamik panel veri analizi tekniğinin kullanılması ve finansal derinleşmenin söz konusu iki değişken arasındaki ilişkideki moderatör rolünün sorgulaması bakımından, bu araştırmalardan ayrılmaktadır. Araştırmada finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisi ve bu iki değişken arasındaki ilişkide düzenleyici (moderatör) rolünün ne olduğu sorgulanmıştır. Araştırma bulguları, finansal derinleşmenin sağlık harcamaları ve teknolojik inovasyon üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğunu göstermiştir. Bu bakımdan araştırma bulguları, finansal derinleşme ve sağlık harcamaları ilişkisi göz önüne alındığında Kuloğlu ve Ecevit (2017), Rana ve diğerleri (2019) ve Chireshe ve Ocran (2020), çalışmalarıyla, finansal derinleşme ile teknolojik inovasyon ilişkisinin test edilmesi bakımından Tadessa

(2005), Hsu ve diğerleri (2014), Ho ve diğerleri (2018), Islam ve diğerleri (2018) ile Law ve diğerleri (2018), bulgularıyla örtüşmektedir. Ancak, finansal derinleşme, sağlık harcamaları ve teknolojik inovasyon ilişkisini birlikte alması bakımından bu çalışmalardan farklılaşmaktadır. Araştırmada çok sayıda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin verileri incelendiğinden, Lichtenberg (2001), Baker ve diğerleri (2003), Shah (2005), Shekelle ve diğerleri (2005), Liu ve Hsieh (2012), Gill (2013), Sorenson ve diğerleri (2013), Agha (2014), Lichtenberg (2014), çalışmalarında olduğu gibi, spesifik bir şekilde medikal teknolojilerin veya teknolojik inovasyonun incelenmesi ve bu değişkenlerin sağlık harcamalarıyla olan ilişkinin test edilmesi mümkün olmamıştır.

Sonuç

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde sağlık harcamaları önemli ölçüde artmıştır. Bu artışta teknolojinin çok önemli bir rolü vardır. Bunun yanında finansal derinleşmenin hem teknolojik inovasyon hem de sağlık harcamaları ile ilişkisi literatürde önemli bir tartışma konusudur. Bu araştırmada teknolojik inovasyon, finansal derinleşme ve sağlık harcamaları ilişkisi incelenmiştir. Bu amaçla 83 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin 2002-2018 dönemi, iki aşamalı Sistem-GMM yöntemi uygulanarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçları, teknolojik inovasyon faaliyetlerinin sağlık harcamalarını teşvik ettiğini göstermiştir. Bu bulgu, akademik literatürdeki “teknoloji sağlık harcamalarını artırıyor” görüşünü doğrulamıştır. Ampirik olarak ise Baker ve diğerleri (2003), Shah (2005), Shekelle ve diğerleri (2005), Dybczak ve Przywara (2010), Chandra ve Skinner (2012), Sorensen ve diğerleri (2013), Agha (2014) ile Tekin ve diğerleri (2019), çalışmaları desteklenmiştir. Bunun yanı sıra, araştırmada finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon ve sağlık harcamaları üzerindeki etkisi ve bu iki değişken arasındaki ilişkide düzenleyici rolünün ne olduğu incelenmiştir. Finansal derinleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlı bulunmuştur. Buna göre, finansal piyasaların gelişimi sağlık hizmetleri sektöründeki mal ve hizmetlere erişimi artırarak, sağlık harcamalarını pozitif yönlü etkilemiştir. Bu bulgu, Kuloğlu ve Ecevit (2017), Rana ve diğerleri (2019) ve Chireshe ve Ocran (2020), çalışmalarını desteklemiştir. Aynı zamanda finansal derinleşmenin teknolojik inovasyon üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu gösterilmiştir. Buna göre, yeterince derin ve gelişmiş finansal piyasalar teknolojik gelişimi, yeni projelerin hayata geçirilmesini ve diğer inovasyon faaliyetlerini teşvik etmiştir. Bu bulgu, Schumpeter’in ekonomik teorisine uygundur. Ampirik olarak ise Tadesse (2005), Hsu ve diğerleri (2014), Ho ve diğerleri (2018), Islam ve diğerleri (2018) ile Law ve diğerleri (2018), çalışmaları desteklenmiştir. Teknolojik inovasyonun

sağlık harcamaları üzerindeki etkisinde finansal derinleşmenin pozitif yönlü rol oynadığı tespit edilmiştir. Buna göre, finansal piyasaların gelişimi, girişimcilerin inovasyon faaliyetlerinin ve teknolojik gelişimin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini desteklemektedir. Bu bulgu, literatüre önemli bir katkı sağlayacaktır. Zira, finansal piyasaların gelişiminin hem teknolojik inovasyon hem de sağlık harcamaları üzerindeki başat rolü akademik olarak ortaya konulmasına karşın, bu iki değişken arasındaki ilişkide finansal piyasaların ve derinleşmenin düzenleyici rolünü inceleyen herhangi bir ampirik çalışmaya ulaşılmamıştır.

Araştırma bulguları, araştırmacılar ve politika uygulayıcıları açısından önemli imalar sunmaktadır. Politik açıdan bakıldığında, bilhassa sağlık hizmetleri sektöründeki inovasyon firmaları ve faaliyetleri desteklenmeli, teknolojik verimlilik teşvik edilmeli, sağlık harcamaları içerisindeki teknolojik giderleri azaltıcı maliyet politikaları geliştirilmelidir. Özellikle finansal sistemin geliştirilmesine dönük düzenlemeler yapılarak, inovasyon faaliyetleri ve teknolojinin gelişimi desteklenmelidir. Schumpeter'in ekonomik teorisinde son derece önemli görülen, ancak literatürde çok sık işlenmeyen teknolojik inovasyon ve finansal gelişim ilişkisi bu çalışmada doğrulanmıştır. İleride yapılan araştırmalar ise finansal gelişimin hangi kanallar üzerinden sağlık harcamalarını arttırdığını ve özellikle kamunun sağlık harcamalarını arttırmasını nasıl etkilediğini göstermesi bakımından önemli olacaktır.

Kaynakça

Acs, Z. J., Anselin, L. & Varga, A. (2002). "Patents and Innovation Counts As Measures of Regional Production of New Knowledge", *Research Policy*, 31, 1069-1085.

Agha, L. (2014). "The Effects of Health Information Technology on The Costs and quality of medical care", *Journal of health economics*, 34, 19-30.

Arellano, M. & Bover, O. (1995). "Another Look at The Instrumental Variable Estimation Of Error-Components Models", *Journal of Econometrics*, 68, 29-51.

Baker, L., Birnbaum, H., Geppert, J., Mishol, D. & Moyneur, E. (2003). "The Relationship between Technology Availability And Health Care Spending", *Health Affairs*, 537-551. DOI: 10.1377/hlthaff.W3.537.

Bukachi, F., & Pakenham-Walsh, N. (2007). "Information Technology for Health in Developing Countries", *Chest*, 132 (5), 1624-1630.

Blundell, R. & Bond, S. (1998). "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.

Chandra, A. & Skinner, J. (2012). "Technology Growth and Expenditure Growth in Health Care", *Journal of Economic Literature*, 50 (3), 645-680, DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/jel.50.3.645>.

Chandra, R., & Dharne, S. (2016). "Innovation in Health Insurance Products Can Bring Health Care to the Billions of Uninsured", *Journal of Commerce and Management Thought*, 7 (1), 163-170.

Chireshe, J. & Ocran, M. K. (2020). "Financial Development and Health Care Expenditure in Sub Saharan Africa Countries", *Cogent Economics & Finance*, 8 (1), 1771878, 1-22. DOI: 10.1080/23322039.2020.1771878.

Dybczak, K. & Przywara, B. (2010). "The role of Technology in Health Care Expenditure in the EU", *Economic ve Financial Affairs, European Comission, Economic Papers*, 400, 1-26. DOI: 10.2765/6765.

Figueiredo, J. & Eiriz, V. (2009). "Analysis of The Impact of Technological Innovation on Healthcare Services", *Int. J. Behavioural and Healthcare Research*, 1 (3), 234-246.

Gill, P. S. (2013). "Technological Innovation and Its Effect on Public Health in the United States", *Journal of Multidisciplinary Healthcare*, 6, 31-40.

Goddeeris, J. H. (2001). "Insurance and Incentives for Innovation in Medical Care", *Southern Economic Journal*, 530-539.

Ho, C. Y., Huang, S., Shi, H. & Wu, J. (2018). "Financial Deepening and Innovation: The Role of Political Institutions", *World Development*, 109, 1-13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.02.022>.

Hsu, P. H., Tian, X. & Xu, Y. (2014). "Financial Development and Innovation: Cross-country Evidence", *Journal of Financial Economics*, 112, 116-135. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.12.002>.

Ibrahiem, D. M. (2020). "Do Technological Innovations and Financial Development Improve Environmental Quality in Egypt?", *Environmental Science and Pollution Research*, 27, 10869-10881. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11356-019-07585-7>.

Islam, M. A., Liu, H., Khan, M. A., Reza, S. M.D., Yahia, Y. E. & Nasrin, L. (2018). "Causal Relationship Between Economic Growth, Financial Deepening, Foreign Direct Investment and Innovation: Evidence From China", *Asian Economic and Financial Review*, 8 (8), 1086-1101. DOI: 10.18488/journal.aefr.2018.88.1086.1101.

Kitapçı, İ. (2019). "Joseph Schumpeter'in Girişimcilik ve İnovasyon Anlayışı: Yaratıcı Yıkım Kavramı ve Geçmişten Günümüze Yansımaları". *Uygulamalı Ekonomi ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 1 (2), 54-74.

Khadraoui, N. & Smida, M. (2012). "Financial Development and Economic Growth: Static and Dynamic Panel Data Analysis", *International Journal of Economics and Finance*, 4 (5), 94-104.

Kuloğlu, A. & Ecevit, E. (2017). "The Relationship between Health Development Index and Financial Development Index: Evidence From High Income Countries", *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 2 (2), 83-95.

Law, S. H., Lee, W. C. & Singh, N. (2018). "Revisiting The Finance-Innovation Nexus: Evidence from A Non-Linear Approach", *Journal of Innovation & Knowledge*, 3, 143-153. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2017.02.001>.

Laurre, P., Serger, S. S. & Smith, C. (2017). *Research and innovation in health and care in Norway: Case Study- Innovation Policy Review of Norway*, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 1-23.

Leonard, E., De Kock, I. H., & Bam, W. (2019). "The Development of A Healthcare Innovation Adoption Readiness Assessment Tool (HIARAT)", *South African Journal of Industrial Engineering*, 30 (1), 147-170.

Lichtenberg, F. R. (2001). "Are The Benefits of Newer Drugs worth Their Cost? Evidence from the 1996 MEPS", *Health Affairs*, 20 (5), 241-251.

Lichtenberg, F. R. (2014). "The Impact of Pharmaceutical Innovation on Longevity and Medical Expenditure in France, 2000–2009", *Economics and Human Biology*, 13, 107–127. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ehb.2013.04.002>.

Liu, Y. M., & Hsieh, C. R. (2012). "New Drugs and The Growth of Health Expenditure: Evidence from Diabetic Patients in Taiwan", *Health Economics*, 21 (5), 496-513.

Marsch, L. A., & Gustafson, D. H. (2013). "The Role of Technology in Health Care Innovation: A Commentary", *Journal of Dual Diagnosis*, 9 (1), 101-103.

Nghiem, S. H. & Conelly, L. B. (2017). "Convergence and Determinants of Health Expenditures in OECD Countries", *Health Economics Review* (2017) 7 (29), 1-11. DOI: 10.1186/s13561-017-0164-4.

Omachonu, V. K., & Einspruch, N. G. (2010). "Innovation in Healthcare Delivery Systems: A Conceptual Framework", *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, 15 (1), 1-20.

Rana, R. H., Alam, K. & Gow, J. (2019). "Financial Development and Health Expenditure Nexus: A Global Perspective", *Int J Fin Econ.*, 1-14. DOI: 10.1002/ijfe.1835.

Rouse, W. B. (2009). "Engineering Perspectives on Healthcare Delivery: Can We Afford Technological Innovation in Healthcare?", *Systems Research and Behavioral Science: The Official Journal of the International Federation for Systems Research*, 26 (5), 573-582.

Serova, E., & Guryeva, I. (2018). "Health Care Information Technologies Innovation", *ECMLG 2018 14th European Conference on Management, Leadership and Governance* (p. 245). Academic Conferences and publishing limited.

Shekelle, P. G., Ortiz, E., Newberry, S. J., Rich, M. W., Rhodes, S. L., Brook, R. H., & Goldman, D. P. (2005). "Identifying Potential Health Care Innovations for The Future Elderly: Prospects for Advances In Medical Research And Technology In The First Part Of The Twenty-First Century", *Health Affairs*, 24 (Suppl2), W5-R67.

Smith, S. D., Heffler, S. K., & Freeland, M. S. (2000). "The Impact of Technological Change on Health Care Cost Spending: An Evaluation of The Literature", *Washington, DC: Health Care Financing Administration*.

Shah, M.B. (2000), "Effect of Pharmaceutical Innovation on Health Care Utilization and Expenditure", Doctor of Pharmacy Mercer Univeristy, School of Pharmacy, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, 1-129.

Shionoya, Y. (1997). *Schiunpeter and The Idea of Social Science*. Goodwin, C. D. (eds.), Cambridge: Cambridge University Press.

Sorenson, C., Drummond, M., & Khan, B. B. (2013). "Medical Technology As A Key Driver of Rising Health Expenditure: Disentangling The Relationship", *ClinicoEconomics and outcomes research: CEOR*, 5, 223.

Tadesse, S. (2005). "Financial Development and Technology", *William Davidson Institute Working Paper*, 749, 1-44.

Tekin Z., Gurlaş F., Karakuş K. ve Akyol H. (2019). "Teknolojik İnovasyon ve Girişimciliğin Sağlık Finansmanı ile Olan İlişkisi Nedir?", 4. *Uluslararası Sağlık Bilimleri ve Yönetim Kongresi*, 20-23 Haziran 2019, Üsküdar Üniversitesi, İstanbul.



**SATIŞ PROMOSYONLARININ UFRS 15 MÜŞTERİ
SÖZLEŞMELERİNDEN HÂSILAT STANDARDINA GÖRE
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: BİST PERAKENDE FİRMALARI ve
ÖRNEKLERLE AÇIKLAMA**

**ACCOUNTING OF SALES PROMOTIONS FROM IFRS 15
CUSTOMER CONTRACTS ACCORDING TO THE REVENUE
STANDARD: EXPLAINING WITH BIST RETAIL COMPANIES
and EXAMPLES**

Ayşe Nilgün ERTUĞRUL

Doç. Dr., İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi

anertugrul@gmail.com



<https://orcid.org/0000-0002-7960-2789>

Berrin Arzu EREN

Dr. Öğr. Üyesi., Ufuk Üniversitesi

berrinarzu.eren@ufuk.edu.tr



<https://orcid.org/0000-0003-0839-5302>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute

S.12, Nisan | April 2021, Erzurum

e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article

Geliş Tarihi | Received Date : 08.09.2020

Kabul Tarihi | Accepted Date : 07.12.2020

Sayfa | Pages : 39-61



<http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.791909>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

**SATIŞ PROMOSYONLARININ UFRS 15 MÜŞTERİ SÖZLEŞMELERİNDEN
HÂSILAT STANDARDINA GÖRE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ: BİST
PERAKENDE FİRMALARI ve ÖRNEKLERLE AÇIKLAMA**

Ayşe Nilgün ERTUĞRUL, Berrin Arzu EREN

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 39-61

ÖZ

Müşteri sadakat programları işletmelerin potansiyel müşterilerini ikna ve mevcut müşterilerini elde tutma amaçlarıyla yapılmaktadır. Satışların arttırılması hedefini kapsayan bu uygulamalar (puan, hediye çeki, fiziki hediyeler vb) için yapılan giderleştirme ile vergi matrahı da azalmaktadır. Gerçekte bu tür işlemlerin tutarları gider yazılırken aynı zamanda beklenen hâsılatta bir artışa sebep olmuyorsa işletmeler için büyük farklılıklar ortaya çıkmamaktadır. Hatta öyle ki, satış hâsılatı yüksek büyük işletmeler, bu kalemleri finansal tablo ve dipnotlarda ayrıca gösterme gereği bile duymamaktadır. Diğer yandan UFRS gerçeğe uygun sunum amacıyla bu kalemlerin de hesaplanması ve ayrıştırılmasına önem vermektedir. Bu amaçla ilk olarak bir yorum/açıklama şeklinde IFRIC 13 Müşteri Sadakat Programları, UMS 18 Hâsılat Standardı ile birlikte ortaya çıkmıştır. UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hâsılat Standardının yürürlüğe girmesiyle bu standart ve yorumlar ortadan kalkmış ve UFRS 15 standardı altında müşteri sadakat işlemleri toplanmıştır. Bu çalışmada müşteri sadakat program kapsamında kullanılan müşteri opsiyonlarının UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hâsılat Standardı içindeki kavramsal konumuna değinilerek muhasebeleştirilmesine yer verilmiştir. Bununla birlikte çalışmada Borsa İstanbul'da (BİST) hisseleri kote olmuş, bağımsız denetime tabi ve faaliyet raporlarını halka sunan işletmelerden perakende sektöründe olanlar (on iki işletme) seçilerek raporlarında müşteri opsiyonlarını nasıl gösterdikleri ortaya konulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Satış promosyonları, kârlılık, UFRS 15.

**ACCOUNTING OF SALES PROMOTIONS FROM IFRS 15 CUSTOMER
CONTRACTS ACCORDING TO THE REVENUE STANDARD: EXPLAINING
WITH BIST RETAIL COMPANIES and EXAMPLES
ABSTRACT**

Customer loyalty programs are carried out for the purpose of persuading potential customers and retaining existing customers. The tax base also decreases with the expense of being made for these applications (points, gift vouchers, physical gifts, etc.), which aim to increase sales. However, if the amount of such transactions does not cause an increase in expected revenue while the amount is written as expense, there are no big differences for the enterprises. In fact, large businesses with high sales revenue do not even need to show these items separately in their financial statements and footnotes. On the other hand, it is important to distinguish and calculate these items properly, under fair presentation concept of IFRS. For this purpose, IFRIC 13 Customer Loyalty Programs first issued in addition to IAS 18 Revenue Standard as an interpretation. With IFRS 15 Revenue from Customer Contracts, IAS 18 and related interpretations have been superseded and customer loyalty transactions are included in IFRS 15. In this study, the accounting of customer options used in customer loyalty programs, within the context of IFRS 15 Revenue from Customer Contracts, is discussed. In addition to this, retail companies whose shares are listed in Borsa Istanbul (BIST) which are subject to independent audit and publish their annual reports to public are reviewed in order to analyse how they present customer loyalty programs in their reports.

Keywords: Sales Promotion, profitability, IFRS 15.

Giriş

Her geçen gün işletmeler arasındaki rekabetin yanı sıra, üretim ve dağıtım maliyetlerindeki artış, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki fiyatlar genel seviyesinin artması ve kur hareketlilikleri, gerek yerel gerekse küresel ölçekte iş yapan işletmelerin iş yapış modellerinde önemli değişiklikler yapmalarına neden olmuştur. Hangi sektörde ya da hangi ölçekte faaliyet göstermesinden bağımsız olarak bir işletmenin hayatta kalabilmesinin temel gerekliliği müşterileridir. Bu noktada işletmenin en önemli amaçlarından biri sadık bir müşteri portföyü yaratabilmek ve müşteri sayısını koruyabilmektir. Ancak yaşanan maliyet artışlarının yanı sıra kârlılık için işletmelerin sadık müşteri sayısını her geçen gün artırmaları günümüzde bir ihtiyacın ötesinde önemli bir gereklilik haline gelmiştir.

Günümüz koşullarında müşteri koruma ve müşteri sayısını artırmak için işletmelerin izlediği en önemli stratejilerden biri de satış promosyonlarıdır. Satış promosyonları işletmelere müşterilerine daha yüksek hacimde satış yapmalarının yanı sıra müşterilerine de yeni ürünleri denemeleri için fırsat yaratmaktadır (Yahya, Hashim, Bahsri ve Dahari, 2019). Bu nedenle işletmelerin bütçeleri ve harcamaları içinde satış promosyonlarına ayrılan rakamlar da her geçen gün artmaktadır. Yapılan araştırmalar 2018 yılında tüm dünyada işletmelerin/tüzel kişiliklerin yaptığı promosyon harcamaları büyüklüğünün bir trilyon Amerikan Doları' nı aştığını göstermektedir. Bunun en önemli nedeni ise satış promosyonlarının tüketici karar verme sürecinde önemli etkiye sahip olmasıdır (Lewis, 2006; Chaharsoughi ve Hamdard, 2011; Krnáčová ve Závodský, 2018).

Her geçen gün daha çok sayıda ve daha yüksek hacimde satış promosyonun işletmeler tarafından bir sadakat aracı olarak geniş kapsamda kullanılmaya başlanması, işletmeler için bu promosyonların nasıl muhasebeleştirileceği konusunu da gündeme getirmiştir. Bununla birlikte satış promosyonlarının hâsılata sağladığı katkının muhasebeleştirilmesi de farklı görüşleri beraberinde getiren bir soru olmaya devam etmektedir (Çopur Vardar, 2013). UFRS' ye geçişle birlikte farklı bakış açıları ve uygulamaların ortadan kaldırılması hedeflense de, henüz tüm işletmeler tarafından finansal raporlamalarda sistem benimsenmemiştir. Bununla birlikte ülkemizde kullanılan finansal raporlama standartlarının değişmesi, işletmelerin yeni sistemlere entegre olmasını gerektirmiştir.

Konu ile ilgili geçmişte yapılan çalışmalar incelendiğinde bu çalışmaların pek çoğunun UFRS 15 öncesi döneme ilişkin olduğu görülmektedir. Çopur Vardar (2013) çalışmasında henüz taslak halindeki UFRS 15 ile o dönem

gündemde olan IFRIC 13 karşılaştırmasını yapmış, muhasebe kayıtları ile ilgili bilgiler vermiş ve hâsılâtın nasıl raporlandığına ve sürece ilişkin kavramsal ve sayısal açıklamalar yapmıştır. Tuğay ve Dokur (2015) IFRIC 13'ü temel alarak müşteri sadakat programlarının muhasebeleştirilmesine kavramsal ve muhasebe kaydı açılarından yaklaşmıştır. Pamukçu ve Pamukçu (2016), karşılaştırmalı olarak vergi mevzuatı ve IFRIC 13 müşteri sadakati muhasebeleştirme ve raporlamasına değinmiştir. Alıcı ve Yanık (2020) çalışmalarında müşteri opsiyonlarını müşteri sadakat programı olarak ele almış ve UFRS 15 ile muhasebeleştirilmesine kayıtlar açısından yer vermiştir. UFRS'ye geçiş sürecinin henüz başlangıç seviyesinde olması ve UFRS 15 sonrası literatürde sınırlı araştırma yeralmasından ötürü bu çalışmada satış promosyonlarının kavramsal ve yasal düzenlemeler açısından incelenmesi amaçlanmıştır. Buna göre çalışmada UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Elde Edilen Hâsılât Standartı kapsamında promosyonların muhasebeleştirilmesi anlatılmış ve perakende işletmeler baz alınarak tasarlanmış örneklerle açıklamalar yapılmıştır.

1. Kavramsal Çerçeve

1.1. Satış Promosyonları

1.1.1. Satış Promosyonlarının Tanımı ve Amacı

Her geçen gün gerek işletmelerin satış taktikleri, gerekse müşterilerin satınalma yöntemleri farklılaşmaktadır. Geçmişte sadece yüz yüze olan satınalma ya da satış uygulamaları bugün dünyanın bir ucundan diğer bir ucuna yüz yüze temas olmaksızın akıllı araçlar ve uygulamalar aracılığı ile gerçekleşebilmektedir. Bu da işletmelerin satış faaliyetlerini yerine getirebilmesi için her geçen gün inovatif satış yöntemleri geliştirmelerini zorunlu hale getirmektedir. İşletmeler, "kendi bünyelerine yeni müşteriler kazandırmak veya var olan müşterileri korumak adı altında bir takım satış geliştirme faaliyetleri uygulamaktadır" (Tandoğan, 2014: 32). Satış geliştirme faaliyetleri yani satış promosyonları ürün ve hizmetlerin müşteri belleğinde bir yere sahip olması temeline dayanmaktadır. Bu noktada işletmelerin müşteri bakış açısında olumlu bir algı yaratılması yoluyla mal ve hizmetlerinin bilinirliğini artırmak, kullanımını sağlamak ve sürdürülebilir tüketime ulaşmak adına sarf ettiği çabalar satış promosyonları olarak tanımlanabilir. Satış promosyonları pazarlama karmasının dört boyutundan biri olan tutundurma boyutunun araçlarından biridir. Amerikan Pazarlama Derneği (AMA) satış promosyonlarını "ürün ya da hizmeti denemeyi teşvik etmek, tüketici talebini artırmak veya ürün kullanılabilirliğini artırmak için önceden belirlenmiş, sınırlı bir süre boyunca uygulanan medya ve medya dışı pazarlama baskısı" olarak

tanımlamaktadır (<https://www.ama.org/>). Satış geliştirme ya da satış promosyonları "para ya da benzer bir biçimde ek bir fayda ya da fayda beklentisi sağlayarak, mal ya da hizmetleri daha çekici kılmak amacıyla kullanılan pazarlama araçları ve teknikleridir" (Korkmaz, Eser ve Öztürk, 2017: 547). Tek (1999: 780)'e göre ise "kişisel satış, halkla ilişkiler ve reklam dışında, tüketici veya kullanıcıların alımını harekete geçirmeye ve araçların (dağıtıcıların) etkinliğini artırmaya, özendirilmeye yönelik, süreklilik göstermeyen, olağan rutinde olmayan, kısa dönemde satın almayı teşvik edici, kendine özgü tutundurma ve satış çabaları satış promosyonları" olarak tanımlanmaktadır. Bu noktada kişisel satış, halkla ilişkiler ve reklam satış promosyonlarını oluşturan değil, destekleyen, güçlendiren stratejilerdir. Bu nedenle satış promosyonları, yüksek yatırım maliyetleri, yüksek görünürlük, zamanla sınırlılık gibi özelliklere sahip ve en kritik anlarında kullanılan önemli stratejik ve taktiksel uygulamalardan biri olması sebebiyle işletmelerin gündem maddelerinden biridir (Ogden-Barnes ve Minahan, 2015).

Satış promosyon faaliyetleri bilgi akışı ve deneyimle geliştirildiğinden, işletmelerde pek çok birimin ortak çalışmasını gerektiren bir eylemdir. Doğru tasarlanacak bir satış promosyon çalışması, yönetsel fonksiyonlar içinde satış promosyonlarının büyüklüğüne, maliyetine ve yaratacağı etkinin maliyet-fayda dengesine karar verilmesinde pazarlama birimi ile muhasebe-finans biriminin entegre çalışmasını gerektirmektedir. Ayrıca satış promosyon faaliyetlerinin toplam bütçe içindeki payının yanı sıra pazarlama faaliyetlerine ayrılan bütçe içindeki payı da önemlidir. Yapılan araştırmalar satış promosyonlarına ayrılan bütçenin toplam pazarlama bütçelerinin yüzde 25 ile yüzde 75' ine tekabül ettiğini göstermektedir (Palazón ve Delgado-Ballester, 2009).

Satış promosyon uygulamaları, müşterileri mal ve hizmetlere yönlendiren bir işletme taktiğidir. Bu noktada satış promosyonlarının amaçları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Belch ve Belch, 2011; Ogden-Barnes ve Minahan, 2015):

- Ürünün farkındalığını sağlamak ya da artırmak
- Yeni ya da farklılaştırılmış ürünü tüketiciye denetmek
- Yeni pazarlar ve yeni müşteriler yaratmak
- Alışveriş başına harcama tutarını artırmak
- Çapraz ürün satışını sağlamak
- Satış performansını artırmak
- Sadakat yaratmak
- Rakip markaya olan bağlılığı yıkmak, çekme stratejisi olarak kullanmak

- Müşteri değeri yaratmak
- Dalgalı satış grafiğini istikrarlı hale getirmek
- Aracılar tarafında stok düzeyinin sürekliliğini sağlamak
- Halkla ilişkilere destek olmak
- Ürün, fiyat, dağıtım gibi diğer pazarlama karması öğelerinin etkinliğini artırmak
- Stok fazlası olduğunda bunu eritebilmek
- Ürün raflarında farklı ürünlere yer açmak
- Rakiplerin promosyon faaliyetleri ile rekabet edebilmek
- Çalışan bağlılığı yaratmak
- Perakendecilerle işbirliği yapmak

İşletmeler bu amaçlar doğrultusunda hareket ederek gerek müşteri gerekse işletme için en doğru olan yöntemleri kullanarak satış promosyonları faaliyetlerini planlamalı ve sürdürmelidirler.

1.1.2. Satış Promosyonlarında Kullanılan Yöntemler

Bir işletmenin uygulayabileceği farklı satış promosyon yöntemleri bulunmaktadır. Her işletme için her tip promosyon uygun olmayabilir. Çünkü her promosyon tipi operasyonel dinamiklerin, karar vericilerin, şirket sektörünün, şirket kültürünün yanı sıra farklı iç ve dış etkenlerin bulunduğu bir karar verme ortamı oluşturmak için uygun veya etkili olmayabilir (Ogden-Barnes ve Minahan, 2015).

Satış promosyon yöntemleri parasal (fiyat) ve parasal olmayan (değer) promosyonlar olarak sınıflandırılabilir (Ogden-Barnes ve Minahan, 2015). Parasal promosyonlar işletmeler tarafından fiyat indirimini ya da tüketicilerin maddi çıkarları gözetilerek yapılan satış tutundurma faaliyetleri olup; iskonto, kupon ve fiyat indirimleri bu tip promosyonlara örnek verilebilir. Parasal olmayan promosyonlar ise işletmelerin mal ve hizmetleri fiyat indirimini ya da tüketici bütçesinde ilave kazanç yaratmaksızın o mal ya da hizmetin tüketimi vasıtasıyla ilave bir değer yaratılması ya da deneyim yaşatılması şeklinde yapılan satış tutundurma faaliyetleridir. Bir ürün alana bir ürün bedava şeklindeki bonus ürün sunumu, hediye, bundling, ücretsiz ürün deneme, hayır kuruluşuna kuruluş bağı, tatil, araba çekilişine katılım hakkı bu tip promosyonlara örnek verilebilir.

Bu bağlamda en sık kullanılan satış promosyon araç, yöntem ve teknikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Kotler, 1999; Kotler ve Keller, 2006; Tek ve Demirci Örel, 2008):

- Fiyat indirimi
- Örnek ürün dağıtımı ve denetme
- Ürün garantisi
- İki ya da daha fazla marka işbirliği
- Satın alma noktasında ürün sergileme
- Moda defileleri
- Kataloglar ve broşürler
- Mağaza içinde sanat faaliyetlerine yer verme
- Para iadeleri
- Kapak altı kampanyaları
- Sergi ve fuarlar
- Kuponlar
- Hediyeler
- Etiketleme ve ambalajlama
- Yarışma ve çekilişler
- Ekstralar
- Otobüs servisleri
- Hediye paketleri

İşletmeler tarafından parasal ya da parasal olmayan promosyon faaliyetlerinden biri ya da her ikisi birlikte uygulanabilir. "Aynı değere sahip farklı promosyonlar, tüketiciler tarafından kazanım ya da kayıp olarak farklı şekilde algılanabilir" (Jasman J. Ma'Ruf, Tabrani ve Abd. Madjid, 2019: 453). Bu kararın benimsenmesinde önemli olan şey ise gerek işletmenin gerekse tüketicilerin sağlayacakları faydaların her iki taraf için de maksimize edilebilir olduğu noktanın tespitidir. Bu noktada işletmenin bütçesinin yanı sıra, tüketicilerin promosyona bağlı olarak mal ya da hizmeti tercih ettiği noktada aldığı risk (Kim, 2013) ve promosyonun süreceği dönem ve bağlı olduğu olay (Keller, Deleersnyder ve Gedenk, 2019) da karar verme sürecinde etkilidir.

İşletmelerin promosyon uygulamalarının ardından elde edecekleri olumlu sonuçlar işletmenin varoluş amacı olan kârlılığında ve dolayısıyla da sürdürülebilirliğinde belirleyicidir.

1.2. UFRS 15 (Müşteri Sözleşmelerinden Hâsılat Standardı)

Müşteri sadakat uygulamaları ya da bilinen adıyla promosyonlar, işletmelerin potansiyel müşterilerini ikna ve mevcut müşterilerini elde tutma temel amaçlarıyla yapılmaktadır. Diğer yandan giderleştirilen sadakat uygulamaları (puan, hediye çeki, fiziki hediyeler vb) ile vergi matrahının azaltılması gibi amaçlar da gözetilmektedir. Oysa bu tür işlemlerin tutarları

gider yazılırken aynı zamanda beklenen hâsılatla bir artışa sebep olmuyorsa işletmeler için büyük farklılıklar ortaya çıkmamaktadır. Bu nedenle satış hâsılatı yüksek büyük işletmeler, bu kalemleri tablo ve dipnotlarda ayrıca gösterme gereği bile duymamaktadır. Diğer yandan UFRS gerçeğe uygun sunum amacıyla bu kalemlerin de hesaplanması ve ayrıştırılmasına önem vermektedir.

Uygulamada açıklanması gereken maddeler ya da eksik kalmış konular bulunabileceğinden standart hazırlayıcılar buna çözüm olarak ek yorumlar yayımlama yolunu seçmişlerdir. Uluslararası Finansal Raporlama Yorum Komitesi (IFRIC) tarafından açık olmayan hususlara veya uygulamada ortaya çıkan ilave ihtiyaçlar doğrultusunda Uluslararası Muhasebe Standartlarına ve Finansal Raporlama Standartlarına açıklık getirmek amacıyla yorumlar yayınlanmaktadır. Bu amaçla konu ilk olarak UMS 18'e ilave bir yorum/açıklama şeklinde IFRIC 13'te ele alınmıştır. UFRS 15 yürürlüğe girdiğinde IFRIC13 ve UMS18 yürürlükten kalkmış ve UFRS 15 ikisini de kapsar hale gelmiştir. Bu noktada UFRS 15 UMS 18'i ve diğer yorum ve açıklamaların tamamını kapsamakla birlikte farklı bir ifade ve dil kullanması sebebiyle UFRS 15'de önceki standart ve yorumların karşılığını net bir şekilde görmek mümkün olmamaktadır (Şavlı, 2016).

UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hâsılat Standardı temelde müşterilerle yapılan tüm sözleşmeleri kapsayıcı bir şekilde yayımlanmıştır. Dolayısıyla UFRS 15'in odağında "sözleşmeler" vardır. Finansal raporlama standartları ve muhasebe standartlarının muhasebe kaydından ziyade finansal tabloların hazırlanması ve sunulması ile ilgili olması UFRS'nin gereği olduğundan, sözleşmelerin raporlanmasına giden sürecin nasıl olacağı UFRS 15'in konusunu oluşturmaktadır. Bu noktada değişen alım satım sistemleri, ürün ya da malların çeşitlenmesi ve ürünlerin birkaç ürün ya da mamul halinde sunulması, ürünlerin zaman zaman hizmet ile birleşik halde satılması, hâsılatın kapsamını genişletmiş ve hâsılatın raporlanmasında sözleşmenin türü ve mahiyetini daha da önemli hale getirmiştir. Hâsılatın kaydedilmesi süreci, UFRS 15'de: "Sözleşmenin tanımlanması, edim yükümlülüklerinin tanımlanması, işlem fiyatının belirlenmesi, işlem fiyatının yükümlülüklere dağıtımı, yükümlülüklerin yerine getirilmesi ve hâsılatın kaydedilmesi" aşamaları ile gösterilmiştir (Şavlı, 2016). Bu bağlamda UFRS 15'te özellikle vurgulanan tanımların, sözleşme, edim yükümlülüğü, işlem bedeli ve değişken bedel olduğu görülmektedir. Bu tanımlar, hangi aşamada nasıl ayırım yapılacağını anlamada uygulamacılara rehber olmaktadır.

1.2.1. Promosyonların raporlanmasında sektörel yaklaşımlar

Hediye, hediye çeki, promosyon gibi müşteri sadakat ve tutundurma işlemleri UFRS 15'e göre hâsılat olarak kaydedilmektedir. UFRS 15'e göre, hâsılatın tespiti beş aşamadan oluşmaktadır. Bunlar sözleşmenin tanımlanması, işletmenin sözleşmede yerine getirmeye söz verdiği (taahhüt ettiği) unsurların belirlenmesi, yapılan işlemin fiyatının belirlenmesi, paylaşırma gerektiren bir sözleşme ise işlem fiyatının taahhütlere paylaştırılması ve son olarak hâsılatın kaydedilmesi olarak sıralanabilir. UFRS 15'e göre, her bir hediye unsurunun gerçeğe uygun değer içindeki nispi değeri alınacaktır. Eğer başka bir işletmede kullanılacak şekilde hediye çeki vb. veya üçüncü kişilerden alınan hediyelerin sağlanması yolu izleniyorsa bu durumda işletme hâsılat değil komisyon geliri sağlamış olacaktır. Üçüncü kişilerden sağlanan faydanın (hediye vb.) gelir dışında kalan kısmı ilk olarak borç (diğer çeşitli borç) olarak izlenir. Bu durumda hem puanı kazandırma sorumluluğu olan işletme, hem puana aracılık eden işletme hem de hediye sağlayan işletmelerin kayıtları değişecektir. Bu açıdan bakıldığında, hediye kazandıran işletmenin, kendi varlığından promosyon sağlayarak hâsılat kaydetmesi ile başka bir işletmenin hediyesini kazandırması gelir tablosuna ve brut kâra farklı şekilde yansımaktadır.

İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler göre de sadakat programlarının raporlanması (UMS/UFRS uygulamasında) farklılık gösterebilir. Bu nedenle taşımacılık, sigorta, akaryakıt, enerji, perakende ve telekom için ayrı uygulamalardan bahsedilebilir.

Taşımacılık işletmeleri özellikle hava yolları alınan biletler karşılığında müşterilere verdiği puanları ve yaralandırmaları yolcu biletinden ayırmakta ve muhasebesini ayrı bir yükümlülük olarak yapmaktadır. Puanların ölçülmesinde, satış fiyatı ile puanların müşterilerce kullanılmasının oranı dikkate alınmaktadır.¹ Biletlerle ilişkili olarak kazanılan ve dağıtılan puanlar müşteriler tarafından kullanıldıkça hâsılat olarak kaydedilmektedir. Bu mantıktan hareketle, diğer işletmelerde olduğu gibi akaryakıt işletmeleri de kazanılan puanları taraflar kullandıkça hâsılat olarak kaydedecektir (KPMG Lojistik Şirketler Raporu, 2017).

Taşımacılığa örnek olarak Türk Hava Yolları'nın mil kredisi verilebilir. THY finansal tablo dipnotlarında da buna ilişkin olarak şu ifadeye yer vermektedir: "Grup, üyelerine "Miles and Smiles" adında bir Sık Uçuş Programı

¹ Standart bedelin hizmet ve sadakat puanları arasında dağıtılmasında bakiye yönteminin kullanılmasına izin vermektedir.

(Frequent Flyer Program - FFP) dâhilinde birikmiş mesafe üzerinden ücretsiz uçuş ödülü vermektedir. Uçuş ödülü satış işlemlerinin farklı bir bileşeni şeklinde muhasebeleştirilmektedir. Tahsil edilen bedelin rayiç değerinin bir kısmı müşteriye sağlanan menfaatlara dağıtılarak, söz konusu menfaatler müşteri tarafından kullanıldıkça (taşıma hizmeti alındığında) gelir kaydedilmektedir. Grup, aynı zamanda "Miles&Smiles" kredi kartı ve diğer program ortakları ile gerçekleştirilen promosyonlar dâhilinde katılımcılara mil kredisi satmaktadır. Tutarlar, taşıma gerçekleştikçe gelir olarak kaydedilmektedir."

