

**ANADOLU
ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL
BİLİMLER
DERGİSİ**

**ANADOLU
UNIVERSITY
JOURNAL OF
SOCIAL
SCIENCES**

Cilt / Volume: 6

No / Number: 1

2006

İÇİNDEKİLER / CONTENT

MAKALELER

●
İlknur MAVİŞ / Demet ÖZBABALIK

Yaşlılıkta Nörolojik Temelli İletişim Sorunları ve Dil ve Konuşma Terapisi
1-18

●
Ayla EFE

1260-61 / 1844-45 Temettuat Sayımı Işığında
Çukurhisar Köyünün Ekonomik ve Sosyal Görüntüsü
19-52

●
Müjgan BOZKAYA

Görüntülü Konferans Uygulamalarında
Öğrenen - Öğretici Etkileşimi: Öğreticiler Açısından Değerlendirme
53-74

●
Meral GÜVEN / Dilruba KÜRÜM

Öğrenme Stilleri ve Eleştirel Düşünme Arasındaki İlişkiye Genel Bir Bakış
75-90

●
Ekrem GÜL / Aykut EKİNCİ

Türkiye'de Enflasyon ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1984 - 2003
91-106

●
M. Mustafa ERDOĞDU / Hale BALSEVEN

How Effective is the Tobin Tax in Coping With Financial Volatility?
107-128

●
Ahmet GEZERGÜN / Bayram ŞAHİN / Dilaver TENGİLİMOĞLU

Cesim DEMİR / Ertuğrul BAYER
Hastaların Bakış Açısıyla Hekim-Hasta İlişkisi ve İletişimi; Bir Eğitim Hastanesi Örneği
129-144

●
Ömer ÖZÇİÇEK

Türkiye'de Sektörler Arası Verimlilik Farkının Enflasyon ve Reel Kur Üzerindeki Etkisi
145-158

●
Sami TABAN / Muhsin KAR

Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001
159-182

●
M. Hakan ALTINTAŞ / Erkan ÖZDEMİR

İhracat İşletmelerinin Uluslararasılaşması: Türkiye'de Faaliyet
Gösteren Kobi'lere Yönelik Bir Araştırma
183-204

●
Koray ÖZCAN

Anadolu'da Selçuklu Dönemi Yerleşme Tipolojileri -I- Pazar yada Panayır Yerleşmeleri
205-224

●
Bedriye TUNÇSİPER / Mehmet Oğuzhan İLBAN

Turizm İşletme Belgeli Otel İşletmelerinin Pazarlama Sorunları:
Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması
225-244

●
Sosyal Bilimler Dergisi Makaleleri Yazım Kuralları

Instructions to Authors

245-247

Yaşlılıkta Nörolojik Temelli İletişim Sorunları ve Dil ve Konuşma Terapisi

Neurological Communication Disorders in the Elderly: Speech and Language Therapy

Yrd.Doç.Dr. İlknur MAVİŞ*
Doç.Dr. Demet ÖZBABALIK**

Öz: Sağlık, yaşamımızın ileri yıllarında tüm getirilerinden yararlanmak üzere korunması ve bakılması gereken bir olgudur. Sağlıklı olmak yaşlılarda bireyin yaşam kalitesini sürdürür ve onların topluma katkısını devam ettirir. Yaşlanma süreci çevresel etkiler, yaşam biçimi ve hastalıklardan etkilenir. Buna göre, yaşlanma, ilerleyici ve yaşa bağlı olarak gelişen hastalık risklerine karşı koyamama ile gelişen işlev yetersizliği olarak tanımlanabilir. Özellikle, gelişen ülkelerde, kronik bir hastalık veya yetersizlik durumunda uygun sağlık rehabilitasyonuna erişim yaşlılar için çok önemlidir. Dil ve Konuşma terapisi de yaşlı popülasyona sağlanması gereken en önemli sağlık hizmetlerinden biridir. İletişim kurabilme yetisi her yaş için insana özgü çok önemli bir özelliktir ve hasarlanması durumunda bireyin tüm hayatı etkilenebilir. Bu makalede, sağ ve sol beyin hasarları, Alzheimer demansı ve Parkinson Hastalıklarının yetişkin ve yaşlılarda ne tür dil ve konuşma sorunlarına yol açtığına değinilecek, bu sorunlara ilişkin olarak dil ve konuşma terapistinin rolü tartışılacaktır.

Anahtar sözcükler: İletişim sorunları, Afazi, Alzheimer demansı, Parkinson, dil ve konuşma terapisi.

Abstract: Health is a state to be promoted and preserved in order to ensure that the full benefits are enjoyed in later years. Good health is essential to maintain life quality and ensures continued contributions of older persons to society. Aging is defined as a function disability resulting in a loss of response to growing risk of age associated diseases. Especially, in developing countries access to adequate health care is essential for the elderly accompanied by a chronic illness. Speech and language therapy is one of the vital services that should be provided for them in case of disability or impairment. Communication is unique to human beings. When affected negatively, it may alter individual's whole life. Accordingly, in this study, how right and left brain damages, Alzheimer's and Parkinson's affect speech and language in the elderly was described and the role of the speech and language therapist was discussed regarding the aforementioned neurological disorders.

Key words: Communication disorders, Aphasia, Alzheimer's, Parkinson's, speech and language therapy.

* Anadolu Üniversitesi, Dil ve Konuşma Bozuklukları, Eğitim, Araştırma ve Uygulama Merkezi (DİLKOM). E-mail: imavis@anadolu.edu.tr

** Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Tıp Fakültesi, Nöroloji ABD.

1. GİRİŞ

Yaşlılık, insan yaşamının geç dönemindeki değişimleri betimleyen bir dönemdir. Göreceli bir kavram olarak bilinen yaşlılık, toplumsal ve kültürel etmenler açısından farklılık gösterir; dolayısıyla, yaşlılık ve yaşlı kavramları, toplumda aldığı değerle yerini bulur. Bireysel bir değişim olarak ele alındığında, yaşlanma kişinin fiziksel ve ruhsal yönden gerilemesi olarak tanımlanabilecek biyolojik bir olaydır (Karaman, 2000; <http://www.who.int/hpr/ageing/MenAgingandHealth>).

“Yaşlı” tanımını kronolojik olarak betimleyen çalışmalar 65 yaşı yaşlılığın başlangıcı olarak kabul ederler. Çoğu ülkede 65 yaş aynı zamanda emeklilik yaşı olarak da belirlenmiştir. Birleşmiş Milletlerin yaşlılıkla ilgili yayınladığı raporlarda yaşlanma kronolojik olarak 60 yaştan başlatılmaktadır (U.N. 1980). Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ise yaşlanmayı, kronolojik açıdan *orta yaşlılar* (45-59 yaş), *yaşlılar* (60-74 yaş) ve *kocamışlar* (75 + yaş) gruplarına ayırmaktadır. Türkiye’de, 2000 yılı itibarıyla, 65 yaş ve üstü %5.5 ile temsil edilirken (Kara vd. 2002), 2025’e kadar bu niceliğin %9lara yükselmesi beklenmektedir (DİE,1994).

Tıbbi açıdan, yaşlılık, yaşam sürecinde kayıpların ve çöküşün sıklıkla görüldüğü bir dönemdir. “Yaşlı” olarak tanımlanan nüfus grubu kendine özgü sorunları olan, diğer kesimlere göre çok daha fazla sağlık riski taşıyan özel bir gruptur (Bozdemir ve Tokgöz, 2000). Bu nüfus grubunun belirgin özellikleri şöyle özetlenebilir: a) bu grupta yer alan kişilerin önemli bir bölümünün en az bir hastalığı ya da sağlık sorunu vardır; b) bu grupta en sık olarak gözlenen sağlık sorunları, hipertansiyon, şeker hastalığı (diabetes mellitus), kronik akciğer hastalığı, Parkinson, demans, Alzheimer, kemik erimesi (osteoporoz) gibi uzun süren, izlenme ve bakım gereksinimi doğuran hastalıklardır; c) bireylerin yaşı ilerledikçe sağlık sorunları artmaktadır; d) bu yaş grubunda bulunan bireylerden önemli bir kısmının sağlık hizmetine ulaşmak için bilgilendirmeye veya yönlendirmeye ihtiyaçları vardır.

Ülkemizde, yaşlıların sorunlarının farkında olmamaları, bilgilendirilme eksiklikleri, hastane ve sağlık kurumlarından yeterince yararlanamamaları, bu gruba verilecek hizmetin özelliğinin taşıması gereğini ortaya koymaktadır (Kara vd., 2002). Yaşlı nüfusunun gittikçe çoğalması ve tıbbın gelişmesi ile doğru orantılı olarak insan ömrünün uzaması, “yaşlı” popülasyona yönelik çalışmalara yoğunluk verilmesine neden olmaktadır (Folstein, 1994).

1.1. Yaşlılarda İletişim Sorunları

Yaşlılarda iletişim, biyolojik yetersizliğe bağlı olarak azalabilir. Örneğin, yaşlılarda sıklıkla gözlenen işitme kayıpları neredeyse beklenen ve fazla ciddiye alınmayan bir yetersizliktir. İşitme kaybı pek ciddi olmasa da, bireyin iletişim yetisini etkilemesi açısından beklenenden daha sıkıntılı olabilir.

Kendi deneyimlerinden aktardıkları raporlara göre, yaşlıları en çok üzen sorunlardan biri ‘en bilinen’ sözcükleri bile hatırlayamaz olmalarıdır (Burke ve Shafto, 2004). Tüm yaşlarda gözlenebilecek sözcük bulma güçlükleri yaşla birlikte en çok etkilenen bilişsel sorundur. Bu tür yetersizlikler, yaşlıların iletişimlerini azaltan ve dil yeterliliklerinin başkaları tarafından ‘zayıf’ olarak değerlendirildiği bir sonucu hazırlar. Seksen yaşına kadar, yaşlıların %20-30’u günlük işlevlerini etkileyen demans hastalığına yakalanabilirler. Bazı çalış-

malar 50-59 yaş arası bireylerin %20'sinin , %80-89 yaş arasındakilerin ise %40 ve üzerinin kognitif yetersizlikten yakındıklarını belirtmektedir (Mercer, 1998).

Yaşlılıkla birlikte ortaya çıkması olası dil ve konuşma sorunları ise bazı gelişimsel ya da edinilmiş hasarlara bağlı olarak gözlenebilir. Konuşma üretiminde görev alan kasları enerjileştiren kranyal ve spinal sinirlerde motor uyarıların akışını bozarak alt ve üst motor nöron hasarlanmalarının ortaya çıkardığı konuşma bozukluğu olarak anılan 'dizartri' veya edinilmiş dil ve konuşma kaybı olarak bilinen 'afazi', Parkinson hastalığı veya beyin-damar hastalıkları gibi çoğunlukla ileri yaşlarda rastlanabilecek sorunlara bağlı olarak ortaya çıkabilir. Doğal olarak, yaşlı insanlarda bu tür sorunlar daha sıklıkla ortaya çıkar. Yaş ortalaması 61 olan yirmi Parkinson hastası ve yaş ortalaması 69 olan yirmi Alzheimer tipi demans hastasının "lisan (dil) fonksiyon bozukluklarını" değerlendiren bir çalışma, Parkinson'lularda konuşma akıcılığı, okuma ve tekrarlama yetilerinin, Alzheimer hastalarında ise işitsel ve görsel uyarana dikkat etme dışındaki tüm kognitif işlevlerin azaldığını saptamıştır (Karaman vd., 1997).

1.2. Nörolojik İletişim Sorunlarında Dil ve Konuşma Terapistinin Rolü

Dil ve konuşma sorunlarında insanlara yardımcı olabilecek ve terapisini yapabilecek en önemli kaynak dil ve konuşma terapistidir (DKT). Bir dil ve konuşma terapistinin hedefi konuşmayı mümkün olduğu kadar anlaşılır kılmaktır. Bu hedefle, terapist hastayı detaylı bir değerlendirme ile ele alır ve uygun terapiye karar vererek seansları planlar. Değerlendirme, aynı zamanda, terapide görülen iyileşme ölçütlerine temel oluşturduğu için çok önemlidir. En önemlisi, değerlendirmeler terapist hastasının kuvvetli ve zayıf yönlerini belirleyerek, uygun terapiler planlamasına yardımcı olur.

Bazı konuşma biçimleri sorunların en iyi belirtileri olduğu için, hasta tanılamada DKT'ler nörologlara yardımcı olabilirler. Değerlendirme sürecinde hastanın konuşmasını dinlemek çok önemlidir. Terapistin eğitilmiş kulağı hastayı dinlerken konuşma anlaşılabilirliğinin düzeyini anlayabilir. Aynı zamanda, konuşma üretimini gerçekleştiren organların nasıl etkilendiği de değerlendirilir. Anlaşılabilirlik düzeyi, terapist hastanın yaşadığı yetersizliğin bir göstergesidir; bu da dizartri veya dispraksi gibi konuşma bozukluklarının hastanın yaşam kalitesine etkisini ortaya çıkarır.

Bu çalışmada değinilmeyen çoğu nörolojik sorunda da olduğu gibi, afazi gibi sendromlara bağlı dil ve konuşma bozuklukları geri dönüşlü olmayabilir. Bu yüzden, dil ve konuşma terapisinin hedefi nadir olarak normal dile geri dönüşü amaçlar. Hedef, dil sorunlarının, dizartri veya apraksinin etkilerini en aza indirmeye çalışmaktır. Terapi başlangıcında, nörolojik sorunun tipi ve şiddeti çok önemlidir. Bir o kadar önemlisi de, hastanın iyileşmeye ve terapiye yönelik motivasyonu ve aile ve çevresinden aldığı destektir.

1.3. Amaç

Yaşa bağlı olarak ortaya çıkan nörolojik sorunlar, günümüzde yetişkin ve yaşlılarımızı tehdit etmektedir. Bu sorunlar genelde "adı" ile bilinmekte ama devamında hayatımızı ve iletişimimizi etkileyecek özellikleri bilinmemektedir. Bir anket çalışmasının bulguları, insanlarımızın nörolojik sorunların ve bunların yol açtığı dil ve konuşma sorunlarının farkında olmadığını, bu konularda bilgilendirilmeyi daha çok doktorlardan beklediklerini, üniversite-

teler ya da dil ve konuşma terapistlerinin bilgilendirme amaçlı yazılarına kolay erişemediklerini ortaya çıkarmıştır (Maviş ve Torun, 2001). Çalışmanın bulgularına göre, ankete katılan bireylerin adını en az duyduğu nörolojik rahatsızlık MS (*multiple sclerosis*), adını en çok duyduğu ise *epilepsi ve demans* olarak belirlenmiştir. Özelliklerine göre en çok hangisini tanıdıkları sorulduğunda, sıralama değişmemiş ama adı sunulan tüm nörolojik hastalıkların özelliklerine göre tanınırlıkları düşmüştür.

Bilgilendirme amacı taşıyan bu makalede, inme (stroke), Alzheimer demansı ve Parkinson hastalığı ile ortaya çıkabilecek dil ve konuşma sorunları betimlenecek, adı geçen sorunlarda yaşlı kesim ve bakıcılarına dil ve konuşma terapistinin sağlayacağı hizmet ve gerekliliği üzerinde durulacaktır.

2. BEYİN HASARI VE DİL-KONUŞMA SORUNLARI

2.1. İnme ve Afazi: Bir Sözyitimi Sorunu

Yetişkin bir insanın beyin hasarına uğraması pek çok dil ve iletişim sorununu da beraberinde getirir. Dilin edinilmesinden sonra ortaya çıkan bu tür hasarlar, çoğunlukla alıcı ve ifade edici dil bozukluğu ile betimlenir (Vinson, 2000). İnme sonrasında, özellikle beynin sol yarısının hasardan etkilenmesi *afazi*ye ortaya çıkarabilir; ya da sağ beynin etkilenmesi ile ilgili bilişsel ve dil bozuklukları gözlenir.

Afazi, beynin kortikal veya sub-kortikal alanlarındaki fokal hasar sonucu oluşan bir nöro-bilişsel yetersizliktir (MacNeil ve Pratt, 2001). Özellikle afazide görülen dil bozukluklarının demanstan, motor işlev bozukluklarından veya duyuşsal kayıptan kaynaklanan dil bozukluklarından ayırdedilmesi önemlidir.

Afazide görülen dil bozukluklarının ortaya çıkışını belli bir yaş ile ilişkilendirmek doğru olmaz çünkü afazi bir hastalık değil beyin hasarının gözlenen semptomlarından biridir. Afazi, çoğunlukla beyin-damar (serebrovasküler- SVO) hastalıkları sonucu ortaya çıkar. En çok orta serebral arter lezyonları, tromboemboliler, intraserebral veya subaraknoid kanama yapan nedenler ile beyin tümörleri, kafa travması, enfeksiyon hastalıkları veya apseler, ilerleyici ve hasarlayıcı beyin hastalıkları, devamlı olmayıp aralıklarla görülen ateş, nöbet gibi intermitan hastalıklar afaziye neden olarak görülürler. Çoğunlukla yetişkin ve yaşlılarda görülse de (Özdemir, 2000), gençler ve çocuklarda da ortaya çıkabilir. Bu yüzden, afazi sadece ileri yaş grubunu etkileyen bir dil bozukluğu olarak anılmaz ama iyileşme sürecinde yaşın önemli bir faktör olduğu bilinir. Özellikle ergenlik öncesi dönemdeki çocuk ve gençlerde en ciddi afazi belirtilerinin bile iyileşme olasılığı çoktur (Steele vd., 2003). Orta yaş grubunun iyileşmesi göreceli olabilirken, daha yaşlıların tümüyle iyileşmesine oldukça seyrek rastlanır. Hangi tip afazili olgunun iyileşebileceğini kestirmek de diğer bir güçlüktür. Erken evrelerinde bazı afazi tiplerinde diğerlerine göre daha çok iyileşmeye rastlanabilmektedir. Bireyin motivasyonu, bakıcıların ilgisi gibi bireye ilişkin değişkenlerin de iyileşmeyi etkilemesi olasıdır (Maviş ve diğ.,2005). Dolayısıyla, iyileşmeyi olumlu ya da olumsuz etkileyen en önemli nedenler yaş ve afazinin tipi olabilirken, hasar yeri (lokalizasyon) ve oluşumun üzerinden geçen zaman gibi diğer etkileşimlerin de ileriye yönelik iyileşmeye (prognosa) önemli bir etken olabileceği unutulmamalıdır.

2.1.1. Afazi Değerlendirmesi ve Terapisi

Afazili olgular, genellikle, dört geniş kategori içinde ele alınırlar. *Tutuk* (ifade edici) tip afazi, konuşma veya yazma yolu ile düşüncelerini iletme zorluğu yaşayan bireyleri kapsar. Afazili yetişkin ne söyleyeceğini bilmekte ama gereksinimi olan sözcükleri bellekten bulup geri çağırmada veya anımsadığı sözcüğü sesletmede zorluk çekmektedir. *Akıcı* afazi tipi, sözlü ve yazılı dili anlamakta zorluk çeken bireyleri kapsar. Birey sesi işitmekte, yazıyı görmekte ama çözümleme ve algılama sorunu olduğu için işittiği ya da okuduğu sözcüklere bir anlam verememektedir. '*Anomik ya da amnezik tip*' olgular çok ciddi afazi belirtileri göstermemekle birlikte nesne, insan, yer ve olaylar için doğru adlandırmayı yapmada ciddi güçlük yaşarlar. '*Global afazi*' ise, beynin tüm dil alanlarının ciddi ve yoğun hasarlanması sonucu ortaya çıkıp, kişinin hem ifadesi hem de anlaması dahil olmak üzere tüm dil işlevlerini kaybetmesine yol açar.

Afazi değerlendirmelerinde ortaya çıkan dil bozukluğu sendromlarının bütün yönleriyle ortaya konulması, hem doğru ve eksiksiz bir klinik tanının konulmasında, hem de hastanın prognozunu yordamada gerekli bir unsurdur (Tanrıdağ, 2005). Yatakbaşında yapılan kısa hasta değerlendirmesi, korunmuş dil özelliklerinin ortaya konulmasını mümkün kılmaz. Bu nedenle, Afazi Tanılama Testleri var olan durumunun daha iyi anlaşılması ve prognoz tahmini açısından önem taşıdığı gibi, rehabilitasyon ve terapi girişimleri için de vazgeçilmez değerlendirme araçlarıdır.

Afazi çalışmalarının sıklıkla yapıldığı dönemler, nörolojik ve nöropsikolojik yaklaşımlar ile dilbilim ve rehabilitasyon yaklaşımlarının baskınlığı ile belirlenmiştir. Zaman içinde ortaya çıkan bu iki baskınlıkla, afazi artık ülkemizde de multi-disipliner yaklaşımlarla ele alınmaya başlanmıştır. 20 yıllık bir geçmişi ile ilk Türk afazi testi olan GAT (Gülhane Afazi Testi), içerdiği bölümlerle afazinin farklı klinik tabloları ve prognozu konusunda bir özellik kazanmıştır (Tanrıdağ, 1995). Bunun yanı sıra, dilbilim ve rehabilitasyon yaklaşımları afazili hastaların dil özelliklerinin detaylı olarak ele alınmasını gerekli kılmış; bu amaca hizmetle henüz standardizasyon çalışmaları devam eden farklı afazi testleri Türk dil özelliklerine uygun olarak geliştirilme sürecine girilmiştir.

Afazili olgularla her değerlendirme bir terapi, her terapi bir değerlendirmedir (Chapey,1994). Terapide ele alınacak dil yetersizliğini belirlemek amacıyla yapılan değerlendirme sonrası, hasarlı dilin veya iletişimin tekrar yapılandırılması hedefine odaklanılır. Hastaya, telafi yöntemlerinin öğretilmesi bu hedef çerçevesindedir. Son dönem terapilerinde hedef, hastanın iletişimini klinik ortamlarda çalışmak ve doğal ortamlarda genellenmesini gerçekleştirmektir. Bu terapi yaklaşımında aile desteği ve katılımı çok önemlidir. Yazılı, çizili, görsel, dilsel olan ve olmayan tüm araçların bir karışımı ile hastaya özgü bir terapinin uygulanması yaklaşımı 'Total İletişim' olarak bilinir (Pound vd., 2000). Yine de, her afazili birey için aynı tür terapinin işe yaramayacağı, terapi planının hastanın konuşma ve bireysel özellikleri ile yaşam gereksinimleri göz önüne alınarak yapılması gerektiği göz önüne alınmalıdır.

2.2. Sağ Beyin Hasarı (SBH)

Çok yakın bir zamana kadar sadece sol beynin dili işlemlemede baskın olduğu ve sağ beynin dil ile ilgili bir işlevi olmadığı düşünülmekteydi; ancak, araştırmacılar dil ve iletişim işlevi ile ilgili pek çok çalışmada, beynin sağ yarı küresini de incelemişlerdir. Bu araştır-

malar sonucunda, bu tür bir hasara uğrayan hastaların sesbilgisi, sözcükbilgisi, ve sözdizimi gibi dil becerilerinin fazla hasarlanmadığı ama dilin kullanım (pragmatik) boyutunun etkilendiği gözlenmiştir. (Obler ve Gjerlow, 1999). Örneğin, bu tür olgularda mizah yetisinin veya duygusal içeriği olan bağlamın özellikle etkilendiğini gösteren çalışmalar yapılmıştır. Bağlamda kullanım boyutu, örneğin bağdaşıklık (coherence), ciddi şekilde etkilenmiştir. Bağdaşıklık, söylenen bir cümlenin bir sonraki cümleye başlık ve içerik açısından ne kadar ilintili olduğunu gösteren bir özelliktir; demanslı hastalarda da olumsuz olarak etkilendiği bilinir. (Dijkstra vd., 2003).

Sağ beyin hasarlı olgularda, dolaylı yoldan sağlanan bağlamın anlaşılmasına ilişkin çalışmalar da yapılmıştır. Örneğin, bizler kirli bir arabanın önündeki adam ve çocuk resminde, adamın çocuğa “araba çok kirli görünüyor” dediğini okusak, adamın sadece arabanın ne kadar kirli gözüktüğü ile ilgili yorum yapmakla kalmayıp, çocuğun temizlemesini ima ettiği derin anlamını çıkarabiliriz. Sol beyin hasarlı olgular, alt anlamı uygun bir şekilde çıkarabilirken, sağ beyin hasarlılar kastedilen anlamı seçememektedirler. İletişimin kurulduğu ortamın duygusal bağlamını; kullanılan yüz ifadelerini, prosodik özellikleri anlamlandırmada iyi olmadıkları gibi, bu tür hastalarda konuşma üretiminin bürün (prozodik) boyutunun da hasarlandığı öne sürülmektedir. Örneğin, konuşmanın ezgisi (entonasyon) neredeyse hiç duygu ifade etmeyecek şekilde düzdür (Shames, Wiig ve Secord, 1991).

Sağ beyin hasarlı hastaların daha çok sözel olmayan becerilerinin (dikkat, oryantasyon, algı, görsel-mekansal algı ve farkındalık, serbest ve kopyalarak çizme, işaretleme gibi) değerlendirilmesine yoğunlaşılır (Maviş, 2004). Görsel-mekansal algının çalışılması bireylerde okuma ve yazmalarının gelişmesini de sağlayacaktır. Resim betimleme testleri, bireylerin iletişim sorunlarını ortaya çıkarmak açısından uygundur. Resim üstündeki bazı öğelerin seçilmesi ve bu öğeler arasındaki ilişkilerin çalışılması terapinin yönlendirileceği sorunların değerlendirilmesini sağlayacaktır. Sağ beyin hasarlı bireylerin dil ve biliş yetilerini değerlendirecek Türkçe standart test bulunmamaktadır.

3. DEMANS VE DİL-KONUŞMA SORUNLARI

Demans, “farklı nedenlere bağlı olarak, beyinde belirli bir süre içinde gelişen ve ilerleyerek devam eden etkilenmeler sonucu yüksek serebral işlevlerin ve davranışların ve çok yönlü bozukluklarının yarattığı klinik tablolara” verilen genel bir addır (Tanrıdağ, 1994). Hastalık, doğası gereği, kişinin entelektüel ve sosyal yeteneklerini, günlük işlevlerini etkileyecek şekilde ilerleyicidir.

Demans, orta ve ileri yaştaki kişilerde en çok yıkıma neden olan beyin hastalığıdır. Alzheimer, daha seyrek olarak da Parkinson hastalığına eşlik eden demans gibi pek çok tipi olan bu hastalığın, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşlı nüfusun giderek artıyor olmasına bağlı olarak ortaya çıkışı ciddi bir sağlık sorunu olarak dikkat çekmektedir.

Hastalığın görülme sıklığı yaşla doğru orantılı olarak artmaktadır; yaygınlığı 65-69 yaş grubunda %1.5-2, 75-79 yaş grubunda %5.5-6.5 iken 85-89 yaş grubunda %20-22'ye ulaşmaktadır. 80'li yaşlarda her iki yaşlıdan birinde yakın hafızanın zayıflaması ve günlük işlerin yapılmasının unutulmasıyla demans belirtileri görülmektedir. Yine de, her unutkanlığın bir demans belirtisi olup olmadığı tiroid fonksiyon testleri, sifilis (cinsel yolla bulaşan bir hastalık), B12 vitamin düzeyi, kan şekerinin düşmesi (hipoglisemi) gibi bazı değerlerin araştırılmasıyla belirlenmelidir (Selekler, 2003). Bunun yanı sıra, geçirilmiş sara nöbet-

leri (epilepsi), kafa travması, beyin tümörleri, beyin damarsal hastalıkları, beyne cerrahi girişim, karbon monoksit zehirlenmesi, beyin dokusunu tutan enfeksiyon hastalıkları, bazı ilaç kullanımları ve depresyon ayırt edici tanılama için göz önüne alınmalı; gerektiğinde beyin görüntüleme yöntemlerinden de yararlanılmalıdır. Demans değerlendirmesinde güvenilir ölçüt Mini Mental Durum Değerlendirme aracının bulguları (Chayer, 2002) ve DSM-IV gerekliliklerinin karşılanmasıdır (Lovestone vd., 2001).

Demanstaki bilişsel kayıplar *amnezi*, *agnozi*, *apraksi* ve *afazi* olarak dört grupta ele alınabilir (Scinto ve Daffner, 2000). Amnezi; bilgileri ya da yaşantıları anımsama güçlüğüdür. Örneğin, hasta farklı bir şehirdedir ama kendisini yaşadığı şehirde zannetmektedir. Agnozi; nesnelere tanıyamama halidir. Genellikle demansın geç dönemlerinde gözlenir. Örneğin hasta çay sever ve içmekten hoşlanır ama çayı nerede pişireceğini ya da çaydanlığın çay pişirme amacıyla kullanıldığını bilemez. Apraksi, gömleğin düğmesini ilikleme gibi basit günlük eylemleri yapamama durumudur. Sıklıkla amnezi ile ilgili belirtiler, ilerleyen dönemlerde de apraksi ile ilgili sorunlar gözlenir. Afazi ise kendini ifade edebilme amaçlı konuşamama halidir. Özellikle, sol beyin yarısındaki konuşma merkezini tutan patolojilerde afazi sıklıkla ortaya çıkar.

3.1. Alzheimer Tipi Demans ve Dil-Konuşma Sorunları

Afazi, inme veya beklenmedik bir kaza sonrasında aniden ortaya çıkar. Alzheimer gibi bunama belirtileri ile başlayan hastalıklarda ise ilk belirtiler sinsili olarak başlar ve hastalığın ne zaman başladığını bilmek olası değildir. Belirtiler belirginleşmeden önce ilerleyici yıkım senelerce sürmüş olabilir (Selekler, 2003). Bu hasar öylesine belirsizdir ki çekilen beyin filmlerinde bile açığa çıkmayabilir. Otopsi yapılan insan beyinleri üzerinde yapılan çalışmalar, bellek, sorun çözme, öğrenme yetisi ve/veya dil yetilerini de kapsayan bilişsel yetilerin gelişimsel olarak hasarlandığını yansıtan hücre bozulmalarını göstermektedir.

Demans, çok genel bir kavram olan *bunamanın* tıp dilindeki karşılığı, Alzheimer hastalığı ise demansın sıklıkla görülen nedenlerinden biridir. Demans görülen hastaların üçte ikisi Alzheimer'dan muzdariptir. Kognitif kayıp ve buna ilişkin hastalıklar konusundaki pek çok çalışma yakın tarihlidir. İnsanların ömür yaşları uzadıkça, özellikle Alzheimer hastalığı sayıca artış göstermiştir. Buna göre, Alzheimer'ın dünya literatürüne göre ortaya çıkma oranı 70 yaş öncesinde çok nadir (%0.6) ama 84 yaş üzerinde daha sıktır (%8.4). İngiltere'de yakın tarihli yapılan bir çalışmada genç yaş popülasyonunda da demans görülme sıklığının yükseldiği ortaya çıkmıştır (Harvey vd., 2003). Genç grup içinde (30-64 yaş) gözlenen Alzheimer tipi demansın (%34) daha yaşlı grupta gözlenen orana (%80) doğru yükseilmesi ilgi çekicidir.

Alzheimer'ın en belli başlı özelliği, başlangıçtan itibaren gözlenen progresif (ilerleyen) unutkanlıktır. Dikkat, dil ve konuşma ve gördüklerini algılama gibi bilişsel yetilerin kaybı sıklıkla karşılaşılan bir durumdur (Scinto ve Daffner, 2000). Bu bilgiler ışığında, Alzheimer'ı, unutkanlığın ön planda olduğu bir demans tipi olarak tanımlamak mümkündür. Demansta görülen diğer önemli bir belirti, hastalığın erken evrelerinde bozulan görsel-uzaysal işleme becerileridir. Yüz tanıma ve çizgi oryantasyon testi gibi değerlendirme ölççekleri, hastalığın erken evrelerinde bu tür sorunları kolaylıkla saptayabilmektedir (Bradley vd., 2004).

Nöroloji hastasının ilk tanınmasında, beyin dokularının esas olarak kortikal (beyin yüzeyi) ya da subkortikal (beynin alt yüzeyi) düzeyde hasarlanıp hasarlanmadığı ayırt edilir. Örneğin, Parkinson hastalığında subkortikal yapılar, Alzheimer'da ise kortikal yapılar hasarlanır. Bu yüzden, Alzheimer hastalığında, kortikal yapı hasarı sonucu ortaya çıkan afaziye andıran dil bozuklukları gözlenir. Özellikle, düşünce ve zekanın baskın olarak yönlendirdiği anlam ve kullanımbilgisi demanslı hastalarda bozulmaya açık dil bileşenleridir. İlaveten, sesbilgisel ve sözdizimsel kullanımları da çok bilinçli değildir. Hastaların konuşması ya da yazması dikkatle izlendiğinde, biçimle ilgili hataları -özellikle biçimbirim eksiltmesi ya da uygun olmayan biçimlerin ilave edilmesi- farkedilir (Chapey,1994).

Ön evredeki Alzheimer'lı hastaların dil sorunları anomik afazide gözleendiği gibidir; vaka, nesnelere adlandırma gücünü yaşar. Adlandırma sorunu özellikle kategori isimlendirme testlerinde ortaya çıkar. Orta ve geç evrelerinde, dil sorunları transkortikal sensöriyel afaziye anımsatır; hastaların akıcı ama içeriğini kontrol edemedikleri konuşmaları vardır (Benson ve Ardila,1996). İştiklerini anlama sorunları ve göreceli uzunluktaki cümleleri tekrar etme zorlukları da olabilir. Hastalığın geç evrelerinde, çoğu hastanın dil kullanımını azalarak neredeyse mut (dilsizleşme) durumuna gelebilirler. Bazıları ise insanların olmadığı ortamlarda konuşurken, toplum içinde konuşamazlar. Bu evrede, hastanın sözlü üretimi tamamıyla "jargon konuşma" şeklindedir. Bu bağlamda, "sözcüğün tümünde yapılan ses değişimleri ile sözcüğün anlamının kaybolması" *jargon* olarak tanımlanmıştır (Chapey,1994). Alzheimer'in geç evreleri, global afazide olduğu gibidir, yani dili anlama ve üretme yetileri çok azalmıştır. Bununla birlikte, hala göz kontağı gerçekleştirme ya da "bugün nasilsin?" gibi kalıp soruları cevaplama yetileri korunmuş olabilir.

Erken dönemlerinde, bu hastaların okuma yetisi, konuşulan dili anlama yetisinden daha iyidir. Orta evrelerinde, okuma sırasında sözcüklerde yer değiştirmeler ortaya çıkar. Orta evrenin başlarında, sesli okuma yetisi anlama amaçlı okuma yetisinden daha belirgin olarak korunmuş görünür. Çok yakın zamanlara kadar, sesli okumanın geç evrelere kadar korunacağı düşünülmüşse de, sesli okumanın da zaman içinde gelişimsel olarak hasarlandığı iddia edilmektedir. Erken evrelerinde, yazma yetisinde seyrek eksiltmeler ya da uygun olmayan çekim eklerinin ilave edilmesi ile ortaya çıkan yazım yanlışları dikkat çeker.

Aslında, Alzheimer'in erken evrelerinde, eklerle ilgili bazı sözdizimsel (sentaktik) yapıların hastaları zorladığı belirlenmiş (Ferrand ve Bloom,1997); sözdizimsel açıdan karmaşık cümlelerin kullanıldığı anlam testlerinde de ilişkili sorunlar yaşanmıştır. Özellikle, anlamı çok net olmayan deyimlerin anlaşılabilirliğinin hasarlandığı açıktır. Yapılan çalışmalarda Alzheimer'lı hastaların adlandırma testlerinde görsel açıdan yanlış algılama yaptıkları ileri sürülmüşse de, daha sonraki çalışmalarda tüm yaşlardaki sağlıklı insanların da bu tür yanılmaya düşebilecekleri belirtilmiştir. Zaten bu tür durumlarda, hasarın sözcüğün kendisine mi, yoksa ona erişim yoluna mı ilişkilendirildiği tartışılmaktadır.

Hastalar, dil bozukluğuna bağlı başka değişikliklerin gözlenmediği dönemlerde, adlandırma testlerinde başarısız olabilirler. Adlandırma bozukluğunun, genel olarak semantik sistemin bozulmasını mı yansıttığı yoksa gerçek bir afazik bozukluk mu olduğu konusu tartışmalıdır; çünkü Alzheimer tipi demansta dil bozukluklarının iyileşme olasılığı yoktur (<http://www.unc.edu/>).

Demans ve Alzheimer tipi demans hastalarının dil yetileri 'dil testleri' ile değerlendirilir. Bir üniversite hastanesinde, hafif Alzheimer demansı olduğu nörologlar tarafından saptanmış 20 demans hastasının dil özellikleri, dil bozukluklarını saptamak üzere bu çalışma için

hazırlanmış bir dil testi ile ortaya konmuştur (Cangökçe, 2004). Dil testi öncesinde Mini Mental Durum Değerlendirme (MMSE) bulguları 30 puan üzerinden 20-23 arasında belirlenen hasta grubunun, sesli ve içinden okuma yetisi ile otomatik ve kategorik adlandırma yetisi etkilenmiş olarak dikkat çekmiştir.

3.2. Diğer Demanslar ve Dil Sorunları

Primer Progresif Afazi, beyin sol yarı küresinde atrofi ve dil bozuklukları ile başlayan ve kognitif kaybın çok daha sonra eklendiği bir demans türüdür (Mesulam, 2000). Tomografide sol bölgede fokal atrofi ve EEG de yavaşlama sıklıkla görülür. Bu klinik sendromun, afazi belirtileri ile başlayan Alzheimer hastalığı olabileceği varsayımı yaygındır. Ortaya çıkan afazi formu akıcı tiptedir. Yapılan bir çalışmada, üç yıl önce pelteklik şikayeti ile başlayan ve giderek artan konuşma bozukluğuna ek olarak yazma güçlüğü de eklenen bir hastanın Primer Progresif Afazi olabileceği tartışılmıştır (Kutluk vd.,2000). Ancak, alanyazın bulgusuna ters olarak vakanın konuşması tutuk afazi biçimindedir. Bununla birlikte, duyarak ve okuyarak anlaması iyi, normal bilişsel testleri ise normal sınırlar içinde bulgulanmıştır.

Frontotemporal demanslar (FTD), dil bozukluğunun belirgin olduğu diğer demans tiplerinden biri olup, tüm demansların % 2-3ünü kapsar. FTD, beyinde frontal, orta ve ön temporal lobların giderek bozulmasıyla ilerleyen çoğul etiolojili demansiyel bir sendromdur. Bellek işlevleri göreceli olarak korunmuşken, konuşma miktarı sıklıkla azalmıştır. Konuşma niteliği sterotipik (basmakalıp) konuşmalardan ekolalik (tekrarlayıcı) ve mut konuşmaya kadar değişebilir. Çöp ve/veya eşya toplama gibi sosyal olarak uygun olmayan davranışlarının da belirlendiği seyrek vakalardan dolayı, şizofreni benzeri bir bulgu olarak psikiyatri kliniklerinde gözlemlenilen çalışmalar yapılmıştır (Pırıldar vd., 2001).

3.3. Demansta Dil Terapisi

Farklı demans tiplerinin her birinin, dil ve biliş açısından nörolojik işlevlere farklı etkisi vardır. Farklı işlevler farklı davranışlarla bireye yansır. Yaşlandıkça, hemen herkeste ortak bir özellik ortaya çıkabilir. 'Dilimin ucunda ama söyleyemiyorum' cümlesi ile ifade edilen bu özellik karşılıklı iletişimi ve yanıtlamaları yavaşlatır. Duyusal ve çevresel etmenler de bu özelliği pekiştirir. Yaşa bağlı olarak gelişen pek çok özellik öncelikle işitme yetersizliğine yüklenir. Demanslı bireylerde işitme kaybı bireyi zamanla geri çekilmeye ve izole yaşamaya yönlendirir. Görmeye dayalı yetersizlik olması durumunda, odaklaşma yetersizliği ve nesnelere, renkleri seçebilmede azalma gözlenir. Dolayısıyla, demansa ek olarak işitme ve görme kaybı iletişime öncelikle ket vuran duyusal faktörlerdir. Çevresel yetersizlik, bireyin etrafında kimsenin olmaması, konuşacak konunun olmaması da bireyin iletişimini etkiler. Bir dil ve konuşma terapistinin görevi çevresel düzenlemeyi gerçekleştirmekle başlayabilir. Bu çerçevede, demanslı bireyin iletişim gereksiniminin belirlenmesi, iletişimdeki zorluk düzeyinin ve korunmuş becerilerinin ortaya çıkarılması önemlidir. Demans öncesi dil becerileri ve bireyin eğitim seviyesinin belirlenmesi de ön değerlendirme bulguları arasında yer alır.

Amerikan Konuşma-Dil-İşitme Birliği (ASHA), bir dil ve konuşma terapistinin demanslı hasta iletişim becerilerinin değerlendirmesinde, işlevsel iletişimin sürdürülmesi ve ko-

laylaştırılması amaçlı terapi programlarının sağlanmasında ve hastanın bakıcılarının demansın ortaya çıkardığı iletişim sorunlarını anlamasına yardımcı olmada aktif katılım göstermesini önermektedir (Ferrand ve Bloom, 1997). Demansın ilk evrelerinde bir dil ve konuşma terapistinin rehabilitasyon ekibi içinde rolü olmalıdır. Bu rol, gerek çevresel düzenleme yapma gerekse hastanın ailesini yönlendirme amaçlı olabilir. Uygun şartlarda, ilk hasar gören adlandırma ve okuma yetilerinin çalışılması konusunda da bireysel terapiler düzenlenebilir. Demansın ilk evrelerinde yapılabilecek dil ve konuşma terapisi şu maddelerde özetlenmiştir (<http://www.mhilli.org/index.html>).

1. Ailenin, arkadaşların veya multidisipliner ekibin, hastanın dil ve iletişimindeki azami yeterliliğinin farkında olmasını sağlamak,
2. Demanslı bireyle etkin bir iletişim biçimi bulmak üzere uygulamaları geliştirmek,
3. Var olan dil yetisinin çoğunluğundan yararlanabilmek için ipucu yöntemlerinden ve çizimle anlatmak gibi alternatif iletişim yollarından yararlanmayı sağlamak,
4. Bireysel veya gruplar halinde özel dil ve iletişim terapileri düzenlemek,
5. Demans geliştikçe, yeterlilik ve ortaya çıkan güçlükler konusunda bilgilendirme yapmak,
6. Demanslı bireyin karar verme, otorite kullanma gibi özgün haklarında yardımcı olmak,
7. Aile ve arkadaşların üzerindeki iletişim kurma stresini azaltmak.

Bu arada, demanslı bireyin ailesinin de iletişim kurma çabası içindeki yanlışlarını düzeltmek ve önerilerde bulunmak da bir dil ve konuşma terapistinin görevidir. Örneğin, terapist hasta yakınlarına şu önerilerde bulunabilir:

1. Demanslı hasta ile sözlü iletişimde bulunurken kendi konuşmanıza dikkat edin ve çevredeki konuşma biçimlerine duyarlı olun,
2. Duyduğunuz konuşmaya göre acele yanıt girişimlerinde bulunmayın ve hastayı dinleyin,
3. Demanslı hastayı etkin bir durumda ve tepkinizi yansıtarak dinleyin, göz kontağı kurun, uygun yerlerde başınızı sallayın, gülümseyin veya kendisini anlayamadığınız kısımlarda yüzünüzle tepkinizi gösterin,
4. Bireyin konuşmasından ne anladığınızı ona geri bildirin,
5. Hastayı ve duygularını anladığınızı ona belirtin.

4. PARKİNSON HASTALIĞI VE DİL-KONUŞMA SORUNLARI

Parkinson, genellikle 50-60 yaşları arasında başlayan progresif bir hastalıktır. 65 yaş üstü nüfusun %1'inde Parkinson hastalığına rastlanır (Ertan, 2005). Gerek konuşma zorluğu gerekse yutma güçlüğü bazı vakalarda daha hafif yaşanırken, bazı vakalarda çok ciddi olabilir. Hiç bir vaka yaşanan güçlükler açısından bir diğerine benzememektedir. Araştırmalar, Parkinson hastalarının %60-90'ında konuşma zorluğu, %50'sinde ise yutma/yutkunma ve çiğneme güçlüğü yaşandığına dikkat çekmektedir.

Konuşma ve yutma süreçleri çene, dudaklar, dil, boğaz ve gırtlak gibi gırtlak altı ve üstü kasları ve sinirlerinden yardım alarak gerçekleşir. Parkinson hastalarında bütün bu yapıların kas ve sinirleri etkilenebilir. Bu nedenle, Parkinson hastaları yürüme gibi otomatikleşmiş kabul edilen hareketlerde görülen tutukluk ve yavaşlığı, diğer bir otomatik eylem dizini olan konuşma ve yutkunmaya da yansıtırlar. Ellerde titreme gibi istemsiz gelişen hareketlere benzer şekilde, çene ve dilde de istemsiz hareketlilik gözlenir. Konuşma ve yutma sorunları birlikte ortaya çıkabileceği gibi, birbirlerinden ayrı olarak da hastayı etkilerler.

Nedeni bilinmeyen nöron dejenerasyonunun ortaya çıkardığı idyopatik tip Parkinson'lu hastaların yaklaşık % 8-30'ında, hastalık süreci içinde demans oluşabilmektedir. Yine de, çoğu vakada, demansın Parkinson hastalığından veya eşlik eden bir Alzheimer hastalığından kaynaklanıp kaynaklanmadığını belirlemek güçtür (Freed, 2000). Özellikle, subkortikal hasarlar sonucu oluşan Parkinson hastalığı ve eşlik eden demansta bireylerin iletişim yetileri farklı etkilenir. Hastalar çok yavaş konuşurlar, konuşmaları anlaşılmazdır; hatta, birkaç sözcük sonrası neredeyse 'ağızda sözcük sürükleme/yuvarlama' diye betimlenen pelteklik hareketleri gözlenir.

Parkinson hastalığıyla ilişkilendirilen konuşma bozukluğu *dizartri* olarak bilinir. Dizartri, konuşma üretiminin kontrolünü sağlayan kasların hasarlanması sonucu ortaya çıkan motor konuşma bozukluğudur. Daha nörolojik bir tanımla, dizartri, "santral ya da periferik sinir sistemi lezyonlarına bağlı olarak konuşmanın nöromüsküler kontrolünün yetersizliği, yavaşlaması veya inkoordinasyonu ile oluşan bir grup konuşma bozukluğunun genel adıdır" (Torun, 1991). Kas kontrolsüzlüğünün altında yatan neden, beyni etkileyen bir yaralanma veya hastalık olabilir. Örneğin, 'dizartri' yüzün ve ağızın bir tarafındaki kasların kontrolünü sağlayan beyin bölgesindeki hücrelerin ölmesine yol açan inmeden de kaynaklanabilir. Bu tür bir hasar, kas tonüsünün düzenlenmesini, yüz, ağız ve vücuttaki hareketliliğin gerçekleşmesini etkilemekteyse, dizartri zaman içinde daha da kötüleşecektir. Parkinson hastalarında görülen dizartri tipi, genelde, harekette azalmayı vurgulayan hipokinetik dizartridir. Diğer bir deyişle, yüz, ağız, farinks (boğaz) ve larinks (gırtlak) kaslarında hareket aralığının azalması şeklindeki diskinetik durum Parkinson'lu hastalarda hipokinetik dizartriyi ortaya çıkarır.

4.1. Parkinson Dizartrisinin Tanı ve Terapisi

Yukarıdaki tanımlardan, Parkinson hastasındaki konuşma güçlüğünün bir kas kontrolsüzlüğünden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Bu tür bir rahatsızlık zeka veya bellekte azalmaya yol açmamaktadır. Yine de, insanlar zeka ve kişiliklerini daha çok sözel iletişimleriyle ortaya çıkardıkları için, yaşanan sözel iletişim güçlüğü, diğer yetilerin de etkilendiğini düşündürür.

Her ne kadar Parkinson konuşma örnekleri bir değişkenlik gösterse de, hipokinetik dizartri yaşayan Parkinson hastalarının ortak şikayetleri konuşma tonunun düşmesidir. Göğüs kafesindeki kasların gerginliği sık ve düzensiz nefes alıp vermeye yol açar. Normal durumunda çok elastik olup belli bir hız ve güç ile çalışan bu kaslardaki gerginlik ve tutukluk, doğal olarak, ses volümünün azalmasına yol açacaktır. Konuşma sırasında ses volümünün kabul edilebilir bir tonun altına düşmesinin arkasındaki fizyolojik gerçek, soluma kaslarındaki esnekliğin gitgide kaybolması ile açıklanabilir (Freed, 2000).

İnsanların uyuyan bir kişinin yanında yaptıkları gibi seslerini kısımları ya da işitme engelli birine seslenme durumunda olduğu gibi seslerini yükseltmeleri ses volümünde yaptıkları değişikliklerle gerçekleşir. Zaman zaman söyleyeceklerimizi vurgulamak amacıyla ses değişiklikleri de yapabiliriz. Parkinsona bağlı dizartri geliştirmiş insanlar bu tip değişiklikleri yapabilme yetilerini kaybetmişlerdir. Dinleyen kişi için, hastanın sesi söylediklerinin anlamını ve bağlamını destekleyecek, kuvvetlendirecek güçte değildir.

Ses niteliğindeki ilk farkedilir değişiklik, dinleyenlerin tanımlaması ile 'kaba ve nefesli' gibidir. Nedeni fizyolojik açıdan gırtlak içindeki ses tellerinin hareketlerindeki yavaşlama ve gerginleşme ile bağdaştırılır. Konuşma ezgisindeki iniş-çıkışlar; yani, perde değişiklikleri, söylenen sözcüklerin/cümlelerin derin anlamını yansıtır. Ezgi, insan kişiliğinin algılanma biçimlerinden sadece birisidir (Maviş, 1988). Dizartri olan Parkinson hastalarında ses perdesindeki alçalıp yükselme yetisi de kaybolduğu için hastaların konuşması monotonlaşır. Ses tellerinin gerginliği, bu ve bunun gibi diğer konuşma parametrelerinin kaybolmasına neden olur. Dolayısıyla, bu hastalar işitilmesi ya da anlaşılması giderek güçleşen, ezgisiz, düz bir konuşma biçimine doğru gelişim gösterirler (Duffy, 1995).

Hipokinetik dizartrinin bir başka belirtisi konuşma oranındaki kontrol kaybıdır. İlk evrelerde, konuşma oranı o kadar hızlı ve patlama gibidir ki, konuşma hastadan kaçır gibidir. Giderek, ses volümündeki azalma ile birleşen belirtiler Parkinson hastasının anlaşılabilirliğini oldukça azaltır. Fizyolojik neden, yine beyin ile ilgili olup bradikinezi (hareketlerdeki yavaşlama) olarak bilinir. Bütün bu belirtilere, çoğu dizartride sesletim bozukluğu da eşlik eder. Bu tip hastaların konuşmasında sesler neredeyse birlikte sesletilir ya da sözcük sonundaki sesler sesletilmez. Dinleyenler hastanın 'mırıldandığını' düşünürler. Sesletim bozukluğu dil ve dudak hareketlerindeki güç ve hız kaybından kaynaklanmaktadır.

Günümüzde, dizartri tanısı için, hastalardan alınan konuşma örneklerinin dinleme yolu ile değerlendirildiği bazı öznel yöntemlerden daha çok, nesnel değerlendirme olan stroboscopy, larengeal EMG ve Electrolottografi gibi araçlar kullanılmaya başlanmıştır. Türkiye'de Parkinson hastalarının konuşma biçimlerini electrolottografi ile değerlendiren ilk çalışmalardan biri 1991 yılında yapılmıştır (Torun, 1991). Konuşma davranışını engellemeden vokal kordların (ses teli) işlevsel açıdan değerlendirilmesini amaçlayan bu yöntemle onsekiz Parkinson hastasının %95inde vokal kord düzensizliği saptanmıştır. Hastalarda dizartrik etkilenmeler; konuşmanın ritmik düzenleme, ses tonu ve şiddeti, ses üretimi ve genel anlaşılabilirlik boyutlarındaki bozulmalar şeklinde ortaya çıkmıştır.

Parkinson hastalarında görülebilecek ses volümündeki azalma, monoton ezgi, ses kalitesindeki bozulma, durak vermeden yuvarlayarak konuşma veya istenmeyen duraksamalar gibi konuşmaya ilişkin sorunlar ortaya çıktığında bir dil ve konuşma terapistinden yardım istenebilir. Sorunlar ciddileşmeden ve zaman geçirilmeden başlanacak terapiler yararlı olacaktır. Doğru nefes alıp verme uygulamaları ses volümünü artırır. Buna ilaveten, dil, dudak ve çene eksersizleri (oral-motor hareketler) ile sesletim, ezgi ve konuşma oranını artırıcı egzersizler önerilir. Kısaca, dizartri terapisinde temel olan fonasyon, respirasyon ve rezonans (sesleme, soluma ve tınılama) terapileri bu hastalar için uygundur. Yutma ve çiğneme güçlükleri başladığında da konuşma terapisti tekrar devreye girebilir.

Çok şiddetli dizartri veya kısıtlı konuşması olan hastanın kronikleşmiş sorunlarında terapi ile radikal değişiklikler beklemek doğru değildir. Buna rağmen, hastanın çok önemli başlangıç sesleri söyleyebilmesi veya harfleri göstermesi hem anlaşılma hem de üretimde faydalı olacaktır. Orta ve hafif derecede dizartri olan hastalara ise nefes ve sesletim

kontrolü, konuşma oranını yavaşlatma, konuşma seslerini doğallaştırma, ve çevre desteği sağlama gibi konularda konuşma terapisti yardımcı olur.

Klasik konuşma terapisi yaklaşımlarına ilaveten, Parkinson'lu hastalarda konuşma terapisine yönelik yeni yöntemlerin geliştirildiği ve kullanıldığı da bilinmektedir. Ramig ve Mead'ın geliştirdiği *Lee Silverman Yöntemi* (1987) etkin bir ses terapisi. Bu yöntem, bir ay içinde 16 seansı içeren yoğunlukta konuşmanın anlaşılabilirliğini ve ses volümündeki artışı hedefler (<http://www.parkinson.org/>).

Ses tellerinin çok gergin veya zayıf olması durumunda ses tellerinin bir araya gelip titreşememesi konuşma seslerinin zayıf ve nefesli çıkmasına yol açar. Bu durumda ses tellerine uygulanan kolejen iğne takviyesi bir tedavi/terapi yöntemi (*Collagen enjeksiyon yöntemi*) olarak önerilmektedir. Kolejen, deri altına verilen bir tip proteindir. Genellikle onbeş dakika süren bu yöntem Parkinson gibi nörolojik sorunlu hastalar için de önerilir.

SONUÇ

Bu çalışmada, bir dil ve konuşma terapistinin nörolojik sorunlu hastasına yaklaşımı ele alınmıştır. Hastanın yaşı ve eğitimi, terapiye uyumu, iyileşme isteği ve konunun uzmanı dil ve konuşma terapistlerine erişilebilirlik başarılı sonuçların elde edilmesi açısından çok önemlidir. Terapi sürecinde aile desteği kadar, çoklu rehabilitasyon ekibinin de önemli rolü vardır. Dolayısıyla, hastaların tıbbi yönden iyileşmelerinin yanı sıra, psikososyal ve dilsel olarak iyileşmelerinin önemszenmesi ve ekip yaklaşımında bir dil ve konuşma terapistinin de bulunması yaşlı popülasyona verilen sağlık hizmetini zenginleştirecektir.

TEŞEKKÜR

Bu çalışmada, gerek düzeltmeleri gerekse yönlendirmeleri ile bizden desteğini esirgemen Prof. Dr. Öget Öktem TANÖR'e teşekkür ederiz.

KAYNAKÇA

- Benson, F.D., ve Ardila, A. (1996)** *Aphasia. A Clinical Perspective*. New York: Oxford Univ. Press
- Bozdemir, N. ve Tokgöz, M. (2000)** Toplumdaki Yaşlı ve Yaşlanmakta Olan Bireylerin Rehabilitasyonu ve Sosyal Uyum Projesi. <http://www.agv.org.tr/geriatri.doc> (erişim tarihi: Nisan 2005)
- Bradley, W.G., Daroff, R.B., Fenichel, G.M., ve Jankovich, J. (2004)** *Neurology in clinical practice: Principles of diagnosis and management* (4th.ed.) Butterworth and Heinemann Vol1/A
- Bryan, K.** What can speech and language therapy offer in the early stage of dementia? <http://www.mhilli.org/index.html> (erişim tarihi: Mayıs, 2005)
- Burke, M. Deborah. ve Shafto, Meredith.A. (2004)** Aging and Language Production. *American Psychological Society*. Vol 13, No 1
- Burns, M.S. (1997)** *Brief Inventory of Communication and Cognition. The Psychological Corporation*. HarcourtBrace and Company
- Cangökçe, Ö. (2004)** *Hafif Alzheimer Demansı Olan ve Olmayan 60-80 Yaş Arası Yaşlıların Dil İşlevlerinin Karşılaştırılması*. Anadolu Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi. Eskişehir
- Chapey, R. (1994)** (ed.) *Language Intervention Strategies in Adult Aphasia* (3.baskı.) Baltimore, Williams and Wilkins.
- Chayer, C. (2002)** The Neurological examination: brief mental status *Journal of Geriatric Care. Vol 1 No 3*
- Demantia and communication: Language changes in dementia of the Alzheimer type.
<http://www.unc.edu/> (erişim tarihi: Mayıs, 2005)
- Dijkstra, K., Bourgeois, M.S., Allen, R.S. ve Burgio, L.D. (2004)** Conversational coherence: Discourse analysis of older adult with and without dementia. *Journal of Neurolinguistics, Volume 17,4 ,263-283*
- Duffy, J. R. (1995)** *Motor Speech Disorders. Substrates, Differential Diagnosis, and Management*. St. Louis: Mosby

- Ertan, S. (2005)** Parkinson hastalığının klinik özellikleri. Siva, A., Saip, S. ve Kaynak, D. (ed) *Nörolog Olmayanlar için Nöroloji*. İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi, Sürekli Tıp Eğitimi Etkinlikleri Sempozyum Dizisi No:42. İstanbul,
- Ferrand, C.T., ve Bloom, R.L. (1997)** *Introduction to Organic and Neurogenic Disorders of Communication. Current Scope of Practice*. Allyn and Bacon, Boston
- Folstein, M (1994)** The Dementias, *Journal of the Neurological Sciences*, 127,1-1-10
- Freed, D. (2000)** *Motor Speech Disorders; Diagnosis and Treatment*. Africa: Singular. Thomson Learning
- Harvey, R.J., Skelton-Robinson, M., ve Rosson, M.N. (2003)** The prevalence and causes of dementia in people under the age of 65 years. *J. Neurol Neurosurg Psychiatry*; 74:1206-1209.
- Kara, S. H., Tuğlu, C., Ateş, İ., Molla, S. ve Abay, E. (2002)** Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Psikiyatri Servisinde Yatırılarak Tedavi Edilen Geriatrik Hastaların Sosyodemografik Özellikleri, Tanı ve Tedavi Dağılımları. *Yeni Symposium*. 40(4), 151-155
- Karaman, Y. (2000)**. *Demans*. Kayseri, Geçit Yayınevi,
- Karaman, Y., Köseoğlu, E., Tomar, A. Endoğan, F., Soyuer, A. ve Özküreççi, H. (1997)**. Parkinson ve Alzheimer hastalığında lisan fonksiyon bozuklukları. Erciyes Üniversitesi Tıp Fakültesi, Nöroloji A.B.D. *Nörolojik Bilimler Dergisi*;14(3-4).Kayseri
- Kutluk, K., Özakbaş, S., Çapa K., G., Ünlü, B., Şengün, İ.Ş. ve Dönmez, B. (2000)** *Primer Progresif Afazi: Bir Olgu Sunumu*. Dokuz Eylül Üniv. Tıp Fak. Nöroloji A.B.D. Otuzaltıncı Ulusal Nöroloji Kongresi.
- Lovestone, S., Gauthier, S. ve Dunitz, M. (2001)** *Management of Dementia*. London, Martin Dunitz Ltd.
- MacNeil, M.R. & Pratt, S.R. (2001)** Defining aphasia: some theoretical and clinical implications of operating from a formal definition. *Aphasiology*, 15(10/11).

- Maviş, İ. (1988)** *Instructional Differences and Learning Outcomes: A Methodological Study of Systematic Intonation Teaching to the Learners of English as a Foreign Language (An Experimental Study with Laryngograph / Voiscope)* Eskişehir, Anadolu University, Institute of Social Sciences Department: English Language Teaching
- Maviş, İ., ve Torun, Ş. (2001)** *Public awareness of aphasia: does it make any difference?* Uluslar arası Özel Eğitim Konferansı: Etkileşim ve İşbirliği. 24-27. Haziran, 2001.
- Maviş, İ. (2004)** *Sözün bittiği yer.. Afazi.* Anadolu Üniversitesi, Dilkom. Dil ve Konuşma Terapisi, Klinik, Eğitim ve Araştırma Dizisi-3. Eskişehir
- Maviş, İ., Doğramacı, Ö., Diken, İ. (2005)** Birincil bakıcıların felçli ve afazili bireylerin sözel olmayan davranışlarına ilişkin görüşleri. *Türk Serebrovasküler Hastalıklar Dergisi*. Cilt: 11(3) Eskişehir: Türk Beyin Damar Hastalıkları Derneği Yayınları
- Men, Ageing and Health: Achieving health across the life span-WHO Report. <http://www.who.int/hpr/ageing/MenAgeingandHealth.pdf> (erişim tarihi: Mayıs, 2005)
- Mercer, B.F. (1998)** Evaluating Memory Loss in Older Women. *Women's Health in Primary Care, Vol 1, No 10*
- Mesulam, M.M. (2000).** *Davranışsal ve Kognitif Nörolojinin İlkeleri.* (çev.ed.Gürvit,H.) Ankara,Yelkovan Yayıncılık.
- Obler, L.K., ve Gjerlow, K. (1999)** *Language and the Brain.* Cambridge Univ. Press
- Özdemir, G. (2000)** *Beyin Krizi nedir? Hakkında Bilmek İstedikleriniz.* Eskişehir, Türk Beyin Damar Hastalıkları Derneği Yayınları.
- Pengilly, K.** Introduction to Speech and Swallowing Problems Associated With Parkinson's Disease. <http://www.parkinson.org/> (erişim tarihi: Mart, 2005)
- Pırıldar, Ş., Bora, E., Evyapan, D.ve Özaşkınlı, S. (2001)** Frontotemporal Demans: Şizofreni Benzeri Psikoz Tablosuyla Giden Bir Olgu Sunumu. *Klinik Psikofarmakoloji Bülteni, Cilt:11 Sayı: 2*
- Pound, C., Parr, S. Lindsay, J. & Woolf, C. (2000)** *Beyond Aphasia: Therapies for living with communication disability.* Speechmark Pub. Ltd..

- Scinto, L.F.M., ve Daffner, K.R. (2000)** *Early diagnosis of Alzheimer's Disease* (Alzheimer hastalığının erken tanısı) çev. Arıkan, A.A. Tümay Matbaacılık.
- Selekler, K.(2003)** *Alzheimer ve Diğer Demanslar*. Modern Tıp Seminerleri: 26. Ankara, Güneş Kitapevi.
- Shames,G.H., Wiig, E.H., Secord, W.A. (1991)** *Human Communication Disorders. An introduction* (4th. Ed.) NewYork: Merrill
- Steele, R.D., Aftonomos, L.B. ve Munk, M.W. (2003)** Evaluation and treatment of aphasia among the elderly with stroke. *Topics in Geriatric Rehabilitation . V 19 / 2, 98-108.*
- Tanrıdağ, O. (1994)** *Teoride ve pratikte davranış nörolojisi*. İstanbul, Nobel Tıp Kitapevleri.
- Tanrıdağ, O. (1995)** *Afazi*, İstanbul: Nobel Tıp Kitapevleri (3. baskı)
- Tanrıdağ, O. (2005)** *Gülhane Afazi Testi*. Dil ve Konuşma Bozuklukları 2. Ulusal Dil ve Konuşma Bozuklukları Kongresi Bildiri Kitabı. (tam metin) İstanbul, Kök Yayıncılık.
- Torun, Ş. (1991)** *Parkinson'lularda Konuşma Fonksiyonunun Subjektif ve Objektif (Elektrolaringografik) Yöntemlerle İncelenmesi*. Yayınlanmamış Uzmanlık tezi, Anadolu Üniversitesi, Tıp Fakültesi Nöroloji Anabilim Dalı. Eskişehir
- Vinson, B.P. (2000)** *Essentials for speech-language pathologists*. Londra, Singular Thomson Learning.

1260-61 / 1844-45 Temettuat Sayımı Işığında Çukurhisar Köyünün Ekonomik ve Sosyal Görüntüsü

Economical and Social Aspect of Village of Çukurhisar According to the Register of Temettuat, 1260-61 / 1844-45

Yard.Doç.Dr. Ayla EFE*

Öz: Başbakanlık Osmanlı Arşivi'nde ML. TMT 8274 numaralı temettuat defterine dayalı olarak yapılan bu çalışmada elde edilen veriler; köy halkının ekonomik ve sosyal yapısı ile köy ekonomisi üzerine dair sınırlı da olsa bazı çıkarımlar yapabilmek amacıyla kullanılmıştır.

Bu nedenle, bir köy ölçeğinde elde edilen bu verileri; Osmanlı imparatorluğu gibi çok geniş bir coğrafya da kırsal ekonomiye sahip bir devlette, bölgeler hatta köyler arasında bile önemli farklılıkların oluşabileceği gerçeğini dikkate alarak köylü ekonomisi bağlamında ve "bütünü" oluşturmaya yönelik atılmış bir adım olarak değerlendirilmelidir.

Anahtar sözcükler: Temettuat Defteri, Çukurhisar, Eskişehir, Köylü ekonomisi, Temettuat vergisi

Abstract: The data gained from the ML.TMT.8272 temettuat register in the Ottoman Archieve, is used to make inferences about the economical and social conditions of the inhabitants of the village, although they seem to be very restricted.

Therefore, these data attained through a village scale to can be considered as an attempt to subject of form a "wity" an "village economy" in the Ottoman Empire, which expanded on a large geographical space and depend on rural economy, noticing the regional differences whih are prevalent even between varying village.

Key words: Temettuat Register, Çukurhisar,Eskişehir, Village Economy, Tax of Temettuat

* Anadolu Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Tarih Bölümü, Yunus Emre Kampüsü 26470 Eskişehir. e-mail: aefe@anadolu.edu.tr, tel: 0222 3350580/6040

1. GİRİŞ

Devletler, kamu harcamaları için gerekli olan finansmanı sağlamak ve insan kaynakları ile ülke toprakları üzerindeki egemenlik hakkını sürdürmek için farklı vergilendirme ve vergi toplama usullerini geliştirmişlerdir. Zamana, bölgenin koşullarına ve devletin yapısına göre değişim gösteren bu yöntemler devlet-halk ilişkisinin niteliğinin saptanması açısından da çok önemli role sahip olmuşlardır. Fakat, yine de para ekonomisinin gelişmediği, ulaştırma olanaklarının sınırlı olduğu, mali bürokrasinin yetersiz olduğu ve tarım sektörünün geçerli olduğu bir devleti ayakta tutmak zordu (Genç,2001,s.101).

Nitekim, Anadolu, Balkanlar ve Ortadoğu gibi çok geniş bir coğrafya üzerinde hakimiyet kuran Osmanlı devleti de, güçlü merkezi bir devleti ayakta tutabilmek için “tekalif-i şer’iyye” ve “tekalif-i örfiyye” adında iki grup vergi almaktaydı. Bu vergilerden ilki olan tekalif-i şer’iyye, dini inanç ve esaslara göre düzenlenmiş bir vergiydi ve tüm İslam devletlerinde şeriatın bir gereği olarak alınıyordu. Bu nedenle “rusum-ı şer’iyye” de denilmekteydi. Bu vergi kapsamında alınan vergilerin başında da öncelikle Gayr-i müslimlerden alınan cizye ile Müslümanlardan alınan öşür ve ağnam gelmekteydi. Tekalif-i örfiyye veya rusum-ı örfiyye olarak bilinen diğer vergi ise; zamana ve koşullara göre miktarı kanunnamelerle belirlenen vergilerdi ve cürüm, cinayet, arus vb. şeylerden alınmaktaydı. Ayrıca bu iki tür verginin dışında olağanüstü durumlarda “avarız-ı divaniyye” adı altında alınan ancak sonradan devamlılık gösteren vergilerde vardı (Çağatay, 1947,s.483-511).

Bununla birlikte dünya ekonomisinde paranın gittikçe önem kazanması, giderek ağırlaşan uzun ve yorucu savaşlar Osmanlı devletini yeni ek gelir kaynakları yaratmaya zorluyordu. Ancak tımar sistemi içindeki dirliklerin vergi gelirlerinin sipahiye tahsis edilmesi devam ettiği sürece, merkezi hazine gerekli olan parasal kaynakları yaratamayacaktı. Bu durumda, toprak rejiminin temelini oluşturan tımar düzenini merkezi hazineye gelir sağlayacak biçimde dönüştürmek gerekiyordu. Bir başka deyişle devletin tarımsal artığa sipahiler aracılığıyla değil doğrudan doğruya ve para biçiminde el koyması zorunluluk haline gelmişti. Ayrıca, Avrupa da ateşli silahların kullanılmaya başlanması piyade ordusunu yetersiz bırakmıştı (Pamuk, 1993,s.89-92).

Böyle bir ortamda tımar sisteminin yerine uygulamaya sokulan ve hızla yaygınlaşan iltizam sistemi ile onun devamı niteliğinde olan malikane usulü, kısa vadede devletin nakit paraya olan ihtiyacını karşıladı. Ekonomi üzerinde de başlangıçta olumlu etki yaptı fakat uzun vadede mültezime verilen yetkiler vergi kaynağının gereğinden fazla sömürülmesine de neden oldu. Üstelik, savaşların ve modernleşme hareketlerinin finansmanını sağlayacak dönüşümü de başlatamadı! Aynı şekilde vergi toplayıcılarının keyfi davranışları ve her defasında devletin yeni vergi talebiyle ortaya çıkması devlet-halk ilişkisinde “adalet” ilkesinin de zedelenmesine yol açtı.

Bu durumda geleneksel Osmanlı vergi sisteminde ve devletin idari ve mali yapısında bir an önce değişikliğe gidilmesi yeniden zorunluluk halini gelmişti. Üstelik aynı zamanda hazinenin ihtiyaçları giderilerek reformlar için mali kaynak da yaratılmalıydı. Bunun için ise; öncelikli olarak devletin gelirlerinin yeniden tespit edilmesi ve denetim altına alınması şarttı. Ayrıca, bu şekilde hem ağır vergi yükünü hafifletmek hem de eşit, dengeli ve düzenli bir vergi sistemine de geçiş yapılabilirdi. İşte, bu konudaki ilk girişim II.Mahmut dönemi

* Tımar sistemi için bkz: Ö.B.Barkan Türkiye’de Toprak Meselesi Toplu Eserler I, İstanbul, 1980; iltizam sistemi için bkz: M.Çizakçı, İslam Dünyasında ve Batıda İş Ortakları Tarihi, İstanbul, 1999.

minden itibaren başlatıldı. Özellikle, öncelikli olarak Gelibolu ve Hüdavendiğar sancaklarında başlatılan mal-mülk sayımları ile genel nüfus sayımlarının yapılış nedenleri arasında bu ihtiyacın giderilmek istenmesi de planlanmıştı.² Ama vergi sisteminin asıl değişime uğradığı dönem Tanzimat ile olmuştur. Çünkü, 26 Şaban 1255/ 3 Kasım 1839 tarihinde ilan edilen Tanzimat Fermanında kazanca göre eşit vergilendirme ve “usul-ü muzırta” olarak nitelenen iltizam uygulamasının kaldırılması ilke olarak benimsenmişti. Böylece, bu yolla hem devletin gelirlerini kontrol altına alabilmesi, hem de vergi salınımı konusundaki dengesizliklerin ve haksızlıkların giderilmesi sağlanarak, vergi mükellefleri üzerindeki mültezim baskısının da engellenebileceği düşünülmüştü. Nitekim, yetki ve sorumlulukları 19 Zilkade 1255/ 24 Ocak 1840 tarihindeki talimatname ile belirlenerek Mart 1840 da uygulanmaya başlanan muhassıllık sistemi bu ilkelerin hayata geçirilmesinde kullanılacak bir araç olarak düşünülmüştü. Çünkü, 1840 yılında uygulamaya giren bu kanun ile aynı zamanda pek çok türü ve tahsil şekli olan bütün örfi vergiler ile angarya niteliğindeki mükellefiyetler de kaldırılmıştı. Bunların yerine mükelleflerin ödeme gücünü esas alan “ancemaatin vergi” adıyla tek bir vergi getirilmişti³ Ancak öncelikli görevi buldukları bölgelerde mal-mülk sayımını yaparak herkesin kazancına ve mal varlığına göre vergi vermesini sağlamak olan bu sistemden de beklenen fayda sağlanamamıştır⁴ Bu nedenle Mart 1842 tarihinden itibaren sistem içinde yeni düzenlemelerin yapılması zorunlu olmuştur.⁵

Bu şekilde, 1840’dan 1844 yılına kadar geçen zaman zarfında mali ve idari yapıda devam eden çözüm arayışlarında istenilen başarının elde edilemediğinin görülmesi üzerine Meclis-i Vala’da yapılan görüşmeler sonrasında; ülke genelinde yeni bir ıslahatın başlanabilmesi için, öncelikle eyaletlerin sorunlarının bilinmesi gerektiğine karar verilmiştir. Bunun için de giderleri vergi gelirlerinden karşılanmak üzere, her eyaletin bilgi sahibi ileri gelen kişilerinin İstanbul’a çağrılmasına karar verilmiştir. Söz konusu edilen bu kişilerle Mayıs 1844 tarihinde yapılan görüşmeler sonrasında ise; verginin ıslahı yolunda yeniden emlak ve temettü tahririnin yapılması ve ülke genelinde denetimi sağlamak üzere geçici imar meclislerinin kurulmasına karar verilmiştir. Aynı zamanda ruz-u hızır ve ruz-ı kasım olmak üzere yılda iki taksitte toplanan verginin, halkın ödeme gücünü zorlaması üzerine, kolaylaştırıcı bazı değişikliklerin yapılması da planlanmıştır. Gerçekten de 1844 yılından itibaren ticaret ve zanaatla uğraşanların vergilerini sene başında tevzi edilmesi, ziraatle uğraşanların vergisinin ise o yerin mahsul zamanında tahsil edilmesine karar verilmiştir. Ancak bu verginin hiçbir şekilde bakaya bırakılmamasına dikkat edilmesi de istenmiştir (*İMM*, 59).

² Hüdavendiğar ve Gelibolu sancaklarında başlanılan tahrir çalışması planlandığı gibi Mart 1254’e kadar yetiştirilemediğinden bu seneye (1254) özgü olmak üzere vergilerin yine eskisi gibi toplanmasına ve tahrir çalışmasına ertesi yıl devam edilmek üzere ertelenmesine karar verilmiştir. Ancak, Mısır’da M.Ali Paşanın ikinci kez isyanı ve Temmuz 1839’da II. Mahmut’un ölümü bu teşebbüsünde yarım kalmasına neden olmuştur. Bkz; Lütfi Tarihi, İstanbul, 1999, C.5, s.122-123.

³ Ancemaatin vergi, bir cemiyet üzerine tarh olunan toptan bir verginin, o cemaat üyeleri arasında kazanç ve servete göre taksim ve tevzii olunmasını ifade eder.Bkz; A.Vefik, Tekalif-i Kavaidi, Ankara,1999, s.358-362.

⁴ Muhassıllık sisteminden amaçlandığı ya da beklendiği gibi bir faydanın sağlanamamasında muhassılların kişiliklerinden, görevlerini layıkıyla yapamamalarından ve örgütün işleyiş veya yetki sorumluluk dağılımından kaynaklanan sorunlar yaşanmıştır. Ancak muhassıllık öncelikle mali bir yapılanma idi. Bu nedenle başarı ve başarısızlıklarını hazineye gönderdiği para ile ölçmek gerekiyordu. Bu açıdan ise hazineye gönderilmesi gereken paranın önemli bir kısmının bakaya kalması, aşarın zayıf görmesi ve toplanan vergilerin de büyük kısmının muhassıllık bölgelerinde harcanması devletin bu teşkilattan öncelikli olarak beklediği faydayı sağlamasını engellemiştir Bkz: A.Efe, Muhassıllık Teşkilatı, Eskişehir, Ana.Üni.Sos.Bil.Ens.Yayımlanmamış Dok.Tez. 2002.

⁵ “Usul-ü tadiliyye” denilen bu düzenlemeler ile eyalet merkezlerine müşir ve defterdarlar atanırken sancaklara da “mevki-i icabına göre” ve “muhassıla mukabil” kaymakam ve mal müdürlerinin getirilmesi planlanmıştı. BOA.AMKT4/24, s.12.

1261/1845 sayımlarının 1256/1840 yani muhassıllık sisteminin uygulanması esnasında yapılan sayımlardan en büyük farkı ise; merkezden gönderilen memurlar tarafından değil, sayımların sayımı yapılan köy ve mahallelerin muhtar ve imamları tarafından gayri-i müs- lim olan köy ve mahallelerde de aynı işlemin papaz veya kocabaşları tarafından yapılmı- sıydı. Ayrıca, hazırlanacak defterlere herkesin arazi ve hasılatı, gelir getiren gayri menku- lü ve toplam temettüsünün yazılmasına; esnaf ve tüccarlarında yıllık temettüleri ile birlik- te bir senede verdikleri öşür ve vergü-yü mahsusa miktarlarının da yazılmasına karar ve- rilmiştir. Yine, sayım ve yazımı tamamlanan defterlerin muhtar, imam varsa kocabaşı ta- rafından mühürlenmesi istenmiştir. Bu şekilde, her köyün defteri mensup olduğu kazaya ait olan torbaya konulacak daha sonra kazalara gönderilecek ve buralarda da kaza mec- lislerinin kontrol ve denetiminden sonra o sancağın kazalarından ise, vali ve defterdarla- ra, mülhak sancaklarda ise, bağlı olduğu sancak kaymakamına ve oradan da eyalet mer- kezine gönderilecekti. Aynı şekilde, imar meclislerinin memurlarının da defterleri tetkik etme yetkileri bulursa da temize çekmeden İstanbul'a göndermek zorunda idiler (Tozdu- man, 1992,s.18-20).

1845 sayım defterlerinin 1840-1841'de hazırlanan defterlerden bir başka farklılığı da; ge- rek muhteva, gerekse tertip tarzı açısından daha düzenli ve ayrıntılı hazırlanmış olmalarıdır. Nitekim, bundan dolayı da temettuat defterlerine dayanarak ilgili bölgelerin sosyal ve eko- nomik yapıları hakkında detaylı bilgi edinmemiz mümkün olabilmektedir (Kütükoğlu, 1995, s.395-413)

Bu çalışma, Başbakanlık Osmanlı arşivindeki, ML. TMT 8274 numaralı defteri temel alı- narak mikro düzeyinde yapılmış bir incelemedir. ⁶ Amacımız, temettuat defterinin verileri kapsamında Orta Anadolu'da 50 hanelik bir köy yerleşimini, Osmanlı coğrafyasının farklı bölgelerine ait daha önce yapılmış ve ulaşılabilen örnekleri dahilinde karşılaştırarak bir de- ğerlendirmeye gidebilmektir.⁷ Çünkü, Osmanlı imparatorluğu gibi kırsal ekonomiye hük- meden, iklim ve toprak şartları ile tarihi gelişme süreçlerinin birbirinden oldukça farklı ol- duğu çok geniş bir bölgenin, bir takım genellemelerle sosyal ve ekonomik yapısının açık- lanması güçtür. Üstelik, insanların doğal çevreyi kontrol için gerekli teknolojik imkanlar- dan yoksun olduğu bir ortamda, bölgeler hatta köyler arasında bile önemli farklılıkların oluşabileceği bilinmektedir (Güran, 1998,s.179).

⁶ Başbakanlık Arşivinde ML.VRD.TMT 8274 nolu tasnifinde kayıtlı olan Çukurhisar temettuat defteri 20 sayfadan oluşmaktadır ve başlangıç tarihi 1260 bitiş tarihi ise 1261 olarak kaydedilmiştir.

⁷ Bu çalışmayı yaparken köy halkından 92 yaşında bulunan Ummahan Yüksel ile ve daha öncesinde de ailemden 1997 yılında 90 yaşında vefat eden dedem Hacı Hüseyin Efe, babaannem Hacı Ayşe Efe ve yine çevremdeki yaşlı insanlarla görüştim, köyün tarihi, yaşam tarzları hakkında bilgi edinmeye gayret ettim. Elbette ki bu ki- şilerin yaşamları benim inceleme konusu yaptığım temettuat kayıtlarından daha yakın bir tarihe rastlıyor fakat onların yaşamları süresince edindikleri tecrübeleri ve kendi ailelerinden dinledikleri bilgiler olmuştur. Üste- lik 1261 yılından günümüze toprakların bölünmüş olması ve bugün onlara sahip olanların akrabalık ilişkileri kısmen değişmiş olsa da ve yine aile lakaplarının bir kısmı unutulmuş olsa da hatta köy sürekli göçlerle nüfus ve yerleşikler açısından değişim gösterse de devamlılık arz eden yönleri hala yaşamaya devam etmektedir.

2. KÖYÜN COĞRAFI VE İDARI DURUMU

Eskişehir-Söğüt-Bursa arasındaki yol güzergahı ve ovalık bir arazi üzerinde kurulmuş bulunan Çukurhisar temettuat defterine göre “Hüdavendiğar Eyaletinde kain Bilecik Kaymakamlığı dahilinde İnönü kazasına muzaf bir karyedir”.⁸ Fakat muhassıllık dönemine ait 1841 tarihli vergi defterine göre, Eskişehir Muhassıllığı dahilinde ve yine İnönü kazasına tabi bir köy konumundadır.⁹ Üstelik, 19 Zilkade 1255/ 24 Ocak 1840 tarihli talimatname ile temel esasları belirlenen muhassıllık sisteminin bir gereği olarak muhassılın bulunduğu mahalli birimde büyük meclislerin, bağlı kazalarda da küçük meclislerin oluşturulması kararı bağlamında, İnönü’de de küçük meclisin oluşturulması için 17 Ağustos 1840 tarihinde seçimler yapılmıştır. Ve bu seçimlerde Çukurhisar köyünü temsilen; Muhtar Hüseyin Ağa, İbrahim Ağa, Hacı Ali, Kocacık ve Deli Bekir Ağa seçilmişlerdir (BOA.İ.MV.185).

3. HANE YAPISI VE NÜFUSU

1260-61/ 1844-45 kayıtlarına göre, köy genelinde 50 hane yaşamaktadır ve bu hanelerin tahmini nüfus sayısı 250’ dir .¹⁰ Ayrıca, köyde sadece bir tane gayri müslim ailesi vardır.

Hane reislerinin isimlerine göre Çukurhisar’daki haneler şunlardır;

⁸ BOA.ML.VRD.TMT, 8274; Sait Öztürk’ün temettuat defterlerine göre hazırladığı ve benimde bu çalışmada öncelikli olarak yararlandığım Tanzimat döneminde Bir Anadolu Şehri Bilecik adlı kitabında İnönü’ye dolayısıyla da Çukurhisar’a yer vermemiş olması söz konusu edilen bu çalışmada her halde sadece merkez ve bağlı köylerin değerlendirme kapsamına alınmış olmasından kaynaklanmış olmalıdır.) ve muhtarlıkla idare edilmektedir (Osmanlı devletinde ilk muhtarlık örgütü 1829 yılında önce İstanbul’da kentin mahallerinde güvenliği sağlanması, nüfusun denetim altına alınması için kurulmuştur. Başkent dışında kent, kasaba ve köylerde muhtarlık teşkilatının kurulması 1833-1836 yılları arasında olmuştur. Muhtar-ı evvel ve muhtar-ı sani adlarını taşıyacak olan muhtarlar her mahalle ve köyde denenmiş, iyi huylu ve becerikli oldukları anlaşılmış olanlar arasından halkın oy birliği ile seçilecekti. Bölgelerinde merkezi hükümetin temsilcisi olarak görev yapacaklardı. Ayrıca mahallede güvenliğin sağlanması için muhtarlar mahalle halkına, imamlar muhtara, mahalle veya köy ileri gelenleri ise birbirine kefil olacaklardı. Bkz: M.Çadıcı, Tanzimat Döneminde Anadolu Kentlerinin Sosyal ve Ekonomik Yapıları,Ankara,1991 s.38-39.

⁹ BOA.ML.VRD.480; Tanzimat’ın başında Eskişehir ve Bilecik iki ayrı muhassıllık “ad ve itibar” olunmasına rağmen 14 Aralık 1840 yılında muhassıllık harcamalarında tasarrufa gidilmek ve “yakın ve civar bulunan” muhassıllıkların birleştirilmesinde kolaylık olacağı düşüncesinin bir sonucu olarak Bilecik Muhassıllığı Eskişehir’e ilhak olmuştur. BOA.İ.DH 271.

¹⁰ Ö.L. Barkan’ın her hanenin 5 kişi olmasından hareket edilerek yapılan hesaplama sonucunda 250 rakamı verilmiştir.

Tablo 1. Çukurhisar' da ki Haneler

Hane no	Hane reisinin adı	Hane no	Hane reisinin adı
1	Kara Mustafa oğlu Hasan	26	Kara Salim(?) oğlu Abdullah
2	İbrahim Ağa oğlu Ahmet	27	Kemal oğlu Ahmet
3	Hacı Yusuf oğlu Ali Ağa	28	Berber Mustafa
4	Armutlu Hasan	29	Kemal oğlu Mehmet
5	Ebil oğlu Mustafa	30	Taktak oğlu Hasan Ağa
6	Ahmet oğlu Hüseyin	31	Deli Ömer oğlu Hasan Ağa
7	Hacı Ali	32	Niğdeli Ali Ağa
8	Sefer oğlu Mustafa	33	Deli İbrahim oğlu Mehmet
9	Nasuh oğlu Yusuf	34	Salih oğlu Ali Ağa
10	Saban	35	Koca İbrahim Ağa
11	Abdülfevzi oğlu Ali	36	Değirmenci oğlu Yusuf Ağa
12	Z. Ali	37	Molla Veli
13	Arabacı oğlu Velinin Süleyman	38	Sarı Mehmet oğlu Halil
14	Entabli oğlu Süleyman	39	Virane Ali
15	Deli Bekir Ağa	40	Şefik Hasan
16	Kemal oğlu Mustafa	41	Şaban Hasan
17	Şaban oğlu Bekir Ağa	42	Kahya Ahmet
18	Cafer Bey Hasan Ağa	43	Sarı Süleyman
19	Koca oğlu Ali	44	Çakır Mehmet
20	Mahmut oğlu Osman	45	Deli Hüseyin oğlunun
21	Koca Kavuk İbrahim	46	Bilal Mehmet Ağa
22	Koca oğlu Yusuf Ağa	47	Koca oğlu Hasanın Damadı
23	Nasuh oğlu İbrahim	48	Yörük Osman
24	Koca oğlu Hasan	49	Hasan Ağanın Ahmet
25	Kara Ali oğlu	50	Reayadan Dimitri(?)

Fakat köyün 1257/1841 yılına ait vergi defterindeki kayıtlarını esas aldığımızda 54 hanenin var olduğunu görmekteyiz ki bu durum yaklaşık 4 yıl içinde hane sayısında dolayısıyla da vergi yükümlülerinde azalma olduğunu göstermektedir. Aynı durum köyün 1261/1845 yılında ödediği vergi toplamı içinde geçerlidir. Öyle ki, iki defteri haneler açısından karşılaştırdığımızda 1845 kayıtlarındaki hanelerden yalnızca üç hanesinin 1841 vergi defterinde yer almadığını görmekteyiz. Bunlardan da en önemlisi hiç şüphesiz 50 numaralı Gayr-i Müslim aileye 1841 defterinde yer verilmemiş olmasıdır. Yine Değirmenci oğlu Yusuf Ağanın ismi ve Ahmet oğlu Hüseyin'in adı Muhassıllık dönemine ait olan 1841 defterin de kayıtlı değildir. Bu nedenle bu hanelerin 1841 vergi yazım ve dağıtımından sonra köye yerleştiklerini ya da evlenip yeni hane konumuna geldiklerini düşünebiliriz. Ayrıca 1841 defterinde İbrahim Ağa adıyla kayıtlı olan hane resi 1845 yılında vefat etmiş olabilir. Çünkü yerine 2 numaralı hane reisi olarak İbrahim Ağa oğlu Ahmet şeklinde kayıt düşülmüştür. Yine Ebil oğlu Mustafa 1841 vergi defterinde Ebil oğlu Hüseyin olarak yazılmıştır. Bu durum ya ikisinin kardeş olduğunu ve Hüseyin'in 1841 de henüz evlenmemiş olduğunu göster-

mektedir ya da kayıt yapanlardan kaynaklanan bir yanlışlık olabilir. Çünkü eğer Hüseyin'in Mustafa'nın babası olduğunu kabul edersek diğer hanelerde yapıldığı gibi oğlu şeklinde belirtilmesi gerekiyordu.¹¹

Ayrıca, kırsal bölgelerde demografik yapının önemli bir özelliği de ailelerin büyüklüğü, aile reislerinin yaşları ve aile üyeleri arasındaki akrabalık derecesidir. Bu açıdan kırsal bölgelerde kardeş ve torunları da ihtiva eden kalabalık ve geniş köy ailesinin yaygınlık kazandığı bilinmektedir. Çünkü, zirai üretimde özellikle hasat zamanında çok sayıda iş gücüne ihtiyaç duyulması köy ailesini büyümeye zorlayan en önemli nedenlerdendi (Güran, 1998,s.183). Aslında kesin olarak tespit edilebilenlerin (örneğin aynı lakabı ya da baba adını taşıyanlar arasında akrabalık ilişkisi olması) dışında, kalan haneler arasında da bazı akrabalık ilişkisinin bulunduğu bilinmektedir.¹² Ancak bu hane reislerinin bir kısmının adlarının başındaki koca, kara vb. sıfatlarının bulunması ve bunlarında her zaman her yerde rastlanan sıfatlar olması haneler arasında akrabalık ilişkisi bulunduğu dair kesin yargıda bulunmamızı engellemektedir. Örneğin, Kara Mustafa oğlu Hasan, Kara Ali oğlu ve Kara Salim oğlu gibi kişilerin arasında akraba ilişkisinden öte kişisel özellikleriyle ilgili sıfatlar olma ihtimali daha yüksektir. Fakat, Koca oğlu Hasan, Koca oğlu Hasanın damadı, Koca oğlu Ali, Koca oğlu Yusuf Ağa arasında ve yine Kemal oğlu Mustafa, Kemal oğlu Mehmet ve Kemal oğlu Ahmet arasında akrabalık ilişkisi bulunduğu bilinmektedir (*Kemal oğlu Ahmet babamın ailesinden altıncı nesilden dedemdir*). Köydeki hane reisleri arasında Deli İbrahim oğlu Mehmet, Deli Bekir Ağa ve Deli Ömer oğlu Hasan gibi hane reislerinin adının başında “deli” olması köydeki insanların bir yakıştırması bir başka deyişle onlar için kullanılan bir lakap olmalı çünkü bugünde aynı lakapla anılan aileler vardır.¹³

Yine, temettuat defterindeki verilerden hareket ederek Çukurhisar köyünde kullanılan şahıs isimlerine baktığımızda belirli isimler üzerinde çok da önemli bir yoğunlaşmanın olmadığını görmekteyiz. Fakat hane reisleri arasında en çok kullanılan isimler; Hasan, Yusuf, Ali, İbrahim, Osman, Mustafa, Mehmet, Ahmet, Hüseyin olmuştur. Nitekim, bu isimler bugünde yaygın olarak aileler arasında “dedenin isminin toruna verilmesi” şeklinde kullanılmaktadır. Bu nedenle şahıs isimlerinin nesilden nesile aktararak yaşatılmak istenmesi

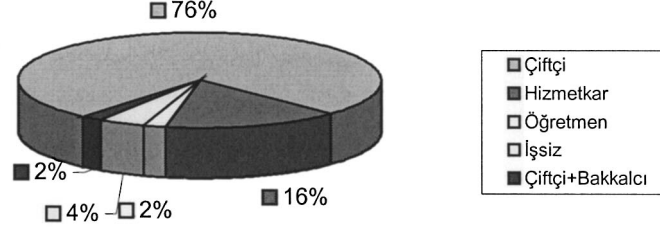
¹¹ 1841 yılındaki köyün 54 hane olması ve Köyün imamı Hafız Mahmut Efendi ve köyün hocası Molla Veli de dahil herkesten vergi alınmış olması 1845 sayım ve yazımlarında ya eksik bildirimde bulunulduğunu ya da köyden göç olduğunu düşündürmektedir.

¹² Dedem Hacı Hüseyin Efe köyün başlangıçta 5 hane tarafından kurulduğunu fakat bu hanelerinde ortak mekan gevresinde yerleşmekten öte kendi arazileri dahilinde oturduklarını ancak daha sonra çeşitli saldırılara karşı bu 5 hane içinden başka bölgelere göç yaşadığını ancak bununda sürekli olmadığını tekrar köye dönüş yaşadığını büyüklerinden dinlediğini anlatmıştır. Üstelik bu ikinci yerleşim sonrasında Eskişehir'den köye yerleşen ailelerinde olduğunu anlatmıştır.

¹³ Deli kelimesinin “delil” kelimesinin zamanla yanlış kullanımı sonucunda değişmiş şekli olma olasılığının da bulunduğunu düşünmek gerekmektedir. Çünkü, Osmanlı devletinde vali ve mutasarrıfların kapılarında besledikleri ve “delil” diye adlandırdıkları askerleri vardı. Bu nedenle bu adı taşıyan hanelerin bu askerlere mensup olma olasılığının da bulunduğunu düşünebiliriz. Çünkü, III.Selim 1814'te çıkardığı ferman ile sayıları çok sayıda artan bu askerlerin bir kısmının evlerine geri döndürülmesini istemişti. Nitekim, “kapsız deliller” adı ile bilinen bu eski askerlerin bir kısmı evlerine dönerken bir kısmı da uğradıkları kaza ve köylerde yağma ve şekavet hareketlerinde bulunmuşlardır. Bu durumda bunların kendiliklerinden şekavetten vazgeçmeleri, teslim olmaları ya da çiftçilikle uğraşma sözü verdiklerinde ve kendilerine güvenilir bir kefil buldukları durumda başışlanacaklarını bildirmiştir. Bkz: Çadircı (1991),s. 64.

ve şahıslara belli özelliklerini gösteren sıfatların verilmiş olması köydeki sosyal yapının belirlenmesi açısından nispeten kolaylık sağlamaktadır. Çünkü kişilerin taşıdıkları adlar ve sıfatlar hem kişilerin fiziksel özelliklerini hem de toplum içindeki konumlarının bir göstergesi olabilmektedir. Bundan dolayı da hane reislerinin isimlerine göre temettü defterlerinde kayıtların yapılmış olması bu defterlerin ekonomik yapının belirlenmesinde olduğu kadar sosyal yapının tespiti bakımından da çok önemli kaynak işlevi taşıdıklarını doğrulamaktadır. (Kütükoğlu, 1995,s.401). Nitekim, kara, uzun, kısa, sarı, koca, arabacı, değirmenci, berber molla, kahya, yürük, Niğdeli, Armutlulu gibi sıfatların ifade ettikleri anlamdan onların fiziksel özellikleri, meslekleri ve nereli oldukları hakkında ip uçları edinmemiz mümkündür. Yine “hacı” sıfatına sahip olanların dinin farizalarını yerine getirmelerinin yanında bu farizayı yerine getirebilecek mali güce de sahip olduklarını da göstermektedir. Ancak köyde hacı sıfatına sahip sadece iki kişinin olması ilginçtir. Zira Hacı Yusuf oğlu Ali Ağa ve Hacı Ali her ne kadar maddi açıdan varlıklı kişiler olsalar da onlardan zengin ya da en azından maddi koşulları hac farizasını yerine getirmeye müsait olan kişilerin varlığı, hac konusunun kişisel bir tercih olarak yapıldığını göstermektedir.

Köydeki sosyal, ekonomik yapının saptanmasında kullanılacak diğer bir veri de, köydeki hane reislerinin meslekleridir. Hane reislerinin ekserisinin ise hane numarasının üzerinde, “erbab-ı zira’atten idüğü” ibaresinin yazılmış olması köy halkının çoğunluğunun geçimini tarımdan karşıladığını göstermektedir. Nitekim 50 hanelik köy içinde mesleği bu şekilde kayıt edilenlerin sayısı 39 kişidir. Bunların genelinin de kendi toprağı vardır. Bunun dışında 8 hane reisi hizmetkarlık yapmaktadır. Bunların da kendi aralarında farklar vardır. Şöyle ki, 8 nolu hane 300 kuruş, 22 ve 47 nolu haneler hizmetkarlıktan 200 kuruş 41 ve 48 nolu haneler ise 150’şer kuruş kazanırken, 38, 40 ve 44 nolu haneler 100’er kuruş kazanmaktadır. Bu hanelerin elde ettikleri kazançta göre ödedikleri vergi miktarı da değişmiştir. Ayrıca köyde temettü kayıtlarına göre 28 ve 39 nolu haneler için “metruk bulunduğu ve şunun bunun ianesi ile geçindiği” şeklinde değerlendirme yapılarak vergi mükellefi olarak kayıt edilmemişlerdir. Aynı şekilde Molla Veli için kayıtlarda “talebe ilminde bulunduğu” ibaresine yer verilerek kazanç gösterilmemiş. Sadece “şunun bunun ianesiyle geçindiği” şeklinde bir değerlendirme yapılmış olması köy öğretmeni konumundaki kişilere maaş verilmediğini bunların hayatlarını köy halkından toplanan yardımlarla ikame ettirdiklerini gösteriyor. Köydeki gayr-i müslim hanenin ise, hem ziraatten hem de bakkallıktan kazanç sağladığı yazılmıştır. Yine köydeki hanelerin büyük bir kısmının araba kiracılığı yaptığını da kayıtlardan izlemek mümkündür. Özellikle büyükbaş hayvan sahibi olanların hayvanlarını öncelikli olarak bu amaçla kullandıkları anlaşılmaktadır. Ancak araba kiracılığını köyün hanelerinin uğraştığı bir meslek şeklinde değerlendirmek yerine, ek bir kazanç yollu olarak görmek daha doğru olacaktır. Çünkü büyük toprak sahipleri de dahil köydeki büyük bir kesim araba kiracılığından gelir elde etmektedir. Bu durum, aynı zamanda köyün civar kasaba ve köylerle ya da daha genel olarak köyün dış dünya ile olan iletişiminin kurulmasında araba kiracılığı veya nakliyecilik yapanların çok önemli role sahip olduklarını göstermektedir.



Grafik 1. Köydeki meslek dağılımı

4. TOPRAK KULLANIMI VE DAĞILIMI

Kırsal bir bölgede, sosyal ve ekonomik yapı özelliklerinin en önemli belirleyicisi; toprak dağılımıdır. Çünkü temel geçim kaynağının çiftçilik olduğu bir ekonomide toprak; üretimi mümkün kılan temel faktördür. Aynı zamanda, kırsal bölgede yaşayan nüfus için toprak, sadece karlılık hesaplarına göre satın alınacak ya da elden çıkarılacak bir üretim faktörü olmaktan öte anlam içerir. Toprak, onu hane sahibi yapar ve köy topluluğunun bir üyesi olma imkanını sağlar, kendisine güven ve itibar kazandırır ve köy içinde sosyal yerini belirler (Güran, 1998, 201). Bu nedenle kırsal bir bölgede toprak sahibi olmak, kişinin köy yaşamındaki sosyal ve ekonomik statüsünün belirlenmesi açısından çok önemli role sahip olmuştur.

Nitekim, temettuat defterinin verilerine göre, köydeki toplam arazi miktarı 3646 dönümdür. Hane başına düşen ortalama toprak miktarının ise, 72.92 dönüm olduğunu görmekteyiz ki bu oran oldukça yüksek bir değerdir. Öyle ki, köyde en çok toprağa sahip olan 1 numaralı hane reisinin 240 dönüm, bunu takip eden 2 numaralı hane reisinin 220 dönüm toprağı vardır. Yine köyde 185, 165 ve 160 vb. dönüm toprağa sahip olan hanelerin varlığı bu ortalamanın da üzerinde toprak sahibi olanların sayısının az olmadığını göstermektedir. Ancak, aynı şekilde köyde hiç arazisi bulunmayan 9 hanenin ve 12, 20 veya 21 dönüm gibi ortalamanın çok altında olan miktarlarda da toprak sahibi olanların var olduğunu unutmamak gerekir. Bu açıdan köyde ki mevcut toprak dağılımının dengesiz olduğunu vurgulamamız gerekmektedir.

Bu nedenle aşağıdaki tabloda köydeki ekili arazi, nadas ve çayır arazi miktarları ve burardan elde edilen gelirin dönüm başına düşen hasılları verilmiştir.

Tablo 2. Köydeki Toprakların Hanelere Göre Dağılımı ve Elde Edilen Gelir

Hane No	Ekili alanlar	Nadas alanlar	Çayır alanlar	1260 yılı geliri ekili alan geliri	Ekili alanlardan dönüm başına gelir	1260 yılı çayır geliri	Çayır alanlardan dönüm başına gelir
	(Dönüm)	(Dönüm)	(Dönüm)	(Kuruş)	(Kuruş)	(Kuruş)	(Kuruş)
1	140	100		6984	49,9		
2	100	100	10	6408	64,1	450	45
3	40	30	10	4608	115,2	360	36
4	100	70		7110	71,1		
5	35	32		3204	91,5		
6	70	30		5292	75,6		
7	60	60		3438	57,3		
8							
9	20	20		1365,5	68,3		
10	80	80		5418	67,7		
11	60	60		5184	86,4		
12	80	80		5157	64,5		
13	60	60		3132	52,2		
14	40	40		2808	70,2		
15	80	80		5454	68,2		
16	60	60		2843	47,4		
17	30	30		2538	84,6		
18	70	70		3366	48,1		
19	50	50		3133	62,7		
20	50	50		3024	60,5		
21	30	30		2286	76,2		
22		20					
23	30	30		2826	94,2		
24	40	40		2732	68,3		
25	30	30		1485	49,5		
26	60	60		3312	55,2		
27	80	60	25	4392	54,9	360	14,4
28							
29	40	40	25	2106	52,7	270	10,8
30	60	60		3628	60,5		
31	40	40		3077	76,9		
32	10	10		1045	104,5		
33	20	20		2124	106,2		
34	30	30		3375	112,5		
35	10	10		2070	207,0		
36	15	15		774	51,6		
37							
38	7	5		126	18,0		
39							
40							
41							
42	10	5		450	45,0		
43	20	10		2538	126,9		
44							
45	10	10		2124	212,4		
46	21	20		2232	106,3		
47							
48							
49	10	11		774	77,4		
50	60	60		4270	71,2		
Toplam	1858	1718	70	128212,5	69,0	1440	

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere köyde tahıl üretiminde kullanılan arazinin hane başına düşen miktarı değişmektedir. Bu dağılımın oluşmasında ise, hiç şüphesiz kişilerin ekonomik durumu ve ailelerin kalabalık olması gibi nedenlerle miras yoluyla intikal eden topraklar miktarının değişmesi belirleyici olmuştur diyebiliriz. (Doğru, 2000, s.203).

Ancak yukarıdaki tablo bağlamında asıl önemli olanın sahip olunan toprağın miktarı değil, mevcut arazinin işlenme oranı ve bundan elde edilen ürünün hasılı olduğuna dikkat etmek gerekmektedir. Çünkü, bu durum köyün yerleşmiş olduğu bölgenin fiziki özellikleri, dolayısıyla sahip olunan arazinin kıraç veya sulanabilir olmasıyla doğrudan bağlantılı olan bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine, aynı şekilde mevcut araziye işleyebilecek nitelikte yeterli işgücüne ve donanımına sahip olmak, sahip olunan toprak miktarından daha önemli olabilmektedir. Öyle ki, iş gücünün kısıtlı olduğu, tohumluk ve teknolojik gelişmelerin bulunmadığı bölgelerde toprağı işlemek sadece geçimlik düzeyde yapılabilir. (Güran,1998, s.54). Nitekim bu açıdan köydeki toprakları incelediğimizde toplam 3646 dönüm arazinin ancak 1858 dönümünün ekilebildiğini 1718 dönümünün ise nadasa bırakıldığını görmekteyiz ki, bu oran mevcut arazinin hemen hemen yarısı demektir. Yani mevcut olanaklar, toprakların nisbi bolluğuna rağmen tarıma açılan ve üretim yapılan toprak miktarının ancak yarısını işlemeye yetmektedir. Bu durumun bir başka açıklaması da nüfus yoğunluğunun azlığı dolayısıyla iş gününün kıtlığı anlamına da gelmektedir. Fakat, aynı zamanda toprakların kıraç olma ihtimalini ve buna bağlı olarak ta sulama olanaklarının da geliştirilemediği anlamını da vermektedir.¹⁴ Zaten temettuat kayıtlarında sulanabilen arazi demek olan çayır arazinin miktarı da sadece 70 dönüm olarak gösterilmiştir ve bu arazi de köydeki 4 hane arasında paylaşılmış durumdadır.

Aynı şekilde, ekimi yapılan arazinin hane başına düşen dağılımına baktığımızda 37.16 dönümü nadasa bırakılan arazinin hane başına düşen ortalamasının ise, 34. 36 dönüm olduğunu görmekteyiz ki bunlar birbirine yakın değerlerdir ve sahip olunan toprak miktarının yarısının nadasa bırakılma geleneğinin bir yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim köy genelinde bu ortalama üzerinde ekim yapan 27 kişi bulunmaktadır ve bu da 50 hanelik bir köy için % 50' nin üzeri demektir. Yine, 14 kişi ortalamanın altındadır yalnız bunların içinde 5 hanenin toprak miktarı ortalamaya çok yakın bir değer olan 30 dönümdür. Bu durumda Osmanlı tarım işletmelerinin büyüklüğü konusunda ziraat istatistiklerine göre yapılan tasnifi temel aldığımızda 50 dönümden fazla arazi üzerinde ekim yapılan 17 haneyi imalat-ı cesime olarak nitelendirebiliriz. Çünkü bu tasnife göre yüzölçümü 10 dönümden az olanlara imalat-ı sağıre (köyde 10 dönüm ve daha az topraklarda ekim yapan 4 hane var ama 9 hanenin de hiç toprağı yok) 10-50 dönüm arasındaki arazi üzerinde ekim yapanlara imalat-ı mutavassıla denilmektedir.¹⁵ Nitekim köyde ki 18 hanenin ekim yaptıkları topraklar bu nitelikteydi. Ayrıca, köyde sadece bir tane gayri müslim aile vardı.

¹⁴ Bugün köyün ekim yapılan toplam arazisi 20 bin dönümü bulmaktadır. Fakat modern araç gereç kullanımına sulama imkanlarının gelişmesine, tohumluk ve gübreleme olanaklarının artmasına rağmen hala bu toprakların üçte birinin nadasa bırakılmasına devam edilmektedir.

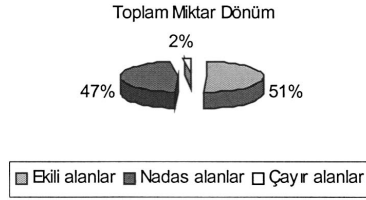
¹⁵ İşlenen toprakların iş gücüne göre yapılan bu sınıflamayı emek faktörünü de dikkate alarak yaptığımızda küçük işletmelerde tarım işleri aile üyelerinin tüm zamanlarını doldurmadığından bir kısmının işgüçlerini ücret karşılığında kiraladığını ya da tarım dışı ekonomik faaliyetlerde bulduklarını, yüzölçümleri 10-50 dönüm arasında olan orta büyüklükteki işletmelerin aile üyelerinin tümünün çalışma zamanlarını dolduracak nitelikte olduğunu, buna karşılık büyük işletmeler ise en azından hasat zamanında yardımcı iş gücüne ihtiyaç duyulan işletmelerdi. Bkz: Güran (1998) ,s.81.Buradan hareketle ise, köydeki hizmetkarlık işiyle uğraşanların büyük işletme niteliğine sahip olan toprak sahiplerinin ihtiyacı olan işgücü gereksinimini karşıladığını söyleyebiliriz.

Onun sahip olduğu toprak miktarı ise 120 dönüm idi. Bu arazinin 60 dönümünde ekim yapıyor 60 dönümünü ise nadasa bırakmaktaydı. Yine yukarıdaki tasnife göre gayri müslim hanenin reisi olan Dimitri (?) de imalat-ı cesime grubu dahilinde tarım işletmesine sahipti.¹⁶

Tablo 3. Toprak Dağılımı

Arazinin Cinsi	Toplam Miktar Dönüm	Toplam Araziye Oranı %	Hane Başına Düşen Ortalama Ekili Toprak Dönüm
Ekili alanlar	1858	51,0	37,16
Nadas alanlar	1718	47,1	34,36
Çayır alanlar	70	1,9	1,4
Toplam	3646	100,0	

Köydeki, ekili ve çayır araziden dönüm başına elde edilen gelirin sahip olunan toprağın niteliğine bağlı olarak hane ölçeğinde değiştiği görülmektedir. Örneğin 10'ar dönüm çayır araziye sahip olan 2 ve 3 nolu hanelerin dönüm başına kazançları farklı olmuştur. Çünkü, 2 numaralı hane reisi İbrahim Ağa oğlu Ahmet 45 kuruş kazanırken 3 numaralı hane reisi olan Hacı Yusuf oğlu Ali Ağa 36 kuruş kazanç sağlamıştır. Aynı şekilde 25 'er dönümlük çayır araziye sahip olan 27 numaralı hane reisi Kemal oğlu Ahmet ve 29 numaralı hane reisi olan Kemal oğlu Mehmet hem birbirinden farklı hem de diğer iki haneden daha az gelir elde etmişlerdir. Yani toprak miktarı artıkça elde edilen gelirden düşme olmuştur. Üstelik, aynı durum yani aynı dönüm arazi miktarından farklı gelir elde edilmesi tahıl ekilen arazi içinde geçerlidir. Çünkü, 10 dönüm araziden dönüm başına 212.4 kuruş gelir kazanan olduğu gibi 104.5 kuruş gibi çok farklı bir miktarda gelir elde eden haneler olmuştur. Yine, 40 dönüm ekili araziden 115.2 kuruş ve 70.2 kuruş kazanan hanelerin olması, ya da 30 dönüm ekili araziden 94.2 kuruş veya 84.6 kuruş kazanan hanelerin varlığı, sahip olunan arazinin niteliklerine, kullanılan tohuma, sahip olunan donanımına vb. koşullara göre verimliliğin değiştiğini göstermektedir.



Grafik 2. Toprağın Kullanım Şekli

¹⁶ Bir başka resmi tarife göre ise; bir çiftlik arazi mahalline ve toprağın yetiştirme kabiliyetine göre ala, evsat edna yerden olmak üzere üç şekilde sınıflandırılmıştır. Buna göre ala arazi 60-80 dönüm evsat ya da orta halli yerden 80-100 dönüme, edna veya kıraç yerden 100-150 dönüme karşılık olarak bilinmektedir. Buradaki dönümden kasıt ise eni boyu 40'ar adım olan bir yüzölçümüdür. Bkz. M. Öz, Osmanlı Tarımı, www.history.hacettepe.edu.tr; Hiç kuşkusuz Çukurhisar köyünün arazisinin Orta Anadolu topraklarının karakteristik özelliği olan kıraç bir arazi olduğunu kabul edersek köyün hanelerinin büyük bir kısmının topraklarının edna tasnifine dahil olduğunu düşünebiliriz.

Aynı şekilde köyde verimliliğin toprak miktarı ile ters orantılı olarak değiştiği de görülmektedir. Nitekim, köy genelindeki araziden elde edilen toplam gelirin, dönüm başına düşen ortalamasının 69.00 kuruş olması gerekirken, köyde 140 dönüm ekili araziden dönüm başına 49.9 kuruş ya da 100 dönüm ekili araziden dönüm başına 64.1 kuruş gelir elde edilmiş olması, toprak miktarı ile dönüm başına elde edilen gelir arasında ters bir orantı olduğunu daha da belirginleştirmektedir. Fakat köydeki 19 hanenin sahip oldukları ekili araziden ortalamanın üzerinde bir değer olan 70 kuruş ve daha fazla kazanç sağladıklarını ve yine ortalamanın biraz altında bir değer olan 60-70 kuruş arasında kazanç sağlayan 9 hanenin de var olduğunu düşünürsek, köydeki hanelerin yarısından fazlasının sahip oldukları ekili arazilerinin tarıma elverişli olduğunu ve hanelerin de bu toprakları işleyecek oranda iş gücüne ve gerekli donanımına sahip olduklarını düşündürmektedir.

Ayrıca elimizdeki bu verilerin istisnası olsa da (köyün toprak dağılımı, ekim yapılan ve nadasa bırakılan toprak miktarı açısından) ülkenin diğer bölgeleriyle de paralellik gösterdiğini de söyleyebiliriz. Örneğin yine Bilecik’ de eşit hane sayısına sahip olan (50 hane) Gölviran köyünün verileriyle karşılaştırdığımızda; Gölviran’ da toplam toprak miktarı 778 dönüm ve bunun hane başına düşen oranının ise, 15.01 dönüm olduğunu görmekteyiz. Ayrıca toplam ekili alan 560.5 dönüm iken, nadasa ayrılan toprak miktarı 217.5 dönümdür. Aynı şekilde, hane başına düşen ekili toprak oranı 11.21 nadasa bırakılan toprakların hane başına düşen oranı ise 4.35’dir. Tüm arazi içinde ekili toprak yüzdesi % 65 nadasa bırakılan toprakların yüzdesi de 27.95’dir (Öztürk,1996,s.124).

Hiç şüphesiz bu oranlama Çukurhisar’da ki verilere göre, daha az miktar toprağın nadasa bırakıldığını ve daha fazla miktar toprağında işlenmiş olduğunu göstermektedir. Fakat Bilecik geneli ve Bursa üzerinde yapılan incelemelerde oran yine % 45 olarak verilmektedir. Yani, sahip olunan toprakların yarısında ekim yapılır iken, yarısında ekime hazırlık ve dinlendirme dönemi niteliğinde olan nadas işlemi yapılmaktadır (Öztürk, 1996,s.128). Yine, Kozluca’da ki toplam 5623 dönüm arazinin 2875 dönümü ekili 2748 dönümü ise nadasa bırakılmıştır. Nitekim, kullanılabilir arazi miktarı toplam arazinin %51’ne, nadasa bırakılan arazi ise toplam arazinin % 49’na karşılık gelmektedir. (Doğru, 2000,s.202).

Köydeki ekili toprakların kullanımında ise, ekili alanların sadece hububat ve diğer tarla ürünlerinin üretimine ayrıldığını görmekteyiz. Nitekim, bu ürünler içinde en önemli pay 40 hane tarafından yetiştirilen hinta yani buğday ekimine aittir. Bunun dışında özellikle hayvan yemi olarak ta kullanılan şair yani arpa ve burçak ekimi yapılmaktadır. Ancak burçakın diğerlerine göre ekimi ve sağlanan ürün miktarı daha azdır. Buna karşılık kayıtlarda sebze, meyve ve bağcılık vb. üretilmeye yer verilmemesi ilginçtir. Bu durum, iklimin buna olanaklı olmadığı ya da temettuat sayımlarında meyve, sebze ekiminin hane içi tüketimine ayrıldığı düşüncesiyle kayıtlarda yer verilmediği şeklinde yorumlanabilir (Doğru, 2000,s.202). Fakat Çukurhisar için bu gerekçeler çok da geçerli olmayabilir. Çünkü, bölgede bu ürünlerin yetiştirme geleneğinin ve bilgisinin olmadığı olasılığını da düşünmek gerekmektedir. Öyle ki, köyde sebze ve meyve yetiştirilmesine Cumhuriyet döneminde başlandı söylenmektedir.¹⁷ Söz konusu olan bu dönem içinde ise, bu ürünlere olan gereksinimin Sarıcakaya, Söğüt vb. yakın ve civar köylerden sağlandığını söyleyebiliriz. Kısacası

¹⁷ Çukurhisar da sebze ve meyve bahçeciliğini ilk yapan ve geliştiren Hacı Ömer Özaydın olmuştur. Yine bugün çevresi bahçe ve kavak ağaçları ile çevrili olan ve yeşil bir görünüm kazanan köyde, ağaç yetiştirilmesi de geç bir tarihte başlamıştır. Ancak istasyon çevresinde bir kısmı kesilmiş olsa da Almanlar tarafından dikilen ve bugün 100 yaşından büyük ağaçlar vardır. Ayrıca, bahçeciliğin köy genelinde yaygınlaşmasında 1930’lu yıllarda köye yerleştirilen Balkan göçmenlerinin çok büyük katkısı olmuştur. Özellikle köylüler tarafından kullanılmayan bataklık arazilerin göçmen ailelerine verilmesi onların buralarda ağaç dikimi ve sebze meyve yetiştiriciliğine başlamaları köyün fiziksel görünümünde ve ekonomik sosyal yapısının değişmesinde etkili olmuştur.

köyde hububat dışında piyasaya ya da kendi tüketimlerine dönük farklı cins sebze, meyve ve bağcılık benzeri üretim yapılmaya gidilmemiştir. Ancak, üretilen hububatın kendi ihtiyaçlarının üzerinde bir miktar olması, bu ürünlerin yetiştirilmeyen diğer ürünlerle değiştirildiğini ya da çevre yerleşim birimlerine satıldığını göstermektedir. Çünkü, kayıtlardaki araba kiracılığından sağlanan gelirin varlığı muhtemelen yolcu taşımacılığından sağlanacak gelirden çok mal taşımacılığın ait bir gelir izlenimi yaratmaktadır. Özellikle hem toprak sahibi olanların hem de geçimlik düzeyin altında toprağa sahip olanların koşum için kullanılabilecek hayvanlara sahip olduklarını kayıtlardan izlemek mümkündür.