Perakende sektöründeki uygulamalar incelendiğinde işletmelerin müşterilerine iskonto, bedava ya da indirimli ürün gibi promosyonlar sunduğu görülmektedir. UFRS 15'e göre indirim, para iadesi, geri ödeme, krediler, fiyat avantajı, performans primleri ve bunun gibi teşvikler "değişken bedel" olarak ele alınmaktadır (KPMG Perakende Şirketler Raporu, 2017).

Telekom sektöründe ise uygulamalar farklılaşabilmektedir. Şöyleki, bazı telekomünikasyon işletmeleri müşteri sadakati için dönemsel indirimler yapabilmekte ya da promosyonlu teklifler sunabilmektedirler. Bu durumu ya değişken bedelli işlem olarak ele almak ya da pazarlama işlemi olarak ele almak gerekmektedir. Bu noktada yeni bir sözleşme mi yoksa aradaki fark kadar mı giderleştirme yapılacağıın tespiti ile promosyonların muhasebeleştirilmesi farklılık göstermektedir (KPMG Telekomünikasyon Şirketleri Raporu, 2017).

Bu noktada UFRS 15, promosyonlarla ilgili olarak IFRIC 13'teki kayıt ve raporlamaları genel olarak takip etmiş olmakla birlikte bazılarını dahil etmemiştir.

1.2.2. Sözleşme Açısından Promosyonlar

Sözleşme, UFRS 15'e göre, "İki veya daha çok taraf arasında yapılan hukuken icra edilebilir hak ve yükümlülükler doğuran bir anlaşmadır". Bu tanımın Türk Borçlar Hukuku'ndaki sözleşme tanımından çok farklılaşmadığı görülmektedir. Nitekim Türk Borçlar Kanunu birinci maddesinde "Sözleşme, tarafların iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklamalarıyla kurulur. İrade açıklaması, açık veya örtülü olabilir" ifadesi yer almaktadır.

UFRS 15 açısından sözleşmelerin kayda alınabilmesi için öncelikle sözleşmenin tanımlanması gerektiği belirtilmektedir. İşte bu noktada sözleşmenin bir ürün ya da hizmeti mi yoksa bir paket halinde ürünü mü ifade ettiğinin açıkça belirlenmesi gerekmektedir. Bu noktada anlaşılacağı gibi, ürünün promosyonlu, hediyeli ya da kuponlu, opsiyonlu olup olmadığının sözleşme aşamasında bilinmesi gerekmektedir.

UFRS 15, sözleşmenin yazılı ya da sözlü olabileceğini ifade etmektedir. Türk Borçlar Kanunu da sözleşmeyi irade beyanı olarak ifade ederek paralel şekilde açıklamıştır. Ancak bir sözleşmenin UFRS 15 kapsamında olması için ticari öze sahip olması gerekmektedir. Bu haliyle ise Borçlar Hukuku'ndan ayrılmaktadır. Bu açıklamalara göre, UFRS 15 sözleşmeler tanımında, "promosyon, hediye, kupon ya da opsiyon nerede ne şekilde yer almalıdır?" sorusunun yanıtlanması önemlidir. İşletme, sözleşmede, ürünün alımı halinde puan vereceğini açıkça taahhüt etmiş olabilir. Ya da devamlı iş yapılması sebebiyle, sözleşmede aksi bir durum belirtilmemiş ise bu sebeple devamlı sağlanan puan bekleniliyor olabilir. Söz konusu durum "değişken bedel" kısmında ayrıca açıklanacaktır.

Sözleşmenin açık ya da zımni (örtülü, kapalı) olması ve ticari bir işlemle gerçekleşmesi yeterli olduğundan promosyon ya da diğer opsiyonların sağlanacağı sözlü olarak da ifade edilmişse yükümlülük oluşturacaktır.

1.2.3. Edim Yükümlülüğü Açısından Promosyonlar/Hediyeler

Edim yükümlülüğü (performans yükümlülüğü) işletmenin sözleşme ile birlikte müşteriye "Farklı bir mal veya hizmeti (veya bir mal veya hizmetler paketini) ya da büyük ölçüde benzerlik gösteren ve müşteriye devir şekli aynı olan farklı bir mal veya hizmetler serisini" verme taahhütüdür. Diğer bir ifadeyle "İşlemler birleştirilmeli mi? Paket halinde mi sunmalı? Yoksa tamamen ayrı yükümlülüklerden mi bahsediliyor?" bunun tespiti yapılmalıdır.

Özetle edim (performans) yükümlülüğü, sözleşmedeki devir sözünü (taahhüt) ifade etmektedir. UFRS 15'e göre devir sözü, sözleşme tanımlandıktan sonra ikinci sırada tespit edilir. Edim yükümlülüğü promosyonlu ürünlerde hem ürünün hem de opsiyonun teslim sözüne ilişkindir. Dolayısıyla bir paketten söz edilmektedir ve ürün ile promosyonun birleşik kâbul edilmesi durumunda ürün hâsılatı opsiyonla birlikte toplam işlem fiyatına işaret etmektedir.

1.2.4. İşlem Bedeli Açısından Promosyonlar/Hediyeler

Promosyon/hediye ya da kuponlar sebebiyle işlem bedeli asıl ürün ve promosyon/kupon arasında paylaştırılmaktadır. Böylece hak edilen bedel, safi mal satışından edinilecek bedelden farklılaşmaktadır. Muhasebeleştirme ve raporlamada bu dağıtım dikkate alınacaktır. İşlem bedeli değişken olarak kâbul edilecek ve ürün ve opsiyonun tek başına satış bedeli önemini yitirecektir. Dolayısıyla dağıtım sonrasındaki haliyle değerlendirilecektir.

1.2.5. Müşteriye Yapılacak Ödemeler

“Müşteriye (veya işletmenin mal veya hizmetlerini müşteriden satın alan diğer taraflara) ödenebilir bedel, işletmeye borçlu olunan tutarlara karşı işletilebilecek puan veya diğer unsurları da (örneğin kupon veya hediye çeki gibi) kapsar.” (UFRS 15, md.70).

UFRS 15 Ek B: Uygulama Rehberi madde B39 ile B43 arasında müşteri opsiyonlarına açıklık getirilmiştir. Burada “Satış teşvikleri, müşteri ödüllendirme kredileri (veya puanları), sözleşme yenileme opsiyonları veya gelecekteki mal veya hizmetlere ilişkin diğer indirimler dâhil olmak üzere ilave mal veya hizmetleri bedelsiz veya indirimli elde etmek için müşteriye sunulan fırsatlar pek çok şekilde karşımıza çıkar.” denilmektedir. Yine madde B42 de bu ilave opsiyonların ürün fiyatı ile opsiyon tutarı arasında dağıtılması gerektiği vurgulanmaktadır.

1.2.6. Değişken Bedel

Bazı kaynaklarda müşteri opsiyonları olarak geçen müşterilere tanınan indirim, puan, hediye, promosyon haklarının muhasebeleştirilmesi, standart içinde müşteriye yapılacak ödemeler ve değişken bedel tespiti ile birlikte incelenebilir.

Değişken bedel, işlem bedelinin standartta belirtilen belirli şartlar yerine geldiğinde değişmiş olan halidir. Standarda göre “Bedel; indirimler, para iadeleri, geri ödemeler, puanlar, fiyat avantajı, teşvikler, performans primleri, cezalar ve benzeri diğer unsurlar nedeniyle değişebilir.” Dolayısıyla hâsıllatta artış ya da azalışa neden olacak ayrı bir sözleşme maddesinin kaydı ile ilgili düzenleme bulunmamaktadır.

Örnek

X toptan satış işletmesi, perakende sektörü müşterileri için yaptığı bir kampanya ile her 500 adet 5 kg lık deterjan paketine karşılık yanında 50 paket hediye edeceğini belirtmiştir. 5 kg lık 1 paket deterjanın maliyeti 25 TL satış fiyatı 40 TL dir. X işletmesinin satış yaptığı perakende işletmesinin gerçekleşmiş alımı 400 adettir. Hedefin yakalanacağı beklenmektedir.

UFRS 15'e göre sözleşme açısından bakıldığında, bu kampanyaya bir sona erme tarihi belirlenmedikçe perakende işletmesinin beklentisi bu promosyonun verileceği yönünde olacağından X işletmesi için bir yükümlülük doğuracaktır.

Kayıt için gerekli birim satış fiyatının ne olacağını bulalım. Buna göre, satılan, 500 paket deterjan değil, 550 paket deterjan gibi olacaktır. Böylece: Birim satış fiyatı= $(40 \text{ TL} \times 500 \text{ br}) / 550 \text{ br} = 36,4 \text{ TL}$ olacaktır. Aradaki fark, $40 - 36,4 = 3,6 \text{ TL}$ olmaktadır.

Satış için düzenlenen fatura, $40 \times 400 = 16.000$; hediye ürün karşılığı olması gereken, $36,4 \times 400 = 14.560$ TL dir. Aradaki fark da $16.000 - 14.560 = 1.440$ TL ertelenmiş gelir olacaktır. Perakende firması alımı gerçekleştirdiğinde ve hediye ürün hâsılat olarak kaydedilecektir.

Satış kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

Tablo 1: Satış Kaydı

Alicılar	16.000	
Yurtiçi Satışlar (Hâsılat)		14.560
Ertelenmiş Gelirler		1.440

100 adetlik satış öngörüsü gerçekleştiğinde;

Tablo 2: Satış Kaydı

Ertelenmiş Gelirler	1.440	
Yurtiçi Satışlar (Hâsılat)		1.440

Satış hedefi 500 paket olarak gerçekleşmiş ve müşteri 50 paketi hak etmiştir, şimdi 100 paket daha gerçekleşmiş oldu; $100 \times 36,4 = 3640$

Tablo 3: İlave Satış Sonucu Satış Kaydı

Alicılar	4000	
Yurtiçi Satışlar (Hâsılat)		3640
Ertelenmiş Gelirler		360

Hediye ürünler hak edildiğine göre, ertelenmiş gelir hâsılatına aktarılır:

Tablo 4: Ertelenmiş Gelire İlişkin Satış Kaydı

Ertelenmiş Gelirler	360	
Yurtiçi Satışlar (Hâsılat)		360

Müşteri puan kartı örneği

Müşteriler puan kart ile yaptıkları alışverişten her alışverişin %5'i kadar puan kazanmaktadırlar. Müşteriler Eylül 2020 itibariyle toplam 125.000 TL alışverişin 90.000 TL'sini puan kart ile yapmıştır. Biriken puanların ne kadarının kullanılacağı tahmin edilmiş ve geçmiş verilere dayanılarak yüzde 70'inin kullanıldığı tespit edilmiştir. İşlem fiyatı ile puan arasında dağıtım yapılarak hâsılat kaydı yapmak gereklidir.

Kartlı satılan ürün fiyatı 90.000 TL üzerinden, yüzde 5 elde edilmesi gereken maksimum puan yüzdesi ve kullanılacağı tahmin edilen miktar

çarpılarak kullanılabilir puan bulunur. Böylece, $90.000 \times 5\% \times 70\% = 3.150$ TL kullanılabilir puan olur.

Hâsılatı bulmak için toplam üzerinden kayıtlanacak hâsılat ve puan arasında dağıtım yapmak gereklidir. $90.000 + 3.150 = 93.150$ TL

Tablo 5: Fiyat Tablosu

	Tekli satış fiyatı	Toplam içindeki yüzdesi	Dağıtılan işlem fiyatı
Kartlı satılan ürün	90.000	%96,6	86.940
Puan	3.150	%3,4	3.060
Toplam	93.150	%100	90.000

90.000 TL satış gerçekleştiğinde, 86.940 TL hâsılat kaydedilir, 3.060 TL yine ertelenmiş gelir kaydedilir ve puan harcaması yapıldıkça ertelenmiş gelirden hâsılatı aktarım yapılır. Ek hediye verilmesi ile aynı temel mantıktadır.

Puanlı ürün satışı, Tekdüzen Muhasebe Sistemi'ne göre puan oluştuğunda nazım hesapta izlenmek ve hâsılat tümüyle kaydedilmek suretiyle kaydedilir. Puanlar kullanıldıkça ise pazarlama gideri kaydedilmektedir.

1.2.7. Hizmet İşletmesi Promosyon Dağıtımı

Promosyonların dağıtımını hizmet işletmesinin boyutuna bağlı olmakla birlikte, hediyelik eşyalar, ufak bedelsiz ikramlar, gider olarak ve promosyon malzemesi alacaklandırılarak kaydedilir. Bunun sebebi muhasebedeki "önemlilik" kavramı ile ilişkilendirilebilir. Zira büyük taşımacılık işletmelerinde özellikle de hava yolu işletmelerinde söz konusu promosyonlar finansal tablo okuyucularının, bilgi paydaşlarının kararlarını etkileyecek büyüklükte olmayacaktır. Aşağıdaki örnekler de büyük boyutta uluslararası bir hava yolu şirketi varsayımıyla verilmiştir. Diğer taraftan mil ya da yol puanlar, nicelik olarak büyük olduklarından yukarıda verilen perakende işletmesi örneklerindeki gibi hâsılatı değişiklik oluşturacak şekilde kaydedilecektir.

İşletme, promosyon malzeme satınalma ve dağıtım kayıtlarını aşağıdaki gibi yapmaktadır:²

² Kaydetme ve raporlama bilgileri bir hava yolu şirketinden alınmıştır.

Tablo 6: Promosyona Yönelik Yapılan Kayıt

Açıklama	Borç	Alacak
Diğer Stoklar	xxxx	
Promosyon Malzeme Deposu		xxxx
Satıcılar		
Genel Üretim Giderleri	xxxx	
Promosyon Malzeme Giderleri		xxxx
Diğer Stoklar		
Promosyon Malzeme Deposu		

1.2.8. IFRIC ile Kayıt ve Raporlama

IFRIC 13, müşteri opsiyonlarını değerlendirirken, bedelsiz ürünün ya da ileride kullanılacak puanın gerçeğe uygun değerinin tespit edilmesini öngörmekteydi. Oysa UFRS 15'e göre esas ürün ve bedelsiz ürün arasında dağıtım yapmakta kullanılacak bedel, toplam işlem bedeli olmaktadır. UFRS 15' de bu açıdan, IFRIC 13'e göre daha somut bir yöntem izlendiği söylenebilir. Diğer yandan ürün ve opsiyonun ayrı satış bedellerinin satış anındaki değerleri olması sebebiyle gerçeğe uygun değer tanımını karşıladığını ifade etmek yanlış olmayacaktır. Yine daha önce IFRIC 13'de olduğu gibi UFRS 15 de hâsılata oluştuğu ve puan ya da promosyonun kullanımı gerçekleştiğinde ertelenen gelirin hâsılata aktarımı söz konusudur.

Ürün ve opsiyon arasında tutarların dağıtılarak hâsılata kaydı öngören UFRS 15 ile yine IFRIC 13 benzer bir dil kullanmıştır. Diğer yandan yukarıda anlatıldığı gibi dağıtımın yapılma şekline ilişkin olarak UFRS 15 asıl ürünün satış bedeli ile puan ya da diğer opsiyonun bedelinin toplamını almakta ve bu toplam ile tek başına satış bedellerini oranlamaktadır. IFRIC 13'te ise bu yöntem kâbul edilmekle birlikte, hâsılata kaydı nispi değerle yapılmak yerine, toplam değerden opsiyon değerinin çıkartılması ile yapılmaktadır. Yani yukarıdaki örnekte, 500 paket deterjan için $500 \times 40 \text{ TL} = 20.000 \text{ TL}$ hâsılata hesaplanır ve 50 paket deterjan için ise $50 \times 40 \text{ TL} = 2.000 \text{ TL}$ ertelenmiş gelir kaydı, 18.000 TL satış kaydı yapılması gerekirdi. Bu işlem UFRS 15'teki nispi dağıtım mantığına uymamaktadır.

Bu noktadan hareketle UFRS 15, IFRIC 13'teki opsiyon muhasebesini de kapsayacak şekilde ilgili yorumu ortadan kaldırmıştır. İşlemsel açıdan opsiyonun nasıl raporlanacağı IAS 18 Hâsılata Standardında bulunmadığı için bir yoruma ihtiyaç duyulmuş, ancak ayrıntılı tanımların yer almasıyla, UFRS 15, sözleşme tanımının ve ayrıntılarının içinde opsiyonlara yer vermiştir. Böylece

opsiyonlar açıkça tanımlanmıştır. IFRIC 13'te bir opsiyonlu sözleşme tanımı bulunmamakta yalnızca IAS 18 Hâsılat standardına yorum getirilmektedir. Uygulama açısından büyük fark görülmesi de anlaşılabilirlik açısından ve kavramsal temele dayalı olması açısından farklılık görülmektedir.

1.2.9. Vergi Kanunları Açısından Promosyonlar

Hediye çekleri UFRS'ye göre pazarlama gideri olarak kaydedilmeyip, hâsılatın bir parçası olarak kaydedilir. Tekdüzen Hesap Sistemi'ne göre ise, pazarlama satış dağıtım gideri olarak kaydedilerek vergiden düşülür.

Giderin vergi matrahından (vergiye tabi kazanç) indirim sayılabilmesi için işletmenin yürüttüğü ticari faaliyetlerle ilişkili olması "illiyet bağı" gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında pazarlama ve satışa yönelik yapılan harcamaların "gider" olarak vergi matrahından indirilebileceği ve kanunen kâbul edilmeyen gider yazılmayacağı anlaşılmaktadır. Gelir Vergisi Kanunu 40/1 maddesinde "Safi kazancın tespit edilmesi için, aşağıdaki giderlerin indirilmesi kâbul edilir: 1. Ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan genel giderler." denilmektedir.

Katma Değer Vergisi (KDV) açısından bakıldığında, promosyon olarak sağlanan ürünün/malın KDV oranı, eğer satılan malın KDV'sinden daha az ya da ona eşit ise KDV'nin tamamı indirilecek KDV olur. Eğer, promosyon ürünün KDV'si satışı yapıldan daha fazla ise, aradaki fark indirilecek KDV olarak değerlendirilmeyip, kurumlar vergisi açısından gider kâbul edilecektir (Çengel, 2018).

1.3. Borsa İstanbul Perakende Endeksine Kayıtlı İşletmelerin Müşteri Opsiyonlarını Takibine İlişkin İnceleme

UFRS, temelde ihtiyaca ve gerçeğe uygun sunuma yönelik oluşturulacak finansal tabloların hazırlanmasındaki ilkelerden oluşan bir standart setidir. Bu açıdan bakıldığında esasında, temel finansal tabloların sunumu, muhasebeleştirmeden daha öncelikli tutulmuştur. Ancak, faydalı bilgi sağlayan finansal tabloya ulaşmanın yolu muhasebeleştirmenin uygunluğundan geçer. Buna karşın ülkemiz ana uygulaması vergiye yönelik muhasebeleştirme olduğundan, pek çok firma ayrı bir UFRS muhasebesi tutmak yerine, finansal tablolar üzerinden uluslararası standartlara uygun hale dönüştürme uygulamaları kullanmaktadırlar. Asıl muhasebesini UFRS'ye göre yapan işletmeler için muhasebeleştirmeden finansal tablo oluşturmaya ulaşan sistem çok daha açık olacaktır. Bu açılardan Borsa İstanbul'a hisseleri kote olmuş halka açık işletmelerin finansal tablolarında nasıl uygulama ve açıklamalar olduğuna

bakmakta yarar vardır. Dipnotlar, özet halde sunulmuş olan finansal tablolara netlik kazandırmaktadır.

Çalışmanın bu kısmında promosyonların ya da müşteri opsiyonlarının borsaya kote firmalarda nasıl açıklandığını göstermek için, BİST Perakende ticaret işletmelerinin dipnotlarındaki açıklamalar incelenmiştir. BİST Sektör ayrışması temel alınarak perakende ticaret sektörüne kayıtlı 12 firma olduğu tespit edilmiş olup, araştırma kapsamında bu firmaların hepsi ele alınmıştır. Buna göre BİST Perakende 2019 12 aylık finansal tablo dipnotlarında müşteri opsiyonu (promosyon, hediye, kupon v.b.) ile ilgili aşağıdaki bilgilerin yer aldığı tespit edilmiştir:

ADESE Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş. (KAP, 2020a) hâsılat dipnotunda, "Satışlar, belirlenen fiyattan satış sırasında varsa iskontolar ve iadeler düşüldükten sonraki tutarlar kaydedilir" şeklinde açıklama yapmıştır. Burada bir promosyondan bahsedilmemiştir. Standarttaki tespit şeklinin uygulanıp uygulanmadığı dipnottan çıkarılamamaktadır.

BİM Birleşik Mağazalar A.Ş. (KAP, 2020b) "Net satışlar, mal satışlarından iadelerin ve Katma Değer Vergisinin düşülmesi suretiyle gösterilmiştir." şeklinde net hâsılatını ifade etmiştir. Ancak hediye çeklerini açıkladığı ayrı bir başlık açarak, "Hediye Çeki muhasebeleştirilmesi: Grup'un müşterilerine sattığı hediye çekleri bilançoda ertelenmiş gelirler kaleminde sınıflanmaktadır. Söz konusu hediye çekleri müşteri tarafından kullanıldığında ise satış geliri kaydedilmektedir." açıklamasını yapmıştır. Standardın açıklaması ile tutarlı şekilde, öncelikle ertelenmiş gelir ile takip ettiği hediye çeklerini kullandıkça hâsılat kaydetmektedir. Diğer yandan hediye çeki kullanım tahminin nasıl yapıldığı açık değildir. Faaliyet raporunda "BİM'de promosyon, kampanya, sadakat kartları gibi uygulamalar bulunmadığından, müşterilerin fiyat indirim kampanyalarını takip etmesine gerek yoktur." anlatımı yer almaktadır. Buna göre "hediye çekinden" kastın, başka firma ya da kişilerce sağlanan BİM alışveriş çeki olduğu anlaşılmaktadır.

Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. (KAP, 2020c) ise müşteri opsiyonlarıyla ilgili bir açıklama yapmamıştır. Bu sebeple şirketin müşteri opsiyonu uygulaması varsa bunu müşteri pazarlama gideri olarak mı kaydettiği yoksa hâsılattan indirim olarak mı gösterdiği belirlenememiştir.

Carrefoursa Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. (KAP, 2020d) promosyonları IFRIC 13'teki gibi "müşteri sadakat programı" olarak tanımlamış ve şu ifadeye yer vermiştir: "Müşteri sadakat programları: Grup, müşterilerin yaptıkları satınalma işlemleriyle biriken puan sistemiyle, müşterilere gelecekte

yapacakları alışverişlerinde geçerli olacak indirim imkânı tanıyan bir sadakat programı yürütmektedir. Müşterilerin kazanmış olduğu bu puanlar ilk satışın ayrılabilir bir parçası olarak görülür ve ödül puanlar ile satışın diğer kısımlarının makul değeri dağıtılarak, ödül puanlara ilişkin kısmı ertelenmiş gelir olarak muhasebeleştirilir. Puanların müşteri tarafından kullanılması ile birlikte bu puanlardan elde edilen gelir hâsılat olarak tanımlanır. Önceden belirlenmiş oranlar doğrultusunda, ödül puanlarından elde edilen hâsılat dönemsel olarak muhasebeleştirilir". Dikkat edileceği gibi burada ödül ve hâsılat dağılımdan bahsedilmiştir. Diğer bir ifadeyle hâsılat ve ödül puanlar arasında bir dağıtım söz konusu olduğu anlaşılabilmektedir. Ancak diğer firmalarda olduğu gibi dağıtım tahminlerini dipnotlardan çıkarmak olanaklı değildir.

Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KAP, 2020e) "Müşterilere verilen kurumsal kartlar verildiği tarihte ertelenmiş gelir olarak kayıtlara alınır. Raporlama dönemi içerisinde verilen kurumsal kartların belirli bir vadeleri bulunmamaktadır. Vadesinde kullanılmayan kurumsal kartlar gelir olarak kayıtlara alınır. Müşteri sadakat programı: Müşteri bağlılık programları uyarınca, ilk satış işlemine bağlı olan alacak haklarının gerçeğe uygun değeri, Kartuş Kart Puan' a aktarılmaktadır. Kartuş Kart Puan'larının müşteriler tarafından ileride yapılacak alışverişlerde indirim olarak kullanılacak olan tutarların bugünkü değeri, bu kullanımların beklenen oranı ve zamanlamasına bağlı olarak tahmin edilir. Bu tutar ertelenerek kaydedilir ve sadece puanların kullanılması ve Grup'un satışı indirimli olarak tanzim edilmesi konusunda bütün yükümlülüklerini yerine getirdiği durumda gelir olarak kaydedilir. Buna göre gelirleştirilen tutarlar, indirim için kullanılan puanlar ile kullanılması beklenen puanlara göre belirlenir." ifadesini kullanmıştır. Burada dikkat çeken, ertelenmiş gelir ve hâsılat ayırımının standarda uygun olarak yapıldığı ancak 2019/ 12. ay faaliyet/finansal raporu olmasına karşın UFRS 15'e uygun şekilde dağıtım olarak değil, gelecekte kullanılacak tutarın bugünkü değerinin hesaplanması şeklinde ve IFRIC 13'e uygun olarak tespit edildiği görülmektedir.

MİGROS A.Ş. (KAP, 2020f) dipnotlarda, "müşteri çekleri", "peşin ödenmiş giderler ve ertelenmiş gelirler" başlığı altında müşteri sözleşmelerinden doğan kısa vadeli ertelenmiş gelirler olarak raporlamıştır. Dikkat çeken bir başka açıklama da "müşteri sadakat programı kapsamındaki karşılıklar" kalemidir. Bu kalem, "Karşılıklar, koşullu varlıklar ve yükümlülükler" başlığı altında olarak raporlamıştır. Ancak sadakat programı altında raporlanan tutarın içeriğinin ne olduğunun açıklanmadığı görülmektedir. Yine müşteri çekleri ve hâsılat arasında dağıtımın nasıl yapıldığı

dipnotta ayrıntılı verilmemiştir. Bu yüzden de nasıl bir uygulama olduğu halka açık mevcut verilerle anlaşılamamaktadır.

Şok Marketler A.Ş. (KAP, 2020g) dipnotlarına göre, “Grup, gıda ve gıda dışı hızlı tüketim ürünlerini, nakit, kredi kartı veya müşteri kartları (IBB Sosyal Kart, Şok Kart) yolu ile tahsil ederek perakende olarak kendi mağazalarında doğrudan müşteriye satmakta ve malın mülkiyeti müşteriye devredildiğinde hâsılat olarak kaydedilmektedir.” Ancak müşteri kartı ve benzeri kayıtları nasıl gösterdiği belirsizdir. Bu tür işletmelerde, puanların indirim olarak hâsılatan indirildiği varsayılabilir.

TeknoSA A.Ş. (Yatırımcı, 2020) hediye çekleriyle ilgili faaliyet raporunda şu açıklamayı yapmıştır: “Şirket’in müşterilerine sattığı hediye çekleri bilançoda ertelenmiş gelirler hesabında gösterilmektedir. Söz konusu hediye çekleri müşteri tarafından kullanıldığında ise ertelenmiş gelirlerden sınıflanan ilgili tutar satış geliri olarak kaydedilmektedir. Şirket ayrıca geçmiş verilere dayanarak hediye çeklerinin ne kadarının kullanılacağı yönünde bir tahminde bulunarak bu hediye çekleri için tahsis edilen tutarı da gelir olarak kaydeder. Kullanılmayan hediye çekleri ertelenmiş gelirler altında sınıflandırılmaktadır. Hediye çeklerinden elde edilen hâsılat dönemsel olarak muhasebeleştirilir.” “Şirket geçmiş verilere dayanarak hediye çeklerinin ne kadarının kullanılacağı yönünde bir tahminde bulunarak bu hediye çekleri için tahsis edilen tutarı gelir olarak kaydeder. 31 Aralık 2019 tarihi itibarıyla hediye çeki satışlarına ilişkin finansal durum tablosunda ertelenmiş gelirlerdeki tutarı 6.262.000 TL’dir (31 Aralık 2018: 7.380.000 TL)”. Buna göre, TeknoSa ertelenmiş gelirin ne kadarının hediye çekinden oluştuğu açık ve net bir şekilde açıklanmıştır. Böylece, “Peşin Ödenmiş Giderler ve Ertelenmiş Gelirler” başlığı altında “kısa vadeli ertelenmiş gelir” olarak, “Hediye kartı satışlarına ait gelirler” ismi ile dipnotta raporlanmıştır. Burada TeknoSA firmasının hasılatı raporlama şekli ve hediye çeklerini kaydettiği görülse de, hediye çeklerinden kastın, bedeli ödenerek müşteri tarafından alınan hediye kartları olduğu anlaşılmaktadır.

VAKKO A.Ş. (KAP, 2020h) dipnotlarında şu ifadeyi kullanmıştır: “Grup’un müşterilerine sattığı hediye çekleri bilançoda ertelenmiş gelirler kaleminde sınıflanmaktadır. Söz konusu hediye çekleri müşteri tarafından kullanıldığında ise satış geliri kaydedilmektedir. Grup ayrıca geçmiş verilere dayanarak hediye çeklerinin ne kadarının kullanılacağı yönünde bir tahminde bulunarak bu hediye çekleri için tahsis edilen tutarı da gelir olarak kaydeder. Hediye çeklerinin son kullanım tarihi bir yıldır”. Yine VAKKO A.Ş. “Peşin Ödenmiş Giderler Ve Ertelenmiş Gelirler” altında, “kısa vadeli

ertelenmiş gelir” olarak, hediye çeklerini raporlanmıştır. Kullanılmayan hediye çeklerinin de “Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler” altında, “Kullanılmayan hediye/değişim kart geliri” olarak raporlandığı gözlenmiştir. Buradaki dipnotlarda da dağıtımın nasıl yapıldığı, tahminlerin hangi yöntemle yapıldığı açık olmamakla birlikte, rakamlar net bir şekilde verilmiştir. Yine bu firmada da bahsedilen kartların daha önce bedeli ödenmiş olan diğer bir deyişle müşteri sadakati desteleme amacı gütmeyen hediye ya da değişim kartları olduğu anlaşılmıştır.

Bu noktada BİST Perakende sektöründeki işletmelerin bir bölümün net şekilde UFRS 15’ e göre raporlama yaptığı görülürken, bazı işletmelerin ise (Casa Emtia Petrol Kimyevi Ve Türevleri Sanayi Ticaret A.Ş., MEPET Metro Petrol Ve Tesisleri Sanayi Ticaret A.Ş., Milpa Ticari ve Sınai Ürünler Pazarlama Sanayi Ve Ticaret A.Ş) UFRS 15’ deki müşteri opsiyonlarına ya da IFRIC 13 yorumuna hiç yer vermediği görülmektedir.

Sonuç

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları temelinde, finansal tabloların ihtiyaca ve gerçeğe en uygun sunuma yönelik olarak finansal tabloların hazırlanmasına yön gösterici olmaktadır. Bu standartlar yayımlanmaya başladıktan sonra uygulamada karşılaşılan sorunlar nedeniyle, açıklamalı yorumlar da ek olarak yayımlanmıştır. Ancak IAS’lar değiştirilip UFRS olarak yenilenirken yorumları kapsayıcı halde düzenlendiği için öncesinde çıkan yorumu iptal etmiştir. Bu açıdan promosyonlarla alakalı standart incelendiğinde, eski IAS 18 Hâsılat Standardında yeterli açıklama olmadığı için IFRIC 13 Müşteri Sadakat Programları yorumu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle işletmeler, UFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hâsılat Standardı yayınlanana kadar bu yoruma göre müşteri opsiyonlarını raporlamışlardır.

UFRS 15 ile birlikte, bütünleşik, ayrı ayrı ya da promosyonlu ürünlerin raporlanması netlik kazanmıştır. Zira bu standart, tamamen sözleşmenin yapısına bağlı olarak hâsılatın kaydını öngörmektedir. Çünkü UFRS 15, müşteri opsiyonu olan satışların gelirlerinin hâsılat ile birlikte olduğu varsayımıyla, toplam hâsılatın tahmini oranlarla ayrıştırarak, çalışmamızda örneğini gösterdiğimiz şekliyle hâsılat ve opsiyon arasında dağıtmak gerektiğini göstermektedir. Bu bağlamda çalışmada BİST Perakende sektörüne kayıtlı 12 işletmenin finansal tablo dipnotları incelenmiş ve hangi işletmenin nasıl ve hangi kapsamda raporlarında opsiyonları gösterdiği ortaya konularak niteliksel bir çalışma yapılmıştır. BİST Perakende sektöründe faaliyet gösteren 12 işletmenin tamamı müşteri opsiyonlarına ilişkin bilgileri dipnotlarında sunmuşlardır. Bununla birlikte 12 işletme arasına yalnızca Carrefoursa

Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş ve Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. işletmeleri UFRS 15'e uygun olarak finansal tablo dipnotlarında müşteri opsiyonlarını tanımlayarak, ertelenmiş gelir ve hasılatın nasıl muhasebeleştirildiğini açıkça ortaya koymuştur. Ancak perakende işletmelerinin büyük kısmının raporlarında konu ile ilgili net bir açıklamaya rastlanmamıştır. Hatta işletmelerin büyük kısmının hediye çeki kapsamında ele aldıkları tutarlar gerçekte alışveriş çekleri ile ilgili olup, müşteri opsiyonları kapsamı dışındadır. Bu nedenle çalışma bu araştırma konusu çerçevesinde yapılan geçmiş çalışmalardan farklı olarak UFRS 15'e göre muhasebe kayıtlarına ek olarak uygulayıcıların bakış açılarını da sunmaktadır.

Pazarlama disiplini açısından yarattığı harcamaların yanı sıra, promosyonların satış artışı üzerindeki etkisi yadsınamaz bir gerçektir. Bu noktada, finansal olmayan verilerin işletme satışları ve dolayısıyla kârlılık üzerindeki etkisi işletmeler için daha da önemli bir boyut kazanmaktadır. Satış hacminin artmasına ek olarak, satış promosyonları da yeni müşterilere giden yolda önemli bir penceredir. Ayrıca, tüketici tanıtımlarının yarattığı olumlu algılamalar alışveriş başına harcamayı artırmanın yanı sıra müşteri memnuniyeti ve sadakati de önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda, işletmelere giderler açısından zarar vermeyecek, ancak iş yararlarını en üst düzeye çıkaracak satış promosyonlarının kullanılması tavsiye edilmektedir. Bu noktada, uygulanacak promosyonun büyüklüğü, benzer işletmeler, sektörler ve yıllık satış tahminleri çerçevesinde planlamak işletmenin yararına olacaktır. Bununla birlikte özellikle büyük ölçekte ya da global pazarlarda faaliyet gösteren işletmelerin de promosyon uygulamalarını finansal tablolarında sıkıntı yaşamadan tek bir dilde ortaya koymalarını sağlayan UFRS 15'e göre sunmaları çağımızın gerekliliklerinden biridir.

Gelecek Çalışmalar

Sonraki çalışmalarda, söz konusu promosyon uygulamalarını kullanan firmalarla temasa geçilip promosyonları raporlarına nasıl dahil ettikleri öğrenilene bu raporlamaların karlılığa etkileri analiz edilebilir. Böylece sektör bazında karşılaştırmalar yapılarak da promosyonların kâra etkisi sunulabilir.

Kaynakça

Alicı, M. ve Yanık, S.S. (2020). "Müşteri Sadakat Programları Çerçevesinde Hâsılâtın Ölçülmesi, Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması". *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 37-52.

Amerian Marketing Assosiation <https://www.ama.org> (14 Temmuz 2020).

Belch, G.E. and Belch, M.A. (2017). *Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective*. New York: McGraw-Hill Education.

Chaharsoughi, S. A. and Hamdard, J. (2011). "The Affect Of Sales Promotion On Consumer Interest To Purchase in IKCO Automotive Company". *Journal of Knowledge Management, Economics ve Information Technology*, 4 (1), 1-17.

Çengel, D. (2018). Vergisel Açıdan Promosyon Giderleri, <http://www.alomaliye.com/2018/10/30/promosyon-giderleri/> (16 Kasım 2019).

Çopur Vardar, G. (2013). "Müşteri Sadakat Programlarının Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına Göre Muhasebeleştirilmesi". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (2), 93-124.

Jasman J. Ma'Ruf, N., Tabrani, M. and Abd. Madjid, M.S. (2019). "The Effect Of Non-Monetary Framing Sales Promotion On Customer's Purchase Intention With Believability Of The Deal Offer As Mediation Variables". *Social Sciences on Sustainable Development for World Challenge: The First Economics, Law, Education ve Humanities International Conference, KnE Social Sciences*, 453-463.

KAP, (2020a). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/819672> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020b). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/824414> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020c). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/743537> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020d). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/780352> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020e). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/754392> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020f). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/780315> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020g). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/745735> (24 Ağustos 2020).

KAP, (2020h). <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/756847> (24 Ağustos 2020).

Keller, W. I. Y., Deleersnyder, B. and Gedenk, K. (2019). "Price Promotions and Popular Events". *Journal of Marketing*, 83 (1), 73-88.

Kim, H. (2013). "How Variety-Seeking Versus Inertial Tendency Influences The Effectiveness Of Immediate Versus Delayed Promotions". *Journal of Marketing Research*, 50 (3), 416-26.

Korkmaz, S., Eser, Z. ve Öztürk, S.A. (2017). *Pazarlama Kavramlar, İlkeler, Kararlar*. Ankara: Siyasal Kitapevi.

Kotler, P. (1999). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.

Kotler P. and Keller, K.L. (2006). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.

KPMG Lojistik Şirketler Raporu (2017). UFRS 15 - Hasılat Muhasebesi Değişiyor <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2017/07/ufrs-15-tasimacilik.pdf> (04 Haziran 2020).

KPMG Perakende Şirketler Raporu (2017). Hasılat Muhasebesi Değişiyor <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2017/05/ufrs-15-perakende.pdf> (04 Haziran 2020).

KPM Telekomünikasyon Şirketler Raporu (2017). Hasılat Muhasebesi Değişiyor, <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2017/05/ufrs-15-telekom.pdf> (04 Haziran 2020).

Krnáčová, P. And Závodský, M. (2018). "Consumer-Oriented Sales Promotion Of Organic Food in Slovakia and The Czech Republic". *Studia commercialia Bratislavensia*, 11 (40), 194-207.

Lewis, M. (2006). "The Effect Of Shipping Fees On Customer Acquisition, Customer Retention and Purchase Quantities". *Journal of Retailing*, 82 (1), 13-23.

Ogden-Barnes, S. and Minahan, S. (2015). *Sales Promotion Decision Making: Concepts, Principles, and Practice*. New York: Business Expert Press.

Palazón-Vidal, M., and E. Delgado-Ballester (2009). "Effectiveness of Price Discounts and Premium Promotions". *Psychology ve Marketing*, 26 (12), 1108-1129.

Pamukçu, P. ve Pamukçu, N. (2016). "Müşteri Sadakat Programları Çerçevesinde Yapılan Satışların Mevcut Yasal Düzenlemeler Ve Türkiye

Finansal Raporlama Standartları Kapsamında İncelenmesi ve Muhasebe Uygulamaları". *Mali Çözüm*, Eylül-Ekim, 75-90.

Şavlı, T. (2016). "UFRS 15 Kapsamında Açıklama Ve Örneklerle Hasılatın Raporlanması". İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Yayını, İstanbul.

Tek, Ö. B. (1999). *Pazarlama İlkeleri*. Ankara: Beta.

Tek, Ö.B. ve Demirci Örel, F. (2008). *Perakende Pazarlama Yönetimi*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.

Türk Borçlar Kanunu (2011). <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6098.pdf> (22 Şubat 2020).

Tuğay, O. ve Dokur, Ş. (2015). "Müşteri Sadakat Programları Kapsamında Verilen Promosyon Ürünlerinin Tekdüzen Hesap Planı ve Türkiye Muhasebe Standartları Açısından Muhasebeleştirilmesi". *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13 (1), 48-73.