Köyde yetiştirilen hububatın ise, sadece aile içi tüketimde kullanılmadığına dair bir takım kanıtlar vardır. Şöyle ki, yapılan hesaplamalara göre, bir kişinin yılda tüketebileceği buğday miktarı 196.5 kg. olarak kabul edilmektedir.¹⁸ Bu durumda ortalama bir hanede 5 kişinin bulunduğu varsayımından hareketle 50 hanede yaşayan 250 kişi için yıllık (250x196.5=49125kg) buğdaya ihtiyaç vardır. Yıllık buğday üretiminin ise, 7290 kile olduğunu biliyoruz.¹⁹ Ve günümüz değer ölçülerini baz alarak, 1 kile buğdayın ortalama en az 30 kg. buğday ağırlığına eşit olduğunu kabul edersek, köydeki buğday üretiminin kilogram cinsinden ifadesi 7290x 30= 211650 kg. olacaktır. Bu miktardan 250 kişinin yıllık tüketeceği toplam buğday miktarını ve öşür olarak ödenecek miktar 49125+705.5= 49830.5 kg'dır. Bu miktarı toplam üretilen buğday miktarından çıkardığımızda ise; 211650-49830.5=161819.5 kg'lık buğdayın fazla olduğunu anlayabiliriz. Bu miktar buğdayda yaklaşık 823 kişinin daha yıllık buğday gereksinimlerini karşılayabilecek bir düzeyi ifade etmektedir. Aynı hesaplamayı, İstanbul kilesini baz olarak yaptığımızda ise; 1 İstanbul kilesinin 25.6 kg. buğday ağırlığına eşit olduğunu bildiğimize göre; Köyde 7290 kile buğdayın İstanbul kilesi cinsinden değeri 18824 kg'lık buğday ağırlığına eşdeğerdir. Bu miktardan 250 kişinin tüketeceği 49125 kg'lık buğday miktarını sonrada öşür olarak ödenen 18662.4 kg'lık miktarı düştüğümüzde ise; köyde hala 118836.6 kg'lık fazla bir üretimin olduğunu görmekteyiz ki, bu miktar buğdayda yaklaşık 604 kişinin daha ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli olacağını göstermektedir. Yani bunun anlamı; köyde üretilen buğday miktarı, köyün toplam tahmini nüfusunun iki buçuk katını daha besleyebilecek bir oranı ifade etmektedir. Ayrıca, köyde ekmek yapımında buğdayın dışında yaygın olarak hayvan yemi olarak bilinen arpanın da kullanıldığını düşünürsek²⁰ toplam üretilen buğdayından artı ürün olarak ka-

¹⁸ Bir başka hesaplamaya göre de kişinin yılda tüketeceği buğday miktarı 190-235 kg. arasında değişmektedir. Uzmanlar bu rakamlara ulaşırken bir kişinin ortalama günlük kalori ihtiyacı, vücut büyüklüğü, çalışma süresi ve iklim koşullarına bağlı olarak değişen 1.625 ile 2.011 kaloriye olan ihtiyacını 190-235 kg. Buğdaydan sağladığını hesaplamışlardır. Yine temel besin kaynağının ekmek olan Osmanlı köylüsünün yılda tüketeceği un miktarının 177 kg buna karşılık olan buğday miktarının ise; 208 kg. Buğdaya karşılık geldiği hesaplanmıştır. Güran (1998), s.93; Öztürk (1996), s.147.

¹⁹ Köyde 729 kile buğday öşür olarak verilmektedir. Öşür ise, elde edilen ürünün onda biri olduğuna göre köyde yetiştirilen toplam buğday miktarı 7290 kiledir. Ayrıntılı bilgi için bkz. Tablo 8 ve 9'a.

²⁰ Köyümüz halkından 92 yaşındaki Ummahan Yüksel köyde yaygın olarak arpa ekmeğinin kullanıldığını bildirmiştir. Aynı şekilde 1996 da 78 yaşında vefat eden babaannem de hem kendi çocukluğunda hem de ailesinden dinledikleri bilgilere göre arpa unundan yapılan ekmeğin ağırlıklı olarak yapıldığını buğday ekmeğini daha çok köydeki varlıklı ailelerin kullandığını bildirmişti. Hiç kuşkusuz bu zaman açısından daha yakın bir dönem işaret etmiş olsa da arpa ekmeğinin tercih edilme nedeni ekonomik zorluklara, üretimin kısıtlılığına bağlı olabileceği gibi eskiden beri devam eden alışkanlığın ya da yokluk dönemlerinin bir yansıması olarak ta karşımıza çıkabilir. Ayrıca, aynı konuda fakat bir başka bölgeye ait Ş.Pamuk'un, 1869-1870 yılına ait İngiliz raporlarına dayanarak verdiği bilgiye göre Karadeniz de köylülerin kıyı kesiminde mısırdan iç bölgelerde ise arpa ve çavdar karıştırarak elde edilen kara ekmeği tükettiklerini yazmış olması Anadolu'da arpa ekmeğinin bulunduğunu ve tüketildiğini göstermektedir. Bkz. Ş.Pamuk, Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme 1820-1913, İstanbul, 1994, s.206.

lan miktarı daha da artıracığını kabul edebiliriz. Fakat yetiştirilen buğday miktarının bir bölümünün de tohumluk olarak ayrılacağını da unutmamak gerekmektedir.²¹

5. HAYVANCILIK

Tarım işletmeleri; çekim ve yük taşımada güçlerinden yararlanmak, gübre sağlamak, ailenin peynir, süt, yağ, et, deri ve yapağı ihtiyacını karşılamak ve bu ürünleri piyasa için üretmek amaçlarıyla hayvan yetiştirirler. Bu amaçlardan hangisinin ağırlıklı olacağını ise, üretimin hedefleri tayin eder. Öyle ki, tarla tarımının temel faaliyet olarak yürütülen bölgelerde hayvancılık tarım üretimine yardımcı araç niteliğinde hayvanları kullanır. Yani buralarda hayvanlar gübre sağlar, taşıma, çift sürme harman dövme işlerini görür, çiftçinin hayvan ürünü ihtiyacını karşılar. Buna karşılık hayvancılığın temel faaliyet olarak yürütüldüğü yerlerde pazar için et, süt, deri, ve yapağı üretmek hayvan yetiştiricisinin temel hedefidir. Aynı zamanda hayvan varlığı tarımın temel ekonomik faaliyet olduğu sanayi öncesi ekonomilerde “birikmiş hazır servet” niteliğindedir (Güran, 1998,s.100). Bu nedenle en önemli zirai faaliyetlerden birisi olarak nitelenen hayvan yetiştiriciliği temettuat sayımlarında üzerinde ayrıntılarıyla durulan vergi kalemlerinden birisi olmuştur. Temettuat defterlerinde gayr-i menkullerden hemen sonra yer verilen hayvan sayımlarında; hayvanların cinsleri, yaşları ve elde edilen gelirleri ayrı ayrı gösterilmiştir. Böylece bir köy veya kasabada en çok hangi hayvanların beslenip yetiştirildiği ve bunlardan ne ölçüde kazanç sağlandığını tespit etmek mümkün olabilmektedir (Kütükoğlu,1995,s.409). Nitekim, 1845 sayımlarına göre Çukurhisar’ daki küçükbaş hayvan varlığı ve elde edilen hasılları şöyledir;

Tablo 4. Çukurhisar’ da ki Küçükbaş Hayvan Sayısı ve Geliri

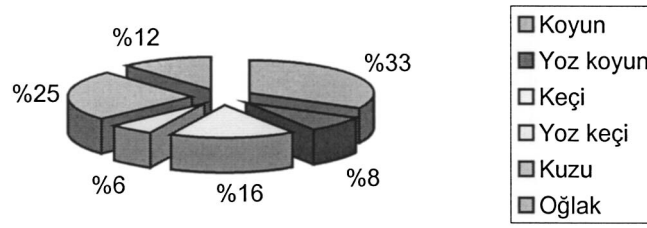
Cinsi	Sayısı	Değeri (kuruş)	Geliri (kuruş)	Toplam küçükbaş hayvanların içinde oranı %	Toplam küçükbaş hayvanların geliri içindeki oranı %
Koyun	260	5	1300	32,9	63,3
Yoz koyun	64	5	320	8,1	15,6
Keçi	128	2,5	320	16,2	15,6
Yoz keçi	46	2,5	115	5,8	5,6
Kuzu	199			25,2	
Oğlak	94			11,9	
Toplam	791		2055	100,0	100,0

Çukurhisar köyünde 9 hane tarafından yapılan küçükbaş hayvan yetiştiriciliği kayıtlara yansdığı ve yukarıdaki tablo da görüldüğü üzere, koyun ve keçi yetiştiriciliği şeklinde yapılmaktaydı ve sayısal olarak keçi koyundan daha azdı. Kuşkusuz bu durum bölgenin ova-

²¹ Özellikle tarımda gübre ve kimyevi maddelerin kullanılmadığı dönemlerde en önemli tarım girdisi tohumdu ve 1844-1846 yılları arasında buğdaydan birim başına 4-7 kat hasıla alınabildiği hesaplanmıştır. Arpadan alınan oranın ise bire yedi’ ye kadar yükseldiği hesaplanmıştır. Ancak bu oranda Batı Avrupa ülkelerinde birim başına alınan hasıladan düşüktür.Bkz: Güran, (1998) s.98-99.

lık olması ve keçinin ağılda beslenmek yerine arazide hatta ağaçlık alanlarda yetiştirilmesinden kaynaklanmış olmalıdır. Aksi takdirde bu köy genelinde keçi yetiştiriciliği ne geçim standardı ne de vergi açısından koyun yetiştiriciliğinden farklı bir ekonomik değere sahiptir. Çünkü, hem koyun hem keçiden elde edilen gelirin aile kazancına getirisi aynıdır ve bu oran bu köy için 5 kuruşa karşılık gelmektedir. Yine, aynı şekilde köydeki 64 yoz koyun ve 46 yoz keçiden adet başına 2.5 kuruş gelir elde edilmektedir. Toplam küçükbaş hayvan geliri ise, 2055 kuruştur. Bu elde edilen toplam hayvan gelirlerinin % 64.1'ne köyün toplam hasılının da % 1.40 karşılık gelmektedir. Bu nedenle toplam hasıl içinde küçük baş hayvancılığın getirisi önemli bir paya sahip değildir. Nitekim, bu rakamların anlamı, köyde 9 hane tarafından yapılan (üstelik, bu ailelerde sadece hayvan besleyen değil toprak sahibi olan ve araba kiracılığı vb işlerle uğraşan ailelerdir) küçükbaş hayvancılığı kendi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak yaptıklarını fakat yinede çok büyük oranlarda olmasa da et, süt, paçağı veya canlı küçük baş hayvanı satımından da gelir sağlandığını göstermektedir.

Toplam küçükbaş hayvanların türlerine göre dağılımı



Grafik 3. Küçükbaş Hayvan Dağılımı

Köyün küçükbaş hayvan varlığına dair olan bu verilerini yine Bilecik'in Gölviran köyü ile karşılaştırdığımızda; Gölviran köyünde 71 sağmal keçiden 390 kuruş 4 sağmal koyundan da 40 kuruş gelir sağlandığını görmekteyiz. Öyle ki, bu rakamlar bize Bilecik'e bağlı bu köyde küçükbaş hayvancılığın sayısal olarak çok önemli boyutlarda olmasa da keçi yetiştiriciliğinin ağırlıklı olarak yapıldığını ve aynı zamanda da keçi ve koyundan adet başına elde edilen gelirinde Çukurhisar'dan daha fazla olduğunu göstermektedir.²² Fakat küçük baş hayvancılığının gelişiminde hanelerin öncelikli tercihi belirleyici olduğunu söylememiz gerekir. Çünkü küçükbaş hayvancılığı bölgelerin özelliklerine (bölgenin dağlık olması, menzilhanelere ve büyük kentlere ve pazarlara uzaklığına ve savaş durumuna göre) ve hanelerin ekonomik durumlarına göre yapılması tercih nedeni olabilmekteydi. Şöyle ki, Rumeli de küçükbaş hayvan yetiştiriciliği gelenekselleşmiş iş kolları arasında sayılıyordu. Özellikle de Bulgarlar bu konuda söz sahibi olmuşlardı. Yine, Osmanlı devletinde et tüketimi genelde küçükbaş hayvan üretimine dayanıyordu. Bunun dışında savaşlar esnasında ordunun, barış dönemlerinde de büyük şehirlerin özellikle İstanbul'un et ihtiyacını karşılamak üzere küçükbaş hayvan yetiştiriciliği önem kazanabiliyordu (Doğru,2000,s.212). Ayrıca, köy ekonomisi açısından da küçükbaş hayvan yetiştiriciliğinin hem daha kolay ve

²² Bir keçinin getirisi 5.5 kuruş bir koyunun getirisi ise 10 kuruş olmuştur. Bu durum aynı zamanda Çukurhisar'dan farklı olarak Gölviran da koyun ve keçinin ekonomik açıdan farklı değer taşıdıklarını da göstermektedir Öztürk (1996),s.156.

ucuz hem de aile içi tüketimde yünü, sütü, eti ve derisi bakımından her zaman için öncelik taşıyan hayvansal ürünler olduklarını söylememiz gerekmektedir.

Tablo 5. Çukurhisar'daki Büyükbaş Hayvan Sayısı ve Geliri

Cinsi	Sayısı	Değeri	Geliri
Sağmal camız	12	40	480
Camız çifti	58		
Kısır camız	2		
Camız	4		
Camız malak	2		
Malak	11		
Malak düve	1		
Sağmal kara sığır	19	25	475
Kısır kara sığır	17		
Kara sığır düve	16		
Öküz çifti	4		
Kara sığır öküzü	31		
Kara sığır çifti	58		
Kara sığır inek	9		
Sağmal inek	8	25	200
Kısır inek	12		
Buzağı	5		
Erkek dana	5		
Tosun	22		
Bargir (Beygir)	2		
Tay	6		
Kısırak	14		
Merkep-sıpa	11		
Toplam	329		1155

Köydeki büyükbaş hayvan varlığının temettuat kayıtlarındaki verileri bağlamında ve yukarıdaki tabloya yansıyan şekliyle incelediğimizde ise; sayısal açıdan toplam 329 hayvan varlığı ile karşılaşırız. Üstelik büyükbaş hayvan yetiştiriciliğinden elde edilen hasılda çok önemli boyutlarda değildir. Nitekim, tabloda da görüldüğü gibi sağmal inek, kara sığır ineği ve sağmal camız dışında diğerlerinden yıllık gelirden kaydedilmemiştir. Ancak koşum hayvanı olarak kullanılan sığır, öküz sayısı önemli rakamlara ulaşmıştır. Aynı şekilde kayıtlarda sağmal, kısır, camız, camız malak vb. farklı isim altında verilen camız sayısı da toplam 90 adete ulaşmaktadır ki, bu durum bölgenin bataklık olmasının bir sonucu olduğu gibi aynı zamanda bu hayvanın sütü dışında koşum hayvanı olarak ta kullanıldığı olasılığı bulunduğunu göstermektedir. Yine, köyde hane başına düşen sığır yetiştiriciliği oldukça yaygındır. Hatta köyde sütü için beslenen yani sağmal adı altında beslenen inek sayısının 27 olmasına rağmen kayıtlardaki kara sığır, kısır inek ve kara sığır çifti gibi hayvanların toplam sayısının 96 olması bunlarında tıpkı camızda olduğu gibi koşum ya da yük taşımada kullanılabilceği izlenimini vermektedir. Zaten köy genelinde hayvan gelirinden daha faz-

la oranda araba kiracılığından gelir elde edilmesi mevcut büyükbaş hayvanlarının ağırlıklı olarak iş gücünden yararlandığı izlenimini doğrulamaktadır. Üstelik, mevcut ekili arazi miktarı ile koşum ve taşımada kullanılan tahmin ettiğimiz hayvanların sayısını karşılaştırdığımızda köydeki büyükbaş hayvanların ağırlıklı olarak iş güçlerinden yararlandığını ve özellikle de araba kiracılığı gibi hanelere önemli bir getirisi olan iş kolunda kullanıldığını biraz daha netleştirmek mümkündür. Çünkü bir işletme için çift sürmede ve taşımada kullanılan en önemli araç öküzdü (Doğru, 2000, 217). Ancak köydeki öküz sayısı ile ekili arazi miktarını karşılaştırdığımızda öküz başına düşen dönüm miktarının çok olduğunu söylememiz gerekmektedir. Şöyle ki, köyde ekili alan (mezru + çayır) 1928 dönümdür bu durumda sadece köydeki 35 adet öküzden bir öküz başına 55.08 dönüm toprak düşmektedir ki, bu oldukça yüksek bir değerdir.²³ Hatta çayır araziye bu hesaplama katmaz isek bile, öküz başına düşen ortalama ekili arazi miktarı 53.08 dönüm olmaktadır. Hiç kuşkusuz bu da yüksek bir rakamdır. Üstelik yapılan hesaplamalara göre bir çift at bir iş gününde 6-7 dönüm bir çift öküz 3-4 dönüm toprak sürmektedir (Güran,1998,246). Yani bir çift öküz 15 dönüm toprağı sürmek için 4-5 gün kullanılırken aynı şekilde 10 dönümlük ekili toprağı olan bir aile, bu alanı sürmek için 1 çift öküzü ile 3.5-4 gün, 1 çift atı ile ortalama 2 gün sürüm yapmalıdır.²⁴ Ayrıca, hesaplamalarda da görüldüğü üzere, çift sürmede at öküzden daha randımanlı olmasına rağmen çetin arazi koşullarına uyum sağlayamıyor ve gücü yetmiyordu. Yine, bir atı bir yıl boyunca arpa, yulaf, ot, kepek ve samanla beslemek gerekiyordu. Oysa, öküz 7 ay süre ile burçak ve samanla besleniyor ve yılın geri kalan aylarında otlamak üzere çayıra salınıyordu. Bu nedenle öküzün beslenme giderleri daha azdı. Bundan dolayı da çift sürmede öküzün gücünden yararlanmak daha yaygındı. Ancak köy genelinde bu hayvana sahip olan hane sayısı çok azdı. Hatta öküzün dışında at, beygir vb. koşum hayvanlarının da sayı itibarıyla yetersiz olması köyde ekim alanlarının sürülmesinde öküzle birlikte köyün hayvan varlığı içinde gösterilen kısır kara sığır, kara sığır öküzü, kara sığır çifti, kara sığır ineği ve kısır inek gibi sığır türlerinin de koşum ve ulaşımda kullanıldığını göstermektedir. Nitekim, bu durumda hayvan başına düşen ekili alan oranı ortalama 15 dönüme düşmektedir.

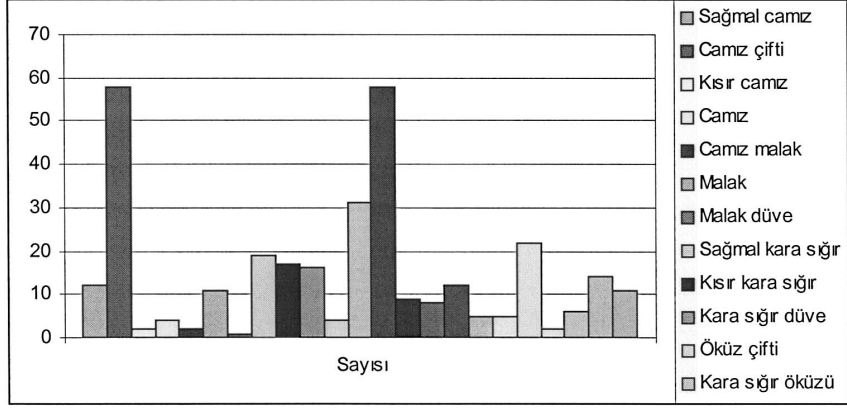
Aynı şekilde köydeki, hayvan varlığının hane genelinde dağılımına baktığımızda; toplam 329 büyükbaş hayvan sayısının hane başına ortalaması 6.58 iken, koşum ve taşımada kullanılan tahmin ettiğimiz kısır kara sığır çifti, camız, öküz çifti, kara sığır öküzü, kısır inek, tay, kısırak, merkep-sıpa, beygir gibi hayvanların toplamının hane başına ortalama oranının 2.62 olması, hemen hemen tüm hanelerde bu tür büyükbaş hayvanların beslendiğini göstermektedir. Bir başka deyişle köydeki 50 hanenin her birinin ekim ve sürüm yapabileceği ya da yük taşımada kullanabileceği en az iki büyükbaş hayvanı var demektir. Zaten, kayıtlarda 30 dönümlük tarlada ekim yapan 25 nolu hanenin 3 kara öküzü, 70 dönümlük tarlada ekim yapan 18 nolu hanenin 2 kara sığırı, 2 camız çifti 1 beygiri 40 dönümlük arazi eken 14 nolu hanenin 2 camız çifti, 2 kara sığır çifti, 20 dönümde ekim yapan 9 nolu hanenin 2 kara sığır çifti, 1 kısır camız, 35 dönümü olan 5 nolu hanenin 2 camız çifti ve 140 dönüm arazide ekim yapan 1 nolu hanenin 3 camız çifti, 5 kısır kara sığır, 5 kara sığır çifti, 5 kısır kara sığır olduğu gibi 2 kısırak ve 1 tayı vardır. Kuşkusuz, bu durum toprak miktarına bağlı olarak beslenen büyükbaş hayvan sayısının arttığını göstermektedir. Fakat, aynı zamanda 40 dönüm ya da daha az miktarda toprağına sahip olanlarında kendi ihtiyaçlarından

²³ Ummahan Yüksel, çayır arazide hububat vb. tarım ürünlerinin ekimi yapılmadığını sadece ot yetiştirildiğini söylemiştir. Zaten çayır arazi için ödenen bedel-i öşür adıyla alınan vergi de bu durumu doğrulamaktadır.

²⁴ Çift sürmek kullanılan tahta saban ucunda demir bulunan eğri sopadan ibaretti bundan ötürü tek kelimeyle toprağı sürmeye değil çizmeye yarayan bir araçtı. Bkz. Pamuk (1994), s.207-208; Bu nedenle hanelerin her ne kadar sabanı bağlayacağı öküzü olsa da çift sürmek çok zor ve yavaş işleyen bir süreçti.

fazla sayıda hayvan beslemeleri, bu hayvanların kiraya verildiğini de düşündürmektedir. Bir başka deyişle toprak miktarı çok olanların çok sayıda koşum ve yük taşımada kullanacağı hayvanları olduğu gibi daha az miktarda toprağa sahip olanlarda yine kendi ihtiyaçları dışında kullanabilecek ölçüde hayvan beslemişlerdir.

Grafik 4. Büyükbaş Hayvan Dağılımı



Kısacası, köyde büyük ve küçükbaş hayvan olmak üzere toplam 1120 adet hayvan bulunduğunu bunun ortalama % 29.37'nun büyükbaş % 70.63'nün de küçükbaş hayvan olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca bu hayvanlardan elde edilen toplam hasıl da 3210 kuruş olmuştur. Ve bu gelirin % 35.98'i büyükbaş hayvancılıktan % 64.02'inin küçük baş hayvancılıktan sağlandığı görülmektedir.

Bu rakamların da açıkça gösterdiği gibi köy de küçük ve büyük baş hayvancılık öncelikli olarak tarımsal faaliyeti desteklemek ve et, süt, yapağı vb. kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yapılmıştır. Fakat ihtiyaç fazlasının oluşması durumunda (özellikle küçükbaş hayvan ürünleri) bu ürünlerin satışının yapıldığı bundan da çok önemli boyutlarda olmasa da hanelerin ekonomilerine önemli bir katkı sağladığı görülmektedir. Ayrıca koşum hayvanı olarak kullanılabilen hayvanların gerektiğinde nakliyecilikte kullanılması, köyde tarımsal faaliyetle birlikte onu tamamlayan ve onun artı değeri niteliğindeki ürünlerin satıldığını göstermektedir. Bunun dışında kayıtlarda hane reislerin gelirleri içinde gösterilen "davar ahz ve itası" şeklinde ki hayvan alış-satışını ifade eden ibareler, köyde ticari bir yaşamın var olduğu anlamına da gelmektedir. Öyle ki, köydeki 50 hanenin 40 hanesi tarafından yapılan²⁵ (yani hizmetkar olan hanelerin dışında neredeyse geriye kalan tüm haneler tarafından) ve en az 50 ile en çok 2500 kuruş arasında gelir getiren bu uğraştan köy genelinde toplam 11315 kuruş gelir sağlanmaktadır ve bu miktar köyün toplam kazancının % 7.8 eşittir. Nitekim, haneler bazında araba kiracılığı ve davar ahz ve itası adıyla yapılan ticaret kazancı şöyledir;

²⁵ Söz konusu olan 40 haneden Tablo 6'da (*) şeklinde işaretlenen 4, 10, 11, 30,31 ve 34 numaralı olan 6 hanesi hayvan ahz ve itası 50 numaralı hane ise, hem bu işle hem de bakkalcılık ve araba kiracılığı ile aynı anda uğraşmaktadır. Ayrıca bu hanelerin tümünün tarımla da uğraştığını unutmamak gerekmektedir.

Tablo 6. Araba Kiracılığı ve Hayvan Ticareti

Hane no	Araba kiracılığı ve diğer gelirler	Hane no	Araba kiracılığı ve diğer gelirler
1	300	26	150
2	300	27	150
3	200	28	
4*	600	29	80
5	200	30*	800
6	350	31*	600
7	150	32	150
8			80
9	100	34*	500
10	90	35	150
11	150	36	115
12	500	37	
13	450	38	
14	400	39	
15	380	40	
16	150	41	
17	300	42	100
18	200	43	300
19		44	
20	150	45	60
21	50	46	100
22		47	
23	80	48	
24	150	49	80
25	150	50	2500
Toplam 11315			

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi köy genelinde yaygın bir şekilde araba kiracılığının yapılmış olması çok önemlidir. Hatta elde edilen % 7.8 lik gelirden de öte bu faaliyetin yapılmış olması önemlidir. Çünkü, her şeyden önemlisi bu faaliyetin varlığı, köyün ve köylünün yakın çevresi yani köyün dışındaki yerleşimler ve yaşantılar ile iletişime geçtiğini göstermektedir. Bu da köyün kapalı ilişkiler ağına bağlı olmadığını, dışa açık bir yapıda olduğu anlamına gelmektedir. Aynı şekilde, köydeki tarımsal üretimin geçimlik düzeyin üzerinde bir üretim kapasitesine de sahip olduğunu vurgulamaktadır. Çünkü tarımsal üretimi, geçimlik düzeyde tutan ve gelişmesini engelleyen en önemli faktörlerden birisi, taşınma faaliyetlerinin yetersiz olmasıydı (Güran,1998, s.69). Ancak, elbette ki, bu durumu olduğundan çok büyük göstermek ya da çok önemli rakamlarda taşınma işinin yapıldığını söylemek doğru olmaz. Bu nedenle, bu durumu sahip olunan ulaşım imkanları içinde düşünmek gerekir.

Çünkü, köyün Eskişehir, Bilecik ve Söğüt yol güzergahı üzerinde olması, çevre köylere de yakın mesafede bulunması araba taşımacılığının gelişimine olumlu etki yapmıştır. Yine, yeterli koşum hayvanına sahip olmakta taşımacılık işinin gelişiminde önemlidir. Fakat, taşınacak ürünün buğday, arpa vb. hacimli ürünler olduğunu düşündüğümüzde bunun çok büyük miktarlarda olamayacağını ve yine uzak mesafeye taşınamayacağını unutmamak gerekmektedir. Zira, at veya öküzün çektiği bir araba ancak bir atın sırtında taşıyabileceği yükün beş katını taşıyabilir. Aynı şekilde hayvan sırtında yapılabilecek taşıma işi, bir üretim bölgesinin pazar alanını 75-100 km. ile sınırlandırmaktadır (Güran,1998,s.71-72). Bu nedenle, bu koşullar içinde söz konusu olan araba kiracılığının ancak yakın çevre yerleşimlerine yapıldığını ve mahalli pazarlara dönük olduğunu düşünmemiz doğru olacaktır. Ve elbette ki, bu işten artı kazanç sağlanmış olması, köylü üzerine taşıma maliyetinin getirdiği yükünde, kazanca göre çok yüksek olmadığı şeklinde yorumlanabilir.

Hayvancılık içinde değerlendirilmesi gereken diğer bir konu ise, arıcılıktır. Fakat köy genelinde arıcılık hem gelir ve hem sayısal açısından önemsiz bir yer tutmaktadır. Çünkü sadece 4 hane tarafından toplam 10 kovan olarak yapılmaktadır. Elde edilen gelir ise, kovan başına 15 kuruş olmak üzere toplam 150 kuruştur. Bu nedenle köyün toplam yıllık hasılı içinde payı da çok azdır. Halbuki, mevsimin ve bölge özellikleri açısından önemli gelir grupları arasında değerlendirilen Milas' ta arıcılık büyük bir atılım göstermiş kovan sayısı balmumu üretimi nedeniyle 25 bine çıkmıştır (Adıyeye,1995,s.199). Zaten, aynı tarihte arıcılık Bilecik' te de toplam hasıl içinde önemli bir yer tutmamıştır. Örneğin Gölviran' da 51 kovan olsa da ortalama 11 kuruş getiri sağlanmıştır (Öztürk,1996, s.165). Yine Kozluca' da ortalama her hane için bir kovan düştüğü halde 1844 yılında bir kovan hasılı 18 kuruş iken, 1845 yılında alınan karar gereğince 10 kuruşa indirilmiş ve öşürü de kovan başına 2 kuruş olarak hesaplanmaya başlamıştır (Doğru,2000,s.221).

6. VERGİ DAĞILIMI

6.1 Vergü-yi Mahsusa

Kırsal nüfusun yaşam koşullarını, yiyecek miktarını ve yatırım yapma gücünü belirleyen vergilendirme aynı zamanda gelir dağılımının da temel mekanizmasıdır. Çünkü, vergiler zorunlu ve kaçınılmaz olarak köylünün elde ettiği gelirden öncelikle yapılması gereken ödemelerdir. Bu nedenle Tanzimat'la birlikte kazanca göre vergilendirme ilkesinin ve vergi toplama usulünün değiştirilerek aracı kurumların ortadan kaldırılmak istenmesi devletin mali yapısında zamana ve şartlara göre köklü bir değişim yapmak istemesinin bir ifadesiydi. Nitekim bu kararın ilk uygulamalarından olan vergü-yi mahsusa “herkesin tahammül ve takatı ve kar ve kisbi ve temettü ve ticareti”ne göre her köyün kendine düşen vergi miktarının haneleri arasında paylaşılması demektir. Bu yeni vergi bir anlamda eski dönemin “tekalif-i örfiyye” adı altında alınan çok sayıda vergilerinin birleştirilerek tek bir vergi kalemine indirilmesi anlamını içermekteydi. Ancak, bu vergilemede “vergi matrahı” köydü ve “efrad-ı ahalinin hisse-i teklifleri köyce muayyen ise de hisse-i umumiyyesi köyden talep ve ahz” olunmaktaydı (Güran, 1998,s.199). Nitekim, Çukurhisar köyünde 1844-1845 temettuat defteri verilerine göre “ahz ve tahsil” olunan vergü-yi mahsusanın hanelere göre dağılımı şöyledir;

Tablo 7. Toplam gelir ve Vergü-yi Mahsusa

Hane no	Vergü-yi mahsusa	Kayıtlardaki toplam temettü	%
1	460	7896,5	5,8
2	335	7298	4,6
3	150	5193	2,9
4	250	8040	3,1
5	146	3404	4,3
6	252,5	5787	4,4
7	155	3698	4,2
8	20	300	6,7
9	121	1463,5	8,3
10	235	5264	4,5
11	252,5	5905,5	4,3
12	252,5	5997	4,2
13	195	3607	5,4
14	126	3208	3,9
15	235	5924	4
16	224	3083	7,3
17	235	2863	8,2
18	245	3616	6,8
19	252,5	3408	7,4
20	255	3124	8,2
21	150	2441	6,1
22	30	200	15
23	152	2931	5,2
24	171	2922	5,9
25	170	1685	10,1
26	252	3462	7,3
27	252	4932	5,1
28			
29	55	2496	2,2
30	252,5	4848	5,2
31	245	3897	6,3
32	116	1195	9,7
33	160	2229	7,2
34	235	4100	5,7
35	122	2220	5,5
36	55	889	6,2
37			
38			
39			
40	40	100	40
41	30	150	20
42	45	550	8,2
43	100	2838	3,5
44		100	
45	100	2209	4,5
46	100	2357	4,2
47	30	200	15
48		150	
49	40	754	5,3
50	330	7115	4,6
Toplam	7629,5	146049,5	316,5

Tabloda görüldüğü üzere vergü-yi mahsusa hedeflendiği gibi hanelerin kazancına göre farklı oranlarda alınmıştır. Bu nedenle hem Tanzimat'ın ilkelerine hem de oluşturulmak istenen yeni mali düzenin ilkelerine uygundu. Zaten kazanca göre alınma ilkesine göre hareket edilmeseydi köyde hane başına düşen vergi miktarının yaklaşık 157 kuruş olması gerekiyordu. Çünkü, temettü kayıtlarında verilen ve köy halkının 1844 yılında ödemesi beklenen vergi yekunu 7580 kuruş olarak gösterilmiştir.²⁶ Halbuki, yukarıdaki tablo genelinde hanelerin ödediği vergi miktarına baktığımızda bu oranın altında 20 hanenin olduğunu görmekteyiz. Yani bu durumda köyün ödemesi gereken vergü-yi mahsusa miktarı, hane sayısına bölünerek tahsis edilmemiştir. Hanelerin kazancı göz önünde bulundurulmuştur. Ancak, kazanca göre alınan bu vergi miktarının gerçekten hakkaniyet ölçüsünde toplanıp toplanmadığına baktığımızda ise, bu kurala çokta dikkat edilmediğini görmekteyiz. Örneğin köy genelinde hizmetkarlık kazancıyla geçinen 8 hanenin 4'ünden (8, 22, 40 ve 47 nolu haneler) kazançları dikkate alınmadan farklı oranlarda vergi alınırken, söz konusu olan diğer 4 haneden hiç vergi alınmamıştır. Yine, yıllık kazancı hane başına düşen vergi oranından yüksek olan aileler içinde verginin salınımı farklı olmuştur. Örneğin, yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, yıllık kazançları 2446 kuruş olup bunun % 2.2'ni ya da yıllık kazançları 8040 olup bunun % 3.1'ini vergü-yi mahsusa olarak ödeyenler olduğu gibi yılda 100 kuruş kazanıp bu kazancının % 40'nı veya 200 kuruş kazanıp bunun % 30'nu vergi olarak ödeyenler olmuştur. Bunun dışında yine haneler arasında kazancının % 15, % 10.1 veya % 9.7'i gibi çok yüksek oranını ödeyenler olduğu gibi köy genelinde 20 hanede kazançlarının % 4 ile 6'sı oranında değişen miktarlarını vergü-yi mahsusa olarak ödemişlerdir. Fakat, bu durumun oluşmasında devletin, kazanca göre eşit vergi dağıtımını öngören ilkeyi uygulamaktan vazgeçtiği şeklinde değerlendirmek doğru olmayacaktır. Çünkü, bu durumun oluşumunda, bu verginin tarh ve salınımında görev ve yetki verilen muhtar ve imam gibi yerel sorumluların görevlerini layıkıyla yapmamaları ve suistimale neden olmaları daha belirleyici bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ancak, köyün 1844 temettü sayımları sonucunda ödediği bu vergi oranını, 1841 vergi oranları ile karşılaştırdığımızda hem hane bazında hem de köyün toplam vergi oranında azda olsa bir düşme olduğunu görüyoruz. Çünkü 1841'de köyün ödediği toplam vergi miktarı 7601 kuruş idi. 1844 vergi toplamında ise, 21 kuruş azalma olmuş. Yine, aynı şekilde haneler bazında da ödenen vergi oranında düşme olmuştur. Örneğin 1841 de 280 kuruş ödeyen Kemal oğlu Ahmet 1844 sayımı sonucunda 252 kuruş yine, 1841 de 300 kuruş ödeyen Deli Bekir Ağa 235 kuruş ödemişlerdir. Ancak en önemli fark 1841 vergi salınımında tüm köyden imam, öğretmen, hizmetkar vb. meslekten olup olamamalarına dikkat edilmeden herkes (54 hane) vergi yükümlüsü olarak işlem görmüşken 1844 vergi salınımında yukarıda görüldüğü gibi meslek sahibi olmayanlardan vergi alınmamış ve daha az kazananlardan bir takım suistimaller olsa da farklı oranda vergi alınmıştır. Bu nedenle kazanca göre ödeme ilkesininin 1841 vergi salınımına göre 1844 temettuat yazımlarında biraz daha dikkat edildiğini söyleyebiliriz (*BOA.ML.VRD. 480*). Nitekim yukarıdaki tablo genelinde oluşan vergi miktarının toplam gelire oranı % 5.2 olarak gerçekleşmiştir.

²⁶ Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi tüm köyün toplam geliri 146049.5 kuruş olmuştur resmi kayıta ise gelir 145880.5 kuruş olarak gösterilmiştir. Bu durumda 169 kuruşluk bir eksik bildirim söz konusudur. Yine aynı şekilde 50 hanenin ödediği vergü-yi mahsusa miktarı da resmi kayıta 7580 olarak gösterilirken her hanenin ödediği vergi miktarını alt alta yazdığımızda 49.5 kuruşluk fazla bir dağıtım yapıldığını görmekteyiz. Bu durumun nedeni büyük bir olasılıkla yanlış yazım ya da toplama hatasından kaynaklanmış olmalıdır.

6.2 Öşür

Köyde alınan diğer bir vergi de Tanzimat'la birlikte her yerde üründen onda bir değerinde alınması istenen öşür idi.²⁷ Ancak oldukça büyük meblağ tutacak olan öşürün aynı olarak mı yoksa bulunduğu yerde paraya çevrilerek mi parasının gönderilmesi konusu tartışma yaratmıştı. Çünkü öşür olarak toplanan hububatın dağılması harap olması merkezi hazinenin kaybı anlamına geliyordu. Nitekim harman zamanında öşürü toplayacak yetkilinin gelinceye kadar ürünün harmandan kaldırılması yasaktı. Bu da zaman alıyor harman yerinde bile ürünün zayıf vermesine neden oluyordu (Şener,1990,127-131). Aynı şekilde ürün zamanında toplanmış olsa bile her bölgede depo bulunmadığından üreticiden onda bir oranında öşür alınsa dahi bunun İstanbul'a ya da bir başka yere gönderilinceye kadar verilen zayıf daha da artıyordu. Üstelik kullanılan ölçülerde her yerde aynı değildi. İstanbul kilesinin kullanılması için sürekli uyarı yapılıyor. Ya da toplanıp kayıtlara geçirilen öşürün hangi ölçü ile ve hangi değer ile satıldığı kesin olarak yazılması isteniyordu.²⁸ Özellikle muhassalık döneminde toplanan öşürden bu şekilde çok zayıf verilmesi temettü sayımlarında kayıtlara geçirilen öşürün miktarı, satış değeri vb. özellikleri açısından daha dikkatli ve düzenli davranılmasını zorunlu kılıyordu.

Nitekim, temettuat kayıtları dahilinde Çukurhisar köyünün ödediği öşürü incelediğimizde öşürle ilgili üç bilgiyi kolaylıkla kayıtlarda bulmamız mümkün olmuştur. Şöyle ki, herkesin kaldırdığı mahsulden alınan öşürün önce kilesinin sonra kıymetinin yazılmış olması ve alta da kıymet (kuruş) olarak toplam değer verilmemesi her hanenin ve dolayısıyla köyün yetiştirdiği yıllık toplam ürün miktarını hesaplamamıza olanak vermektedir. Aynı şekilde, bu durum köyde öşürün aynı olarak toplandığını fakat daha sonra bölgede ki geçerli satış fiyatı üzerinden paraya çevrilerek kayıtlara geçirildiğini göstermektedir. Öyle ki, aşağıdaki tablo da hanelerin ödediği öşür miktarları, kıymetleri ve toplam değerleri verilmiştir.

²⁷ Köyün temettü kayıtlarında öşür ve vergü-yi mahsusa dışında başka bir vergi alındığına dair kayıt düşülmemiştir. Hatta Gayr-i Müslim olan 50. haneden cizye alındığına ait bilgi de yoktur.

²⁸ Osmanlı ekonomik yaşamında büyük bir ölçü karmaşası söz konusuydu. Özellikle hem kullanılan miktar ölçülerinde hem de paranın tedavülünde standartlaşmaya gidilmemişti. Piyasada Osmanlı parası olduğu gibi onlarca yabancı altın gümüş parada tedavüldeydi. Bu durum oluşturulmak istenen yeni mali yapı ve yeni vergi düzeni açısından da bütünsellik sağlanmasını engelliyordu. Bu nedenle 1841'den sonra ülkenin her yerinde kilenin 35.27 litre olarak 20 okkalık buğday ağırlığına eşit olduğu kabul edilmişti. Bu kileye de İstanbul kilesi denilirdi. Yakın dönemlerde ise kile ve dolu hemen hemen aynı anlamda kullanılmıştır. Kile 30-32 kg. Buğday dolu da 30 kg. Buğday ağırlığı olarak tanımlanmıştır. Ayrıca Milas ta dönüm 900-1000 metrekairelik bir alanı ifade ediyordu Bkz: Adıyeye (1995), s.195, 212. Bilecik'te ise 30 okkanın bir kile olduğu kayıtlara geçirilmiştir. Bkz. Öztürk (1996), s. Bu nedenle alınan kararlara rağmen ölçü kullanımında tam anlamıyla ortak değerlerin benimsenmiş olması şüphelidir.

Tablo 8. Öşür Vergisi

Hane no	Buğday			Arpa			Burçak			Toplam
	Kile	Fiyatı	Öşür	Kile	Fiyatı	Öşür	Kile	Fiyatı	Öşür	
1	38	14	532	35	8	280	8	8	64	876
2*	35	14	420	28	8	224	8,5	8	68	762
3*	20	14	280	25	8	200	4	8	32	552
4	53	14	390	35	8	280	5	8	40	790
5	14	14	196	15	8	120	5	8	40	356
6	26	14	364	25	8	200	3	8	24	588
7	21	14	294	11	8	88				382
8										
9	8,5	14	119	4	8	32				151,5
10	28	14	392	20	8	160				576
11	33	14	462	16	8	128	1,5	8	12	602
12	29,5	14	413	20	8	160				573
13	16	14	224	15,5	8	124				348
14	16	14	224	11	8	88				312
15	31	14	434	16	8	128	5,5	8	44	202
16	14,5	14	203	15,5	8	124				327
17	15	14	210	9	8	72				282
18	18	14	238	17	8	136				374
19	15	14	217	15	8	120				337
20	16	14	224	14	8	112				336
21	13	14	182	9	8	72				254
22										
23	15	14	210	13	8	104				314
24	18	14	252	7	8	56				308
25	9,5	14	133	4	8	32				165
26	16	14	224	18	8	144				368
27*	26	14	364	15,5	8	124				528
28										
29*	13	14	182	6,5	8	52				264
30	19	14	266	18	8	126				392
31	15,5	14	207	17,5	8	135				342
32	4,5	14	63	6,5	8	52				115
33	16,5	14	228	1	8	8				236
34	17,5	14	245	16,5	8	130				375
35	16	14	214	2	8	16				230
36	3	14	42	7,5	8	44				86
37										
38	1	14	14							14
39										
40										
41										
42	3	14	42	1	8	8				50
43	13	14	182	12,5	8	100				282
44										
45	16	14	224	1,5	8	12				236
46	16	14	224	3	8	24				248
47										
48										
49	5	14	70	2	8	16				86
50	25	14	350	15	8	120				470
Toplam	729		9754,5	524		4151	41		324	14089,5

Ayrıca köydeki 2, 3, 27 ve 29 nolu hanelerden “bedel-i öşür” adıyla nakit olarak ta öşür alınmıştır. Neden bu haneler ya da bu hanelerin diğer hanelerden farklı fakat kendi aralarında ortak özellikleri nedir diye baktığımızda ise; her 4 hanenin de çayır araziye sahip olduğunu görüyoruz. Yani alınan bu vergi çayır arazide yetiştirilen ürün karşılığında olmalıydı. Çünkü gayr-i safi bitkisel üretimden onda bir oranında alınan öşür aynen alınırken bağ-bahçe ürünlerinden yani bedel-i aşar-ı kiraz , bedel-i aşar-ı bostan vb. ürünler ile çayırdan alınan bedel-i aşar-ı kıyah maktu suretiyle meblağın alınmaktaydı.²⁹ Nitekim söz konusu olan bu dört haneden olan 2 numaralı hane sahibi İbrahim Ağa oğlu Ahmet'ten bedeli öşür olarak 50 kuruş, 3 numaralı hane reisi Hacı Yusuf oğlu Ali Ağadan 40 kuruş, 27 numaralı hane reisi olan Kemal oğlu Ahmet Ağadan 40 kuruş ve 29 numaralı hanenin reisi Kemal oğlu Mehmet'ten 30 kuruş bedel-i öşür alınmıştır.

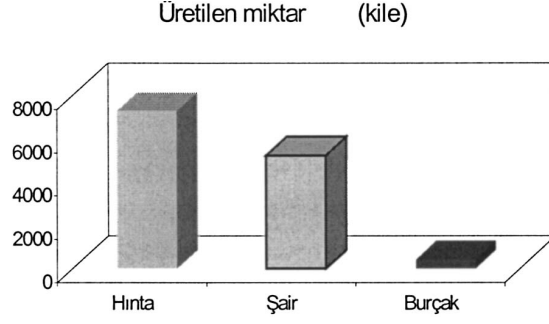
Yukarıdaki verileri dikkate aldığımızda ve öşürün 1/10 oranında alındığını düşünerek kullandığımızda köydeki yıllık tahıl üretimine ve bunun para cinsinden kıymetine dair şu sonuçlara ulaşmamız mümkün olmaktadır.

Tablo 9. Çukurhisar'da ki Toplam Tahıl Üretimi

Ürünün adı	Üretilen miktar (kile)	Ödenen öşür (kuruş)
Buğday	7290	9754.5
Arpa	5240	4151
Burçak	410	324
Toplam	13070	14229.5+150= 14379. 5

Bu durumda köy genelinde öşür vergisi toplam olarak 14379.5 kuruş olduğu görülmektedir.Yine, aynı şekilde hane başına düşen ortalama öşür vergisi yükü de 287.59 kuruş olarak gerçekleşmiştir. Köydeki öşür veren aileler içinde ise, bu oranın altında öşür ödeyenlerin sayısı 15 kişidir bunlar içindede 9 hanenin ödediği öşür miktarı 200 ile 287.59 kuruş arasında değişmiştir. Yine, köyde tarım kazancı olmadığı için öşür ödeme yükümlülüğü olmayan 10 kişinin varlığını da hatırlarsak köydeki hanelerin yarısının hane başına düşen ortalama öşür vergisi yükünün üzerinde bir oranı öşür olarak ödediğini söyleyebiliriz. Halbuki, Bilecik kırsalında toplam 351791.6 kuruş gerçekleşen öşürün hane başına düşen ortalaması 145.79 kuruş olur iken hane başına en yüksek öşür vergisi ortalaması 267.14 kuruşla Vezirhan köyünde gerçekleşmiştir. Çukurhisar'la aynı hane sayısına sahip olan Gölviran köyünde ise, toplam öşür 10599.5 kuruş olarak gerçekleşirken, hane başına düşen öşür oranının 211.99 kuruş olduğu görülmüştür (Öztürk,1996,s.195-196). Kısacası, bu rakamlarında açıkça gösterdiği gibi tarımsal faaliyetin yapılması ve elde edilen üretimin devamı açısından Çukurhisar çevre köy ve kasabalara göre daha elverişli şartlara sahip bulunmaktadır.

²⁹ Arılardan alınan bedel-i aşar-ı kovan ve küçükbaş hayvanlardan alınan bedel-i adet-i ağnam rüsumuda bu grup arasındaydı.Bkz: Güran (1998), s.200.



Grafik 5. Üretilen Tahıl Dağılımı

Ödenen öşür miktarının toplam gelir içindeki oranı ise kayıttaki resmi rakamı esas aldığımızda (145880.5 kuruşluk toplam gelirin) % 9.6' sının öşür olarak ödendiğini, hane bazındaki gelirleri alt alta yazıp elde ettiğimiz toplam temettü miktarının (146049.5 kuruş) % 9.8 kısmının öşür olarak ödendiğini bulmaktayız. Kısacası Çukurhisar köyünde kazanılan gelirin yaklaşık % 9-10 arası miktarı öşür olarak devlete ödenmiştir.

7. KÖY EKONOMİSİ VE KÖYLÜNÜN YAŞAM KOŞULLARI

Kırsal bölgede yaşam, insan doğal çevre ilişkisi açısından zor ve doğal şartlara bağlı olarak gelişirken insan ve toplum ilişkisi açısından ise; iletişimin sıklığı ve ortaklaşa sorumlulukların yaşanması şeklinde gelişir. Üretim birikimden çok aile üyeleri geçimine sağlamak amacıyla tüketime yöneliktir. Fakat, yinede gerek vergi gerekse ailenin dışarıdan satın alacağı yiyecek ve yiyecekler için pazara dönük üretimde yapılırlar (Güran,1998,s.113). Köylerde geçim kaynağının temeli tarımdı ancak işgücü ihtiyacı, tarım işletmelerinin miras ya da benzeri nedenlerle parçalanması, borçlar, kıtlık, salgın, sel baskını gibi durumlar çiftçiyi toprağını elden çıkarmaya sürükleyebiliyordu. Bu nedenle çiftçilik zahmetli ve riskli bir hayatı göze almak demektir (Güran,1998,s.117). Köy topluluğunu oluşturan haneler arasında ise, gelir ve yaşam düzeyleri (evleri, yiyecek ve yiyecekleri) bakımından pek büyük fark yoktu. Fakat, vergisini vermek veya borcunu ödemek için ya da ek gelir sağlamak amacıyla tarım dışı bir işte geçici olarak çalışmak veya ek bir işle uğraşmak kazanç farklılığına yol açabiliyordu.

Zaten, Çukurhisar köyünün de “köylü ekonomisi” diye nitelenen sosyo-ekonomik yapıya uygun olarak en önemli gelir kaynağının tarımsal faaliyetten sağlandığını görmekteyiz. Fakat, bunun dışında tarımsal faaliyetin tamamlayıcısı olarak yapılan büyük ve küçük baş hayvancılığı ile araba kiracılığı ve davar “ahz ve itası” adıyla yapılan bir nevi ticari yaşam ve çok az olsa da aralıktan sağlanan gelirinin var olması ekonomik yaşamda farklı gelir gruplarına sahip hanelerin var olabileceğini göstermektedir. Bundan dolayıdır ki, köydeki hanelerin kendi kendine yeterli bağımsız üreticiler olduğunu düşünebiliriz.

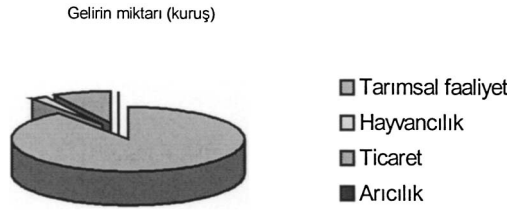
Ayrıca, köyün 1844 de tahrir olunan temettuat geliri 145880.5 kuruş gösterilmiş olsa da 50 hanenin “mecmundan bir senede tahminen temettuatı” ve “araba kiracılığında ve davar ahz ve itasından” adı altında kayıtlı olan tüm gelirlerini alt alta yazıp topladığımızda köyün toplam gelirinin 146049.5 kuruş olduğunu görmekteyiz. Yani, bunun anlamı kayıtlı olan toplam gelirden köy genelinde 169 kuruşluk fazla bir kazanç söz konusudur.

Köyün gelirinin bileşimi yani tarım, hayvancılık, araba kiracılığı vb. kalemlerden elde ettiği gelirlerinin dağılımı ise şöyledir;

Tablo 10. Gelirlerin Bileşimi

Gelirin türü	Gelirin miktarı (kuruş)
Tarımsal faaliyet	128212,5
Hayvancılık	3210
Ticaret	11315
Arıcılık	150
Toplam	142887.5

Yukarıda ki tablodaki rakamlara göre ise; her hanenin elde edilen gelirlerinin toplam miktarı (146049.5) ile gelir kalemlerini toplayarak elde ettiğimiz gelir miktarı (142887.5) arasında da 3162 kuruşluk bir fark olduğu görülmektedir. Bu durumda hane genelinde bildirilen kazancı doğru kabul edersek gelir kalemlerine göre kaydedilen kazançta ya yanlış bir yazımın ya da daha doğrusu kayıtlarda eksik görülen/ görülmeyen farklı veya ilave bir kazanç daha söz konusudur diye düşünebiliriz. Ayrıca bu miktar gelir 1844 yılı tahrir olunan temettüatına göre de 2993 kuruşluk bir farka karşılık gelmektedir.



Garfik 6. Gelirlerin Dağılımı

Köyün yukarıdaki gelirler toplamına göre hane başına düşen gayri safi hasılası ise; $146049.5 : 50 = 2920.99$ kuruştur. Aynı hesaplamayı kayıtlı bulunan temettuat değerinden yaptığımızda ise; $145880.5 : 50 = 2917.61$ kuruş hane başına düşen gayri safi hasıla olduğunu görmekteyiz. Yani her iki durumda da köyde hane başına düşen gayri safi hasılat 2900 kuruştan fazladır. Nitekim, köyün ekonomik yapısını daha iyi tanımlayabilmek için söz konusu olan bu hasılatı yine Bilecik'e bağlı Gölviran ile karşılaştırdığımızda Çukurhisar köyünün hane başına düşen gelir ortalamasının daha yüksek olduğu anlayabiliriz. Çünkü, yakın ve civar bölge olan ve yine 50 hanelik Gölviran köyünün toplam temettüsü 120530 kuruştur ve 50 hane başına düşen ortalama gayri safi hasılatı da 2410.5 kuruşa karşılık gelmektedir (Öztürk, 1996,s.172). Üstelik, Çukurhisar'ın hane başına düşen gayri safi hasıla değerini 2900 kabul edip vergü-yi mahsusa miktarlarının gösterildiği tabloda (Tablo 7)ki değerleri baz aldığımızda bu miktarın üzerinde hasılatı sahip 25 hanenin de var olduğunu görürüz ki, bu oransal olarak köyün yarısı demektir. Bir başka deyişle, köyde ki hanelerin yarısı köy genelinde hane başına düşen gayri safi hasılatından daha fazla kazanç elde etmektedir.

Aynı şekilde köyün ekonomik yapısının belirlenmesinde gelir kadar gider tespitinin yapılmış olması gerekmektedir. Çünkü, köyün gelir ve gideri arasındaki denge oluşumu veya fark durumunun ortaya çıkması köylünün yaşam standardının belirlenmesine yardım edecektir. Nitekim, Çukurhisar köyünün harcamalarına baktığımızda en önemli ve öncelikli olarak yapılması gereken giderinin vergi ödemeleri olduğunu görmekteyiz. Hiç şüphesiz en önemli vergi ödemesi de 14379.5 kuruşla öşüre yapılan ödemedir. Öyle ki, bu verginin köyün toplam gelirine (146049.5 kuruş) oranı % 9.8'dir. Yine köyün hanelerinin nakit olarak ödediği ve söz konusu olan temettuat sayımlarının da yapılış gerekçelerinden olan vergü-yi mahsusa miktarı resmi kayıttaki 7580 kuruş gösterilirken hanelerin ödediği vergi miktarını topladığımızda 7629.5 kuruş olarak verginin ödendiğini görmekteyiz. Ancak her iki durumda da bu verginin toplam kazanca oranı % 5.2 olmuştur. Kısacası, köyde ağırlıklı olarak öşür vergisinin ödendiğini ve yeni vergi olan vergü-yi mahsusa ile birlikte köyün yıllık kazancının yaklaşık % 15'inin devlete vergi olarak verildiğini söyleyebiliriz.

Köyde yapılması gereken diğer harcamalar ise, üretim ve tüketim harcamalarıdır. Bu hesaplamaları yapmak ise elbette ki daha zordur. Çünkü, üretim harcamalarının miktarını işletmelerin üretim hedefleri belirler. Şayet aile işletmesi ise üretim giderleri ailenin kendi tüketimine ayırabileceği ürün miktarı kadardır. Buna karşılık pazar için üretim yapan işletmelerde giderleri karlılık faktörü belirler. Bu nedenle köyde toprak miktarı açısından küçük, orta ve hatta büyük ölçekli aile işletmelerin varlığından söz edilse de bunların dönüm başına elde ettikleri hasılların düşük olması verimliliği artırıcı yönde araç-gereç, tohumluk, sulama, gübreleme tekniklerinin yeterince kullanılmadığını üretimin doğa koşullarına ve toprağın özelliklerine göre değiştiğini göstermektedir. Bu durumda, tarımsal üretim için kullanılan ya da yapılan harcamaların pazar için üretim yapacak şekilde büyük miktarlara ulaşmadığını söyleyebiliriz. Ama köydeki üretim her ne kadar öncelikli olarak tüketim ihtiyacını karşılamaya yönelik yapılmış olsa da üretim sonucunda tüketim miktarından daha fazla miktarda artı ürünün kaldığı hesaplamalardan anlaşılmaktadır. Ayrıca, köydeki üretimin öncelikli olarak pazar için yapılmış olmadığını kabul etsek bile, zaten bir tarlanın hazırlanışından tohumun ekilişine ve biçimine kadar köylülerin yapmak zorunda oldukları sabit harcamalar vardır ki, bunların büyük bir kısmı toprağın hazırlanması ve ekilmesi için yapılmaktadır. Örneğin Silivri de bir dönüm tarlada buğday üretmek için 70 kuruş zorunlu harcama yapılmak zorundaydı. Üstelik, buradan elde edilen gelirden 123 kuruş idi.³⁰ Yani dönüm başına elde edilen gelirin % 56.9' u harcanmaktaydı. Bu nedenle her ne kadar farklı bir coğrafyaya ait olsa da bu hesaplama örneğinden hareket ederek köyün tarımsal geliri olan 128212.5 kuruşun yaklaşık % 57' sinin yani 2249.3 kuruşun üretim harcaması olarak yapılması gerektiğini düşünebiliriz. Fakat bu orana yenileme giderleri diyebileceğimiz eskiyen araçların onarılması ya da değiştirilmesi ve yaşlanan hayvanların yerine başkalarının alınması dahil değildir.³¹ Nitekim, günümüzde bu ve benzeri giderlerde ilave edilerek yapılan hesaplamalarda üretim giderleri % 70 düzeyine yükselmektedir.³² Yani bugün dönüm başına elde edilen gelirin yaklaşık % 70' i gider durumundadır.

³⁰ 70 kuruşlu harcama; çift sürme, tohum, yer bozma, ekme, biçme ve dövme için yapılmıştır. Bkz: Güran (1998), s.90.

³¹ Örneğin, Karadeniz bölgesinde çift sürmede kullanılan bir çift öküzün fiyatı 700-1000 kuruş, manda çiftinin fiyatı 1400 kuruş, atın fiyatı 450 ile 800 kuruş arasında değişmektedir. Bunlara ek olarak tarım araçları ile ev eşyası da 2400 kuruşluk bir değeri temsil etmektedir. Bkz: Pamuk (1994), s. 206.