Yahya, S. F. H., Hashim, N. A., Bahsri, N. and Dahari, N. A. (2019). "The Effect Of Sales Promotion Strategy On Online Fashion Shopping Behavior Among Employee Of Sahawan Sdn Bhd". *Global Business ve Management Research: An International Journal*, 11 (2), 1-12.

Yatırımcı (2020). TeknoSA Finansal Tabloları <https://yatirimci.teknosa.com/finansal-tablolar> (24 Nisan 2020).



FABIAN STRATEJİSİ: TEORİ, İCRA VE PROBLEMLER

FABIAN STRATEGY: THEORY, EXECUTION AND PROBLEMS

Murat KILIÇ


Arş. Gör., Erzurum Teknik Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Tarih Bölümü

murat.kilic@erzurum.edu.tr



<https://orcid.org/0000-0002-7646-8596>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute
S.12, Nisan | April 2021, Erzurum
e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article
Geliş Tarihi | Received Date : 09.11.2020
Kabul Tarihi | Accepted Date : 30.12.2020
Sayfa | Pages : 62-75
 : <http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.823407>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

FABIAN STRATEJİSİ: TEORİ, İCRA VE PROBLEMLER

Murat KILIÇ

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 62-75

ÖZ

Akdeniz dünyasının tamamını etkileyen II. Pön (II. Kartaca) Savaşı, Roma'nın Akdeniz'in hâkimi olmasının yanında, stratejik ve taktik anlamında da dünya tarihinde müstesna bir yere sahiptir. Bu savaşta Hannibal'in taktikleri dikkat çekerken diğer taraftan Roma'nın uyguladığı Fabian stratejisi de bir o kadar başarılı ve dikkate değerdir. Bu stratejiyi özel kılan neden ise Eski Çağ'da uygulanmış en seçkin ve en iyi belgelendirilmiş savunma stratejilerinden biri olmasıdır. Bu da diğer savunma stratejileri ile kıyaslama ve sentez yapabilme imkânı vermektedir.

Hannibal'in başarıları Roma'nın Hannibal'i o zamana kadar kullandığı ofansif stratejiler ile durduramayacağını ortaya çıkarmıştır. Böylece Roma'da yeni bir stratejik yaklaşım ihtiyacı doğmuştur. Bu çalışmada yeni bir stratejik yaklaşım kurgulayan Fabius Maximus'un, Fabian stratejisi incelenmiş; Roma'yı bu stratejiyi kurgulamaya iten tarihi süreç, teorinin temel prensipleri, uygulanışı, bu süreçte yaşanan olaylar ve bu stratejinin uygulanışı sırasında ortaya çıkan sorunlar irdelenmiştir. Ayrıca teorik kurgunun pratiğe dökülmesi ile ortaya çıkan ve öngörülemeyen gelişmelerin, stratejinin uygulanışına etkisi de değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İkinci Pön Savaşı, Fabius Maximus, Fabian Stratejisi, Fabian Stratejisinin Temel İlkeleri, Savunma Stratejileri.

FABIAN STRATEGY: THEORY, EXECUTION AND PROBLEMS

ABSTRACT

The Second Punic (II. Carthage) War that affected the entire Mediterranean world, is important for both Rome's emerging as the ruler of the Mediterranean and has an exceptional place in world history in terms of strategy and tactics. While the tactics Hannibal used in this war attracted particular attention, on the other hand, the Fabian strategy of Rome is equally successful and remarkable. The reason that makes this strategy special is that it is one of the most distinguished and well documented defense strategies applied in the Ancient Age. This allows for comparison and synthesis with other defensive strategies.

Hannibal's heavy defeats over Rome revealed that Rome could not stop Hannibal with offensive strategies used until that time. Thus, the need for a new strategic approach arose in Rome. In this study, Fabian strategy of Fabius Maximus, who set up a new strategic approach, was examined; the historical process that led Rome to produce this strategy, the basic principles of the theory, its implementation, the events experienced in this process and the problems that arose during the implementation of this strategy were examined. Also, the effects of the unforeseen events that occurred when the theory put into practice on the implementation of the strategy was evaluated.

Keywords: Second Punic War, Fabius Maximus, Fabian Strategy, Basic Principles of Fabian Strategy, Defensive Strategies.

Giriş

Roma ve Kartaca arasında, MÖ 218 – 202 yılları arasında yapılan ve II. Pön veya Hannibal Savaşı olarak da adlandırılan II. Kartaca Savaşı, savaş, taktik ve strateji anlamında Batı Askeri Tarih disiplinin en önemli savaşlarından biridir. Bu savaşta “Stratejinin Babası” olarak bilinen (Ayrault, 2012: 245) Hannibal’in uyguladığı taktikler dünya tarihinde iz bırakmış, özellikle Cannae Muharebesi (MÖ 216) hem teori hem de uygulama biçimiyle dünya tarihindeki en iyi örneklerden biri olmuştur (Lomazoff ve Ralby, 2012: 20). Hannibal’in başlattığı bu savaş, tarih boyunca büyük bir ilgi görmüş, savaşın yapıldığı tarihten günümüze kadar geçen iki bin yıllık zaman dilimi bu savaşı insanların zihninden silmemiştir. Diğer taraftan Romalılar da son derece başarılı bir savaş stratejisi izlemiş ve İtalya’da hiçbir savaş kaybetmeyen Hannibal’i geri çekilmek zorunda bırakmıştır.

II. Kartaca Savaşı, geniş bir coğrafyadan farklı devletlerin müdahil olmasıyla yapılan bir savaştır. İnceleyeceğimiz bölüm, sınırlı bir coğrafyayı kapsamaktadır. Çünkü Roma, İtalya’da savunmaya dayalı (defansif) Fabian stratejisini izlerken, diğer bölgelerde (İspanya, Sicilya, Makedonya ve Afrika) saldırı, yani ofansif stratejiler izlemiştir. Bu coğrafyada izlenen iki stratejiden ilki olan Hannibal’in uyguladığı ofansif stratejilerdir (Kılıç, 2018). İkinci ise bu çalışmanın konusunu oluşturan ikinci strateji ise Roma tarafından uygulanan defansif stratejidir. Bu çalışmada Fabian stratejisinin ortaya çıkmasına neden olan siyasi koşulları, fikirsel altyapıyı ve temel ilkeleri, uygulamada süreci ve uygulama esnasında ortaya çıkan sorunlar başlıklarında incelemek mümkündür.

Fabian stratejisine dair bilgiler, Polybius, Cornelius Nepos, Titus Livius, Appianus, Cassius Dio gibi II Kartaca Savaşı’na dair bilgiler veren antik kaynaklarda ve konu ile ilgili modern çalışmalarda parçalı veya dolaylı olarak bahsedilmektedir. Bu makalede amaç, bu kitaplarda bulunan verileri strateji üzerinden değerlendirmek, ülkemizde oldukça sınırlı sayıda olan savaş ve strateji çalışmalarına yardımcı olması için en önemli örneklerinden birini tanıtmak, çalışmalarda dağınık halde bulunan bilgileri bir araya getirmek, stratejinin temel ilkelerini öne çıkarmak, Anadolu’da Eski Çağ’da uygulanan stratejiler ile kıyaslayabilmek için veri oluşturmaktır.

1. Fabian Stratejisinin Ortaya Çıkmasında Yaşanan Tarihi Süreç

II. Kartaca Savaşı tarihte yaşanmış en önemli savaşlardan biridir. Hem saldırı hem de savunma açısından son derece başarılı taktik ve stratejilerin uygulandığı bu savaş, Akdeniz ve civarındaki tüm devletlerin kaderini

doğrudan etkilemiştir. Savaşın asıl kahramanı olan ve savaşa ismini veren Hannibal'in İtalya'ya geliş amacı Roma'nın yüzyıllar boyu kurmak için uğraştığı İtalya egemenliğini parçalamaktır. Hannibal, bu amaç için İspanya'dan MÖ 218 yılında hareket edip Alpler'i geçerek İtalya'ya inmiştir. Alpler'de verdiği ağır kayıplara rağmen Hannibal, Roma konsüllerinden Publius Scipio komutasındaki Roma ordusunu Ticinius'ta ağır bir mağlubiyete uğratmıştır. Bu sırada Romanın ikinci konsülü Tiberius Sempronius Longus ise Afrika'ya çıkarma yapmak için Sicilya'dadır. Hannibal'in Roma ordusunu mağlup etmesi üzerine Afrika çıkarmasını iptal eden Sempronius, Kuzey İtalya'ya gelmiş ve Publius Scipio'nun ordusundan kalanlar ile kendi ordusunu birleştirmiştir. Trebia'da yapılan ikinci muhaberede Roma ordusu yine ağır bir mağlubiyet almıştır. Yaklaşık 40.000 kişiden oluşan Roma ordusundan 10.000 kadar asker kurtulabilmiştir. Kış mevsimi yaklaştığı için orduların bir sonraki karşılaşması MÖ 217 yılı baharına kalmıştır (Lazenby, 1998: 52-65).

MÖ 217 yılında Roma'nın iki konsülünden biri olarak seçilen Gaius Flaminius iki ordudan birini komuta etmektedir. Arno Nehri bataklıklarından ilerleyen Hannibal'in ordusu Etruria'ya inmiş, Flaminius ise onu takip etmeye başlamıştır. Tresimene Gölü yakınlarına pusu kuran Hannibal, Roma ordusunu burada da ağır bir yenilgiye uğratmıştır. Yaklaşık 30.000 kişi olan Roma ordusunun neredeyse tamamı ya esir edilmiş ya da öldürülmüştür. Diğer konsülün ordusundaki 4.000 süvarinin desteğe geldiği haberini alan Hannibal, komutanlarından Maharbal'ı görevlendirmiş ve Maharbal yardıma gelen diğer ordunun süvarilerini de yok etmiştir (Walbank, 1957: 420). Zaferlerle dolu şanlı bir tarihe sahip olan Roma, bu kez iki yıl içerisinde ağır mağlubiyetler almış ve topraklarını Hannibal'in talan etmesini engelleyecek bir güçten yoksun olduğu gerçeği ile yüzleşmiştir. Hatta Hannibal karşısında aciz kalan Roma, insan kurban etmekten medet umacak kadar umutsuz bir duruma düşmüştür (Lancel, 1999: 98).

Roma'nın içinde bulunduğu kritik durum, bir kişinin yükselişini başlatmıştır, bu kişi Quintus Fabius Maximus Verrucosus'tur. Fabius Maximus, MÖ 217'de diktatör seçilerek göreve gelmiştir. Ancak bu göreve gelecek kişiye Roma Senatosu (Senatus) karar vermeliydi. Fakat bu seçimde bir istisna yaşanmış, diktatörlük yetkisi teorik olarak hayatta olan diğer konsülün hakkı olmasına rağmen halk Fabius Maximus'u seçmiştir (Livy, XXII: 8). Ancak kaynaklar bu seçimle ilgili bazı detayları vermemektedir. Fabius Maximus'un

daha sonra bazı manipülasyonlara karışması¹ ve özellikle ölen konsül Flaminius'u dini vecibeleri yerine getirmemekle suçlaması nedeniyle, tarihi kaynaklar ışık tutmasa da Fabius Maximus'un insanları başarılı bir şekilde yönlendirdiği anlaşılmaktadır. Diktatör seçilen Fabius Maximus'un ordusundaki Süvari Komutanlığı (Magister Equitum) görevi ise senato tarafından Marcus Minucius Rufus'a verilmiştir (Lydos, 2003: 166). Fabius Maximus'un göreve gelmesi ile birlikte "Fabian Stratejisi" uygulanmaya başlamıştır.

2. Fabian Stratejisinin Temel İlkeleri

Kurulduğu günden bugüne kadar bölgede başarılı bir yayılmacı politika izleyen ve Pyrrhus'un mağlup edilesi ile birlikte artık İtalya yarımadasının tek hâkimi haline gelen Roma, Hannibal'in gelişi ile zor günler geçirmeye başlamıştır. Roma, II. Kartaca Savaşı'na kadar izlenen saldırgan stratejiler ile müthiş sonuçlar elde etmiş ve bu sayede I. Kartaca Savaşı sonunda Akdeniz'in en güçlü devletlerinden biri konumuna gelmiştir. Ancak bu tarihe kadar son derece etkili sonuçlar veren ofansif stratejiler, Hannibal'in gelişi ile birlikte artık sadece Roma'yı felakete sürükleyen bir girişim haline almıştır. Nitekim Fabius Maximus'un diktatör seçilmesine kadar, doğrudan muharebeye girilerek uygulanan ofansif stratejinin takip edildiği üç muharebe de (Ticinus, Trebia ve Trasimene) mağlubiyetle sonuçlanmıştır.

Savaş meydanlarında alınan mağlubiyetlerde Roma'da bir bireyi Hannibal tarafından öldürülmemeyen bir aile kalmamış gibidir. Hannibal'i şimdiye kadar savaş meydanlarında dize getiremeyen Roma'da, Fabius Maximus yeni bir strateji ortaya koymuştur. Bu strateji Sun Tzu'nun "Savaş Sanatı" adlı kitabında zaferin anahtarı olarak değerlendirilmektedir. Sun Tzu'nun görüşü "*Her türlü savaşta doğrudan metot, çatışmaya girmekte kullanılır; ancak zaferin güvencesi dolaylı metotlardadır*" şeklindedir (Sun Tzu, V: 5). Bu strateji yine Liddell Hart'ın "Dolaylı Yaklaşım" teorisi ile de paraleldir (Hart, 1945: 31). Hannibal'e karşı Roma'nın uyguladığı stratejinin kurgulayıcısı olan Fabius Maximus'a atfen "Fabian Stratejisi" olarak adlandırılmaktadır ve bu stratejisinin temel ilkelerinin ana hatları aşağıdaki gibidir:

- Hannibal ile doğrudan çatışma veya muharebeye girilmeyecektir.
- Küçük ama düşmanı yıpratıcı çatışmalara girilecektir.

¹ MÖ 215 yılında yapılan konsüllük seçiminde Marcellus seçilmiştir. Ancak Fabius, bir gök gürültüsü nedeniyle Marcellus'un seçimini iptal ettirmiş ve yerine kendi geçmiştir. Bu örnek Fabius Maximus'un manipülasyon konusunda son derece başarılı bir kişi olduğunu göstermektedir (Lancel, 1999: 216).

- Müttefikler ve vatandaşlar savaşı desteklemeleri için teşvik edilecektir.
- Hannibal ile çatışmadan uzak durulacak ancak Kartaca Ordusu'nun yağmacılarına veya küçük gruplarına saldırılar düzenlenecek ve kayıplar verdirilecektir.
- Kartaca Ordusu ile Roma Ordusu arasında dağlar ve nehirler gibi coğrafi engeller bırakılarak, Hannibal'ın Roma Ordusu'na zarar vermesinin önüne geçilecektir.
- Kartaca Ordusu takip edilecek; saldırıya açık, zayıf bir an yakalanırsa saldırı için harekete geçilecektir.
- Kartaca Ordusu yakından takip edilecek, böylece düşmanın rahat hareket etmesi engellenecek ve Roma Ordusu psikolojik baskı unsuru olarak kullanılacaktır.
- Hannibal ile ittifak kuran şehirler baskı altına alınacak, cezalandırılacak ve Hannibal ile ittifakı terk etmeye zorlanacaktır. (Cannae Muharebesi'nden sonra uygulanmıştır.)
- İnsanlar korumasız yerleri terk edip korunaklı ve surlarla çevrili şehirlere göç ettirilecektir.
- İnsanlar göç ederken geride Kartaca Ordusu'nun işine yarayacak şeyleri geride bırakmayacak ve taşınması zor olan şeyler de imha edilecektir. Böylece kalanları, Kartaca Ordusu'nun ikmal malzemesi olarak kullanmasının önüne geçilecektir.
- Ekinler ve tarlalar yakılacak, böylece Kartaca Ordusu'nun yağma ile elde edeceği hububat azalacak, askerler ve hayvanlar kıtlığa sürüklenecektir.
- Sürekli takipte kalınarak Hannibal'ın bir şehri kuşatması ve bir bölgede uzun bir süre sabit kalması engellenecektir. Kartaca ordusu, takipte bir ordu varken kuşatmaya girişmesi durumunda surlar ile düşman ordusu arasında sıkışacaktır. Bu durumda orta veya uzun süreli kuşatma mümkün olmayacaktır.
- Büyük orduların toplanmasına çalışılacaktır. Büyük orduların oluşturulması ile ordular birden fazla gruba ayrılabilir ve böylece düşman ve onun müttefikleriyle birden fazla cephede savaşabilir hale gelinecektir.

- Müttefiklerin Hannibal'ın tarafına geçmemesi için psikolojik² savaş verilecektir.

Stratejinin temel ilkelerine bakıldığında strateji kurgulanırken birçok alanın değerlendirildiği; politik, stratejik, taktik ve ekonomik önlemlerin alındığı görülmektedir. Böylece askeri bir strateji etrafında müttefiklerin siyasi durumundan, halkın savaş için motivasyonuna ve psikolojik savaşa varıncaya kadar komplike bir stratejik kurgu ortaya çıkmıştır.

3. Fabian Stratejisinin Uygulanışı

İlkelerini saydığımız Fabian stratejisi, teoride son derece başarılı görünmekle beraber pratikte kusursuz değildir. Bunun en önemli nedenlerinden birisi düşmanın da bu stratejiye cevap olarak yeni stratejiler geliştirmesidir.

Diktatör seçildikten sonra Roma'da idareyi ele alan Fabius Maximus, topladığı iki lejyonluk orduyu eski konsül Servilius Geminus'un komuta ettiği ordular ile birleştirmiştir. Fabius Maximus, komutayı devraldıktan sonra Sabinlerin bölgesini geçip, Via Latina yolunu takip ederek Apulia'daki Arpi'ye gelirken Hannibal ise Apulia yolundan bölgeye ilerlemiş ve çevreyi yağmalamıştır. Nihayet Fabius Maximus, Hannibal'ın karargâhına yakın bir yere kampını kurmuştur (Polybius, III: 88).

Hannibal, Fabius Maximus'un yakınlarda olduğunu öğrendiğinde, Roma ordusunu savaşa çekmek için taciz ve kışkırtıcı hareketlerde bulursa da Fabius Maximus'tan bir karşılık gelmemiştir. Kartaca ordusunu yakından izleyen Fabius Maximus ise Hannibal'ın ordusu ile arasındaki coğrafi engelleri kullanmakta ve kampı müstahkem bölgelere kurmaktadır. Fakat savaşa girmeyen ve çatışmadan kaçınan Fabius Maximus, Hannibal'ın hareket alanını daraltmak amacıyla, taktiksel manevralar ve küçük çaplı saldırılar da yapmaktadır. Diğer taraftan Kartaca ordusu da kısa zamanda bu taktiğe adapte olmuş ve Romalılar kayıplar vermeye başlamıştır (Livy, XXII: 12).

Fabius Maximus'u doğrudan bir savaşa sokamayan Hannibal, dolaylı bir yöntem izlemiş, Beneventum Bölgesi'ne girerek Venusia'yı almıştır (Walbank, 1957: 424). Hannibal, Volturnus Vadisi'nden Capua şehrinin de bulunduğu Campania'ya girmiş; ardından Volturnus Vadisi'nin kuzeyinde bulunan Ager Falernus'a ulaşmıştır. Ager Falernus, İtalya'nın verimli topraklarından biridir ve şarap üretimi ile meşhurdur. Polybius'a göre Hannibal'ın buraya girmiş olma

² Varro'nun Capua konuşmasında Hannibal'ın ordusunun insan eti yediğinden bahsetmesi psikolojik savaşın ve iftiranın bir örneğidir. Bunu bir devlet görevlisinin yapmış olması ise sistematik bir politikanın ürünüdür (Livy, XXIII: 5).

nedeni ne savaş ne de yağmadır. Hannibal'in asıl amacı Roma ordusunun korkaklığını ve bölgenin kontrolünün kendisinde olduğunu göstermektir (Polybius, III: 90).

Hannibal, Ager Falernus'ta bağları yakıp yıkarken bazı soylu Romalılara ait olduğunu öğrendiği bağlara dokunmamıştır. Bu hareket Hannibal'in bazı Romalılarla anlaşma yaptığı dedikodularının çıkmasına neden olmuştur. Bu, toprağına dokunulmayan soylulardan biri de Roma'nın diktatörü, Fabius Maximus'tur (Livy, XXII: 23). Hannibal'in uyguladığı bu manipülasyon taktiğı bir yana Fabius Maximus zaten politik olarak zor durumdaydı. Fabius Maximus, stratejisini Hannibal'in meydan okumalarına ve Roma'yı savaşa çekmek için yaptığı saldırılara sessiz kalmak üzerine kurmuştur. Fabius Maximus'un uyguladığı strateji kısa vadede başarı getirmemesi ve insanların bir ilerleme görmemesi nedeniyle eleştirilmesi doğaldır. Tarihinde zaferlere alışkın Roma Ordusu, Hannibal'i takip etmek ve gözlemekten başka bir şey yapmıyor gibi görünmektedir. Bu strateji korkaklık ve zayıflık olarak görüldüğü için Fabius Maximus çocukluk lakabıyla "küçük koyun" (Ovicula) olarak anılmaya başlandı (Plutarch, Fabius: 1). Livy'nin ifadesiyle savaşçı ve mücadelecı tabiatları ile ünlü Romalıların mücadelecı ruhu bu stratejiyle yıkılmıştır ve Roma'nın Hannibal'e eşit bir komutanı da bulunmamaktadır (Livy, XXII: 12). Fabius Maximus'un stratejileri Kartaca Ordusunu etkilese de Hannibal yağmalayarak Adriyatik'ten, Tiren Denizi'ne kadar büyük bir zorluk yaşamadan gelmiştir.

Fabius Maximus'un stratejisinin Hannibal ile doğrudan savaşa girilmemesi ve uygun bir taarruz zamanının beklenmesi üzerine kurulduğunu belirtmiştik. Fabius Maximus, aradığı fırsatı Ager Falernus'ta yakalamıştır. Fabius Maximus'a Campania'da olan Hannibal'in kışı geçirmek için Apulia'ya dönmek istediğı bilgisi ulaştı. Böylece Fabius Maximus'a zorlu kış şartlarının hüküm sürdüğü bu bölgede Hannibal'i kontrol altında tutma fırsatı doğdu. Fabius Maximus, Hannibal'in Apulia'ya inmesini engellemek için geçiş yollarını kapatmıştır. Minucius Rufus'a, Sinuessa'nın kuzeyindeki Apia yolunu tutma görevi veren Fabius Maximus, kendisi de Volturnus Vadisi'ndeki Casilium geçitlerini tutmuştur. Hannibal'in son alternatif güzergâhı olan Cales'in kuzeyindeki geçide ise 4.000 asker göndermiştir.

Yolların Romalılar tarafından tutulduğı bilgisini alan Hannibal, burada dehasını gösteren eşsiz bir taktiğı uygulamaya koymuştur. Yağmada toplanan sığırların en güçlülerinden 2.000 hayvanın seçilmesini emreden Hannibal, mümkün olduğunca kuru odun ve çalı toplatmış, toplanan çalı-çırpırlarla hayvanların boynuzlarına meşale yaptırdıktan sonra, hayvanları yönlendirmek

ve bölgeyi Romalılardan temizlemek için mızrakçı askerlerden bir kısmını görevlendirmiş ve hava karardıktan sonra hayvanların geçide doğru yaklaştırılması emrini vermiştir (Polybius, III: 92- 94). Boynuzlarında yanan meşalelerle geçide doğru ilerleyen hayvanların, Hannibal'in ordusu olduğunu düşünen Roma askerleri, geçidi boşaltıp hayvanların yaklaştığı bölgeye ilerlemiştir. Hannibal boşaltılan geçitten kolayca, çatışmaya girmeden, asker kaybına uğramadan geçmiş ve Apulia'ya inmiştir. Hannibal, sonraki gün sürüyü idare etmekle görevli mızrakçılar için geri dönmüş ve 1.000 kadar Romalıyı öldürdükten sonra bu askerlerini de kurtarmıştır. Bu olaylar yaşanırken Fabius Maximus ise herhangi bir faaliyette bulunmamıştır (Livy, XXII: 18).

Hannibal'in, Apulia'ya döndükten sonra kışı geçirmek için seçtiği yer Gereonium'dur. Gereonium'u kuşatan Hannibal, şehrin surlarından bir kısmını yıkmış, şehrin sakinlerinin kaçması üzerine şehir ele geçirilmiştir (Livy, XXII: 19).

Fabius Maximus, görünüşte dini vazifeler, gerçekte ise savaşın yönetimi ile ilgili senatoya bilgi vermek için Roma'ya gittiğinde komutayı Minucius Rufus devralmıştır. Fabius Maximus, savaş yanlısı olarak bilinen Minucius Rufus'u Hannibal'e karşı mevcut stratejiyi takip etmesi konusunda uarmıştır. Ancak Fabius Maximus'un etkisi henüz görülemeyen stratejilerinden ve Hannibal'in aşağılayıcı boyuta ulaşan hareketlerinden bıkan Minucius Rufus, ordunun başına geçtikten sonra, Hannibal ile savaşmak için fırsat aramaya başlamıştır.

Kışı geçirmek için Geronium'da kamp kuran Hannibal, ordusunun erzak ihtiyacını karşılamak amacıyla çevreye, yağma için askerlerini göndermiştir. Hannibal'in Ordusu kış için erzak toplarken ikiye bölünmüştür. Hannibal'i takip eden Minucius Rufus, Kartaca Ordusu'nun büyük bir kısmının yağma için gönderildiğini gördüğünde, Kartaca Ordusu'na saldırmak için en uygun zaman olduğunu düşünüp ordusunu savaş düzenine sokmuştur. Romalı askerlerin bir kısmını ise yağma için giden Kartacalı askerler üzerine -gördüklerini öldürmeleri emri ile- göndermiş ve kendisi de Hannibal'in kampına doğru ilerlemeye başlamıştır. Böylece Roma Ordusu, Kartaca Ordusu'ndan yağma için ayrılan askerlere zarar vermeye, Hannibal'in kampını tehdit etmeye başladı. Hannibal, askerlerinin büyük bir kısmı yağmaya gönderildiği için Minucius Rufus'a karşı çıkamamıştır. Hannibal'e karşı yürüyen Minucius Rufus'u durduran olay, Hasdrubal'ın komutasındaki 4.000 atlı ile kampa geri dönmesidir. Hasdrubal'ın askerlerinin desteğiyle Hannibal, Kartaca ordusunu savaş düzenine sokmuştu. Ancak bu, zaman kazanmak için göstermelik bir

girişimden başka bir şey değildir. Minucius Rufus, Kartaca Ordusu'ndan birçok askeri öldürdükten sonra geri çekilmiştir (Polybius, III: 102).

Minucius Rufus'un başarısı Roma halkı ve senatosu üzerinde büyük bir etki yaratmıştır. Hannibal, ilk defa Roma karşısında savunmaya mecbur kalmış, kampına kadar geri çekilmiş ve asker kaybetmiştir. Hannibal'e karşı izlediği stratejisi nedeniyle zaten baskı altında olan Fabius Maximus, Minucius Rufus'un bu başarısı ile hem şahsına hem de izlediği stratejiye karşı çıkanların güç kazanmasına yol açmıştır. Nitekim Minucius Rufus'un bu başarısı önce Roma Ordusu'nda ardından da Roma'da takdir toplamıştır. Onun başarısı ayrıca politik gelişmeleri de tetiklemiş ve Minucius Rufus'a Fabius Maximus'un senatodaki rakiplerinin etkisiyle diktatörle aynı yetkiler verilmiştir. Yani Roma'nın aynı zaman diliminde eşit yetkilere sahip iki diktatörü olmuştur (Polybius, III: 103). Bu diktatörlerin stratejide bir fikir birliğinin olmayışı, durumu daha karmaşık hale getirmektedir.

Fabius Maximus, Minucius Rufus'a iki seçenek sunmuştur. Birincisi ordunun komutasının günlük dönüşümlü olarak icra edilmesi; ikincisi ise Roma ordusunun ikiye bölünmesidir. İkinci seçeneği kabul eden Minucius Rufus, Hannibal'i terk etmeye zorladığı yerde yeni bir kamp kurmuştur.

Plutarch'ın, Roma ile ilgili her şeyde gözü kulağı olduğunu belirttiği Hannibal, saldırgan, kendine güvenen ve savaş taraftarı olan Roma'nın yeni ortak diktatörü Minucius Rufus'u savaşa çekmek için bir taktik kurgulamıştır (Plutarch, Fabius: 11).

Minucius Rufus ile Hannibal'in kamplarını ayıran arazi, yükselti ve oyuklar bulunan engebeli bir arazidir. Toplamda 500 atlı ve 5000 hafif piyadeyi bahsi geçen engebeler ve oyuklara gizleyen Hannibal, sabahleyin askerlerini, Roma ve Kartaca ordularının arasında kalan tepeyi ele geçirmek amacıyla harekete geçirmiştir.

Minucius Rufus için beklediği saldırı fırsatı doğmuş ve Hannibal'in öngördüğü gibi harekete geçmiştir. Minucius Rufus, hafif piyade ve süvarilerini Kartaca Ordusu'nun üzerine göndermiştir. Süvari üstünlüğü ve yüksek kesimlere konumlanması nedeniyle avantaj Kartaca Ordusu'ndadır. Kartaca Ordusu jeostratejik avantajın da etkisi ile Minucius Rufus'un hafif piyadelerini durdurmayı başarmıştır. Minucius Rufus'un diğer askerlerine de ilerleme emri vermesiyle Romalı hafif piyadeler, kendilerini Roma Ordusu'nun ağır piyadeleri ve Kartacalılar arasında sıkışmış bir halde bulmuş ve bir etki gösterememiştir. Minucius Rufus ve Hannibal'in, süvarilerine de ilerleme emri vermeleriyle çatışmanın boyutu büyümüştür. Daha sonra ise Hannibal'in

gizlediği askerler yerlerinden çıkıp Minucius Rufus'un Ordusu'nun etrafını sarmıştır. Çembere alınan Minucius Rufus'un Ordusunu yok olmaktan Fabius Maximus kurtarmış; Hannibal, Fabius Maximus'un müdahalesinden sonra Roma ordusunu takip etmemiştir. Fabius Maximus, Minucius Rufus'un komuta ettiği Romalıları kurtarmışsa da ordunun bu kısmının ağır kayıplar vermesine engel olamamıştır (Polybius, III: 105.)

Bireysel hatasıyla ordunun mağlubiyetine neden olan Minucius Rufus, kendisine verilen diktatörlük yetkisinden feragat etmiştir. Gereomiun kahramanı Minucius Rufus'un aldığı bu ağır mağlubiyet, Roma'nın saldırgan politikasının anlamsızlığını ve Hannibal ile doğrudan bir çatışmaya girmemeyi stratejisinin en temel prensibi olarak belirleyen Fabius Maximus'un haklılığını kanıtlamaktadır. Bu yenilgi, aynı zamanda Fabius Maximus ile Minucius Rufus arasındaki çekişmeleri de bitirmiş ve Roma ordusu kış için hazırlanmaya başlamıştır.

Diktatörlük yaptığı yılda altmışlı yaşlarda olan Fabius Maximus'a Roma tarihinde "Roma'nın Kalkanı" unvanı verilmesine neden olan en önemli icraati işte bu MÖ 217 yılındaki diktatörlüğüdür (Traver, 2002: 160). Belki Roma'nın istediği gibi hızlı ve etkili bir başarı sağlayamamış ve Hannibal'i yenememiştir ama Hannibal karşısında Roma'nın toparlanmasını sağlamış ve uygun stratejinin geliştirilmesi için zaman kazanmıştır.

4. Fabian Stratejisinin Başarı Kanıtı: Cannae Muharebesi ve Sonrası

Trasimene yenilgisinde Flaminius'un öldürülmesinin ardından diktatör seçilen Fabius Maximus'un görevi yaklaşık altı ay sonra bitmiştir. MÖ 216 yılı Mart ayında yapılan seçimden savaş yanlısı Gaius Terentius Varro zaferle çıkmıştır. Seçimlerden çıkan sonuç Fabius Maximus'un stratejilerinin onaylanmadığının açık kanıtıdır. Çünkü seçilen konsüllerden Varro'nun politik ve askeri siyaseti Fabius Maximus ile zıttır ve Hannibal'e karşı bitirici bir meydan muharebesi Varro'nun ana hedefidir. Böylece Hannibal'in durdurulamayışının ardından senato bir kez daha şansını savaşta denemekten yana tavır koymuştur (Lazenby, 1998: 70).

Savaş isteyenlerin baskın gelip seçildiği MÖ 216 yılında Cannae Muharebesi yapılmıştır. Hannibal'i dünya tarihinde en büyük komutanların arasında gösterilmesine neden olan bu muharebenin sonucu Roma için gerçek anlamda bir felaketti. Çünkü muharebe meydanında Kartaca Ordusu'nun neredeyse iki katı olan Roma Ordusu birkaç saatlik zaman dilimi içerisinde adeta yok edilmiştir (Goldsworthy, 2001: 113-150). Cannae Muharebesi'nin sonucu göstermektedir ki Fabius Maximus, Hannibal ile mücadelenin doğasını

çok iyi kavramıştır. Roma'nın tarihte meydana sürebildiği en büyük ordulardan birisi ağır bir mağlubiyet alırken Kartaca Ordusu'nun kayıpları yapılan muharebenin boyutuna göre son derece az olmuştur. Bu savaşa karşı olan Fabius Maximus'un stratejisinde haklılığı görülmüş ve ölünceye kadar Roma'nın siyasetinin akıl hocası konumuna gelmiştir (Traver, 2002: 160).

Cannae sonrası, stratejisini zorunlu olarak değiştiren Roma, Fabius stratejisini yeniden uygulamaya başlamıştır. Ordusu Hannibal ile doğrudan çatışmaya girmemiş ancak Hannibal bir bölgeyi terk edince Roma Ordusu bu şehirlere saldırarak yeniden egemenlik kurmaya çalışmıştır. Roma'nın bu stratejileri yavaş yavaş sonuç vermeye başlamıştır. MÖ 212 yılında Hannibal'ın en önemli bağlantı noktası olan Sirkuze'nin (Syracusea) düşüşü bu stratejinin ilk büyük başarısıdır. Sirakuze'de operasyon yapan orduların başarılı bir sonuç elde etmesi üzerine bu askerler farklı cephelere gönderilmiş, böylece Roma'nın eli güçlenmiştir. MÖ 211 yılında Capua'nın teslim olmasıyla birlikte, Hannibal'e karşı uygulanan bu strateji Hannibal'ın İtalya'da gerileme döneminin başlangıcı olmuştur (Lancel, 1999 :127).

Roma, Hannibal'e karşı şansını savaşta MÖ 208 yılında bir kez daha denemiştir. Ancak bu sadece bir girişim olarak kalmıştır. Hannibal ile savaşmak için toplanan ordunun komutanları ise konsüller Marcus Cladius Marcellus ve Titus Quinctius Crispinus'tur. Hannibal, Venusia'da savaşmak için bekleyen Roma konsüllerini, gafil avlayıp her ikisini de öldürünce Roma ordusu savaş yapmadan dağılmıştır (Plutarch, Marcellus: 29). MÖ 204 yılına gelindiğinde ise Roma, Afrika'ya çıkarma yapmış ve Kartaca'yı tehdit etmeye başlamıştır. MÖ 203 yılında Hannibal, Roma ile yapılan anlaşma gereği Kartaca'ya geri çağırılmıştır. Bu zamana kadar Roma, Hannibal ile İtalya'da büyük bir savaşa girmemiştir. Böylece Roma, Fabian stratejisi ile hiç yenilmeyen bir düşmanı istediğini elde edemediği İtalya'dan geri çekilmek zorunda bırakmıştır.

5. Fabian Stratejisinin Ortaya Çıkardığı Sorunlar

Kısa vadede başarısız ancak uzun vadede başarılı olan bu stratejinin bir de olumsuz yanları vardır. Bu stratejinin uzun vadede başarılı olması için birilerinin bolca vergi veriyor, evini ve arazini kaybediyor ve Roma için ölüyor olması gerekmektedir.

Bu taktiğin en büyük olumsuz etkisi psikolojiktir. Düşman, karşısında olmasına rağmen herhangi bir müdahalede bulunamayan askerlerin motivasyonu üzerinde son derece yıkıcı bir etkisi vardır. Çünkü düşman, yakıp yıkıyor olmasına rağmen çatışmaya girmemek ve müdahale edememek korkaklık olarak görülmektedir (Polybius, III: 90). Diğer taraftan müttefikler için

de aynı durum söz konusudur. Yöneticilere ise bu stratejiyi devam ettirebilme konusunda son derece büyük görevler düşmekte ve büyük bir psikolojik baskıyı göz önüne almaları gerekmektedir.

Bu strateji düşmana karşı alınacak galibiyeti uzun bir zaman dilimine yaymaktadır. Bu stratejinin bedelini özellikle müttefikler canları ve mallarıyla ödemektedir. Müttefikler, Roma ile yaptıkları anlaşma gereği sürekli olarak para ve asker göndermek zorundadırlar ve bu durum, çeşitli isyan ve siyasi sorunlara yol açmıştır. Bu strateji, Roma'yı Hannibal karşısında ağır mağlubiyetlerden kurtarıyor olsa da İtalya'da hala serbestçe dolaşan ve ülkeye büyük zarar veren Hannibal'i kısa sürede durdurmak veya bertaraf etmekten çok uzaktır. Fabius Maximus'un stratejisi, Roma'nın koruyacağına dair anlaşma yaptığı insanları Hannibal ve ordusunun merhametine bırakmakta ve onlardan Roma için ekonomik ihtiyaçlarından vazgeçmelerini ve Roma için ölecek insanlar temin etmelerini istemektedir.

Fabius Maximus'un diktatörlüğü süresince insanlara savunmasız yerleri terk etmeleri tavsiye edildiği için, tarıma dayalı olan devlet ekonomisi ciddi zarar görmüştür. Hannibal durdurulamadığı için binlerce insan ölmüş, evini arazisini terk etmeye zorlanmıştır. Bu durum, devletin demografik yapısını değiştirmiş ve devletin sosyal yapısında olumsuzluklar yaşanmasına neden olmuştur. Diğer taraftan Hannibal'in bu yağma ve tahribatı tarıma dayalı olan Roma ekonomisini çökertmiş ve işsizlik artmıştır (Lancel, 1999: 122). Fakat bu olumsuz durumun Roma için olumlu yanları da olmuştur. Çünkü toprakları yağmalanan ve işsiz kalan insanlar Roma'nın Hannibal'e karşı kullanabileceği askerler demektir.

Sonuç

Fabius Maximus'un stratejisinin Hannibal'e karşı başarılı olduğu görülmektedir. Ancak hiçbir stratejinin mutlaka başarıya ulaşacağına dair bir garanti yoktur. Fabius Maximus, son derece başarılı bir şekilde stratejinin temel ilkelerini ortaya koymuş, bütün tepkilere rağmen başarılı bir şekilde uygulamış ve uygulatmıştır. Bu stratejinin uygulanması ile İtalya'da hiçbir savaş kaybetmeyen Hannibal geri çekilmek zorunda kalmıştır.

Stratejiden ayrı olarak savaşların iç dinamikleri de savaşın sonucu ile doğrudan bağlantılıdır. Savaşın iç dinamiklerine dair en önemli olaylardan biri İtalya'da bulunan şehir devletlerinin birbiriyle olan rekabetidir. Örneğin Capua, Hannibal'in tarafını seçtiği için Nola, Capua'ya topraklarını kaybetmemek için Roma tarafında kalmıştır. Böylece Fabian stratejisinin geri planında, savaşın iç dinamikleri de önemli rol oynamıştır.