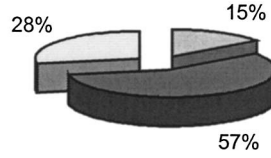
³² 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu kapsamında götürü zirai kazancın vergilendirilmesinde üretim harcamaları % 70 olarak uygulanmaktadır.

Köylünün gelirinden ayırmak zorunda bulunduğu diğer bir harcama grubunu da tüketim harcamaları oluşturmaktadır. Bu grubun genel gider kalemleri ise, köylülerin kendileri ve aileleri için yapmak zorunda oldukları yiyecek ve giyecek vb. nakdi harcamalarıdır. Üstelik, tüketim harcamaları üretimin sürekliliğinin temel şartıdır. Aile bu harcamalar sayesinde hayatta kalarak üretim faaliyetini sürdürür. Köy genelinde bu harcama grubuna kalan miktar ise % 28'dir. Hiç şüphesiz köylülerin yiyecek ve giyeceklerinin büyük bir kısmını kendilerinin ürettiklerini düşündüğümüzde hasıllardan geriye kalan % 28'lik miktarı tüketim harcaması olarak yeterli görebiliriz. Ancak, yinede köylünün ürettiği yiyeceğin dışında satın alması gereken gıda maddeleri de vardır.³³ Örneğin, Çukurhisar da sebze meyve yetiştirilmediğini düşündüğümüzde en azından bu gıdaların satın alındığını ya da tahıl ürünleri ile değiştirildiğini düşünmemiz gerekmektedir.³⁴ Ayrıca hane reislerinin kendisinin veya ailesinden birinin hastalanması, kaza geçirmesi gibi er ya da geç karşılaşılabilecek rastlantısal ve olağanüstü güçlüklerde olabilecektir.

Tablo 11. Harcamaların Bileşiminin Toplam Gelire Oranı

Harcamanın türü	%
Vergi ödemeleri	15
Üretim Harcamaları	57
Tüketim harcamaları	28

Yukarıdaki tablo genelinde hazırladığımız harcamalar bileşimi elde edilen gelirin tümünün harcanması dolayısıyla gelir ve gider arasında bir denge durumunun oluşumu esas alınarak yapılmıştır. Bu nedenle her ne kadar vergi ödemeleri daha kesin ve net bir oranı ifade etmiş olsa da söz konusu edilen üretim ve tüketim harcamalarının temsil ettiği rakamların değişebileceğini gözden uzak tutmamak gerekir.



■ Vergi ödemeleri ■ Üretim Harcamaları □ Tüketim harcamaları

Grafik 7. Harcamaların Dağılımı

Yukarıda ki tabloda ve grafikte görüldüğü gibi köyün geneli üzerinde yaptığımız harcama bileşenlerini hane bazında elde edilen gelir dağılımına göre de inceleyebiliriz. Örneğin bir

³³ Yine Karadeniz de hane reislerinin kendileri ve aileleri için günlük satın aldıkları gıda maddelerine ödedikleri miktar 3 kuruş olarak gösterilmiştir. Bkz: Pamuk (1994), s.206.

³⁴ Tüketim harcamalarına yönelik yapılan bir başka hesaplamada 1843-1844 yıllarında Dobrucaya yerleştirilen aile işletmelerine aittir. Buna göre ekmek gideri 213, yağ 22 diğer yiyecekler 84 giyim 122 ve diğer nakdi harcamalar için 119 kuruştan toplam 560 kuruşluk bir harcama hesabı yapılmıştır. Ayrıca bu miktar masrafların harcamaların bileşimi içindeki karşılığı % 40.3'e tekabül etmektedir. Aynı şekilde aynı yer için vergi ödemeleri % 18.8 üretim harcamaları ise % 40.9 olarak gösterilmiştir. Bkz: Güran (1998), s.92.

hane başına düşen gayri safi hasıla miktarı ortalamasını 2900 kuruş kabul edersek bunun % 15 yani 435 kuruşunun vergi ödemelerine % 28'nin karşılığı olan 812 kuruşunun tüketim harcamalarına ve % 57'sinin yani 1653 kuruşunun da üretim harcamalarına ayrıldığını söyleyebiliriz.

Bu durumda bu hesaplama göre, köyde hane başına düşen 435 kuruşluk vergi ödemesinin önemli bir miktara ulaştığını söyleyebiliriz. Çünkü yabancı konsolosların hazırladığı raporlara göre, Osmanlı hükümetinin Anadolu daki her hane reisinde aldığı yıllık ortalama vergi miktarının ortalama 240 kuruştan (2 sterlinden) az olmayacağı ifade edilmekteydi (Pamuk,1994, s.206). Fakat farklı bir hesaplama göre de, devlete ödenen vergi yükü, gelirin % 25'ne karşılık gelmektedir. Ayrıca elde edilen gelirin 1/5'inin vergi olarak ödendiğine dair de hesaplamalar vardır (Güran,1998,s.174). Nitekim bu açıdan bakıldığında da hane başına düşen gayri safi hasıladan vergiye ödenen ortalama miktar düşük görülmektedir. Çünkü hane başına düşen gayri safi hasılatın (2900 kuruş) 1/5'i 580 kuruşa karşılık gelmekteydi. Ancak, elbette ki köy genelinde ödenen gerek vergü-yi mahsusa gerekse öşür vergisinin hane bazında ele alındığında bu miktar vergi oranı değişmektedir. Örneğin 27 nolu hane reisi (köy geneline düşen miktarda olduğu gibi) kazancının %15.9 vergi olarak öderken, 32 nolu hane reisi gelirinin %19.3'ünü, yine 3 nolu hane reisi kazancının %18.1'ni vergi olarak ödemiştir. Buna rağmen 50 nolu hane reisi de gelirinin % 11.24'ü gibi daha düşük bir miktarını vergi olarak devlete ödemiştir.

SONUÇ

Çukurhisar köyü, köylü ekonomisi adı verilen sosyo-ekonomik modelde de olduğu gibi tüketim için üretim yapmaktadır. Fakat elde edilen ürün miktarının tüketilecek miktardan daha fazla olduğu hesaplamalardan anlaşılmaktadır. Ayrıca, köyün ticaret gibi tarım dışı ek kazanç sağlama imkanına sahip bulunduğunu da görmekteyiz. Köylü ise, üretime dayalı olarak elde ettiği kazancından öncelikle yükümlü bulunduğu vergi ödemelerini yapmak zorundaydı. Bu nedenden dolayı da, ancak vergi ödemesi sonrasında geriye kalan kazancını diğer harcamalarına taksim edebilirdi. Bunların başında ise, tüketimin devamı için yapılması zorunlu olan üretim harcamaları gelmekteydi. Fakat, hanelerin üretim için yapacağı harcamalarında fazla bir indirim gidemeyeceğinden hareket edersek iklim, coğrafi zorluklar, hastalık, kuraklık vb. durum karşısında kesinti yapabileceği ilk harcama gurubunun tüketim harcamaları olacağını tahmin edebiliriz. Zaten dışardan satın alınacak gıdaların bir hane için günlük 3 kuruştan yılda 1095 kuruşa, bir kat elbisenin de 200 kuruşa mal olacağını düşündüğümüzde yılda 2900 kuruş veya daha az kazanan haneler için tüketim harcamalarına ayrılan bu miktar paranın, ihtiyacı karşılamaya yetmediği ortadadır. Yalnız, köyde 2900 kuruşun üzerinde gelire sahip en az 25 hanenin var olması ve hizmetkarlık işiyle uğraşan hanelerinde hem üretim harcamalarının olmayacağı hem de tüketim harcamalarının da bir kısmının yanında çalıştığı haneler tarafından karşılandığını düşündüğümüzde; köyün, ihtiyaçlarını karşılamının üzerinde bir ekonomik güce sahip olduğunu, aynı şekilde köylünün de, o günkü koşullar içinde yaşamını sürdüreceği biçimde yaşam standardına ve refah seviyesine sahip olduğu anlaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

Arşiv Belgeleri

BOA.ML.VRD 480

BOA.İ.DH 271.

BOA.İ.MV 185.

BOA.AMKT 4/24

BOA.ML.VRD.TMT 8274.

BOA.İMM 59.

Kitap ve Makaleler

Adıyke, Nuri(1995). *XIX.Yüzyılda Milas Kazası*

Barkan, Ö.B.(1980). *Türkiye’de Toprak Meselesi Toplu Eserler I.*

Çadırcı, Musa (1991). *Tanzimat Döneminde Anadolu Kentlerinin Sosyal ve Ekonomik Yapıları*. Ankara.

Çağtay, Neşet “Osmanlı İmparatorluğunda Reayadan Alınan Vergi ve Resimler” *Dil Tarih Coğ.Fak. Dergisi*, C.V.S.5 (Kasım -Aralık 1947), s.483-511.

Çizakçı, Murat,(1999). *İslam Dünyasında ve Batıda İş Ortakları Tarihi*. İstanbul.

Doğru, Halime(2000). *XII-XIX.yüzyıllar Arasında Rumeli de Sağ Kolun Siyasi, Sosyal, Ekonomik Görüntüsü ve Kozluca Kazası*. Eskişehir.

Genç, Mehmet(2001). “Osmanlı Maliyesinde Malikane sistemi” *Devlet ve Ekonomi*. İstanbul.

Güran, Tefik(1998). *19.Yüzyıl Osmanlı Tarımı*. İstanbul.

Kütükoğlu, Mübahat(1995). “Osmanlı Sosyal ve İktisadi Tarihi Kaynaklarından Temettü Defterleri” *Bellekten*, C.59, S.224, s.395-413.

Öztürk, Sait (1996). *Tanzimat döneminde Bir Anadolu Şehri Bilecik*, İstanbul.

Pamuk, Ş (1994). *Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme 1820-1913*. İstanbul.

Pamuk, Ş (1993). *100 Soruda Osmanlı İktisat Tarihi.* İstanbul.

Şener, Abdullatif (1990). *Tanzimat Dönemi Osmanlı Vergi Sistemi.* İstanbul.

Tozduman, Arzu (1992). *Aydın Güzelhisarın Sosyal ve İktisadi Durumu 1844,*
İstanbul, Yay. Yüksek Lisan Tezi.

Vakanüvis Ahmet Lütfi Efendi (1999), *Lütfi Tarihi.* İstanbul, Y.PK. Yayını.

Vefik, Abdurrahman (1999), *Tekalif-i Kavaidi,* Ankara, Maliye Bak. Yayını.

Görüntülü Konferans Uygulamalarında Öğrenen - Öğretici Etkileşimi: Öğreticiler Açısından Değerlendirme

Learner-to-Instructor Interaction in Video Conference Applications: Instructors' Perceptions

Yard.Doc.Dr. Müjgan BOZKAYA¹

Öz: Anadolu Üniversitesi uzaktan eğitim programlarında işlevi ve ağırlığı yönünden birbirinden farklı iletişim teknolojilerinden yararlanılmaktadır. Etkileşimli görüntülü konferans uygulamaları da, Anadolu üniversitesi uzaktan eğitim programlarında yer alan ve KKTC'de öğrenim görenlerin derslerine entegre olmuş iletişim teknolojilerinden biridir. Literatürde yapılan çalışmalara bakıldığında, görüntülü konferans uygulamalarında öğrenen-öğretici etkileşiminin çoğunlukla öğretici değerlendirmeleri boyutunda ele alınıp incelendiği görülmektedir. Bu çalışmada öğrenen-öğretici etkileşiminin nasıl gerçekleştiği, literatürde yapılan çalışmalara benzer şekilde, öğretici değerlendirmeleri göz önünde bulundurularak yapılmıştır. Öğretici değerlendirmelerine bağlı olarak, bu çalışmada, görüntülü konferans uygulamalarında öğrenen-öğretici etkileşiminin nasıl gerçekleştiği ve etkileşimi sağlamada hangi unsurların dikkate alındığı betimsel analiz yöntemiyle incelenmiştir. Araştırma, görüntülü konferans programında ders veren öğretmenlerin öğrenenlerle etkileşimli bir ders gerçekleştirebilmek için farklı iletişim ve öğretme becerilerinden yararlanmaya çalıştıklarını, ancak, gerek kullanılan teknolojinin avantaj ve sınırlılıklarını bilmemelerinden, gerekse, kullanılan teknolojiye bağlı aksaklıklar nedeniyle istenilen düzeyde etkileşimi gerçekleştiremediklerini ortaya koymuştur.

Anahtar sözcükler: Uzaktan Eğitim, Etkileşimli Görüntülü Konferans, Etkileşim, Öğrenen-öğretici Etkileşimi

Abstract: Various communication technologies for different functions(and with different intensities) are being used in distance education programs of Anadolu University. Interactive video conference is one of these communication technologies that has been employed in the distance programs of the University and has been integrated in the distance courses for learners who reside in the Northern Cyprus Turkish Republic. In the literature, learner-to-instructor interaction in interactive video conferences has been studied usually from the point of views of the instructors. In accordance with the literature, instructors' evaluations have been used in this study. This study was intended to investigate the ways learners and instructors interact in the video conferences by using a descriptive analysis methodology. The study has revealed that in their video conferences, although the instructors try to make use of various communication and teaching skills, they could not establish intended level of interaction with students due to lack of knowledge about limitations and advantages of the technology as well as technological problems they encountered during the implementations.

Key words: Distance Education, Interactive Videoconferencing, Interaction, Learner-Instructor Interaction.

¹ Anadolu Üniversitesi, Açıköğretim Fakültesi, Eskişehir 26470

Tel: 222 335 05 80 dh: 25 33 Fax: 222 335 65 80 eposta: mbozkaya@anadolu.edu.tr

1.GİRİŞ

Uzaktan eğitimde etkileşimin önemi, yıllardır bilinmekte ve kavram olarak uzaktan eğitimde çoğu çalışmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Etkileşim yaygın olarak bilinen bir kavram olmakla birlikte, eğitim literatürüne bakıldığında, herkes tarafından kabul gören genel bir tanımının bulunmadığı görülmektedir (Soo ve Bong, 1998). Ancak genel bir ifadeyle tanımlamak gerekirse etkileşim;birbirine etki eden gruplar ve bireyler arasındaki karşılıklı etki ve değişimdir (Wagner, 1994). Literatür incelendiğinde ise, etkileşimin kavram olarak çoğunlukla sosyal süreç olarak tanımlandığı ve iletişim, işbirliği, aktif öğrenme gibi kavramları içerdiği görülmektedir. Bunun nedeni de, etkileşim kavramının kullanılan ortam ve teknolojiyle birlikte düşünülmesindedir. Ortam; herhangi bir bilginin özel şekilde sunumunu içeren bir iletişim yapısıdır. Bu nedenle her ortam, bilgiyi sunma ve organize etmede kendine özgü özellikler taşımaktadır. Ancak aynı ortam birbirinden farklı sunum teknolojilerini içerebilir. Örneğin sese dayalı bir öğretim-öğrenme ortamı kullanıldığında ses kasetleri tek yönlü iletişim olanağı ile yalnızca öğrenen-içerik/materyal etkileşimini sağlarken, sesli konferans eşzamanlı (gerçek zamanlı) ve iki yönlü iletişim ile öğrenen-materyal, öğrenen-öğrenen ya da öğrenen-öğretici etkileşimini olanaklı kılabilir. Bu durum, ortam ve etkileşimin teknoloji ile ilişkisinde, kullanılan teknolojilerin tek yönlü ya da iki yönlü olmasına bağlı olarak eşzamanlı ya da eşzamanda gerçekleşmeyen (gecikmeli) etkileşimi ortaya çıkarmaktadır.

Uzaktan eğitimde etkileşimden söz edildiğinde; genellikle öğrenen-içerik/materyal, öğrenen-öğrenen ve öğrenen-öğretici etkileşimini kapsayan üç farklı etkileşim düzeyi akla gelmektedir. Ancak 1990'lı yıllarda uzaktan eğitimde etkileşimli teknolojilerin yaygın olarak kullanılmaya başlamasıyla birlikte Hillman ve arkadaşlarının geliştirdiği ve etkileşimde teknoloji etkisini belirlemeye çalışan öğrenen-arayüz etkileşimi, dördüncü bir boyut olarak literatür çalışmalarına ilave olmuştur (Hillman,Willis ve Gunawardena, 1994).

Etkileşimli uzaktan eğitimde öğretici, öğrenen ve eğitim araçları arasındaki iletişim etkileşimli olmalıdır. Bu amaçla etkileşimli kanalların sağlanabilmesi için en yeni teknoloji olarak görüntülü konferans uygulamaları öne çıkmaktadır. Görüntülü konferans uygulamaları sesli ve görsel iletişim için doküman paylaşımı, yazı, tablo ve görüntü içerme gibi özelliklere sahiptir. Görüntülü konferans, görüntü ve veri iletimli ses iletişim teknolojilerinden oluşmaktadır. Ses, temel iletişim ortamı olarak kalırken, video ise görsel bir iletişim ortamı sağlamaktadır.Bu sistem yardımıyla uzaktan öğrenenler, öğretmenlerle aynı mekanda bulunmaksızın eşzamanlı olarak öğretmenlerin sunumunu dinleyebilir, diyaloglar gerçekleştirebilir ve hazırlanmış görsel materyalleri izleyebilirler. Diğer yandan görüntülü ve sesli konferans uygulamalarında öğrenen ve öğretici arasında sağlanan etkileşimin fiziksel etkileşim olanağından yoksun olması öğretim-öğrenme sürecinde öğrenenlerin telefona ve diğer çevresel aygıtlara erişme zorunluluğunu yaratmaktadır. Özellikle ders süresince öğrenenlerle diyalogların ve görsel sunumların zaman faktörüne bağlı olarak sınırlandırılması, öğrenenlerin öğreticiyle, diğer öğrenenlerle ve materyallerle etkileşimlerini sınırlayabilmektedir.

Uzaktan yürütülen eğitimin kalitesi üzerinde doğrudan etkisi olan öğrenen-içerik/materyal etkileşimine ilişkin sonuçlar, öğrenenlerin ders içeriğini çalışmalarından ve sınıf içi etkinliklerine katılımlarından ortaya çıkmaktadır (Moore ve Kearsley, 1996). Öğrenen-içerik etkileşimi üzerine yapılan çalışmaları ayırt etmek o kadar kolay olmamakla birlikte, kimi zaman bu etkileşim türü öğrenen-öğrenen etkileşimi ve öğrenen-arayüz etkileşimi gibi değişkenlerle birleştirilerek açıklanmaya çalışılmaktadır. Öğrenen-öğrenen etkileşiminde ise,

bir öğrencinin diğer bir öğrenci ile ya da bir kaç öğrenci ile arasındaki etkileşimi söz konusudur. Bir uzaktan öğrenme ortamında öğrencilerin diğer öğrenciler ile etkileşim halinde olmaları öğrenme sürecine katılımı sağlamada en önemli faktörlerden biri olarak görülmektedir (Moore ve Kearsley,1996). Öğrenenin öğretici ile etkileşim halinde olması ise, öğrenenin derse ilişkin bilgileri doğru olarak yorumlayabilmesinde ve belirsiz noktaların açıklanmasında yardımcı olmakta dahası, öğrenmenin gerçekleşmesinde en önemli belirleyici olarak görülmektedir. Uzaktan eğitim uygulamalarına bakıldığında, kullanılan farklı ortam ve teknolojilerin etkileşimin bu üç düzeyini farklı ağırlıklarda sağladığı görülmektedir. Örneğin ders kitapları ya da ders içeriğini desteklemek amacıyla hazırlanmış televizyon programları, öğrenenin materyalle etkileşimine olanak sağlarken, etkileşimli ve görüntülü konferans gibi görüntü ve sesi eşzamanlı sağlayan teknolojiler, etkileşimin her üç düzeyini gerçekleştirebilmektedir. Öğrenen-arayüz etkileşiminde ise çoğunlukla öğrenenlerin teknoloji deneyimleri, teknolojiyi öğrenme aracı olarak nasıl algıladıkları ve teknolojiye bağlanabilme/erişebilme kolaylıkları üzerinde durulmaktadır.

Eğitsel ortamların hepsinde, öğrenenlerin öğreticiyle, diğer öğrenenlerle ve öğrenme materyalleriyle etkileşimi gerçekleştirmiş olmaları oldukça önemlidir (Moore ve Kearsley, 1996). Uzaktan eğitim ortamlarında etkileşimin sözü edilen bu üç düzeyini etkili olarak gerçekleştirebilen öğrenme araçlarından biri de şüphesiz etkileşimli ve görüntülü konferanstır. Literatürde 'sanal sınıf' olarak da adlandırılan etkileşimli ve görüntülü konferans çevrelerinde, eşzamanlı görüntü ve ses bağlantıları sağlayan görüntülü konferans; öğrenenler, uzmanlar, öğreticiler ve farklı mekanlar arasında öğrenenler açısından yüksek düzeyde bir etkileşimin geliştirebilmesi için fırsatlar yaratmaktadır. Örnek vermek gerekirse, bu sistem yardımıyla öğrenciler sorular geliştirebilir, istenilen görevleri yerine getirmede takım çalışmalarında bulunabilir, eşzamanlı etkileşime girerek bilgiyi anlamaya ve yorumlamaya çalışır, temel bilgi kaynaklarına ulaşabilir, diğer online iletişim araçlarını (elektronik posta, tartışma odaları vb.) kullanarak uzaktaki öğrenenlerle düşüncelerini karşılaştırabilir ve tartışabilir.

Bates (1995) öğrenme sürecinde gerçekleşen etkileşimi; bireysel ve sosyal etkileşim olmak üzere ikiye ayırarak inceler. Bates'e göre birinci etkileşim türü öğrenenin bir bilgisayar programı, televizyon programı ya da ders kitabı gibi öğrenme materyalleriyle bireysel ve tek başına etkileşime girmesini ifade ederken, sosyal etkileşim, herhangi bir öğrenme materyali karşısında iki ya da daha fazla birey arasında gerçekleşen etkileşimi ifade etmektedir. Başka bir deyişle bireysel etkileşimde öğrenen öğrenme materyali ile pasif bir etkileşime girerken, sosyal etkileşimde, öğrenen-öğrenen arasında ya da öğretici ve öğrenen arasında iki-yönlü bir etkileşim gerçekleşmektedir. Bates'in vurguladığı her iki etkileşim türü öğrenme sürecinde önemli olmakla birlikte, bunların maksimum düzeyde etkilerinin ortaya çıkarabilmesi için öğretim tasarımının, öğretme yöntemlerinin ve uygun teknolojinin bilinmesi gerekmektedir (s.52).

Etkileşimli ve görüntülü konferans sisteminde, görüntü ve sesin eşzamanlı kullanılması nedeniyle her zaman yüksek düzeyde sosyal etkileşimin gerçekleşeceği düşünülmektedir. Ancak her etkileşim türünün kendiliğinden ortaya çıkmadığı da bilinmektedir. Bu nedenle gerek öğrenen-öğrenen arasında gerekse öğrenen-öğretici arasında gerçekleşen etkileşimin dersin içeriğine uygun olarak öğretici tarafından önceden tasarlanması gerekmektedir. Bu yüzden, etkileşimli ve görüntülü konferans yöntemiyle gerçekleştirilecek bir öğretim tasarlanırken, etkileşim biçimi göz önünde bulundurulmalıdır. Aynı zamanda öğreticinin ders için ayrılan sürede etkileşimi nasıl sağlayacağı, öğretimin kalitesini arttırma-

da kullanılacak etkileşim yöntemlerinin etkilerinin neler olacağı önceden düşünülmelidir. Diğer yandan, birbirinden farklı mekanlardaki öğrenenler arasında başarılı etkileşimin sağlanması, öğreticinin öğretme becerileri yanında sisteme destek hizmet veren teknisyenlere de bağlıdır. Dolayısıyla bir ders etkinliğinde ne türde etkileşimin kullanılacağı; öğrenene sunulacak içeriğin yapısına, öğrenenlerin yaşına, beklentilerine, buldukları mekan ve ortamlara göre çeşitlilik gösterebilecektir. Bununla birlikte, uzaktan yürütülen eğitimin kalitesini arttırabilmek ve başarılı uzaktan eğitim stratejileri oluşturabilmek için, öncelikle öğretici ile öğrenciler arasında etkileşimin sağlanması gerekmektedir (Gunawardena ve Zittle,1995). Çünkü uzaktan eğitimde kullanılan teknolojiler sistemin doğası gereği hem psikolojik açıdan hem de iletişim açısından öğrenenle öğreticiler arasında fiziksel bir uzaklık yaratmaktadır (Moore,1993). Bir yandan bu fiziksel bölünmüşlüğü önüne geçebilmek, diğer yandan da uzaktan öğrenenleri pasif konumdan çıkararak aktif hale getirebilmek için etkileşimin planlanması gerekmektedir. Barker (1995) uzaktan öğrenmenin öğreticileri öğrenci-öğretici etkileşimini oluşturmada yeni yollar aramaya zorladığını, 'zoraki'(forced) etkileşim talep ettiğini ve uzaktan öğrenenleri sınıfın bir parçasıymış gibi hissettirebilmek ve derse katabilmek için daha fazla çaba harcamak gerektiğini ileri sürmektedir. Her ne kadar eşzamanlı gerçekleşen öğrenmede öğrenenler sınıfın bir parçası olarak sisteme daha çok bağlanabiliyor olsalar da, öğrencilerin motivasyonunun arttırılabilmesi ve dikkatinin çekilebilmesi için etkileşimin düzenlenmesi gereği bir zorunluluktur.

Bu çalışmada, uzaktan eğitimde etkili bir öğrenme aracı olarak kullanılan görüntülü konferansın öğrenen-öğretici etkileşimi boyutu, öğretici görüşlerine başvurularak incelenmiştir.

2.ÖĞRENEN-ÖĞRETİCİ ETKİLEŞİMİ

Çoğu araştırmacının görüşü, uzaktan öğrenmenin başarılı olabilmesi için etkileşimin gerekli olduğu yönündedir. Örneğin Bork yüksek düzeyde gerçekleşen etkileşimin, bireyselleştirilmiş öğrenme için can alıcı olduğunu iddia eder (1995, s.232). Özellikle de öğretme-öğrenme sürecinde gereksinimlere cevap verebilecek ortamların sağlanması yüksek düzeyde etkileşimin sağlanmasına neden olmaktadır. Uzaktan öğrenme çevrelerinde gerçek zamanlı ve iki yönlü görüntü ve ses etkileşimini sağlayan modern teknolojiler öğrenen-öğretici ve öğrenenler arasında maksimum düzeyde etkileşimi gerçekleştirmeye yardımcı olmaktadır.

Uzaktan öğrenmenin yaygınlaşmasıyla birlikte, eğitimde pek çok açıdan etkili olan öğrenen-öğretici etkileşimi de değişim göstermektedir. Bu değişim aynı zamanda kullanılan teknolojilere ve ortamlara bağlı olarak öğretme tekniklerine ve öğreticinin rolüne de yansımaktadır. Thach and Murphy'e (1995, ss.57-58) göre uzaktan eğitim ortamlarında geleneksel öğretme tekniklerini kullanmak etkili olmayacaktır. Fakülte ve diğer uzmanların uzaktan eğitim ortamlarında gerçekleşecek öğretme etkinliklerinde başarılı olabilmeleri için yardım almaları ve tanımlanmış yeni rolleri üstlenmeleri gerekmektedir.

Geleneksel sınıflarda öğretici, doğrudan doğruya sözel ve sözel olmayan ifadelerini kullanarak öğrencilerin dikkatini çekmeye çalışırken, görüntülü ve sesli uzaktan öğrenme sınıflarında öğrencilerin dikkatini çekebilmek için bir öğretici bu ifadelerini, kamera açılarıyla ve yakın ölçekli çekimler yardımıyla ve ekran etkileşimi yoluyla gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Diğer yandan, geleneksel sınıflarda öğretme işlevinin asıl sorumluluğu öğreticinin elindeyken, uzaktan öğrenme sınıflarında öğreticiler, öğrencilerin öğrenmeleri için gerekli olan sorumluluğu, uzaktan öğrenmeyi sağlayan diğer yardımcılarla (tek-

nik personel, akademik danışmanlar-tutors-, öğretim elemanları-facilitators- vb.) uyumlu bir şekilde yürütmektedir.

Uzaktan öğrenme bağlamında etkileşim söz konusu olduğunda çoğunlukla öğrenen-öğretici iletişimini gerçekleştirmede öğretici davranışları üzerinde durulmaktadır. Geleneksel sınıflarda, öğreticilerin beden dilini kullanmalarında, öğrenenle göz teması kurabilmelerinde ve hareketlerinde, öğrenenlerin büyük ölçüde etkilerinin olduğu bilinmektedir. Geleneksel sınıflarda öğrenenler yardımıyla ortaya çıkan bu davranışlar da öğrenenlerin ilgisini öğreticiye ya da konuya çekebilmede uyarıcı rol oynamaktadır. Ancak bir araç yardımıyla uzaktan öğrenmenin gerçekleştiği sınıflarda, öğreticilerin kullandığı beden dili, göz teması ve hareketleri yüz yüze ortamda gerçekleşen etkiye sahip değildir. Çünkü bu davranışlar kendiliğinden oluşmayıp, uygulamalar ya da zorlamalar sonunda ortaya çıkmaktadır. Freitas, Meyers, ve Avtgis (1998), geleneksel sınıflardaki öğrenenler ile uzaktan öğrenme sınıflarındaki öğrenenlerin öğreticilerinin sözel olmayan davranışlarına ilişkin beklentilerini karşılaştırdıklarında, uzaktan öğrenme sınıflarındaki öğrenenlerin beklentilerinin daha düşük olduğunu saptamışlardır. Bu ve benzeri çalışmalar da göstermektedir ki, geleneksel sınıflarda etkileşim otomatik olarak gerçekleşebiliyor olsa da, görüntülü konferans gibi öğrenmenin uzaktan gerçekleştiği sınıflarda etkileşimin istenilen düzeyde ve etkili olabilmesi için, dersin öğretici tarafından içeriğe uygun olarak tasarlanması ve planlanması gerekmektedir. Sullivan ve arkadaşları (1994) etkileşimli ve görüntülü konferansın geleneksel sınıf öğretiminden farklı olduğunu, ancak iyi bir sınıf öğretiminin genellikle etkileşimli ve görüntülü konferans sistemlerinde de iyi bir öğretmen olabileceğini belirtmektedirler. Çoğu öğretim becerileri her iki öğretim ortamı için ortak olarak kullanılıyor olsa da, uygulamalarında farklılıklar gösterebilmektedir. Amirian (2003) yaptığı literatür incelemelerinde bu farklılığın kaynağının teknolojiden değil, öğreticilerin pedagojik niteliklerinden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Burada önemli olan şey, öğreticilerin kendi sınıf içi derslerinde kullandıkları iletişim becerilerinden farklı olarak, etkileşimli ve görüntülü konferans derslerinde ilave planlamaya, rol değişimlerine ve yeni becerilere gereksinim duyacaklarını bilmeleridir. Başka bir deyişle, sahip oldukları iletişim becerilerini ve davranışlarını içinde buldukları ortama ve kullandıkları teknolojiye uygun biçimde kullanabilmelidirler. Bir diğer bilinmesi gereken nokta da, teknolojinin tek başına öğrenmeyi etkilemediğidir (Navigating the Sea of Research, 2004, ss.20-21). Çünkü herhangi bir öğretim-öğrenme ortamında teknoloji ya da araç, bilginin dağıtımını gerçekleştiren araçtan başka bir şey değildir (Clark, 1994). Clark'ı destekleyen Cyrs da (2001) benzer bir ifadeyle, öğrencilerin asla teknolojiden öğrenmediklerini, onların öğreticilerinin iletişim biçiminden ya da teknoloji yardımıyla gerçekleştirdikleri iletişim becerilerinden öğrendiklerini ileri sürmektedir.

Öğretim-öğrenme sürecinde etkileşimli ve görüntülü konferansın kullanımı, öğreticilerde güçlü iletişim becerilerine sahip olmanın yanı sıra güçlü düzenleme ve yönetme becerilerine sahip olmayı da gerektirmektedir. Sullivan ve arkadaşları (1994) yaptıkları çalışma sonucunda öğretim sürecinde kullanılan teknolojilerin, öğreticileri daha bilinçli ve planlı olmaya yönlendirdiğini bulmuşlardır. Bu açıdan bakıldığında, öğretim sürecinde herhangi bir teknoloji ya da ortam kullanıldığında, öğreticilerin, sahip oldukları öğretim becerilerini kullandıkları araçla uyumlu hale getirebilmesi gerekmektedir (Bates, 1995). Diğer yandan, bu türdeki uzaktan eğitim uygulamalarında, öğreticinin hem dersin öğretiminde hem de dersin tasarımında önemli ölçüde sorumlulukları bulunmaktadır. Dersin tasarımı ve öğretimi ise öğretici açısından farklı ve özel bazı becerilere sahip olmayı gerektirmektedir. Eğer bir öğretici öğretimin yanı sıra dersin tasarımını da gerçekleştirecekse, önceden hazırlıkla-

rını ve planlamalarını yapmış olmalıdır. Örneğin görüntülü konferans teknolojisine uygun olarak dersini tasarımılayacak bir öğretici; öğretme-öğrenme kuramlarını, öğretim stratejilerini ya da içeriği destekleyecek uygun öğrenme materyallerini bilmenin yanı sıra etkileşimli ve görüntülü konferansın getirdiği sınırlılıkları ve avantajları da biliyor olmalıdır.

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde, öğrenenlerle yüksek düzeyde etkileşimin sağlanabilmesi için görüntülü konferans sınıflarında ders verecek öğreticilerin sahip olması gereken iletişim becerileri ve yeterliliklerin çoğu çalışmada aşağıdaki benzer noktalara işaret ettiği görülmektedir (Cyrs, 2001; Willis, 2002; Reed ve Woodruff,1995)

- İyi bir öğretici öğrenenlerle yüksek düzeyde etkileşim sağlayabilmek için öncelikle görüntülü konferans sistemini öğrenmeli
- Öğrenenlerle monitör yardımıyla iletişim sağlandığından, göz temasının kurulmasına özen göstermeli
- Dersin süresini, kullanacağı yöntemleri, etkinlikleri, materyalleri ve bunları hangi araç yardımıyla sunacağını (dokümanter kamera, bilgisayar, tahta vb.) önceden planlamalı ve test etmeli
- İçeriği aktarmada yararlanacağı görsellerin tasarımını kullanılan teknolojiye uygun olarak gerçekleştirebilmeli
- Sözel becerilerinin yanı sıra, ses tonlamaları, jestler, mimikler gibi sözel olmayan sunum becerilerini de etkili ve yerinde kullanabilmeli
- Yüksek düzeyde etkileşim yaratabilmek için içeriğe ilişkin öğrenenlere sorular sorup yanıtları alabilmeli. Benzer şekilde, öğrenenlerin de sorular sorup yanıtlarını alabilmelerine fırsat vermeli
- Etkileşimin devamlı olabilmesi için öğrenenlerle ders dışında da (e-posta, telefon, fax gibi hizmetlerle) iletişim kurabilmeli

Bunların dışında, uzaktan öğrenenler arasındaki psikolojik ve coğrafi uzaklığı azaltabilmek ve öğrenenlerin tümünü derse aktif olarak katabilmek için öğrenenlere ismiyle hitap etmek yerinde olacaktır. Bunun için de katılımcıların isim listelerinin öğreticiye verilmesi yararlı olabilecektir. Diğer yandan, öğreticinin görüntülü konferans sırasında kullanılan cihazların nasıl kullanılması gerektiğinden haberdar olması ve gerektiğinde bunları kullanabilecek bilgi ve beceriye sahip olması gerekmektedir (Willis, 2002). Uzaktan öğrenme sınıflarında önemle üzerinde durulması gereken bir diğer konu da TV izleme davranışının eğlenme amaçlı değil, eğitim amaçlı yapıldığının öğrenenin anlamasını sağlamaktır (Reed ve Woodruff, 1995). Bunun olabilmesi de, yine dersin öğretici tarafından çok iyi tasarlanıp, planlanmasına bağlıdır.

Uzaktan eğitimde öğrenen-öğretici etkileşimine yönelik çok sayıda araştırma olmasına rağmen, görüntülü konferans yoluyla gerçekleştirilen eğitimde, öğrenen-öğretici etkileşimine yönelik ve bu türdeki etkileşimi etkileyebilecek unsurların neler olduğunu öğretici açısından ele alan çalışmalara rastlanamamıştır. Bu noktada karşılaşılan araştırma ve literatür eksiği görüntülü konferansın öğrenen-öğretici etkileşimine katkısı “öğrenen” ve “öğretici” açısından bir değerlendirme yapma olanağını ortadan kaldırmaktadır. Özellikle de görüntülü konferans sisteminin doğası gereği eşzamanlı ses ve görüntüyü, öğrenen ve öğretici noktalarına iletmesi, etkileşimin kendiliğinden ortaya çıktığı düşüncesini doğurmaktadır. Oysa ki etkileşimin ortaya çıkması sadece kullanılan teknolojiyle değil, bu teknolojiyi

kullanan öğretici ve öğrenenlerin gereksinimlerine cevap verebilecek biçimde yapılandırılmasıyla mümkün olabilecektir. Diğer yandan, etkileşim boyutunun farklı ortamlarda ele alındığı çalışmalara bakıldığında, genellikle etkileşim boyutunun öğretici açısından değerlendirildiği görülmektedir. Bunun nedeni; öğreticilerin daha öğrenenlerle etkileşime başlamadan önce teknolojiye uygun olarak derslerini etkileşimi arttırabilecek yönde planlaması ve tasarımı gereğinden, etkili sunum becerilerine sahip olabilmesi gibi öğrenenlerle etkileşimlerini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilecek çeşitli faktörlere bağlı olabilir. Başka bir deyişle, öğrenen-öğretici etkileşimi boyutunda öğretici algılamalarının daha kolaylıkla ve kontrollü olarak analiz edilebilmesi, “öğretici” bağlamının tercih edilmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, öğrenen-öğretici etkileşimini özellikle öğretici açısından değerlendirmek ve ilgili literatürle karşılaştırmasını yapmak, bu çalışmanın da çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Anadolu Üniversitesi uzaktan eğitim uygulaması olarak ilk görüntülü konferans deneyimini 1997 yılında Kazakistan’da bulunan Ahmet Yesevi Üniversite’nin İktisat Bölümünde öğrenim gören öğrencileri için başlatmıştır. Daha sonra bu uygulama 2001-2002 yılında KKTC’de (Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti) uzaktan eğitim yoluyla öğrenim gören İktisat ve İşletme Fakülteleri öğrencileri için de gerçekleştirilmiştir. Bu uygulamalar başarıyla gerçekleştiğinden, üniversitemiz, 2003-2004 öğretim yılında, akademik danışmanlık hizmeti kapsamındaki dersleri KKTC’de öğrenim gören öğrencileri için görüntülü konferans yoluyla vermeye başlamıştır. Uygulamada görev alan öğretmenlerle KKTC’de bulunan öğrenciler Mart- Mayıs aylarında, haftada 18 saat olacak şekilde ve toplam 12 hafta süreyle görüntülü konferans sınıflarında bir araya gelerek derslerini tamamlamışlardır.

Bu çalışmanın temel amacı, Anadolu Üniversitesi bünyesinde yürütülen görüntülü konferans derslerindeki öğrenen-öğretici etkileşiminin nasıl oluştuğunu öğretici değerlendirmeleriyle analiz etmektir. Böylece, bu çalışmayla öğrenen-öğretici etkileşimini etkileyen unsurların neler olduğu belirlenerek, uzaktan öğrenenlerin görüntülü konferans derslerinden maksimum düzeyde fayda sağlamaları ve buna bağlı akademik başarılarını geliştirmeleri sağlanacaktır.

3.YÖNTEM

Araştırmada nitel veri analizlerinden biri olan betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu analiz yönteminde, araştırma sonucunda elde edilen veriler mantıklı ve anlaşılır biçimde betimlenerek yorumlanmış; bulgular arasında neden-sonuç ilişkisi kurularak makalede yer verilen sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2000). Bunun için de, elde ki nitel veriler frekans değerlerine dönüştürülerek sayısallaştırılmış ve böylece araştırmanın bulguları betimsel yöntem yardımıyla analiz edilmiştir.

3.1. Araştırmaya Katılanlar

Araştırma, Anadolu Üniversitesi’nde etkileşimli görüntülü konferans derslerini yürüten öğretim üyeleri üzerinde gerçekleştirilmiştir. 2003-2004 yılı KKTC bürosuna bağlı uzaktan öğrenim gören Anadolu Üniversitesi İktisat ve İşletme fakültelerinin öğrencilerine yönelik görüntülü konferans derslerinin akademik takviminde toplam 13 ayrı ders için 12 ayrı öğretim üyesi görev almıştır. Bu programda görev alan öğretmenlerden 8’i araştırmaya gönüllü olarak katılmış ve bu durumu yazılı onaylarıyla belgelemişlerdir. Araştırmaya katılanların 1’i, araştırmacı tarafından pilot çalışmaya alındığından araştırma 7 kişiyle tamam-

lanmıştır. Araştırmaya katılan öğretim üyeleri, görüntülü konferans yoluyla verdikleri dersleri, Anadolu Üniversitesi'nin ilgili örgün bölümlerinde de vermektedirler.

3.2.Betimsel Analizin Gerçekleştirilmesi

Araştırmacı tarafından ilgili literatür incelemesi ve pilot uygulama yapıldıktan sonra, şu anda varolan durumu betimleyebilmek için, görüşmecilere sorulmak üzere yarı-yapılandırılmış görüşme formu hazırlanmıştır. Nitel araştırma alanında uzman iki kişinin görüşleri alınarak, oluşturulan soruların yarı-yapılandırılmış görüşmeye uygunluğu belirlenmiştir. Görüşme formunda yer alan soruların içerik geçerliliğini belirlemek üzere yine bir alan uzmanından yardım alınarak, hazırlanan soruların sorulma sırasının uygunluğu, soruların anlaşılır olup-olmadığı ve araştırılmak istenen konuyu kapsayıp-kapsamadığı belirlenmiştir. Bu sorulara ilişkin betimsel analizin gerçekleştirilmesi sürecinde de sırasıyla; verilerin dökümü, görüşme kodlama anahtarının oluşturulması, görüşmelerin görüşme kodlama anahtarına kodlanması, kodlamaların karşılaştırılarak güvenilirlik hesaplarının yapılması, bulguların tanımlanması ve yorumlanması işlemleri yapılmıştır (Miles ve Huberman, 1994; Yıldırım ve Şimşek, 2000).

3.2.1.Verilerin Dökümü

Toplam 12 hafta süren görüntülü konferans derslerinin mayıs ayında tamamlanmasından hemen sonra araştırmaya katılan kişilerle görüşmeler yapılmış ve bu görüşmelerin ses kayıtları ayrı ayrı görüşme formlarına aktarılmıştır. Ses kayıtlarının görüşme formlarına aktarımından sonra ilk hallerinin bir kopyası alınarak saklanmıştır. Daha sonrasında, görüşülen kişi sayısına göre dökümü yapılan görüşme formları bilgisayar ortamında word dökümanı olarak kaydedilmiş ve elde edilen toplam 76 sayfalık dökümün tamamı bir alan uzmanı tarafından incelenmiştir. Bu işlem, ses kayıtları ile dökümlerin aynı ve tutarlı olmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir.

3.2.2.Görüşme Kodlama Anahtarının Oluşturulması

Her bir soru için verilen yanıtlar, görüşme formlarından kopyalanarak ilgili sorunun altında kategorilendirilmiş böylece görüşme kodlama anahtarı oluşturulmuştur. Araştırmacı ve bir alan uzmanı, birbirlerinden bağımsız olarak yansız atama yöntemiyle belirledikleri görüşme formlarından % 50'sini görüşme kodlama anahtarına işaretlemişlerdir. Daha sonra bu işaretlemeler her bir sorunun yanıtı için tek tek incelenmiş ve fikir birliğine varılarak kodlama anahtarına son hali verilmiştir.

3.2.3.Görüşmelerin Görüşme Kodlama Anahtarına Kodlanması

Bu süreçte, araştırmacı ve bir alan uzmanı birbirlerinden bağımsız olarak görüşmecilere ait görüşme formlarını görüşme kodlama anahtarına işaretlemişlerdir.

3.2.4. Kodlamaların Karşılaştırılması ve Güvenirliğin Hesaplanması

Araştırmacı ve bir alan uzmanının yapmış oldukları işaretlemelemelerden sonra ‘görüş birliği’ ve ‘görüş ayrılığı’ sayıları belirlenerek araştırmanın güvenirliliği aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanmıştır (Gay, 1987; Miles ve Huberman, 1994)

$$\text{Güvenirlik} = \frac{\text{Görüş Birliği}}{\text{Görüş Birliği} + \text{Görüş Ayrılığı}}$$

Toplam 11 soruya ilişkin güvenirlilik hesaplamasında sonuç % 93 bulunduğundan, değerlendirmeciler arasında güvenirliliğin sağlandığı söylenebilir. Her bir soruya ilişkin güvenirlilik hesaplaması yapıldığında sırasıyla;

1.a için : % 88, 1.b için : %100, 2. soru için:% 78, 3.a için: % 80, 3.b için :% 80, 4. soru için:% 83, 5. a için:%100, 5.b için :% 83, 6 soru için: % 100, 7. soru için: % 100, 8. soru için: % 100, 9. soru için: % 100, 10. a için :% 100, 10.b için :% 100 ve 11. soru için: % 100 sonucuna ulaşılmıştır.

3.2.5. Bulguların Tanımlanması ve Yorumlanması

Görüşme kodlama anahtarına göre işlenmiş olan veriler belirlendikten sonra, araştırma sorusu çerçevesinde ortaya çıkan bulguların tanımlanmasına gidilmiştir. Tanımlanan bulgular da araştırmacı tarafından açıklanmış ve literatürle ilişkilendirilerek yorumlanmıştır.

4. BULGULAR VE YORUM

Anadolu Üniversitesi’nde gerçekleştirilen görüntülü konferans uygulamasında, öğrenen-öğretici etkileşiminin öğretici görüşlerine başvurularak nasıl gerçekleştiğinin ortaya çıkarılması için hazırlanmış olan 11 soruya ilişkin bulgular, soruların sorulma sırası aynen korunarak analiz edilmiştir.

Görüşme kapsamında öğretilere yöneltilen ilk soru “Görüntülü konferans programına katılma nedeniniz nedir? Neler hissettiniz?” olmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1.a’da araştırmaya katılanlardan alınan yanıtlar incelendiğinde, tüm katılımcıların, öncelikle fakülte yönetiminin kendilerine böyle bir programa katılmaları yönünde teklifi olduğundan katıldıkları saptanmıştır. Ancak fakülte yönetiminin isteği dışında, programa katılan 4 öğretici, daha önceden AÖF’nin çeşitli faaliyetlerinde görev aldıklarından, “uzun zamandır derslerine giriyor” (sf.46) olmalarından dolayı bu sistemi ve öğrenci özelliklerini bildikleri için bu programa katıldığını belirtmiştir. Görüşmeye katılan tüm öğretiler bu programda verdikleri dersi aynı zamanda Anadolu Üniversitesi’nin örgün bölümlerinde de vermelerine rağmen, sadece 3’ü konu uzmanı olduğunu düşündüğü için katıldığını belirtmiştir. Benzer şekilde yine 3 öğretici dersini verdiği “ kitabın yazarları arasında olma, hem de kitabın editörü olması” (sf. 58) nedeniyle kendisine böyle bir programa katılmasının teklif edildiğini belirtmiştir. İdari olarak böyle bir seçimin yapıyor olması, bir anlamda, dersi verecek öğretilerin gerek kitap yazarı ve editörü olarak, gerekse, aynı dersi

Tablo 1.

a. Görüntülü konferans programına katılma neden/leriniz neydi?	Frekans
AÖF dekanlığı tarafından böyle bir teklif geldiği için	7
AÖF 'nin çeşitli faaliyetlerinde görev aldığım için	4
Aynı dersi örgün bölümlerde de verdiğim için	3
Ders kitabının yazarı/editörü olduğum için	3
Programın zamanı bana uygun olduğu için	2
Önceden görüntülü konferans deneyimim olduğu için	1
Kıbrıs'taki öğrencilerle de iletişim kurmayı istediğim için	1
Öğrenciler açısından yararlı olabileceğini düşündüğüm için	1
b. Programa ilk katıldığımızda neler hissettiniz?	Frekans
Yeni bir teknolojiyle öğrenciye ulaşmak beni heyecanlandırdı	2
Farklı bir ortam olduğundan bazı sıkıntıları olabileceğini hissettim	2
Kendimi kamera karşısındaki bir oyuncu, bir sanatçı gibi hissettim	1
AÖF'nin doğal bir işi olarak gördüm	1
Bu programın, TV programlarına göre daha etkili, verimli ve çekici olacağını düşündüm	1
Program hakkında bilgim olmadığından belirsizlik ve şaşkınlık yaşadım	1

örgün sistemde vermelerinden ötürü alanlarında uzman olarak kabul edilmelerinin bir göstergesi olarak görülmüştür.

Görüntülü konferans programına katılan 2 öğretici "bir program yapılıyor, programın saatleri var, bir de bizim kendi ders programımız var, çakışma oluyor mu-olmuyor mu diye bizleri aradılar"(sf.14) ifadesiyle program takviminin kendisine uygunluğunun, programa katılmayı kabul etmesinde bir koşul olarak vurgulamaktadır.

Sonuçlara bakıldığında, öğreticilerin böyle bir programa katılmalarında idari bir seçim etkili olmakla birlikte, zamanın uygunluğu, deneyim sahibi olma ve farklı teknolojilerle öğrenciye ulaşma isteği gibi katılımı etkileyen çeşitli faktörler de bulunmaktadır. Açıköğretim sistemi doğası gereği farklı bileşenleri ve teknolojileri tümelşik olarak öğretme-öğrenme amaçlı hizmete sunuyor olsa da, her bir bileşenin ya da teknolojinin kendine özgü sağladığı avantajları ve dezavantajlarının olduğu bilinmektedir. Bu nedenle her bir bileşenin ve teknolojinin gereklerini ayrı ayrı biliyor olmak, sistemin etkili, verimli ve çekici olabilmesinde oldukça önem taşımaktadır.

Diğer yandan, öğreticilerin çoğunluğunun görüntülü konferans deneyiminin olmaması, bu derslerin yürütülmesinde bazı sıkıntıların olabileceğine işaret etmektedir. Nitekim Tablo 1'in b bölümünde, 2 öğretici "farklı bir ortam olması nedeniyle bazı sıkıntılar yaşanabileceğini"(sf. 69)belirtmiştir. 2 öğretici de farklı bir teknolojiyle öğrenciye ulaşacağından heyecan duyduğunu ve hatta bir öğretici, öğretme sürecinin kamera önünde gerçekleşmesi nedeniyle kendini " bir sanatçı ya da oyuncu gibi hissettiğini"(sf.15) belirtmiştir. Bu durum, öğreticilerin kullanılan teknoloji hakkında bilgilerinin olmamasından kaynaklanıyor olabilir.

Öğreticilerden biri de, AÖF ' nin bir diğer hizmeti olan televizyon yoluyla öğretme etkinliklerine katılmış ve yaşadığı deneyimlere bağlı olarak "bu programların TV programlarına

göre de hem daha kolay, hem de daha etkili, verimli ve çekici” (sf.70) olduğunu belirtmiştir. Programın etkili, verimli ve çekici olarak değerlendirilmesinin nedeni ise, büyük ölçüde öğrenci-öğretici etkileşiminin anında olmasından kaynaklanıyor olabilir.

Görüşmenin ikinci sorusu, öğretmenlerin ders/leri öncesinde ne türde hazırlıklar yaptığını belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2.

Ders/leriniz öncesinde ne türde hazırlıklar yaptınız?	Frekans
Metin ve kullanılacak tüm görsellerin tasarımı için ilgili arkadaşlardan yardım aldım	6
Ders notlarımın ve sorularım önceden faks yoluyla öğrencilere ulaştırılmasını sağladım	6
Anlatacağım konuları 12 haftaya bölerek önceden planladım	5
Sürenin 1/3’ini konu anlatımına, 2/3’sini sorular ve çözümlerine yer verecek biçimde planladım	5
İçeriği, öğrencilerin anlamakta zorlandığı konulara ağırlık vererek yapılandırdım	4
Öğrenciye soracağım soruları, sınavda sorulmuş olanlardan da yararlanarak hazırladım	4
Anlatımı zenginleştirmek için önceden görsellerimi (slayt, şekil, şema vb.) hazırladım	3
İçeriği Power Point programında sunabilecek biçimde tasarladım	1
Kullanacağım görsellerin ekranda kalma süresini ve net görünüp-görünmediğini önceden test ettim	1

Tablo 2’ye verilen yanıtlar incelendiğinde; toplam 7 kişiden 6’sı ders notlarını kendilerinin hazırladığını, ancak tasarım için yaklaşık 1 hafta öncesinden AÖF’de görevli arkadaşlara gönderdiğini, onların da ilgili düzenlemeleri yaparak, ders notlarını ve soruları aynı zamanda Kıbrıs’taki arkadaşlara (öğrencilere) gönderdiğini belirtmiştir (sf. 2). Araştırmaya katılan 5 öğretici, derslerinde işleyecekleri konuları, dönem boyunca kitaba bağlı bir program işlendiği için hangi hafta da hangi konuyu işleyeceğini önceden belirleyebildiklerini (sf.2) belirtmiştir. Bu sonuçlara bakıldığında, literatüründe desteklediği gibi, planlamanın süreç içerisinde ne denli önemli olduğu göze çarpmaktadır. Sullivan (1994) ve Bates (1995) farklı teknoloji kullanımının öğretmenleri, öğretme sürecinde daha bilinçli ve organize olmaya yönlendirdiğini, buna bağlı olarak da iletişim, organizasyon ve yönetim becerilerini araca uyumlu hale getirmelerine neden olduğunu belirtmiştir. Gerçekten de görüntülü konferans programında görev alan öğretmenlerin değerlendirmelerine bakıldığında; gerek programın genel olarak planlanmasında ve yürütülmesinde, gerekse ders süresinin öğrenci gereksinimleri doğrultusunda planlanıp yürütülmesinde ekstra çaba harcadıkları görülmektedir. Örneğin; 4 öğreticinin hazırladığı soruların sınavda çıkanlarla türdeş olmasına dikkat ettiğini belirtmesi ve yine 4 öğreticinin ders içeriklerini öğrencilerin zorlandığını düşündükleri konulara ağırlık verecek biçimde yapılandırdığını belirtmesi harcadıkları çabanın göstergesidir.

Görüşmenin üçüncü sorusu, öğrencilerin uzakta olmasının varsa avantajlarını ve dezavantajlarını belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 3’de gösterilmektedir.

Tablo 3.

a.Öğrencilerin sizden uzakta olmasının varsa avantajları neydi?	Frekans
Öğrencinin ayağına gitmeden ders anlatmak zaman açısından tasarruf sağladı	2
Öğrenciler öğreticiyle istedikleri zaman görüşemediklerinden derse daha hazırlıklı geldiler	2
Farklı materyalleri kullanıyor olmam içeriğin sunumunda kolaylıklar sağladı	1
Öğrenci ile fiziksel olarak aynı ortamda bulunmadığım için kendimi daha rahat hissettim	1
Öğrenciler gerçek sınıf ortamıyla karşılaştırıldığında daha rahattılar	1
b.Öğrencilerin sizden uzakta olmasının varsa dezavantajları neydi?	Frekans
Öğrencilerden uzakta olmak bizleri gerçek sınıf ortamındaki sıcaklıktan uzaklaştırdı	3
Öğrenciyle gerçek sınıf ortamında oluşan türde karşılıklı etkileşimimiz olmadı	3
Öğrencilerin bizlere diledikleri anda ulaşabilme şansları olmadı	2
Öğrencileri tanıma şansımız olmadı	2
Öğrenciye ders dışı etkinlikler yaptırma şansımız olmadı	1
Öğrencilerle kurulan göz teması oldukça zayıftı	1
Öğrencilerin dikkatini çekebilmek için fazla çaba harcadım	1
Öğrencilerin derse katılımı sayıca fazla değildi	1
Öğrenciler dersi herhangi bir TV programını izliyormuş gibi algıladılar	1
Pasif öğrencileri derse katabilmekte oldukça zorlandım	1

Tablo 3.a'ya verilen yanıtlar incelendiğinde; 2 kişi, yolda geçen sürenin kendileri için bir zaman kaybı, artı maliyet olduğunu, bu nedenle de dışarıda bir ders anlatma yerine böyle bir video konferansı tercih ettiklerini (sf.16)belirtmiştir. Başka bir deyişle, öğrencinin ayağına gitmeden ders anlatıyor olmak zaman açısından öğreticilere tasarruf sağladığı gibi, öğrencilerin programı tercih etmelerine de neden olarak gösterilebilir. Yine 2 öğretici de, öğrenciyle istedikleri anda görüşememenin getirdiği dezavantaj karşısında, öğrencilerin derslere daha hazırlıklı geldiklerini belirtmişlerdir. Bunun nedeni de, bu öğrencilerin ders dışında öğreticiyle herhangi bir yolla iletişim kuramamalarından kaynaklanıyor olabilir, ki bu düşünce tablonun b bölümünde, 2 öğreticinin öğrencilerin bizlere diledikleri anda ulaşabilme şansları olmadı ifadesiyle desteklenmektedir.

Uzakta olmanın dezavantajı olarak; 3 öğretici, öğrencilerden uzakta olmanın kendilerini gerçek sınıf ortamındaki sıcaklıktan uzaklaştırdığını ve öğrenciyle gerçek sınıf ortamında oluşan türde karşılıklı bir etkileşim yaşamadıklarını belirtmiştir. Bunu da bir öğretici "benden uzakta olmaları gerçek bir sınıf ortamındaki sıcaklığı tabi ki taşıyor, göz teması çok zayıf oluyor. Her ne kadar ben onların ağırlıklı olarak bir kısmını, büyük bir kısmını, onlar da tamamen odaklı beni görmelerine rağmen, böyle bir göz göze iletişim, sınıf ortamındaki gibi gerçek bir iletişim gerçekleşmiyor. Neden dersiniz anlatıcı ya da hoca, kendi açımdan bakarsak, ben anlatacağım konuya ağırlıklı olarak konsantre oluyorum, yetiştirme çabasıdayım. İletişim sanki biraz daha arka sıralarda kalıyor. İletişim her zaman ihmal edilen ve onların sanki bir televizyon izlercesine çok da gerçek bir sınıf ortamındaki hoca etkileşimini yaşamadıklarını hissettim" (sf.37) sözleriyle açıklamıştır. Öğretici ile öğrenenin farklı mekanlarda olmasının gerçek sınıf ortamındaki sıcaklığı yansıtamamasının ve buna bağlı olarak da istenilen düzeyde öğretici-öğrenen etkileşiminin sağlanamamasının nedenleri arasında; gerçek sınıf ortamındaki gibi öğrencilerin öğrencilerle tanışma şansla-

rının olmaması ve ders dışında öğrencilerin öğretmenleriyle başka kanallarla iletişim kuramaları gösterilebilir. Özellikle de öğretici ile öğrencilerin bir TV monitörü aracılığı ile birbirini görüp duymaya çalıştıkları düşünüldüğünde, sürekli bir göz temasının kurulmaması, derse aktif katılımı azaltabileceği gibi dersin algılanma biçimini de etkileyebilecektir (Reed ve Woodruff, 1995). Teknoloji yardımıyla uzaktan yürütülen bu programın öğrenenler açısından eğitim amaçlı algılanıp, aktif katılımlarının sağlanabilmesi de, ancak içeriğin öğrenen-öğretici etkileşimini sağlayacak biçimde planlanmasıyla mümkün olabilecektir.