Fabius Maximus'un stratejisi başarılı olmuş ise de bir de madalyonun öbür yüzüne bakmak gerekir. Hannibal, Cannae'de Roma Ordusu'nu neredeyse yok ettikten sonra Kartaca'ya kardeşi Mago'yu göndermiştir. Mago'nun amacı İtalya'ya bir ordu daha getirtmektir. Ancak Kartaca Senatosu, Barsid ailesinin yükselmesini istemediği için bu öneriyi reddetmiştir. Kendi vatanından bile yardım göremeyen Hannibal, bu şekilde yıpranmaya, yorulmaya ve mağlubiyete terk edilmiştir. Böylece Hannibal yardım göndermemekte direnen bir senatonun siyasi çıkarları ile Roma Ordusu arasında kalmıştır. MÖ 207 yılında İtalya'ya, Hannibal'in diğer kardeşi Hasdrubal komutasında bir ordu gönderilse de artık çok geçtir. Dolayısıyla Fabius'un stratejisi değerlendirilirken, bir diğer önemli değişken olan Kartaca'daki isabetsiz siyasi kararların da savaşa etkisini göz ardı etmemek gerekir.

Savaşın iç dinamikleri ve rakibin yaşadığı bazı olumsuzluklar Fabian stratejisini uygularken Roma'nın işini kolaylaştırırsa da Roma, Fabian stratejisine sadık kalarak, yıllarca süren sıkıntılı bir sürecin sonunda muzaffer olmayı başarmıştır. Kartaca'nın MÖ 207 yılında İtalya'daki durumu yeniden lehine çevirmeye teşebbüs ettiğinde, artık durumun tamamen Roma'nın kontrolünde olduğu gerçeğiyle yüzleşmiştir. Roma'nın elde ettiği bu başarının mimarı da bu savaştan zaferle çıkmayı sağlayan stratejiyi kurgulayan Fabius Maximus'tur.

Kaynakça

- Dodge, T. A. (2012). *Hannibal: A History of the Art of War Among the Carthaginians and Romans Down to the Battle of Pydna*. Cambridge: Da Capo Press.
- Goldsworthy, A. (2001). *Cannae*. London: Cassell.
- Ioannes Lydos. (2013). *Romaluların Devleti'nin Makamları Hakkında*. (çev. Fatih Onur), İstanbul: Arkeoloji Sanat Yayınları.
- Kılıç, M. (2018). "Hannibal'ın Savaş Taktiklerine Genel Bir Bakış". *Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (5), 25-60.
- Lancel, S. (1999). *Hannibal* (trans. A. Nevill), Massachusetts: Blackwell.
- Lazenby, J. F. (1998). *Hannibal's War: A Military History of the Second Punic War*. Norman: University Of Oklahoma Press.
- Liddell Hart, B. (1945). *Strategy: The Indirect Approach*. London: Faber And Faber.
- Livy Titus. (2006). *Hannibal's War* (trans. J. Yardley & B. D. Hoyos), New York: Oxford University Press.
- Lomazoff, A., ve Ralby, A. (2012). *The Atlas of Military History : An Around-The-World Survey Of Warfare Through The Ages*. San Diego: Thunder Bay Press.
- Plutarch. (1917). *Agesilaus and Pompey: Pelopidas and Marcellus*. (trans. Bernadotte Perrin), London: William Heinemann.
- Plutarch. (1916). *Lives: Pericles and Fabius Maximus, Nicias and Crassus*. (trans. Bernadotte Perrin), London: Harvard University Press.
- Polybius. (2010). *The Histories*. (trans. Waterfield, R., & Mcging, B. C), Oxford: Oxford University Press.
- Sun Tzu. (2008). *Savaş sanatı* (çev. A. Demir), İstanbul: Kastaş Yayınevi.
- Traver, A. G. (2001). *From Polis to Empire: The Ancient World*. London: Greenwood Press.
- Walbank, W. F. (1957). *A Historical Commentary on Polybius*. Oxford: Clarendon.



RAKİ VE TÜRK RAKİ SOFRASINDAKİ YEMEK KÜLTÜRÜ RAKİ AND THE FOOD CULTURE AT THE TURKISH RAKİ TABLE

Aykut ŞİMŞEK

Dr. Öğr. Üyesi., Kastamonu Üniversitesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü

asimsek@kastamonu.edu.tr



<https://orcid.org/0000-0002-3317-2330>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute

S.12, Nisan | April 2021, Erzurum

e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article

Geliş Tarihi | Received Date : 18.11.2020

Kabul Tarihi | Accepted Date : 25.01.2021

Sayfa | Pages : 76-95



<http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.827807>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

RAKİ VE TÜRK RAKİ SOFRASINDAKİ YEMEK KÜLTÜRÜ

Aykut ŞİMŞEK

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 76-95

ÖZ

Araştırmada temel olarak, 500 yıldan uzun süreli bir geçmişi olan rakının ve Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca söz konusu kültürün gastronomi turizmi kapsamında değerlendirilebilmesine yönelik öneriler geliştirilmesi çalışmanın alt amacını oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmıştır ve veri toplama iki aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak rakı ve rakı içme hakkında derinlemesine bilgi edinebilmek için doküman incelemesi yapılmıştır. İkinci aşamada ise yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile araştırma kapsamında yer alan 17 rakı tüketicisi ile Ocak-Şubat 2020 tarihleri arasında yüz yüze ve telefon aracılığıyla görüşmeler yapılarak veriler toplanmıştır. Araştırma sonuçlarında araştırmaya katılan bütün bireylerin rakı kültüründe muhabbetin çok önemli olduğunu vurguladıkları tespit edilmiştir. Rakı sofrasındaki (çilingir sofrası) mezelerle önem verildiği ve bu mezelerin çeşitlilik gösterdiği belirlenmiştir. Meze olarak çoğunlukla beyaz peynir, yoğurt ve türevlerinin tercih edildiği tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların büyük çoğunluğunun rakı içerken yemek yedikleri ve yemek olarak da ızgara tercih ettikleri görülmüştür. Rakının, acele etmeden, yavaş yavaş ve soğuk içilmesi ve rakı sofrasında bulunmak kişinin saygın biri olduğunu ifade etmesinden dolayı sofrada bulunanların birbirlerine karşı saygılı olmaları gerektiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kültür, rakı, rakı sofrası, gastronomi turizmi.

RAKİ AND THE FOOD CULTURE AT THE TURKISH RAKİ TABLE

ABSTRACT

The main goal of the research is to examine rakı, which has a history of more than 500 years, and the food culture of Turkish rakı table. In addition, developing suggestions for the evaluation of this culture within the scope of gastronomy tourism constitutes the sub goal of the study. Qualitative research methods were used as data collection method in the study and data collection consists of two steps. First of all, a document review was conducted to obtain in-depth information about rakı and drinking rakı. In the second step, with the semi-structured interview technique, data were collected by having face-to-face and telephone interviews between 17 people who rakı consumer between January and February 2020. In the results of the research, it was determined that all individuals who participated in there search emphasized that chat and conversation are very important in rakı culture. It was determined that they attach great importance to the appetizers in the rakı table and these appetizers show great variety. Mostly white cheese, yoghurt and its derivatives are preferred as appetizer. It was also observed that the majority of the participants ate while drinking rakı and preferred the grill as a meal. Rakı should be drunk slowly and cold, leisurely. Since being at the rakı table shows that the person is respectable, everyone at the table should be respectful to each other.

Keywords: Culture, rakı, rakı table, gastronomy tourism.

Giriş

Beslenme, yeryüzünde var olan bütün canlıların karşılaşması gereken biyolojik bir ihtiyaçtır. Ancak söz konusu ihtiyaç, sadece bir ihtiyaç olmaktan çıkmış, zamanla içerisinde kültürel davranışlar bulunan bir zevke dönüşmüştür. Beslenme, çok geniş bir kültürel çeşitlilik göstermektedir ve toplumları birbirinden ayıran önemli bir kültürel farklılıktır (Türk ve Şahin, 2004). Çünkü beslenme biçimleri sonucunda oluşan yemek kültürü, toplumların içerisinde yer aldıkları coğrafyaya, ekonomik, kültürel ve ekolojik yapıya göre şekillenmektedir (Kesici, 2012). Bu özelliklerinden dolayı turistlerin davranışları içerisinde önemli bir rol oynamaktadır ve turizm ile yemek arasındaki güçlü ilişkinin önemi göz ardı edilemez. Çoğu araştırma da mutfağın turistlerin tatil destinasyonlarını seçme sürecinde oldukça etkili olduğunu göstermiştir (Boyne, Williams ve Hall, 2002). Bu anlamda gastronomi turizmi için yiyecek öncelikli etkidir ve bu turizm türüne katılan turistlerin destinasyondaki bütün aktiviteleri yiyecek ve içeceklerle ilgilidir (Hall ve Sharples, 2003).

Bir destinasyonun gastronomisi, ziyaretçileri önemli ölçüde motive etmektedir ve ziyaretçileri, aynı destinasyonu tekrar ziyaret etmeleri konusunda da büyük ölçüde etkilemektedir. Dolayısıyla destinasyonun gastronomik unsurlarının kalitesi, ziyaretçilerin o destinasyona yönelik algılarını ve seyahat tecrübelerini olumlu yönde etkilemektedir (Kivela ve Crotts, 2009). Gastronomi turizmi rekabet avantajı sağlanması açısından destinasyonların gelişmesi ve güçlenmesi için önemli bir fırsat aracı olabilmektedir. Çünkü gastronomi turizmi faaliyetlerine katılan turistler ziyaret edecekleri turizm destinasyonlarının mutfakları hakkında bilgilidir. Ayrıca bu turistler için yerel bir mutfağı tecrübe etmek ve özel bir yemek üretim tesisini ziyaret etmek öncelikli amaçtır (Lopez-Guzman ve Sanchez-Canizares, 2012). Bu kapsamda Türkiye önemli bir gastronomi turizmi potansiyeline sahiptir. Türk mutfağı denildiğinde yiyecek ve içeceklerle ilgili tüm uygulamalar ve inanışlar anlaşılmalıdır. Bu yiyecek ve içeceklerin hazırlanması, pişirilmesi, korunması, yemek yeme adabı, mutfakta kullanılan araç-gereçler ve mutfak kapsamında var olan bütün uygulamalar Türk mutfağını ifade etmektedir (Kesici, 2012) ve gastronomik ürün anlamında Türk mutfağının zengin olduğunu söylemek mümkündür. Söz konusu ürünlerden bir tanesi de 500 yıldan daha fazla bir geçmişe sahip olan rakı kültürüdür.

Rakı, Anadolu topraklarında yaşamış olan çeşitli uygarlıkların kültürel mirasının bir sentezidir ve geleneksel üretim yöntemiyle günümüze kadar ulaşmıştır. Rakının ana hammaddeyi üzumdür. Kuru üzüm, yaş üzüm veya her iki üzümün birlikte kullanılmasıyla üretilen ve baskın aromasını anason

tohumundan distilasyon (damıtla) esnasında alan geleneksel bir içkidir ve özgün karakterini Türkiye’de yetişen üzüm ve anasondan alır (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2020). Türk rakı kültürünün de gastronomi turizmi kapsamında önemli bir potansiyel ve avantaj olduğunu söylemek mümkündür. Ancak rakı ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde özellikle rakının uçucu bileşiklerinin belirlenmesine (Anlı, Vural ve Gucer, 2007; Cabaroğlu ve Yilmaztekin, 2011; Yilmaztekin ve Cabaroğlu, 2011), rakı fiyatlarının belirlenmesinde dikkate alınan faktörlerin tespit edilmesine (Çakıcı, Ercan, Üzülmaz ve Benli, 2016), rakının Türklerin dini ritüellerdeki işlev ve öneminin (Kabak, 2012) incelenmesine yönelik araştırmaların olduğu görülmektedir. Ayrıca Kürkçü (2005) Efe Rakı örneği ile coğrafi kimliğin önemini ve rolünü, Uzunoglu ve Öksüz (2012) Yeni Rakı markasına yönelik sosyal medya pazarlama stratejilerini ve bu stratejilerin tüketicileri etkilemesi açısından sağladığı fırsatları incelemişlerdir. Fakat Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesine yönelik herhangi çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu durumdan hareketle çalışmada, 500 yıldan uzun süreli bir geçmişi olan rakının ve Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesi amaçlanmıştır. Çalışma amacı doğrultusunda ilk olarak rakı ve rakı içme hakkında derinlemesine bilgi edinebilmek için doküman incelemesi yapılmıştır. Bu kapsamda kitap, makale ve ansiklopedi gibi yazılı kaynaklar derinlemesine incelenmiş, genel tarama yapılmıştır. Yazılı ortamdaki veriler birinci derece verilere göre daha güvenilir olabilmektedir. Ayrıca bu verilere ulaşılması daha kolaydır (Kozak, 2014). Daha sonra ise yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile veriler toplanmıştır. Ayrıca söz konusu kültürün gastronomi turizmi kapsamında değerlendirilebilmesi amacıyla öneriler geliştirilmiştir.

1. Türkiye’de İçki Tüketimi

Türk Dil Kurumu, içeceği “içilen her şey, meşrubat”, içkiyi de “içinde alkol bulunan içecek” olarak tanımlamaktadır. Tarihi kaynaklar incelendiğinde Türklerin içki tükettiği görülmektedir. Ancak bu tüketim dönemler içerisinde farklılıklar göstermektedir. Orta Asya döneminde başta kırmızı olmak üzere tarasun, uğut, begni gibi alkollü içecekleri tüketilirken (Şimşek ve Yıldız, 2020), Selçuklu döneminde coğrafyanın ve bitki örtüsünün değişmesi sonucunda bazı alışkanlıklar değiştirilmiş ve kırmızı tüketimi yerini zamanla şaraba bırakmıştır (Genç, 2008). Osmanlı döneminde şarap üretimi daha çok azınlıkların elinde olmuş ve gelişmeye devam etmiştir. İlk şarap fabrikası da cumhuriyet döneminde kurulmuştur (Yıldız, 2009). Günümüzdeki bazı içki türlerinin toplam üretim ve ithalat istatistiklerine ilişkin veriler Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Toplam İç Piyasaya Arz (Üretim+İthalat)

Yıl	Bira Hariç Fermente İçkiler			Distile İçkiler		
	Bira	Şarap	Vermut	Viski	Votka	Rakı
2017	915.104.416	66.427.742	118.433	8.214.105	13.276.952	37.316.029
2018	965.401.865	77.197.699	126.850	9.048.994	14.553.545	35.934.117
2019	884.910.874	74.838.070	165.961		12.809.376	27.763.381

Kaynak: T. C. Tarım ve Orman Bakanlığı. (2020). *Üretim ve İthalat* <https://www.tarimorman.gov.tr/TADB/Menu/23/Alkol-Ve-Alkollu-Ickiler-Daire-Baskanligi>. (13 Şubat 2020).

Tablo 1 incelendiğinde Türkiye’de en fazla tüketilen içkinin bira olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise şarap gelmektedir. Şarabı da rakı takip etmektedir. Ayrıca içki tüketimi dünya ortalamasına göre Türkiye’de düşüktür. Söz konusu tüketim de farklı etmenlere göre değişiklik göstermektedir ve erkekler kadınlara oranla daha fazla içki tüketmektedir (Buzrul, 2016). Cinsiyet, eğitim ve gelir Türkiye’deki alkol tüketiminin en önemli sosyo ekonomik belirleyicileridir. Eğitim ve gelir yükseldikçe alkol tüketimi de doğru orantı ile yükselmektedir (Aydın, 2011).

2. Kültür ve Gastronomi

Kültür, bir milletin sahip olduğu gelenek ve görenekler, eğitim, sanat, örf, adet, dil, hukuk, din, zevkler, davranışlar, felsefi ve bilimsel eğitimler gibi toplumsal değerlerin tamamıdır (Usta, 2001). Doğal çevrenin farklılığı kültüre yansımakta, kültür de bu yansıma sonucunda doğal çevreyi ve toplumu etkilemektedir. Yani kültüre aynı zamanda çevreye uyum demek mümkündür (Emekli, 2006). Dolayısıyla kültür, ne tüketileceğinin ana belirtisidir ve yiyecek ve içecekler kültürün bütünleyici parçalarıdır. Aynı zamanda kültür öğrenilmiştir. Bu kapsamda tüketim alışkanlıkları da küçük yaşlarda öğrenilir ve uzun süre değişmez (Tezcan, 2000).

Toplulukların tarih boyunca sergilemiş oldukları davranışlar yiyecekleri tüketilebilir hale getirme yöntemlerini ve beslenme kültürünü belirlemektedir. Örneğin, konar-göçer yaşam tarzını benimseyen bir topluluğun beslenme alışkanlıklarında et ve süt ağırlık gösterecektir (Beşirli, 2010). Yerleşik yaşam tarzını benimseyenlerin ise mutfak kültürlerinde et ve süt ürünleri ile birlikte tarımsal ürünlerin de ağırlıklı olabileceğini söylemek mümkündür. Çünkü yiyecek ve içecek kültür ile yakından ilişkilidir ve bir toplumun kültürünün vazgeçilmez unsurlarından biridir (Doğdubay ve Giritlioğlu, 2011). Ayrıca yöresel yiyecek ve içecekler insanların geçmiş kültürleri ile bağ kurmalarını, tarihlerini hatırlamalarını sağlamaktadır (Çapar ve Yenipınar, 2016). Bu bağlamda gastronomi de yiyecek ve içeceklerin sadece hazırlanma süreci ile

ilgilenmemekte, aynı zamanda kültürel, sosyo-ekonomik gibi etkenleri de dikkate almaktadır. Dolayısıyla gastronomi için yöresel kültürle şekillenen yöre mutfağı, yöresel ürünler büyük önem taşımaktadır.

Gastronomi, yiyecek ve içeceklerin tarih boyunca gelişmesinden başlar ve bunların özelliklerinin sanatsal ve bilimsel yollarla anlaşılmasını, uygulanmasını ve geliştirilerek günümüz şartlarına uyarlanmasını sağlar (Eren, 2007). Gastronomi, beraberinde gastronomik ürün ve gastronomik özellikler gibi kavramları da getirmektedir. Gastronomik ürün, bir bölgede veya kırsalda gastronomik karakter olarak üretilen ve tüketilen yiyecek ve içecekleri ifade etmektedir. Gastronomik özellikler kavramı ise bir bölgeye, bir yöreye, bir restorana ya da bir aşçıya özgü yiyecek ve içecekleri kapsamaktadır. Bütün bunları içine alan gastronomi turizmi de özellikle gastronomik özelliklere ve yiyecek-içeceklere yönelik gerçekleştirilen turizm türü anlamına gelmektedir (Santich, 2004).

Gastronomi turizmi, insanların seyahatleri sırasındaki yiyecek-içeceklerle ve bundan edindikleri tecrübelerle alakalıdır. Bazı turistler evlerinde yedikleri yiyecek-içeceklerin dışında çok farklı yiyecek-içecek tercih etmezken bazıları ise tam aksine rutin yediklerinin dışında farklı yiyecek-içecekleri, farklı kültürleri denemeyi tercih ederler (Ab Karim ve Chi, 2010). Türkiye'nin sahip olduğu bütün gastronomik zenginlikler değerlendirildiğinde de kullanılmayan çok büyük bir gastronomi turizmi potansiyeli olduğunu söylemek mümkündür (Güzel-Şahin ve Ünver, 2015).

3. Rakı ve Rakı Kültürü

Çalışmanın bu bölümünde, rakı ve rakı içme hakkında derinlemesine bilgi edinebilmek amacıyla yapılan doküman incelemesi sonucunda elde edilen bilgilere yer verilmiştir.

3.1. Rakı'nın Tarihçesi

Rakı sözcüğü, Arapçada ter anlamına gelen arak sözcüğünden türemiştir ve kökenine dair farklı yaklaşımlar söz konusudur (Zat, 2013b). Bu yaklaşımlardan bir tanesi rakı kelimesinin kökeninin iri, uzun taneli ve kalın kabuklu bir üzüm olan razaki üzümünden yapılan anasonlu rakıya dayandırılmasıdır. Söz konusu üzüm çeşidine kelime bakımından benzemesinden dolayı rakı kelimesinin bu üzüm cinsinden geldiği düşünülmektedir. Bir diğer yaklaşım da rakının ilk defa Irak'ta üretildiği, bu sebeple de "iraki" sözcüğünden türemiş olabileceğidir. Ayrıca kırmızı rakısı anlamına gelen "araga" kelimesi ile rakı arasında bağlantı kuranlar da mevcuttur. Yine Macarların rak ismini verdikleri, armut ve erikten elde ettikleri

bir rakı da kelimenin kökeni bakımından ilişkilendirilen kavramlardan bir tanesidir (Kesmez ve Aydın, 2014). Ancak rakının bugünkü özellikleri diğer içkilerde bulunmamaktadır. Balkan içkisi olan Rakıja, Orta Doğu içkisi Arak ve Yunan içkisi Uzo (Ouzo) oldukça farklı ürünlerdir. Uzo üretiminde üzüm alkolü kullanma şartı yoktur. Anasonu Pimpinella veya yıldız anason cinslerinden olabilir ve her iki tür anasonun aromatik özellikleri birbirinden çok farklıdır. Uzo'da kullanılacak botanik bitkiler veya tohumları açısından bir sınırlama getirilmemiştir (www.gis-der.org, 2020).

Rakı kültürünün oluşumu, Osmanlı Dönemi'nde başlayıp günümüze kadar gelmiş ve modernleşme serüveni içerisine girmiştir (Zat, 2013a). Rakının Anadolu'da ilk ne zaman üretildiği kesin olarak bilinmemektedir. Ancak rakının varlığından haber veren en eski belgeler ise 16. yüzyıla aittir ve 17. yüzyıla birlikte rakı kelimesinin daha çok kullanıldığı görülmektedir (Kesmez ve Aydın, 2014). Evliya Çelebi de Seyahatname'sinde rakıdan bahsetmiştir ve rakı yapılırken tarçın karanfil gibi farklı aromaların denendiğini ancak anasonun tercih edildiğini ifade etmiştir (Zat, 2013b). Bu bilgilerden hareketle rakının 500 yılı aşkın bir geçmişinin olduğunu söylemek mümkündür.

Endüstriyelleşme ve modern ekonomik düzenlemeler çerçevesinde, geçmişte sağlık açısından da son derece sakıncalı ve bilgisizce üretilen rakının üretimi 01.06.1926 tarihinde yürürlüğe giren 790 sayılı yasa ile devlet tekeline alınmış ve endüstriyel imkanlar kullanılarak standardize edilmiştir. Rakı bugünkü özelliklerini de bu sayede kazanmıştır. 1944 yılından itibaren rakı üretimi tamamen devlet tekeline geçmiştir (www.mey.com.tr, 2020). 2004 yılından sonra ise özel sektör tekrar rakı üretimine geçmiştir ve yeni rakı markaları üretilmeye başlanmıştır. Fakat bu farklı markalarda rakının genel özelliklerine bağlı kalınmıştır (Cabaroğlu ve Yilmaztekin, 2011). 2009 yılında da rakı, Türk Patent Enstitüsü tarafından koruma altına alınmış ve coğrafi işaret tescili yapılmıştır (www.mey.com.tr, 2020).

3.2. Rakı Kavramı

Rakı, üzüm, incir, erik vb. meyvelerin alkolle mayalanarak damıtılmasıyla elde edilen içkidir. İmam suyu ve aslan sütü şeklinde de ifade edilmektedir (Türk Dil Kurumu, 2020). Türk rakısı, esas olarak Türkiye'deki üzümlerden üretilen, geleneksel anason aromalı, damıtılmış alkollü içecektir (Cabaroğlu ve Yilmaztekin, 2011; Yucesoy ve Ozen, 2013). Rakı, karakteristik özelliğini ülke sınırları içerisindeki doğal etkenlerden almaktadır. Özellikle Türkiye'de yetişen üzüm, anason ve Türkiye'de uygulanan geleneksel üretim yöntemleri ile üretimi, işlenmesi ve diğer işlemlerinin tamamıyla Türkiye sınırları içinde

yapıldığı kendine has, renksiz bir distile alkollü içkidir (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2020).

Türk Gıda Kodeksi'ne göre rakı, yalnızca suma (içki alkolü) veya tarımsal kökenli etil alkol ile karıştırılmış sumanın, 5000 litre veya daha küçük hacimli geleneksel bakır imbiklerde, anason tohumu (*Pimpinellaanisum*) ile ikinci kez distile edilmesiyle sadece Türkiye'de üretilen distile alkollü içkidir. Rakıda (T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi Gazete, 2005);

- Üretiminde ikinci kez distilasyona alınan toplam alkolün en az %65'i suma olmalıdır.
- Hazırlanmasında rafine beyaz şeker kullanılmalı, şeker miktarı ürün litresinde en fazla 10 gram olmalıdır.
- Uçucu madde içeriği, hacmen %100 alkolün hektolitresinde 100 grama eşit veya daha fazla olmalıdır.
- Metil alkol içeriği, hacmen %100 alkolün hektolitresinde 150 gramdan fazla olmamalıdır.
- Anason tohumdan gelen uçucu yağın anetol miktarı, ürünün litresinde en az 800 miligram olmalıdır.
- Hacmen alkol miktarı en az %40 olmalıdır.
- Dolum öncesi en az bir ay dinlendirilmelidir.

Günümüzde farklı özelliklerde rakı üretimleri yapılmaktadır. Bunlar (www.gis-der.org, 2020).

- Klasik rakı: Türk Gıda Kodeksi'nin belirtmiş olduğu özellikleri bünyesinde barındıran rakı türüdür.
- 3 distile rakı: Sadece sumanın bakır imbiklerde, her seferinde anason tohumu eklenerek 3 kere damıtılmasıyla elde edilen rakıdır.
- Göbek rakısı: Rakı üretiminde damıtım, belirli bir zaman boyunca devameden bir süreçtir. Göbek rakı da söz konusu sürecin ortasındaki zaman diliminde elde edilen mahsulün kullanılarak üretilmesidir.
- Harman rakı: Mevcutta üretilmiş olan dökme rakıların bir veya daha fazlasının, belirlenen miktar ve oranda harmanlanması işlemi ile oluşan rakıdır.
- Organik rakı: Sadece organik sumanın bakır imbiklerde organik anason tohumu eklenerek ikinci kere damıtılması ile elde edilir.
- Yaş üzüm rakısı: Sadece yaş üzüm sumasının bakır imbiklerde anason tohumu eklenerek ikinci kere damıtılması ile elde edilir.

Yukarıda sıralanan rakı çeşitlerinin yanında meşe fıçıda dinlendirilmiş rakı, yıllandırılmış rakı ve şeker ilavesiz rakı türleri de bulunmaktadır.

3.3. Gastronomi Turizmi Kapsamında Rakı

Türkiye söz konusu olduğunda akıllara ilk gelen birkaç şeyden biri, anason kokulu, içine su eklendiğinde beyazlaşan sert içkidir. Rakının bu şekilde güçlü kültürel simge olmayı hak ettiğini söylemek mümkündür. Çünkü rakı, Anadolu'da yaşayan uygarlıkların ortak kültür mirasıdır (Basmacı, Bengi, Erdinç, Pişkin, Sezer ve Zat, 2018). Din, dil, ırk veya sınıf ayrımı gözetmeden insanları gönül meclisinde buluşturmakta, toplumsal kaynaşmayı her zaman mümkün kılmaktadır. Dolayısıyla rakı söz konusu olduğunda "biz" demek kolaylaşmaktadır (Zat, 2013a).

Dünya geneline bakıldığında rakının, üzerine özgün yemek kültürü geliştirilmiş nadir içeceklerden biri olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü gastronomi turizmi denildiğinde akla ilk gelenlerden olan şarap, yemeğe uygun bir şekilde seçilirken rakıda durum farklıdır. Rakı içileceği zaman çilingir sofrası adı verilen rakıya uygun mezelerden oluşan bir sofraya kurulur (Anlı, Vural ve Gucer; 2007; Basmacı ve ark., 2018) ve rakı içilen kişilerin birtakım özelliklere sahip olması gerekir. Bu kapsamda eski bakır güğümlerinin üzerine pirinçten bir yürek figürü işlenmiştir. İşlenen bu yürek de "aslan sütünü ancak yüreği sağlam insanlar içebilir" anlamına gelmektedir. Rakıya su karıştırıldığında beyazlaşma özelliğinden dolayı süt benzetmesi yapılmış, yürekli insanların içebileceği anlamına geldiği için de aslan sütü denmiştir (Zat, 2013a).

Her akşam işini bitirdikten sonra meyhaneye uğrayıp rakı içmeyi alışkanlık haline getirmiş olanlara akşamcı denilmektedir. Bazıları da rakıyı evde içmeyi tercih etmektedir (Zat, 2013a). Meyhane ve çilingir sofrası rakı kültürünün önemli bileşenleridir (Basmacı vd., 2018);

• Meyhane

Meyhaneyi Türk Dil Kurumu (TDK), Farsça mey (şarap) ve hane (ev) kelimelerinden oluşan, içki satılan ve içilen yer, içki yeri şeklinde tanımlamaktadır. (Türk Dil Kurumu, 2020). Mey kelimesi zamanla anlam genişlemesine uğramıştır ve sadece şarap anlamında kullanılmaktan çıkarak her türlü içki anlamında kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle rakı için kullanılmaya başlanınca da içki evi veya rakı içilen yer anlamını kazanmıştır (Basmacı vd., 2018). Fatih Sultan Mehmet döneminden beri İstanbul'da meyhanelerin bulunduğu ve bunların Bizans döneminden kalmış olduğu çeşitli kaynaklarda yer almaktadır (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2020).

• Çilingir Sofrası (Rakı Sofrası)

Çilingir sofrası (rakı sofrası), rakıya eşlik etmesi için oluşturulan bir sofradır (Basmacı vd., 2018). Üzerine meze ve içki konmuş sofradır (Türk Dil Kurumu, 2020). Günümüze bakıldığında rakı yanında yemek yenilmektedir. Fakat bu durum geleneksel meyhane kültürü bozulduktan sonra içkili lokantaların yaygınlaşmasıyla ortaya çıkmıştır. Esas olan rakının yanında rakıya göre oluşturulan mezenin yenmesidir (Basmacı vd., 2018).

3.4. Rakı İçme Kuralları

Rakı, zengin kültürel geçmişiyle birlikte zaman içerisinde kazandığı bir adaba sahiptir ve bu kapsamda çilingir sofrası büyük önem taşımaktadır. Ayrıca rakının değişmez mezesi de muhabbettir (Kesmez ve Aydın, 2014). Rakı adabının özelliklerini genel olarak şu şekilde sıralamak mümkündür (Zat, 2013a);

- Rakının içileceği zaman kişinin isteğine göre farklılık gösterse de genellikle akşamüzeri içilmeye başlanmaktadır. Genel kabul gören zaman aralığı, ufkun yavaş yavaş kızarmaya başladığı zamandır.
- Soğuk olarak içilmelidir.
- Yudum yudum ve yavaş yavaş içilmelidir.

Ayrıca rakıya buz eklemek rakı erbabı arasında uygun görülen bir davranış değildir (Kesmez ve Aydın, 2014). Rakı sofrasında (çilingir sofrası) en az iki kişi bulunmalıdır ve karşılıklı konuşmaların olduğu muhabbet olmalıdır. Bu sofrada yer alan herkes de böyle bir meclise kabul edildiği için saygın bir kişiliğe sahip demektir. Dolayısıyla sofradaki herkes birbirine karşı saygılı olmalıdır (www.gis-der.org, 2020).

4. Yöntem

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı 500 yıldan uzun süreli bir geçmişi olan rakının ve Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesidir. Ayrıca söz konusu kültürün gastronomi turizmi kapsamında değerlendirilebilmesine yönelik öneriler geliştirilmesi çalışmanın alt amacını oluşturmaktadır. Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesi ile ilgili daha önce bir çalışmaya rastlanılmadığı için araştırma önem taşımaktadır. Ayrıca bu kapsamdaki literatürde öncü özellik göstermesi ve literatürdeki boşluğu doldurmaya yönelik olması sebebiyle de önemlidir.

4.2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmıştır ve yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile veriler toplanmıştır. Görüşme tekniği, belirlenen bir konu üzerinde araştırmaya katılan bireylerin duygu ve düşüncelerini anlatma etkinliğidir (Karataş, 2015). Doküman analizi sonucunda elde edilen veriler ışığında yarı yapılandırılmış görüşme formu oluşturulmuştur. Araştırma verilerinin toplanmasında kullanılan görüşme formu için Kastamonu Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 04.05.2020 tarihinde etik kurul onayı alınmıştır. Görüşme yapılan katılımcılara aşağıdaki sorular yöneltilmiştir;

- Kaç yıldır rakı içiyorsunuz?
- Ne kadar sıklıkla içersiniz?
- Rakıyı nasıl içersiniz?
- Rakı içmeniz ne kadar sürer ve kimlerle içersiniz?
- Rakı içerken yemek yer misiniz?
- Çilingir sofranızda neler bulunur?
- Rakı içtikten sonra kahve, çorba içmek gibi bir alışkanlığınız var mıdır?

Araştırmanın örneklemini Sivas ilinde yaşayan, görüşme yapmayı kabul eden gönüllüler oluşturmaktadır. Bu kapsamda görüşme formu kullanılarak kartopu örnekleme yöntemi ile 17 katılımcı ile görüşme sağlanmıştır. Örneklem için potansiyel birimleri belirlemenin zor olduğu durumlarda kartopu örnekleme yöntemi tercih edilmektedir (Baştürk ve Taştepe, 2013). Rakı tüketimi konusunda tecrübeli, aynı zamanda da rakı içme kurallarını iyi bilen bir kişi anahtar kişi olarak belirlenmiştir. Bu kişinin yardımıyla da diğer kişilerle görüşülüp zincirleme örneklem grubu oluşturulmuştur. Araştırma kapsamında yer alan 17 kişi ile Ocak-Şubat 2020 tarihleri arasında yüz yüze ve telefon aracılığıyla görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeler ortalama 15-25 dakika arasında sürmüştür. Araştırmacı, katılımcıların verdikleri yanıtları mülakat formuna yazmış, katılımcıların izinleri alınarak ses ve görüntü kayıtları alınmıştır. Sonrasında da veriler kodlanarak analizleri yapılmıştır.

4.3. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında toplanan verilerin nitel araştırma yöntemleri analiz tekniklerinden betimsel analizleri yapılmıştır. Bu kapsamda görüşülen kişilerin verdikleri yanıtların doğrudan alıntıları yapılmış, verilerin tamamını temsil edecek frekans, yüzde değerleri belirlenmiş ve elde edilen bulgular kategorize edilerek yorumlanmıştır. Veriler analiz edilirken katılımcıların

kimliklerinin gizli kalması amacıyla katılımcılar K1, K2, ... K17 şeklinde kodlanmıştır.

Doküman analizi kapsamında ulaşılan kaynaklar ve mülakat tekniği kapsamında görüşülen katılımcılar araştırmanın sınırlılıklarını oluşturmaktadır.

5. Bulgular

Araştırmaya katılanların yaşları, cinsiyetleri ve medeni durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Katılımcıların Cinsiyet, Yaş ve Medeni Durum Bilgileri

Verilen Kodlar	Cinsiyet	Yaş	Medeni Durum
K-1	Erkek	32	Bekar
K-2	Erkek	40	Evli
K-3	Erkek	32	Bekar
K-4	Erkek	32	Evli
K-5	Erkek	28	Bekar
K-6	Erkek	35	Bekar
K-7	Erkek	55	Evli
K-8	Erkek	33	Bekar
K-9	Erkek	37	Evli
K-10	Erkek	32	Bekar
K-11	Erkek	28	Bekar
K-12	Kadın	26	Bekar
K-13	Erkek	58	Evli
K-14	Erkek	33	Evli
K-15	Erkek	36	Evli
K-16	Kadın	35	Evli
K-17	Kadın	31	Evli

Tablo 2’de katılımcıların 14’ünün (%82) erkek, üçünün (%18) kadın olduğu görülmektedir. Yaş aralığının 26-58 arasında olduğu ve dokuz katılımcının (%52) da evli olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların kaç yıldır rakı içtiklerine yönelik sorulan soruya verdikleri yanıtlar Tablo 3’de yer almaktadır. Tablo incelendiğinde özellikle kadınların rakı içme sürelerinin daha az olduğu görülmektedir. Kadınlardan ikisi, iki yıldır rakı içiyorken biri de bir yıldır içtiğini ifade etmiştir. Diğer katılımcılara bakıldığında ise K-13 kodlu katılımcının 30 yıldır içtiği, onu da 20 yıllık bir süreyle K-2 ve K-6 katılımcılarının takip ettiği görülmektedir. Ayrıca erkek katılımcılar arasında rakı içme süresi bakımından en az süreye sahip olan katılımcının da (4 yıl) K-3 olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Rakı İçme Süreleri

Kod	İçme Süresi (Yıl)	Kod	İçme Süresi (Yıl)
K-1	6	K-10	15
K-2	20	K-11	9
K-3	4	K-12	2
K-4	13	K-13	30
K-5	10	K-14	8
K-6	20	K-15	10
K-7	10	K-16	2
K-8	15	K-17	1
K-9	15		

Katılımcıların ne kadar sıklıkla rakı içtikleri sorusuna verdikleri yanıtlar Tablo 4’de gösterildiği gibidir. Katılımcıların %29’unun ayda 8 kez, %23’ünün de ayda 4 kez rakı içtikleri görülmektedir. Ayda 8 kez rakı içenler özellikle hafta sonları içtiklerini ifade etmişlerdir. Bu sıralamayı %17 ile ayda 3 kez rakı içenler takip etmektedir. Ayrıca en az rakı içen katılımcının da K-12 olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Katılımcıların Rakı İçme Sıklıkları

Kod	İçme Sıklığı	Kod	İçme Sıklığı
K-1	Ayda 3 kez	K-10	2 ayda bir
K-2	Ayda 8 kez	K-11	3 ayda bir
K-3	Ayda 3 kez	K-12	Senede 2 defa
K-4	Ayda 4 kez	K-13	Ayda 4 kez
K-5	Ayda 6 kez	K-14	Ayda 8 kez
K-6	Ayda 8 kez	K-15	Ayda 4 kez
K-7	Ayda 8 kez	K-16	Ayda 2 kez
K-8	Ayda 8 kez	K-17	3 ayda 1
K-9	Ayda 4 kez		

Katılımcıların rakıyı nasıl içtiklerine yönelik sorulan soruya verdikleri yanıtlar Tablo 5’te yer almaktadır. Katılımcıların yarısından fazlasının (%64) rakılarına su karıştırarak içtikleri görülmektedir. %23’ünün hem su ile karıştırarak hem de beraberinde şalgamla birlikte tükettikleri belirlenmiştir. Buz ekleyerek içenler ise %13’lik bir kısmı oluşturmaktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Rakı İçme Şekilleri

Kod	İçme Şekli	Kod	İçme Şekli
K-1	Su ile karıştırarak	K-10	Su ile karıştırarak
K-2	Su ile karıştırarak	K-11	Su ve şalgam
K-3	Su ile karıştırarak	K-12	Su ile karıştırarak
K-4	Su ile karıştırarak	K-13	Su ile karıştırarak
K-5	Su ve şalgam	K-14	Su ve şalgam
K-6	Su ile karıştırarak	K-15	Su ile karıştırarak
K-7	Su ile karıştırarak	K-16	Su ile karıştırarak
K-8	Su ve şalgam	K-17	Buz ekleyerek
K-9	Buz ekleyerek		

Katılımcıların rakı içme sürelerinin ne kadar olduğu ve rakıyı kimlerle içtikleri sorularına verdikleri yanıtlar Tablo 6'da gösterilmektedir. Katılımcıların rakı sofrasında geçirdikleri süreler incelendiğinde önemli bir kısmının (%41) ortalama 4 saat geçirdiği görülmektedir. Ancak sofradaki muhabbete bağlı olarak söz konusu sürenin 5-6 saat olabileceği gibi 3 saat de olabileceğini ifade etmişlerdir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun (%76) sadece arkadaşları ile birlikte içtikleri, özellikle de evli olanların arkadaş ve ailesiyle birlikte içtikleri görülmektedir. Ayrıca katılımcıların tamamı rakı sofrasında en az 3 kişi olduklarını belirtmişlerdir ve rakı sofrasında muhabbetin her şeyden önce geldiği, en önemli unsur olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 6: Katılımcıların Rakı İçme Süreleri ve Kimlerle İctiklerine Yönelik Yanıtlar

Kod	İçme Süresi (Ortalama)	Kimlerle İctildiği
K-1	4 saat	Arkadaşlar
K-2	5 saat	Arkadaşlar
K-3	4 saat	Arkadaşlar
K-4	5 saat	Arkadaşlar
K-5	4 saat	Arkadaşlar
K-6	5 saat	Arkadaşlar
K-7	6 saat	Arkadaşlar
K-8	3 saat	Arkadaşlar
K-9	5 saat	Arkadaşlar
K-10	2 saat	Arkadaş-Dost
K-11	4 saat	Arkadaşlar
K-12	4 saat	Arkadaşlar
K-13	4 saat	Arkadaşlar
K-14	3 saat	Arkadaşlar
K-15	3 saat	Arkadaş-Aile
K-16	3 saat	Aile
K-17	4 saat	Arkadaş-Aile

Katılımcıların rakı içerken yemek yeme durumlarına ilişkin vermiş oldukları yanıtlar Tablo 7’de gösterildiği gibidir. Katılımcılardan %23’ünün rakı içerken yemek yemedikleri, %77’sinin ise yemek yediği görülmektedir. Yemek yiyenlerin tamamı ızgara yediklerini belirtmişlerdir. Izgaralar arasında kırmızı et olduğu gibi, tavuk ve balık etinin de olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7: Katılımcıların Rakı İçerken Yemek Durumları

Kod	Yemek	Kod	Yemek
K-1	Izgara et	K-10	Izgara
K-2	Izgara et	K-11	Izgara
K-3	-	K-12	Izgara
K-4	Izgara et, sac kavurma, bıldırcın çevirme	K-13	Izgara
K-5	Izgara Kanat-Balık	K-14	Izgara
K-6	-	K-15	Izgara balık-tavuk
K-7	Izgara et-tavuk	K-16	-
K-8	-	K-17	Izgara et
K-9	Izgara et		

Katılımcıların çilingir sofralarında yer alan mezelere ilişkin verdikleri yanıtlar Tablo 8’de gösterilmektedir. Tablo 8 incelendiğinde katılımcıların neredeyse tamamının tercih ettiği meze olarak beyaz peynir görülmektedir. Beyaz peynir dışında, yoğurt ve türevleri genel olarak mezeler arasında yer almaktadır. Ayrıca katılımcılardan ikisi rakı içerken arada çay içtiklerini de ifade etmişlerdir.