Görüşmenin dördüncü sorusu, öğretmenlerin ders/leri sırasında öğrenciyle etkileşim kurabilmek için nelere dikkat ettiğini belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 4’de gösterilmektedir.

Tablo 4.

Ders sırasında öğrencilerinizle etkileşim kurabilmek için nelere dikkat ettiniz?	Frekans
İçerikle ilgili olarak öğrencilere sorular yönelttim	5
Dikkatlerini konuya çekebilmek için kimi zaman sesi yükseltip-alçalttım	4
Derse başlarken öğrencilerle selamlaşım, güncel olayları tartışarak giriş yaptım	3
Öğrencilerden gelen soruları tartışarak yanıtlamaya çalıştım	3
Öğrencileri soru sormaları için cesaretlendirmeye çalıştım	3
Öğrencilerden sorduğum sorulara yanıt vermelerini istedim	3
Dikkatlerini çekebilmek için konuyu yaşamdan örneklerle zenginleştirerek açıklamaya çalıştım	3
Derse başlamadan önce öğrencilere kendimi tanıttım	2
Öğrencileri tanımaya, isimlerini öğrenmeye çalıştım	2
Sınavla ilgili ipuçlarını ve önemli noktaları vurgulamaya çalıştım	2
Derse katılımı arttırabilmek için kimi zaman espriler yaptım	2
Öğrencilerle göz teması kurmaya çalıştım	1

Görüntülü konferans derslerinin etkileşimli gerçekleşebilmesi için; 5 öğretici, önce öğrenciyi derse dahil etmek gerektiğini, bunda öğrenciye soru sorarak, “arkadaşlar sizin bir sorunuz var mı; anlamadığınız bir yer var mı” gibi sözcükle yapabildiğini (sf.19) belirtmiştir. Özellikle derslere ayrılan sürenin sınırlı olması ve bu sınırlı sürenin etkili, verimli ve çekici olacak şekilde değerlendirilebilmesi için öğretmenler, çoğunlukla, öğrencilere soru sorarak ve onlardan cevap bekleyerek (sf.39) etkileşim sağlama yoluna gitmişlerdir. Görüşmeye katılan öğretmenlerden 4’ü özellikle öğrencinin dikkatini konuya yönlendirebilmek için kimi zaman sesi yükseltme, alçaltma yoluna gittiğini (sf.51), 3’ü, konuyu yaşamdan örneklerle zenginleştirerek açıklamaya çalıştığını belirtmiştir. 3 öğretici ise dersine başlarken önce öğrencileriyle 2-3 dakika selamlaşım, güncel olayları tartışarak, espriler yaparak giriş yaptığını ve böylece öğrencilerle yakınlık sağlamaya çalıştığını belirtmiştir (sf.29-30). Bu soruya verilen tüm yanıtlar topluca incelendiğinde, görüntülü konferans yoluyla ders veren öğretmenlerin, öğrencilerle etkili bir etkileşim kurabilmeleri için gerçek sınıf ortamındaki uygulamalardan farklı bir uygulamaya gitmedikleri görülebilmektedir. Suzan Amirian (2003) son yıllardaki görüntülü konferans çalışmalarına ilişkin literatürü incelediğinde, genelde iyi bir sınıf öğretmeninin aynı zamanda görüntülü konferans uygulamasında da iyi bir öğretmen olabileceğini belirtmektedir. Ancak görüntülü konferans uygulamasında öğreticinin iyi olması, kullanılan teknolojiye çok, öğreticinin sahip olduğu pedagojik for-

masyonun niteliğine bağlıdır (Clark, 1994). Geleneksel sınıf içi öğretim etkinlikleri ile görüntülü konferansa dayalı öğretim etkinlikleri her ne kadar birbirine benzese de, öğretici açısından bakıldığında görüntülü konferans sistemi öğreticilerden farklı rolleri üstlenmeyi, ilave planlamalar yapmayı ve yeni becerileri kullanmayı gerektirmektedir.

Görüşmenin 5.sorusu, öğreticilerin ders süresi hakkındaki düşüncelerini ve bu süreyi etkili kullanabilmek adına neler yaptıklarını belirlemeye yöneliktir. Bu soruya ilişkin yanıtlar tablo 5. de gösterilmektedir.

Tablo 5.

a.Dersin süresi hakkındaki görüşleriniz nelerdir?	Frekans
Ders için ayrılan sürenin az olduğunu düşünüyorum	5
Ders süresinin işlenecek konulara göre ayarlanması gerektiğini düşünüyorum	2
Süre ayarlamasının öğreticilere bırakılması gerektiğini düşünüyorum	1
b.Süreyi etkili kullanabilmek adına neler yaptınız?	Frekans
Öğrencilere sorular sorarak konuları işlemeye çabaladım	3
Konuların önemli noktalarını ve özet bilgilerini vermeye çalıştım	3
Sürenin 1/3'ini konu anlatımına, 2/3'ini sorular ve yanıtlarına yer verecek biçimde planladım	2
Konuları çarpıcı örneklerle sunmaya çabaladım	1
Öğrencilerin zorlandığını düşündüğüm konulara ve sorulara öncelik verdim	1
İçeriği hızlı bir tempoda anlatmak zorunda kaldım	1

5. soruya verilen yanıtlar topluca değerlendirildiğinde; görüşmeye katılanların çoğunluğunun derse ayrılan süreyi yetersiz buldukları görülmektedir. Sürenin az olması ise, öğrenen-öğretici etkileşiminde öğrenenlerin öğrenme sürecine aktif katılımlarını engelleyen bir unsur olarak görülmektedir. Oysa ki görüntülü konferans sınıflarında öğrenenlerin öğrenme sürecine aktif katılımları oldukça önemli bir unsur olarak değerlendirilmektedir (Kunz, 2002). Sınırlı süre içerisinde öğrenenleri, öğrenme sürecinde, aktif hale getirebilmek için, sadece 2 öğreticinin 15 dakika kuralını uyguladıkları görülmektedir. Bu kurala göre, öğreticilerin 15 dakikadan fazla içerik sunumu yapmaları, başka bir deyişle öğrenenlerin karşısında sadece konuşan kafalar olarak görünmesi, onların dikkatini dağıtmakta ve öğrenme sürecine aktif olarak katılımlarını engellemektedir (Amirian, 2003; Willis; 2002). Diğer yandan sürenin az olması göz önünde bulundurulduğunda, hem süreyi etkili kullanabilmek, hem de öğrenenlerle yüksek düzeyde etkileşim kurabilmek adına öğreticilerin, öğretme sürecinde özet bilgilere başvurma, öğrencilerin zorlandığı konulara yönelme, sorulara öncelik verme ya da içeriği hızlı bir tempoda anlatma (sf.72-73) gibi yöntemlere başvurdukları görülmektedir.

Görüşmenin 6. sorusu derse katılan öğrenci sayısının etkileşimi sağlamada yeterli olup-olmadığını belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6.

Derse katılan öğrenci sayısını etkileşim sağlama açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?	Frekans
Sayı az olduğundan istediğim düzeyde etkileşimin sağlanamadığını düşünüyorum	5
Sayının azlığı ya da çokluğunun öğrenciyle etkileşimimi etkilemediğini düşünüyorum	2

Tablo 6'ya verilen yanıtlar incelendiğinde, 5 öğretici, öğrenci sayısının az olması nedeniyle istenilen düzeyde etkileşimi gerçekleştiremediğini, özellikle bu programa katılanların sayısının en az 10-15 kişi olmasının hem dersteki etkileşimi, hem de ders anlatmadaki verimlerini arttırdığını (sf.10) belirtmişlerdir. Öğreticilerden ikisi de, sayının az ya da çok olmasının etkileşim açısından önemli olmadığını belirtmiştir.

Görüşmenin 7. sorusu programın daha etkileşimli gerçekleşebilmesi için neler yapılabileceğini belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar tablo 7' de gösterilmektedir.

Tablo 7.

Derstlerin daha etkileşimli yürütülebilmesi için neler önerirsiniz?	Frekans
Sınıf içi etkileşimin yaratılabilmesi için öğreticinin bulunduğu mekanda da öğrenciler olmalı	5
Dersin süresi daha uzun olmalı	4
Öğrenci ile iletişim farklı araçlar(e-mail, tel, faks vb) yardımıyla ders dışında da sürdürülebilmesi	3
Ders saat ve günleri öğrenen ve öğretici ihtiyaçları dikkate alınarak ayarlanmalı	2
Öğrencilerin isim listeleri önceden öğreticilere ulaştırılmalı	2
Ders içerikleri öğretici tarafından önceden tasarlanmalı	1
Öğrencilerin derslere katılmalarını sağlamak için ne türde gereksinimlerinin olduğu belirlenmeli	1
Ders programı bir sayısal dersten sonra sözel bir ders gelecek biçimde ayarlanmalı	1
Dersler soru-cevap şeklinde işlenmeli	1
Derslerde görsel-ışitsel materyallerden olabildiğince yararlanılmalı	1
Program hakkında öğrencilere önceden bilgi verilmeli	1
Program aynı anda birkaç noktada bulunan öğrenci grubuna ulaştırılabilmesi	1
Öğrencilere ismiyle hitap edilmeli	1
Ders verenler kendilerini öğrencilerine tanıtmalı	1
Farklı mekamlardaki öğrencilerin birbirlerini görebilmesi sağlanmalı	1

7.soruya verilen yanıtlar topluca değerlendirildiğinde; daha önceki sorularda verilen yanıtlarla paralellikler taşıdığı görülmektedir. Öğrenciyle istenilen düzeyde bir etkileşimin olabilmesi için onları tanımak gerektiği (sf.31), ders dışında farklı araçlarla iletişimlerinin devam etmesi gerektiği (sf.64) bu soruya verilen yanıtlarda da bir kez daha vurgulanmıştır. Diğer yandan öğrenciyle etkileşimi engelleyen en önemli unsurlardan biri olarak görülen süre azlığı yine bu sorunun yanıtları arasında yer almaktadır, ancak buradaki yanıtlar arasında en göze çarpanı, geleneksel sınıf içi öğrenen-öğretici etkileşiminin yaratılabilmesi için öğreticinin bulunduğu mekanda da öğrencilerin bulundurulması isteğidir (sf.41). Öğreticiler tarafından getirilen bu öneri, 3 soru altında belirtilen, öğrencilerden uzakta olmanın kendilerini gerçek sınıf ortamındaki sıcaklıktan uzaklaştırdığı ve gerçek sınıf ortamındaki öğrenci-öğretici etkileşimini sağlayamadığı düşüncesini destekler niteliktedir. Öğreticiler teknoloji yardımıyla gerçekleştirdikleri öğretim sürecinde, kendilerini alıştıkları ortamdaki farklı bir ortamda daha rahat hissedebilmek ve daha doğal davranabilmek adına böyle bir çözümü öneri olarak sunmaktadırlar. Böyle bir ortamın sağlanması da, onları gerçek bir sınıf ortamına taşıyacak unsur olarak görülmektedir.

Görüşmenin 8. sorusu, öğreticilerin görüntülü konferans öncesinde teknik donanımı kullanma konusunda eğitim alıp-almadıklarını ve programı nasıl yürüttüklerini saptamaya yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8.

Program öncesinde teknik donanımı kullanma konusunda herhangi bir eğitim aldınız mı?Programı nasıl yürüttünüz?	Frekans
Teknik donanımı kullanma konusunda herhangi bir eğitim almadım	7
Program sırasında görevli teknisyenler farklı materyalleri kullanmamda bana yardımcı oldu	5
Öğretici açısından teknik bilgilere sahip olmanın bir ihtiyaç olduğunu düşünmüyorum	2
Kesintisiz ders yapabilmek için öğreticinin teknik bilgiye sahip olması gerektiğini düşünüyorum	2
Program sırasında dökümanter kamerayı ve bilgisayarı yardım almadan kullanabildim	2

Bu soruya verilen yanıtlar incelendiğinde; hiçbir öğreticinin teknik donanımı kullanma konusunda eğitim almadığı görülmektedir. Her ne kadar programın başlatılmasından sonlandırılmasına kadar olan süreçte öğreticiye yardım eden teknisyenler olsa da, bazı durumlarda onların olmadığı göz önünde bulundurularak, kesintisiz ve nitelikli bir eğitimin gerçekleştirilebilmesi için, ders veren öğretmenlerin, kullanılacak malzemelerin özellikleri ve nasıl kullanılacağı yönünde bilgilendirilmesi gerekmektedir (Willis, 2002). Görüntülü konferans programlarında içeriğin aktarımında yararlanılan bilgisayar programları ya da dökümanter kamera gibi farklı araçların özelliklerinin ve nasıl kullanılacağıın bilinmesi, öğretici açısından içerik sunumunu zenginleştirme ve kolaylaştırmanın yanında, öğrencinin konuya olan ilgisini çekmede, dersin süresini verimli kullanmada ve etkileşim sağlamada yardımcı olabilecektir.

Görüşmenin 9. sorusu, program sırasında öğretmenlerin teknik bir problemle karşılaşılıp-karşılaşmadıklarını belirlemeye yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9.

Program/lar sırasında teknik bir soruyla karşılaştınız mı?	Frekans
Karşı taraftan sesin yankılı gelmesi türünde bir sorun yaşadım	5
Bazen görüntünün öğrenciye ulaştırılmasında sorunlar yaşandı	3
Diğer	2

Tablo 9'a verilen yanıtlar incelendiğinde, 5 öğretici öğrencilerden gelen sesin algılanamaması yönünde sorunları olduğunu belirtmiştir. Özellikle, sesin dağılarak ve boğuk biçimde kendilerine ulaşması nedeniyle, öğrencilerin sorusunu anlamakta güçlük çektiklerini (sf.12) ifade etmişlerdir. Görüntülü konferans uygulamalarında, eğer sistem kurulumu uygun olarak gerçekleşmemişse bu türde sese ilişkin yankılamanın olabileceği belirtilmektedir. Bu sorunun çözümü için öğrenme ortamında oluşan ses parazitlerinin olabildiğince azaltılması gerekmektedir (Reed ve Woodruff, 1995). Nitekim bu sorun, bir sonraki soruda, programın yetersiz görülen yönleri içinde de açıklanmıştır. Öğreticiler, öğrenciden gelen sesin yankılı olmasının tekrarlara ve zaman kaybına neden olduğunu belirtmişlerdir. Bu durum, öğretmenler açısından öğrencilerle etkileşim kurmada engelleyici bir unsur olarak görülmektedir. Görüşmede sadece 3 öğretici teknik sorunlardan dolayı görüntünün bazen öğrenciye ulaştırılmasında kısa süreli sorunlar yaşadığını, ancak bu sorunun etkileşimi engelleyici düzeyde olmadığını belirtmiştir. Diğer yanıtı veren öğretmenlerden biri, Türk Te-

lekom sistemindeki bağlantıların kurulamaması nedeniyle (sf.55), bir öğretici de elektrik kesilmesi nedeniyle teknik bir sorun yaşadığını (sf.42) belirtmiştir.

Görüşmenin 10. sorusu, programın öğretmenler tarafından etkili ve yetersiz yönlerini ortaya çıkarmaya yöneliktir. Bu soruya verilen yanıtlar tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10.

a. Sizce Programın etkili yönleri nelerdir?	Frekans
TV programları ile karşılaştırıldığında, öğretici ve öğrenen için daha etkili, verimli ve çekici bir ortam olduğunu düşünüyorum	2
Karşılıklı görüntü ve ses alış-verişinin olması ortamı, gerçek sınıf ortamına yaklaştırdı	1
b.Sizce programın yetersiz yönleri nelerdir?	Frekans
Karşı taraftan sesin yankılı gelmesi tekrarlara ve zaman kaybına neden oluyor	7
Derslere ayrılan süre öğrencilerle etkileşim sağlayabilmek için yeterli değil	6
Öğrenci sayısının azlığı dersin verimini düşürüyor	3
Pasif öğrenciyi derse katamıyorum	3
Programlar konusunda öğrencilerden olumlu ya da olumsuz geribildirim alamadım	2
Sınıfın sadece görebildiğim kadarıyla etkileşim halinde olabiliyorum	2
Bu programı tek başına bir öğrenme ortamı olarak görmüyorum	1
Öğrencilere bireysel çalışma imkanı tanıyan bir ortam değil	1
Öğrencilerin öğretmenleriyle istenilen düzeyde etkileşimi olamıyor	1
Öğreticileri tanıma şansız olmadıktan sıcak bir iletişim kuramıyorum	1
Görüntülü konferans ortamını gerçek bir sınıf ortamı gibi görmüyorum	1

Tablo 10'a verilen yanıtlar incelendiğinde; programın öğretmenler tarafından etkili yönlerinden çok yetersiz yönleriyle değerlendirildiği görülmektedir. Klasik televizyon programlarıyla bu sistem karşılaştırıldığında, görüntülü konferans sistemini çok daha başarılı, çok daha etkili, çok daha yararlı bulan (sf.74) 2 öğretici, bunun sebebini ortamın özelliklerine bağlamaktadır. Görüntülü konferans sisteminin doğası gereği anında ve iki yönlü ses ve görüntü etkileşimine olanak tanınması öğretme-öğrenme sürecini tek yönlü ortamlarla karşılaştırıldığında çok daha etkili, verimli ve çekici hale getirmektedir. Görüşmeye katılan 1 öğreticinin karşılıklı görüntü ve ses alış-verişinin bu ortamı gerçek bir sınıf ortamına yaklaştırdığını düşünmesi de, iki yönlü etkileşimin öğretme-öğrenme sürecine olumlu etkilerini destekler niteliktedir. Programın yetersiz bulunan yönlerine bakıldığında; yine katılımcıların programın olumsuzluklarına ilişkin olarak önceki sorularda verdikleri yanıtların bu soruya verdikleri yanıtlarla örtüştüğü göze çarpmaktadır. Öğretici algılamaları dikkate alındığında, öğrenciyle etkileşimi engelleyen unsurların başında sesin yankılı olarak gelmesi ve ders süresinin azlığı dikkati çekmektedir. Diğer yandan öğrenci sayısının azlığı, öğreticinin dersi işlemedeki veriminin düşmesine etki ettiği gibi öğrenciyle etkileşiminin azalmasına da neden olan bir unsur olarak görülmektedir.

Görüşme kapsamında öğretmenlere yöneltilen son soru "deneyimli biri olarak, böyle bir programa katılacak öğretmenlere, öğrencileriyle yüksek düzeyde etkileşim sağlayabilmeleri açısından neler önerirsiniz? Bu soruya verilen yanıtlar Tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11.

Deneyimli biri olarak, böyle bir programa katılacak öğretilere öğrencileriyle yüksek düzeyde etkileşim sağlayabilmeleri açısından neler önerirsiniz?	Frekans
Süreyi etkili kullanabilmek için dersin içeriği önceden planlanmalı	5
Öğrenciyle göz teması kurulmalı	4
Öğrencinin aktif katılımını sağlamak için sorular sorulmalı	3
Öğrenci özellikleri ve beklentileri dikkate alınmalı	3
Öğretiler teknik donanımları kullanma becerisine sahip olmalı	3
Öğrencilere varlıklarından haberdar olduğu hissettirilmeli	2
Öğrencilerle ders dışında da iletişim kurulmalı	2
Derste kullanılacak materyallerin önceden tasarımı yapılmalı	2
Öğrencilere isimleriyle hitap edilmeli	1
İçerik olabildiğince görsel materyallerle desteklenmeli	1
Öğretiler, görüntülü konferans derslerini yüz yüze derslerle olabildiğince desteklemeli	1
Öğretiler önceden yapılmış görüntülü konferans derslerini izleyerek fikir sahibi olmalı	1

Son soruya verilen yanıtlar incelendiğinde; öğrenen-öğretici etkileşiminin sağlanabilmesinde en önemli unsurun planlama olduğu dikkati çekmektedir. Bu yanıt derse ilişkin önceden yapılan planlama; öğrencilerin bu programdan ne elde edeceklerinden, içeriğin hangi yöntem ve etkinliklerle yürütülebileceğine, hangi materyallerle içeriğin desteklenebileceğine ve bunların gerçekleştirilebilmesi için ne kadar süreye ihtiyaç duyulduğuna kadar pek çok sorunun da çözüme kavuşmasına neden olabilecektir. Bununla beraber, burada göz ardı edilmemesi gereken nokta, öğrenen ile öğretici arasındaki coğrafi bölünmüşlüğü teknoloji yardımıyla giderildiğinin bilinmesidir. Bu nedenle, geleneksel sınıf içi etkileşimden farklı olarak, öğretilerin etkili iletişim becerilerine sahip olması, özellikle de öğrenciyle etkileşimlerinde göz temasını kaybetmemesi büyük önem taşımaktadır. Bu da bir anlamda, görüntülü konferans dersi verecek öğretilerin farklı rollere sahip olmasını, iyi bir televizyon öğretmeni olmasını gerektirmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, KKTC’de uzaktan öğrenim gören İktisat ve İşletme Fakültesi öğrencilerine yönelik olarak hazırlanmış görüntülü konferans derslerindeki öğrenen-öğretici etkileşiminin öğretiler açısından nasıl algılandığını belirlemeye yöneliktir. Bu bağlamda araştırma, Anadolu Üniversitesi uzaktan öğretim programlarında yer alan ve görüntülü konferans derslerini veren öğretilerle gerçekleştirilmiş; bu öğretilerin öğrenenlerle etkileşim kurmada nelere dikkat ettikleri ve etkileşimi nasıl algıladıkları yarı yapılandırılmış sorularla analiz edilmiştir.

Görüşmeye katılan öğretilerden alınan veriler doğrultusunda, öğretiler, öğrenciyle etkileşim kurabilmeye “soru sormayı” en önemli unsur olarak algılamışlardır. Bunun nedenleri arasında, derslere ayrılan sürenin oldukça az olması ve programın temelde içerik aktarımından çok öğrenenleri sınava hazırlamaya yönelik olarak hazırlanmış olması gösterilebi-

Her ne kadar ders veren öğretmenler; dersin süresini, derste kullanacağı yöntemleri ve materyalleri önceden haftalık olarak planlamaya özen göstermiş olsalar da, programda kendilerine ayrılan sürenin sınırlı olması, yeterli sayıda öğrencinin derse katılmaması ve ses de yaşanan teknik sorunlar nedeniyle öğrenenlerle istenilen düzeyde etkileşimi gerçekleştiremediklerini belirtmişlerdir. Diğer yandan, öğretmenlerin öğrenenleri bireysel olarak tanıyamaması ve ders dışında değişik yollarla iletişimlerini sürdürmemesi etkileşimi engelleyen diğer önemli unsurlar arasında görülmüştür.

Literatürde yapılan çalışmalar, iyi bir sınıf öğretmenin genellikle etkileşimli ve görüntülü konferans sistemlerinde de iyi bir öğretmen olabileceğini belirtmekle birlikte, uygulamalarda farklılıklar yaşandığına ve bu farklılığın kaynağının teknolojiden değil, öğretmenlerin pedagojik niteliklerinden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Bu çalışma, öğretmenlerin öğrenenlerle etkileşim kurabilmede geleneksel sınıf içi eğitimdeki yöntemlerden yararlandıklarını göstermekle birlikte, kullanılan teknolojiye bağlı olarak sadece dersin öğretiminde daha bilinçli ve organize olduklarını göstermektedir. Diğer yandan dersin araca uygun olarak tasarımı ve test edilmesindeki sorumluluk, kendilerinden çok sistemdeki yardımcılarına bırakılmıştır. Oysaki görüntülü konferans teknolojisine uygun olarak ders verecek bir öğretmenin dersini etkileşimli olarak tasarımı için sistemin gerektirdiği sınırlılıkları ve avantajları biliyor olması gerekmektedir. Diğer yandan, öğretmenlerin kendi geleneksel derslerinde kullandıkları iletişim becerilerinden farklı olarak, etkileşimli ve görüntülü konferans derslerinde, sahip oldukları iletişim becerilerini ve davranışlarını içinde buldukları ortama ve kullandıkları teknolojiye uygun kullanmaları gerekmektedir. Ancak öğrenen-öğretici etkileşimini sağlamada literatürün önemle üzerinde durduğu “ öğrenenlerle göz teması kurmanın gerekliliği” konusunda öğretmenlerin gerekli bilgiye sahip olmadıkları görülmektedir. Yine bu sonuç, öğretmenlerin görüntülü konferans sistemini ve bu sistemde kullanılan araçların özelliklerini yeterince bilmemelerinden ve deneyim sahibi olmamalarından kaynaklanıyor olabilir. Programa katılma nedenlerine bakıldığında, öğretmenlerin görüntülü konferans deneyimlerinin olmadığı ve sadece alan uzmanı oldukları için böyle bir programa katıldıkları görülmektedir. Deneyim sahibi olmamaları ve sistemi bilmemelerine bağlı olarak bazı sıkıntılar yaşamaları doğaldır. Yapılan analiz sonuçlarında, görüntülü konferans derslerinde öğrenenlerle gerçekleşen etkileşimi geleneksel sınıf içi etkileşimde olduğu gibi sıcak bulmamaları da bunun bir göstergesi olabilir. Bununla birlikte, öğrenenlerle derslerde gerçekleşen etkileşimi doğal bir ortama taşıyabilmek ve öğrenenlerle sıcak bir etkileşim ortamı yaratabilmek için buldukları ortamda öğrencilerin olması, arzu ettikleri bir öneri olarak vurgulanmaktadır.

Bu çalışma, görüntülü konferans programında ders veren öğretmenlerin öğrenenlerle istenilen düzeyde etkileşimi kuramadıklarını ortaya koymaktaysa da, yalnızca tek bir çalışmanın sonuçlarına bakarak genellemeler yapmak bizleri yanlış sonuçlara götürebilir. Özellikle bu programın yeni başlamış olduğu göz önüne alındığında, gerek öğretici açısından, gerekse sistem açısından bazı sıkıntılarının olabileceği açıktır. Bu türdeki çalışmaların sürdürülebilir olması, şu anda varolan sıkıntıların giderilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Diğer yandan, programın öğrenenler açısından da etkileşimli bulunup-bulunmadığını sorgulamak, programın daha etkili, verimli ve çekici yapılandırılmasında ve var olan sıkıntıların giderilmesinde bizleri daha sağlıklı sonuçlara götürebilecektir.

KAYNAKÇA

- Amirian, S (2003).** “ Pedagogy & Videoconferencing: A Review of Recent Literatüre”, First NJEDge. NET Conference, Plainsboro, NJ, Oct.31 .İndirildiği Adres: Navigating the Sea of Research on Videoconferencing-Based Distance education İndirildiği tarih:16.03 2005.
[http:// www.wainhouse.com/files/papers/wr-navseadistedu.pdf](http://www.wainhouse.com/files/papers/wr-navseadistedu.pdf)
- Baker, B.(1995).** Strategies to Ensure Interaction in Telecommunicated Distance Learning. In Koble, M. (Ed), The American Center for the Study of Distance Education In vitational Research Conference in Distance Education: Towards Excellence in Distance Education: A Research Agenda, Discussion Papers, (p. 269-277). University Park, PA:Penn State.
- Bates, A.W.(1995).** Technology: Open learning and distance education.New York: Routledge.
- Bork, A. (1995).** Distance learning and interaction: Toward a virtual learning institution. Journal of Science Education and Technology, 4 (3), 227-244.
- Clark, R.E. (1994).** “Media will never influence learning”. Educational Technology Research and Development, 42 (2), 21-29.
- Cyrs, T. E. (2001).** Instructional Skills Specific to Instructional Television. Educational Development Associates. Online[www.zianet.com/edacyrs/itvspec.htm]
- Freitas, F. A., Myers, S. A., ve Avtgis, T. A. (1998).** Student perceptions of instructor immediacy in conventional and distributed learning classrooms. *Communication Education*, 47 (4), 366-372.
- Gay, L.R. (1987).** Educational research:Competencies for analysis and application. (3 rd.ed) New York: Macmillan Publishing Co.
- Gunawardena, C ve Zittle, R.(1995).** An Examination of Teachingand Learning Processes in Distance Education and Implications for Designing Instruction. In Koble, M.(ed), The American Center for the Study of Distance Education Invitational Research Conference in Distance Education:Towards Excellence in Distance Education: A Research Agenda, Discussion Papers, (p.315-340). University Park, PA: Penn State.

- Hillman, D., Willis, D. ve Gunawardena, C. (1994).** Learner-interface Interaction in Distance Education: An Extension of Contemporary Model and Strategies for Practitioners. *The American Journal of Distance Education*, 8(2), 30-42.
- Kearsley, G. (1995).** The Nature and Value of Interaction in Distance Learning. In Koble, M. (Ed), *The American Center for the Study of Distance Education In vitational Research Conference in Distance Education: Towards Excellence in Distance Education: A Research Agenda*, Discussion Papers, (p.366-374). University Park, PA: Penn State.
- Kunz, P (2002).** "Student's Acceptance of Videoconferencing in the Lecture Context," World Conference on Educational MULTimedia, Hypermedia and Telecommunications. indirildiği tarih: 16.03 2005. <http://d1.aace.org/1711>
- Mazur, J. M. (2000).** Applying insights from film theory and cinematic technique to create a sense of community and participation in a distributed video environment. *Journal of Computer Mediated Communication*, 5 (4). [Online]. Erişim Adresi: <http://www.ascusc.org/jcmc/vol5/issue4/mazur.htm>.
- Miles, M.B ve Huberman, A. M. (1994).** Qualitative data analyses (2.nd ed). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Moore, M. G (1993).** Three Types of Interaction. In Harry, K., John, M& Keegan, D. (ed), *Distance Education: New Perspectives*. London: Routledge.
- Moore, M.G., ve Kearsley, G. (1996).** Distance Education: A systems view. Bostan: Wadsworth.
- Navigating the Sea of Research on Videoconferencing-Based Distance Education.** A Platform for Understanding Research into the Technology's Effectiveness and Value. Şubat 2004. İndirildiği tarih: 16.3.2005
<http://www.wainhouse.com/files/papers/wr-navseadistedu.pdf>
- Reed, J ve Woodruff, M. (1995).** Using compressed video for distance learning.
<http://www.kn.pacbell.com/wired/vidconf/Using..html>
- Reed, J ve Woodruff, M. (1995).** Videoconferencing. Using Compressed Video for Distance Learning. İndirildiği tarih: 25.02.2004
<http://www.kn.pacbell.com/wired/vidconf/Using.html>

- Soo, K.S ve Bong, K. (1998).** Interaction: What Does It Mean in Online Distance Education Technical Report ERIC No. ED428724.
- Sullivan, M., Joly, D ve Tompkins, R.(1994).** Local Heroes: Bringing telecommunications to rural, Small schools. Austin, TX: Southwest EDL
- Thach, E. C. ve Murphy, K. L. (1995).** Competencies for distance education professionals. *Educational Technology Research & Development*, 43 (1), 57-79.
- Wagner, E.D.(1994).** In support of a functional definition of interaction. *The American Journal of Distance Education*, 8 (2), 6-29.
- Willis, B.(2002).** Distance Education- Strategies and Tools and Distance Education- A Practical Guide. #11 Interactive Videoconferencing in Distance Education. İndirildiği tarih:25.05.2005 [http:// www.uidaho.edu/eo/dist11.html](http://www.uidaho.edu/eo/dist11.html)
- Yıldırım, A ve Şimşek, H (2000).** Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Öğrenme Stilleri ve Eleştirel Düşünme Arasındaki İlişkiye Genel Bir Bakış

Relationship Between Learning Styles and Critical Thinking: A General Review

Yrd.Doç.Dr. Meral GÜVEN*
Arş.Grv. Dilruba KÜRÜM**

Öz: "Bilgi toplumu", bireylerin birçok niteliğe sahip olmalarını gerektirmektedir. Bu nitelikler arasında araştırma yapabilme, sorun çözebilme, yaratıcı düşünme, eleştirel düşünme gibi çeşitli düşünme yollarını bilme ve uygulayabilme yer almaktadır. Eğitimin bu niteliklere sahip bireyleri yetiştirebilmesi öğrencilerin öğretme-öğrenme sürecinde daha etkin olmalarıyla olanaklıdır. Bu da öğretimin farklı öğrenme stiline sahip öğrencilere uyumunun sağlanmasını gerektirmektedir. "Öğrenme stili", bireyin öğrenmeye yönelik eğilimlerini veya tercihlerini gösteren özelliklerdir. Eğitim sürecinde bireylerin kazanmaları beklenen ve öğrenme stilleri kadar önemli olan bir başka kavram, en genel biçimiyle, üst düzeyde bilişsel becerileri gerektiren, karmaşık ve kapsamlı bir süreç olarak tanımlanan "eleştirel düşünme"dir. Bu sürecin, bireylerin hem akademik hem de günlük yaşamları için önemli ve gerekli olduğu kabul edilmektedir. Öğrenme stili, yaşamın her anında davranışları etkiler ve bu özelliklere göre eylemler yapılır. Öğrenme stillerinin taşıdığı bu niteliklerin, bireylerin eleştirel düşünceleri üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığı sorusunu gündeme getirmektedir. Bu çalışmada öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasında bir ilişki olup olmadığı, uluslararası düzeyde yapılan kimi çalışmalara dayanarak irdelenecek ve konuya genel bir bakış açısı sağlanacaktır.

Anahtar sözcükler: Öğrenme, öğrenme stili, eleştirel düşünme

Abstract: "Information society" requires individuals to have many diverse qualifications. These qualifications include knowing and applying various ways of thinking, such as researching, problem solving, and creative and critical thinking. Educating individuals with such qualifications is only possible by making students become more active in learning-teaching process and this requires adaptation of education to different students with different learning styles. "Learning style" is the sum of characteristics reflecting individuals preferences and tendencies related to learning. Another quality, which is as important as learning styles and students are required to gain in training process, is critical thinking. Critical thinking, in general, is a complex and comprehensive process requiring high-level cognitive skills. This process is regarded to be necessary and important for both individuals' academic and daily lives. Learning style affects behaviors of individuals throughout their lives and the actions of individuals are carried out in accordance with these qualifications. Therefore, this brings out the question of whether the qualifications of these learning styles have any effect on critical thinking of individuals or not. In this study, based on some international studies, it is investigated if there is a relationship between learning styles and critical thinking and also a general overview about the subject is presented.

Key words: Learning, learning style, critical thinking

* Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Eğitim Programları ve Öğretim Anabilim Dalı Yunusemre Kampüsü, Tepebaşı, Eskişehir. Tel 3350580 - 3526 E-posta: mguven@anadolu.edu.tr

** Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Eğitim Programları ve Öğretim Anabilim Dalı Yunusemre Kampüsü, Tepebaşı, Eskişehir. Tel 3350580 - 3526 E-posta: dilrubak@anadolu.edu.tr

*** Bu çalışma 6-9 Temmuz 2004 tarihleri arasında düzenlenen XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayında bildiri olarak sunulmuştur.

1. GİRİŞ

Son yıllarda, eğitim sistemi içerisinde öğrencilerin nasıl düşündükleri ve nasıl öğrendikleri, üzerinde tartışılan konular arasında yer almaktadır. Özellikle “bilgi toplumu” olarak adlandırılan çağımızda, bireylerin araştırma yapabilmeye, sorun çözebilme, yaratıcı düşünme, eleştirel düşünme gibi çeşitli düşünme yollarını bilme ve uygulayabilme, öğrenme sürecinde etkin olma gibi birçok niteliğe sahip olmaları gerektiği düşüncesi, düşünme ve öğrenmenin nasıl gerçekleştiği konularını ön plana çıkarmıştır.

Bireylerin nasıl düşündükleri, nasıl öğrendikleri ve bunlara etki eden etmenlerin ne olduğunun bilinmesinin, etkili öğrenme ve sağlıklı düşünme sürecini kolaylaştırması beklenmektedir. Bu açıdan bakıldığında bireylerin nasıl öğrendiği ile ilgili boyutta öğrenme stili, nasıl düşünmesi gerektiği konusunda ise eleştirel düşünme kavramı, bu soruların en azından bir kısmının açıklanmasına yardımcı olabilir.

“Öğrenme stili”, bireyin öğrenmeye yönelik eğilimlerini ya da tercihlerini gösteren özelliklerdir. Eğitim sürecinde bireylerin kazanmaları beklenen ve öğrenme stilleri kadar önemli olan bir başka kavram, en genel biçimiyle, üst düzeyde bilişsel becerileri gerektiren, karmaşık ve kapsamlı bir süreç olarak tanımlanan “eleştirel düşünme”dir. Bu sürecin, bireylerin hem akademik hem de günlük yaşamları için önemli ve gerekli olduğu kabul edilmektedir.

Öğrenme stillerinin taşıdığı niteliklerin, bireylerin düşünme becerileri, özellikle eleştirel düşünme becerileri, üzerinde de herhangi bir etkiye sahip olup olmadığı sorusunu gündeme getirmektedir. Nitekim, öteki ülkelerde bu soruyu yanıtlamaya dönük araştırmalar yapılmış olması ve son yıllarda da bu çalışmaların sayısının artması bu çalışmanın temelini oluşturmuştur.

Bu temel düşünceden hareket edilerek, çalışmada öncelikle öğrenme stili ve eleştirel düşünme kavramları irdelenmiş, ardından öğrenme stili ile eleştirel düşünme arasındaki ilişkiyi açıklayan kuramsal ve uygulamalı araştırmalar değerlendirilmiştir.

2. ÖĞRENME STİLLERİ

Araştırmacıların bireyler arasındaki farkları araştırmaları sonucunda ortaya çıkan öğrenme stili kavramı, her birey ile ilgili ipucu veren gözlenebilir ve ayırt edilebilir davranışları içerir. Kaplan ve Kies'e (1995) göre, doğuştan gelen bir özellik olarak ortaya çıkan öğrenme stili, yaşamboyu kolayca değişmeyen ancak bireyin yaşamını değiştiren bir kavramdır. Yürürken, yatarken, otururken, konuşurken, oynarken, yazarken bireyi etkiler ve bu özelliklere göre eylemler yapılır (Boydak, 2001). Ayrıca, nasıl çalışılacağı öğrenilmesinde de öğrenme stiline çok önemli bir yeri vardır (Carroll, 1998).

Öğrenme stili kavramı, ilk kez 1960 yılında Rita Dunn tarafından ortaya atılmıştır. Bu yıldan itibaren de üzerinde sürekli araştırmalar ve çalışmalar yürütülmüştür. 1980'li yıllardan sonra da öğrenme stili ile ilgili araştırmalar gerek sayı gerekse nitelik açısından artmıştır (Babadoğan, 1995). Araştırmacılar öğrenme stillerini değişik biçimlerde tanımlamışlardır.

Öğrenme sürecini temel alarak deneyimsel öğrenme kuramını (experiential learning theory) geliştiren ve birçok çalışmaya kaynak olan Kolb, öğrenme stilini, bireyin bilgiyi alma ve işleme sürecinde tercih ettiği yollar olarak tanımlamıştır (Jonassen ve Grobowski,

1999). Öğrenme stilini deneysel öğrenmede bireyin yeteneklerini kullanmadaki tercihi ile açıklayan Kolb'a göre, öğrenme stiline farklılıkların nedeni, geçmiş yaşantılardaki deneyimlerden ve çevresindeki beklentilerden kaynaklanmaktadır (Ülgen, 1995). Bunlara ek olarak, aile, okul, çalışılan iş yerindeki deneyimler bireyleri etkilemektedir.

Öğrenme sürecini temel alarak öğrenme stili ile ilgili bir model geliştiren İngiliz araştırmacılar Honey ve Mumford, öğrenme stili bireyin öğrenme etkinliklerindeki tercihleri ile ilgili olarak açıklamışlardır. Onlara göre öğrenme stili, öğrenmeye bireysel yaklaşımdır. Honey ve Mumford'a (1982) göre, kimi öğrenciler, bu öğrenme eğilimlerinden tek birini tercih ederken, kimi öğrenciler ise, bunlardan birkaçına yönelik güçlü bir tercih gösterebilir (Akt.: Ülgen, 1995).

Öğrenme stilleri ile ilgili yoğun çalışmaları olan ve bireyin öğrenmeye yönelik tercihleri ile ilgili bir model geliştiren Dunn ve Dunn'a (1986) göre, her kişi bir parmak izi gibi kendi öğrenme stiline sahiptir. Öğrenme stili, her bir öğrencinin yeni ve zor bilgiyi öğrenmeye hazırlanırken, öğrenirken ve hatırlarken ayrı ve kendilerine özgü yollar kullanmasıdır.

Öğrenmeye yönelik tercihleri temel alan bir başka modeli geliştiren Grasha (1996), öğrenme stilini, öğrencinin bilgiyi edinme sürecinde yeteneğini ve öğrenme deneyimlerini bir araya getirmesi olarak tanımlamıştır (Diaz ve Ryan, 1999).

Gelişmiş bilişsel becerileri temel alan öğrenme stilleri modeli geliştiren Keefe (1990), öğrenme stilini, öğrencinin nasıl öğrendiğini, nasıl algıladığını, öğrenme ortamıyla nasıl etkileşimde bulunduğunu ve bu çevreye yönelik tepkilerin neler olduğunu belirleyen duyuşsal, bilişsel ve fizyolojik davranış özellikleri olarak tanımlamıştır.

"Gregorc Stil Sınıflaması"nı (Gregorc Style Delineator) geliştiren Gregorc (1985) ise, öğrenme stilinin, ruhun ve kimi zihinsel niteliklerin göstergesi olan dışsal davranış, özellik ve durum olduğunu belirtmektedir (Açıkgöz, 1996). Gregorc, insanların gerçek stillerinin belirlenebilmesi için onların kendileri gibi davranmaları gerektiği görüşündedir (Jonassen ve Grobowski, 1999).

Çalışmalarında Gregorc'un geliştirdiği modeli temel alan Butler'a (1987a) göre öğrenme stili, şemsiye niteliğinde, bir bireysel öğrenme farklarını ortaya koyan genel bir kavramdır. Her bireyin farklı kişisel stilleri vardır. Bunlar; giysileri, dinlediği müzik, seçtiği renkler, arkadaşları, sosyal gruplar gibi konularla ilgili olabilir. Bu farklı bireysel stiller, bireyin öğrenme stiline belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Başka bir deyişle, düşünceleri, deneyimleri ve duyguları ile oluşturulan bireysel stil, öğrenme stilini de hazırlamaktadır (Butler, 1987b).

Bu tanımlardan yola çıkılarak öğrenme stili, her bireye özgü olan bireyin öğrenmeye yönelik eğilimlerini ya da tercihlerini gösteren özellikler biçiminde tanımlanabilir.

Yapılan araştırmalar, bireylerin baskın olan bir öğrenme stiline yanında bir başka öğrenme stiline de olduğunu göstermektedir. Yani, bir bireyin bir ya da daha çok öğrenme stili olabilir. Bireyin birden çok öğrenme stili olduğunda, bunu kullanma dereceleri değişebilir (Temel, 2002).

Öğrenme stiline bilişsel, duyuşsal ve çevresel yönleri vardır. Bilişsel öğeler, bilgi işleme sisteminin içsel denetimi ile ilgilidir ve bu öğeler eğitim ile değiştirilebilir. Duyuşsal ve çevresel öğeler ise, bireyin tercihine dayalıdır ve hem yetiştirme hem de öğretimsel eşleştirme stratejilerine yanıt verir (Açıkgöz, 1996). Öğrenme stili bireylerin tanınmasına, ara-

larındaki ayrımların görülmesine, anlaşılmasına ve öğrenme ortamında yanıtlar alınmasına olanak vermektedir. Bu nedenle, öğrenme stili, bireyin bilişsel, duyuşsal ve psikolojik özelliklerini dikkate alan önemli öğrenme yaklaşımlarının kullanılmasını gerektirmektedir (McKeachie, 1995).

Öğrenme stili bireyin yaşamında önemli bir yere sahiptir. Birey kendi öğrenme stilini bildiğinde, öğrenme sürecinde bu stili devreye sokacaktır. Böylece, hem daha kolay, hem daha çabuk öğrenecek ve büyük bir olasılıkla öğrenme sürecinde başarılı olacaktır (Biggs, 2001). Bireyin öğrenme stilini bilmesinin başka bir yararı, etkin bir sorun çözücü durumuna gelmesidir. Birey karşılaştığı sorunları çözmede ne kadar başarılı olursa, o ölçüde yaşamını etkili kılabilir (Fidan, 1986).

Bireylerin öğrenme stillerine uygun alanlarda eğitim görmeleri onların verimini artırmada etkilidir. Öğrenme stili ile bağdaşmayan ya da çok az uyuşan bir alanda öğrenim gören bir kişinin güven ve başarısında, sonuçta da kaygı düzeyinde değişiklikler olabilir. Ayrıca, öğrenme stili bir bireyin neden bir başka insandan farklı öğrendiği konusunda bilgi verir. Bireyin öğrenme sürecini denetim altına almasını sağlar. Bu ise, oldukça önemlidir. Çünkü öğrenmeyi öğrenmede en önemli göstergelerden birisi, bireyin kendi öğrenme sorumluluğunu üstlenebilmesidir. Bunun için, öğrenme stiline ne olduğunu bilmesi ve bunu öğrenme sürecine sokması gerekir. Böylece, birey başkalarından yardım beklemeden sürekli değişen ve artan bilgiyi elde edebilir (Güven, 2004).

3. ELEŞTİREL DÜŞÜNME

Kazancı'ya (1989) göre düşünme konusunda son yıllarda yaygınlık kazanan görüşlerden biri, "ne" düşünmekten çok "nasıl" düşünülüp düşünülmediğinin bilinmesi ve bunun bireylere öğretilmesi yönündedir. Bu yönelim karşımıza "eleştirel düşünme" kavramını çıkarmaktadır (Kürüm, 2002).

Son yıllarda pek çok alanda ortaya çıkan eleştirel düşünme, özellikle eğitim çevresinde, üzerinde sıkça tartışılan, araştırılan konulardan biri olmuştur. Etkili bir öğrenme ve üretici bir yaşam için temel olarak kabul edilen eleştirel düşünmenin ne olduğu konusunda farklı araştırmacılar tarafından pek çok tanım yapılmıştır. Eleştirel düşünmenin daha iyi anlaşılabilmesi için bu tanımların ve bakış açılarının açıklanması gerekmektedir.

Eleştirel düşünme konusunda yapmış olduğu çalışmalarıyla tanınan Paul (1992), eleştirel düşünmeyi "kişinin kendi düşünmesini iyileştirmek için, düşünme eylemini gerçekleştirirken bunun üzerinde düşünmesi" olarak tanımlamakta ve bu tanımda iki şeyin oldukça önemli olduğunu belirterek, bunları şu şekilde açıklamaktadır (Foundation for Critical Thinking Home Page, 2004):

- Eleştirel düşünme sadece bir düşünme değil, aynı zamanda kendi kendini geliştirmek için nelerin etkili olduğunu düşündürmektir.
- Kendi kendini geliştirme de, bireyin düşünürken kullanacağı standartlar konusundaki becerisiyle ilgilidir. Bir diğer deyişle, standartlar yoluyla kendi düşünme biçimini geliştirmesidir.

Pascarella ve Terenzini (1990) eleştirel düşünmeyi, temel konuları ve tartışmadaki varsayımları tanımlama, konulararası ilişkileri farketme, verilerden doğru çıkarımlar yapma,

varolan ya da elde edilen verilerden sonuç çıkarma, verilerden o sonuçların çıkarılıp çıkarılamayacağını sınıma, kanıtları ya da otoriteyi değerlendirme gibi bunlardan tümü ya da bazılarını gerçekleştirecek bireysel becerileri içeren bir kavram olarak tanımlamışlardır (Akt.: Ricketts ve Rudd, 2004). Halpern (1996) ise eleştirel düşünmeyi “istenilen davranışların olabirliğini artıran bilişsel beceri ya da stratejilerin kullanılması” olarak tanımlanmıştır. Norris ve Ennis (1989), basit olarak, eleştirel düşünmeyi neye inanılacağı ya da ne yapılacağına karar verme üzerine odaklanan mantıksal ve yansıtıcı bir düşünme olarak tanımlamaktadırlar (Akt.: Ricketts ve Rudd, 2004). Gelişmiş insanın eleştirel düşünebilen insan olduğu ve bu insanın her an algılayıp, düşündüğünü belirten Cüceloğlu (1995), eleştirel düşünmeyi, “kendi düşünme süreçlerimizin bilincinde olarak, başkalarının görüşlerini göz önünde tutarak öğrendiklerimizi uygulayarak, kendimizi ve çevremizdeki olayları anlayabilmeyi amaç edinen aktif ve organize zihinsel bir süreç” olarak açıklamaktadır.

Burada, eleştirel düşünmeye ilişkin yer verilen kimi tanımlar, eleştirel düşünmenin tek bir tanımının yapılamayacağını, eleştirel düşünmenin tek bir etmenle açıklamanın olanaklı olmadığını göstermektedir. Kısaca, eleştirel düşünmenin, üst düzeyde bilişsel becerileri gerektiren, karmaşık ve kapsamlı bir süreç olduğu söylenebilir.

Eleştirel düşünme, yaşamın her anında başarılı olmak için göz önünde bulundurulması gereken önemli bir özelliktir. Gibson’a (1995) göre, “düşünme nefes almak kadar doğaldır, ancak iyi düşünme kendiliğinden gerçekleşmez, bunun olabilmesi için eğitim vazgeçilmezdir” (Akt.: Kökdemir, 2003). Eğitimle ilgili pek çok çalışmada ve hatta eğitimin amaçları arasında eleştirel düşünmenin, bunun gerektirdiği becerilerin önemi vurgulanmaktadır. Torres ve Cano (1995), iyi bir iş için rehberlik etmede, ekonomik anlamda rekabet edebilmede, insanların karmaşık ve sürekli değişen bir çevreye daha iyi uyum sağlamalarında ve yaşam kalitesini artırmada eleştirel düşünme becerilerinin önemli olduğunu belirtmektedirler.

Weiss’e (1993) göre, tüm disiplinlerde ve tüm düzeylerde eğitimin amacı, öğrencilerin gelecekteki kariyerleri kadar, sınıflarda başarılı olmalarını sağlayacak karmaşık zihinsel işlemleri geliştirmektir (Akt.: Torres ve Cano, 1995). Bu noktada bunun nasıl gerçekleştirilebileceği ya da geliştirilebileceği sorusuna yanıt aranmalıdır. Bu sorunun yanıtlanabilmesi için öncelikle eleştirel düşünmenin neyi içerdiğinin, ya da bir başka deyişle eleştirel düşünmenin ne tür becerileri içeren bir düşünme türü olduğunun belirlenmesi gerekmektedir.

Eleştirel düşünme becerilerinin sınıflanmasında farklı yaklaşımlar vardır. Düşünmeyi bir alana indirgenemeyecek kadar karmaşık bir süreç olarak gören kimi bilim adamları, düşünme becerilerini farklı düzeylerdeki düşünsel süreçler altında toplamışlardır. Sözü edilen düşünsel süreçler eleştirel düşünme, sorun çözme, okuduğunu anlama, yazma, bilimsel düşünme ve yaratıcı düşünme olarak tanımlanmış ve her bir düşünsel sürecin gözlenebilir becerileri tanımlanmıştır. Örneğin, önyargı ve tutarlılığı değerlendirme, birinci el ve ikinci el kaynakları ayırt etme, çıkarsamaları ve nedenlerini değerlendirme, tartışmanın etkisiz taraflarını ve açıklamalardaki belirsizlikleri görme, tanımlamaların yeterliliğini ve sonuçların uygunluğunu ölçme eleştirel düşünme sürecinin gözlenebilir becerileri olarak tanımlanmıştır (Özden, 1999).

Halpern (1996) ise, eleştirel düşünmeyi temel alarak, düşünme becerilerini, sonuç çıkarma (geçerli sonuçlar elde edebilmek için doğru kabul edilen durumların, olayların ya da olguların incelenerek akıl süzgecinden geçirilmesi), analiz etme (sunulan nedenlere dayanarak ulaşılan sonuçların doğruluğunun çözümlenmesi çabası), denenceleri sınıma (dü-

şüncelerimizin ya da inançlarımızın doğru olup olmadığına ilişkin ortaya atılan denencelerin çeşitli gözlemlere dayanarak doğruluğunun sınanması), olasılıkları görme (herhangi bir sorunun nedenlerine ve çözümüne ilişkin olası durumları saptayabilme), karar verme, sorun çözme ve yaratıcı düşünme (özgün ve kullanışlı olan bir şey üretme eylemi) olarak belirtmektedir (Kürüm, 2002).

Eleştirel düşünmenin etkili bir yaklaşım olduğunu ve bir dizi beceriyi gerektirdiğini belirten Beyer's (1987), eleştirel düşünme becerilerini önemli iddia ve olgular arasındaki farklılığı araştırma, ilişkili neden, iddia ve bilgiyi ilişkisiz olandan ayırma, bir durumun gerçeği tam olarak yansıtmayı yansıtmadığına karar verme, kaynağın güvenilir olup olmadığına karar verme, iddia ya da tartışmalarda yatan başka anlamları tanımlama, uygun olmayan varsayımları tanımlama, eğilimleri belirleme, mantıksal yanlışları tanımlama, nedenleri mantıksal sıraya göre oluşturma, güçlü iddialara karar verme olarak sıralamaktadır (Akt.: Rudd ve ötekiler, 2000).

Eleştirel düşünme becerilerinin neler olduğu konusunda Facione (1990), nitel araştırma yöntemlerini kullanarak farklı disiplinlerden (eğitimci, felsefeci, sosyal ve fen bilimci) 40 uzman kişiyle yaptığı çalışmada eleştirel düşünmenin çoklu tanımını yapmıştır. Delphi tekniğinden yararlanılan çalışmada şu sonuçlara ulaşılmıştır (Akt.: Ricketts ve Rudd, 2004):

- Eleştirel düşünme çeşitli beceri ve eğilimleri içine alır.
- Eleştirel düşünme becerilerinin geliştirilmesinde farklı birçok yol vardır. Uzmanlara göre, birey kendi düşünme sürecini eleştirel olarak inceleyebilir ve değerlendirebilir, daha nesnel ve mantıksal olarak nasıl daha iyi düşünüleceğini sorgulayabilir, farklı alanlardan gelen bireylerin kullandıkları düşünme süreci ve ölçütlerini anlayabilir. Ayrıca bu becerilerin kazanılmasında deneyim son derece önemli bir etkiye sahiptir.
- Eleştirel düşünürler, farklı konu alanlarında mantıksal yargıya varmada, konu alanları arasında ilişki kurmada farklı yöntem ve teknikleri rahatlıkla kullanırlar.
- Bireyin yaptığı şeyin etik olup olmadığının belirlenmesi eleştirel düşünme becerileri ile ilişkilendirilebilir. Başka bir deyişle, eleştirel düşünme etik ve değerlerle ilişkilidir.
- Eleştirel düşünmede iyi olan bireyler, bu becerileri alışkanlık haline getirirler ve bu yönleriyle de çevrelerini etkilerler.

Eleştirel düşünme becerilerinin yanı sıra, eleştirel düşünme eğilimleri üzerinde de çalışmalar yapılmaktadır. Bunlardan biri bir ölçek olarak 1990 yılında Amerikan Felsefe Derneği tarafından hazırlanan ve eleştirel düşünme eğilimlerini belirlemeyi amaçlayan "California Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeği"dir. Bu ölçekte, eleştirel düşünmeyi oluşturan yedi temel eğilim belirlenmiştir. Bu eğilimler şu şekilde açıklanmaktadır (Kökdemir, 2003):

- *Doğruyu arama*: Seçenekleri ya da birbirinden farklı düşünceleri değerlendirme eğilimlerini içeren bu boyutta kişi gerçeği arama, soru sorma becerisi, kendi düşüncesine ters olan veriler karşısında bile nesnel davranma eğilimi gösterir.
- *Açık fikirlilik*: Kişinin farklı yaklaşımlara karşı hoşgörüsünü ve kendi hatalarına karşı duyarlı olmasını ifade etmektedir. Bu boyutta birey, herhangi bir karar verirken başkalarının görüşlerini de göz önüne alır.

- *Analitiklik*: Sorun çıkabilecek durumlara karşı dikkatli olma ve zor problemler karşısında bile akıl yürütme ve nesnel kanıtları kullanma eğilimini gösterir.
- *Sistematiklik*: Örgütlü, planlı ve dikkatli araştırma eğilimidir.
- *Kendine güven*: Kişinin kendi akıl yürütme süreçlerine duyduğu güveni ifade eder.
- *Meraklılık*: Herhangi bir çıkar ya da beklentisi olmaksızın kişinin bilgi edinme ve yeni şeyler öğrenme eğilimini yansıtır.
- *Olgunluk*: Zihinsel olgunluk ve bilişsel gelişimi ifade eder.

Enis (2002) ise, eleştirel düşünen bireylerin eğilimlerini şu şekilde açıklamaktadır:

Eleştirel düşünen bireyler;

- inançlarının doğruluğuna ve kararlarının kanıtlanmasına dikkat ederler. Bu eğilimler şunları içerir:
 - Alternatif varsayımları, açıklamaları, sonuçları, planları, kaynakları vb. araştırmaya eğilimli ve açık olma.
 - Bir durumu, ulaşılabilen bilgiler doğrultusunda doğrulama.
 - Bilgilendirilmeye açık olma.
 - Başkalarının görüşlerini ciddiye alma.
- Kendileri kadar diğer bireyleri de düşünerek bir durumu doğru ve açık bir biçimde sunmaya dikkat ederler. Bu eğilim şunları içerir:
 - Bir durumun gerektirdiği kesinliği araştırarak, söylenenlerin, yazılanların ya da ilişkilendirilenlerin kastedilen anlamları konusunda açık olma.
 - Soruyu ya da sonucu belirleme ve destekleme.
 - Sonuçları araştırma ve sunma.
 - Durumu bir bütün olarak göz önüne alma.
 - Temel inançlarının farkında olma.
- Her bireyin önemli ve değerli olduğuna inanır ve buna dikkat ederler. Bu eğilim şunları içerir:
 - Diğer bireylerin düşüncelerini dinleme ve bakış açılarını keşfetme.
 - Eleştirel düşünme becerileri ile diğer bireylerin anlama düzeylerini ve duygularını dikkate alarak, onları küçük duruma düşürmekten, kafalarını karıştırmaktan sakınma.
 - Diğer bireylerin mutluluğuyla ilgili olma.

Buraya kadar ele alınan eleştirel düşünme becerileri ve eğilimlerine ilişkin çalışmalar bu kadarla sınırlı değildir. Ancak eleştirel düşünme becerileri ile ilgili olarak çeşitli araştırmacıların tanımlamış oldukları bu becerilerin yalnızca araştırmacılar, öğretmenler ya da öğrencilerle ilgili olmadığı, sözü edilen becerilerin günlük yaşamda her bireyi ilgilendiren beceriler olduğu söylenebilir.

Alanyazında yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde, eleştirel düşünme becerilerine ilişkin farklı çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Ancak bu çalışmalar arasında görülen farklılığın, araştırmacıların bu becerileri kendi alanlarına uyarlaması ve kendi bakış açıları doğrultusunda ele almalarıyla ortaya çıktığı söylenebilir. Hangi disiplin ya da farklı bakış açısıyla ele alınırsa alınsın, eleştirel düşünme becerileri özünde sorgulama, çıkarsama yapma, olay-olgulararası ilişkiler kurma, kanıtlara dayandırma vb. üst düzey düşünme becerilerini gerektirir. Kısaca eleştirel düşünme, kendi içinde örgütlü, amaçlı bir zihinsel etkinliktir.

4. ÖĞRENME STİLLERİ İLE ELEŞTİREL DÜŞÜNME ARASINDAKİ İLİŞKİ

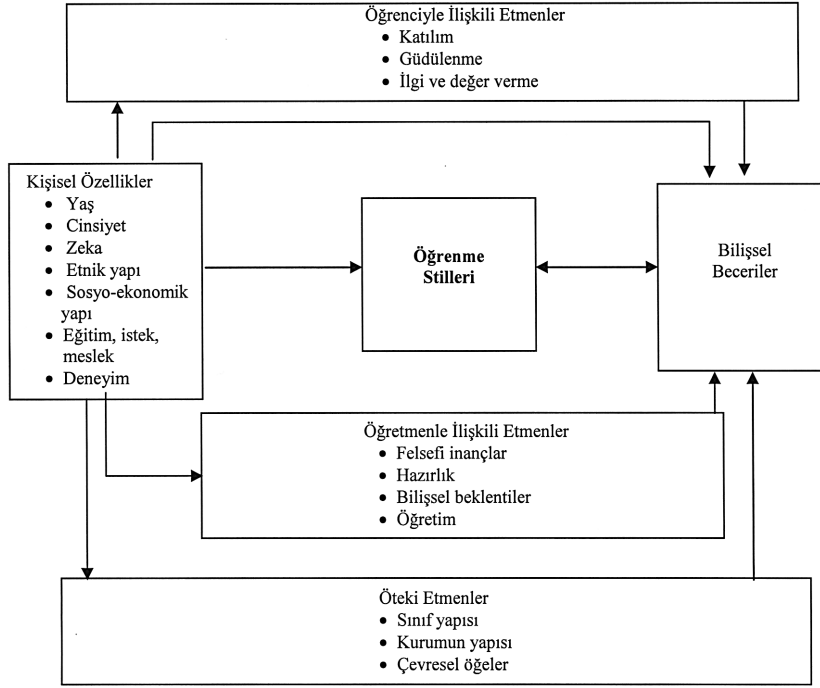
Bilgi toplumu ile birlikte bireylerin birçok farklı niteliğe sahip olmaları üzerinde sıkça durulan konulardan birisidir. Bu nitelikler arasında hem eleştirel düşünme sürecine, hem de öğrenme stillerine yönelik nitelikler bireyin yaşamını ve öğrenme sürecini kolaylaştıran etmenler olarak kabul edilebilir. Son yıllarda gerçekleştirilen çalışmalara bakıldığında, kimi çalışmalarda öğrenme stili ve eleştirel düşünmenin ayrı ayrı irdelendiği, kimi çalışmalarda ise bu iki kavramın bir araya getirildiği görülmektedir. Bu iki kavramı bir araya getiren çalışmalarda konunun kuramsal alt yapısı oluşturulmaya çalışılmış ve bu süreç araştırma bulgularıyla da desteklenmeye çalışılmıştır. Özellikle bu çalışmalarda bireysel öğrenme stillerinin eleştirel düşünme becerilerinin gelişmesine etki ettiği denencesinden hareket edilmiştir.

Bu açıklamaların ışığında öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasındaki ilişkiyi açığa çıkartmaya çalışan çok yönlü alanyazın incelemesinde, Torres (1993), öğrencilerin biliş becerilerini ya da karmaşık zihinsel işlemleri geliştirmek için gruplandırılmış beş temel etmeden oluşan kavramsal bir yapı geliştirmiştir (Şekil 1) .

Bu kavramsal yapı içinde tanımlanan etmenler şu şekilde açıklanmaktadır (Torres ve Cano, 1995):

- *Öğretmenle ilişkili etmenler:* Öğretim hizmeti, testler ve değerlendirmeler, bilişsel beklentiler, hazırlık, felsefi inançlarla ilgili etmenleri içermektedir.
- *Öğrenciyle ilişkili etmenler:* Katılım, güdülenme, derse duyulan ilgi ve verilen değer gibi çeşitli etmenleri içermektedir. Öğretmenle ilişkili etmenler, bilişsel gelişimde önemli güçlü etmenler olarak vurgulanırken, öğrenciyle ilişkili etmenlerin bilişsel gelişim üzerinde daha derin etkileri olduğu belirtilmektedir.
- *Kişisel özellikler:* Öte yandan öğrencilerin bilişsel gelişiminde kişisel özelliklerinin de önemli rol oynadığı vurgulanmakta, buna bağlı olarak cinsiyet, yaş, etnik yapı, sosyo-ekonomik yapı, zeka, eğitim durumu ya da işle ilgili istek gibi özelliklerin bilişsel gelişimi etkilemede önemli olduğu belirtilmektedir.
- *Öğrenme stilleri:* Öğrencilerin bilişsel gelişimi üzerinde yer verilen etmenlerden biri de, öğrenme stildir. Araştırmacıların iddialarına göre, öğrenme stili eğitsel performansı etkileyen bir etmendir. Öğrenme stilleri aynı zamanda bireylerin zihinsel işlemlerini nasıl gerçekleştirdiğine ilişkin ipuçlarını da vermesi, özellikle yükseköğretimde öğretim süreçleri ve program geliştirmede, öte yandan eğitim sorunlarının çözümünde başvurulan bir etken olması, öğrenme stillerinin önemini bir kez daha vurgulamaktadır.

- Öteki etmenler: Öteki etmenler arasında sınıfın ve okulun yapısı, çalışma biçimleri, yapılan çalışmaların sonuçları, öğretmenin rolü, çevresel öğeler yer almaktadır.



Şekil 1. Zihinsel Becerilerle İlgili Kavramsal Yapı

Torres ve Cano, 1995, s.56.

Şekil 1’de görüldüğü gibi, öğrencilerin karmaşık zihinsel becerilerin geliştirilmesinde farklı etmenler rol oynamaktadır. Bunların içerisinde merkezde yer alan öğrenme stilleri bilişsel becerilerin geliştirilmesinde önemli bir yere sahiptir. Bu açıdan bakıldığında, karmaşık zihinsel becerilerin açıklanmasında öğrenme stillerinden yararlanıldığı söylenebilir.

4.1. Öğrenme Stilleri ve Eleştirel Düşünme Arasındaki İlişkiyi Belirlemeye Yönelik Olarak Yapılan Çalışmalar

Öğrenme stilleri ve eleştirel düşünme arasındaki ilişkiyi açıklayan kimi çalışmalar da öğrenme stilleri ve eleştirel düşünme becerileri farklı ölçekler kullanılarak, birbiri arasındaki herhangi bir ilişkiye bakılmaksızın ayrı ayrı belirlenirken, az sayıdaki çalışmada öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasındaki ilişkiye çeşitli değişkenler de (yaş, cinsiyet, akademik başarı düzeyi vb.) katılarak bakılmıştır.

Öğrencilerin öğrenme stillerinin eleştirel düşünme becerileri üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlayan bir araştırma, Myers ve Dyer (2004) tarafından gerçekleştirilmiştir. Araş-

tırmanın alt amaçlarından ikisinde öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri üzerine öğrenme stillerinin ve öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri üzerine gizlenmiş (embedded) öğrenme stillerinin etkisinin belirlenmesi yer almaktadır. Araştırma 2002 yılında Land Grant Üniversitesi Ziraat Fakültesine kayıtlı 135 öğrenci üzerinde gerçekleştirilmiştir. Her bir öğrencinin tercih edilen öğrenme stilini belirlemede Gregorc Stil Sınıflaması Ölçeği (Gregorc Style Delineator), eleştirel düşünme becerilerini belirlemek için ise, Cornell Eleştirel Düşünme Testi (Cornell Critical Thinking Test-Level Z) kullanılmıştır. Araştırmada, genel öğrenme stiline sahip öğrencilerin (40 puanlık Gregorc Stil Sınıflaması testinden 26 ya da daha yüksek puan alan öğrenciler) eleştirel düşünme becerileri arasında anlamlı bir fark olmadığı belirlenmiştir. Öte yandan, çok gizlenmiş (deeply embedded) öğrenme stilleri sınıflamasına göre somut dağınık ($p=.65$), soyut dağınık ($p=.54$) ya da somut sırasal ($p=.67$) öğrenme stiline sahip öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri arasında anlamlı bir fark bulunmazken, soyut sırasal öğrenme stiline ($p=.00$) sahip öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri anlamlı bir şekilde ötekilerden daha yüksek bulunmuştur. Bu nedenle, çok gizlenmiş öğrenme stiline sahip öğrencilerin (Gregorc Stil Sınıflaması testinden 33 ve daha yüksek puan alan öğrenciler) eleştirel düşünme becerileri arasında anlamlı bir fark olduğu bulunmuştur.

Rudd, Baker ve Hoover (2000) tarafından yapılan çalışmada öğrencinin düşünme biçimiyle öğrenme biçimi arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Ayrıca öğrencinin akademik başarısının, eleştirel düşünme becerisi ve konu ile ilişkili olup olmadığı, öğrencilerin öğrenme stilleri, eleştirel düşünme becerisini etkileyip etkilemediği gibi sorulardan hareketle temelde öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme eğilimleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışma Florida Üniversitesi Ziraat Fakültesinde öğrenim gören 174 öğrenci üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada eleştirel düşünme becerilerini belirlemek için California Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeği (The California Critical Thinking Disposition Inventory / CCTDI) ile Witkin ve ötekiler tarafından (1971) yılında öğrenme stillerini belirlemek amacıyla geliştirilen Gizlenmiş Şekiller Grup Testi (Group Embedded Figures Test / GEFT) kullanılmıştır. Araştırmada elde edilen bulgulardan ulaşılan kimi sonuçlara göre, öğrencilerin %67.8'inin orta düzeyde bir eleştirel düşünme eğilimlerine sahip oldukları, eleştirel düşünme eğilimlerinin cinsiyet açısından farklılık gösterdiği ve bu farklılıkların kız öğrenciler lehine doğruyu araştırma, olgunluk ve açık fikirlilik alt boyutlarında çıktığı belirlenmiştir. Bunun yanı sıra öğrenme stilleri açısından değerlendirmeye alınan öğrencilerin %67'si alan bağımsız öğrenme stiline sahip oldukları ve cinsiyet açısından farklılık göstermediği belirlenmiştir. Ayrıca, eleştirel düşünme eğilimleri toplam puanları ile alan bağımlı ve alan bağımsız öğrenme stiline sahip öğrencilerin puanları arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Zang ve Stenberck (2000) öğrenme yaklaşımları ile düşünme stilleri arasında bir ilişki olup olmadığını belirlemeye çalışan bir araştırma yapmışlardır. Araştırmada veri toplama aracı olarak öğrenme yaklaşımlarını belirlemek üzere Biggs'in öğrenme yaklaşımları kuramına dayanarak kendisi tarafından 1992 yılında hazırlanan Çalışma Süreci Anketi (Study Process Questionnaire / SPQ) ve düşünme stillerini belirlemek için de Stenberg'in zihinsel olarak kendini yönetme kuramına dayanarak Stenberg ve Wagner tarafından 1992 yılında hazırlanan Düşünme Stilleri Ölçeği (Thinking Styles Inventory / TSI) kullanılmıştır. Araştırma Çin'deki toplam 1069 üniversite öğrencisi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, sorun çözme eğilimli (executive) düşünme stiline sahip öğrencilerin yüzeysel öğrenme stili eğilimli oldukları bulunmuş, öte yandan yüzeysel öğrenme stili ile öteki dü-

şünme stilleri (strateji kullanma eğilimli-legislative-, tarafsız-judicial) arasında bir ilişki bulunmamıştır. Derin öğrenme stili eğilimli öğrenciler tarafsız (judicial) düşünme stiline sahipken, öğrenmede derin stratejiyi kullanan öğrencilerin sorun çözme eğilimli (executive) düşünme stiline sahip oldukları belirlenmiştir. Düşünme stilleri ölçeğinde düşünme düzeyleri olarak tanımlanan sınırlı (local) ve geniş (global) düşünme stilleri ile derin ya da yüzeysel öğrenme yaklaşımları arasında ise bir ilişki bulunmamaktadır. Bir başka deyişle, sınırlı (local) ve geniş (global) düşünme stiline sahip öğrenciler öğrenmede hem derin hem de yüzeysel öğrenme stillerine sahiptirler. Öte yandan, öğrenme yaklaşımlarının tüm alt ölçekleriyle monarşik düşünme stili arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu monarşik düşünme stiline sahip öğrencilerin derin ya da yüzeysel öğrenme yaklaşımlarını kullandıkları anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, yüzeysel öğrenme yaklaşımını tercih eden öğrenciler sorun çözme eğilimli (executive), sınırlı (local) ve kuralcı (conservative) düşünme stilini kullanırken, derin öğrenme yaklaşımını tercih eden öğrenciler tarafsız (judicial), strateji kullanma eğilimli (legislative) ve yenilikçi (liberal) düşünme stillerine sahiptirler.

Colucciello (1999) hemşirelik öğrencilerinin eleştirel düşünmeye karşı eğilimleri ile öğrenme stillerini belirlemeyi ve bunlar arasında ilişki olup olmadığını sınımayı amaçlamıştır. Araştırmada veri toplama aracı olarak California Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeği (The California Critical Thinking Disposition Inventory / CCTDI) ve Kolb'un Öğrenme Stilleri Ölçeği (Kolb's Learning Style Inventory) kullanılmıştır. İki gruptan oluşan 100 son sınıf öğrencisi ile yapılan araştırmada, her iki grupta California Eleştirel Düşünme Eğilimleri Ölçeğinden aldıkları puanlar bakımından, eleştirel düşünmenin özelliklerinden kabul edilen kendine güven boyutunda öğrencilerin eleştirel düşünme eğilimleri orta düzeyde bulunurken; analitik düşünme, sistematiklik ve meraklı olma boyutlarında ise zayıf oldukları bulunmuştur. Araştırmada en yüksek eğilim puanı, baskın öğrenme stili olarak tanımlanmıştır ve Spearman Rank sıra farkları korelasyon hesabına göre, öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme eğilimlerinin bileşenleri arasında ilişki olduğu belirlenmiştir.

Öğrenme stilleri ve eleştirel düşünme alanında çalışmaları bulunan Toress ve Cano (1995), Ziraat Fakültesine kayıtlı son sınıf öğrencileri üzerinde öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri üzerindeki değişimleri açıklayan ve inceleyen bir çalışma yapmışlardır. Bu amaçla seçilen öğrencilerin kişisel özellikleri (yaş, cinsiyet, akademik başarı düzeyi ve etnik yapı), öğrencilerin eleştirel düşünme becerileri tanımlanmaya çalışılmış, öte yandan eleştirel düşünme sürecine öğrenme stillerinden başka katkı sağlayan yaş, cinsiyet, akademik başarı düzeyi ve etnik yapıyla eleştirel düşünme arasındaki ilişki irdelenmiştir. Eleştirel düşünme ile öğrenme stilleri arasında bir ilişki olduğu varsayımına dayanan araştırma, 388 son sınıf öğrencisi arasından tesadüfi olarak seçilen 196 öğrenci üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada eleştirel düşünme becerilerini belirlemek için Beggs ve Mouw tarafından 1989 yılında geliştirilen Bilişsel Becerileri Geliştirme Testi (Developing Cognitive Abilities Test / DCAT) ile Witkin ve ötekiler (1971) tarafından öğrenme stillerini belirlemek amacıyla geliştirilen Gizlenmiş Şekiller Grup Testi (Group Embedded Figures Test / GEFT) kullanılmıştır. Araştırma sonucuna göre eleştirel düşünme ile öğrenme stilleri arasında pozitif yönde bir ilişkinin ($r=.36$) olduğu belirlenmiştir. Öğrencilerin öğrenme stilleri eleştirel düşünme becerilerinin % 9.1'ini açıklamaktadır. Bu sonuç, tarama çalışmaları için önemli bir ilişki düzeyi olarak kabul edilmektedir.

5. SONUÇ

Bireylerin öğrenmede başarılı olmaları kendi bilişsel süreçlerinin bilincine varabilmesi ile olanaklıdır. Bu kapsamda da bireylerin kendi öğrenme stillerini bilmesi önemlidir. Kendi öğrenmesinin farkında olan bireyler hem akademik hem de günlük yaşamda başarılı olabilir (Güven, 2004). Öte yandan, eğitimin amaçlarından birisinin, sürekli düşünen, düşüncelerini yaşama geçirerek bireysel ve toplumsal gelişimi sağlayacak bireyler yetiştirmek olduğu söylenebilir (Kürüm, 2002). Bireylerin bu becerilere sahip olması ise, ancak bilinçli bir çaba ve düzenlemeyi gerektirir. Bu yönüyle eleştirel düşünme de, tüm bireyler için hem akademik hem de günlük yaşamlarında gerekli ve önemlidir.

Öğrenme stilleri ile eleştirel düşünmeye genel bir bakış sağlayan bu çalışmada, kuramsal açıdan bu iki kavram arasında bir ilişkinin olabileceği üzerinde durulurken, bu çalışmada incelenen kimi araştırmalarda öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasında bir ilişkinin olduğu, kimilerinde ise böyle bir ilişkinin olmadığı gözlenmiştir. Öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasında bir ilişki olabileceğini belirten bu çalışmalarda ise, bu ilişkinin ayrıntılı olarak açıklandığına yönelik bir bulguya rastlanmamıştır. Bir diğer deyişle, hangi öğrenme stiline sahip öğrencilerin hangi düzeyde, hangi eleştirel düşünme becerisi ya da eğilimine sahip olduklarına ilişkin ayrıntılı bir açıklama yapılmamıştır. Bu da, oldukça yeni olan bu çalışma konusunun üzerinde daha çok sayıda çalışma yapılmasını, bir başka deyişle öğrenme stilleri ile eleştirel düşünme arasındaki ilişkiyi irdeleyen çalışmaların sayısının artırılmasını gerektirmektedir. Yapılacak bu tür araştırmalarda ise, farklı öğrenme stilleri modelleri temel alınarak, yapılmış olan çalışmalardan elde edilen sonuçları birbirleriyle karşılaştıran, ilişkiyi farklı yönleriyle ortaya koyan daha kapsamlı araştırmalara gereksinim vardır.

KAYNAKÇA

Açıkgöz, Kamile Ün (1996). *Etkili Öğrenme ve Öğretme*. İzmir.

Babadoğan, Cem (1995). Öğrenme Stilleri ve Stratejileri Arasındaki İlişki. *I. Eğitim Bilimleri Kongresi (Kuram-Uygulama-Araştırma)* Cilt: 3. Çukurova Üniversitesi. Adana, ss.1056-1065.

Biggs, John (2001). Enhancing Learning: A Matter of Style or Approach. Ed.: Robert J. Sternberg ve Li - Fang Zhang. *Perspectives on Thinking, Learning and Cognitive Styles*. Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, ss.73 - 102.

Boydak, Alp (2001). *Öğrenme Stilleri*. Beyaz Yayınları, İstanbul.

Butler, Kathleen A (1987a). *Learning and Teaching Style - In Theory and Practice-*. The Learner's Dimension, Columbia.

- Butler, Kathleen A (1987b).** *Learning Styles - Personal Exploration and Practical Applications*. The Learner's Dimension, Columbia.
- Carroll, Aileen (1998).** *How to Study Better and Faster - Using Your Learning Styles and Strengths-*. J. Weston Walch Publisher, Portland, Maine.
- Colucciello, ML (1999).** Relationships Between Critical Thinking Dispositions and Learning Styles. *Journal Professionals Nursing* 15 (5): 294-301.
- Cüceloğlu, Doğan (1995).** *İyi Düşün Doğru Karar Ver*. Onuncu baskı. Sistem Yayıncılık. İstanbul.
- Diaz, David P. ve Ryan B. Cartnal (1999).** Students Learning Styles In Two Classes. *College Teaching* 47 (4): 130 - 136.
- Dunn K. ve R. Dunn (1986).** The Look of Learning Styles. *Early Years* 8: 46 - 52.
- Enis, Robert H. (2002).** "A Super-Streamlined Conception of Critical Thinking". Critical Thinking web sitesindeki <http://www.criticalthinking.com/articles.html> adresinden 16.01.2004 tarihinde alınmıştır.
- Fidan, Nurettin (1986).** *Okulda Öğrenme ve Öğretme*. Ankara.
- Foundation for Critical Thinking (FCT) Home Page. (April 1992).** "Critical Thinking: Basic Questions and Answers". FCT web sitesindeki, <http://www.criticalthinking.org/university/questions.html> adresinden alınmıştır.
- Güven, Meral (2004).** *Öğrenme Stilleri ile Öğrenme Stratejileri Arasındaki İlişki*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Eskişehir.
- Halpern, Diana F (1996).** *Thought and Knowledge - An Introduction to Critical Thinking*. 3rd edition. Lawrence Erlbaum, New Jersey.
- Jonassen, H. David ve Barbara L. Grobowski (1999).** *Handbook of Individual Differences, Learning and Instruction*. Lawrence Erlbaum Associates. USA.
- Kaplan, E. Joseph ve Daniel A. Kies (1995).** Teaching Styles and Learning Styles. *Journal of Instructional Psychology* 22 (1): 29 - 34.

Kazancı, Osman (1989). Eğitimde Ne Düşünmek mi Nasıl Düşünmek mi?. *Çağdaş Eğitim Dergisi* 14 (145):19-24.

Keefe, J. W (1990). *Learning Style Profile Handbook: Volume II, Developing Cognitive Skills*. National Association of Secondary School Principals. Reston.

Kökdemir, Doğan (2003). “Belirsizlik Durumlarında Karar Verme ve Problem Çözme”. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Başkent Üniversitesi web sayfasındaki, <http://www.baskent.edu.tr/~kokdemir/academic/phd.htm> adresinden alınmıştır.

Kürüm, Dilruba (2002). *Öğretmen Adaylarının Eleştirel Düşünme Gücü*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Eskişehir.

McKeachie, W. J. (Ekim 2000). “Learning Styles Can Become Learning Strategies”, 4, 6: Nov. 1995. The National Teaching and Learning Forum web sitesindeki <http://www.ntfl.com/html/pi/9511/article.html>. adresinden alınmıştır.

Myers, Brian E. ve James E. Dyer (2004). “The Influence of Student Learning Style on Critical Thinking Skill”. Telecommunications for Remote Work and Learning web sayfasındaki, <http://plaza.ufl.edu/bmyers/Papers/SAERC2004/LearningstyleCT.pdf>. adresinden alınmıştır.

Özden, Yüksel (1999). *Öğrenme ve Öğretme*. Üçüncü baskı. PegemA Yayıncılık. Ankara.

Ricketts, John ve Rick Rudd. (2004). “Critical Thinking: A Literature Review”. Teaching for Critical Thinking web sayfasındaki, <http://criticalthinking.ifas.ufl.edu/articles/lit.review.pdf>. adresinden 12.03.2004 tarihinde alınmıştır.

Rudd, Rickk, Matt Baker ve Tracy Hoover (2000). Undergraduate Agriculture Student Learning Styles and Critical Thinking Abilities: Is There A Relationship. *Journal of Agricultural Education* 41 (3): 2-12. Agricultural Education web sayfasındaki, <http://pubs.aged.tamu.edu/jae/pdf/Vol41/41-03-02.pdf> adresinden alınmıştır.

Temel, Ali (2002). Öğrenme Stilinizi Belirleyin. *Eğitim Bilim* 48: 6 - 9.

Torres, Robert M. ve Jamie Cano. (1995). “Learning Style: A Factor to Critical Thinking?”. **Journal of Agricultural Education.** 36, 4: 55-62. National Agricultural Education Research Meeting web sayfasındaki, <http://ssu.missouri.edu/ssu/AGED/naerm/s-g-3.htm>. adresinden 02.03.2004 tarihinde alınmıştır.

Ülgen, Gülten (1995). *Eğitim Psikolojisi -Birey ve Öğrenme-*. Ankara.

Zhang, Li-Fang ve Robert J. Stenberg (2000). Are Learning Approaches and Thinking Styles Related? A Study in Two Chinese Populations. *Journal of Psychology* 134 (5).

Türkiye’de Enflasyon ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1984 - 2003

The Causal Relationship Between Exchange Rates and Inflation in Turkey:1984-2003

Yrd.Doç.Dr. Ekrem GÜL*
Yrd.Doç.Dr. Aykut EKİNCİ**

Öz: *Bu çalışmada, Türkiye’de nominal döviz kurları ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisi aylık veriler kullanılarak ampirik olarak araştırılmıştır. Granger nedensellik ilişkisini belirlemeden önce, birim kök ve eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Bulgulara göre, nominal döviz kurları ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu görülmüştür. Ancak, döviz kuru ile enflasyon arasında bulunan nedensellik ilişkisi, döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir ilişki biçiminde olmaktadır.*

Anahtar sözcükler: *Nominal Döviz Kurları, Enflasyon, Nedensellik.*

Abstract: *In this study, we investigate empirically the causal relationship between nominal exchange rates and inflation by using high-frequency data of nominal exchange rates and inflation of Turkey. To determine the appropriate Granger causality relations, unit root and cointegration models are used. With time-series techniques, this study provides evidence that a long-run relationship between nominal exchange rates and inflation exist. However, our results indicate that a causal relationship occurs only one direction from nominal exchange rates to inflation.*

Key words: *Nominal exchange rates, inflation, causality.*

* Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF, İktisat Bölümü 11100 BİLECİK, Fax:0.228.2129140,
E-posta: gulekrem@yahoo.com

** Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF, İktisat Bölümü 11100 BİLECİK, Fax:0.228.2129140
E-posta: aykut_ekinci@yahoo.com

1. GİRİŞ

Gelişmekte olan ekonomilerin işleyişinde döviz kuru-enflasyon ilişkisi hayati bir öneme sahiptir. Bu ekonomilerde döviz kurunda meydana gelen değişimler fiyatları önemli ölçüde etkiler. Dövizin fiyatı yerli para birimi cinsinden arttığında fiyatlar genel seviyesi de artış eğilimine girer. Buna karşılık dövizin fiyatı düştüğünde, yani yerli para birimi değerlendiğinde fiyatlar genel seviyesi düşme eğilimine girer. Gelişmekte olan ülkelerde üretim büyük ölçüde ithalata bağımlıdır. Dolayısıyla, döviz kurlarında meydana gelen bir değişim ithal edilen tüketim mallarının fiyatlarını etkilediği gibi üretim maliyetlerini de etkilemektedir. Bu ülkelerde döviz darboğazına düşmeden ulusal üretimde istikrarı sağlamak ve uluslararası rekabeti sürdürebilmek için yurtiçi enflasyonu dikkate alan reel döviz kuru politikalarının uygulanması gereklidir.

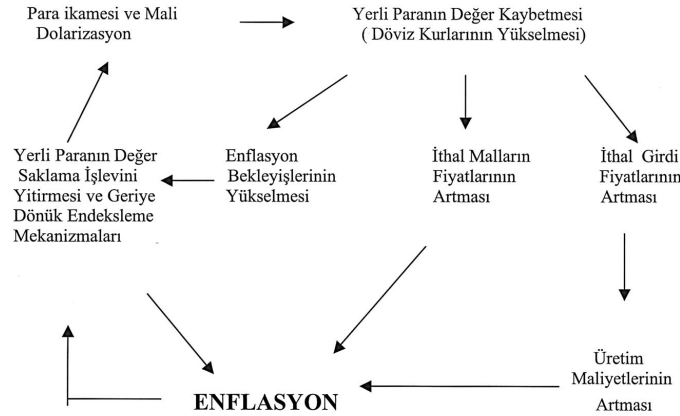
Türkiye’de 1970’lerin sunundan itibaren kronik ve yüksek bir enflasyon yaşanmıştır. Yüksek ve sürekli enflasyon toplum ve ekonomi üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bu durum uzun dönemli kararlar alınabilmesini engellemekte ve ülkenin sosyal yapısını ve rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. 1980’lerin başında yüksek enflasyonu önlemek ve yaşanan döviz krizini aşabilmek için Türkiye’de kapsamlı bir istikrar politikası uygulanmaya başlanmış ve daha sonra uygulanan bu programı kronik dış ödemeler problemini çözmek için serbestleşme ve uyum dönemi izlemiştir. Bu dönemde reel döviz kurları aracılığıyla ihracatın artırılması birincil öncelik olmuştur. Ayrıca, enflasyonun dış rekabet üzerindeki negatif etkisini azaltmak ve toplumun beklentilerine uyum sağlamak için nominal döviz kurlarında günlük ayarlamalar yapılmıştır. Bu bağlamda, 1981 yılında günlük kur ilanı yoluyla yönlendirilmiş esnek kur sistemi benimsendi. Uygulanan bu sistem bazı küçük değişikliklerle 1999 yılı sonuna kadar sürdürüldü. Diğer taraftan Türkiye, IMF ile 1998 yılının Temmuz ayında imzalamış olduğu “Yakın İzleme Anlaşmasının” bir uzantısı olarak nitelendirilen “stand-by” anlaşmasının gereği olarak uygulamakta olduğu döviz kuru politikasında değişiklik yapmıştır. Buna göre, döviz kuru politikası 2000 Ocak-2001 Haziran dönemini kapsayan ilk 18 aylık sürede enflasyon hedefine yönelik kur sepeti olarak, takip eden dönemde ise kademeli olarak genişleyen band çerçevesinde yürütülecektir (Merkez Bankası, Para ve Kur Politikası,2000).

Türkiye’nin anlaşma gereği izleyeceği döviz kuru politikası, toplumun enflasyonist beklentilerinin aşağıya çekilmesini, orta-uzun vadede döviz kurlarına ilişkin sistemdeki belirsizliğin azaltılmasını, yurtiçi faizler üzerinde odaklaşan risk priminin önemli bir bölümünün yok olmasını veya diğer bir ifadeyle risk priminin döviz kurunun belirsizliğinden kaynaklanan bölümünün ortadan kalkmasını amaçlamaktadır. Ancak, uygulanan bu program 2001 yılının Şubat ayında başarısızlığa uğrayarak terk edilmiş ve bu tarihten itibaren kurlar dalgalanmaya bırakılmıştır.

Teorik olarak enflasyonun, para arzı, faiz oranları ve döviz kurlarının içinde bulunduğu trend ile paralellik göstermesi beklenir. Diğer bir ifadeyle, emisyon hacmindeki artış, faiz oranları ve döviz kurlarındaki yükselme fiyatlar genel seviyesindeki yükselmenin temel faktörleri arasında gösterilmektedir. Bu bağlamda, döviz kurlarındaki artışın enflasyonu arttırması beklenir. Bu nedenle bu çalışmada Merkez Bankasının enflasyonla mücadele araçlarından birisi olan döviz kuru aracı ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisi incelenecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde, konuyla ilgili literatüre yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise, kullanılan ampirik yöntem ve veri seti konusunda genel bilgilere yer verilmiştir. Elde edilen bulguların yer aldığı dördüncü bölümün ardından çalışma sonuç bölümüyle tamamlanmıştır.

2. LİTERATÜR

Literatürde, dışa açık bir ekonomide yurtiçi fiyat düzeyi, dış ticarete konu olan mal ve hizmetlerin aracılığı ile uluslararası fiyatlardan ve döviz kuru değişimlerinden etkilenmektedir. Döviz kurlarındaki artış ithal malların yerli para cinsinden fiyatlarını yükseltmekte ve öncelikle ithalat fiyatlarını daha sonra da ithal girdi kullanılarak üretilen tüm malların yurtiçi fiyatlarını etkilemektedir. Döviz kurundaki artışın özellikle kronik enflasyon görülen ekonomilerde daha yüksek enflasyon beklentisine yol açtığı ve yerli paraya güveni azaltarak dövize olan talebi artırdığı bilinmektedir. Döviz talebinde meydana gelen artış döviz kurunun yeniden yükselmesine neden olabilmektedir. Yüksek enflasyonun kronikleştiği ülkelerde tasarrufların büyük kısmı döviz olarak tutulmakta ve döviz cinsinden finansal varlıklar yaygın hale gelmektedir. Bu durum döviz kurunun fiyatlara olan etkisini artırdığı gibi, ekonomiyi de döviz kurunda meydana gelebilecek değişikliklere oldukça kırılğan hale getirmektedir (Şekil 1). Diğer taraftan, döviz talebinde meydana gelen artış devalüasyon-enflasyon sarmalının oluşmasına neden olabilmektedir (Merkez Bankası, Para Politikası Raporu, 2002).



Şekil 1. Döviz Kuru Artışlarının Enflasyona Etkileri

Açık ekonomilerde döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki son dönemlerde iktisatçıların en fazla ilgilendiği konulardan birisi olmuştur. Kur ve enflasyon serileri arasındaki karşılıklı ilişkiyi inceleyen araştırmacılardan Rana-Dowling (1985) 9 Asya ülkesini kapsayan çalışmada serbest kur politikasının enflasyon üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığını belirlediler. Kholdy-Sohrabian (1990) ABD'nin dış ticaretinde önemli yer tutan Almanya, Kanada ve Japonya'yı kapsayan ekonometrik çalışmada uyguladıkları Granger nedensel-

lik analizinde Kanada hariç diğer ülkeler için fiyatlar genel seviyesi ile döviz kuru arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi (feedback) bulunmuştur.

Türkiye'nin son 20 yılı aşkın döneminde enflasyon ve döviz kurlarında yaşanan sürekli artışlar, bu iki değişken arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik çalışmaları arttırmıştır. Rittenberg (1993) 1980 sonrası Türk ekonomisini konu alan çalışmasında kur ve enflasyon arasında tek yönlü (enflasyondan kura doğru) bir nedenselliğin olduğunu, bu nedenle 1980 sonrası liberalizasyon döneminde esnek kur politikasıyla uygulanan devalüasyonun enflasyonun artmasında bir neden olmadığını ileri sürmüştür. Terzi ve Zengin (1996) Türkiye'de kur ve enflasyon arasındaki ilişkiyi ekonometrik yönden inceleyen çalışmada, TL'nin dolar karşısındaki değerini etkileyen faktörün yurtiçi fiyatlar genel seviyesi olduğu yani, gerçekte yurtiçi faktörlerden enflasyonun TL/\$ kurunu belirlemede etkili olduğunu belirlemektedir. Yapılan testler Rittenberg'in (1993) amprik sonuçlarını destekleyici nitelikte olup, kur ve enflasyon arasında tek yönlü(enflasyondan kura doğru) bir nedenselliğin olduğunu bulmuştur. Ayrıca çalışmada, ko-entegrasyon testleri ile enflasyon ve kur arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan, Telatar ve Telatar (2003) Türkiye'de döviz kuru ile enflasyon arasında bir Granger nedensellik incelemesi yapmış ve döviz kuru değişkenliğinden enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulmuştur. Ayrıca, çalışmada döviz kuru değişkenliği ile enflasyon belirsizliği arasında yapılan Granger nedensellik sınamalarında döviz kuru değişkenliğinden enflasyon değişkenliğine doğru bir nedensellik sınaması, çok güçlü olmasa da döviz kuru değişkenliğinin artan enflasyon değişkenliği getirdiği tezini istatistiksel nedensellik anlamında amprik bir bulgu olarak ortaya koymuştur. Leigh ve Rossi (2002) Türkiye'de, 1994-2002 Nisan dönemi verilerini kullanarak, kur-enflasyon ilişkisini inceleyen çalışmada şu sonuçlara ulaşmıştır: (i) Döviz kuru değişiminin enflasyon üzerindeki etkisi bir yıl içinde görülmekte, ancak etkisinin büyük bir kısmı ilk dört ay içinde gerçekleşmektedir, (ii) Döviz kurunun TEFE üzerindeki etkisi, TÜFE'ye göre daha güçlüdür. 1994-2002 yılları arasındaki dönemde döviz kurlarındaki bir puanlık değişimin toptan eşya fiyatları endeksine 0.60, tüketici fiyatlarına ise 0.45 puan şeklinde yansıdığı sonucuna varmışlardır. Çalışmalarındaki bir diğer sonuç ta, her iki endekste geçişkenliğin etkisinin on bir ay sürdüğüdür, (iii) Türkiye'de kurdan enflasyona geçiş, diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha hızlı ve daha güçlüdür.

Merkez Bankası Para Politikası Raporunda (Temmuz 2002) yer alan çalışmada, döviz kurdan enflasyona geçiş etkisinin zaman içindeki seyrini izlemek için iki farklı analiz tekniği kullanılmıştır. Çalışmada 1995-2002 dönemi aylık verileri kullanılarak yıllık TÜFE enflasyonu- yıllık döviz kuru değişimlerinden elde edilen enflasyona geçiş katsayısı dalgalı döviz kuru öncesi 0.35-0.40 bandında bulunurken, dalgalı döviz kuru sonrasında 0.30 ve altına düşmüştür.

Merkez Bankası tarafından yapılan bir diğer çalışmada (Para Politikası Raporu, 2003) kur-enflasyon ilişkisindeki değişim, geçişkenliğin yavaşlaması ve azalması çerçevesinde incelenmiştir. Kur-fiyat geçişkenlik ilişkisindeki yavaşlamayı incelemek için döviz kuru ve fiyatlardaki değişimlerin dinamik korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. 1987-1995 döneminde kur değişimi ile enflasyon arasında eş zamanlılık, 1995-2001 döneminde ise enflasyonun döviz kuru değişimlerini bir ay gecikme ile takip ettiği görülmüştür. Buna karşılık 2001 Mayıs ayından itibaren kur-enflasyon ilişkisinde bir yavaşlama gözlenmiş ve enflasyonun döviz kuru değişimlerini üç ay gecikme ile takip ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Dalgalı kur rejimine geçişten sonraki birkaç aylık dönemde kur-enflasyon ilişkisinin dinamik korelasyon yapısının belirgin bir değişim göstermediği göze çarpmaktadır. Ancak, Mayıs

2001 den sonra bu yapının değiştiği gözlenmektedir. Bu çalışmada, dalgalı kur rejimi sonrasında kur-enflasyon ilişkisinin kısmen zayıfladığı, ancak bu konuda kesin bir yargıya varmanın güç olduğu belirtilmektedir. Ayrıca, Şubat 2001’den itibaren kur-enflasyon ilişkisinin üretim açığı ile yakın bir seyir izlediği gözlenmiş ve ekonomik faaliyetlerdeki devresel dalgalanmalar dikkate alındığında kur-enflasyon ilişkisindeki zayıflamanın çok keskin olmadığı ve kalıcı bir nitelik taşımayabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Genel olarak, döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkileri inceleyen literatüre baktığımızda bulgularda bir bütünlük olmadığını görmekteyiz. Bu durum ise kafa karıştırıcı bir etki yaratmaktadır.

3. MODEL VE VERİ SETİ

Çalışmada enflasyon ve döviz kuru arasındaki ilişkileri analiz etmek için 1984:1-2003:12 dönemine ait aylık veriler kullanılmıştır. Nominal döviz kuru (DK) ve enflasyon (ENF) oranlarını içermektedir. Bu veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın internet sitesindeki veri dağıtım sisteminden ve DPT veri tabanından temin edilmiştir. Bu çalışmada döviz kurunun enflasyonu ne şekilde etkilediği araştırılmaktadır. Ancak, döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkilerin araştırılmasında serilerin ay ve mevsimsel etkilerden arındırılması gerekir. Bu nedenle, öncelikle modelde kullanılan zaman serilerinin durağan olup olmadığının sınanması gerekmektedir. Bir zaman serisi, ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmiyor ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise durağandır (Gujarati, 1999).

Bu çalışmada ele alınan zaman serilerinin durağanlık analizi, Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen “Genişletilmiş Dickey-Fuller” (ADF) birim kök testi kullanılarak yapılmıştır. Bu analizde aşağıdaki denklem kullanılmaktadır.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada ΔY_t durağan olup olmadığı analiz edilen değişkenin birinci farkı, t genel eğilim değişkeni, ΔY_{t-1} gecikmeli fark terimleridir. Gecikmeli fark terimlerinin konulmasının nedeni, hata teriminin ardışık bağımsız olmasını sağlamaktır. ADF testinin sağlıklı sonuç vermesi için, tahmin edilen modelde ardışık bağımlılık probleminin olmaması gerekmektedir. Denklemde “k” olarak ifade edilen gecikme uzunluğu, genelde Akaike veya Schwarz bilgi kriterleri kullanılarak belirlenmektedir. Bu çalışmada Akaike bilgi kriterinin kullanılması tercih edilmiştir.

ADF testi, yukarıdaki denklemde δ katsayısının istatistiksel olarak sıfıra eşit olup olmadığını test eder. Bu sına, elde edilen ADF-t istatistiğinin MacKinnon kritik değerleri ile karşılaştırılması yapılır. Eğer ADF-t istatistiği MacKinnon kritik değerinden mutlak olarak büyükse ele alınan zaman serisi durağan demektir. Aksi takdirde seri durağan değildir ve durağanlığı sağlanıncaya kadar farkının alınması gerekir. Modelde kullandığımız serilerin birinci farklarında durağanlaştıkları görülmüştür. Durağan olmayan zaman serilerinin

düzye değerleriyle çalışılıp alışılamayacağını anlamak için eşbütünleşim analizinin yapılması gerekmektedir (Karaca, 2003; Siregar, R.Y. ve G.Rajaguru, 2002).

Eşbütünleşme, durağan olmayan değişkenlerin bir doğrusal bileşimidir. Teorik olarak bütünselleşmiş değişkenler arasında uzun dönemde doğrusal olmayan bir ilişki ortaya çıkabilir. Eşbütünleşme olması için söz konusu olan bütün değişkenler aynı derecede entegre olmalıdır. şayet bu değişkenlerin linear kombinasyonundan elde edilen hata terimi durağan ise, değişkenler arasında eşbütünleşme var diyebiliriz. Eşbütünselliğin eksikliği, değişkenler arasında uzun dönem dengesinin olmadığı anlamına gelir.

Maksimum olabilirlik tahmin yöntemi kullanılarak eşbütünleştirici vektörlerin varlığını test eden Johansen yaklaşımı, durağan olmayan serilerin farkları ile seviyelerini içeren VAR (Vector Auto Regression) tahmininden oluşur. Değişkenlerin seviyelerine ilişkin parametre matrisi, modelin uzun dönem özellikleri hususunda bilgileri kapsamaktadır. Birinci farklarında durağan olan iki değişkenden oluşun ($Z=(X,Y)$) vektör otoregresif modelin aşağıdaki denklemdeki gibi olduğu kabul edersek,

$$z_t = A_i z_{t-1} + \epsilon_t \quad (2)$$

bu denklemde, A_i ($i = 1,2,\dots,p$) z_{t-1} kapsamındaki değişkenlerin parametre matrisidir. z_t kapsamındaki değişkenlerin birinci dereceden farkı durağan oldukları varsayılırsa, yukarıdaki VAR modelini, serilerin hem birinci farklarını hem de seviyelerini kapsayacak şekilde aşağıdaki VAR modeline dönüştürmek uygun olacaktır.

$$\Delta z_t = \sum_{i=1}^{p-1} \pi_i \Delta z_{t-i} + \pi_p z_{t-p} + \epsilon_t \quad (3)$$

Burada, Π matrisinin rankı sıfır olduğunda, Z_t kapsamındaki hiç bir seri, diğer seri ya da serilerin doğrusal bir bileşimi olarak gösterilemez. Diğer taraftan, Π matrisinin rankı bir ise, Z_t kapsamındaki serilerin, doğrusal ve bağımsız bir bileşimi ortaya çıkar ki, bu da, seriler arasında tek bir uzun dönem ilişkisinin (eşbütünleşmenin) mevcut olduğunu ifade eder. Eğer, Π 'nin rankı birden büyük ise, seriler arasında birden fazla eşbütünleşme ilişkisi var demektir.

Z_t 'yi oluşturan seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkileri, iki test istatistiği yardımıyla değerlendirilebilir. Bunlardan biri İz Test, diğeri Maksimum Özdeğer Test istatistiğidir. İz Testi, Π matrisinin rankını inceler ve matris rankının r 'ye eşit ya da r 'den küçük olduğunu ifade eden H_0 hipotezini test eder. Burada r , eşbütünleşme vektör sayısını göstermektedir. Maksimum özdeğer test istatistiği ise, eşbütünleşme vektörün r olduğunu ifade eden H_0 hipotezini, $r+1$ olduğunu ifade eden alternatifine karşı test eder. Her iki test istatistiğinin kritik değerleri, Johansen ve Juselius tarafından verilmiştir.

Ekonometrik modellerde bir değişkenin diğer değişkenlerle bağımlılığı söz konusu olmaktadır, fakat bu bağımlılık değişkenler arasında mutlak bir nedensellik ilişkisi olduğu anlamına gelmez (Akkaya ve Pazarlıoğlu,1998). İki değişken arasında nedensel ilişkinin yönünü belirlemek amacıyla çeşitli nedensellik testleri kullanılabilir. Bunlar, Granger nedensel-

lik testi, Sims testi, Geweke-Meese-Dent testi, Pierce-Haugh testi ve Geweke testidir. Bu testlerden Granger nedensellik testi, hem basitliği ve uygulama kolaylığı hem de test sonucundaki bazı çıkarımları nedeniyle diğer nedensellik testlerine tercih edilmektedir. Çünkü, Granger nedensellik testi, aynı zamanda öngörülebilirlik ve dışsallık testi olarak da yorumlanabilmektedir (Özer, 1999).

Bu çalışmada, döviz kuru ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında “Granger Nedensellik Analizi” kullanılmıştır. Bu analiz aşağıdaki iki denklem kullanılarak yapılmaktadır;

$$\Delta DK_t = \alpha_0 + \sum_{j=i}^k \alpha_{1j} \Delta DK_{t-j} + \sum_{j=1}^k \alpha_{2j} \Delta ENF_{t-j} + \varepsilon_{1t} \quad (4)$$

$$\Delta ENF_t = \beta_0 + \sum_{j=i}^k \beta_{1j} \Delta ENF_{t-j} + \sum_{j=1}^k \beta_{2j} \Delta DK_{t-j} + \varepsilon_{2t} \quad (5)$$

(4) ve (5) nolu eşitliklerde yer alan ε_{1t} ve ε_{2t} sıfır ortalama ve sonlu kovaryans matrisi ile seri korelasyon içermeyen hata terimlerini, k ise her iki değişkene ait gecikme sayısını gösterir. Yukarıda ifade edilen iki değişkenli VAR modeli çerçevesinde, dört farklı Granger nedensellik tanımı test edilebilir. Bunları test edebilmek için uygun hipotezler ise şunlardır:

H_0 : DK, ENF’e Granger anlamında neden olmaz (i)

H_1 : DK, ENF’e Granger anlamında neden olur (ii)

H_0 : ENF, DK’ya Granger anlamında neden olmaz (iii)

H_1 : ENF, DK’ya Granger anlamında neden olur (iv)

Döviz kurlarındaki değişmelerin, enflasyondaki değişmelere Granger anlamında neden olabilmesi için, (i) nolu hipotezin reddedilmesi ve (ii) nolu hipotezin de kabul edilmesi gerekir. Benzer şekilde enflasyondaki değişmelerin döviz kurlarındaki değişmelere Granger anlamında neden olabilmesi için, (iii) nolu hipotezin reddedilmesi ve (iv) nolu hipotezin de kabul edilmesi gerekir.

Granger nedensellik testinde her değişkene ilişkin optimal gecikme uzunluğu Akaike ve Schwarz gibi bilgi kriterleri yardımıyla belirlenebilir. Bu belirleme şöyle yapılmaktadır; Belirlenen en büyük gecikme uzunluğu üzerinden önce bağımlı değişkenin sadece kendi gecikmeli değerlerine göre regresyonu gerçekleştirilerek en küçük bilgi kriteri değerine sahip olan modelin gecikme sayısı bağımlı değişkenin gecikme sayısı olarak belirlenmektedir (Karaca, 2003). Bağımlı değişken uygun gecikme sayısı ile modele dahil edildikten sonra, modele girecek ikinci değişkenin olası tüm gecikmeleri ile birlikte oluşan tüm regresyon modellerinin bilgi kriteri değerleri elde edilmekte ve en küçük bilgi kriterine sahip

olan modeldeki ikinci değişkenin gecikme sayısı, modele ikinci sırada giren değişkenin en uygun gecikme sayısı olarak tespit edilmektedir (Kadılar, 2000). Bu çalışmada Granger nedensellik analizindeki gecikme uzunlukları bu yöntemle ve Akaike bilgi kriteri kullanılarak belirlenmiştir.

Granger nedensellik testi, testte kullanılan zaman serilerinin durağan olduğu varsayımına dayanır. Yani bu testin geçerli olabilmesi için serilerin eşbütünleşmiş olmamaları gerekir. Eğer testte kullanılan zaman serileri arasında eşbütünleşme ilişkisi varsa, bu durumda standard Granger nedensellik testine dayanılarak yapılan çıkarımlar geçerli olmaz. Böyle bir durumda yapılması gereken, Granger nedensellik testinde eşbütünleşme regresyonundan elde edilen hata düzeltme terimine yer vermektir (Özer, 1999). Buna uygun iki değişkenli VAR modeli,

$$\Delta DK_t = \alpha_0 + \lambda_1 (ENF_{t-1} - \delta DK_{t-1}) + \sum_{j=i}^k \alpha_{1j} \Delta DK_{t-j} + \sum_{j=1}^k \alpha_{2j} \Delta ENF_{t-j} + \varepsilon_{1t} \quad (6)$$

$$\Delta ENF_t = \beta_0 + \lambda_2 (ENF_{t-1} - \delta DK_{t-1}) + \sum_{j=i}^k \beta_{1j} \Delta ENF_{t-j} + \sum_{j=1}^k \beta_{2j} \Delta DK_{t-j} + \varepsilon_{2t} \quad (7)$$

biçiminde formüle edilebilir. VAR modelinde yer alan λ_1 ve λ_2 uyum hızı, δ ise normalleştirilmiş eşbütünleşme yöney parametresidir. Bu iki değişkenli VAR modeli çerçevesinde, döviz kurlarındaki değişmelerin, enflasyondaki değişmelere neden olduğu sonucuna varılabilmesi için,

$$H_0 : \alpha_{21} = \alpha_{22} = \dots = \alpha_{2k} \text{ ve } \lambda_1 = 0$$

biçimindeki sıfır hipotezinin reddedilmesi ve

$$H_0 : \beta_{21} = \beta_{22} = \dots = \beta_{2k} \text{ ve } \lambda_2 = 0$$

biçimindeki sıfır hipotezinin de reddedilememesi gerekir.

4. BULGULAR

Zaman serileriyle çalışılırken yapılacak ilk iş bu serilerin durağanlık analizinin yapılmasıdır. Bu çalışmada durağanlık analizi ADF birim kök testiyle yapılmıştır. Tablo 1 ve Tablo 2'de DK ve ENF serilerinin düzey değerleri ile birinci farklarına göre ADF birim kök testlerinin sonuçları verilmektedir. Seriler düzey değerleri ile durağan değilken serilerin birinci farkları alındığında %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde durağan oldukları görülmüştür.

Tablo 1. DK ile ENF Birim Kök Testleri (Düzey)

	DK	ENF
Sabit Terimli ADF Test İstatistiği	-1.4499	-0.7678
Gecikme Sayısı	2	1
Sabit Terim and Trendli ADF Test İstatistiği	-1.027629	-2.555829
Gecikme Sayısı	2	1

Not: 1% (5%) anlam düzeylerinde sabit terimli model için ADF kritik değer -3.4592 (-2.8737), sabit terimli ve trendli model için ise kritik değer -3.9996 (-3.4298)'dir.

Tablo 2. DK ile ENF Birim Kök Testleri (Birinci farklar)

	DK	ENF
Sabit Terimli ADF Test İstatistiği	-11.8606	-5.1124
Gecikme Sayısı	2	1
Sabit Terim and Trendli ADF Test İstatistiği	-9.588575	-4.154518
Gecikme Sayısı	2	1

Not: 1%(5%) anlam düzeylerinde sabit terimli model için ADF kritik değer -3.4592 (-2.8737), sabit terimli ve trendli model için ise kritik değer -3.9996 (-3.4298)'dir.

Eşbütünleşme analizi Johansen eşbütünleşme testi ile yapılmış ve sonuçlar Tablo 3' de özetlenmiştir.

Tablo 3. Johansen Eşbütünleşme Analizi

Maksimum Eigen Value Test					Trace Test				
H ₀	H ₁	istatistik	%5	%1	H ₀	H ₁	istatistik	%5	%1
r=0	r=1	16.2722	14.07	18.63	r=0	r≥1	16.4152	15.41	20.04
r≤1	r=2	0.1429	3.76	6.65	r≤1	r≥2	0.1429	3.76	6.65

Hem trace test hemde eigen değerlerine baktığımızda %5 anlam düzeyinde bir kointegrasyon eşitliğinin olduğu görülmektedir. Bu durum döviz kuru ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir (bakınız Ek 1, Şekil 2). Bu ilişkinin yönünü anlayabilmek için eşbütünleşme testinin ardından standard Granger nedensellik testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir. Bu bulgular DK'dan ENF'e doğru bir nedensellik olduğuna %5 anlamlılık düzeyinde işaret ederken ENF'den DK'ya doğru bir nedenselliğe rastlanmamıştır. Bu durum incelenen dönemde, Türkiye'de döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Granger Nedensellik Testi

H ₀ Hipotezi	F istatistiği	P-değeri(olasılık)	Lag
DK Granger neden olmaz ENF	6.61125	0.01075	2
ENF Granger neden olmaz DK	0.17065	0.67991	2

Döviz kurları ile enflasyon arasında yapılan eşbütünleşme testlerine göre, DK ile ENF arasında eşbütünleşmenin olduğu bulunmuştur. Bu durumda yapılması gereken, Granger nedensellik testinde eşbütünleşme regresyonundan elde edilen hata düzeltme terimine yer vermektir. Bu çerçevede, (7) ve (8) nolu eşitliklere göre Granger testinin yeniden yapılması gerekir. Tablo 5'te bu testin sonuçları verilmiştir. Tablo 5'te yeralan χ^2 ve P-değerlerine baktığımızda, döviz kurları ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını görürüz. Bu ilişki ise, döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlüdür.

Tablo 5. VEC Granger Nedensellik Testi(Hata Düzeltme Terimi ile)

H ₀ Hipotezi	χ^2	P-değeri(olasılık)	df
DK Granger neden olmaz ENF	9.89119	0.04981	2
ENF Granger neden olmaz DK	0.96265	0.78791	2

5. SONUÇ

Türkiye’de 1984:01 ve 2003:12 dönemine ait döviz kuru (DK) ve enflasyon (ENF) serileriyle yapılan bu ekonometrik çalışmada birinci adımda ADF birimkök testiyle seriler durağan hale getirilmiştir. Bu seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını tespit etmek üzere Johansen eşbütünleşme testi uygulanmış ve sonuçta %5 anlamlılık düzeyinde bir eşbütünleşme eşitliğine rastlanmıştır. Daha sonra Granger nedensellik testi yapılarak seriler arasında ilişkinin yönü belirlenmeye çalışılmıştır. Granger testinin sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç döviz kurundan enflasyona doğru tek yönlü bir ilişkinin belirlendiği literatürün öngördüğü bir sonuçtur. Yani, incelenen dönemde Türkiye’de döviz kuru enflasyonun temel belirleyici faktörlerinden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de uygulanmakta olan esnek döviz kuru politikasının gerek kurlardaki gerekse yurtiçi fiyatlardaki istikrarsızlığın bir nedeni olduğunu göstermektedir. Öte yandan eşbütünleşme testleri ile enflasyon ve döviz kuru değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Türkiye ekonomisi için döviz kurları ve enflasyon değişkenleri arasında etkileşimin alternatif yapısal VAR modelleriyle incelenmesi özellikle neden-sonuç ilişkilerinin belirlenmesinde yararlı olacağı dikkate alınmalıdır. Yapılan testler sonucu elde edilen ampirik bulgular Türkiye ekonomisinin önümüzdeki dönemde göstereceği performansın öncelikle enflasyonu kontrol altına alacak köklü çözümler getirmesine bağlı olduğunu göstermektedir.

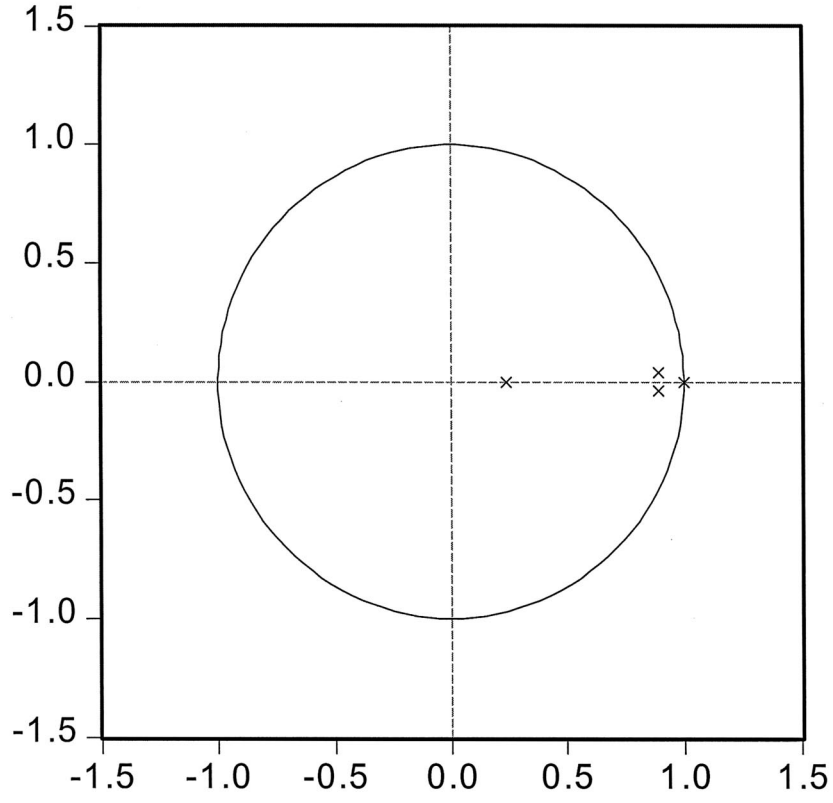
Türkiye’de dalgalı kur rejimine geçiş sonrasında, kur-enflasyon ilişkisinde bir kırılma olduğu iddia edilse de bu durumun, ilişkinin belirgin ve kalıcı bir şekilde zayıfladığı anlamına gelmediği söylenebilir. Bu nedenle makro ekonomik politikalarda uygulama disiplini bozulmadan, döviz kuru-enflasyon ilişkilerinin de göz önünde tutulmasında sonsuz yarar vardır. Çünkü, düşük fiyat düzeyinin sağlanmasına en büyük katkıyı yapan ve bekleyişlerin yönünü çok kısa sürede değiştiren döviz kurunun düzeyi, Türkiye’de enflasyonla çok yakın ilişkidir. Dolarizasyon olgusu derin olan ülkelerde bu ilişki kolaylıkla giderilememektedir. Bu nedenle, enflasyonun kalıcılığını tehdit eden ve risk oluşturan en önemli etken döviz kuru düzeyinin mevcut seviyelerinin sürdürülüp sürdürülemeyeceği noktasında toplanmaktadır. Öte yandan, döviz kuru düzeyinin etkin ve önemli olduğu Türkiye ekonomisinde, Merkez Bankasının döviz kurlarına müdahalesi de kaçınılmaz olmaktadır.