Tablo 8: Katılımcıların Çilingir Sofralarında Yer Alan Mezeler

Kod	Çilingir Sofrası Mezeleri
K-1	Cacık, kavun
K-2	Ayva, haydari, cacık, kavun
K-3	Kivi, portakal, limon, süzme yoğurt, haydari, kuruyemiş, cips
K-4	Haydari, şakşuka, ezme, rus salatası, yoğurt, beyaz peynir, ayva, kuruyemiş
K-5	Roka, maydanoz, limon, salatalık, kırmızı pul biberli yoğurt, kuru naneli yoğurt, karışık turşu, çiğ köfte, kavun
K-6	Süzme yoğurt, barbunya, Arnavut ciğeri, turp
K-7	Beyaz peynir, kavun, yoğurt, cacık
K-8	Beyaz peynir, karışık turşu, acılı ezme, haydari, süzme yoğurt, kavun
K-9	Ezine peyniri, maydanoz, kavun, mantar
K-10	Helva, beyaz peynir, kavun
K-11	Kavun, peynir, zeytin, süzme yoğurt
K-12	Peynir, karpuz, süzme yoğurt, haydari
K-13	Yoğurt, beyaz peynir, karışık turşu
K-14	Yoğurt, beyaz peynir, meyve, acılı ezme, acılı yoğurt, kuruyemiş
K-15	Rus salatası, haydari, şakşuka, acılı ezme

K-16 Kornişon turşu, beyaz peynir, haydari

K-17 Haydari, ayva (üzerinde Türk kahvesi), meyve

Yukarıda sıralanan sorular dışında, katılımcılara rakı içme faslı bittikten sonra kahve, çorba içmek gibi davranışlarının olup olmadığı sorulmuştur. Katılımcıların %29'u çorba, %23'ü Türk kahvesi, %17'si de çay içtiklerini belirtmiştir. Hiçbir şey içmediğini ya da yemediğini ifade edenlerin oranı ise %31'dir.

Sonuç

Araştırma öncelikli olarak rakının ve Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Ayrıca söz konusu kültürün gastronomi turizmi kapsamında değerlendirilebilmesine yönelik öneriler geliştirilmesi çalışmanın alt amacını oluşturmaktadır. Araştırma amacına ulaşabilmek için nitel araştırma yöntemlerinden faydalanılmış ve veri toplama iki aşamada gerçekleşmiştir. İlk olarak rakı ve rakı içme hakkında bilgi edinebilmek için doküman incelemesi yapılmış, ikinci aşamada ise yarı yapılandırılmış görüşme tekniği ile veriler toplanmıştır.

Yapılan doküman analizi sonucunda, rakının Anadolu'da ilk ne zaman üretildiğinin kesin olarak bilinmediği fakat rakıyla ilgili en eski belgelerin 16. yüzyıla ait olduğu görülmüştür. Dolayısıyla rakı kültürünün Osmanlı dönemini kapsayan, 500 yılı aşkın bir köklü geçmişe sahip olduğu (Kesmez ve Aydın, 2014; Zat, 2013b) tespit edilmiştir. Dünya üzerindeki farklı coğrafyalarda rakı ile benzerlik gösteren içkilerin olmasına rağmen, Türk rakısı kendine özgü özelliklerini Türkiye sınırları içerisinde yetişen üzümlerden almaktadır. Ayrıca rakının anason tohumu ile doğrudan geleneksel bakır imbiklerde suma veya suma ve etil alkolün birlikte distile edilmesi (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2020) belirleyici özelliklerindedir.

Rakı, sahip olduğu zengin kültürel geçmişiyle beraber kendine özgü bir tüketme yöntemine sahiptir ve rakı içerken uyulması gereken sofrada kuralları vardır: Bu anlamda rakı sofrası (çilingir sofrası) çok önem taşımaktadır ve muhabbet, bu sofranın en gerekli bileşenidir. Ayrıca rakı, acele etmeden, yavaş yavaş ve soğuk içilmelidir. Rakı sofrasında bulunmak kişinin saygın biri olduğunu göstermesinden dolayı sofrada bulunan herkesin birbirine karşı saygılı olması gerekmektedir.

Yapılan yarı yapılandırılmış görüşme sonuçlarında, araştırmaya katılan bütün bireylerin rakı kültüründe muhabbetin çok önemli olduğunu vurguladıkları tespit edilmiştir. Araştırmanın bu bulgusu Basmacı ve diğerleri (2018) ile Zat'ın (2013) çalışmalarındaki ifadelerle paralellik göstermektedir.

Katılımcıların rakı sofrasında en az 2 saat oturdukları belirlenmiştir. Söz konusu sürenin de sofradaki sohbete bağlı olarak 6 saate kadar uzayabildiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca katılımcıların rakı sofrasındaki mezelere çok önem verdikleri ve bu mezelerin çok fazla çeşitlilik gösterdiği tespit edilmiştir. Rakı içildikten sonra ise son olarak katılımcıların önemli bir kısmının çorba, Türk kahvesi ya da çay içtikleri sonucuna varılmıştır.

Rakının ve Türk rakı sofrasındaki yemek kültürünün incelenmesi amacıyla gerçekleştirilen bu çalışma ilgili literatür için öncü özellik taşımaktadır ve söz konusu literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlamaktadır. Gelecekte tüketicilerin, yerli ve yabancı turistlerin rakıya yönelik bakış açılarını tespit etmek amacıyla çalışmalar yapılabilir. Ayrıca tüketicilerin sahip olduğu demografik özellikleri ile rakı tüketimi arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla araştırmalar yapılabilir.

Türkiye, zengin bir üzüm gen potansiyeline sahiptir ve Doğu Anadolu Bölgesi'nin yüksek kesimleri ile Doğu Karadeniz Bölgesi'nin sahil şeridi dışında kalan, güneşlenme sürelerinin uzun olduğu coğrafi bölgelerde bağcılık yapılmaktadır. Bağcılığın yoğun olduğu bölgelerde de rakı üretiminde kullanılan, yöresel isimlerle ifade edilen çok sayıda üzüm çeşidi vardır (Türk Patent ve Marka Kurumu, 2020). Dolayısıyla üretimin yapıldığı söz konusu bölgelerde rakının gastronomi turizmi kapsamında sahip olduğu öneme yönelik bilgilendirmeler yapılabilir. Ayrıca bu bölgelerde rakı rotaları oluşturulabilir. Özellikle de yabancı turistlerin farkındalıklarını arttırmaya yönelik tanıtım ve tutundurma faaliyetleri gerçekleştirilebilir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Araştırma verilerinin toplanmasında kullanılan görüşme formu için Kastamonu Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 04.05.2020 tarihinde (toplantı sayısı: 1, karar sayısı: 46) etik kurul onayı alınmıştır.

Kaynakça

Ab Karim, S. & Chi, C. G. Q. (2010). "Culinary Tourism As A Destination Attraction: An Empirical Examination of Destinations' Food Image". *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 19 (6), 531-555.

Anli, R. E., Vural, N., & Gucer, Y. (2007). "Determination of The Principal Volatile Compounds of Turkish Rakı". *Journal of The Institute of Brewing*, 113 (3), 302-309.

Aydın, K. (2011). "Türkiye'de Alkollü İçki Kültürü ve Hanehalkı Alkol Harcamaları". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (38), 335-347.

Basmacı, F., Bengi, D., Erdinç, F. Pişkin, N., Sezer, S. & Zat, E. (2018). *Rakı Ansiklopedisi-500 Yıldır Süren Muhabbetin Mirası*. İstanbul: Overteam Yayıncılık.

Baştürk, S. & Taştepe, M. (2013). "Evren ve Örnekleme". S. Baştürk (Ed.), *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Vize Yayıncılık.

Beşirli, H. (2010). "Yemek, Kültür ve Kimlik". *Milli Folklor*, 22 (87), 159-169.

Buzrul, S. (2016). "Türkiye'de Alkollü İçki Tüketimi". *Journal of Food And Health Science*, 2 (3), 112-122.

Cabaroglu, T. & Yilmaztekin, M. (2011). "Methanol and Major Volatile Compounds of Turkish Rakı and Effect Of Distillate Source". *Journal of The Institute of Brewing*, 117 (1), 98-105.

Çakıcı, A., Ercan, A., Üzülmez, M., & Benli, S. (2016). "Alakart Restoranlarda Alkollü İçecek Fiyatlaması: Mersin Şehir Merkezindeki Restoranlar Üzerinde Bir Araştırma". *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, Özel Sayı, 18-31.

Çapar, G. & Yenipınar, U. (2016). "Somut Olmayan Kültürel Miras Kaynağı Olarak Yöresel Yiyeceklerin Turizm". *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 4, 100-115.

Doğdubay, M. & Giritlioğlu, İ. (2011). "Mutfak Turizmi". C. Avcıkurt & N. Hacıoğlu (Ed.), *Turistik Ürün Çeşitlendirmesi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Emekli, G. (2006). "Coğrafya, Kültür ve Turizm: Kültürel Turizm". *Ege Coğrafya Dergisi*, 15 (1-2), 51-59.

Eren, S. (2007). *Türk Mutfağı ve Haccp Sistemi; Mutfak Profesyonellerinin Haccp Bilgilerinin Ölçülmesi*. I. Ulusal Gastronomi Sempozyumu. Antalya.

Genç, R. (2008). "XI. Yüzyılda Türk Mutfağı". S. Koz (Ed.), *Yemek Kitabı, Tarih-Halkbilimi-Edebiyat*. İstanbul: Kitabevi Yayınları.

Gisder. (2020). *Rakı Hakkında*. <https://www.gis-der.org/raki-tarihi/> (5 Ocak 2020).

İçki Üretim+İthalat. Erişim Adresi: <https://www.tarimorman.gov.tr/TADB/Menu/23/Alkol-Ve-Alkollu-Ickiler-Daire-Baskanligi> (13 Şubat 2020).

Kabak, T. (2012). "Şamanizmden Aleviliğe Dini Ritüellerde Rakı İle Kımızın İşlev ve Önemi". *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, 1 (16), 144-154.

Karataş, Z. (2015). "Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri". *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 62-80.

Kesici, M. (2012). "Kırsal Turizme Olan Talepte Yöresel Yiyecek ve İçecek Kültürünün Rolü". *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2012 (2), 33-37.

Kesmez, M. & Aydın, S. M. (2014). *Rakı Cep Kitabı*. İstanbul: Overteam Yayınları.

Kivela, J. & Crotts, J. (2006). "Tourism and Gastronomy: Gastronomy's Influence On How Tourists Experience A Destination". *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 30 (3), 354-377.

Kozak, M. (2014). *Bilimsel Araştırma: Tasarım, Yazım ve Yayımlama Teknikleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Kürkçü, B. (2005). "Branding Rakı as a Product with Geographical Identity and a Case Study; Efe Rakı". *Agrindustrial Design Symposium and Exhibition: Olive Oil, Wine and Design*, 136-141.

López-Guzmán, T. & Sánchez-Cañizares, S. (2012). "Gastronomy, Tourism and Destination Differentiation: A Case Study In Spain". *Review of Economics & Finance*, 1, 63-72.

Mey. (2020). *Rakı*. <https://mey.com.tr/Tr-Tr/Markalarimiz/Sayfalar/Raki.aspx#> (5 Ocak 2020).

Santich, B. (2004). "The Study Of Gastronomy and Its Relevance To Hospitality Education And Training". *International Journal of Hospitality Management*, 23 (1), 15-24.

Şahin, G. G. & Ünver, G. (2015). "Destinasyon Pazarlama Aracı Olarak Gastronomi Turizmi: İstanbul'un Gastronomi Turizmi Potansiyeli Üzerine Bir Araştırma". *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 3 (2), 63-73.

T. C. Tarım ve Orman Bakanlığı. (2020). *Üretim ve İthalat* <https://www.tarimorman.gov.tr/TADB/Menu/23/Alkol-Ve-Alkollu-Ickiler-Daire-Baskanligi> (13 Şubat 2020).

T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi Gazete. (2005). *Distile Alkollü İçkiler Tebliği* <https://www.Resmigazete.gov.tr/Eskiler/2005/03/20050316-3.Htm> (6 Ocak 2020).

Tezcan, M. (2000). *Türk Yemek Antropolojisi*. Ankara: T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları.

Türk Dil Kurumu. (2020). *Meyhane*. <https://sozluk.gov.tr/> (16 Ocak 2020).

Türk Dil Kurumu. (2020). *Rakı*. <https://sozluk.gov.tr/> (5 Ocak 2020).

Türk Patent ve Marka Kurumu. (2020). *Türk Rakısı*. <https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/resources/temp/FFA1F8AB-35D0-4427-BF2F-A0A21C09014D.pdf> (08 Ocak 2020).

Türk, H. & Şahin, K. (2004). "Antakya Geleneksel Yemek Kültürü". *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (2).

Usta, Ö. (2001). *Turizm 1-2*. İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.


Uzunoğlu, E. & Öksüz, B. (2014). "New Opportunities in Social Media for Ad-restricted Alcohol Products: The Case of 'Yeni Rakı'". *Journal of Marketing Communications*, 20 (4), 270-290.

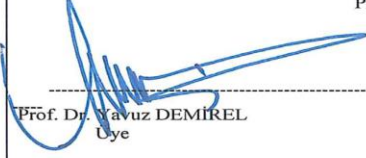

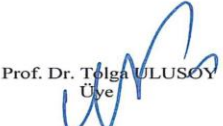


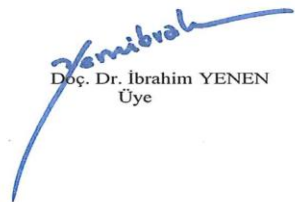
Yilmaztekin, M. & Cabaroğlu, T. (2011). "Confirmatory Method For The Determination Of Volatile Congeners And Methanol In Turkish Rakı According To European Union Regulation (EEC) No. 2000R2870: Single-Laboratory Validation". *Journal Of AOAC International*, 94 (2), 611-617.

Yucesoy, D. & Ozen, B. (2013). "Authentication Of A Turkish Traditional Aniseed Flavoured Distilled Spirit, Rakı". *Food Chemistry*, 141 (2), 1461-1465.

Zat, E. (2013a). *Rakı Kitabı*. İstanbul: Overteam Yayınları.

Zat, E. (2013b). *Rakı Her Dem Yani Her Daim Kalender*. İstanbul: Overteam Yayınları.

KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ		
SOSYAL ve BEŞERİ BİLİMLER ARAŞTIRMA ve YAYIN ETİK KURUL KARARI		
Toplantı Sayısı	Karar Sayısı	Karar Tarihi
1	46	4.05.2020
<p>Üniversitemiz Turizm Fakültesi öğretim üyesi Dr. Öğr. Üyesi Aykut ŞİMŞEK'n yapmayı planladığı "<i>Türk Rakı Kültürünün Gastronomi Turizmi Kapsamında Değerlendirilmesi</i>" isimli Münferit Araştırma Makalesi Projeniz Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunca onaylanması uygun bulunmuştur.</p> <p>Bu bilgiler ışığında ; Aydınlatılmış Onam Formunun gönüllülere imzalatılarak gerekli bilgilendirmelerin yapılması ve etik davranış ilkelerine uyulması şartıyla söz konusu araştırmanın yapılması Etik Kurulumuzca uygun görülmüş ve onaylanmasına toplantıya katılan üyelerin oybirliği ile karar verilmiştir.</p>		
 Prof. Dr. Muharrem ÇETİN Başkan		

 Prof. Dr. Yavuz DEMİREL Üye		 Prof. Dr. Kutay OKTAY Üye
 Prof. Dr. Tolga ULUSOY Üye		 Prof. Dr. Selahattin KAYMAKCI Üye
 Prof. Dr. Eyüp AKMAN Üye		 Doç. Dr. İbrahim YENEN Üye



**BOSNALI ŞAİR MUSA ÇAZIM ÇATIÇ'IN
DENEMELERİNDE TÜRK EDEBİYATI ŞAİRLERİ
THE POETS OF THE TURKISH LITERATURE IN THE
CRITICAL ESSAYS OF MUSA ÇAZIM ÇATIÇ**

Melinda BOTALİĆ

Dr. Öğr. Üyesi., Tuzla Üniversitesi, Felsefe Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü

melindabotalic@gmail.com




<https://orcid.org/0000-0001-5622-1134>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute

S.12, Nisan | April 2021, Erzurum

e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article
Geliş Tarihi | Received Date : 07.03.2021
Kabul Tarihi | Accepted Date : 22.03.2021
Sayfa | Pages : 96-104
 : <http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.892495>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

 iThenticate

BOSNALI ŐAIR MUSA AZIM ATIĆ'İN DENEMELERİNDE TŪRK EDEBİYATI ŐAIRLERİ

Melinda BOTALIĆ

ETŪ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETŪSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 96-104

ÖZ

Bosna'da okurların ve edebiyat eleřtirmenlerinin zamanın toplumsal, siyasi ve kültürel şartlarına uygun olarak Avrupa edebiyatına yönelmiř olduđu bir dönemde, önce Safvet Beg Bařađić, ardından Musa azim atić Dođu dillerinde yazılan edebiyata karřı oldukça sönmiř olan ilgiyi yeniden canlandırmıřtır. Dođu dillerine ve özellikle de TŪrk diline ve dođal olarak da TŪrke yazılan eserlere karřı Safvet Beg Bařađić ve Musa azim atić öncülüđünde bařlatılan yeniden yöneliř hareketi, edebi bir yaklařım olmanın ötesinde kültürel ve siyasi bir alt yapı tařımakla da önemlidir. Bosna Hersek'in en saygın Őairlerinden biri olan atić 1878'de dođar, 1915'te ölüř. 1898 yılında ilk defa İstanbul'a gider ve orada 1 yıl kalır. Ardından, 1902'de eđitim amacıyla tekrar İstanbul'a giderek dönemin ünlü medresesi olan Numune-i Terraki Mektebi'ne yazılırsa da çok geçmeden bařka bir liseye geçer, ancak maddi destek bulamadıđı için ertesi yıl Bosna'ya dönerek Saraybosna'da Őerrî Hukuk Okulu'na kaydolur. Bosna Hersek'te pek çok dergide yazı yazmıř ve editörlük yapmıř olan atić, özellikle denemelerinde hem klasik dönem hem de yeni TŪrk edebiyatı Őairleri hakkında deđerlendirmelerde bulunur. Bu çalıřmada ünlü Bosnalı Őair Musa azim atić'in denemelerinde bahsettiđi TŪrk Őairleri üzerinde durulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Deneme, TŪrk edebiyatı, Bosna Hersekli Őairler, evirme.

THE POETS OF THE TURKISH LITERATURE IN THE CRITICAL ESSAYS OF MUSA AZIM ATIĆ

ABSTRACT

In a period when readers and literary critics in Bosnia turned towards European literature in accordance with the social, political and cultural conditions of the time, first Safvet Beg Bařađić and then Musa azim atić revived the faded interest in literature written in Eastern languages. The reorientation movement initiated under the leadership of Safvet Beg Bařađić and Musa azim atić against eastern languages, especially Turkish languages and works written in Turkish naturally, is not only a literary approach but also important to carry a cultural and political infrastructure. atic, one of Bosnia and Herzegovina's most respected poets, was born in 1878 and died in 1915. He went to Istanbul for the first time in 1898 and stayed there for a year. Then, in 1902, even if he was enrolled in 'Numune-i Terraki Mektebi, the famous madrasah of the period, going to Istanbul again, he soon entered another high school, but since he could not find financial support, the following year, he returned to Bosnia and was enrolled in Sharri Law School in Sarajevo. He wrote and edited many magazines in Bosnia and Herzegovina.

Keywords: Essay, Turkish literature, Bosnian poets, translation

Giriş

XIX. yüzyılın sonlarına doğru Bosna Hersek'te teşekkül eden edebiyat dünyasında birçok şair ve yazar yetişmiştir. Ancak bu şair ve yazarların önemli bir kısmı devrin modasına uyup daha çok Avrupa eksenli bir edebi anlayış benimsemiş ve eserlerini bu doğrultuda yazmışlardır. Musa Çazım Çatiç, bir deneme yazarı olarak, Doğu dillerinde yazılmış edebiyatla yoğun bir şekilde ilgilenmeye başlayan ilk Bosna Hersekli yazarlardan biridir. Çatiç'in denemeleri edebiyat tarihi bakımından da yadsınamaz bir öneme sahiptir. Zira onun denemelerinde yer bulan şairler hem Türk edebiyatı hem de Bosna Hersek edebiyatının geçmişi ve zamanın toplumsal yapısı ile kültürel şartları hakkında fikir sahibi olunmasını sağlamaktadır.

Kendisine ilham veren tasavvuf şairlerini okuyucuya tanıtmaya isteği doğrultusunda, deneme bir edebi tür olarak Çatiç'in ilgisini çekmiştir. Çatiç, denemelerinde yalnızca biyografik bilgiler vermekle kalmaz. Yazarın odak noktasını oluşturan Türk şairlerinin hayatları ve eserleri ile ilgili derin bilgisi de dikkat çekicidir. Bu denemelerden yola çıkarak Çatiç'in eğitimi ve tasavvuf bilgisi hakkında fikir sahibi olmak da mümkündür.

Çatiç'in divân şiiri çevirileri, geleneksel divan edebiyatı, özellikle de mısralar arasındaki kafiye ve vezin nizamı ile ilgili bilgisinin ne denli derin olduğunu göstermektedir. Bunun dışında, Çatiç bu bölgede yaşayan okurlara 1839 Tanzimat dönemi ile birlikte başlayan toplumsal ve kültürel dönüşüm sürecini kapsayan yeni dönem Türk şiirini de tanıtmaya çalışmıştır. Çatiç'in özel ilgi gösterdiği alanlardan biri de Türk edebiyatındaki kadın şairlerdir. Bunun temel nedeni oldukça kuvvetli bir İslami geleneğe sahip bir ülkede erkek şairlerle eşit şekilde estetik değere sahip şiirler kaleme alan Müslüman kadını tanıtmaya isteğidir. Yazar bir başka dile çevirilmesi oldukça güç olan divan şiirlerini eşsiz bir kabiliyetle Boşnakça'ya çevirirken, çağdaş şairleri de önemsiz geçmemiştir.

1. Musa Çazım Çatiç

Musa Çazım Çatiç 12 Mart 1878'de Bosna Hersek'te doğmuştur. Modriça'ya yakın küçük bir kasabada ilköğretimi bitirmiş, babasının ölümü ardından tekrar evlenen annesiyle birlikte Teşanj kasabasına taşınmıştır. Orada berberlik zanaatını kalfa olarak öğrenmeye çalışmış ve akabinde medreseye kaydolmuştur. Teşanj Müftüsü Mesut Efendi'den Türkçe, Arapça ve Farsça öğrenen Çatiç, 1898 yılında ilk defa İstanbul'a gidip bir sene boyunca orada kalmıştır. Bosna'ya döndüğünde üç sene Tuzla ve Budapeşte'de askerlik görevini ifa etmiş, 1902'de tekrar İstanbul'a dönüp devrin ünlü medresesi

Numune-i Terakki Mektebi'ne yazılmışsa da çok geçmeden başka bir liseye geçmiştir. Ancak maddi destek bulamadığı için ertesi yıl Bosna'ya dönerek Saraybosna'da Şerrî Hukuk Okulu'na kaydolmuştur. Bosna Hersek'te pek çok dergide yazı yazmış ve editörlük yapmıştır. Veremden hastalanıp 6 Nisan 1915'te Teşanj'da hayatını yitirmiştir.

2. Musa Çazim Çatiç'in Denemeleri

Çatiç'in denemeleri, edebiyat tarihi bakımından yadsınamaz bir öneme sahiptir. Zira onun denemelerinde yer bulan şairler hem Türk edebiyatı hem de Bosna Hersek edebiyatının geçmişi ve zamanın toplumsal yapısı ile kültürel şartları hakkında fikir sahibi olunmasını sağlamaktadır. Denemeler, şairin şahsi görüşlerini ve Türk edebiyatı ve Doğu edebiyatlarına dair eleştirel bakış açısını ortaya koyması bakımından önemlidir. Çatiç'in denemelerinde Türk edebiyatı ile ilgili yoğunlaştığı iki odak nokta klasik Türk edebiyatı¹ ve yeni Türk edebiyatıdır.² Böylece Çatiç, bir deneme yazarı olarak belli bir şairin eserlerinin yarattığı kültürel ve tarihi şartları tanıtmaya, ilgi odağını oluşturan her şairin şiirlerine eleştirel bir bakış açısı getirmeye ve bunu şiirlerini çevirerek onaylatmaya gayret etmiştir. Pek çok edebiyat tarihçesine göre Çatiç'in en başarılı yazısı olarak görülen *Mistisizm ve Perslerin Türk Şiirine Etkisi* adlı denemesi, onun tasavvuf hakkındaki bilgisini de ortaya koymaktadır. Bu çalışmasında Türk edebiyatında farklı tarikatlar yoluyla yayılmış olan tasavvuf kavramı üzerinde durur ve ilk mutasavvıflarla sonraki dönemlerde gelen tasavvuf ehli arasındaki farklara değinir. Çatiç, Türk edebiyatına duyduğu ilgi sebebiyle denemelerinde dört asırlık bir zaman dilimine yayılan geniş bir şair yelpazesini tanıtmışsa da bunlar ne yazık ki yeteri kadar ilgi görmemiş ve bu yüzden ihmal edilmiştir.

Mistisizm Yunan köklü bir kelimedir. Anlamı ise sır, esrar, gizemli, garip bir inanç; insanların Tanrı ile bağ kurması demektir. Aynı anda da ruh hastalığı, tuhaf hayaller kurmak ve mistik dünyaya geç etmek demektir. Genelde mistisizm (ilm-i tasavvuf) iki manalı olmak demektir; bir şeye iç ve dış manayı (mana-i zahiri, mana-i batini) vermek; daha açık olmak

¹ Eski Türk edebiyatı şairleri ile ilgili şu denemeleri yayınlanmıştır: *Türk Şairlerinin Öncüsü: Fuzulî (16. yüzyıl)* [Behar IX/1908-08; 9, 141-144.], *Bağdatlı Ruhî* ([16.yüzyıl] [Gajret V/1912; 9/10, 132-136.]), *Şair Nefî* ([16-17. yüzyıl] [Biser II/1913- 15; 11, 167-169.]), *Osmanlı Şairi Galib-Dede* ([19. yüzyıl] [Biser I /1912; 7, 124-128; 8, 155-159; 9,173-176.]), *Ziya Paşa'ya Dair Birkaç Kelam* ([19.yüzyıl] [Gajret V/1912 11/12, 165-169.]).

² Yeni edebiyatıyla ilgili eleştiri yazıları ise şunlardır: *Kipovi (Temasil)* (Biser I/1912-13; 8, 165-166.), *Haluk'un Defteri* (Gajre IV/1911; 13/14, 201-203.), *Kaçak Geceler* (Biser I/1912-13; 4, 68-70.), *Gizli fğanlar* (Behar VIII/1907-08; 4, 64) i *Türk şaire Nigar* (Behar VIII/1907-08; 7, 104-106.)

gerekirse mistisizm bir şeye felsefi anlamı, gerçek anlamı vermek ve aynı anda tasavvufî şairin düşündüğü anlamını katmak demektir (Çatić, 1968: 90).

Yazar, zamanın okuruna XVI. yüzyıldan başlayarak çağdaşı Tevfik Fikret'e kadar uzanan bir tür Türk edebiyatı kesiti sunmuş, bu sayede bu görece uzun zaman aralığında Türk edebiyatı içerisindeki gelişmeleri ve çalkantıları ortaya koymaya çalışmıştır. Bu denemelerden bazıları, seçilmiş şair ve yazarların hayatları ve eserleri üzerinde derin bir araştırmanın ürünü olarak ortaya çıkarken bazıları ise okurlara Türk edebiyatı eserlerini tavsiye amacıyla yazılmış tanıtma niteliğindeki yazılar olmuştur. Darko Tanasković, Lamija Hadžiosmanović, Vojislav Maksimović gibi bölgedeki tarihçi ve edebiyat eleştirmenlerinden kimileri Çatić'in denemelerini yüzeysel bulmuştur. Eleştirmenler, onun eserlerini eleştirel bakış açısından yoksun olduğu, abartılı övgülere yer verdiği ve fazlasıyla subjektif oldukları için eleştirmişlerdir (Bkz. Maglajlić, 1980).

2.1. Çatić'in Denemelerinde Bahsi Geçen Divan Şairleri

Klasik edebiyat şairleri söz konusu olduğunda Çatić'in henüz sağlığında "Sultânu'ş-Şuarâ" ünvanını almış olan Bâkî hakkında değil de onun çağdaşı Fuzûlî hakkında yazmış olması dikkat çekicidir. Öyle görünüyor ki Çatić akli değil kalbiyle hareket etmiştir. Zira Fuzûlî'nin zorluklarla geçen hayatı şairimizde empati duygularını uyandırmış, zenginlik ve ihtişam içinde üreten Bâkî'ye yönelmesini engellemiştir. Ona göre Fuzûlî aynı zamanda klasik Türk şiirinin de kurucusudur. Şairin Türk milleti üzerinde çok derin bir tesiri söz konusudur. Bundan dolayı da klasik Türk şiiri sahasında yetişen bütün şairlerin üzerinde Fuzûlî'nin etkisini görmek mümkündür. Çatić'e göre Fuzûlî, aynı zamanda yaşadığı devrin özelliklerini şiirlerine yansıtan ayna pozisyonundaki bir şairdir.

Fuzûlî Türk şiirinin kurucusudur. Onun şiirleri tüm Türk milleti tarafından bilinmektedir. Bunu Fuzûlî'nin ondan sonra gelen şairlerin bıraktığı etkisinden anlamaktayız. Şair şiirlerinde tüm gördükleri ve duyduklarını yazmaktadır. O yüzden bir şairin yazdığı şiirleri aslında o şairin yaşadığı yüzyılın aynasıdır. Fuzûlî bu kutsal şairlik görevini çok iyi anlamış ve şiirlerine aktarmıştır (Çatić, 1968: 17)...

Fuzûlî'nin diğer şairler tarafından pek önemsenmediğini dile getiren Çatić'e göre Fuzûlî buna önem vermeyerek ondan sonra gelen Türk şairlerine yol göstermeye çalışmıştır. Devamında Çatić, Fuzûlî'yi 'gazel şairi' olarak tanıtmakta ve özellikle gazellerin ona şöhret getirdiğini söylemektedir:

Gazelerinde ne bir kelime eksik ne de fazladır. Her gazel en güzel ezgilerden kuran büyüleyici bir bestedir. Gazeldeki ritim ve her beyitten hissedilen aşk özlemi gök ahenki gibi gözümüzün önünde oynuyor sanki (Çatiç, 1968: 17).

Bohem ve maceraperest bir hüviyete sahip olan ve Çatiç'in "Osmanlı edebiyatının en etkileyici zatı" olarak tasvir ettiği şair Rûhî pek çok özelliği ile Çatiç'e benzemektedir. Çatiç Rûhî ile ilgili denemesinde onun en tanınmış eseri olan *Terkib-i Bend'*den de bahsetmektedir. Eserin üzerine Şeyh Galip ile Ziya Paşa'nın nazire yazdıklarını da ifade eder. *Terkib-i Bend'*in estetik olarak çok başarılı olduğunu vurgulayan Çatiç, bu eserden kendi fikrine göre en ilginç mısraları getirmekte ve Rûhî'yi hem şair hem de insan olarak okuyuculara tanıtmaktadır. Çatiç'e göre Rûhî'nin karakter yapısı olarak en belirgin özelliği iktidar sahibi insanlara yaranmak gibi bir çabasının olmaması ve her ne kadar farklı ekonomik sınıflara tâbi olsalar da insanları insan olarak kabul etmesidir.

Rûhî'nin bu eseri aslında onun felsefesinin özünü içermektedir: hayatındaki tüm maddi şeylere değer vermemesi ve devlet işlerindeki yüksek kademedeki insanlara ironik bakış açısı, zenginlik ve fakirlik, meşhur olmak ve tanınır olmak, sevgi ve nefret, şans ve şansızlık. (...) Ruhi her şeyden çok üst kademedeki insanlara yaranmaktan nefret ediyor. Onun için tüm insanlar zengin ya da fakir aynı ve değerlidir (Çatiç, 1968: 35-36).

Çatiç XVII. yüzyılın "aykırı" divan şairi Nef'i hakkında da 1913 yılında "Şair Nef'i" başlıklı bir yazı kaleme almıştır. Şiirlerinde sert ve sözünü sakınmayan ve her şeyden önce bir hiciv ustası olarak tanıtılan şair, dili ustalıklı kullanmış olan ve Çatiç'in ifadesiyle şiirleri daha önce görülmemiş renk ve tonlarla dolu bir şairdir.

Osmanlı edebiyatında en güzel kasidelerini yazan şairin adı Nef'i'dir. Aynı zamanda hiciv konusunda da çok beceriklidir. Mizah dolu beyitlerinde hiciv ustası olduğunu göstermiştir. Önemli devlet adamlarının işledikleri kötü şeyler hakkında hicviye yazmıştır. Sonradan ise kendini tamamen hicve adayın şair, gerekli olmadığında bile şiirlerinde çevresindeki hemen hemen herkes hakkında kaba söz ve ironiye yer vermiştir. Onun bu kaba ve sert sözlerinden babası bile kaçınmazdı (Çatiç, 1968:100).

2.2. Çatiç'in Denemelerinde Bahsi Geçen Modern Şairler

Musa Çazım Çatiç, denemelerinde klasik Türk şairlerinin yanı sıra kendi döneminde yetişen yeni Türk edebiyatı şairlerine de yer vermiştir. Çatiç'in denemelerinde en çok verdiği yeni Türk edebiyatı şairlerinin başında Tevfik

Fikret gelmektedir. Bilindiği üzere Servet-i Fünun edebiyatına mensup olan Tevfik Fikret, devrin ünlü ve önemli şairlerinden biridir. Çatiç, Tevfik Fikret'in 1911 yılında *Haluk'un Defteri* adıyla yayımlanan ikinci şiir kitabı hakkındaki eleştiri yazısını, kitabın çıkmasından bir ay sonra *Gayret Dergisi*'nde yayımlamıştır. Bu eleştiri, Çatiç'in dönemin Türk edebiyatına, özellikle de Tevfik Fikret'in edebiyat alanındaki çalışmalarına ne kadar vakıf olduğunu ortaya koymaktadır. Tevfik Fikret, Servet-i Fünun edebiyatının en etkili şairlerinden biri olarak Çatiç üzerinde oldukça büyük bir etki bırakmıştır. Nitekim Çatiç, Fikret'in pek çok şiirini dilimize çevirerek onları Boşnak edebiyatına kazandırmıştır.

Tevfik Fikret ile ilgili kaleme aldığı yazısında da onun Tevfik Fikret'e olan hayranlığı açık bir şekilde görülmektedir. Çatiç'in Fikret ile aynı dönemi paylaşması ve bir dönem İstanbul'da bulunmuş olması (1898-1899/1902-1903) onun Fikret'in Türk edebiyatındaki öneminin ve modern Türk şiirindeki etkisinin farkında olduğunu göstermektedir. Çatiç'in bu kısa yazısında Tevfik Fikret'i "asil ve mükemmel bir insan" olarak tanımlaması ve Fikret'in "Bir An-ı Huzûr" adlı şiirini "Kardeşim Çazım'e" diyerek adaması bu iki şairin şahsen de tanıştığını akla getirirse de doğru ve gerçekçi olan görüş, Türkolog ve Osmanist Ljubinka Rajković'e ait olan 'Fikret'in iyi dostu, Tanin dergisini birlikte kurduğu Hüseyin Kazım'a adanmıştır' olduğudur (Hadžiosmanović, 1980 :135). Çatiç'e göre Tevfik Fikret, Türk şiirine yeni bir soluk getirmiş ve bu yeni perspektiften devrin bütün şairleri etkilenmiştir. Bundan dolayı da dönemin şairleri Tevfik Fikret'i modern Türk şiirinin kurucusu olarak görürler.

Fikret her ne kadar Osmanlı şiir dili, form ve tekniğini tekrak gündeme getirmiş olsa da şiirlerinde duygusallığı işlemiştir. Fikret şiirleriyle Türk şiirine yeni unsur, yeni fikir ve dünyaya yeni bir bakış açısı getirmişti. Onun şiir sütünde bugünkü Osmanlı şairlerinin düşünce ve duyguları yıkanıp temizlenmiştir. Bu şairler ise Fikret'i modern Türk şiirinin kurucusu olarak görmektedir (Çatić, 1968: 25).

Çazım Çatiç'in Tevfik Fikret dışında denemelerine konu ettiği devrin diğer bir Servet-i Fünun şairi –daha sonra Fecr-i Âti'nin kurucularından- Faik Âli Bey (Ozansoy)'dir. Çatiç'e göre yeni nesil Türk şairlerinden birisi olan Faik Âli Bey, düşüncelerini ve duygularını gizleyen romantik bir şairdir ve bu gizlilikten kaynaklanan belirsizlik ve muğlaklık onun en belirleyici özelliğidir. olarak nitelendirdiği ve bu belirsizliğini ve muğlaklığını onun en belirleyici özelliği olarak gördüğü yeni nesil Türk şairlerinden birisidir. Ona göre Faik Âli'nin şiiri kendine has özellikleri olan hayallerle yüklü bir karakter yapısı

göstermektedir. Öte yandan bu şiirlerdeki olağanüstü çağrışım dünyası insanı kendine has bir imgesel dünyaya götürür.

Faik Ali'nin şiirlerinde özel bir kalp atışı hissedilir. Bu şair, şiirlerinde çok güçlü bir şekilde hayallerini tasvir eder. Şairin kötümserliği dahi çok özel ve sıcak bir hüviyet taşır. Aslında o, şiirlerindeki keder ve üzüntüyü gözlerimizin önünde güzel bir resim gibi canlandırmaktadır. Bu şekilde okuyucuyu bu dünyadaki hayatından imgelerin dolaştığı ayrı bir dünyaya götürmektedir (Çatiç 1968:407).

Çatiç Jön Türk hareketi mensubu olan Abdullah Cevdet Bey (1869-1932) ile ilgili bir yazı da kaleme almıştır. Ancak Cevdet Bey'in hayatını ve şiirini oldukça yüzeysel bir şekilde değerlendirmiştir. Abdullah Cevdet Bey'in *Gizli Figanlar* adlı şiir kitabının kısa tanıtımı, şairin hayatından bazı detaylarla tamamlanmıştır. Diğer taraftan Çatiç Türk şairleri ile ilgili sadece değerlendirme yazıları yazmamış; onlara ait kimi kitapları da tanıtma yoluna gitmiştir. Çatiç, 1912'de *Biser* dergisinde Türk şair Hüseyin Siret'in³ *Kaçak Geceler* adlı şiir kitabını kısa bir makale ile tanıtmıştır.

Çatiç'in denemelerinde Osmanlı dönemi kadın şairlerinin farklı bir yeri vardır. Kadın şair Nigâr Hanım hakkındaki makalesinde Çatiç, ilerlemek ve eğitilmiş olmayı hedefleyen bir milletin her şeyden önce, onun deyimiyle "kadın topluluğunu eğitmeye ve geliştirmeye" gayret göstermesi gerektiğini belirtir. Bu ilk cümleden yola çıkarak Çatiç'in edebiyat ve sanat söz konusu olduğunda oldukça geri planda olan Müslüman kadınına ne kadar değer verdiği çıkarımı yapılabilir. Yazar, Osmanlı'nın son 30 yılda bu bakımdan kendisini oldukça geliştirdiğini ve genç kadınların eğitim gördüğü pek çok okulun açıldığını kaydetmiştir. Çatiç bu makalesinde Fatma Aliye, Nigar Hanım, Mihrünisa⁴ ve diğer Türk kadın şairlerden bahsederek onların dünya var oldukça yıldız gibi parlayacaklarını savunur. Bu kadın şairler arasında Çatiç, özellikle iyi eğitilmiş ve Türk edebiyatı çevresinde saygın bir yeri olan Fatma Aliye'nin tartışmasız yeteneğini vurgularken, makalesinde, onun hakkındaki düşüncelerinden ziyade çok saygı duyduğu Nigar Hanım hakkında değerlendirmeler yapar ve metnin devamında Nigar Hanım'ın şahsi hayatı, gördüğü eğitim ve bilime olan aşkından söz eder. Çatiç ayrıca bu kadın şairin Türk sınırları dışında da

³Asıl adı Hamdullah olup, şair olarak Hüseyin Siret adını kullanmış, Cumhuriyet'in kurulmasından sonra soyadı kanunu ile birlikte ismine Özsever soyadını eklemiştir.

⁴*Fatma Aliye* (1862-1936), *Nigâr Hatun* (1866- 1918), *Mihrünisa* (1864-1943[söz konusu olan 15. yüzyılda Mihrî mahlası ile yazan kadın şair Mihrunnisa değil, Abdülhak Hamid'in kız kardeşidir.]

tanındığını, Rus, Fransız, İngiliz, Alman, İtalyan ve Macar gazetelerinde ondan bahsedildiğini vurgular.

Bugünlerde bu saygıdeğer ve iyi eğitim görmüş hanımın okumuş ve herhangi bir, edebiyatı takip eden Müslüman bir Osmanlı beyefendisinden farkı yoktur. Kendisi yeni Doğu'nun en büyük kadın şairidir. Bu yüzden ben de değerli 'Behar' okuyucularına Nigar Hanımın hayatı ve çalışmalarını tanıtmaya; bu büyük Müslüman kadını anlatmaya karar verdim (Ćatić, 1968: 10).

Sonuç

XIX. yüzyılın önemli Boşnak yazarlarından olan Musa Çazım Çatić, İstanbul'a gelmiş ve bir dönem burada kalmıştır. Hem İstanbul'da kalması hem de Türk edebiyatına olan ilgisinden dolayı yazılarında sık sık Türk şairlerine yer vermiştir. Bir yandan Türk şairlerinin eserleri ile ilgili eleştiriler yazan Çatić, diğer taraftan da kimi şairlerin yeni çıkmış olan kitaplarını tanıtmıştır. Bununla da yetinmeyen Çatić, Türk şairlerine ait şiirleri de çevirmiştir. Bu çevirilere dayanarak, Çatić'in Türkçeye oldukça hâkim olduğunu ve çevirilerinde divan şiirinin vezin ve kafiye sistemine tamamen vakıf kişiye has bir özgürlükle hareket ettiğini söyleyebiliriz. Çevirilerinde ise önce şairane bir tavır, sonrasında bir tercüman edası gösterir. Çatić, esas araştırma konumuz olan denemelerinde bir yandan klasik Türk şairleri ve onların şiirlerini değerlendirirken diğer taraftan kendisiyle aynı dönemi paylaşan Servet-i Fünun dönemi şairleri ile kadın şairlerden de bahsetmiştir. Klasik Türk şairlerinden Fuzûlî, Bağdatlı Rûhî, Nef'i gibi şairlerin şiirleri ve edebi şahsiyetleri üzerinde görüşler beyan etmiştir. Ancak Türk edebiyatına dair en büyük mesaisini yeni Türk edebiyatı şairleri için harcamıştır. Tevfik Fikret, onun en beğendiği şairlerin başında gelmektedir. Çatić, Türkçe şiir yazan kadın şaireleri de ihmal etmemiş ve başta Nigar Hanım olmak üzere başka kadın şairelerden de denemelerinde bahsetmiştir. Çazım Çatić'in bütün bu edebi faaliyetleri, Batı'dan gelen etkilere ve süregelmiş çalkantılara rağmen Türk edebiyatının bıraktığı silinmez izleri ve koparılamaz bağları taşıyan Boşnak edebiyatındaki Türk edebiyatı etkisinin gözlemlenmesi bakımından son derece önemlidir. Musa Çazım Çatić gibi bir usta şair, ölümünden yüz yıl sonra bile bize kimsenin reddedemeyeceği ve bizden koparamayacağı gerçekleri öğretmektedir.

Kaynakça

Begić, Midhat. (1998), 'Ćatićeva razdjelnost', *Bošnjačka književnost u književnoj kritici*, Sarajevo: Alef, 78-87.

Ćatić, Musa Ćazim. (1968), *Sabrana djela II (Izvorna proza-prevedena proza)*, hazırlayan: Abdurahman Nametak, Teşanj: Narodni univerzitet.

Ćatić, Musa Ćazim. (2002), *Pjesme, prepjevi, eseji*, hazırlayan: Enes Duraković, Sarajevo: Preporod.

Daşcıoğlu, Yılmaz. (2006), 'Boşnak Şair Musa Kazım Ćatić'in Gözünden Türk Edebiyatı', *İlmî Araştırmalar*, 22, 65-81.

Kazaz, Enver. (1997), *Musa Ćazim Ćatić- književno nasljeđe i duh moderne*, Teşanj: Centar za kulturu i obrazovanje.

Maglajlić, Munir. (1980), *Zbornik radova o Musi Ćazimu Ćatiću*, Sarajevo: Institut za jezik i književnost u Sarajevu-Odjeljenje za književnost.

Maksimović, Vojislav. (1980), 'Smjerovi književnokritičkog interesovanja M. Ć. Ćatića', *Zbornik radova o Musi Ćazimu Ćatiću*, Sarajevo: Institut za jezik i književnost u Sarajevu-Odjeljenje za književnost, 105-115.

Memija, Minka. (1980), 'Musa Ćazim Ćatić- prevodilac s arapskog jezika', *Zbornik radova o Musi Ćazimu Ćatiću*, Sarajevo: Institut za jezik i književnost u Sarajevu-Odjeljenje za književnost, 115-129.

Nametak, Fehim. (2007), *Pojmovnik divanske i tesavvufske književnosti*, Sarajevo: Orijentalni institut, Posebna izdanja XXVII.

Nametak, Fehim. (2013), *Historija turske književnosti*, Sarajevo: Orijentalni institut, Posebna izdanja XL.

Rizvić, Muhsin. (1980), 'Prisjećanja o Ćatiću- pjesniku i patniku', *Zbornik radova o Musi Ćazimu Ćatiću*, Sarajevo: Institut za jezik i književnost u Sarajevu-Odjeljenje za književnost, 11-23.



**İLİMDEN AŞKA, BİLMEYEN BULMAYA: MUSTAFA
KUTLU'NUN "HER NE VAR ÂLEMDE" HİKÂYESİNDE
METİNLERARASILIK**

**ROM SCHOLARSHIP TO LOVE, FROM KNOWLEDGE TO
FINDİNG: INTERTEXTUALITY IN MUSTAFA KUTLU'S "HER
NE VAR ÂLEMDE" TITLED STORY**


Ali KARAHAN

Doktora Öğrencisi, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Türk Dili ve
Edebiyatı Bölümü



karahan_ali@hotmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-5199-7272>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute
S.12, Nisan | April 2021, Erzurum
e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Araştırma Makalesi | Research Article
Geliş Tarihi | Received Date : 10.03.2021
Kabul Tarihi | Accepted Date : 13.04.2021
Sayfa | Pages : 105-116
 : <http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.894579>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>
This article was checked by

 iThenticate

İLİMDEN AŞKA, BİLMEDEDEN BULMAYA: MUSTAFA KUTLU'NUN "HER NE VAR ÂLEMDE" HİKÂYESİNDE METİNLERARASILIK

Ali KARAHAN

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 105-116

ÖZ

Postmodernizmin doğurduğu metinlerarası ilişkiler, her metnin kendinden önce yazılmış bir metinden izler taşıması, farklı bir metinle anlam alışverişi içerisine girmesi ve o metinden etkilenmesi anlamına gelir. Julia Kristeva tarafından ortaya atılan metinlerarasılık kavramı metinlerin kurduğu etkileşim ağı içerisinde onları okuma biçimi sunar. Alıntı, gönderge, gizli alıntı, anıştırma, yansılama (parodi), alaycı dönüştürüm ve öykünme (pastiş) metinlerarası ilişkiler yöntemleridir. Mustafa Kutlu da hikâyelerinde kurguladığı anlam çerçevesinde bu yöntemlerle metinlerarası ilişkiler kurar. "Her Ne Var Âlemde" hikâyesinde Kutlu, anıştırma, gönderge, alıntı ve gizli alıntı yöntemleriyle metinlerarasılık yapar. Bir akademisyenin bilim ve ilâhi aşk arasında yaşadığı tereddütü ve en sonunda aşkı seçişini anlatan hikâyede yapılan metinlerarasılıklar bu iki olgu etrafında kümelenir. Akademisyenin aşka yönelmesine dönük metinlerarasılıklar ismi geçen şairler ve onların şiirlerinden mısraların yanı sıra bir de türküyle yapılır. Bilimsel eser isimleri ve bilim adamlarına yapılan göndergeler ve alıntılar da akademisyenin ilmî yanına atıftır. Bu çalışmada hikâyedeki akademisyenin bilimden el çekip aşka yönelmesi metinlerarası ilişkiler bağlamında yorumlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Metinlerarası İlişkiler, Mustafa Kutlu, Her Ne Var Âlemde.

FROM SCHOLARSHIP TO LOVE, FROM KNOWLEDGE TO FINDING: INTERTEXTUALITY IN MUSTAFA KUTLU'S "HER NE VAR ÂLEMDE" TITLED STORY

ABSTRACT

Intertextuality as a concept that arises from postmodernism contains the sign of the formerly written text that is associated with the text, meaning exchange between old and new written texts and text's influence from the old one. The concept of intertextuality which is put forward by Julia Kristeva allows various reading methods through using interactive networks among texts. Quotation, reference, allusion, parody, ironic transformation, pastiche can be counted among the methods of intertextual relations. Mustafa Kutlu, a Turkish story writer, also establishes intertextual relationships with these methods within the framework of the meaning he constructs in his stories. Kutlu in his "Her Ne Var Âlemde" titled story uses quotation, reference, allusion methods of intertextuality. Intertextualities within the story gather around an academician's feeling of hesitation between love and science and preferring divine love upon science. Intertextualities towards academicians' orientation towards love are made with a "türkü" as well as poets who are mentioned in story and their poems. Names of scientific works and references and quotations to scientists attribute to the scientific side of the academician. In this work, it has been interpreted abandonment of academicist from science and turns towards love within the context of intertextualities.

Keywords: Intertextuality, Mustafa Kutlu, Her Ne Var Alemde.

Giriş

Postmodernizmle kavramlaşan “Metinlerarası İlişkiler” bir metnin kendinden önce yazılan metinlerle kurduğu bağ olarak tanımlanabilir. Karataş, bir edebiyat terimi olarak metinlerarasılığı *Bir metnin, daha önce başka yazarlar tarafından yazılan metinlerden izler/parçalar taşıması* olarak açıklar (Karataş, 2014: 396). Kavramı Rus biçimcilerinden olan M. Bakhtin’in “söyleşimcilik” adını verdiği kuramdan yola çıkarak Julia Kristeva ortaya atar (Aktulum, 2000: 25). Bakhtin’in de öğrencisi olan Kristeva’nın tanımına göre Metinlerarasılık, *tek bir metin içerisinde oluşan ve belli bir metinsel yapının farklı kesitlerini (ya da düzgülerini) başka metinlerden alınan çok sayıda kesitin (ya da düzgününün) dönüşümleriymiş gibi algılamamıza olanak sağlayan metinsel bir etkileşimdir* (Aktulum, 2000: 42).

Ancak metinlerarasılık kavramı postmodernizmin ortaya çıkışıyla isimlendirilip bir tanıma kavuşsa da aslında teknik olarak eskidir. Yıldız Ecevit’e göre eski edebiyatlarda taklitçilik olarak hor görülen metinlerarasılık çağdaş edebiyatla birlikte yeni bir yöntem halini alır (Ecevit, 2009: 110, 191). Hatta Şeyh Galip’in Hüsn ü Aşk adlı ünlü mesnevisindeki “Esrârını mesnevîden aldım/Çaldımsa mîrî mâlî çaldım” beyti metinlerarasılığın var olduğunu fakat kavramlaşmadığı için intihal olarak görüldüğüne işaret eder.

Derrida metnin farklı yapılarla kurduğu ilişkiler bütünüyle oluştuğunu vurgular. Metinler sürekli birbirlerine atıfta bulunan yapılardır. Bu açıdan metinler yazımı bitmiş, anlamı sınırlandırılmış ve kâğıttaki kenar boşluklarıyla kapatılmış değildir. Diğer metinlere sayısız atıflar vasıtasıyla bağlanarak okurun takip edeceği bir izler yumağına dönüşür (Titon, 2006: 150).

Barthes’in metin tanımı ise kelimenin Fransızca karşılığının anlamına uygun şekilde örmek, dokumak ve kumaş metaforları etrafında şekillenir. Dokuma(tissu) anlamına gelen metin(texte) kelimesi tamamlanmış bir anlam bütünü olarak değerlendirilse de örgülerinin arkasında gizlenen farklı anlamları da barındırır. Çoğunlukla metnin bütün olarak kendisine odaklansak da gerçekte metin parçalarıyla, arka plandaki gizlenmiş ifade biçimleriyle kendini yeniden yaratır. Metnin kendini yeniden üretmesi demek olan bu yaklaşımı Barthes örümcek ve ağı arasındaki ilişkiye benzetir: *...bu dokumanın -bu dokunun- içinde kaybolan özne, kendini çözüyor, bir örümceğin, ağını yapmada kullandığı salgılarının içinde kendi kendini eritmesi gibi* (Barthes, 2016: 139).

Metinler değişen anlamları ve dönüşen bağlarıyla başka metinlerde yer alır. Bu da metni bir değişim ve canlılık içerisine sokar. J. Kristeva bu durumu metnin bir *alıntılar mozaigi, diğer metinlerin birleşimi ve dönüştürülmesi* olduğunu söyleyerek ifade eder (Kristeva, 1980: 66).

Birbirinden farklı metinlerin bazı tekniklerle bir diğer metnin içinde yer bulması anlamına gelen metinlerarasılık, Aktulum'a göre ortakbirliktelik ilişkisi ve türev ilişkisi şeklinde iki türdür. Bu iki ilişki açık ve kapalı yöntemlerle yapılır. Bu ilişkilerin metinler içerisinde yapıma biçimleri ise şunlardır: alıntı, gizli alıntı, öykünme (pastiş), anıştırma, gönderge, yansılama (parodi), alaycı(gülünç) dönüştürüm. *Alıntı, gönderge, açık; gizli alıntı ve anıştırma, kapalı metinlerarası ilişkiler; yansılama (parodi), alaycı dönüştürüm, öykünme (pastiş) ise türev ilişkisine dayanan ve açık metinlerarası biçimler sayılır* (Aktulum, 2000: 93-94). Yine Sağlık'a göre ise metin ekleme yöntemi, metin dönüştürme yöntemi, taklit (parodi ve pastiş), alıntı ve gönderge, gizli alıntı, anıştırma, adaptasyon, kendi metnine göndermede bulunma gibi yöntemlerle metinlerarasılık yapılabilir (Sağlık, 2007: 91-92).

Metinlerarası bağ kurulan eserler sadece edebî metinler olamayabilir. Düşünce yazıları, bilimsel metinler, resim ve müzik gibi sanat türleri ve menkıbe, efsane, mit gibi şifahî türlerle de metinlerarasılık kurulabilir. Ayrıca bir metindeki metinlerarasılığın muhatabı olan okurun birikim düzeyine göre tespit etme ve anlamlandırma boyutları farklılaşabilir. Riffaterre, metinlerarası algılamının okura bağlı olarak ikiye ayrıldığını söyler. Bunlar, belli bir edebiyat donanımına sahip yetkin okurun algıladığı "sıradan metinlerarası" ve metnin yapısında bulunan dilbilgisel bir durumun okuru zorlamasıyla ortaya çıkan "zorunlu metinlerarası"dır (Aktulum, 2000: 64-65).

Bir metnin bir diğer metne farklı tekniklerle gönderme yapması veya o metindeki olguyu, kişiyi, mekânı dönüştürerek yeniden kullanması metindeki anlam katmanlarını çoğaltır. Metinlerarasılık metinlerdeki tek katmalı ve sıradan yapıyı kırar ve metnin çağrışım gücünü artırır. Bu kavramla birlikte artık metin okur için bir çeşit mozağe yazar içinse yapboza benzetilebilir. Bu şekilde farklı metinlerden alınan parçalar vasıtasıyla kurulan yeni metinler, değişik unsurların bir araya gelerek oluşturduğu bir yapı halini alır. Çünkü postmodernizm çoğulculuk ilkesine dayanır. Bu da metinlerin çok sesli bir yapıya dönüşmesinin önünü açar. Metinlerarasılığın metinlerin çok farklı şekilde okunabilmesini de doğurduğu söylenebilir. Bu minvalde metin bütün olarak değil parça olarak, benzerlikleriyle değil farklılıklarıyla okunur hale gelir (Uçan, 2009: 2301-2302).

Bir teknik olarak metinlerarasılık kavramlaşmadan önce de mesnevi türünde kullanıldığını söyleyebiliriz. Fakat bu bir kavram olarak kullanılmaz sadece telmih denilen söz sanatıyla sınırlıdır. Aktulum bu kavramın yeni olmasının yanında olgunun edebiyat açısından eskiliğinden söz eder (Aktulum, 2000: 19). Benzer şekilde Sağlık da metinlerarasılığın postmodern metinlerin

yanı sıra modern ve klasik metinlerde de görüldüğünü ve bu nedenle aslında kavramın edebiyat kadar eski olduğunu düşünür (Sağlık, 2007: 91). Doğal olarak metinlerarasılık yöntem olarak sadece postmodernizmle sınırlı değildir. Mustafa Kutlu da postmodern bir yazar olmamasına rağmen hikâyelerinde metinlerarasılık gibi postmodern unsurları kullanır. Çünkü Kutlu modernizmin insana vaat ettiklerinin gerçekleşmediği ve insanın köküne yabancılaşarak bunalıma girdiği durumlarda postmodernizmin geleneğe ait unsurları yeniden göz önüne süren tavrından yararlanmak ister. Modernizmin önemsiz kıldığı değer yargılarını ve geleneksel olguları diriltmek isteyen Kutlu hikâyelerinde bunu metinlerarasılık gibi postmodern teknikleri kullanarak yapar.

Mustafa Kutlu hikâyelerinde bireye modernizmin yarattığı sorunlardan geleneğe dönerek ya da geleneği yeniden anlamlandırarak kurtulma yolunu teklif eder. Geleneğin ihya edilmesi maksadına uygun şekilde hikâyelerinde postmodern teknikleri kullanarak önceki metinlerle ilişki kurar. Geleneksel edebiyat metinlerine ait olan unsurlar yeniden yazılarak okurun gözünde canlandırılmak istenir. Hikâyelerde sıklıkla Divan, Halk veya Tasavvuf şiirlerinden parçalara rastlanır, okura aktarılmak istenen anlam Baki, Fuzuli, Yunus Emre gibi büyük şairlerin mısralarıyla desteklenir ve tasavvuf büyüklerinin hayatlarından esinlenmeler yer alır. Bunun yanında çağdaş edebiyatın yazar ve eserleri de metinlerarasılık bağlamında Kutlu'nun hikâyelerinde yer alır. Sekiz hikâyeden oluşan Mustafa Kutlu'nun *Sır* kitabında yer alan hikâyelerden biri olan "Her Ne Var Âlemde" metinlerarası ilişkiler açısından değerlendirilmeye uygundur.

1. "Her Ne Var Âlemde" Hikâyesinde Metinlerarası İlişkiler

Hikâyedeki ilk metinlerarası ilişki başlıkta göze çarpar. Klasik Türk şiirinin önde gelen isimlerinden olan Fuzulî'nin *Işk imiş her ne var âlemde/İlm bir kıl ü kâl imiş ancak* beytine anıştırma yapan başlık hikâyesinin kurgusal içeriği hakkında da ilk izlenimi verir. Hikâyesinin başkişisi bir akademisyendir ve hayatını bilime adamıştır. Kurguda akademisyenin akıl ile ilâhi aşk veya ilim(bilim) ile aşk arasındaki yolculuğu verilir. Akademisyen bütün yaşamını ancak bir "kıl ü kâl" olan ilime adan fakat nihayetinde âlemde her ne varsa "ışk" olduğunu anlar. Akademisyenin bu sonuca varışının ve yaşadığı değişimin hikâyesini okura aktaran Kutlu birçok metinle kendi hikâyesi arasında bağlantı kurarak esas anlamı destekler. Hikâyede yapılan metinlerarası ilişkiler bazen akademisyenin aşka yakınlaşmasına yardım ederken bazen de bilimsel/ilmî yönünü imler. Başlık olarak kullanılan Fuzulî'nin beytinin bir kısmı kapalı sezdirme yoluyla hikâyesinin içeriğine dönüktür. Anıştırma belli bir metnin

tamamının değil bir parçasının alınması anlamına gelir. Burada amaç bir metin parçasıyla başka bir metnin bütününe tamamlamaktır (Aktulum, 2000: 114). Kutlu, Fuzulî'nin bir mısraını başlık olarak seçerek hikâye kişisi akademisyenin aşk ve bilim arasında yaşadığı tereddüdün ardından aşkı seçişini ve uğradığı değişimi göstermek ister. Aktulum anıştırma tekniğinin metnin içindeki anlamı öncelediğini ve bunun bir başlıkta da olabileceğini şöyle ifade eder:

İki metni bir anıştırma yöntemi ile ilişki içerisine sokarken biçimden çok anlam üzerinde durulmasını gerekli kılar. Anıştırma araştırılırken, önce onu belirten unsur, "iz" saptanır, ardından okur bu belirtici unsurdan yola çıkarak onu araştırıp bulmaya -gönderdiği metni ve anlamını (eski ve yeni bağlamdaki)- uğraşır. Bir isim (örneğin Un Beau Tenebreux'at, "Atala"), bir başlık (yine aynı yapıtta, "Le Portrait Oval"), bir yazınsal anıştırma olarak A Metni'nin belirleyici birer metinlerarası unsuru olabilirler (Aktulum, 2000: 112).

Hikâyenin giriş kısmında âlim bir zatın bir şeyhe intisap edişi anlatılır. Esas olay örgüsünden bağımsız gibi görünse de bu kısım hikâyedeki akademisyenin hayatına dair fikir edinmemize yardımcı olur. Çünkü akademisyen de bir şeyh efendiye gider ve anlatılan menkıbedekine benzer bir cevap alır:

Bir tarihte, bir âlim zat, bir şeyhe intisap etmek istedi.

Şeyh dahi o âlim zata şöyle dedi:

– Sizde çok kitaplar olduğunu duyduk. Kendiniz de birkaç parça eser yazmışsınız. Doğru mudur? O âlim zat belî deyince şeyh bu defa şöyle buyurdu:

– Önce kitaplarınızı suya atın, sonra buraya gelin (Kutlu, 2020: 44).

İlk okunduğunda Mevlana ve Şems arasında geçen bir menkıbeyi anımsatan bu kısım hikâyenin sonunda ilmi bırakıp aşkı seçecek olan akademisyenin akıbetini ilk baştan okuyucuya bildirir. Mevlana ve Şems arasındaki dostluğun başlangıcı olarak anlatılan bu menkıbede olduğu gibi akademisyen de aşka geçiş ritüelini kendi makalelerini denize atarak yapar. Kutlu hikâyenin girişindeki bu metinlerarasılığı yine anıştırma yöntemiyle yapar. Eski Türk edebiyatında telmih olarak isimlendirilen bu yöntem *tarihteki mühim bir olaya, duruma; meşhur bir nükte, fıkra, kıssa, efsane veya hikâyeye; yahud gelenekte var olan ve bilinen önemli bir âdete, bir inanışa dönük hatırlatmaları* içerir (Karataş, 2014: 574).

Hikâyenin devamında akademisyen evinin penceresinden denize bakarak *Deniz engin bir sudur* mısraını söyler (Kutlu, 2020: 44). İlkokul kitaplarında yer alan Faruk Nafiz Çamlıbel'in "Deniz" başlıklı şiirinden yapılan bu alıntı tırnak içerisinde verilir (Qasımova, 2011: 68). Alıntı olarak isimlendirilen bu

metinlerarasılık yöntemi bir metin içinde başka bir yazara/şaire ait metnin, şiirin, parçanın, okurun alıntı yapıldığını fark edeceği biçimde tırnak işareti içinde kullanılmasıdır. En sık karşılaşılan metinlerarasılık yöntemi olarak alıntı, metnin yazarının bir görüşü, durumu veya olayı desteklemek için başka bir yazarın şahitliğine başvurması anlamına gelir (Aktulum, 2000: 94). Bilinçli şekilde başvurulan bu yöntem iki metni bir ilişkiler ağına sürükler. Aktulum da bu duruma şu şekilde değinir:

En yalın biçimde, alıntı iki söylemi ya da iki metni, Metin 1 (alıntılanan metin) ve Metin 2'yi (alıntılaman metin) bağıntıya getirir. Metin 1'de sözce ilk kez karşımıza çıkar (ve sözce bu metinden alınır); Metin 2'de sözce ikinci kez yinelenir. Alıntılanan sözce Metin 1 ve Metin 2 arasında alışveriş nesnesidir (Aktulum, 2000: 97).

Fakat alıntı tekniği sadece metinler arasında yalın bir ilişki kurmaz. Bu yöntem aynı zamanda bir söyleşim ve anlam dizgesi ilişkisidir. Alıntı alıntılaman metinde yeni bir anlama bürünür (Aktulum, 2000: 98). Kutlu'nun hikâyesinde denize bakan akademisyenin içinde bulunduğu durumu destekleyen ve açıklama getiren bir işlevle kullanılan Çamlıbel'in mısraı şiirdeki anlamından sıyrılır ve alıntılanıldığı metnin anlamıyla uyum içine girer. Hikâyenin girişindeki Mevlana ve Şems menkıbesine anıştırma yapılan yerde âlimin kitapları suya atışının ardından bu mısraın gelişi ve mısraın hikâyedeki akademisyenin makalelerini atacağı denizi betimlemesi alıntının rastgele yapılmadığını gösterir. Ayrıca metinlerarası ilişki yoluyla yapılan bu alıntı akademisyenin hikâyenin/hikâyesinin sonunda aşkı seçeceğinin işaretini verir.

Osmanlı sosyal ve iktisadî araştırmaları için kaynak olarak kullanılan "Tereke defteri" hikâyede gönderge yapılan metinlerden biridir. Akademisyen olan hikâye kişisi kendi makaleleriyle meşguldür. Yazdığı makalenin dipnotunu okur. Burada geçen Ö. L. Barkan, *Kanunlar, İstanbul, 1943, s. 69* bilimsel bir esere göndergedir. Bir ekonomi tarihçisi olan Ömer Lütfi Barkan'ın eserine yapılan bu gönderge akademisyenin ilmî tarafını yansıtır. Aktulum metinlerarasılık yöntemi olan göndergeyi yazar ya da eser adının anılmasıyla da olabileceğini belirtir ve geniş anlamıyla tanımlar:

...bir metinde bir çağın, bir turun (yazınsal olsun ya da olmasın), bir geleneğin vb. yan-metinsel göstergelerden biriyle olduğu kadar yalnızca yapıt başlıklarının, yazar adlarının ya da bir roman, trajedi, şiir kişisinin, tarihi bir kahramanın, kutsal kitaplardan birinin adının açıkça anılması alıntısız göndergeleri için içerisine sokar (Aktulum, 2000: 102).

Fakat bu göndergenin metinde kullanılması amaçsız değildir. Akademisyenin ilmî/bilimsel tarafıyla bağlantılı olarak seçilen gönderge, onun

akademik yönünü ve aşka ulaşmadan önceki halini vurgular. Aktulum da göndergelerin altında bir anlam barındırdığından bahseder (Aktulum, 2000: 102-103).

Hikâyenin devamında akademisyen bilim ortamı hakkında bazı görüşlerini söyler. Bu görüşler bilim ortamı hakkında yakınmalardır. Akademisyenin ağzından *Türk edebiyatı tarihçiliğinin ilmî kurucusu, Türkoloji’de yeni ufuklar açmış ilim otoritesi, edip, yazar, siyaset ve devlet adamı* (Akün, 2003). Mehmet Fuat Köprülü’nün ve “*Son dönem âlim ve hâfız-ı kütüblerinden*” (Bilgin, 2001) Beyazıt Kütüphane müdürü İsmail Sâib Efendi’nin isimlerini duyarız. İsimlerin anılması yoluyla yapılan bu göndergeler akademisyenin bilim adamlığını, bilim dünyası hakkındaki görüşlerini ve yakınlık duyduğu bilim adamlarını/kütüphanecileri okura açıklamak için yapılır. Görüldüğü üzere metinlerarası ilişkiler kuran bu göndergeler bir maksat dâhilinde metnin içinde bulunur: *Köprülü gibi âlim mi kaldı? İlim mi kaldı, üniversite mi? Nerede o mütebahhir adamlar? İsmail Sâib Efendi nerede* (Kutlu, 2020: 46)?

Yine hikâyede akademisyenin bilimle bağına atıfta bulunmak için tırnak içinde okuduğu makaleden alıntı yapılır ve bu alıntıda *II. Murad’ın nüfuzlu veziri Ahi Beyazid oğlu Hacı İvaz Paşa’nın oğlu Mahmut Çelebi’ye ait tereke*’ye ve “*Bedreddin Mahmut Refi’î Çelebi’ye gönderge* yapılır:

Hikâyede anlatıcı akademisyenin kitaplarla yoğun ilişkisini hatta “*onlarla konuştuğunu*” okuyucuya aktarır. Akademisyen hayatını kongrelerde, bilimsel amaçla gidilen Avrupa seyahatlerinde, sahaflarda ve eski kütüphanelerde geçirmiştir. Onun ilmî tarafını okura sunmak için aktarılan bu kısımdan sonra akademisyen: *Tokat bir bağ içinde. Ne yazık ki bu bir kitap değildi, bir türkü idi* der (Kutlu, 2020: 47). Bir Tokat türküsünün nakaratından alıntıyla akademisyen onu çevreleyen bilim çemberinden bir anda uzaklaşır. Akademisyen bilimin ondan aldığı ömrü karşılığında ona verdiği iç bunalımından ve sonuçsuzluk hissinden bir halk türküsünün rahatlatan havasına sığınır. Hikâyenin bu kısmında alıntı yöntemiyle metinlerarasılık yapılan türkü aşkı tercih etmede ve makalelerini denize atmada akademisyeni teşvik eder. Yapılan bu metinlerarasılık akademisyenin bilimin onu getirdiği tükenmişlik hissinden kurtulması anlamına gelirken aşka yönelişine de hız verir.

Hikâye kişisi akademisyenin etrafı kitaplarla çevrilidir. Akademisyenin bir kuşatma içinde olduğunu aktarmak isteyen anlatıcı yazma eserlere ve onların yazarlarına hikâyede yer vererek metinlerarası göndergeler yapar:

Kitaplar allı-çiçekli yazmalar gibi rüzgârda dalgalanarak geliyorlardı. Onu her bir yanından sarıyorlardı.

İşte şu rafta duran kim?

Tibru'l-mesbûk fî beyân-ı cihad-ı Gâziyân-ı Cezâiyir ve'l-mülûk (Kutlu, 2020: 47).

Yanında, Zâdü2l-müştakîn, ortası noktalarlakat'-ı mükâfî şeklinde şemsiyeli (Kutlu, 2020: 48),

Bir küçük Delâilü'l-hayrat şerhi, ortası altın dal ve çiçek şemseli, kenarları zencirek cetvelli, miklepli Osmanlı cildi. Sonra Nâkâm İsmail'in divanı: Hayâlât- perişân (...) Başlıklar surhla yazılı. Münşiat: Ebûbekir Kân (Kutlu, 2020: 48)...

Etrafını saran ve onu boğan bu bilimsel muhasaranın metinlerarası ilişkiler yoluyla tasvirinin ardından akademisyenin gözleri dolar (Kutlu, 2020: 48). Çünkü bilim uğruna feda edilen zaman akademisyenin geldiği noktada üzerinde bir sonuçsuzluk hissi doğurmuştur. Efendi dediği bir şeyhle görüşen akademisyene bilimsel uğraşlardan el çekmesi tavsiye edilir. Akademisyen önce kitaplarını suya atmalıdır. Hikâyenin başındaki şeyhin âlim zata telkinini anımsatan bu durum, akademisyen üzerinde bir etki uyandırır. Akademisyenin bu tavsiyeye ilk tepkisi şöyle olur: *Kitaplarını suya at, öyle gel Saçma* (Kutlu, 2020: 49)...

Aşk ve bilim arasında bir tereddüt yaşayan akademisyen Faruk Nafiz Çamlıbel'in "Deniz" şiirinden iki mısraı tekrarlar. Fakat bu sefer metinde tırnak içinde verilmeyen bu mısralarda gizli alıntı yöntemi kullanılır. Bir metinlerarasılık yöntemi olan gizli alıntı Aktulum'a göre ... *bir sözcenin ayraçlar ya da italik yazı kullanılmadan, sözcenin geldiği yapıt ya da yazarın adı belirtilmeden yapılan alıntıdır* (Aktulum, 2000: 49).

Aklına Yahya Kemal Beyatlı'nın "Eylül Sonu" şiiri gelen akademisyen bu şiirden *Yazlar yavaşça bitmese... günler kısalmasa...* kısmını söyler. Zamanın hızlı akışına ve hayatın tükenişine bir sitem içeren bu mısralar akademisyenin hayıflanmalarıdır. Şiirler veya türkülerden anımsadığı bu parçalar onu bilim kuşatmasından uzaklaştırmak içindir. Fakat evi kitaplar ve dergilerle doludur. O ne kadar bunlardan uzaklaşmak istese de gözü muhakkak ona bilimi hatırlatan bir nesneye çarpar. Akademisyen aşka erişmek istese de bilim ona kendini hep hatırlatır. Etrafına bakınan akademisyenin gözü *Belleten* dergisine çarpar. Derginin isminin geçmesiyle metinlerarası bir gönderge yapılır: *Mercan'dan sonra çay. Yazlar yavaşça bitmese... günler kısalmasa... Camın kenarında bir sehpa, sehpanın üzerinde bir çeşmibülbül, çeşmibülbülün yanında Türk dili araştırmaları yillığı "Belleten" in eski bir sayısı* (Kutlu, 2020: 4).

Akademisyenin arada kalmışlığına vurgu yapmak isteyen Kutlu, Yahya Kemal Beyatlı'nın "Eylül Sonu" şiirinden gizli alıntı yapar. Metinlerarasılık

yoluyla Kutlu, hikâyedeki akademisyenin ömrünün bilim uğruna hebâ olduğu gerçeğini okura sezdirir. Şiirden yapılan alıntı ayraç veya tırnak kullanılmadığı ya da eğik yazılmadığı için gizli alıntıdır.

Hikâyenin bu kısmında akademisyenin bilimsel yönünü imleyen iki gönderge daha yapılır. Bunlardan biri Türk Tarih Kurumu tarafından, 1937'den bu yana dört ayda bir dil ve tarih konulu makaleler yayımlamakta olan *Belleten* dergisi diğeri *Türk tarihçisi, fikir ve siyaset adamı* (Koca, 2012). Osman Turan' dır: *Çalışma masası, iktisadi ve içtimai tarihe... Tarih! Rahmetli Osman Turan Hoca'yı son gördüğü günü hatırlıyor* (Kutlu, 2020: 49).

Hikâye kişisi akademisyen hocası Osman Turan'ı masasında etrafı kitaplarla çevrili çalışırken anımsar. Hocası çok dağınıktır. Osman Turan'ın masası *Dosyalar, dosyalar. Fişler, mecmualar, kupürler, lügatler, kâğıtlarla* doludur. Turan'ın kendi çalışma masasını ona göstererek söylediklerini anımsayan akademisyen, bir anda hocasına benzer bir noktada olduğunu fark eder. Hocası ona hazırlıklarını yaptığı akademik çalışmalarının bitmesi için on insan ömrü gerektiğini söylemiştir. Hikâye kişisi akademisyen de nihayete ermeyecek bir uğraş için çabaladığını düşünmeye başlar. Çünkü o da hocası Osman Turan'ın durumuna düşmüştür: – *Bunlara... Evet bunlara ömrümü verdim... Kaçını bitireceğim acaba? Sonra gülmüştü. Yaşlı, yorgun ve gözlüklü bir gülüştü bu. İlave etmişti: – On tane Osman Turan gelse bitiremez... Kendi düzenine, temizliğine, titizliğine bakıyor* (Kutlu, 2020: 50).

Fakat akademisyenin hocası Osman Turan'dan farklı olarak her şeyi yerli yerindedir. Anlatıcı hikâyenin bu kısmında onun düzenli bir insan olduğunu belirtmek için akademisyenim ağzından metinlerarası bir alıntı yapar. Ahmet Hamdi Tanpınar'ın "Her Şey Yerli Yerinde" şiirinden bir dördlük alıntılanması ve akademisyenin Tanpınar ismini söyleyerek gönderge yapması metinlerarası bir anlam ilişkisidir. Akademisyen bir kez de bu şiirle kendini aşk tarafına atmaya çalışır. Çünkü geldiği nokta ona sonuçsuzluk hissi verir. Akademisyen en nihayetinde her türlü unvan ve makamı alsa da tatminsizlik içindedir:

Her şey yerli yerinde; havuz başında servi

Bir dolap gıcırdıyor uzaklarda durmadan,

Eşya aksetmiş gibi tılsımlı bir uykudan,

Sarmaşıklar ve böcek sesleri sarmış evi

Her şey yerli yerinde; masa, sürahi, bardak.