KAYNAKÇA

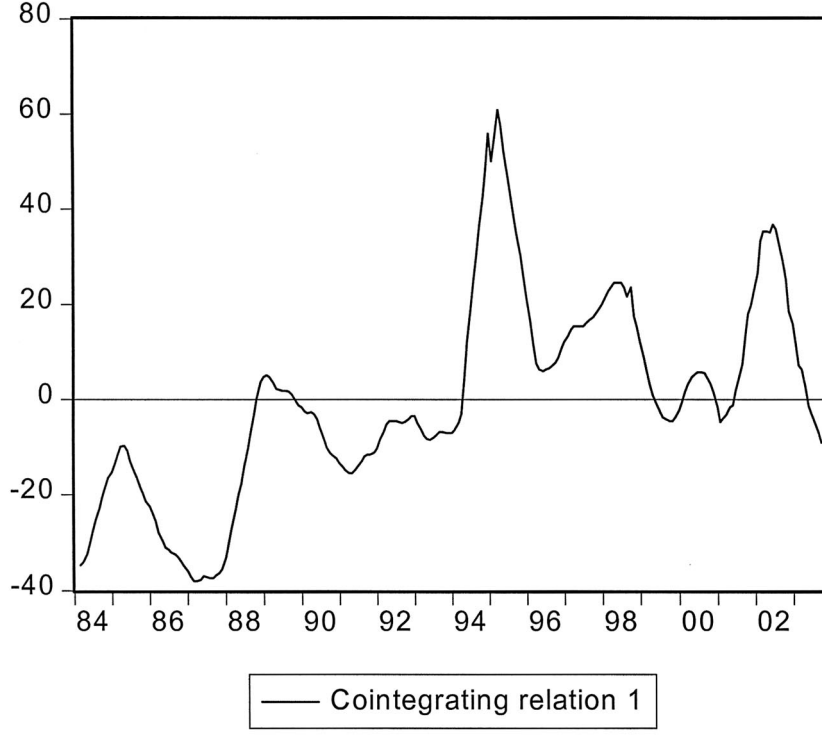
- Akkaya, Şahin ve M.V. Pazarlıoğlu. (1998).** *Ekonometri II*. Erkam Yayınevi, İzmir.
- Gujarati, Damodar N. (1999).** *Temel Ekonometri*. (Çev:Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen), Literatür Yayınları, 1.Baskı, İstanbul.
- Kadılar, C. (2000).** *Uygulamalı Çok Değişkenli Zaman Serileri Analizi*. Bizim Büro Basımevi, Ankara.
- Karaca, O. (2003).** “Türkiye’de Enflasyon-Büyüme İlişkisi: Zaman Serisi Analizi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4(2): 247-255.
- Kholdy, S. ve Sohrabian, A. (1990).** “Exchange Rates and Prices: Evidence from Granger Causality Test”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 13:71-78.
- Leigh, D. ve Rossi, M. (2002).** Exchange Rate Pass-Through in Turkey, *IMF Working Paper*, WP/02/204,2002.
- Merkez Bankası, (2000).** 2000-2001 Para ve Kur Politikası, <http://www.tcmb.gov.tr>
- Merkez Bankası,(Temmuz 2002).** Para Politikası Raporu: 8-9
- Merkez Bankası,(Nisan 2003).** Para Politikası Raporu: 14-15
- Özer, Mustafa. (1999).** “Türkiye’de Hisse Senedi Fiyatları ile Döviz Kuru Arasındaki Etkileşimler”, *Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Bahçeşehir Üniversitesi, Eylül 1999: 61-72.
- Rana, P.B ve Dowling, J.Jr. (1985).** “Inflationary Effect of Small Continuous Changes in Effective Exchange Rate:Nine Asian LDCs”, *Review of Economics and Statistics*, 67:496-500.
- Rittenberg, L.(1993).** “Exchange Rate Policy and Price Level Changes: Causality Test for Turkey in the Post Liberalization Period”, *The Journal of Development Studies*, 29: 245-259.
- Siregar, Reza Y. ve Gulasekaran Rajaguru (2002).** Base Money and Exchange Rate: Sources of Inflation in Indonesia during the Post-1997 Financial Crisis, Adelaide University, centre for International Economic Studies, *CIES Discussion Paper 0221*. <http://www.adelaide.edu.au/cies/papers/0221.pdf>
- Telatar, F. ve Telatar, E.(2003).** “The Relationship Between Inflation and Different Sources of Inflation Uncertainty in Turkey”, *Applied Economic Letters*, 10(7): 431-436.
- Terzi, Harun ve Zengin, Hilmi. (1996).** “Türkiye’de Kur ve Enflasyon Arasında Neden-sellik İlişkisi Üzerine Bir İnceleme”, *MÜ İstatistik ve Ekonometri Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, Yıl: 1996, 1: 3-25.

EK 1

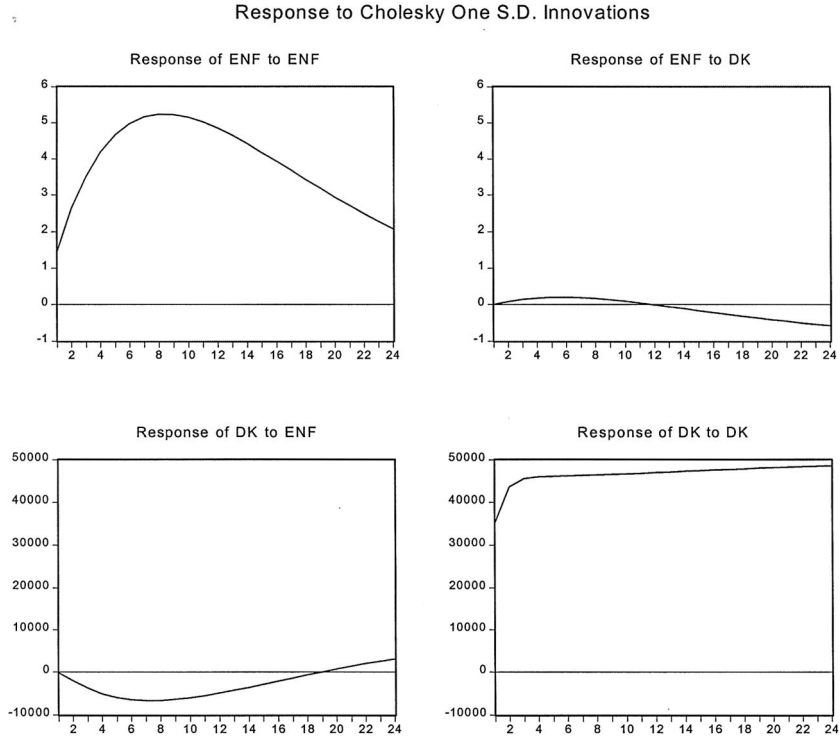
Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Şekil 1. Sistemin Karakteristik Kökleri



Şekil 2. Eşbütünleşme (Cointegration) Grafiği



Şekil 3. DK ve ENF Arasındaki Etki-Tepki Fonksiyonları

How Effective is the Tobin Tax in Coping with Financial Volatility?

Tobin Vergisi Mali Oynaklığı Azaltmada Ne Kadar Etkindir?

Yrd.Doç.Dr. M. Mustafa ERDOĞDU*
Yrd.Doç.Dr. Hale BALSEVEN**

Abstract: *The last two decades have witnessed increasingly frequent and severe financial crises that many related to short-term speculation. Consequently, James Tobin's proposition of a small tax on cross-border currency transactions to reduce such speculation has featured prominently in the discussions on the future of the international financial system. Opponents claim that such a tax can easily be circumvented and would not be effective. This paper scrutinizes these claims in the light of recent refinements made in the literature to make an assessment for the Tobin tax's effectiveness in coping with financial volatility. Evaluation of the paper suggests that such a tax, indeed, would not only be effective in reducing financial volatility but also technically feasible and relatively easy to apply.*

Key words: *Globalization, Short-Term Capital Movements, Tobin Tax*

Öz: *Son yirmi yılda çoğu gözlemcinin kısa vadeli spekülasyonla ilişkilendirdiği, giderek artan sıklık ve şiddette mali krizlerle karşı karşıya kalınmıştır. Bu durum, kısa vadeli spekülasyonları azaltmak için James Tobin'in döviz işlemleri üzerinden ufak bir vergi alınması şeklindeki önerisinin, uluslararası mali sistemin gelecekteki yapısını şekillendirme tartışmalarında ağırlık kazanmasına yol açmıştır. Karşıtları, böyle bir vergiden kolayca kaçınılabileceği ve sonuçta verginin etkin olmayacağı iddiasındadırlar. Bu makale, Tobin vergisinin mali oynaklığı (volatility) azaltmadaki etkinliğine ilişkin söz konusu iddiaları literatürdeki gelişmeler ışığında irdelemektedir. Makaledeki değerlendirmeler, böyle bir verginin sadece mali oynaklığı azaltmada etkin olmadığı, aynı zamanda teknik olarak uygulanmasının olanaklı ve oldukça kolay olduğunu ortaya koymaktadır.*

Anahtar sözcükler: *Küreselleşme, Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri, Tobin Vergisi*

* Marmara University, Istanbul, Turkey

E-posta: mustafaerdogdu@marmara.edu.tr

** Akdeniz University, Antalya, Turkey

E-posta: halebalseven@akdeniz.edu.tr

1. INTRODUCTION

High volatility (*Volatility can be described as the tendency of financial markets to change abruptly at the whims of investors*) in exchange rate markets has been a recurrent problem for the global financial system, particularly after the demise of the Bretton Woods system in the early 1970s. Following the dissolving currency system, fashionable opinion held that unfettered free markets, a reduced role for the state, and integration into the global economy provided the best formula for development. This formula came to be known as the “Washington Consensus,” which many economies followed by removing virtually all restrictions on cross-border capital flows. The consequence was that these economies become increasingly dependent on short-term foreign borrowing and portfolio flows. New market conditions and very high profits from currency trading pushed volumes almost steadily upwards.

Table 1. Global Trade, Foreign Exchange Trading and Global Official Reserves

Year	Daily Foreign Exchange Turnover* (Billion US\$)	Annual Global Foreign Exchange Volume (Trillion US\$)	Annual World Exports (Trillion US\$)	Export/Foreign Exchange	Global Official Foreign Exchange Reserves (Billion US\$)	Reserves/Daily Turnover
1977	18.3	4.6	1.31	28.5	265.8	14.52
1980	82.5	20.6	1.88	9.1	386.6	4.69
1983	119.0	29.8	1.66	5.6	339.7	2.85
1986	270.0	67.5	1.99	2.9	456.0	1.68
1989	590.0	147.5	2.91	2.0	722.3	1.22
1992	820.0	205.0	3.76	1.8	910.8	1.11
1995	1,190.0	297.5	4.80	1.6	1,202.0	1.01
1998	1,490.0	372.5	4.10	1.1	1,636.1	1.10
2001	1,200.0	300.0	5.63	1.9	2,021.5	1.68
2004	1,880.0	470.0	8.40	1.8	3,319.1	1.76

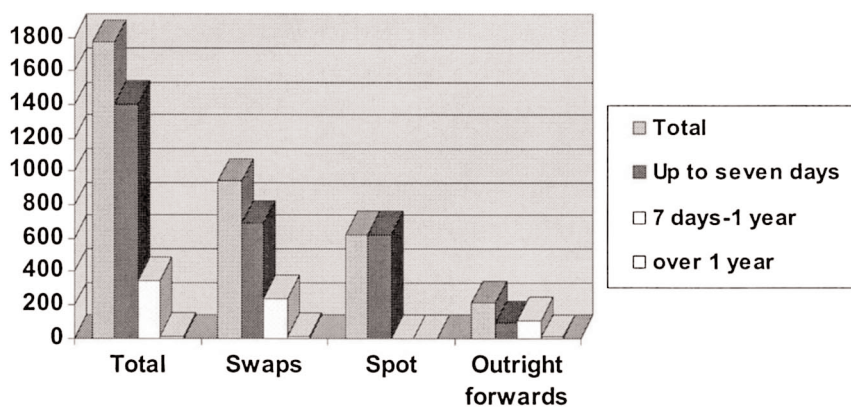
Source: Bank for International Settlements (2005); International Monetary Fund (2004); and World Bank (2005).

* Adjusted for local and cross-border double-counting.

Table 1 presents comparative data for world export and global currency trade increases between 1977 and 2004. Although there is a significant increase in world export, increase in the volume of global currency trade is much larger. World-wide currency turn-overs have raised from 70 billion in 1970 to a volume of 1.9 trillion US dollars per business day in April 2004. Only about 2 percent of such currency transactions are directly linked to real

economy and they basically serve to transfer liquidity from one financial centre to the other, often at extremely short notice. Thus, there has been a significant *excess liquidity* (*Liquidity is not a problem per se. Quite to the contrary, it is necessary for the frictionless functioning of trade, real investment, and international credit relationship. By contrast, excess liquidity denotes the supply of liquidity which exceeds the amount needed for these real economic transactions. According to Wahl and Waldow (2001: 6), excess liquidity causes two intertwined problems: (a) it increases exchange rate volatility, and (b) it is a destabilising factor in itself by its sheer volume and by the speed at which it travels around the world*) which is mainly driven by speculation. Overall volume is dangerously high and prone to speculative runs and damaging volatility. (Bennett (2004) cites an observation of Ms Tumpel-Gugerell of the European Central Bank that: “Before 1997, the volatility on the leading stock indexes hovered around 15% in France and Germany and in the United States both in terms of historical volatility and of implied volatility. From 1997 onwards, the typical value of those volatilities doubled. This doubling was the result of a slow but steady rising trend, lasting more than six years. A doubling period as short as six or seven years is certainly quite remarkable.”). It is estimated that over 80 percent of all transactions occur within seven days or less and more than 40 percent of all transactions involve round trips of fewer than three days (BIS 2005).

Chart 1. Foreign Exchange Turnover by Instrument in April 2004 Daily Averages in Millions of US Dollars



Source: Bank for International Settlements (2005).

Short-term capital inflows are often a cause of concern because their potential exit carries a severe exchange rate risk.

Changes in exchange rates are often greater than can be explained by the “underlying economic fundamentals,” especially in the short term. As indicated by Derviş with Özer (2005: 106), “[f]inancial markets surge and collapse, often without any discernible change in the ‘fundamental’ economic environment.” There is now an extensive literature which indicates that financial market prices can be over- or under-valued for substantial periods of time. (See for instance Kindleberger (2000) and Shiller (2001, 2004)). High volatility

creates a serious risk, which would cause real negative effects on the individual economies. In this regard, the important point to note is the linkage between unregulated cross-border capital inflows and frequent outbreaks of global financial turmoil observed in the past two decades. While such global crises would be the result of many other factors, excessive short-term inflows far beyond the quantities required for the financing of trade can be seen as an important causative factor leading to the dramatic rise in frequency of the financial crises and near crises. The damaging effects of unfettered capital flows have been seen to affect more severely the developing market economies, given their fragile financial infrastructure in defending against massive flows of exchange. In the wake of the drastic devaluations in Europe in 1992/93, there have been a series of major financial crises in eight countries: Mexico (1994/95), Thailand (1997), Indonesia (1997), South Korea (1997), Russia (1999), Brazil (2000), Turkey (2000/01), and most recently Argentina (2002). These crises have generally been preceded by either their sudden financial liberalization or improved access to global markets and were either triggered or exacerbated by financial speculation.

Because of escalating frequency and intensity of financial crises, these crises can no longer be dismissed as mere aberrations in an otherwise well-functioning global capital market. As Eichengreen and Wyplosz (1996: 16) put, “[t]he financial crises around the world cannot all be attributed to the mismanagement of a national economy, as we can observe from instances of the contagion effect [*In times of market stress, the combination of short-termism, herding behaviour and a generalised use of similar risk management techniques could amplify the homogeneity of behaviours and contribute to financial crisis (Jetin, 2003). For herd behaviour and contagion effects see also R. Flood and M. P. Taylor (1996)*] ... Rather than condemning or blaming individual country policies, there is the need to find proper measures of governing the global issue in the global context.” Sharing this view, widespread support for capital account liberalization in developing market economies has recently shifted to scepticism calling for measures to reduce destabilizing speculation and improve macroeconomic performance.

There are many control devices that have been suggested and have been used in regulating free flows of short-term capital, in particular of portfolio type. The list includes, for example, the dual exchange rate regime, administrative prohibition and compulsory deposit requirements on bank lending and borrowing from non-residents (Epstein *et al.* 2003). Amongst these proposals, a place of honour is given to an idea which a Nobel-laureate economist James Tobin had first developed during the 1970’s - that of a tax on foreign exchange transactions. The root of the Tobin tax idea is that many financial market transactions are purely speculative and as such they merely reallocate the ownership of existing financial assets without any beneficial impact on the productive economy. The main goal of the Tobin tax is to reduce foreign exchange volatility through discouraging short-term, “speculative” foreign exchange transactions. It is expected that such a tax may serve to reduce speculation and global economic instability, while affecting genuine investment only marginally. Since its first introduction, both James Tobin himself and other economists have worked on this tax and refined it. The objective of this paper is to make an assessment for the Tobin tax’s effectiveness in coping with financial volatility in the light of recent refinements made in literature.

The Tobin tax has considerable potentials but it is also highly controversial. Controversies of the tax are examined in this paper particularly focusing on its effectiveness. Section 2

reviews objectives and benefits of the tax. Section 3 assesses the effectiveness, limitations and feasibility of the tax. Since no country on earth applied the Tobin tax so far, it is hardly possible to carry out an empirical research. Hence, assessments in the paper rely heavily on theoretical arguments. The only exception in this respect is the results of a model developed recently by Frank Westerhoff (2003, 2004) to study the effectiveness of the Tobin tax. After the evaluation of theoretical arguments and the available empirical research, the final section presents the main findings of the paper.

2. OBJECTIVES AND BENEFITS OF THE TOBIN TAX

The Tobin tax is a proposition of a relatively small tax on cross-border currency transactions to reduce speculation and volatility while promoting autonomy of national macroeconomic and monetary policies. The basic principle of the proposed tax is simple. A small ad valorem charge would be levied on every transaction involving the exchange of one currency for another. Unlike local measures such as the foreign exchange controls which nations can impose, the Tobin tax has a universal calling - as such, it has a non-hierarchical character.

James Tobin's original proposal was for a charge of between 0.1% and 0.5%. Although he proposed as much as 1% later, his most recent suggestion was that the rate better not to exceed 0.25% and 0.1% might be satisfactory. Tobin (1996) amended his original proposal to encompass forward and swap transactions as well. Since Tobin first presented his tax on currency trading, the market in foreign exchange has expanded about one hundred times. It is not surprising, therefore, that his original concept has been seriously modernized to fit in today's market conditions. In this respect, it needs to be acknowledged the work of Paul Bernd Spahn, who contributed an important new element to Tobin's proposal in 1995 by suggesting that the tax should include a second, much-higher rate that would come into force whenever signs of major speculation arise - when price movement exceeds a pre-established limit. This second-tier tax would discourage speculative currency runs, for which a low rate would not be sufficient disincentive.

The main objective of the Tobin tax is to reduce foreign exchange-volatility through discouraging short-term, "speculative" foreign exchange transactions, while affecting genuine investment only marginally. The imposition of even a small tax on short-term exchange operations certainly appears a significant deterrent for speculative actions. Such a tax discourages speculation by making currency trading more costly and the volume of destabilising short-term capital flows would decrease, leading to greater exchange rate stability. The Tobin tax would achieve its purpose through an extremely simple "filtering" of currency trading. For example, suppose a 0.1% tax is levied on all foreign exchange transactions, and that the (annualised) domestic interest rate is 5.0%. Then, with a one-year holding period, the interest rate on a comparable foreign currency denominated asset would have to be at least 5.2% to make foreign investment attractive. If instead the foreign asset is held for only a month then the foreign interest rate must be at least 7.4% to offset the tax. For one-day round trips foreign rates would have to be at least 77%. Thus, a small and enforceable Tobin tax could virtually shut off short-term capital flows. This brief illustration highlights two important points. First, the effective annualised rate of tax on the capital sum involved would rise in inverse proportion to the turn-around period.

A secondary objective of the Tobin tax is to preserve and promote autonomy of national macroeconomic and monetary policies. The free movement of capital on an international scale has reduced the ability of national economies to conduct monetary and other economic policies on the basis of purely domestic criteria. As seen in Table 1, although central banks of many countries have increased their foreign exchange reserves about 12.5 times during 1977-2004 period, this was significantly behind the 102 times increase in world-wide currency trades. Hence, most central banks have significantly lost their autonomy today and increasingly at the mercy of international capital flows. Speculative pressure on an exchange rate, for example, can result in interest rates higher than is warranted by internal monetary conditions, with a damaging effect on economic growth and employment.

The first effect of a Tobin tax is a reduction in the overall volume of foreign exchange transactions. This would mean that central banks need less financial clout to intervene. Its second effect is to increase official resources for intervening to stabilize exchange rates. Thus, the Tobin tax would to a certain extent free national interest rate policy from the task of defending that country's currency. It would no longer be necessary to implement hikes in the interest rate as a proportion of the desired rise in the currency - and this would make it easier monetary policy to serve the interests of investment (Frankel 1996: 57-58). Moreover, the transactions tax revenue would provide more scope for national economies to implement full employment and other welfare goals without being sandbagged by anticipatory capital flight (Patterson and Galliano 1999).

The Tobin tax has also the potential to raise huge amount of revenue. Estimates of the amounts which would be raised by a Tobin tax depend upon several variables: the rate of the tax; the extent to which it achieved its desired effect of reducing short-term speculation; the extent to which certain transactions were exempt; and the amount of "leakage" to non-conforming financial centres and into non-taxable transactions. Using 1995 currency transactions figures, Felix and Sau (1996: 238 - 40) estimate the global revenues from a Tobin tax of 0.1% to be between \$148 billion and \$180 billion. If the tax were set at 0.05%, the revenue estimate is between \$90 billion and \$97 billion. Using 2001 data, Pollin et al. (2002) consider a joint Tobin - Keynes tax that applies within just the US to all currency, equity, and bond market transactions. They estimate that this would rise on the order of \$70 - 100 billion a year. However, pointing to several important changes in foreign exchange markets in recent years, Nissanke (2003) suggests that the revenue may be much smaller than those derived from earlier studies. Nissanke estimates that a Tobin tax at 0.02 percent applied to wholesale transactions would generate annual revenue of about US\$30-35 billion, while at 0.01 percent would produce \$17-19 billion.

3. EFFECTIVENESS AND FEASIBILITY OF THE TOBIN TAX

The foundation for the Tobin tax argument is that some speculators and noise traders are after short-term profits and their short-term speculative efforts drives up trading volume and generates disruptive, inefficient price movements that are inconsistent with stability. The fundamental investors in the market are neither sufficiently numerous nor active to overwhelm the effects of this behaviour. Instead, the speculators and noise traders have a decisive impact on the market and thus impose costs from noisy price signals onto the fundamental investors. If the fundamental investors were left alone in the market, their

investment activities would result in more efficient and less volatile markets. Imposition of a currency transaction tax may raise the cost of the trading so that drive the speculators and noise traders partially or completely out of the market while leaving the fundamental investors to dominate the market (Dodd, 2003: 37-8). The central issue in the Tobin tax debate is the role of speculation in the market stability. While neo-liberals regard speculation useful for market stability, opponents see it economically disruptive and destabilizing. The following sections will review this debate and make an assessment according to available empirical findings.

3.1. The Relationship between Speculation and Stabilisation

Neo-liberals oppose a Tobin tax on the ground that anything that increases transactions costs is economically inefficient. Their view is that the tax will simply damage liquidity without ending currency runs or reducing volatility. Indeed, they say it might even increase volatility by driving out stabilising contrarian speculators. From the perspective of opponents, the Tobin tax is a device that tends to decrease market efficiency by creating liquidity problems for the day-to-day operations of currency markets, affecting adversely the bid-ask spreads and hence deterring arbitrage transactions. Those critics believe that the right solution is to reform faulty policies, not tax transactions.

Neo-liberal criticism is based on the supposedly obvious link between market liquidity and market stability. Starting with Milton Friedman (1953) and the Monetarists, and continuing with the School of Rational Expectations, many people's view of the financial markets has been dominated by the idea that irrational or inefficient speculators will tend to lose money, giving irrational traders a short enough half-life to make them irrelevant. Thus, speculation has been perceived as a factor of stabilisation. Yet this link has never been proven. Empirical investigations do not confirm the existence of any correlation between an increase in market volumes and an increase in market stability (Grunberg et al. 1996: 5). Over the last two decades, it has even been possible to observe a parallel increase in the volumes traded on the currency markets, and a rise in foreign exchange instability. Arestis and Sawyer (1997) observe that there is not only strong volatility in exchange rates but also the swings tend to be sustained for a long period. This cannot be explained by the orthodox neoclassical rationality. Since 1980, the monthly average of the standard deviation of the sterling/DM rates was 3.9% with the ratio of the minimum to maximum per year ranging from 5% to 22%.

Above and beyond the absence of empirical proof, the arguments in favour of unfettered market liquidity, as a supposed guarantee of exchange rate stability, are also theoretically weak. From a theoretical point of view, the idea that speculation is always a factor of stability is tantamount to an act of faith: one must believe that an equilibrium exchange rate exists, that speculators know what it is, and that their actions are always taken in reference to it, thus spurring the return of prices to their one, single equilibrium. However, the hypotheses that make it possible to demonstrate the existence, uniqueness, and stability of an equilibrium price are so radical as to be hardly credible. If there were a multiplicity of equilibrium prices, speculative attacks against exchange rates could be successfully unleashed, even in the absence of the macro-economic imbalances to which speculators are supposedly so sensitive (Eichengreen and Wyplosz 1996: 20; Dooley 1996: 89-91). In light of the recent powerful backlash against the "efficient market

hypothesis” in the finance literature, Friedman’s contention now appears far from persuasive, if it ever was.

It became increasingly clear that capital markets are subject to the profound human influences and substantial amounts of herd behaviour captured in Alan Greenspan’s now-famous phrase, “irrational exuberance.” Financial markets surge and collapse, often without any discernible change in the “fundamental” economic environment. Robert J. Shiller (2001) points out that, “[e]ven completely rational people can participate in herd behaviour when they take into account the judgements of others, even if they know that everyone else is behaving in a herd-like manner.” Mass psychology and behaviour promote the speculative bubble and under this influence the markets may have been bid up to unusually high and unsustainable levels. (*The Dow Jones Industrial Average stood at around 3,600 in early 1994. By 1999, it had passed 11,000, more than tripling in five years, a total increase in stock market prices of over 200%. At the start of 2000, the Dow passed 11,700. However, over the same period, basic economic indicators did not come close to tripling. US personal income and gross domestic product rose less than 30%, and almost half of this increase was due to inflation. Corporate profits rose less than 60% and that from a temporary recession-depressed base. Viewed in the light of these figures, the stock price increase appears unwarranted (Shiller, 2001)*). Consequently, the market can “go through significant mispricing lasting years or even decades.” When the number of firms and households indulging in these practices grows large, bringing in segments of the population that are normally aloof from such ventures, speculation for profit leads away from normal, rational behaviour to what has been described as “manias” or “bubbles.” (*The word mania emphasizes the irrationality; bubble foreshadows the bursting. In the technical language of some economists, a bubble is any deviation from “Fundamentals,” whether up or down. A good case study of all the great financial disasters of the last few hundred years (From the Dutch Tulip mania of 1637 – in which tulip bulbs were eventually valued more than gold – to the crash of 1987) can be found in a recent book written by Charles P. Kindleberger (2000)*).

The idea that speculation is a factor of stabilisation has been challenged from a number of directions. One challenge comes from rational expectations theory of behaviour which shows how asset price bubbles can be rationally self-fulfilling. All that is needed is that market participants expect that the future price will be higher, and they will buy now in anticipation of this higher future price. In this fashion, “market beliefs” can become the driving fundamental, and if speculators share and shape this belief they can drive prices away from the level warranted by economic conditions (Palley, 2003: 11).

A second challenge comes from the literature on herd behaviour that points market investors may rationally act as a herd. For instance, informational frictions may cause herding behaviour, in which a large number of individuals react the same way to new information, thereby creating an over-reaction in aggregate. They might react in this way-in full knowledge that there is likely to be an aggregate overreaction to the news-because they would suffer reputational damage if they did not react like their competitors. Derviş with Özer (2005: 108) suggest that “[t]here are many situations ... where *people know* that ‘values are exaggerated’ and buy nonetheless, believing, often correctly, that others will follow and hoping they can be the first to exit once the bubble bursts.” In this case, the “behaviour of others” becomes the market fundamental, and the actions of speculators can trigger herd-driven exchange rate movements that have no relation to underlying economic conditions.

A third challenge to the traditional view comes from the noise trade literature that shows market participants who trade purely on the basis of noise may come to dominate the market. Forex market noise traders look to make gains on very small basis points movements. Because they are indifferent to risk, they earn a higher rate of return than ordinary risk-averse persons. As a result, noise traders can come to dominate the market, and though the market remains stable, it produces socially sub-optimal outcomes (Palley, 2003: 11-2).

A fourth strand of work, emphasising economic efficiency concerns, focuses on how speculators may cause damage to other market participants when they cash out of their investments. This seems to have been particularly prevalent in East Asia, where the decision to cash out and repatriate investments led to a fall in the exchange rate that then increased the debt burden of those East Asian entrepreneurs who had used foreign currency borrowings to finance their business expansions. In such instances, speculators impose a negative externality on other investors, the economy and on the monetary authority (Palley, 2003: 12; Haberer, 2003: 31).

The above arguments explain why foreign exchange markets exhibit the patterns they do and why these patterns are inefficient and sub-optimal. Speculation is caused by noise traders whose presence creates market volatility risk, and these traders profit from the induced volatility premium. This is economically disruptive and destabilizing. Conventional economic theory advises that policy makers should tax activities having negative externalities to discourage them. This is well-known theory of Pigouvian taxes. Viewed from this vantage, the Tobin tax can help improve the situation.

3.2. Effectiveness of the Tobin Tax

In a recent article, Ertürk (2002) reveals that stability depends on both the elasticity of traders' expectations of future prices in response to changes in present prices and the reaction speed. If a transaction tax delays the decisions of traders in the face of asset price changes, then, *ceteris paribus*, the Tobin tax is stabilizing. The Tobin tax can also have a stabilizing effect by lowering the elasticity of expectations. The market perception of systematic risk, and thus the risk premium, is reduced by the transaction tax. Even if the tax increases transaction costs and might reduce the liquidity of the market, it could very well have the net effect of lowering the risk premium by diminishing the traders' perception of the unpredictability of trader sentiment in currency markets. Hence, transaction costs could even fall owing to the changed composition of traders, with noise traders kept largely out of the market by the presence of the Tobin tax.

The main use of the Tobin tax would be to intervene upstream from the markets, that is, before a speculative bubble is created. A rise in the current exchange rate above its normal value would not lead traders to expect a further rise, since the cost of the tax would discourage them from buying enough of this rising currency so as to magnify its strength. It would therefore be easier for the monetary authorities to intervene and to maintain exchange rate stability. The Tobin tax would make a positive contribution to the stabilisation of exchange rates by acting as an "uncertainty reducing institution" through the influence that it would exert in the creation of expectations (Arestis and Sawyer 1997). By definition, if the Tobin tax is successful at eliminating noise trading, it will reduce market volume. However, that does not automatically imply that the market will be thin.

As Table 1 shows, daily forex market turn-over has recently reached to 1,880 billion and it is the largest market. Even if some trading were discouraged, they would most likely to remain highly liquid and would continue to have larger volumes than twenty years ago. The markets were stable back then, and there is no reason to believe that they would not be now.

Calculations show that the Tobin tax, unlike some forms of capital control, would fall far more heavily on short-term transactions than long-term (Frankel 1996). Thus, by its disproportionate impact on short term transactions, the Tobin tax would contribute to a reinforcement of long term expectations which by nature create greater stability, based on the fundamental variables of macro-economics. Traders would have to take the Tobin tax into account, and include it in their assessments of a situation - that is, in their convention. The tax would make it more difficult for a minor and temporary speculative attack to generate a speculative bubble, which could then be transformed into a major speculative attack.

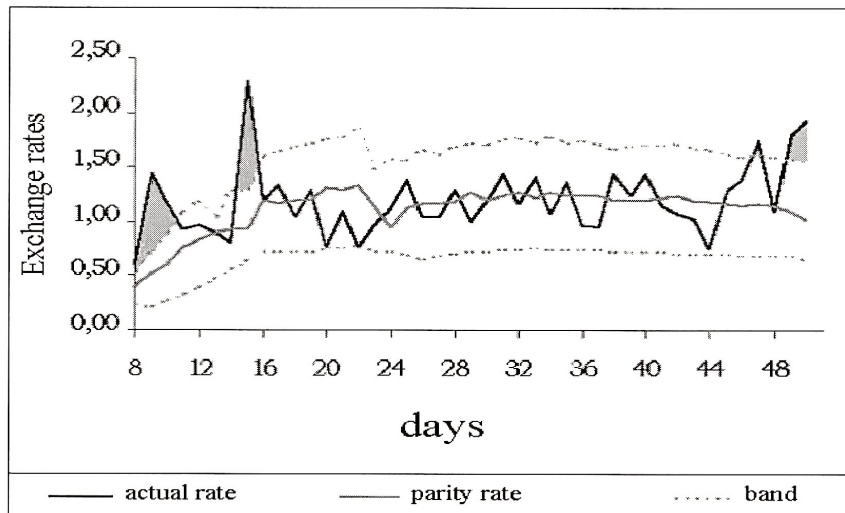
In addition to reducing daily foreign exchange market volatility, the Tobin tax may also help reduce medium term exchange rate swings that have so distorted the international economy. Here, the argument is that these swings can result from momentum foreign exchange trading strategies. Once the wagon gets rolling, traders extrapolate that it will keep rolling, and they therefore have an incentive to jump on board. When everybody does this, the trading strategy can become self-fulfilling. A Tobin tax may be able to prevent this by stopping momentum from developing (Palley, 2003: 13).

Recently, Frank Westerhoff (2003, 2004) has developed a model of heterogeneous interacting agents to study the effectiveness of the Tobin tax. His model involves two distinct markets, which he can tax independently, but with traders having knowledge of both markets. He finds that the imposition of a Tobin tax leads to a crowding out of speculators and decrease the volatility of the market in which it is introduced, while increasing the volatility of the second market. However, the imposition of a uniform tax on all transactions stabilizes both markets. His results suggest that if regulators of a market introduce a transaction tax, other markets are likely to follow to avoid becoming more volatile.

3.3. Limitations of the Tobin Tax

There is not much disagreement that a Tobin tax would eliminate speculation where only small parity changes were expected. Most critics, however, suggest that the tax would be unlikely to have much effect on the massive position taking in the markets that usually precipitates a major currency upheaval. For example, the events in the ERM of September 1992, the fall of the East Asian currencies in 1997 or of the Brazilian real in 1999. In such cases a 0.1% or even a 1% tax is trivial by comparison with expected parity changes. Nor does the Tobin tax by itself, implemented at the low rates, have sizeable effects on restoring macroeconomic policy autonomy. The low range of the tax would not deter speculative attacks on pegs, when much higher gains are at stake. Too high rates, on the other hand, risk reducing unduly liquidity necessary for arbitrage operations as well as deterring international trade transactions and long-term investment. In order to address this trade-off and to deal effectively with speculators' different motivations depending on market conditions, a flexible multi-tier system of taxes would be required (Nissanke, 2003: 6, 8). The "circuit-breaker" variation of the Tobin tax was designed precisely by Paul Bernd Spahn (1995, 2002) to deal with this problem.

Figure 1. The Spahn Tax Surcharge Mechanism



Source: Spahn (1996: 26).

Graph 1 demonstrates workings of this mechanism. The first tier of this variation would be low, (such as 0.01%) and raise revenue at a moderate scale without necessarily distorting financial operations or encourage tax avoidance. (*Jetin (2003: 119) suggests that "[a] higher tax of 0.1% (10 basis points) would not be foretold chaos."* He seems right to say that "...the rate of the ordinary tax is a purely empirical question. If, by experience, it appears too high, then it can be lowered. If it appears too low, it can be increased."). It focuses on spot transactions, but could also be employed on derivative trades, at a standard lower rate. This would allow derivatives markets to function at low costs, yet prevent the emergence of derivatives as a tax avoidance device. In times of exchange rate turbulence, the second tier of the tax would come into effect. This second tier would be a punitively high rate and act as a circuit-breaker, akin to that used in stock markets where computer-trading programs are suspended when prices fall a given amount. While the first tier will help reduce volatility somewhat, greater reduction in volatility would come from the operation of the tax surcharge. The tax surcharge makes the currency trade unprofitable and thus prevents currency crashes. (*According to Dodd (2003: 37), the Spahn version of the tax will not help if the speculator lays on the position before the higher rate is triggered. He also argues that the transaction tax will not stop or substantially discourage short-term banking lending or so-called "hot money" from flowing between developed and developing countries since rolling-over loans does not require currency conversion and thus would not be subject to such a tax.*) Once the panic had passed, the tax would be reduced to a lower standard level. The two taxes would be fully integrated, the former tax constituting the operational and computational vehicle for the latter. Some recent studies (*See particularly, Balseven and Erdoğan (2005) and Erdoğan (forthcoming) for their work on Turkey.*) suggest that it is possible for individual countries to apply a two-tier Tobin tax with considerable success.

Williamson (2000) highlights the important point that bands are stabilizing when credibility to defend is maintained. Therefore, it is crucial first and foremost to build credibility so that expectations are formed in a stabilizing manner. (*Indeed, once such a system is seen to be operating efficiently with credibility, a threat of the surcharge levy alone may be sufficient to keep exchange rates within a target zone*). The tax surcharge would not affect liquidity or efficiency of market functioning in a less volatile condition. It can, however, change incentives reducing the likelihood of such speculative attacks and even they do occur reduce the likelihood of their success. Thus, Spahn's proposition is one of the most promising methods of mitigating the damage to stabilising transactions, while retaining the deterrence to speculation. Nevertheless, it should not be seen as a panacea. As Kavaljit Singh (2005: 11) suggests, the Tobin tax "is very important, very significant and very necessary. But it is not adequate to solve all the problems facing the present global financial landscape."

Two reasons for why currency transaction taxes (CTTs) are not sufficient tools for preventing financial crises of the sort that have become all too common in developing countries were given by Gabel (2003: 95-6) as follows: "First, CTTs are not designed to dampen speculation in all of the sectors of the economy that are prone to bubbles. For example, speculation in real estate and construction contributed significantly to the creation of a fragile financial environment in the East Asian countries that were party to the 1997-98 financial crisis. Second, even in those sectors that do fall under the authority of CTTs, the presence of a tax is unlikely to reduce speculation dramatically. A low CTT would not be sufficient to undermine the attractiveness of activities and financing strategies that aggravate fragile financial environments, particularly in the context of rising expectations during an economic boom." Moreover, the presence of a relatively small tax on currency (or securities) sales would be unlikely to discourage investor exit if investors have reason to fear massive capital losses due to declining securities prices and/or a significant currency depreciation (Crotty and Epstein, 1996; Dodd, 2003; Palley 2001). Furthermore, CTTs cannot reduce the risk of contagion from financial crises that originate elsewhere. It is important to note, however, that a dual or a variable STT-CTT has a greater potential to reduce financial volatility and mitigate the severity of financial crisis than does a traditional CTT (Gabel, 2003: 96).

3.4. Implementation Difficulties and Feasibility of the Tobin Tax

As it is the case with any tax, there are certain difficulties to achieve certain objectives of the Tobin tax. For instance, it aims to target only noise trading. However, distinguishing between beneficial, stabilising transactions, and those that are speculative and destabilising, presents serious problems. Examples can be given as hedging operations of traders and the operations of market-makers. In order to remove the resulting bias against high frequency trading for hedging purpose, Spahn (1995) suggests that transactions involving derivatives should be taxed at half the rate involving spot transactions, which would allow the derivative markets to function for hedging purposes. In his more recent study, however, Spahn (2002) proposes that in addition to all spot transactions, outward forwards and swaps up to one month would be taxed, while options and other financial derivatives would not be taxed (though they are taxed indirectly through the spot and forward transactions they trigger). Another difficulty is that, there would be considerable

problems in defining the scope of transactions to which the Tobin tax would apply. James Tobin's original proposal was for a tax on cash transactions. Levying it on small currency-conversions by tourists, small businesses, etc., however, would be unpopular and almost certainly damaging to trade.

Technically there are two different ways to impose a Tobin tax. You can tax the currency trading desks in a particular jurisdiction or you can tax a currency. Both methods have arguments for them, but it is more difficult to evade the tax if it is imposed on the currency. Under the first proposal, any country with the authority to tax could adopt a currency transactions tax unilaterally. Collection of the tax would then be the responsibility of the national central bank that imposes the tax and subject to all the tax laws of the implementing nation. Once adopted, the Tobin tax would then automatically apply to every transaction involving the taxed currency, anywhere in the world. Kapoor (2004) explains the second mechanism as follows: "If the UK signs up to the CTT - then all pound transactions, wherever they are conducted in the world, are taxed - so trading pounds in the Cayman Islands will not avoid the tax. This is so because a pound is essentially a claim on the Bank of England. Foreign holders of pounds have to hold them as claims on banks in the UK (nostro accounts) and thus they eventually end up as claims on the Bank of England."

Many argue that the Tobin tax will fail, as speculators will find ways around payment. Two principal types are likely: first, the migration of the forex market to tax-free jurisdictions; and second, the substitution of tax-free for taxable transactions. If the burden of the tax became too great, it would pay many players to shift the booking of their transactions offshore to financial centres that would not impose the tax. Thus, the country imposing it might lose business from its own financial institutions to foreign competitors. (*Using 1995 data, Felix (1996) reports that 62% of currency trading takes place in the top five markets (UK, US, Japan, Singapore, and Hong Kong).* Since the top five key currency countries covers about 62 percent of all the global foreign exchange transactions, *(The other countries are mostly developing or transition economies. These countries are generally prone to many problems related to international capital flows such as price bubbles and bursts, herd behaviour and contagion. Depending on each country's specific conditions, it is advisable that such countries are better off not only apply a two-tier Tobin tax but also simultaneously apply more direct devices like capital restrictions and regulations against capital flows, particularly for short-term flows. Several recent studies for Turkey cover these issues in detail. See, for instance, Balseven and Erdoğan (2005) and Erdoğan (forthcoming)).* James Tobin proposed that even a simultaneous application of the tax in those areas with the addition of several other countries, would be quite enough for its effectiveness.

The second aspect concerns tracking. An earlier argument against the Tobin tax was that it would be impossible to implement it without the agreement of almost every conceivable jurisdiction. The increasingly electronic nature of the currencies market, however, means there are few technical barriers to the collection of the tax. As Rodney Schmidt (1999) makes the important point, the technology and enforcement mechanisms are already in place at the various settlement institutions for foreign exchange. There is no need to create an expensive new institution to collect the tax. All major currency transactions are tracked electronically and it is possible for governments to utilize the existing centralised and regulated structure through which banks exchange balances on the wholesale market (A

process of establishing a *de facto* global standard is facilitated by the fact that currency trading is highly concentrated. Using 1995 data, Felix (1996) reports that 84% of currency trading takes place in the top 9 (top 5 plus Switzerland, Germany, France, and Australia) countries. If these countries, plus the remaining G-7 countries (Italy and Canada) were to impose a Tobin tax, this would capture the vast bulk of the world's markets (Palley, 2000) to collect the tax. This is becoming even easier with the recent advent of the Continuous Linked Settlement (CLS) mechanism - a new system to significantly reduce the risk of large foreign exchange deals by making all payments to settle a currency transaction simultaneous and centralised. This prevents the possibility of any parties to the deal defaulting. However, it is widely accepted that it also makes the Tobin tax far easier to implement. The Tobin tax can, therefore, be practically implemented at low cost. Because the tax would be collected by each country's own central bank, individuals and institutions seeking to avoid the Tobin tax via tax havens could be penalized by refusing them the right to utilize that central bank's currency, which is a huge disincentive. Hence, a Tobin tax could be difficult to evade and quite easy to collect through the computer systems that record each trade. As Spahn (2002) suggests, all that is necessary are minor alterations of software packages in order to assess and collect the tax.

Finally, since all transactions affecting exchange rates are typically settled at central bank accounts, levying the tax at the stage of settlement is technically feasible and easy. This may not cover all transactions, for instance over the counter (OTC) operations. According to Jetin (2003: 139), however, this would not be a problem. OTC derivatives products that are not settled will be taxed at the point of negotiation. The progress in straight-through-processing will make it easier. For those OTC that are processed manually, the master agreement leaves a trace that fiscal authorities can check. Trading through telephone is also taped and therefore leaves a trace.

It is undoubtedly true that financial markets will innovate to avoid the Tobin tax. Once the tax was imposed, new financial products would be devised to escape it. However, new forms of transactions imply costs to traders and could make completion of transactions more complicated and risky. Feasibility of a Tobin tax implementation depends on the overall costs of doing business in a specific country. A Tobin tax would only fractionally raise the cost of doing business.

Incentive to evade the Tobin tax (or any tax) is to a large extent based on the level of the tax. Banks and other financial institutions will weigh the potential cost of evasion (penalty, suspension of licence, reputation risk and the actual technical costs of evasion through new legal entities and new instruments) against the costs of compliance (a small percentage of their total profits). At a tiny tax rate 0.005% it is believed that the incentive to evade would be very low as the costs of evasion would be much higher than the cost of compliance. This is supported by the fact that the vast majority of the financial system of the world located in a few developed countries. To redirect financial flows via offshore centres requires a costly infrastructure with expensive staff. It would also imply a break up of existing business relations. Thus, Wahl and Waldow (2001: 11) argue that these evasion costs will be even greater than the tax itself. In that respect, not only would it be feasible for the G-7 to go it alone in imposing a Tobin tax, even the US with one of the world's low cost producers of financial services, would successfully impose the tax unilaterally without necessarily losing business to other markets. (For an opposite view see Dodd (2003: 32-33)).

The extent of avoidance will depend critically on the design of the Tobin tax. To the extent that it is narrowly designed, avoidance by substitution will be larger. For example, if the tax focuses on “spot” transactions, this would clearly induce a shift of transactions into “futures” and “derivatives”. Thus, the real issue is how to design a tax that takes account of all the methods and margins of substitution available to traders. Taking account of these considerations implies a Tobin tax that is bigger in scope, and pushes the design toward a generalized securities tax (Palley, 2003: 6, 20).

While leakages via evasion and avoidance are real concerns (as they are with any tax), the problem can be reduced significantly if the tax rate is “punitive” and the participation is broadly multilateral (Rajan, 2003). At present, a robust international political authority with sufficient accountability and enforcement powers to levy global taxes does not exist. One option, as Tobin (1996) suggested, would be to make the planning and implementation of the tax the direct responsibility of an international organisation such as the IMF or the Bank for International Settlements. The problem of evasion via non-participating countries would be greatly reduced if applying the tax were a condition of IMF membership and of borrowing from it. Tobin has also suggested that those countries applying the tax, which would also generate most of the funds, could themselves levy the tax on transfers to those smaller centres that did not apply it.

It needs to be underlined that even if traders become successful finding ways to avoid the tax, this does not mean that a Tobin tax is unwarranted. All taxes are evaded to some extent and never capture the entire revenue stream they target. Difficulties never dissuaded governments from collecting taxes. The real question is how do you minimize evasion and create mechanisms to revise the tax as necessary? Thus, regulation is an ongoing process and the bodies responsible for the tax would need to expand their scope into “an ever-widening ring of securities and derivatives markets” (Patterson and Galliano, 1999).

Above argument and the evidence suggest that the Tobin tax has merits and it is technically feasible. Clearly, the biggest barrier to the adoption of the Tobin tax is not technical or administrative, as critics claim, but political. The Tobin tax is viewed as a threat to financial community privilege and has been met with resistance by a sector with massive political clout. There are two key political issues involved in putting the Tobin tax in place: Firstly, how to get agreement amongst the major countries (*The US, for instance, is the main lobbyist against the idea of imposing a tax on the foreign exchange market. As an example Niskanen (2003: 13-4) points out that, in the second session of the 104th Congress of the US, Senator Bob Dole and three other politicians introduced a bill to prohibit the UN and UN officials from developing and promoting Tobin's idea or any other international taxation scheme*) and, secondly, how to collect and distribute the tax revenue. Since such international agreement seemed improbable, the tax was seen by many as a worthy but impracticable proposal. The recent work of economists and financial experts, however, has demonstrated that universal simultaneous adoption is not vital for a successful implementation. In the light of the political reality that the Tobin tax cannot be introduced universally or multilaterally in the first instance, Spahn (2002) suggests that a two-tier Tobin tax can be implemented unilaterally by a group of countries such as the European Union in cooperation with Switzerland. The recent conditional approval of a two-tier Tobin tax by the Belgian Federal Parliament (*On 15 June 2004, the Commission of Finance and Budget in the Belgian Federal Parliament approved the bill implementing*

a two-tier currency transaction tax. Belgium will introduce the tax if all countries of euro zone introduce the similar bill) is the latest major step to bring James Tobin's idea into reality.

As David Hillman (2004) indicates, "[t]he Belgian legislation shows that introducing such a tax is entirely feasible, and demonstrates how this can be done." This development, in particular, has contributed to re-activating the debate on the many-sided potential of the Tobin tax. Despite the overall merits of the Tobin tax and/or other similar devices, however, there has been the lack of political will in rich countries. Unlike the 1960s and 1970s, when governments considered it legitimate to regulate markets, the present era is not very favourable to the taxation of financial transactions. Nonetheless, it is possible to detect a crack in the currently dominant paradigm. For instance, French President Jacques Chirac suggested a tax on cross-border financial transaction in his speech to the World Economic Forum in 2005. This is the first time for a large advanced country leader to pronounce that a Tobin tax-type levy is worth serious consideration. However, Chirac's suggestion of 0.001% is such a low amount that it would have negligible impact on global capital speculation (Guardian, 28 January 2005).

4. CONCLUSIONS

Financial globalisation since the 1970s has spectacularly increased capital movements and this resulted in high volatility of foreign exchange transactions. This has culminated in increasing number of financial crises that we have witnessed in the last two decades. Financial crisis risk of any country depends heavily on the term structure of foreign borrowings it receives. Apparently, when a country has a short-term structure for its borrowings, its financial crisis risk is high. Thus, decreasing the share of short-term capital movements and increasing the share of foreign direct investments and long-term borrowings seems as the best policy. The Tobin tax serves to achieve this objective. The Tobin tax is a potentially effective tool to mitigate some of the disruptive effects of free capital movement and would make a positive contribution to the stabilisation of exchange rates by acting as an "uncertainty reducing institution" through the influence that it would exert in the creation of expectations. A Tobin tax would penalize all transactions but speculative round-trips would be hit more severely. Therefore, it would represent a significant extra cost to speculators, while affecting capital investment only marginally. As the evaluation in this paper suggests, a two-tier Tobin tax looks particularly promising. The first low rate of such a tax would raise revenue at a moderate scale without necessarily distorting financial operations or encouraging tax avoidance. The second higher rate would only come into action when the level of currency trading passed a certain threshold or safety margin and would act as a circuit-breaker. This surcharge makes currency trade unprofitable thus preventing most crises.

The Tobin tax is an effective and technically feasible form of taxation. When it is applied, the tax would enhance global fiscal stability and market efficiency. By making crises less likely, it would help to avoid the social devastation that occurs in the wake of a financial crisis. The tax revenue it raises would increase official resources for intervening to stabilize exchange rates while providing more scope for national economies to implement full employment and other welfare goals without being sandbagged by anticipatory capital flight. A Tobin tax, however, is only one of several possible mechanisms for combating

instability in international currency markets. No claim has been made that such a tax alone could solve the problems of financial instability or could prevent future economic turmoil. A Tobin tax would not prevent exchange rate collapses that are massively over-valued relative to the rate warranted by economic fundamentals. Thus, it should not be seen as a panacea and must be supplemented by other measures. Still, the Tobin tax implies greater control over short-term capital movements and serves to reduce the instability of the international monetary and financial systems. Best results from a Tobin tax can obviously be achieved when every country applies it at the same time. Nevertheless, it should not be underestimated that individual countries may apply a two-tier Tobin tax with considerable success. Lastly, depending on their own strengths and weaknesses it is advisable, particularly for developing countries, to apply different forms of regulations. Such measures are most likely to strengthen application of a global Tobin tax.

REFERENCES

- Arestis, P., and Sawyer, M. (1997).** The Tobin Financial Transactions Tax: Its Potential and Feasibility, *International Papers in Political Economy*, vol. 3, 1997, 1-32.
- Balseven, H. and Erdoğan, M. M. (2005).** Mali Kriz Riski Bağlamında Tobin Vergisi ve Türkiye’de Uygulanabilir Bir Versiyonu, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: XX, 1, 297-319.
- Bank for International Settlements (2005).** Triennial Central Bank Survey: Foreign Exchange and Derivatives Activity in 2004, Basel, March.
- Bennett, P. (2004).** Why are Capital Markets catastrophic, and are they becoming more so, In Herbie Skeete (ed.) *The Handbook of World Stock, Derivative and Commodity Exchanges*, London: Mondo Visone. Available at <http://www.exchange-handbook.co.uk/articles.cfm>
- Crotty, J. and Epstein, G. (1996).** “In Defence of Capital Controls.” In L. Panitch (ed.), *Are There Alternatives? Socialist Register* 1996. London: Merlin Press, 118-49.
- Derviş, K. with Özer, C. (2005).** *A Better Globalization: Legitimacy, Governance, and Reform*, Washington, D.C.: Center for Global Development.
- Dood, R. (2003).** Lessons for Tobin Tax Advocates: The Politics of Policy and the Economics of Market Micro-structure, in J. Weaver, R. Dodd and J. Baker (eds.), *Debating The Tobin Tax: New Rules for Global Finance*, Washington, DC, November, 27-50.

- Dooley, M. (1996).** The Tobin tax: Good theory, weak evidence, questionable policy, in M. Ul Haq, I. Kaul and I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford: Oxford University Press, 83-106.
- Eichengreen, B., and Wyplosz, C. (1996).** Taxing International Financial Transactions to Enhance the Operation of the International Monetary System, in M. Ul Haq, I. Kaul and I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford: Oxford University Press, 15-40.
- Epstein, G., Grabel, I, and Jomo, K.S. (2003).** *Capital Management Techniques In Developing Countries: An Assessment of Experiences from the 1990's and Lessons For the Future*, 8 February.
- Erdoğan, M. M. (forthcoming).** Türkiye'nin Mali Kriz Riskini Azaltabilecek Vergi Politikaları, *Öneri*.
- Ertürk, K. (2002).** Why the Tobin Tax Can Be Stabilizing, Working Paper No.366, The Levy Economics Institute and Department of Economics, University of Utah, December 2002. Available at http://www.levy.org/default.asp?view=publications_view&pubID=f73a203df5
- Felix, D. (1996).** *Financial Globalization versus Free Trade: The Case for the Tobin Tax*, UNCTAD Discussion Paper No. 108.
- Felix, D., and Sau, R. (1996).** On the Revenue Potential and Phasing in of the Tobin Tax, in M. Ul Haq, I. Kaul and I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford: Oxford University Press, 239-240.
- Flood, R. and Taylor, M. P. (1996).** Exchange Rates Economics: What's Wrong with the Conventional Macro Approach, in J. Frankel, G. Gali and A. Giovannini (eds.), *The Microstructure of Foreign Exchange Markets*, Chicago: The University of Chicago Press, 261-301.
- Frankel, J. (1996).** How Well Do Foreign Exchange Markets Work: Might a Tobin Tax Help, in M. Ul Haq, I. Kaul and I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford: Oxford University Press, 41-81.
- Friedman, M. (1953).** *The Case for Flexible Exchange Rates*, Essays in Positive Economics, Chicago: Chicago University Press.

- Grabel, I. (2003).** Currency Transactions Taxes: A Brief Assessment of Opportunities and Limitations, in J. Weaver, R. Dodd and J. Baker (eds.), *Debating The Tobin Tax: New Rules for Global Finance*, Washington, DC, November, 93-100.
- Guardian.** Chirac's Taxing Idea, January 28, 2005.
- Haberer, M. (2003).** Some Criticism of the Tobin Tax, January.
- Hillman, D. (2004).** Belgium clears path to developing world prosperity, *The Guardian*, 5 July.
- IMF (2004).** *IMF Annual Report 2004*, Washington, DC: The International Monetary Fund.
- Jetin, B. (2003).** How Can a Currency Transaction Tax Stabilize Foreign Exchange Markets?, in J. Weaver, R. Dodd and J. Baker (eds.), *Debating The Tobin Tax: New Roles for Global Finance*, Washington, DC: New Rules for Global Finance Coalition, November.
- Kapoor, S. (2004).** *The Currency Transaction Tax: enhancing financial stability and financing development*, Tobin Tax Network.
- Kindleberger, C. (2000).** *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, 4th Edition, New York: Wiley, John & Sons.
- Nissanke, M. (2003).** Revenue Potential of the Currency Transaction Tax for Development Finance: A Critical Appraisal, Discussion Paper No. 2003/81, UNU-WIDER.
- Palley, T. I. (2000).** Destabilizing Speculation and the Case for an International Currency Transactions Tax, June. Available at <http://www.globalpolicy.org/soecon/glo-tax/currtax/palley1.htm>
- _____. (2003). The Economic Case for the Tobin Tax, in J. Weaver, R. Dodd and J. Baker (eds.), *Debating The Tobin Tax: New Rules for Global Finance*, Washington, DC, November, 5-26.
- Patterson, B., and Galliano, M. (1999).** The Feasibility of an International "Tobin Tax", Working Paper 03/99, Economic Affairs Series ECON-107 EN, European Parliament L-2929 Luxembourg.