Sağolasın Tanpınar. Her şey yerli yerinde. Güzel. Lakin ben nerdeyim?

Zamanın neresinde? Hangi sarmaşıklar sarıp sarmaladı beni? (...) Profesör

oldum. Sonra kürsü başkanı. Güldürüyorsun adamı. Yök'ten sonra ne kaldı, kürsü mü? Yök'ten önce ne vardı?

Kitaplar (Kutlu, 2020: 50).

Tanpınar'a "aziz dostum" diyerek seslenen akademisyen kendisine de bu günlerde *Ey çok kitap okuyan...* diyerek seslendiğini söyler. Yunus Emre'nin bir şiirinden gizli alıntı yöntemiyle yapılan bu metinlerarasılık akademisyenin bilim adamı oluşuna atıftır. Yunus Emre'nin şiirinde gerçek sırrın aşkı okuyarak bilineceği vurgulanır. Tıpkı şiirde vurgulandığı gibi akademisyen de gerçek sırda ancak aşkla erişileceğini fark etmeye başlar. Yunus'un isminin anılarak gönderge yöntemiyle kurulan metinlerarasılık hikâyede akademisyenin bilim ve aşk arasındaki gelgitlerine aşktan yana bir değinmedir. Akademisyen bu kez de Yunus şiiriyle aşka bir adım yaklaşır: *Evet, hep kitaplar vardı. Tanpınar, aziz dostum, biliyor musun son günlerde kendime hep şöyle hitap ediyorum: – Ey çok kitap okuyan... Yunus'un bir mısrası galiba* (Kutlu, 2020: 50-51)...

Akademisyen daha önce ismi anılarak gönderge yapılan Mahmut Çelebi'nin terekesini okumaya devam eder. Hikâyede bu terekeden metinlerarası alıntılar yapılır. Ayrıca Köprülü'nün adı da gönderge yapılarak anılır.

.....Çelebi'nin serveti, nakit para ve ticari eşyadan değil, esas itibarı ile kıymetli ev eşyası (çiniler gümüş eşya), kitaplar (Kutlu, 2020: 52)...

..... gulam ve cariyeler (beş gulam, üç cariyeye) hayvanlar ve Kozlu Köyü'ndeki emlakinden gelmektedir. (...) tafsilatı ihtiva etmektedir (23) –dip notuna gidiyor- Bu terekeyi ayrıca neşredeceğiz (Kutlu, 2020: 52).

Köprülü Hoca da böyle yapardı. Makalelerin hemen hepsinde yazmayı düşündüğü çalışmalarının adını zikrederdi (Kutlu, 2020: 52).

Uğruna şiirler yazdığı kadınla evlenmesinden, çocuk sahibi olmasından ve akademik/bilimsel başarılarından sonra çevresindeki insanların dağılması akademisyeni yalnızlaştırmıştır. Çevresinde eski arkadaşlarından kalan yoktur. Akademisyen okula ve öğrencilerine karşı da isteksizdir. Tek başına kalışını ve arkadaşlarının farklı şeylerin peşinde savruluşunu ifade etmek için Şeyh Galip'in "Düştü" redifli gazelinden bir mısraı okur: *Ne talebenin talebeliği ne mektebin mektepliği kalmıştı. Bezginlik kol geziyordu etrafında. Etrafında arkadaşlarından da kimseler kalmamıştı. Kimi terk-i nâm ü şâne, kimi itibare düşmüştü* (Kutlu, 2020: 53).

Hikâye ve Şeyh Galip'in "Düştü" redifli gazeli arasında gizli alıntı yöntemiyle metinlerarası bir ilişki kurulur. Tırnak içinde ya da eğik harflerle verilmeyen mısra, hikâyedeki akademisyenin yalnızlaştığını anlatmak içindir. Gazelin bu parçasında da söylendiği gibi akademisyenin etrafındaki insanların

kimi namı ve şanı terk eder kimi ise onun gibi itibar hevesine düşer. Yapılan bu metinlerarasılık akademisyenin ömrünü itibar hevesiyle geçirdiğini bir kez daha okura hatırlatır.

Hikâyenin sonunda akademisyen aşkın tarafını seçmeye karar verir. Efendi dediği şeyhin tavsiyesine uyar. O da Şems'in Mevlana'nın kitaplarını suya atması gibi bilimsel makalelerini evinin penceresinden denize fırlatır. Aşkın tarafına geçtiği bu ritüel hikâyenin başında da olduğu gibi Mevlana ve Şems arasında geçen menkıbeye anıştırmadır. Akademisyen artık Efendi'nin telkinine göre hareket eder ve tasavvufi anlamda "ölmeden ölür." "Bilme/Bilim" tarafından "Bulma/Aşk" tarafına geçen akademisyen tereddütüne son verir ve bilim yolculuğunu çalışma odasının kapısına kilit vurarak bitirir.

Sonuç

Metinler kendilerinden farklı yapılarla ilişki kurar. Bu anlamda metinler anlam sınırlarına sahip yapılar değildir. Postmodernizmin çoğul bakış açısıyla birlikte metinlerin birbirleriyle kurdukları ilişkiler kavramlaşır. Bir metnin bir diğer metinle anlam alışverişine imkân tanıyan "Metinlerarası İlişkiler" kavramı Bahktin'in "söyleşimcilik" kuramından hareketle Kristeva tarafından ortaya atılır. Metinlerarasılık, bir metnin içindeki başka metinlere ait parçaların anlam dönüşümüne uğrayarak yer almasıdır.

Mustafa Kutlu'nun "Her Ne Var Âlemde" hikâyesinde birçok Divan, Halk veya Tasavvuf şiiri/şairi yer bulur. Gelenekle bağ kurmayı bilmiş çağdaş Türk şairlerinin eserleriyle de metinlerarası ilişki kurulan "Her Ne Var Âlemde" hikâyesinde başlık Fuzuli'nin bir mısraıyla anıştırma yöntemi kullanarak bağ kurar. Hayatını bilime adanmış bir akademisyenin "Efendi"nin telkiniyle bilimden uzaklaşıp ilâhi aşka ulaşmasını konu edinen hikâyede birçok metinle anıştırma, gönderge, alıntı ve gizli alıntı yoluyla metinlerarası ilişki kurulur. Hikâyede bir tarafta bilimsel dergi isimlerine, bilim adamlarına göndergeler yapılırken diğer tarafta tereke defterlerinden ve bilimsel makalelerden alıntılar yer alır. Bu anlamda yapılan metinlerarasılık akademisyenin ilmî yanına vurgudur. Bir de akademisyenin aşka ulaşmasına yardımcı olan ve aşkı bilimden daha önemli gösteren diğer metinlerarası ilişkiler vardır. Bu metinlerarasılıklar da klasik, tasavvufî veya gelenekle bağı olan çağdaş şairlerin/şiirlerin yanı sıra türkü ve menkıbelerle yapılır. Hikâyede yapılan metinlerarası ilişkilerle okura akademisyenin bilimden aşka doğru kayışı ve uğradığı değişim aktarılır.

Kaynakça

- Aktulum, K. (2000). *Metinlerarası İlişkiler*, Ankara: Öteki Yayınları.
- Akün, Ö. F., "MEHMED FUAD KÖPRÜLÜ", TDV İslâm Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/mehmed-fuad-koprulu> (10 Ocak2021).
- Barthes, R. (2016). *Yazı Üzerine Çeşitlemeler/Metnin Hazzı*, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Bilgin, A. "İSMAİL SAİB SENCER", TDV İslâm Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/ismail-saib-sencer> (10 Ocak2021).
- Ecevit, Y. (2009). *Türk Romanında Postmodernist Açılımlar*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kristeva, J. (1980). "Word, Dialogue, and Novel", *Desire in Language: A Semiotic Approach to Literature and Art*, Ed. Leon S. Roudiez, New York: Columbia UP.
- Karataş, T. (2014). *Ansiklopedik Edebiyat Terimleri Sözlüğü*, İzmir: Sütun Yayınları.
- Koca, S. "TURAN, Osman", TDV İslâm Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/turan-osman> (10 Ocak2021).
- Kutlu, M. (2020). *Sır*, İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Sağlık, Ş. (2007). "Türk Öykücülüğünde Postmodern Durum". *Hece Öykü Dergisi*, 24, 86-110.
- Qasımova, L. (2011). "Metinlerarası İlişkiler Açısından Mustafa Kutlu'nun Beşlemesi", *A. Ü. Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi*, 46, 61-86.
- Titon, J. T. (2006). "Metin"(Çev. Öykü Terzioğlu), *Millî Folklor*, 69 (18), 148-163.
- Uçan, H. (2009). "Modernizm/Postmodernizm ve J. Derrida'nın Yapısökümcü Okuma ve Anlamlandırma Önerisi". *Turkish Studies International Periodical Forthe Languages, Literatureand History of Turkish or Turkic*, 4 (8), 2283-2306.



NAYMANLAR TÜRK MÜ YOKSA MOĞOL MU? ARE THE NAIMANS TURKISH OR MONGOLIAN?

Anıl Yasin OĞUZ

Arş. Gör., Erzurum Teknik Üniversitesi, Tarih Bölümü



anilyasin.oguz@erzurum.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0003-2876-8954>

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi | ETU Journal of Social Sciences Institute
S.12, Nisan | April 2021, Erzurum
e-ISSN: 2717 - 8706

Makale Türü | Article Types : Çeviri Makalesi | Translations Article
Geliş Tarihi | Received Date : 03.02.2021
Kabul Tarihi | Accepted Date : 15.03.2021
Sayfa | Pages : 117-132
 : <http://dx.doi.org/10.29157/etusbed.873835>

<https://dergipark.org.tr/etusbed>

This article was checked by

✓ iThenticate

NAYMANLAR TÜRK MÜ YOKSA MOĞOL MU? (SİND DİE NAIMAN TÜRKEN ODER MONGOLEN?)

Anıl Yasin OĞUZ

ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (ETÜSBED), S. 12, Nisan 2021, Sayfa: 117-132

ÖZ

1206'da *Khan* ilân edilerek Khalkha bozkırlarında birliği sağlamadan önce, Çinggis'in veya Temücin'in uzun uğraşlar sonucunda hâkimiyet altına aldığı dört boy Kereyit, Nayman, Merkit ve Tatar boylarıydı. Bu boyların etnik aidiyeti veya Хамаг Монголын ханлиг devrinde hangi dili konuştukları meselesinde maalesef henüz ilim câmiası hemfikir değildir. Fakat özellikle Kereyit ve Nayman boylarının Монголын нууц товчоо ("Moğolların Gizli Tarihi"), *Câmiü't-tevârih*, *Târih-i Cihângüşâ* ve Çin kaynaklarında (*Yuanshi* gibi) bulunan isimlerinin çoğu yalnızca Türkçeyle açıklanmaktadır. Çinggis Khan dönemiyle ilgili yazılmış yetkin biyografilerin pek çoğu (Paul Ratchnevsky'nin eseri gibi) bu iki boyun anadilini Türkçe olarak kabul etme eğilimindedir. Fakat anadili Moğolca olan Kiyat boyunun bu kabilelerle karşılıklı nasıl anlaşabildiği meselesi açık değildir. Altay dilleri ve karşılaştırmalı linguistik alanında önde gelen bilim adamlarından, Almanya'da eğitim görmüş ve ayrıca ünlü dilbilimci Nikolay Poppe'un danışmanlığında çalışmalar yapmış Japon Murayama Şičiro 村山七郎 çevirisini yaptığımız bu makalesinde Naymanları Moğol dilli gören hipotezlere karşı güçlü kanıtlar getiriyor ve onların aslında Türkçe konuştukları tezini savunuyor.

Anahtar Kelimeler: Nayman, Moğollar, Cengiz Han, Uygurlar, Nesturilik.

ARE THE NAIMANS TURKISH OR MONGOLIAN? (SİND DİE NAIMAN TÜRKEN ODER MONGOLEN?)


ABSTRACT

Before forming the union and being declared Khan on Khalkha Steppe in 1206, the four tribes which Chinggis or Temujin subdued as a result of continuous efforts were Kereyit, Naiman, Merkit and Tatar tribes. The Scientific Community, unfortunately, is not still unanimous about the ethnical involvement of these tribes or which language they spoke in the period of Хамаг Монголын ханлиг. But, particularly, most names of Kereyit and Naiman tribes which are placed in Монголын нууц товчоо ("The Secret History of the Mongols"), *Jāmi' al-tawārikh*, *Tārikh-i Jahāngushāy* and Chinese sources (such as *Yuanshi*) can only be explained through Turkish. Most competent biographies written about the period of Chinggis Khan (like the work of Paul Ratchnesky) are inclined to accept that the native languages of these two tribes are Turkish. However, it is not explicit how Kiyat tribe could communicate with these tribes mutually. Japanese Murayama Shichiro 村山七郎 who is one of the most important scientists in the fields of Altaic languages and comparative linguistic, studied in Germany and additionally worked under the supervision of the famous philologist Nikolai Poppe brings strong arguments against the hypotheses that Naimans spoke Mongolian and he defends that Naimans actually spoke Turkish.

Keywords: Naiman, Mongols, Genghis Khan, Uighurs, Nestorianism.

Çevirmen Takdimi

Bu çalışma Japon Altaist Murayama Şiçirō'nun "Sind Die Naiman Türken Oder Mongolen" isimli *Central Asiatic Journal*'ın 4. cildinin 3. sayısında 1959'da yayımlanan Almanca makalesinin çevirisini içermektedir. Bilhassa Altay dilleriyle ilgilenen araştırmacıların yakından tanıdığı Murayama'nın uzmanlığını Moğol ve Türk diyalektleri oluşturmaktadır. Dünya tarihinin hem birleşik en büyük kara imparatorluğunu kurmak hem askerî teşkilât hem de *Pax Mongolica*'nın yarattığı iletişim ve ulaşım olanakları sebebiyle mühim bir parçasını *Yeke Monggol Ulus Devri* (1211-1291) oluşturmaktadır. Fakat Moğolların ve Moğol İmparatorluğu'nun Türk tarihi içerisindeki yeri konusunda Türk araştırmacılar arasında bir fikir birliğine varılamamıştır. Temücin'in 1206'da *Khan* ilan edilmesine dek geçen en azından kırk senelik zaman diliminde ilişkilerinin büyük bölümünü Moğolistan bozkırlarındaki göçebe kabilelerle olan muharebeler ve diplomasi oluşturmaktadır. Bu zaman dilimine damga vuran diğer boylar meşhur "Gizli Tarih"te haklarından bolca söz edilen Nayman, Kereyit (Kırım Giraylarıyla ilişkilidirler.), Merkit ve Tatar boylarıdır. 19. yüzyıldan beri Asya göçebeleri üzerine araştırmalar yapan bilim insanları bu boyların etnik aidiyetini sorgulayagelmişlerdir. Özellikle Kereyit ve Nayman boylarından bugüne kalan kelimeler, unvanlar ve kişi isimlerinin büyük çoğunluğunun Türkçe olması bu alana damgasını vurmuş araştırmacıları (Howorth gibi) bu boyları Türk dilli olarak saymaya itmiştir. Fakat 20. yüzyılda ve bugün 21. yüzyılda Moğol tarihine artan ilgiyle beraber, muhtelif ve kesin olmayan kayıtlara dayanılarak bu boyların bir zamanlar Türkçe konuşmuş olsalar bile Moğollaştıkları, en azından Temücin'in yaşadığı dönemde kesinlikle Moğolca konuştukları konusunda oybirliği sağlanmaya çalışılmıştır. Örneğin Peter Golden Kereyit ve Nayman seçkinlerinin her halükârda Moğolca konuştukları tezine katılıyor (Golden, 2002: 295). Fakat Murayama'nın tercüme ettiğimiz bu makalesi dilciler ve tarihçiler bakımından önemli kanıtları ileri sürüyor. Bu makale hem Temücin'in birliği sağlayışına dek geçen zaman dilimini daha anlaşılır kılacak bilgiler içermekte hem de tarihçiler için dil eğitiminin ne kadar önemli olduğunu yöntem bakımından ortaya koymaktadır. Özellikle Orta Asya tarihi ile uğraşan araştırmacıların aynı zamanda dil konularında da yeterli birikime sahip olması gerektiğini Murayama'nın bu makalesi göstermektedir.

"Nayman"  kelimesinin Moğolca "sekiz" anlamına geldiğinden yola çıkılarak bu mühim boyun anadilini Moğolca olarak düşünme eğilimi vardır. Fakat Şine Usu Yazıtı Doğu 1. ve 3. satırlarda geçen "Sekiz Oguz" boy isminin (Aydın, 2018: 54-55) Naymanlara işaret ettiği düşünülmüştür. Aristov, Berezin'in "Nayman" kelimesinin Moğolca "sekiz" anlamına geldiği ve bu yüzden sekiz boydan oluşmuş olabilecekleri tezine karşı çıkararak Türk kökenine sahip bir boyun Moğolca bir sayı ismi taşımasını mümkün görmeyerek "Nayman" kelimesinin Katun Nehri'nin kaynağı olan Nayma Nehri'nden geldiğini ve başlangıçta burada yaşadıklarını ileri sürüyor (Aristov, 1896: 361).

Tabıldı Akerov yeni bir tezle Nayman etnonimini Kangar-Peçeneklerin sekiz boydan oluşan birliğine bağlamaktadır (Akerov, 2016). 840'ta Kırgızlar Uygurları Mağlup ettikten sonra Naymanlar Altay Dağları civarındaki konumlarını koruyup güçlenerek, Kırgızları Yenisey boylarına geri sürmüştür (Ratchnevsky, 1992: 1). Naymanların Khan'ları Gücü'ut kabilesine mensup idi (De Rachewiltz, 2002: I/518). Naymanların coğrafi konumuna göz gezdirildiğinde kuzeyde Kırgızlarla, doğuda Kereyitlerle, batıda Kanglı ve Kıpçaklarla güneyde ise Uygurlarla komşu oldukları görülüyor. Özellikle Moğolistan'ın batı kısımlarında Kara İrtiş'ten Orhon Nehri'ne, Altay'dan Hangay Dağları'na kadar yayıldıkları için (Ratchnevsky, 1992: 2) bilhassa güneydeki İdikut Uygur Krallığı'nın yoğun ticari ve kültürel tesiri altındaydılar. Reşidüddin Naymanların bir kısmının dağlarda bir kısmının ovalarda yaşadığını dile getiriyor (Rashiduddin, 1998: 68). Uygur tesiri için örneğin Tata Tonga vasıtasıyla Uygur yazısı Naymanlar arasında kullanılıyordu.

Ayrıca Nesturilik ve Budizm gibi dinler de onlar arasında taraftar bulmuştu. İtalyan Pian del Carpine 28 Haziran 1246'da "Pagan" olarak adlandırdığı Nayman ülkesine gelmişti (Dawson, 1955: 60). Carpine'in "Pagan" tabirini Budizm'le ilişkilendirmek mümkündür. 1254'te aynı bölgeye gelen bir diğer Fransisken Flaman Rahip Willem van Rubroek Naymanların Nesturî Hristiyan olduğunu dile getiriyor (Dawson, 1955: 122). Nesturî Hristiyanlığın göçebeler arasında elde ettiği başarılar Naymanlarla sınırlı kalmamıştır. Özellikle Kereyit [Kelimenin kökeni Moğolca "Khar" veya Türkçe "Kara" (Rashiduddin, 1998: 62) ya da kuzgun anlamındaki "Kheree"den (Hoyt, 2008: 82) geliyor olabilir.] hükümdarı To'oril (Uygurca "av kuşu" anlamındaki Toğrul'dan gelmektedir.) veya Ong Khan (Çince "Kral" anlamındaki Wang 王'dan gelmektedir.) Batılılar tarafından "Doğu'daki Büyük Hristiyan Kral David" ve "Rahip John" mitiyle ilişkilendirilmiştir (Abû'l-Faraj, 1976: I/352). Reşidüddin de Hristiyan misyonerler vasıtasıyla Kereyitlerin Hristiyan olduğunu ve ayrıca Onon ve Kherlen nehirleri boyunca Çin sınırına dek uzanan bölgede oturduklarını söylemektedir (Rashiduddin, 1998: 61). Göktürk, Uygur ve hattâ Xiongnu'ların kadim merkez bölgesi Orhon, Tola (bugün Tuul), Öng Nehri civarı Kereyitler tarafından iskân edilmişti (Gumilyov, 1974: 96). Daha 1100'den önceki bir tarihte To'oril'in dedesi, meşhur Hristiyan bir isim olan "Marghuz"u (Marcos'tan geliyor.) taşıyordu (Rashiduddin, 1998: 62). Kereyitlerin 1009 yılında vaftiz olarak Hristiyanlığı kabul ettiği (Gumilyov, 1974: 96) (Ratchnevsky, 1992: 4) ve o sırada Hristiyan olanların sayısının 200 bine ulaştığı söylenmektedir (Grousset, 1970: 91). Temücin'in çocukluğu zamanında Khalkha bozkırlarındaki mevcut kabileler arasında ekipman, asker sayısı, güç ve kapladıkları alan bakımından en güçlülerinin Kereyitler ve Ong Khan olduğu anlaşılıyor (Juvaini, 1958: I/35). Nayman ve Kereyit boyları Kitan Liao devrinde *Liaoshi'nin Zubu* dediği bir konfederasyonun parçasıydılar. Gumilyov kendileri hakkında ilk bilgilerin 12. yüzyılın sonlarında başlıyor olmasından hareketle Naymanların köken bakımından Kitan olduğunu ve onlarla beraber Altay civarına geldiklerini söylüyor (Gumilyov, 1974: 126). Naymanların dilsel

aidiyetiyle ilgili tercümesini yaptığımız bu çalışmadaki tezler yanında örneğin Bartold, 8. *Lektsiya*'sında Naymanların Moğolca konuştuğunu dile getiriyor (Bartold, 1968: V/125). Gumilyov da Naymanların Moğol ve Kereyitlerle akıcı bir şekilde anlaşabildiğini söyleyerek Naymanların Moğolca konuştuğunu kabul etmektedir (Gumilyov, 1974: 126). İrtiş'ten Orhon'a dek uzanan geniş coğrafyada konumlanan Naymanların Kitan/Liao ile yakın ilişkide olduğu ve Kara Kitay Hanlığı ile de ilişkilerini devam ettirdiği anlaşılıyor. Belki bu durum da Moğollaşmalarına katkıda bulunmuştu. Yine Reşidüddin de Nayman geleneklerinin Moğollarınki gibi olduğunu söylemekten kendini alıkoyamayarak bu duruma işaret ediyor olabilir (Rashiduddin, 1998: 68). Ögedey'in ölümünden sonra nâiblik görevini yürüten Töregene Hatun ve Ayn Calut'un meşhur Moğol komutan Ketbuga Nayman idi. Kaynaklarda geçen ilk Nayman hükümdarı Narkhış Tayang idi (Ganbat, 2019: 99). Narkhış Tayang'ın kardeşi Anyat Kha'an'ın oğulları Buyurukh ve Tayang idi (Rashiduddin, 1998: 67). Cüveynî Naymanların çoğunun Hristiyan olduğunu fakat 1204'te Çinggis Khan ile Naymanlar arasındaki ünlü Nakhu Uçurumu Savaşı'ndan sonra Tayang Khan'ın oğlu Küçlüg'ün Khara Kitay'lara kaçıp burada onların dini Budizm'e geçtiğini dile getiriyor (Cüveynî, 2013: 107). 1204'teki Nayman-Moğol Savaşı "Gizli Tarih" in en epik sahnelerinden birini oluşturmakta ve Çinggis Khan'ın *Dörben Nokhay* denen "Dört Köpek"ine (Sübe'etey, Cebe, Celme ve Khubilay) ve uçurumdan düşerek veya Moğollar tarafından öldürülen Nayman askerlerine atıfta bulunmaktadır (De Rachewiltz, 2002: 119). Savaşın ardından Kara Kitay'lara kaçan Tayang Khan'ın oğlu Küçlüg, Kara Kitay hükümdar Yelu Zhilugu'yu ele geçirerek devletin asıl yöneticisi olmuştur. Burada güttüğü Müslüman karşıtı politikaları (örneğin Hoten imamı Alaeddin Muhammed'i medresesinin kapısına çakmıştı.) da halkı kendisinden uzaklaştırdı (Boyle, 1958: I/73). 1218'de Cebe'nin Naymanlara ve Coci'nin Merkitlere karşı gönderildiği (Atwood, 2017: 38) ve Harezmsah ile de ilk çatışmalara neden olan seferler neticesinde, Küçlüg Pamir civarında yakalanıp Moğollara teslim edildi. Küçlüg'ün öldürülüşü hem Kara Kitay'ların hem de Nayman gücünün sonu anlamına gelmektedir.

Dolayısıyla Naymanların etnik aidiyeti konusunda Genel Türk Tarihi alanının önde gelen bilim adamlarının pek çoğu onları Moğol dilli olarak görme eğilimine sahiptir. Fakat Murayama'nın tercümesini verdiğimiz bu makalesi Nayman ve Moğol araştırmalarının pek çoğunda kaynak olarak kullanılmış ve kullanılmayı sürdürmektedir. Murayama'nın ortaya attığı kanıtlar sebebiyle günümüzde Naymanların Türkçe konuşmuş olabileceklerine yönelik geniş çaplı bir söylem oluşmuştur.

Murayama makalesini yazarken ana ve alt başlıklara ayırmamıştır. Sade bir dipnot yöntemi kullanarak bu alanda çok iyi bilinen kaynak eserlerin yayımlanma yılını, yayınevini ve bazen sayfa numarasını belirtme ihtiyacı duymamıştır. Bunları, atıfta bulunulan kaynaklara giderek düzeltmeye çalıştık. Murayama'nın kelimelerin yazımında kullandığı transkripsiyon işaretleri olduğu gibi korunmuştur. Parantez içinde verilen notlarla anlam

kolaylaştırılmaya çalışılmıştır. Çevirinin bu konuya ilgili araştırmacılar tarafından kaynak olarak kullanılmasını ve faydalı olmasını temenni ederiz.

NAYMANLAR TÜRK MÜ YOKSA MOĞOL MU?

S. Murayama

Tokyo

12. ve 13. yüzyıllarda Moğolistan'daki hakimiyet konusundaki halk savaşında önemli bir rol oynayan Naymanların "etnik aidiyeti" ile ilgili, başka bir deyişle Naymanların Moğol mu Türk mü olduğu sorusuyla alakalı henüz açık bir fikir ileri sürülmediği görülmektedir.

Bu meseleyle meşgul olan Howorth, Naymanların Moğol değil Türk olduğu görüşündedir. Ona göre Naymanların bize ulaşan kişi adları Türkçedir. Büyük Nayman kralı (Howorth'un transkripsiyonuna göre) Inandj Belga Buku Khan olarak adlandırılıyordu; Inandj Türkçede "inanma" (Tü. inan-"inanmak"), belga "bilge" (Tü. Bil- "bilmek"), buku "boğa" anlamına gelmektedir. Inandj'in oğulları Tay Buku ve Buyuruk (Tü. "kumandan"), metbûların isimleri Sayrak Kuksu, Ede Tukluk Türkçedir. Howorth, D'Ohsson'la, Sayrak Kuksu'nun göğsünde ağrı olan kişi anlamına geldiği konusunda hemfikirdir. Howorth'a göre Ede Tukluk ismi *bilgeliğin yedi kısmını bilen (kişi)* anlamına gelmektedir (Howorth, 1876: 694). Bu sonuncusu, Reşidüddin'de Yidi Tuyluy şeklinde ortaya çıktığı için (Naymanların kişi isimleriyle ilgili aşağıya bakınız) çoğu araştırmacının öne sürdüğü gibi *yedi sancağa sahip* anlamına gelir.

Fakat Howorth kendi fikrine göre en büyük değeri şu olguya atfetmektedir: *Fakat en önemli olgu, Bayaut'lardan söz ettiği sırada onların şeflerinden birinin Ungur Kaysat olarak isimlendirildiğini söyleyen ve Nayman dilinde Kaysat'ın (yani Türkçede) Bekaul'a (yani Moğolcada) eşit olduğunu ekleyen Reşidüddin'in kayıdır. Von Hammer Kaysat'ı mutfak şefi veya et kasabı olarak tercüme etmişti* (Howorth, 1876: 694).

Bununla beraber Howorth, Moğolcada *bekaul* kelimesine karşılık gelen bir kelime belgelenmediği hâlde sözde Moğolca bir kelime olan *bekaul*'u ve ona karşılık gelen olası Türkçe kelime *Kaysat*'ı Moğolca ve Türkçe dil materyalleriyle karşılaştırmaya ve bilhassa *bekaul* kelimesinin gerçekten Moğolca ve *Kaysat* kelimesinin de gerçekten Türkçe olduğunu kanıtlamaya girişmez. Hattâ tersine *bekaul*'a karşılık gelen kelimenin *bägäül* "Sâki" olduğu Çağataycada belgelenmiştir (Radloff, 1899: IV).

Howorth *Kaysat* kelimesinin Türkçe olduğunu da kesinlikle kanıtlamamıştır. Bundan dolayı onun gözlemleri, sonraki araştırmacıları fikirlerinin doğruluğu konusunda ikna edememiştir.

Howorth bundan başka 19. yüzyılda kendilerini Nayman olarak isimlendiren bazı Türk boylarını saymaktadır:

Yani Uzbeg'lerden¹ bir grup, Uygur Nayman'ı olarak adlandırılmaktadır. Uzbegler tipik Türk'türler. Kırgız Kazakları da aynıdır. Klaproth'un, kaydını özetlediği M. Spaski'ye göre Naymanların 35 bin aileden oluşan bir kabilesine, 4 bin ailelik bir başkasına, 15 bin ailelik Nayman-Kunratların bir kabilesine ve 6 bin ailelik Bağanalin-Naymanlardan bir başkasına rastlamaktayız. Rytshkof Orta Ordu'yu, içlerinden Naymanlarınkinin en güçlüsü olduğu dört bölüme ayırmaktadır. Falk da onun en önemli kabilesinin Naymanların kabilesi olduğunu söylüyor. Yine Türklerin bir başka konfederasyonuna, yani Kırgızlar veya Burut'lara dönelim. Michell tarafından tercüme edilmiş olan Yüzbaşı Valikhanof'un Sungaria² tasvirinde Naymanların kabilelerinin onlara katıldığını öğreniyoruz. O devirde burada Moğolistan'ın pek bilinmeyen bir kabilesine karşı koyan, Naymanlar olarak adlandırılan çok çeşitli Türk kabileleri vardı (Howorth, 1876: 693).

Bu tarz açıklamalar çok fayda sağlamamıştır. İnsanlar böyle boyların Türkleşmiş Moğol boyları olduğunu düşündüler.

Bugünün pek çok araştırmacısı Naymanların Moğol olduğu fikrindedir. Bu, Moğolcada "sekiz" anlamına gelen Nayman³ isminden kaynaklanıyor. Buna ayrıca, Naymanların Moğol olması gerektiğini düşündürten, Moğol yazısının Nayman devlet görevlisi Tata-tunga ile ilişkili olması vakası da yol açıyor

Ünlü Sovyet Reşidüddin araştırmacısı Petruşevski, Reşidüddin'in *Câmiü't-tevârih*'inin yeni Rusça tercümesine önsözünde şöyle yazıyor:

Reşidüddin; Moğolların isminin kökeni, Tatarlar ve Moğollar arasındaki karşılıklı ilişkiler, 13. yüzyılın başlangıcında Moğolistan'da hangi boyların göçebe hâle geldiği, hangilerinin Moğolca ve hangilerinin Türkçe konuştuğu karmaşık meseleleri hakkında bize hiçbir açıklama vermiyor. Fakat Reşidüddin'in kapsayıcı bilgisi, Çin materyalleri ve diğerleri ile karşılaştırıldığında bize bu soruların çözümüne yönelik veriler sunuyor... Çok büyük bir olasılıkla, 13. yüzyılın başlangıcında bir dizi boyun-Tatar, Kereyit, Nayman, Celayir, Sulduz, Barlas, Merkit, Oyrat- Türkçe değil Moğolca konuştuğunu varsayabiliriz (Reşidüddin, 1952: I/29).

Daha başka olarak, alıntıladığımız çalışmanın 92. Sayfasındaki dipnotta şunları okuyoruz:

Reşidüddin Orta Asya'nın hem Türkçe konuşan göçebe boylarını hem de Moğolca, Tangutça, Tunguzca, Mançuca konuşan göçebe boylarını Türkler olarak adlandırıyor. Reşidüddin'deki Türkler ne etnolojik ne dilsel terimleri ifade etmektedir; aksine toplumsal-yaşam şekline atıfta bulunmaktadır, yani Reşidüddin'deki "Türkler" basitçe "Göçebeler" demektir. Bundan dolayı

¹ Özbekler. (çev. notu)

² Çinlilerin Xinjiang'ın 新疆 kuzey yarısını oluşturduğundan ötürü Bejjang 北疆 olarak adlandırdığı çeşitli Zungarya, Dzungarya gibi çeşitli şekillerde transkribe edilse de genelde Cungarya olarak bilinen bölgedir. Etimolojik olarak Orta Moğolcada Je'ün Ghar (Sol Kanat) olarak bilinen tamlamanın Khalkha Moğolcasındaki Zuun Ghar hâlinde gelmektedir. "Cungarya Bozkırları" olarak da bilinir. (çev. notu)

³ Bugün hâlâ Khalkha Moğolcasında, Orta Moğolca "Nayman"ın değişmiş hâli olan "найм", "sekiz" anlamına gelmektedir. (çev. notu)

Reşidüddin'in Terminolojisini temele alarak bu ya da öteki boyun kökeni meselesine karar veremeyiz (Reşidüddin, 1952: I/92).

I. P. Petruşevski'ye ve Reşidüddin'in çalışmasının tercümanına göre Naymanlar 13. yüzyılın başlangıcında, muhtelemen, Türkçe değil Moğolca konuşuyorlardı.

Sovyet Mongolist N. P. Şastina da aynı görüştedir. Carpini ve Rubruck'un seyahatlerinin Rusça çevirisindeki (Şastina, 1957) yorumda şöyle yazıyor:

Nayman. Moğol boylarından biri. (Şastina, 1957: 253) Nayman. Hangay ve Altan-Nuru Dağları arasındaki büyük bölgede, Kara İrtiş Nehri ve Zaysan Gölü vadisinde göçebe hâlde yaşayan en büyük Moğol boylarından biri. Nayman hükümdarı, 1204 yılında Çingis Han tarafından indirilen Tayang-Han'dı. 'Nayman' ismi Moğolca 'sekiz' anlamına gelir.⁴ Naymanların bir zamanlar, bir araya gelerek "sekiz" veya Nayman ismini alan sekiz boydan meydana geldiğini varsayabiliriz. Moğollarda, kabilelerde bu tip sayı-isimleri mevcuttur. Naymanlar Moğol boyları arasında en kültürlü olanıydı. Naymanlar ilk defa Uygur yazısını adapte ettiler ve onu Moğol dili için kullandılar. Naymanlar Doğu Türkistan'la komşu oldukları için diğer kültür kazanımlarını da kullanabiliyorlardı (Şastina, 1957: 196)...

Şimdi Moğolların Gizli Tarihi'nin ünlü çevirmeni ve araştırmacısının, E. Haenisch'in görüşüne dönüyoruz. Onun da Naymanların Moğol olduğu fikrinde olduğu görülüyor, çünkü o diğer şeyler içinden şöyle söylüyor: *Nayman halkı bozkırın en eğitilmişiydi, ilk kez, kendilerine bir yazı, Uygurca'yı aldılar. Onlar arasında pek çok Nesturi Hristiyan vardı (Haenisch, 1948: 183). Onun ilk kez, kendilerine bir yazı, Uygurca'yı aldılar. sözleri, Türklerin arasında Uygur yazısı uzun süredir bilinir olduğu için, ancak onları bir Moğol boyuyla ilişkilendirirseniz bir anlam kazanır. Uygur yazısı denen yazı Turfan'da 8. yüzyılın Türk metinlerinde ortaya konmuştur (Von Gabain, 1950: 13).*

Linguistler arasında B. Ya. Vladimirtsov Naymanların Moğol olduğu ve yazılı Moğolcanın onlar arasından doğmuş olabileceği fikrindedir (Vladimirtsov, 1929: 19).

N. Poppe de şöyle yazıyor:

Moğol yazıdili konuşma dillerinden güçlü şekilde farklılaşır ve hakkındaki bilgileri, o zamanın Arap bilgileri tarafından derlenmiş çeşitli deyimlere borçlu olduğumuz 13. yüzyılın konuşma dilinden de belirgin şekilde ayrışır. Hâlihazırda yazılı Moğolca, 13. yüzyılın konuşma dili Orta Moğolca gelişim

⁴ Nayman boy isminin gerçekten "sekiz" anlamına gelen Moğolca bir kelime olduğu kesin değildir. Çingis devri Moğollarının bu ismi Moğolca bir kelime için korudukları olası olsa da Naymanların o devirde kendilerini nasıl isimlendirdikleri bizce mâlûm değil. Fakat onların kendilerini Nayman olarak adlandırmış olmaları muhtemel, çünkü Altay bölgesindeki bugünkü ardılları kendilerine Nayman demektedirler. Türkçe, n- ile başlayan kelimeleri tanımadığı için (istisna nâ "ne?" dir), Nayman isminin Türkçe bir kelime olmadığı görünüyor. Fakat bu isim herhangi bir ses değişiminin sonucu olarak da ortaya çıkmış olabilir. Onu Tü. Yay-ma "yayıma"nın bir *Dissimilation* formu olarak açıklayamaz mıyız?

seviyesine dayanırken eski bir Moğol ağzını temel aldığı için antik bir karakter taşıyordu. Bu yüzden Moğol yazıdiline Moğol dünya imparatorluğu kurulmadan (1206 yılı) önce var olduğu ve herhalükârda o devrin Moğol boylarının bir kısmı arasında yayılmış olduğu varsayılabilir. İleri sürdüğümüz gibi, o (Moğol yazıdili çev. notu) ilk kez o zamanlar önemli bir rol oynayan bir boy, Naymanların içinde ortaya çıktı (Poppe, 1951: 7).

Çek bilgin Pavel Poucha Moğolların Gizli Tarihi üzerine denemesinde (Praha, 1956) Naymanların etnik ve dilsel aidiyetiyle ilgili yeni hiçbir şey sunamıyor.

Bugünün çoğu araştırmacısının Naymanların Moğol olduğu görüşünde olduğunu yukarıda gördük. Şimdi bu görüşün doğruluğunu elimizde bulunan çeşitli materyalleri temele alarak test etmek istiyorum

İlk olarak Naymanların kişi adlarını inceleyelim. Onlar Moğol veya Türk karakteristiği mi gösteriyor? G. G.'de⁵ Naymanların kişi isimleri olarak şu dokuzu aktarılır:

1. İnança Bilge Qan (Reşidüddin'de İnanç Bilge Buqu Qan). Atü⁶ İnança yüksek bir memuriyet unvanıdır. Atü. inan- *güvenmek* (osm. inan- aynısı), atü. Bilge *ârif* atü. Bil- *bilmek*.

2. Tayang Qan. Kral İnança bilge'nin oğlu. Raşidüddin'e göre Tayang < Çince *tay wang*, *Kraloğlu* anlamına geliyor olmalı. Bu bir yanlış anlamadır. Reşidüddin'e göre Çin kralı tarafından verilmiş olan bu unvan, (aslında, çev. notu) *büyük kral* anlamına geliyor. Tayang'ın ismi gerçekte Tay Buka'dır. Tayang *Tay wang*'ın Moğolca bir telaffuzu olmalı (Reşidüddin, 1952: I/112).

3. Buyruq Qan. Kral İnança bilge'nin oğlu ve Tayang'ın küçük erkek kardeşidir. Atü. Buyruq ~ Buyuruq *emir sahibi* < atü. Buyur- *emretmek* ile karşılaştırın.

4. Küçülüg Qan (Reşidüddin'de: Kuşluk). Tayang'ın oğludur. Reşidüddin'e göre bu isim *çok güçlü* anlamına gelmelidir. İsmi *kudret dolu*, *kudretli*, *kudret sahibi* anlamına geldiği babası Tayang'ın şu kelimeleriyle îma edilir: *küçütü*, *omoytu Küçülüg* (G. G., VII/28b) *Güç sahibi*, *cesaret sahibi Küçülüg*. Aslında bu isim Küçülüg değil Küçlüg idi (karşılaştırın atü. Küçlüg *güçlü*) -ü- bir *epentetik* ünlüdür (G. G.'deki epentetik ünlülerle ilgili N. Poppe tarafından dikkat çekilen örneklerle karşılaştırın: *Yalavaçi bir kişi ismi* tü. *yalabâç elçi*, *Kışılbaşı bir göl ismi* tü. *qizil baş kırmızı kafa*, *Kışılıq bir kişi ismi* tü. *qışliq kış için* (Poppe, 1955: 38); Atü. Küç-lüg mo. Küçü-tey ~ küçü-tü'ye karşılık geliyordu.

1. Kürbesü. Kral İnança Bilge'nin cariyesidir. Fakat Reşidüddin'e göre Tayang'ın eşidir. Reşidüddin bu ismin etimolojisini vermiyor.

2. Kökse'ü ~ Kökseğü Sabraq. Kral Tayang'ın bir metbûsu idi. Reşidüddin'de bu isim Koksü Sabraq olarak görünür. Ona göre Koksü *sesi öksürük ve akciğer hastalığı ile çatallaşmış adam* anlamına gelmeli ve Sabraq aslında

⁵ "Geheime Geschichte" yani "Gizli Tarih" isminin kısaltmasıdır (çev. notu).

⁶ *Alt Türkisch*'in kısaltmasıdır ve "Eski Türkçe" anlamına gelir (çev. notu).

bir yer ismi olmalı (Reşidüddin, 1952: I/138). Farklı bir yerde ise Koksı Sabraq'un *kalp ağrısı* anlamına geldiğini anlatır (Reşidüddin, 1952, I/138). Kökse'ü muhtemelen atü. Köküz *göğüs kafesi* ile ilişkilidir. Onun (Köks'e'ü çev. Notu) şimşek gibi bir sesi vardı (mezkûr yer).

3. Qori Sübeçi. Kral Tayang'ın bir metbûsu ve casusudur. Kereyit kralı To'oril'i Nekün Usun Nehri'nde Titig Saqal'da (krş. Tü. titig *çamur*, saqal *sakal*) esir aldı. Sübeçi'nin atü. Suv-çi *rehber'e* karşılık gelmesi gerekmez mi? Reşidüddin'e göre Tin Şal isminde bir Nayman (fakat okuma kesin değildir) ona (Qori Sübeçi) bunda yardım etmiş olmalı (Reşidüddin, 1952: I/132).

4. Yedi Tubluq. O da kral Tayang'ın bir metbûsudur. Reşidüddin'e göre: Yidi tuylug. Tubluq muhtemelen Tuyluy'un bozulmuş şeklidir. Bu ad *yedi sancak sahibi* anlamına gelir.

5. Torbi Taşı (Bu isim Reşidüddin'de görünmez.). Bildiğimiz gibi, Uygur taw (daleth), waw ve taw (daleth), waw, yod harf grubu G. G.'de to veya tu şeklinde görünür, yani to ve tu heceleri G. G.'de tö ve tü hecelerinden ayırt edilmez. G. G.'de torbi olarak görünen kelime orjinalde Uygur harfleri taw (daleth), waw, yod, reş, pe, yod ile yazılmış olabilir ve türbi olarak transkribe edilebilir. Bu türbi kelimesi muhtemelen Türkçedeki Arapça ödünçleme türbe *mozele'*ye karşılık geliyordu. Türbi taşı Türkçede *mozele taşı* anlamına gelir. Arapçanın Naymanlara yabancı olmadığını Reşidüddin'in şu pasajı göstermektedir:

Naymanlara yakın olan ve yurtları Naymanlarınkiyle komşu olan boylar arasında Tikin boyu (atü. Tigin 'prens' [S. M.] vardı. Bu boyun kralı Kadir-Buyuruk idi; Kadir (Arapçada) 'büyük' ve 'güçlü' anlamına gelir. Moğollar bu ismi bilmedikleri için onu Kajir-han olarak telaffuz ederler. Bugün 'kajir' denen, fakat eski devirde 'kadir', yani 'güçlü ilaç' olarak adlandırılan bir Moğol ilacı vardır (Reşidüddin, 1952: I/140).

Eski araştırmacıların onayladığı gibi Naymanların kişi isimleri Türkçedir. G. G.'de karşılaştığımız dokuz isim arasında Moğol karakteristiği gösteren hiçbir tanesine rastlamıyoruz. Fakat Inança Bilge, Buqa, Buyruq, Küçlüg gibi Türkçe isimler diğer boylar tarafından ödünç alınmış olabilir. Bundan dolayı böyle isimler ve unvanlar bu bağlamda az belirleyicidir. Diğer yandan Yedi Tuyluy veya Türbi Taşı gibi kişi isimleri diğer boylar tarafından kolaylıkla ödünç alınabilecek genel isimler değildir. Bu türden temel isimler, böyle isimlerin ilgili taşıyıcısının hangi boya ait olduğunu ortaya koyar.

Şimdi Howorth'un Nayman meselesinin çözümü için çok önemli gördüğü Kaysat ve Bekaul kelimeleri konusuna geçmek istiyoruz. Reşidüddin'in çalışmasından bununla ilgili bir pasajı alıntılacağım. Reşidüddin diğerleri içinden Bayaut boyu hakkında şöyle söylüyor:

Önceden Han'ın çeşnigirbaşısı (bükâûl) ve aşçıbaşısı (bâurçi) Yisut boyundan Kuçur-noyon idi. Yaşlı ve zayıftı. Bundan dolayı onun yerini çeşnicibaşı ve aşçıbaşı Boragul-noyon aldı. Boragul-noyon Emir-temnik⁷ olduğunda ve

⁷ Yani Emir ve Tümen idarecisi.

askerî meselelerle meşgul olduğunda onun yerine bu Unguz çeşnicibaşılığa ve aşçıbaşılığa geldi. Naymancada bükâûl, kısat olarak adlandırıldığı için onu (Unguz çev. Notu) Unguz-kısat olarak adlandırdık. Kısat "doygunluk" demektir. Bu Unguz, Kecherin-Bayaut boyundandı (Reşidüddin, 1952: I/176).

"Doygunluk" kelimesiyle ilgili sayfa 176'daki dipnotta şöyle açıklanıyor: *Metinde Türkçe-Farsça qanısmış kardan kelimesi gözüküyor; bu fiildeki ilk kelime Berezin'de, onun Türkçe kısmak 'kısmak' fiilinden türettiği qısmış olarak görülür. Bu fiil kesinlikle bukaul terimine karşılık gelmez. Muhtemelen burada Kazan Türkçesi qanmaq (recpr. Qanısmaq) fiilini göz önüne almalıyız. Eğer bu doğruysa, ilk kelime Kısat değil (Berezin'de q?nsat, onun okuma şekline göre 'gansat') qanısat olmalı (Reşidüddin, 1952: I/176). Rus tercümanının Unguz olarak transkribe ettiği isim Öngür olarak transkribe edilmeli, çünkü G. G.'de bu formda görülüyor.*

Bâurçi, Bükâûl, Qısat ve Qanısmış olmak üzere Raşidüddin'deki dört kelimenin Moğolca veya Türkçe olup olmadığını inceleyelim.

Bâurçi kelimesi G. G.'de bâurçi aşçıbaşı şeklinde bulunur. Fakat bu kelime muhtemelen Moğolca değil Türkçeden bir ödünçlemedir. Radloff'un *Versuch eines Wörterbuches der Türk-Dialecte* Cilt. 4'te şu kelimeleri buluyoruz:

Baur [Kır. Kas, karş. Baur (yak.)] *karaciğer*
 Payır [Uyg. Küer. Şor.] *karaciğer*
 Pûr [Alt. Tel.] *karaciğer*
 Baurçı [Ça. Baur+çı'dan] 1) *Aşçı*, 2) *Çeşneci, yüksek aşçıbaşı*
 (*Bägüül'den daha aşağıda bir yüksek rütbe*).

Muhtemelen Radloff'un bu kelimeyle ilgili etimolojisini kabul edebiliriz.

Bükâûl kelimesi Moğolcada bulunmaz. Çağataycada ise *Bägüül saray memuru (sâkî)* kelimesine rastlıyoruz (Radloff, 1899: IV).

Qısat kelimesinin (Berezin'e göre gansat) muhtemelen aslında qanışit olmuş olduğu görülüyor (Chetagurov'a, tercümana göre qanışat) (karş. Reşidüddin, 1952: I/176). Reşidüddin'in işaret ettiği gibi (Reşidüddin, 1952: I/176) Qanısmış *doygunluk* ile aynı anlama sahipti. Chetagurov'un önerdiği üzere qan'ın Kazan Türkçesi qan- fiil kökü *doyana kadar yemek* ile karşılaştırılması gerekir. Türkiye Türkçesi de bu fiili biliyor; qan-iş- bir recipr. formdur. Son şekil bir yandan *nominis actionis* son eki -(i)-t (krş. Türkiye Türkçesi geç- *geçmek*, geç-i-t *Geçit*, ayır- *ayırarak*, ayır-t *ayırım*) ve diğer yandan son ek -miş ve buna ayrıca Farsça -i son eki eklenerek anlamca birbirine yakın duran iki şekil; qan-i-ş-i-t ve qan-i-ş-miş-i *karşılıklı doyma* ortaya çıkmıştır.

Eğer bu açıklama doğruysa, Reşidüddin'in *Unguz-kısat* hakkındaki söylemi Nayman meselesi için önemlidir. Fakat Reşidüddin'in bu pasajının henüz nihâî şekilde açıklanmadığını kabul etmek zorundayız.

G. G.'de Nayman meselesinin açıklığa kavuşturulması için çok önemli gözüken çok ilginç bir pasajla karşılaşyoruz. Bir vak'ada zayıf iradeli oğlu Tayang hakkında şikâyet eden Nayman kralı İnança Bilge'nin sözleriyle ilgilidir. Bu sözler Tayang'ın bir metbûsu Köksev Sabraq tarafından alıntılanmıştır. Bu, o sözlerden hatırladıklarını Kral Tayang'ın yüzüne söyleyecek cesarete sahipti: *Inança Bige Qan ügülele'e. 'Eme Jal'ui. Ere bi ötölbe. Ene Tayang-yi elbesü'er töre'üle'e. Ai! Torluq töreğsen köün minu törülmiş. Olon doromjin ma'ui ulus minu asaraju barin çidaqui-û?' ke'ele'e* (G. G., VII/10). İtalik basılmış kelimelere G. G.'nin metninde kelime tercümesi eşlik etmemiş, fakat toplu çeviride *elbesü'er* kelimesine *Tanrı'ya dua ile* anlamı verilmiştir (-'er mo. -ber *instrumental* ekine karşılık gelir). Ve toplu çeviride *Torluq* kelimesine muhtemelen *kibar ve zayıf* (çelimsiz) kelimeleri karşılık geliyor. G. G.'nin Çince transkripsiyoncusunun bu kelimeyi okuma şekline güvenmemesine, onun bu kelimeyi 29. varakta *Turluq* şeklinde transkribe etmesi işgusu işaret etmektedir.

E. Haenisch bu pasajı şu şekilde tercüme etmiştir: *Kral İnança Bilge bir defasında şöyle söyledi: 'Karım genç ve ben, koca olarak, yaşlıyım. Bu Tayang'a ben ancak dua ile sahip oldum. O! Benim zayıf doğan oğlum Torulmuş çokça zayıf ve fakir halkımı barındırıp koruyabilecek mi acaba* (Haenisch, 1948: 76)? Haenisch *törülmiş* kelimesini Kral Tayang'ın bir başka adı olarak alıyor ki muhtemelen gerçek böyle değildir. Hiçbir kelime tercümesinin eşlik etmediği *torluq* kelimesi Osmanlıca *torlaq tembel, ihmalkâr* (Radloff) ile karşılaştırılmalıdır. 1955'te Türk Dil Kurumunun *Türkçe Sözlük*'ünde *torlak* kelimesine *genç ve beceriksiz hovarda (keyif almayı seven ve bunun için fütursuzca para harcayan genç ve beceriksiz adam)* anlamı verilmiştir. *Törülmiş* kelimesi Türkçe *törül-miş doğuruldu* kelimesidir. Bu pasajı Almancaya şu şekilde tercüme edebiliriz: *Inança bilge qan bir defasında şöyle söyledi: Karım genç. Ben, eş olarak, yaşlandım. Bu Tayang'ı elbesün ile (?Tanrı'ya dua) dünyaya getirttim. O! tembel yaratılışlı bir oğul doğdu. Bana ait pek çok zayıf ve fakir insanı barındırıp koruyacak kabiliyete sahip olacak mı acaba?* G. G.'nin derleyicisi, görünene göre Kral İnança Bilge'nin sözlerini söylediği şekilde aktarmak istiyordu. Bu pasaj Nayman kralının ve ayrıca halkının Türkçe konuştuğunu göstermektedir.

Bu bağlamda Reşidüddin'in bir pasajına daha değinmek istiyorum. Bir yer ismi *Baytaraq-belçir* hakkında şöyle söylüyor: *Bu yer ismine Baytaraq-belçir denmesinin sebebi bir zamanlar Öngüt kralının ismi Baytaraq olan kızını Nayman kralı ile evlendirmesi nedeniyledir. Onlar [Nayman ve Ongut] hep beraber bu bölgeye geldiler ve evlilik ziyafeti düzenlediler. (...) Moğollar bu yer isminin anlamını iyi şekilde anlamazlar ve Baytaraq'ı Baztaraq olarak telaffuz ederlerdi* (Reşidüddin, 1952: I/113).

Görünen o ki *Baytaraq* Türkçede *bay zengin, taray tohum*, yani *zengin tohum* anlamına gelir. Bu pasaj önemlidir, çünkü Moğolların, Türk boylarına dâhil olan Nayman ve Öngütlerin dilini iyi anlamadıklarını îmâ etmektedir.

Naymanların etnik aidiyetiyle ilgili, Avrupalı araştırmacılar tarafından az dikkat edilen bir Çin tarih kaynağına sahibiz. Yuan döneminin sonunda ve Ming döneminin başında yaşamış T'ao tsung i, *Cho Kêng lu* diye bilinen çalışmasında

Yuan hanedanı içindeki boyları üç gruba bölmektedir: Moğol Boyları, muhtelif boylar ve Han-Boyları (Yanai, 1935: 263). Muhtelif boylar grubunda şu boylar sayılmıştır:

<i>Karluk</i>	<i>Nayman</i>
<i>Kıpçak</i>	<i>Serkes</i>
<i>Tangut</i>	<i>Töböt</i>
<i>Asut</i>	<i>Ongut</i>
<i>Tuba</i>	<i>Kara-Kitay</i>
<i>Kanglın</i>	<i>Kamul</i>
<i>Uygur</i>	<i>Keşimir</i>
<i>Sartagul</i>	<i>vs.</i>

T'ao'nun sınıflamasında Naymanların Moğollar grubuna değil, *muhtelif boylar* grubuna dâhil edilmesi, Naymanların etnik ve dilsel aidiyetinin belirlenmesinde gözden kaçmamalıdır.

Naymanların kişi isimleri, Kral İnança Bilge'nin sözleri ve T'ao'nun Yuan Hanedanı'nda yaşayan halk kabileleri sınıflaması bizi, Naymanların Moğol değil Türk olduğu, Moğolca değil Türkçe konuştuğu olgusuna götürmektedir.

Yeni dönemde Howorth'un çalışmasında bahsedilen veya Potapov'un haklarında söz ettiği (Potapov, 1956: 331) Naymanlar, çevredeki Türk halkları aracılığıyla dil bakımından Türkleşmemişler, fakat 13. yüzyılda, anadil olarak Türk diline zaten sahiptiler. Bu konuda Howorth ile tamamen hemfikirim (Howorth, 1876: 693).

Nayman sorunu bağlamında burada Moğol yazısının kökeni meselesine de değinmek istiyorum. Bazı bilginler Moğol yazısının Naymanlar arasından doğmuş olduğunu ve bundan dolayı Naymanların Moğol olması gerekebileceğini söylemektedir. Fakat yukarıda görüldüğü üzere Naymanlar Moğol olmadıkları için Moğol yazısının Naymanlar arasında ortaya çıkması ihtimali göz ardı edilmelidir. Diğer bilginler eski Nayman bakanı Tata-tunga'nın *Yüan-shi'*deki (Yüan-tarihi) biyografisinde yer alan şu kayda atıf yaparak Moğol yazısının ilk kez, Naymanların Çingis tarafından hakimiyet altına alınmasından sonra ortaya çıkmış olabileceğini dile getirmektedir:

Tata-tunga bir Uygur'du. Doğuştan zeki idi. Hitâbeti güçlüydü. Anayurdunun alfabesi konusunda yetenekliydi. Nayman kralı Tayang ona saygı duyuyordu ve onu danışman yaptı. Altın mührü ve para ile zâhireyi idare ediyordu. Çingis Han batıya yürüdü ve Nayman devleti onun tarafından hakimiyet altına alındı. Tata-tunga mühürle beraber kaçtı. Kısa sürede esir alındı. Çingis onu payladı. 'Tayang'ın halkı ve ülkesi benim ellerime düştü. Mühürle beraber nereye gitmek istiyorsun?' O şöyle cevapladı: Benim amacım budur. Hayatım pahasına mührü korumak istiyorum. Yaşlı efendimi arayarak, mührü ona geri vermek istiyorum. Bu benim tek arzumdur.' Kral şöyle söyledi: 'Sen sadık bir adamsın. Mühür ne işe yarıyor?' O şöyle cevapladı: 'Para ve tahl vergilerinde, atamalarda mührü ihtiyaç duyulur. Bununla her şey tasdik edilir.' Kral sözlerini onayladı ve mührün kendisinde kalmasına izin verdi.

Bundan sonra ilk kez emirlerin çıkarılmasında mührü kullanır olduk. Kral Tata-tunga'nın mührü idare etmesine izin verdi. Kral şöyle söyledi: 'Anayurdunun alfabesini iyi biliyor musun?' Tata-tunga ona bildiği her şeyi anlattı. Bu, kralın arzusunu karşılamıştı. Kral ona, prenslerine anadilini (yani Moğol dili- S.M.) Uygur yazısıyla yazmayı öğretmesini emretti (Yüan-shi: CXXIV).

Önceleri Nayman kralı Tayang'a hizmet eden Uygur Tata-tunga, Moğol yazısının mucidiymiş gibi ve Moğol yazısı 13. yüzyılın başında ortaya çıkmış gibi gözüküyor. Fakat Tata-tunga'nın Çingis'in prenslerine öğrettiği şey muhtemelen hâlihazırda tamamlanmış olan Moğol yazısıydı. Lisân uzmanı Tata-tunga Moğol yazısını zaten öğrenmişti ve onu Çingis'in çocuklarına öğretti. Moğol yazısı Naymanlardan farklı bir boy arasında ortaya çıkmış olmalı. Bu da muhtemelen, o zamanın Moğol boylarının en kültürlüsü olarak gözüken Kereyit boyudur.

Kaynakça

- Haenisch, E. (1948). *Geheime Geschichte der Mongolen*, Leipzig: Otto Harrassowitz.
- Howorth (1876). *History of Mongols*, 1, London: Longmans, Green and Co.
- Poppe, N. (1951). *Khalkha-Mongolische Grammatik*, Wiesbaden: Franz Steiner Verlag.
- Poppe, N. (1955). "The Turkic Loan Words in Middle Mongolian", *Central Asiatic Journal*, 1 (1), 36-42.
- Potapov (1956). *Narodı Sibiri*, Moskva-Leningrad: Akademie der Wissenschaften der USSR.
- Radloff, V. (1899). *Versuch eines Wörterbuches der Türk-Dialecte*, 4, Sankt Peterburg: İmperatorskoy Akademii Nauk.
- Reşidüddin (1952). *Sbornik Letopisey*, 1, Moska-Leningrad: İzdatel'stvo AN SSSR.
- Şastina, N. P. (1957). *Puteşestvoiya v vostoçnye strany Plano Karpini i Rubruka*, Moskva: İzdatel'stvo Geografiçeskoj Literaturı.
- Vladimirtsov, B. Ya. (1929). *Sraonitel'naya Grammatika Mongol'skogo Pis'mennogo Yazıka i Halhasskogo Nareçiya*, Leningrad: İzdaniye Leningradskogo Vostoçnogo İnstituta İmeni A. S. Enukidze.
- Von Gabain, A. (1950). *Alt-Türkisches Schrifttum*, Berlin: Akademie Verlag.
- Watari, Yanai (1935). *Môkoshi-kenkyû*, *Studien der mongolischen Geschichte*, Tokyo.

Tercüman Kaynakçası

- Akerov T. A. (2016). "Naymanı v 13-14 VV. (Aspektı Proishojdeniya i Etnopolitiçeskih Svyazey)", *Severo-vostoçnyy Gumanitarnyy Vestnik*, 4 (17), 27-35.
- Aristov N. A. (1896). *Zametki ob Etniçeskom Sostave Tyurkskih Plemen i Narodnostey i Soedeniya ob İh Çislennosti*, *Jivaya Starina*, C. Peterburg: Tipografiya C. D. Hudekova.
- Atwood C. (2017). "Jochi and the Early Western Campaigns", Morris Rossabi (Ed), *How Mongolia Matters: War, Law, and Society*, Leiden: Brill, 35-56.
- Aydın, E. (2018). *Uygur Yazıtları*, İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Bar Hebraeus (1976). *The Chronography of Gregory Abû'l-Faraj (1225-1286)*, 1, (Çev.: Ernest A. Wallis Budge). Amsterdam: Apa-Philo Press.
- Bartol'd V. V. (1968). *Soçineniya*, 5, Moskva: İzdatel'stvo "Nauka".
- Cüveynî (2013). *Tarih-i Cihangüşa* (çev. Mürsel Öztürk). Ankara: TTK Yayınları.
- Dawson C. (1966). *Mission to Asia*, New York: Harper and Row, Publishers.

De Rachewiltz I. (2004). *The Secret History of the Mongols (A Mongolian Epic Chronicle of the Thirteenth Century)*, 1, Leiden-Boston: Brill.

Golden, P. (2002). *Türk Halkları Tarihine Giriş*, İstanbul: Ötüken Yayınları.

Grousset R. (1970). *The Empire of the Steppes: A History of Central Asia*, (çev. Naomi Walford). News Brunswick, New Jersey: Rutgers University Press.

Gumilyov L. (1974). *Searches For An Imaginary Kingdom (The Legend of the Kingdom of Prester John)*, (çev. R. E. F. Smith), Cambridge: Cambridge University press.

Hoyt S. K. (2008). *Kereiti v Etnogeneze Narodov Evrazii (İstoriografiya Problemi)*, Elista: Kalmyts. Gos. Un-T.

Juvaini (1958). *The History of the World-Conqueror*, 1, (çev.: John Andrew Boyle), Manchester: Manchester University Press.

Rashiduddin (1998). *Jami'u't-tawarikh: Compendium of Chronicles (A History of the Mongols)*, 1, (çev. W. M. Thackston). Harvard: Harvard University Department of Near Eastern Languages and Civilizations.

Raşid-ad-din (1952). *Sbornik Letopisey*, 1 (1), (çev. L. A. Hetagurov). Moskva-Leningrad: İzdatel'stvo Akademii Nauk (AN) SSSR.

Ratchnevsky P. (1993). *Genghis Khan: His Life and Legacy*, (çev. Thomas Nivison Haining). New Jersey: Wiley-Blackwell.



YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ
AUTHOR GUIDELINES AND EDITORIAL PRINCIPLES

YAZIM KURALLARI

Dergimize çalışmalarını gönderecek araştırmacılar, çalışmalarını uluslararası geçerli **etik ilkeleri** doğrultusunda hazırlamalıdır. Bu noktada dergiye gönderilen çalışmaların tüm bilimsel etik ve hukuki sorumluluğu araştırmacılara ait olmakla birlikte gerekli hallerde yayın kurulu, etik kurul belgesi talep edebilir. Yayın kurlunun araştırma ve yayın etiğine uygun bulmadığı çalışmalar ise değerlendirmeye tabi tutulmamaktadır.

• **Yazar adı ve adresi:** Çalışmalar, hakemlere doğrudan sistem üzerinden (yazarın yüklediği dosyada değişiklik yapılmadan) yönlendirildiği için çalışma üzerinde yazar-hakem gizliliğini sağlama adına, makalenin sahibini tanımlayıcı herhangi bir bilgi olmamalıdır. Bu nedenle gerek çalışma içerisinde gerekse dosya adında yazar isim / isimlerine yer verilmemelidir.

• **Makale Metni:** Çalışmalar 10.000 kelimeyi geçmemeli, MS Word dosyası olarak hazırlanmalı, bazı çalışma alanlarının özel durumları dışında yazı tipi olarak mutlaka **Book Antiqua** fontu kullanılmalıdır. Çalışmada kullanılan özel bir font varsa mutlaka yazı ile birlikte gönderilmelidir. Çalışma, **Giriş** bölümü ile başlamalı, bu bölüm yazının hipotezi, kapsamı ve amacı üzerinde durulmalıdır. Ara ve alt başlıklara ayrılabilen **Gelişme** bölümü veri, gözlem, görüş, yorum ve tartışmalarla desteklenmelidir. **Sonuç** bölümünde ise çalışmada varılan sonuçlar, önerilerle desteklenerek açıklanmalıdır. Zorunlu haller dışında çalışmada mutlaka Türk Dil Kurumu'nun güncel Yazım Kılavuzu esas alınmalıdır.

• **Başlık:** Çalışmalara Türkçe ve İngilizcesi olacak şekilde başlıklandırılmalıdır. Başlıklar en fazla **12 (on iki) sözcükten** oluşmalı ve tamamen **büyük harf** ile yazılmalıdır. Metin içerisindeki başlıkların tamamı ise **ilk harfi büyük** olacak şekilde **bold** yazılmalıdır.

• **Makale İçi Başlıklar:** Makalede, konunun işlenişine göre rakam sistemi esas alınarak ana ve alt başlıklar oluşturulmalıdır.

• **Öz ve Abstract:** Çalışmada ele alınan konuyu en kısa ve öz şekilde ifade eden, **150-180** kelime aralığında olacak şekilde Türkçe ve İngilizce özet bulunmalıdır. Her iki özeti altında en az **3 (üç)** en fazla **5 (beş)** anahtar sözcüğe ve

bunların İngilizcelerine yer verilmelidir. Öz ve Abstract kısımları **9 punto** ve **tek satır** aralığı ile yazılmalıdır.

- **Fotoğraf, Harita ve Tablolar:** Metnin içinde kullanılan fotoğraf, plan ve tabloların sayfa yapısının dışına çıkılmaması hususunda dikkat edilmelidir. Bu tür belgeler baskı tekniğine uygun çözünürlükte olmalı ve birden fazla ise numaralandırılmalıdır. Tablo, Fotoğraf ve Harita numaraları ortalı ve bold olmalıdır. (Örnek gösterim için makale şablonuna bakabilirsiniz)
- **Alıntılar:** Beş satırdan kısa alıntılar: ya tırnak içinde: "Alıntı" şeklinde ya da italik olarak: *Alıntı* şeklinde gösterilmelidir. Beş satırdan uzun alıntılar ise satırın sağından ve solundan 1 cm içeride, 10 punto ve italik yazılmalıdır. (Örnek gösterim için makale şablonuna bakabilirsiniz)
- Çalışmalarda sayfa düzeni şu şekilde olmalıdır:

Sayfa Boyutu	Kenar Boşlukları	Satır Aralığı	Paragraf Aralığı	Paragraf Girinti	Metin Boyutu
A4	Üst: 5,2 cm Alt: 4 cm Sağ: 4 cm Sol: 4 cm	1,15	Üst: 3 nk Alt: 3 nk	1 cm	10,5

ATIF SİSTEMİ

- Dergimizde **APA Atıf Sistemi** uygulanmaktadır.
- APA Atıf Sistemi'nde kaynak başvurusu paragraf içinde ilgili yerde parantez içinde yazarın soyadı, eserin baskı tarihi ve sayfa numarası şeklinde verilir: (Bilgegil, 1989: 34).
- Birden çok **ciltli eserlerde** sayfa numarasından önce Romen rakamlarıyla cilt numarası da verilir: (Pakalın, 1993: II/706).
- Kaynak **iki yazarlı** ise iki yazarın da soyadları belirtilir: (Çavuşoğlu ve Tanyeri, 1984: 45).
- Kaynak **üç - beş yazarlı** ise ilk atıfta tüm yazar adları yazılır: (Topaloğlu, Yavuz ve Çelebi, 1998: 35), sonraki atıflarda ise ilk yazarın adı yazılır ondan sonra "ve diğerleri" anlamına gelen "vd." kısaltması konulur: (Topaloğlu vd., 1998: 35).

- Eğer kaynak **altı veya daha fazla yazarlı** ise sadece ilk yazarın adı kullanılır “ve diğerleri” anlamına gelen “vd.” kısaltması konulur: (Harris vd., 2001: 42).
- Eğer metinde **birden fazla kaynağa gönderme** yapılmışsa bunlar aynı parantez içinde gösterilmeli ve aralarına noktalı virgül konulmalıdır: (Çavuşoğlu & Tanyeri, 1984: 45; Akyüz vd., 1958: 50).
- Aynı **yazarın aynı yılla ait birden fazla çalışmasına başvuru** yapılması durumunda, baskı yılının sonuna a, b, c... gibi küçük harfler konulabilir: (Çelebioğlu, 1975a: 33) ve (Çelebioğlu, 1975b: 46).
- Metinde paragraf içinde gösterilen başvuru kaynaklarının tümü, kaynakçada verilmelidir.
- Kaynaklar yazar soyadına göre alfabetik olarak biçimde verilmelidir.
- Yapılan ön kontrollerde belirtilen kurallara uymayan çalışmalar, yazar tarafından gerekli düzeltmeler yapıldıktan değerlendirme sürecine alınacaktır.

APA ATIF SİSTEMİ ÖRNEKLERİ

• Tek yazarlı Eserler

Metin İçinde: (İnalçık, 2017: 41).

Kaynakçada: İnalçık, H. (2017). *Osmanlı İmparatorluğu Klasik Çağ (1300-1600)* (24. Baskı). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

• 2 Yazarlı Eserler

Metin İçinde: (Tekeli ve İlkin, 2009: 45).

Kaynakçada: Tekeli, İ. ve İlkin, S. (2009). *Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı* (1. Baskı). İstanbul: Bilge Kültür Sanat.

• 3 - 5 Arası Yazarlı Eserler

Metin İçinde: İlk atıfta tüm yazar adları yazılır: (Topaloğlu, Yavuz ve Çelebi, 1998: 35). Sonraki atıflarda ilk yazarın adı yazılır ve “vd.” ifadesi kullanılır: (Topaloğlu vd., 1998: 35).

Kaynakçada: Topaloğlu, B., Yavuz, Y. Ş. ve Çelebi, İ. (1998). *İslam'da İnanç Esasları*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları.

• 6 ve Daha Çok Yazarlı Eserler

Metin İçinde: Sadece ilk yazarın adı kullanılır ve “vd.” ifadesi kullanılır: (Harris vd., 2001: 42).

Kaynakçada: Harris, P., Said, M., Kellner, P., Kennedy, M., Taylor, A., Becker, Z. (2011). *Cultural Diplomacy In Africa*. Oxford: Oxford University Press.

• **Kitap Bölümü**

Metin İçinde: (Arens, 2000: 160).

Kaynakçada: Arens, A. (2000). "The Audit Process". Randal Elder (Ed), *Auditing-An Integrated Approach*. New Jersey: Prentice Hall, 141- 217.

• **Çeviri Yayınlar**

Metin İçinde: (Pacitti, 1969: 34).

Kaynakçada: Pacitti, P. (1969). *Örgütsel Şebekeler* (Çev.: Ahmet Solaklı). New York: Prentice Hall.

• **Akademik Dergi**

Metin İçinde: (Oral, 2017: 21).

Kaynakçada: Oral, Ö. (2017). "Osmanlı-Venedik Diplomatik İlişkileri Tarihine Bir Katkı: 1763 Tarihli Cezayir-Venedik Antlaşması". *Avrasya İncelemeleri Dergisi*, 2 (6), 103-130.

• **Basılı Kurumsal Yayınlar**

Metin İçinde: (Devlet Planlama Teşkilatı [DPT], 1984: 35).

Kaynakçada: Devlet Planlama Teşkilatı. (1984). *Türkiye'de Sanayileşme Sorunları*. Ankara: DPT Yayınları.

• **Doi Uzantılı Makaleler**

Metin İçinde: (Brownlie, 2007: 1260).

Brownlie, D. (2007). "Toward effective poster presentations: An annotated bibliography". *European Journal of Marketing*, 41, 1245-1283. doi:10.1108/03090560710821161

• **Online süreli Yayınlar**

Metin İçinde: (Kenneth, 2000: 8).

Kaynakçada: Kenneth, I. A. (2000). "A Buddhist Response To The Nature Of Human Rights". *Journal of Buddhist Ethics*, 1-9. <http://blogs.dickinson.edu/buddhistethics/files/2010/04/A-Buddhist-Response-to-the-Nature-of-Human-Rights.pdf> (15 Ocak 2012).

• **Kişi ya da Organizasyon İnternet Siteleri**

Metin İçinde: (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası [TCMB], 2019).

Kaynakçada: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2019). *Enflasyon Verileri: Tüketici Fiyatları*.

[https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+ Verileri/](https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Enflasyon+Verileri/) (12 Ocak 2020).

• **Yazarı Belli Basılı Gazete Yazısı**

Metin İçinde: (Kahraman, 2018: 4).

Kaynakçada: Kahraman, H. B. (2018, 9 Kasım). "Büyük Tıkınma ya da Edebiyatı Edebiyatımsılarla Öldürüş". *Sabah Gazetesi*, 4.

• **Yazarı Belli Online Gazete Yazısı**

Metin İçinde: (Kahraman, 2018).

Kaynakçada: Kahraman, H. B. (2018, 9 Kasım). Büyük Tıkınma ya da Edebiyatı Edebiyatımsılarla Öldürüş. *Sabah Gazetesi*.

<https://www.sabah.com.tr/yazarlar/kitap/kahraman/2018/11/09/buyuk-tikinma-ya-da-edebiyati-edebiyatimsilarla-oldurus> (29 Ocak 2020).

• **Yazarı Belirsiz Basılı Gazete Yazısı/Haberi**

Metin İçinde: (Dünya Gazetesi, 2020: 7).

Kaynakçada: Dünya Gazetesi. (2020, 29 Ocak). "Honda ve Toyota, Çin'deki Üretimlerini Durdurdu". 7.

• **Yazarı Belirsiz Online Gazete Yazısı/Haberi**

Metin İçinde: (Dünya Gazetesi, 2020).

Kaynakçada: Dünya Gazetesi. (2020, 29 Ocak). "Beyaz Eşya Sektörü Ötv Muafiyeti İstiyor". <https://www.dunya.com/ekonomi/beyaz-esya-sektoru-otv-muafiyeti-istiyor-haberi-461445> (30 Ocak 2020).

• **Youtube**

Metin İçinde: (Harvard University, 2019).

Kaynakçada: Harvard University. (2019, 28 Ağustos). Soft Robotic Gripper For Jellyfish [Video]. *YouTube*. <https://www.youtube.com/watch?v=guRoWTYfxMs>

• **Twitter**

Metin İçinde: (T.C. İçişleri Bakanlığı, 2020).

Kaynakçada: T.C. İçişleri Bakanlığı [@TC_icisleri]. (2020, 15 Ocak). Yabancı Terörist Savaşçıların (YTS) ülkelerine iadelerine devam edilmektedir. Bu kapsamda bugün Almanya vatandaşı 3 yabancı Terörist Savaşçı, ülkesine sınır dışı edildi. Kamuoyuna saygıyla duyurulur [Tweet]. Twitter.
https://twitter.com/TC_icisleri/status/1217510258601533443

Kısaltmaların Diğer Dillerdeki Akademik Çalışmalarda Karşılıkları

Türkçe	İngilizce	Almanca
ss.	p.	S.
vd.	et al.	u.a.
Çev.	Trans.	über. v.
baskı	edition	Auflg.

YAYIN İLKELERİ

- ETÜSBED'e gönderilen yazılar, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere kabul edilmemiş, akademik standartlara uygun ve orijinal olmalıdır. Yayımlanmak üzere gönderilen yazı daha önce bilimsel bir toplantıda sunulmuş bir bildiri ise bu durum, makalede belirtilmeli ve dergi editörlüğü haberdar edilmelidir. Ayrıca dergide derleme, çeviri ve kitap tanıtımlarına da yer verilebilir.
- Derginin dili Türkçedir. İngilizce ve Almanca kaleme alınmış çalışmalar da yayımlanabilir.
- Dergi, Bahar ve Güz (Nisan ve Ekim) döneminde olmak üzere yılda iki kez yayımlanır. Gerekli hallerde Yayın Kurulu'nun kararıyla Özel Sayı olarak da yayımlanabilir. Bir yazarın bir sayıda birden fazla yazısı yayımlanamaz.
- Dergiye gönderilen yazılar, önce dergi yayın ilkelerine uygunluk açısından, konu, sunuş tarzı ve teknik bakımdan Yayın Kurulu'nca incelenir. Yayımlanmaya uygun bulunanlar, bilimsel açıdan incelenmeleri için alanında eser ve çalışmalarıyla kabul görmüş iki hakeme gönderilir. Hakem raporlarından birinin olumlu diğerinin olumsuz olması hâlinde ise yazı, üçüncü bir hakeme daha gönderilir. Hakem raporlarının olumlu olması hâlinde yayımlanır. Hakemler raporlarında bazı hususların düzeltilmesini istemişlerse düzeltmelerin yapılması için makaleler yazara geri gönderilir. Hakemlere yazar adı, yazarlara hakem adı açıklanmaz ve hakem raporları 5 yıl süreyle saklanır.
- Dergideki tüm süreçler COPE (Committee on Publication Ethics)'un Sosyal Bilimler için önerdiği etik ilkeler çerçevesinde yürütülmektedir. İlgili etik ilkelere <https://doi.org/10.24318/cope.2019.4.1> bağlantısından ulaşılabilir.
- Dergiye gönderilen tüm makaleler, hakem süreci bitiminde tarafından kontrol edilmekte çalışmada benzerlik olup olmadığı ve alıntılarının ilmî usullere uygun yapıp yapılmadığı belirlenmektedir. Benzerlik oranının **%25'in (öz, abstract ve kaynakça hariç)** üzerinde olması halinde makale süreçten çıkarılır. Bunun dışında dergide yayımlanmış herhangi bir makalede etik ihlal yapıldığı **kanıtları ile** tespit edilir veya bildirilirse söz konusu makale yayımlanmış bile olsa dergiden çıkarılır.
- Yazıların bilim ve dil sorumluluğu tamamen yazarlarına aittir. Yazılarda ifade edilen görüş ve düşünceler yazarlarını bağlar, dergimizin ve kurumumuzun görüşlerini yansıtmaz. Yazarların Türk Dil Kurumu'nun imlâ kılavuzuna uyulması tavsiye edilir. Fakat yine de yazılardaki imlâdan yazarlar sorumludur.
- Makalelerde ulusal ve uluslararası geçerli olan araştırma ve yayın etiğine uyulmalıdır.
- **Sisteme yüklenen makalelerin alttaki yazım ve referans kurallarına uygun olmaması halinde editör, yayım kurulunun onayına sunmadan makaleyi reddedecektir.**

- Makale sistemine yüklenen belgede **kesinlikle** yazar ismine/isimlerine, yazarları tanıtabak bilgilere yer verilmemelidir.