- Patomäki, H. (2005).** Reactionary and Progressive Versions of the Tobin Tax, in J. Pettinen, V-K. Sorsa and M. Ylönen (eds.), *More Taxes - Promoting Strategies for Global Taxation*, ATTAC Finland, Vantaa, Finland, 16-45.
- Pollin, R., Baker, D. and Schaberg, M. (2002).** Securities Transactions Tax for U.S. Financial Markets, Working Paper Series Number 20, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, Revised October 2002.
- Rajan, R. S. (2003).** Taxing International Currency Flows: A Financial Safeguard of Financial Bonanza?, April.
- Reisen, H. (2002).** Tobin tax: Could it Work, *The OECD Observer*, No. 231/232, May, 23-25.
- Schmidt, R. (1999).** A Feasible Foreign Exchange Transactions Tax, *Working Paper*, VEEM - North-South Institute-Vietnam Economic and Environment Management, March, 1-20. Available at <http://attac.org/fra/toil/doc/veem.htm>
- Shiller, R. J. (2001).** *Irrational Exuberance*, New York: Broadway Books.
- _____. (2004). *The New Financial Order: Risk in the 21st Century*, Princeton University Pres.
- Singh, K. (2005).** Foreword from the “More Taxes. Global Tax Workshop”, in J. Pettinen, V-K. Sorsa and M. Ylönen (eds.), *More Taxes - Promoting Strategies for Global Taxation*, ATTAC Finland, Vantaa, Finland, 7-15.
- Spahn, P. B. (1995).** International Financial Flows and Transaction Taxes: Survey and Options, *IMF Working Paper*, 1-53.
- _____. (1996). Guest Article: The Tobin Tax and Exchange Rate Stability, *Finance & Development*, Vol. 33, Num. 2, June, 24-7.
- _____. (2002). On the Feasibility of a Tax on Foreign Exchange Transaction, *Federal Ministry for Economic Cooperation and Development*, 29 Mart 2002, 1-23, available at http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/professoren/spahn/Spahn_010618.pdf.
- Tobin, J. (1978).** A proposal for international monetary reform, Vol. 4, *Eastern Economic Journal*, 153-59.
- _____. (1996). Prologue, in M. Ul Haq, I. Kaul and I. Grunberg (eds.), *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford: Oxford University Press, 1996, ix-xviii.

- Wahl, P., and Waldow, P. (2001).** Currency Transaction Tax - a Concept With a Future: Chances and Limits of Stabilising Financial Markets Through the Tobin Tax, Weed working paper, Bonn, February.
- Westerhoff, F. H. (2003).** Heterogeneous Traders and the Tobin Tax, *Journal of Evolutionary Economics*, 53-70.
- _____. (2004). The effectiveness of Keynes-Tobin transaction taxes when heterogeneous agents can trade in different markets: A behavioral finance approach, Working Paper Nr. 2004/01. Beiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Osnabrück, 2004.
- World Bank (2005).** *Global Development Finance: Mobilizing Finance and Managing Vulnerability*, Washington, DC: The World Bank.

Hastaların Bakış Açısıyla Hekim-Hasta İlişkisi ve İletişimi; Bir Eğitim Hastanesi Örneği

The Relationship Between Patient and Doctor From The Viewpoint of Patient: A Sample Study of a Training Hospital

Uzm.Ahmet GEZERGÜN*
Dr. Bayram ŞAHİN**
Doç.Dr.Dilaver TENGİLİMOĞLU***
Doç.Dr.Sağ.Yb.Cesim DEMİR****
Dr. Ertuğrul BAYER*****

Öz: Hekim ve hastası arasındaki ilişki bir çok faktörün etkisi altındadır. İlişkinin özelliğini belirleyen, bazen hekim özellikleri olabildiği gibi bazen de hasta özellikleri olmaktadır. Bu araştırmada; hekim- hasta ilişkisini hasta bakış açısına göre değerlendirmek ve hastaların hekim-hasta ilişkisini tanımlayan boyutlara ilişkin görüşlerinin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğini incelemek amaçlanmıştır. Araştırma; Ankara'daki bir eğitim hastanesine, Mart-Nisan 2004 tarihleri arasında başvuran 63,000 hastadan tabakalı rastgele örnekleme yöntemi ile seçilen 403 hasta üzerinde yapılmıştır. Veri toplama amacıyla anket yöntemi kullanılmıştır.

Araştırma sonunda; hekimin teknik yeterliliği, hekime duyulan güven, hekimin davranış şekli, hekimin hastayı bilgilendirme düzeyi, hekimin kullandığı dil ve iletişim ile hekimle ilgili genel izlenimin; hastaların yaşına, hekimin adını bilip bilmemelerine, görüşme süresine, genel sağlık durumlarına ve başvurdukları polikliniğe göre farklılık gösterdiği, buna karşın cinsiyet, medeni durum ve eğitim düzeyinin hekimlerle ilgili değerlendirmeler üzerinde anlamlı olmadığı bulunmuştur.

Anahtar sözcükler: İletişim, hekim- hasta ilişkisi

Abstract: The relationship between the patient and doctor is affected by very different factors. The determinants of that relationship could be either doctor's own characteristics or patients' one. The main objectives of this study are to evaluate the relationship between the patient and doctor from the viewpoint of patient and to examine whether the patients' view about the relationship between the patient and the doctor is affected or not by their socio-demographic characteristics. The study was conducted in a training hospital in Ankara, on March-April, 2004. The participants of the study (N= 403) were recruited by random sampling. Data was gathered by questionnaire method. The results show that the general impression about the doctor's technical competence, patients's confidence to the doctor, the doctor's behavioral manner, the level of information which is provided by the doctor, the language that the doctor use may depend on the patients' age, whether the patient know the doctor's name, the duration of examination, their general health conditions and the clinic that the patients are applied. However, the patients' sex, marital status, and education level do not seem to have significant effect on the evaluation of the doctors.

Key words: Communication, The relationship between the patient and doctor.

* Uzm. Ahmet GEZERGÜN, Gülhane Askeri Tıp Akademisi Personel Dairesi Başkanlığı, ANKARA.

** Dr. Bayram ŞAHİN, Hacettepe Üniversitesi, Sağlık İdaresi Yüksekokulu, 0600 Samanpazarı/ANKARA.

*** Doç.Dr. Dilaver TENGİLİMOĞLU, Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Büro Yönetimi Eğitim Bölümü, Gölbaşı Kampüsü, 06830 Gölbaşı/ANKARA.

**** Doç.Dr.Sağ.Yb. Cesim DEMİR, Gülhane Askeri Tıp Akademisi, Sağlık Hizmetleri Yönetimi Bilim Dalı Başkanlığı, Etilik/ANKARA.

***** Dr. Ertuğrul BAYER, Süleyman Demirel Üniversitesi, Egridir Meslek Yüksekokulu, Egridir/İSPARTA
Tel: 02463116394 e-mail: ertbayer@sdu.edu.tr

1. GİRİŞ

İletişim teknolojilerindeki gelişmeler, globalleşme ve insan haklarının gelişmesi diğer hizmet sektörlerini ve uygulamalarını etkilediği gibi, sağlık hizmetlerini ve sunumunu da etkilemiştir. Sağlık hizmetleri sunumunda, hizmet yoğunluğu yanında teknoloji yoğunluğunun artması, toplumu oluşturan bireylerin eğitim düzeylerinin yükselmesi ve ayrıca refah düzeylerinin artması; sağlık hizmetini alan hastalarla bu hizmeti sunan kurum ve hekimler arasındaki etkileşimi arttırmıştır.

Bu etkileşimi sağlıklı zeminde sürdürmek karşılıklı anlayış sağlayabilmek için insanların bilgi alışverişinde bulunmaları, bir başka deyişle duygu, düşünce ve bilgilerin akla gelebilecek her türlü yolla başkalarına aktarılmasını ifade eden iletişim sürecini gerçekleştirmeleri gerekmektedir (Cüceloğlu,1997:12). Sağlık personelinin kullanabileceği geniş teknolojik ve bilimsel ilerlemelere karşın iletişim, hala hastalıkların teşhis ve tedavisinde klinik işlemlerin özü olarak görülmektedir. Çünkü hastaların sağlık personeliyle ilişkilerinin niteliği, kendilerine yapılan muameleden duydukları memnuniyeti güçlü bir biçimde etkiler. Sağlık personelinin hastalarla konuşma biçimleri, onlara iyi davranıp davranmamaları, hastalarla olan ilişkilerinden sağladıkları doyumun derecesini belirler (Gordon, Edwards,1997).

Hekim ve hastası arasındaki ilişki bir çok faktörün etkisi altındadır. İlişkinin özelliğini belirleyen, bazen hekim özellikleri olabildiği gibi bazen de hasta özellikleri olmaktadır. Sağlık hizmetlerinin özelliği genelde ilişkinin kurulduğu toplum ve ortama göre değişiklik göstermektedir (Mechanic,1982:433; Kostik,2000:1).

Hekim-hasta ilişkisinin insanlık evrimi boyunca çok çeşitli biçimlerde karşımıza çıkan değişik görünümlerinin bulunduğu bir gerçektir. Önceleri hastanın bütünüyle edilgen olduğu ve bu ilişkiyi hekimin tek başına belirleyip yönlendirdiği bir ilişki biçimi olarak sergilendiğini görmekteyiz. Zaman içerisinde hekimin yapılması gerekenleri belirlediği ve hastanın da bu belirlemelere uyarak gerekenleri yerine getirdiği bir ilişki biçimi ortaya çıkmıştır. Bu süreçte hekim-hasta ilişkisi bir “yol gösterme-işbirliği yapma” ilişkisine dönüşmüştür. Söz konusu ilişkinin üçüncü farklı görünümü de “paylaşımçı hekim- hasta ilişkisi” şeklindedir.Bu son aşamada hastanın hastalık sürecine belirli sorumluluklar üstlenerek katılımı gerçekleşmektedir (Arda, Şahinoğlu,1998:40).

Sağlık hizmetlerinin kalitesinin bir bakıma hasta ile hastane çalışanları arasındaki ilişkinin kalitesine bağlı olduğu söylenebilir (Kavas,Güdümlü,1994). Özellikle hekimler ile hastalar arasındaki ilişki, tıbbi bakım ve tedavi sürecinin etkililiğini belirleyen en temel faktördür (Falvo,Tippy: 1988: 843). Hekim hasta ilişkisi sürecinde hastanın şikayetlerinin doğası ve hastanın ne istediği belirlenir, hastalıkla ilgili korku ve inançları aydınlatılır, emosyonel bozukluk ve sıkıntı saptanır, ilgili ruhsal ve toplumsal zorlayıcılar belirlenir. Doyurucu bir hekim-hasta ilişkisi tedavi hizmetinin başarısı için şarttır. Hastanın beklentileriyle hekimin verebildikleri arasında bir uyumsuzluk çoğu zaman hasta-hekim ilişkisini çıkmaza sokar (Rourke,1993:684-685).

Tedavi sürecinin etkin olabilmesi ve bu süreç içinde istenmeyen bazı sonuçlarla karşılaşılma olasılığını azaltmak için hekimin hastasının bütün kişisel özelliklerini tam olarak bilmesi gerekmektedir. Diğer taraftan, hastanın hekime yeterince bilgi verebilmesi için, hekime güvenmesi ve hekimden tedavi konusunda tam destek görmesi gereklidir. Buradan da anlaşılacağı gibi, hekim hasta ilişkisi, karşılıklı güven esasına dayandırılmalıdır (Rourke,1993:684-685).

Hekim ile hastası arasındaki ilişki, teşhis ve tedavi kararlarında da önemli rol oynamaktadır. Karşılıklı bilgi alışverişine uygun bir ortam yaratmak hekimin hastalığı teşhisine yardımcı olmasının yanı sıra, bazen hastanın çekingenliğini üstünden atmasını da sağlayabilir (Morgan, 1986: 56).

Araştırmanın temel amacı; hekim hasta iletişiminde ve ilişkilerinde, hekim kaynaklı olarak ortaya çıkan iletişim problemlerinin nedenlerini, hastalara sorarak belirlemek ve çözümüne yönelik öneriler geliştirebilmektir. Bu amaçla; hekimin teknik yeterliliği, hekime duyulan güven, hekimin davranış şekli, hekimin hastayı bilgilendirme düzeyi, hekimin kullandığı dil ve iletişim ile hekimle ilgili genel izlenimin; hastaların özelliklerine göre farklılıklar gösterip göstermediği incelenmiştir.

2. MATERYAL VE METOD

2.1. Örneklem (Sampling)

Bu araştırma Ankara'da ki bir eğitim hastanesine Mart-Nisan 2004 tarihleri arasındaki iki aylık dönemde muayene ve tedavi olmak amacıyla poliklinik hizmetlerine başvuran hastalar üzerinde yapılmıştır. Bu dönem içerisinde toplam 30 polikliniğe 63.000 hasta başvurmuştur. Evreni temsil edecek örneklem sayısı 403 hasta olarak bulunmuş ve hastaların seçiminde tabakalı rastgele örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

2.2. Veri Toplama Aracı (Questionnaire/ Material)

Araştırmada, hekim-hasta iletişimini ve ilişkisini hastaların algılamaları açısından değerlendirmek için anket formu kullanılmış ve anket araştırmacı tarafından yüz yüze görüşmeler yapılarak cevaplanmıştır. Anketin geliştirilmesinde konu ile ilgili literatürden geliştirilen anketlerden yararlanılmıştır (Cousins,1982; Emanuel,et.al.,1992; Fletcher,1980; Freedman, 1993; Greene,et.al.,1994; Inui,et.al.,1985; İsnaz,Tatar,1999; Kostik, et.al.,2000; Krupat,1975; Parnel,1992; Rennie,et.al.,1993; Rourke,1993; Torres,et.al.,1994;). Hasta algılamalarını değerlendirmek için kullanılan anket iki bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, hastaların sosyo-demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir. İkinci bölümünde ise, hastaların hekim-hasta ilişkisine yönelik algılamalarını değerlendiren sorulara yer verilmiştir. Hastaların hekimlerle ilgili algılamaları 5'li Likert ölçeğine (1= kesinlikle katılmıyorum, 5= kesinlikle katılıyorum) dayalı 20 soru ile değerlendirilmiştir. Hastaların, hekim-hasta ilişkisine ilişkin 20 soruya verdikleri yanıtlar 6 boyutta toplanmıştır. Her bir boyutun skoru o boyuta ait sorulara verilen puanların toplamının soru sayısına bölünmesiyle hesaplanmıştır. Ancak, hekimin kullandığı dil ve iletişim boyutunun skoru hesaplanmadan önce bu boyut içerisinde yer alan 8 ve 18. sorulardaki ifadeler diğer sorulardaki ifadelerin tersine olumsuz olarak yapılandırıldığı için bu sorunların skorları ters dönüştürülmüştür. Boyutların güvenilirliğini hesaplamak için ise iç tutarlılık analizi yapılmış ve Tablo 1'de görüldüğü gibi; güven boyutuna ilişkin hesaplanan Cronbach Alpha katsayısının 0.84, davranış şekli ve bilgilendirme boyutlarına ilişkin içsel tutarlılık katsayılarının 0.87, dil ve iletişim boyutuna ilişkin içsel tutarlılık katsayısının 0.67 ve ölçeğin genel güvenilirlik katsayısının 0.95 olduğu ve hesaplanan güvenilirlik katsayılarının genel kabul edilebilir sınırlar içerisinde yer aldığı görülmüştür.

Tablo 1. Hekim Hasta İlişkinde İlişkin Soruların Ait Oldukları Boyutlar ve Güvenirliliği

Boyutlar	Soru sayısı	Boyutlara ait sorular	*Güvenirlilik katsayısı
Hekimin <i>teknik yeterliliği</i>	1	5	-
Hekime duyulan <i>güven</i>	4	1,7,10,17	0.84
Hekimin <i>davranış şekli</i>	5	3,12,13,14,16	0.87
Hekimin <i>bilgilendirmesi</i>	4	4,6,19,20	0.87
Hekimin kullandığı <i>dil ve iletişim</i>	5	2,8,9,11,18	0.67
Hekimin bıraktığı <i>genel izlenim</i>	1	15	-
Toplam	20		0.95

* Cronbach Alpha Katsayısı

2.3. Verilerin Analizi

Elde edilen verilerin istatistik analizleri için, Statistical Package for Social Science (SPSS, 11.0 SPSS FW, SPSS Inc., Chicago, IL., USA) istatistik paket programı kullanılmıştır. Tanımlayıcı veriler için frekans ve yüzdeler elde edilmiştir. Çalışmada, tanımlayıcı verilerin (sosyo-demografik özellikler) hastaların algılamaları üzerindeki etkilerini analiz etmek için iki ortalama arasındaki farkın önemlilik testi (Student t testi) ile tek yönlü varyans analizi (One Way ANOVA F testi) kullanılmıştır. Parametrik koşulların sağlanmadığı durumlarda ise non-parametrik bir test olan, Kruskal-Wallis varyans analizi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda gruplar arasında fark bulunduğunda ise, farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını belirlemek için LSD testine yer verilmiştir. Son olarak ise hastaların hekim-hasta ilişkisini değerlendirmeye yönelik 6 boyuta ilişkin değerlendirmeleri arasında anlamlı bir fark olup olmadığını tespit etmek için iki ortalama arasındaki farkın önemlilik testi ya da Mann-Whitney U testi uygulanmıştır.

3. BULGULAR VE TARTIŞMA

Tablo 2. Hastaların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Özellikler	Seçenekler	n	%
Yaş	18-25	97	24.1
	26-40	160	39.7
	41+	146	36.2
Cinsiyet	Erkek	230	57.1
	Kadın	173	42.9
Medeni durum	Evli	273	67.7
	Bekar	118	29.3
	Boşanmış	12	3.0
Eğitim durumu	Okuryazar değil	16	4.0
	İlkokul	46	11.4
	Ortaokul	41	10.2
	Lise	142	35.2
	Önlisans	60	14.9
	Lisans	66	16.4
	Yüksek lisans	32	7.9
Doktorun adını bilme durumu	Evet	282	70.0
	Hayır	121	30.0
Görüşme süresi	3 dk.	42	10.4
	5 dk.	104	25.8
	6-10 dk.	149	37.0
	11-15 dk.	67	16.6
	16-20 dk.	41	10.2
Genel sağlık durumu	Mükemmel	10	2.5
	Çok iyi	54	13.4
	İyi	194	48.1
	Orta	124	30.8
	Kötü	21	5.2
Poliklinik türü	Dahili poliklinik	176	43.7
	Cerrahi poliklinik	195	48.4
	Acil poliklinik	32	7.9
Toplam		403	100.0

Tablo 2 araştırma kapsamındaki hastaların çeşitli özelliklerine göre dağılımını göstermektedir. Tabloya göre; hastaların %39,7'sinin 26-40 yaş arasında olduğu, %57,1'inin erkek, %35,2'sinin lise mezunu olduğu, %70'nin doktorunun adını bildiği görülmektedir. Görüşme süresi açısından ise; %36,2'sinin muayene esnasında doktoru ile 5 ve daha kısa, %37'sinin 10, %16,6'sının 11-15 ve %10,2'sinin ise 16-20 dakika süreyle görüştüğü gö-

rılmaktadır. Hastalar genel sağlık durumları açısından incelendiğinde; %64'ünün mükemmel ve iyi, %30.8'inin orta ve %5.2'sinin ise sağlık durumunu kötü olarak tanımladığı görülmektedir. Hastalar başvurdukları poliklinik açısından incelendiğinde ise; %43.7'sinin dahili, % 48.4'ünün cerrahi ve %7.9'unun ise acil polikliniğe başvurduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 3. Hastaların Hekim-Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Yaş Gruplarına Göre Karşılaştırması

Boyutlar	18- 25 yaş (n=97)		26-40 yaş (n=167)		41+ yaş (n=146)		F	p
	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s		
Teknik yeterlilik boyutu	4.09	0,96	4.10	0.93	4.24	0.87	1.64	0.195
Güven boyutu	3.90	0.80	4.03	0.80	4.19	0.83	3.698	0.026
Davranış şekli boyutu	3.60	0.88	3.70	0.90	3.95	0.93	5.038	0.007
Bilgilendirme boyutu	3.79	0.87	3.87	0.86	4.07	0.88	3.613	0.028
Dil ve iletişim boyutu	3.75	0.68	3.84	0.72	3.86	0.75	0.681	0.507
Genel izlenim boyutu	3.82	1.13	4.04	1.06	4.19	1.01	3.464	0.032

Yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda Tablo 3'te görüldüğü gibi; hastaların hekimin teknik yeterliği ile dil ve iletişim boyutlarına ilişkin algılamaları arasında yaş gruplarına göre farklılık olmadığı, buna karşın güven, davranış şekli, bilgilendirme ve genel izlenim açısından yaş gruplarına göre $p=0.05$ anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farkın olduğu bulunmuştur ($p<.05$). Farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını incelemek için yapılan LSD testi sonucunda ise; 40 yaşın üzerinde olan hastaların hekimlere karşı duydukları güvenin ve edindikleri genel izlenimin 18-25 yaş grubunda olan hastalara göre daha olumlu olduğu ($p=0.008$), 40 yaşın üzerindeki hastaların hekimlerin davranış şekline ve bilgilendirmelerine ilişkin değerlendirmelerinin 18-25 ve 26-40 yaş grubundaki hastalardan daha iyi olduğu görülmüştür ($p<0.001$).

18-25 yaş grubunda olan hastaların hekimlerin davranış şekli boyutuna göre değerlendirmelerinin ($p=0.004$) 40 yaşın üzerindeki hastalara göre olumsuz olduğu, 26-40 yaş grubundaki hastaların davranış şekline ilişkin değerlendirmelerinin ($p=0.015$) 40 yaşın üzerindeki hastalara göre daha olumsuz olduğu izlenmiştir. 18-25 yaş grubu hastaların hekimlerin bilgilendirmelerine ilişkin yaptıkları değerlendirmelerin ($p=0.013$) 40 yaşın üzerindeki hastalara göre daha olumsuz olduğu görülmüştür. 40 yaşın üzerindeki hastaların genel izlenim boyutuna ilişkin yaptıkları değerlendirmelerin ($p=0.009$) 18-25 yaş grubundaki hastalara göre daha olumlu olduğu görülmüştür.

Tablo 4. Hastaların Hekim-Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Cinsiyete ve Medeni Duruma Göre Karşılaştırması

Boyutlar	Erkek (n=96)		Kadın (n=5)		t	p	Evli (n=74)		Evli olmayan (n=27)		t	p
	\bar{x}	sd	\bar{x}	sd			\bar{x}	sd	\bar{x}	sd		
Teknik yeterlilik boyutu	4.16	0.88	4.15	0.97	0.145	0.885	4.19	0.92	4.07	0.92	1.195	0.233
Güven boyutu	4.05	0.86	4.07	0.76	-0.291	0.771	4.11	0.80	3.95	0.84	1.713	0.087
Davranış şekli boyutu	3.73	0.95	3.81	0.87	-0.884	0.377	3.81	0.92	3.66	0.92	1.448	0.148
Bilgilendirme boyutu	3.88	0.86	3.98	0.89	-1.147	0.252	3.98	0.86	3.81	0.91	1.713	0.087
Dil ve iletişim boyutu	3.79	0.73	3.87	0.71	-1.071	0.285	3.85	0.72	3.81	0.71	0.447	0.655
Genel izlenim boyutu	3.97	1.11	4.13	1.01	-1.456	0.146	4.12	1.03	3.89	1.11	1.943	0.053

Tablo 4'ten de görülebileceği gibi; kadın hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin erkek hastalara göre daha olumlu olmasına karşın (teknik yeterlilik boyutu hariç) yapılan t testi sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin cinsiyete göre hiçbir boyut açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği bulunmuştur ($p>.05$). Evli olan hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin bekar hastalara göre daha olumlu olmasına karşın yapılan t testi sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin medeni durumlarına göre hiçbir boyut açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği bulunmuştur ($p>.05$).

Tablo 5. Hastaların Hekim - Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Eğitim Durumlarına Göre Karşılaştırması

Boyutlar	Ortaokul ve altı (n=103)		Lise (n=142)		Önlisans ve lisans (n=126)		Lisans üstü (n=32)		F	p
	\bar{x}	s	\bar{x}	S	\bar{x}	s	\bar{x}	S		
Teknik yeterlilik boyutu	4.06	1.01	4.15	0.97	4.26	0.79	4.19	0.90	0.942	0.420
Güven boyutu	3.96	0.95	4.13	0.82	4.05	0.75	4.22	0.59	1.254	0.290
Davranış şekli boyutu	3.75	1.00	3.84	0.92	3.67	0.92	3.94	0.62	1.062	0.365
Bilgilendirme boyutu	3.87	1.00	4.00	0.89	3.86	0.80	4.04	0.71	0.886	0.449
Dil ve iletişim boyutu	3.74	0.75	3.88	0.70	3.79	0.74	4.08	0.68	2.180	0.090
Genel izlenim boyutu	4.00	1.14	4.04	1.17	4.06	0.97	4.13	0.75	0.132	0.941

Eğitim düzeyi lisans üstü olan hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin genellikle diğer gruplara göre daha olumlu olmasına karşın (teknik yeterlilik boyutu hariç) yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin eğitim düzeylerine göre hiçbir boyut açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermediği bulunmuştur ($p>.05$).

Tablo 6. Hastaların Hekim-Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Doktorun Adını Bilip Bilmeme Durumuna Göre Karşılaştırması

Boyutlar	Evet (n=282)		Hayır (n=121)		t	P
	\bar{x}	s	\bar{x}	s		
Teknik yeterlilik boyutu	4,36	0,80	3,70	1,03	6,28	< 0,001
Güven boyutu	4,26	0,72	3,61	0,86	7,20	< 0,001
Davranış şekli boyutu	3,98	0,83	3,30	0,95	6,78	< 0,001
Bilgilendirme boyutu	4,10	0,81	3,54	0,92	5,78	< 0,001
Dil ve iletişim boyutu	3,98	0,69	3,48	0,70	6,72	< 0,001
Genel izlenim boyutu	4,25	0,93	3,57	1,22	5,46	< 0,001

Muayene olduğu doktorunun adını bildiğini ifade eden hastaların tüm boyutlar açısından hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin, doktorunun adını bilmediğini söyleyen hastalara göre daha olumlu olduğu ve yapılan t testi sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin tüm boyutlar açısından istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği bulunmuştur ($p<0.001$).

Tablo 7. Hastaların Hekim-Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Görüşme Sürelerine Göre Karşılaştırması

Boyutlar	3 dk. (n=42)		5 dk. (n=104)		6-10 dk. (n=149)		11-15 dk. (n=67)		16-20 dk. (n=41)		F	P
	\bar{x}	S	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s		
Teknik yeterlilik	4.05	0.88	3.72	1.15	4.21	0.81	4.48	0.66	4.73	0.45	13.521	< 0,001
Güven boyutu	3.83	0.95	3.64	0.92	4.11	0.70	4.39	0.52	4.67	0.53	18.777	< 0,001
Davranış şekli	3.22	1.09	3.28	0.93	3.88	0.77	4.19	0.59	4.51	0.71	27.017	< 0,001
Bilgilendirme	3.51	0.91	3.44	0.97	4.05	0.75	4.28	0.58	4.57	0.62	23.503	< 0,001
Dil ve iletişim	3.50	0.86	3.57	0.70	3.88	0.65	4.07	0.61	4.30	0.74	13.249	< 0,001
Genel izlenim	3.50	1.40	3.57	1.20	4.18	0.87	4.51	0.59	4.56	0.90	16.095	< 0,001

Tablo 7'den de görülebileceği üzere; yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin tüm boyutlar açısından görüşme süresine göre $p=0.05$ anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği bulunmuştur ($p<0.001$). Farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını incelemek için yapılan LSD testi sonucunda ise; hastaların görüşme süreleri uzadıkça hekimlerin teknik yeterliliğine ilişkin değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu görülmektedir. Görüşme süresi 3 dakika olan hastaların hekimlerin teknik yeterliliğine ilişkin değerlendirmelerinin muayene süresi 5 dakika ($p=0.041$), 11-15 dakika ($p=0.013$) ve 16-20 dakika ($p<0.001$) olan hastalardan, istatistiksel açıdan anlamlı fark gösterdiği görülmüştür. Görüşme süresi 5 dakika olan hastaların, muayene süresi 3 dakika ($p=0.041$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 6-10 dakika olan hastaların hekimlerin teknik yeterliliğine ilişkin değerlendirmelerinin görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.036$) ve 16-20 dakika ($p=0.001$) olan hastalardan anlamlı farklılık gösterdiği, görüşme süresi 11-15 dakika olan hastaların görüşme süresi 16-20 dakika ($p=0.142$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılıklar bulunduğu görülmüştür.

Hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hekimlerine daha çok güvendikleri görülmektedir. Hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri itibari ile hekime duyduğu güven konusundaki değerlendirmeleri arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı incelendiğinde; görüşme süreleri 3 ve 5 dakika olan hastaların hekimlere ilişkin güven değerlendirmelerinin görüşme süresi 6-10 dakika ($p=0.037$), 11-15 dakika ($p<0.001$) ve 16-20 dakika ($p<0.001$) olan hastalardan anlamlı farklılık gösterdiği görülmüştür. Görüşme süresi 6-10 dakika olan hasta grubunun tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 11-15 dakika olan hastaların, görüşme süresi 16-20 dakika ($p=0.060$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) arasında anlamlı farklılık bulunduğu görülmüştür.

Hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hastaların hekimlerin davranış şekilleri hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmektedir. Hekimlerle olan görüşme süreleri itibari ile hastaların hekimlerin davranış şekli konusundaki değerlendirmeleri arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı incelendiğinde, görüşme süresi 3 dakika olan hastaların görüşme süresi 5 dakika ($p=0.695$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 5 dakika olan hastaların görüşme süresi 3 dakika ($p=0.695$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 6-10 dakika olan hastaların tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 11-15 dakika olan hastaların görüşme süresi 16-20 dakika ($p=0.51$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 16-20 dakika olan hastaların görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.51$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) aralarında anlamlı farklılıkların olduğu bulunmuştur.

Hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hastaların hekimlerin bilgilendirmeleri hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmektedir. Hekimlerle olan görüşme süreleri itibari ile hastaların hekimlerin bilgilendirmeleri konusundaki değerlendirmeleri arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı incelendiğinde, görüşme süresi 3 dakika olan hastaların, görüşme süresi 5 dakika ($p=0.662$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 5 dakika olan hastaların, görüşme süresi 3 dakika ($p=0.662$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 6-10 dakika olan hastaların, görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.053$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 11-15 dakika olan hastaların, görüşme süresi 6-10 dakika ($p=0.053$) ve 16-20 dakika ($p=0.064$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla

($p<0.001$), görüşme süresi 16-20 dakika olan hastaların, görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.064$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) aralarında anlamlı farklılıklar bulunduğu görülmüştür.

Hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hastaların hekimlerin kullandığı dil ve iletişimi hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmektedir. Hekimlerle olan görüşme süreleri itibari ile hastaların hekimlerin kullandığı dil ve iletişimi konusundaki değerlendirmeleri arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı incelendiğinde, görüşme süresi 3 dakika olan hastaların, görüşme süresi 5 dakika ($p=0.603$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süreleri 5 dakika olan hastaların, görüşme süresi 3 dakika ($p=0.603$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 6-10 dakika olan hastaların, görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.053$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 11-15 dakika olan hasta grubunun görüşme süresi 6-10 dakika ($p=0.053$) ve 16-20 dakika ($p=0.98$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 16-20 dakika olan hastaların ise görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.098$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) aralarında anlamlı farklılıklar bulunduğu görülmüştür.

Hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça, hastaların hekimlerin bıraktığı genel izlenim hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmektedir. Hekimlerle olan görüşme süreleri itibari ile hastaların hekimlerin bıraktığı genel izlenim konusundaki değerlendirmeleri arasındaki farklılıkların istatistiksel açıdan anlamlı olup olmadığı incelendiğinde, görüşme süresi 3 dakika olan hastaların, görüşme süresi 5 dakika ($p=0.713$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 5 dakika olan hastaların görüşme süresi 3 dakika ($p=0.713$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$), görüşme süresi 6-10 dakika olan hastaların görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.027$), 16-20 dakika ($p=0.032$), 3 dakika ve 5 dakika ($p<0.001$) olan hastalarla, görüşme süresi 11-15 dakika olan hastaların görüşme süresi 16-20 dakika ($p=0.787$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) ve görüşme süresi 16-20 dakika olan hastaların görüşme süresi 11-15 dakika ($p=0.787$) olan hastalar dışındaki tüm gruplarla ($p<0.001$) arasında anlamlı farklılıkların bulunduğu görülmüştür.

Tablo 8. Hastaların Hekim-Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Hastaların Genel Sağlık Durumlarına Göre Karşılaştırması

Boyutlar	Mükemmel (n=10)		Çok iyi (n=54)		İyi (n=194)		Orta (n=124)		Kötü (n=21)		* χ^2	p
	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s		
Teknik yeterlilik boyutu	4.80	0.42	3.96	1.00	4.19	0.92	4.15	0.86	4.14	1.06	8.877	0.064
Güven boyutu	4.52	0.63	4.00	0.81	4.15	0.79	3.95	0.82	3.83	0.99	11.097	0.025
Davranış şekli boyutu	4.42	0.46	3.68	0.95	3.88	0.86	3.56	0.96	3.81	0.95	14.777	0.005
Bilgilendirme boyutu	4.40	0.62	3.87	0.97	4.00	0.84	3.82	0.87	3.73	1.05	7.177	0.127
Dil ve iletişim boyutu	3.96	0.75	3.84	0.76	3.95	0.68	3.68	0.74	3.45	0.68	14.092	0.007
Genel izlenim boyutu	3.90	1.66	3.87	1.15	4.10	1.06	4.00	0.96	4.23	1.17	5.269	0.261

* Kruskal Wallis Test

Kruskal Wallis Varyans Analizi sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin güven boyutu, davranış şekli boyutu ile dil ve iletişim boyutları açısından $p=0.05$ anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği bulunmuştur ($p<0.05$).

Genel sağlık durumlarını mükemmel olarak tanımlayan hastaların hekimlerin güven boyutuna ilişkin değerlendirmelerinin daha iyi olduğu, güven boyutuna ilişkin en az tatmin olan hastaların ise genel sağlık durumlarını kötü olarak tanımlayan hastalar olduğu görülmektedir. Genel sağlık durumlarını iyi olarak tanımlayan hastaların hekimlerin davranış şekline ilişkin değerlendirmelerinin genel sağlık durumlarını orta olarak tanımlayan hastalara ($z=2.984$; $p=0.003$) göre daha olumlu olduğu görülmektedir. Genel sağlık durumlarını iyi olarak tanımlayan hastaların hekimlerin kullandığı dil ve iletişim boyutuna ilişkin değerlendirmelerinin genel sağlık durumlarını kötü olarak tanımlayan hastalara ($z=2.967$; $p=0.003$) göre daha olumlu olduğu görülmektedir.

Tablo 9. Hastaların Hekim - Hasta İletişimi Boyutlarına İlişkin Değerlendirmelerinin Muayene Oldukları Poliklinik Türüne Göre Karşılaştırması

Boyutlar	Dahili Poliklinik hastaları (n=176)		Cerrahi Poliklinik hastaları (n=195)		Acil Poliklinik hastaları (n=32)		F	p
	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s		
Teknik yeterlilik boyutu	4.17	0.90	4.34	0.81	3.03	0.89	32.016	< 0.001
Güven boyutu	4.07	0.79	4.23	0.73	2.96	0.59	39.123	< 0.001
Davranış şekli boyutu	3.75	0.91	3.96	0.84	2.66	0.59	31.767	< 0.001
Bilgilendirme boyutu	3.94	0.86	4.10	0.78	2.78	0.66	36.253	< 0.001
Dil ve iletişim boyutu	3.77	0.70	3.99	0.71	3.12	0.41	22.627	< 0.001
Genel izlenim boyutu	4.05	1.05	4.26	0.90	2.65	1.06	36.576	< 0.001

Tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda; hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin tüm boyutlar açısından muayene oldukları poliklinik türüne göre ($p=0.05$) anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık gösterdiği bulunmuştur ($p<0.001$).

Farkın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını incelemek için yapılan LSD testi sonucunda ise; teknik yeterlilik ve bilgilendirme boyutları açısından dahili ve cerrahi poliklinik hastaları ile acil poliklinik hastaları arasında, güven, davranış şekli, dil ve iletişim ve genel izlenim boyutları açısından üç polikliniğin hastaları arasında anlamlı farklılık olduğu ($p<0.001$) ve cerrahi poliklinik hastalarının tüm boyutlara ait değerlendirmelerinin diğer gruplardan daha iyi olduğu ve acil poliklinik hastalarının ($p<0.001$) hekim-hasta ilişkisine ilişkin değerlendirmelerinin istatistiksel açıdan önemli derecede farklı ve düşük derecede olduğu tespit edilmiştir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

A. SONUÇLAR

Araştırmada; hekimin teknik yeterliliği, hekime duyulan güven, hekimin davranış şekli, hekimin hastayı bilgilendirme düzeyi, hekimin kullandığı dil ve iletişim ile hekimin genel izleniminin; hastaların özelliklerine göre farklılıklar gösterip göstermediği incelenerek, şu sonuçlar elde edilmiştir:

Hekimin teknik yeterliliği: Hekimlerin adını bildiğini ifade eden hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu izlenmiştir. Hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça, hekimlerin teknik yeterliliğine ilişkin değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu görülmüştür. Acil poliklinikte muayene olan hastaların değerlendirmelerinin dahili ve cerrahi polikliniklerde muayene olanlara göre daha olumsuz olduğu görülmüştür.

Hekime duyulan güven: 40 yaşın üzerindeki hastaların hekimlere karşı duydukları güvenin 18-25 yaş grubundaki hastalara göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Muayene olduğu doktorun adını bildiğini belirten hastaların hekimlere karşı duydukları güvenin, hekimlerin adını bilmediğini belirten hastalara göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hekimlere daha çok güvendikleri görülmüştür. Genel sağlık durumlarını mükemmel olarak tanımlayan hastaların değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu, güven boyutu açısından en az tatmin olan hasta grubunun ise genel sağlık durumlarını kötü olarak tanımlayan hastaların olduğu görülmüştür. Cerrahi polikliniklerde muayene olan hastaların değerlendirmelerinin, dahili poliklinikler ve acil poliklinik hastalarından daha olumlu olduğu, acil poliklinik hastalarının güven boyutuna ilişkin değerlendirmelerinin en düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

Hekimin davranış şekli: 40 yaşın üzerinde olan hastaların değerlendirmelerinin 18-25 ve 26-40 yaş grubundaki hastalardan daha olumlu olduğu görülmüştür. Muayene olduğu doktorun adını bilen hastaların hekimlerle ilgili değerlendirmelerinin doktorun adını bilmeyenlere göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Hastaların hekimlerle olan görüşme süresi uzadıkça davranış şekline ilişkin değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu görülmüştür. Genel sağlık durumunu iyi olarak tanımlayan hastaların değerlendirmelerinin orta olarak tanımlayanlara göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Cerrahi polikliniklerde muayene olan hastaların değerlendirmelerinin dahili ve acil poliklinik hastalarına göre daha olumlu olduğu görülmüştür.

Hekimin hastayı bilgilendirme düzeyi: 18-25 yaş grubundaki hastaların yaptıkları değerlendirmelerin 40 yaşın üzerindeki hastalara göre daha olumsuz olduğu görülmüştür. Muayene olduğu doktorun adını bilen hastaların değerlendirmelerinin doktorun adını bilmeyenlere göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Hastaların hekimlerle olan görüşme süresi uzadıkça bilgilendirme boyutuna ilişkin değerlendirmelerinin daha olumlu olduğu görülmüştür. Cerrahi poliklinik hastalarının değerlendirmelerinin, dahili ve acil poliklinikte muayene olanlara göre daha olumlu olduğu ve acil poliklinik hastalarının değerlendirmelerinin en düşük seviyede olduğu görülmüştür.

Hekimin kullandığı dil ve iletişim: Muayene olduğu doktorun adını bilen hastaların değerlendirmelerinin doktorun adını bilmeyenlere göre daha olumlu olduğu görülmüştür. He-

kimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hastaların hekimlerin kullandığı dil ve iletişim hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmüştür. Genel sağlık durumlarını iyi olarak tanımlayan hastaların hekimlerin kullandığı dil ve iletişim boyutuna ilişkin değerlendirmelerinin genel sağlık durumlarını kötü olarak tanımlayanlara göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Cerrahi poliklinikte muayene olan hastaların değerlendirmelerinin dahili ve acil poliklinik hastalarınınkinden daha olumlu olduğu, acil poliklinik hastalarının değerlendirmelerinin ise en düşük seviyede olduğu görülmüştür.

Hekimin genel izlenimi: 40 yaşın üzerindeki hastaların değerlendirmelerinin 18-25 yaş grubundakilere göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Hekimin adını bilen hastaların değerlendirmelerinin bilmeyenlere göre daha olumlu olduğu görülmüştür. Hekimlerle olan görüşme süresi uzadıkça hastaların hekimlerin bıraktığı genel izlenim hakkındaki değerlendirmelerinin daha olumlu hale geldiği görülmüştür. Cerrahi poliklinik hastalarının değerlendirmelerinin dahili ve acil poliklinik hastalarının değerlendirmelerine göre olumlu olduğu, acil poliklinik hastalarınınkinden ise en düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

B. ÖNERİLER

Araştırma sonucundaki bulgular esas alınarak aşağıda yer alan hususların önerilebileceği değerlendirilmiştir:

1. Hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri, hekimlerin hastaları açıklayıcı tarzda tıbbi terimler kullanmadan bilgilendirmesi ve hekimlerin davranış şeklinin hastaların hastaneden memnun olarak ayrılmasında önemli faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Hekimin hastasına zaman ayırması, hastanın soru sormasına fırsat vermesi ve hastalığı konusunda hastayı bilgilendirmesi muayene için gelen hastayı rahatlatmakta, cesaretlendirmekte ve hekime duyulan güveni arttırmaktadır. Hekimler hastaları ile konuşurken daha sonra hatırlanması gereken konuları not aldığı takdirde hastada kendisi ile ilgilenildiği hissi sağlanacak ve muayene esnasında hasta kendini daha rahat ifade edecektir.

2. Hekimlerin hastalara güven yaratacak davranışları sergilemelerinin hastanın doktora hastalıklarının teşhis ve tedavisinde yardımcı olabilecek kişisel bilgilerini vermelerini sağlayabilecek ve sonuçta da teşhis ve tedavinin daha etkili olması sağlanabilecektir. Hastaların hekimlerine güvenmelerini sağlamak için şikayetlerini rahatlıkla söylemesine yardımcı olunmalı, hastanın doktoruyla paylaştığı sırları saklamaya özen göstererek içten ve samimi bir dinleyici olunması önerilebilir.

3. Araştırma sonucunda hastaların hekimlerle olan görüşme süreleri uzadıkça hekime duyulan güvenin daha fazla olduğu tespit edildiğinden, doktorların hastalarına daha uzun zaman ayırmalarının onlara rahatlıkla soru sorabilecekleri ve bilgi alabilecekleri bir ortam yaratmalarının, doktora duyulan güven ile ilgili yapılan değerlendirmeleri daha olumlu hale getireceği sonucuna ulaşılabilir. Hekimlerin hastalara yönelik davranışlarında hasta merkezli, hastayı bir bütün olarak değerlendiren ve onların bireysel ihtiyaçlarına cevap verebilen davranış şeklini benimsemelerinin uygun olacağı önerilebilir.

Araştırmada özellikle acil poliklinikte muayene olan hastaların daha az bilgilendirildiği ve az zaman ayrıldığı görülmüştür. Acil poliklinikteki hasta yoğunluğunu azaltmak için acil danışmaya görevlendirilecek bir hekim aracılığıyla durumu acil olmayan hastaların ertesi gün hastalığına bağlı olarak ilgili polikliniğe yönlendirilmesi sağlanabilir. Hastanın bilgi-

lendirilmesi halinde hastalığın teşhisine yönelik hastalardan sorular gelebilecek ve bu gelen soruların karşısında hekimler tarafından aydınlatıcı ve açıklayıcı cevapların verilmesi yararlı olacaktır.

4. Hekimler hastalarını muayene etmeden evvel, şikayetlerini sözlerini kesmeden dinlemelidirler. Çünkü hastanın sözü kesildiği andan itibaren iletişim kurmak bir sonraki basamaklarda çok daha zor olacaktır. Hekimlerin tıbbi terimler kullanmadan hastaya anlattıklarını anlayıp anlamadığını kontrol ederek tüm konular hakkında sade ve açıklayıcı bilgiler vermesi gereklidir.

5. Hekimlerin hastalarda olumlu bir izlenim yaratacak ilgi, tutum ve davranışları göstermesinin yararlı olacağı ifade edilebilir. Hastaların doktoruna ihtiyaç duyması halinde rahatlıkla ulaşabileceği tedbirler alınarak hekimlere hastaların hastaneden ayrılırken tatmin olmalarının önemi benimsenmelidir. Hastalarla daha etkili bir iletişim içerisinde olmanın genel izlenim ile ilgili değerlendirmeleri daha olumlu hale getireceği öne sürülebilir.

6. Hekimlerin hastalarla daha etkili iletişim kurabilmesi için Tıp Fakültesi'ndeki ders programlarında hekim hasta iletişimi adı altında eğitim ve öğretim verilmelidir. Hekimlerin iletişim becerileri konusunda yeterli hale gelmesi için eğitim programları bu doğrultuda düzenlenmelidir.

KAYNAKÇA

- Arda, B., Şahinoğlu, S., (1998)** Etik Açısından Yaşlılık ve Hekim-Hasta İlişkileri, *Turkish Journal of Geriatrics*, Cilt.1, Sayı.1.
- Cousins, N. (1982)** "The Physician as Communication", *Journal of the American Medical Association*, Vol.248.
- Cüceloğlu, D. (1997)** *İletişim Donanımları*, Remzi Kitabevi.İstanbul.
- Emanuel, E.J., et.al. (1992)** "Four Models of the Physicians - Patient Relationship", *Journal of the American Medical Associations*, Vol.:267.
- Falvo, D., Tippy, P. (1988)** "Patient Satisfaction and Adherence as Associated with Resident Skill", *The Journal of Family Practice*, Vol.:26.
- Fletcher, C. (1980)** "Listening and Talking to Patients III The Exposition", *British Medical Journal*, October, Vol.12.
- Freedman, A.,** "The Physician - Patient Relationship and the Ethic of Care", *Canadian Medical Association Journal*, Vol.: 148, 1993.
- Greene, M., G., et al. (1994)** "Older Patient Satisfaction with Communication during an Initial Medical Encounter", *Social Science and Medicine*, Vol.:38.
- Gordon, T., Edwards, S. (1997)** *Doktor - Hasta İşbirliği*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Inui, T.S., et.al. (1985)** "Problems and Prospects for Health Services Research on Provider Patient Communication", *Medical Care*, May, V, 23.
- İşnas C, Tatar M. (1999)** Doktor Hasta İlişkisi, **II. Ulusal Sağlık Kuruluşları ve Hastane Yönetimi Sempozyum Kitabı.**
- Kavas A, Güdüm G. (1994)** Modern Pazarlama Anlayışının Hastane Yönetimine Uygulanması, *I. Ulusal Sağlık Kuruluşları ve Hastane Yönetimi Sempozyum Kitabı.*
- Kostik, Z., Aloğlu, E., Demir, C., Kavuncubaşı, Ş. (2000)** Olağanüstühal (Ohal) Bölgesinde Yaralanarak Gata Eğitim Hastanesinde Tedavi Gören Hastaların Hekim-Hasta İlişkileri Ve Bu İlişkiden Kaynaklanan Tatmin Düzeylerinin Analizi, *Gülhane Medical Journal*, September, N.2., Vol.42.
- Krupat, E. (1975)** "The Doctor - Patient Relationship: A Social Psychological Analysis", *Education for Health Administration*, Health Administration Press.Vol.9.

- Mechanic D. (1982)** Health-Care Delivery and Management, *Handbook of Health, Health Care and the Health Professions*, The Free Press.
- Morgan, M. (1986)** “Doctor-Patient Relationship”, Ed. Scambler G., **Sociology as Applied to Medicine**, Oxford University Press.
- Parnel, W.E. (1992)** “The Impact of Health Insurance Reform on the Law Governing the Physician - Patient Relationship”, *Journal of the American Medical Association*, Vol.: 268.
- Rennie, D. (1994)** “Health Insurance Reform and the Physician - Patient Relationship”, *Journal of the American Medical Association*, Vol.:19.
- Rourke, K.O. (1993)** “Trust and Physician - Patient Relationship”, *American Journal of Kidney Diseases*, Vol.:21.
- Torres, A.,et.al. (1994)** “Terminating the Pyhsician - Patient Relationship”, *Journal of Dermatologic Surgery and Oncology*, Vol.:20.

Türkiye’de Sektörler Arası Verimlilik Farkının Enflasyon ve Reel Kur Üzerindeki Etkisi

The impact of Productivity Difference Among Sectors on Inflation and Real Exchange Rate in Turkey

Ömer ÖZÇİÇEK*

Öz: Bu çalışma Türkiye’de Balassa-Samuelson etkisini ampirik olarak sınamaktadır. Balassa-Samuelson hipotezine göre dış ticarete açık olan sektörlerin kapalı sektörlerle göre verimliliği daha hızlı artmakta, bu yüzden açık sektörlerdeki fiyat artışı kapalı sektörlerle göre daha yavaş olmaktadır. Bu mekanizma genel olarak enflasyona neden olmaktadır. Bu enflasyonist etki sonucu reel kur değerlendirilmektedir. Bu çalışmada Türkiye’de bu hipotezin varlığı hakkında bazı destekleyici sonuçlar bulunmuştur. Zaman serisi analizi nispi üretkenliğin nispi fiyatlar üzerinde etkisinin olduğuna dair zayıf bir destek sunmaktadır. Ayrıca Türkiye ve Almanya arasındaki reel kur, ve Türkiye’nin ve Almanya’nın nispi fiyatlarının Balassa-Samuelson hipotezinin ön gördüğü şekilde eşbütünsel ilişki içerisinde olduğu bulunmuştur.

Anahtar sözcükler: Balassa-Samuelson hipotezi, nispi verimlilik, fiyat farklılığı

Abstract: This paper empirically tests the Balassa-Samuelson effect in Turkey. According to Balassa-Samuelson hypothesis, the productivity in tradable sectors increase faster than the productivity in non-tradable which causes a lower increase in the price level of tradable goods. This mechanism in general generates a higher inflation in the country. As a result of this inflationary effect the real exchange rate appreciates. This study presets some supportive evidences about the existence of this hypothesis in Turkey. Time series analysis show that relative productivities have some effect on relative prices, and real exchange rate between Turkey and Germany, relative price levels of Turkey and Germany are cointegrated as the Balassa-Samuelson conjecture foresees.

Key words: Balassa-Samuelson hypothesis, relative productivity, price difference

* Gaziantep Üniversitesi, İİBF, 27310 Gaziantep ozcicek@gantep.edu.tr fax: (342) 360 1402

1. GİRİŞ

Dış ticaretin giderek öneminin artmasından dolayı son zamanlarda reel kur düzeyinin özellikle gelişen ekonomilerin ekonomik performansı üzerindeki etkisi daha çok bahsedilmeye başlanmıştır. Mal ve hizmet fiyatları bölgeler ve ülkeler arası farklılık gösterebilir. Fakat vergiler ve başka kısıntıların olmadığı durumda fiyatların zaman içerisinde birbirlerine yakınsaması gerekir. Aksi taktirde bir arbitraj olanağı doğacaktır. Satın alma paritesi (SAP) teorisine göre iki ülke arasındaki nominal kur fiyat birliğini sağlayacak şekilde hareket eder. Fakat SAP teorisinin uzun vadede dahi kur düzeyini belirlemedeki yetersizliği birçok ampirik çalışmada gösterilmiştir. Bunun sonucunda araştırmacılar reel kurda kalıcı değişimleri öngören modeller oluşturmaya başlamıştır. Tek fiyat kanununun ve SAPın tutmayabileceğini gösterebilmek için alternatif teorilerin önemli bir kısmı, ihraç edilen ve edilmeyen malların ayırımını kullanmışlardır. Bu modellerde tek fiyat kanunu sadece dış ticareti yapılan mallar için geçerli olabilmektedir.

Tek fiyat kanununun sadece ihraç-ithal malları için geçerli olduğunu kabul eden modellerden bir tanesi de Balassa-Samuelson (BS) modelidir. Bu modele göre, yüksek uluslararası rekabet yüzünden ihraç edilen mallarda verimlilik artışı ihraç edilemeyen mallara göre daha yüksektir. Verimlilik artışı sonucu işçi ücretleri de artacaktır, fakat ihraç edilen malların fiyatı uluslararası piyasalarda belirlendiği için bu malların fiyatları artmayacaktır. Mükemmel işçi hareketliliği ve ücret eşitlemesi varsayımı altında, açık sektördeki (ihraç edilen mal üreten) ücret artışı kapalı sektöre de (ihracata ve ithalata kapalı) yansacaktır. Açık sektördeki kadar verim artışının olmadığı kapalı sektörde, artan ücretler bu sektörde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatının artmasına neden olacaktır. Sonuç olarak açık sektördeki verimlilik artışı kapalı sektördeki fiyatların ve dolayısıyla genel fiyat seviyesinin artmasına neden olacaktır. TÜFE’inde kapalı sektör ürünlerinin oranı ne kadar fazlaysa verimlilik artışının genel fiyat seviyesi üzerindeki etkisi onun kadar fazla olacaktır. Verimlilik artışının fiyat artışına neden olan mekanizması BS modelinin içsel aktarım mekanizması olarak tanımlanır.

Nominal kurun sadece ihraç edilen ürünlerin fiyatları tarafından etkilendiği kabul edilir ise, BS hipotezine göre bu fiyatlar bütün ülkeler için aynıdır, yüksek verimliliğin sebep olduğu genel fiyat artışı yüksek verimlilik artışının olduğu ülkelerin para birimlerinin değerlenmesine sebep olacaktır. Dolayısıyla BS modeli, verimliliğin yüksek olduğu ekonomilerin para biriminin verimliliğin düşük olduğu ekonomilere kıyasla daha değerli olacağını öngörmektedir. Buda BS modelinin dışsal aktarım mekanizmasıdır.

Bu makale Türkiye’de sektörler arası verimlilikteki büyüme farklılığının genel fiyat artışında bir farklılığa yol açıp açmadığını ve bunun reel kur üzerindeki etkisini araştırmaktadır. BS hipotezi mükemmel piyasalar koşulu altında sadece arz etkisi ölçmektedir. Şüphesiz talep etkileri ve mükemmel olmayan piyasa koşulları da fiyatlar üzerinde etkilidir. Fakat bu çalışmada talep yönlü açıklayıcı değişkenler - devlet harcamaları, kişi başına gelirdeki artış, para arzı gibi değişkenler - dahil edilmemiştir. Buradaki esas amacımız sadece verimlilik farklılığının enflasyon farklılığı ve reel kur üzerindeki etkisini araştırmaktır.

BS etkisinin varlığı değişik ülkeler için birçok çalışma tarafından ampirik olarak sınanmış ve önemli bir çoğunluğu bu etkinin varlığı lehinde sonuçlar bulmuşlardır. Bu çalışmaların ağırlıklı çoğunluğu, detaylı verilerin mevcut olması sebebiyle, gelişmiş ülkeler için yapılmıştır. Örneğin, Begum (2000) G-7 ülkelerinin 1960-1997 arası çeyreklik verilerini kullanarak Johansen metoduyla yaptığı eşbütünleşim analizinde, sağlam bir şekilde diğer ülke-

lerin ABD’ye karşı reel kurları ile ülkeler arası sektörel (açık ve kapalı sektörler) verimlilik farkları arasında anlamlı ilişki olduğunu bulmuştur. Begum’un yorumuna göre BS hipotezi istatistiksel olarak desteklenmektedir. Canzoneri, vd. (2002) para birliğindeki 9 Avrupa Birliği (AB) ülkesini teker teker Almanya ile karşılaştırdığında, 1973-1997 yıllarında arası sektörler arası ve ülkeler arası verimlilik farkının enflasyon farkını açıkladığı sonucuna ulaşmaktadır. Ayrıca açık sektördeki verimlilik artışının kapalı sektöre göre daha yüksek olduğunu göstererek, sonuçların BS hipotezinin öngörüsü doğrultusunda olduğunu iddia etmektedir. Daha güvenilir sonuçlara ulaşmak için son zamanlarda yapılan çalışmalar panel zaman serisi yöntemlerini tercih etmişlerdir. Kakkar (2003) 14 OECD ülkesi için sektörel fiyat ve verimlilik farkları arasındaki farkı tek tek ülkeler için stokastik birim kök ve ülkelerin tamamı için panel birim kök tekniği ile incelemiş ve genel olarak vardığı sonuç farkın durağan olduğu şeklinde olmuştur. Drine ve Rault (2005) kuramsal olarak BS hipotezine göre reel kur ile kişi başı gelir arasında bir ilişkinin olması gerektiğini göstermiş ve 12 OECD ülkesi verilerini kullanarak yaptıkları panel eşbütünleşim analizinde istatistiksel olarak anlamlı sonuç bulmuşlardır. De Gregorio vd. (1994), Bahmani-Oskooee ve Rhee (1996), DeLoach (2001) ve Christopoulos ve Tsionas (2005) gelişmiş ülkeler için yaptıkları analizlerde benzer sonuçlar bulmuşlardır.

Gelişmiş ülkeler dışındaki ülkeleri örneklemelerine dahil etmiş çalışmalarda da BS hipotezi lehinde sonuçlar bulunmuştur. Ito vd. (1997) BS hipotezinin açık ve hızlı büyüyen ülkelerin durumunu daha fazla açıkladığı sonucuna ulaşmışlardır. Ito vd. yaptıkları regresyon analizinde Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ülkeleri arasında reel kur değerlenmesi ile kişi başına gelirdeki artış arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Fakat bazı ülkelerde kapalı sektörde nispi fiyat artışı görüldüğü halde bazı ülkelerde nispi fiyat artışı bulunamamıştır. Drine ve Rault (2003) 20 Latin Amerika ülkesi için reel kur ve reel kişi başı GSYİH arasındaki ilişkiyi zaman serisi panel veri metotları kullanarak incelediklerinde eşbütünsellliği ret edememişler ve bu sonucu BS hipotezini desteklediği şeklinde yorumlamışlardır. Sadece gelişmekte olan ülkeleri konu alan bir diğer çalışma da Choudhri ve Khan (2004)’dir. Bu çalışmada Türkiye’nin de dahil olduğu 16 gelişmekte olan ülke için iki ilişkiye bakılmıştır: ABD baz ülke olduğu, reel kur ile kapalı sektörün ülkeler arası nispi fiyat farkı ve kapalı sektörün ülkeler arası nispi fiyat farkı ile üretkenlik farkı. Bu iki ilişkiyi panel eşbütünleşim ve dinamik sıradan en küçük kareler metotları kullanılarak incelemişler ve sağlam bir şekilde BS hipotezinin desteklediğini göstermişlerdir.

Son zamanlarda, eski komünist ülkelerin serbest piyasa ekonomisine geçiş süreci nispi verimlilik-enflasyon farklılığı arasındaki ilişkiyi incelemek için önemli bir fırsat sağlamıştır. Bu yüzden artan sayıdaki çalışma bu ülkelerdeki kur hareketlerinin ne kadarının BS etkisinden kaynaklandığını araştırmaktadır. Ayrıca eski doğu bloğu ülkelerin Avrupa Birliği’ne katılmaları bu konudaki çalışmaları daha önemli hale getirmiştir. İlk baştaki ekonomik gerilemeden sonra bu ülkelerde hızlı bir verimlilik artışı olmuş ve BS etkisinin enflasyonu artırabileceği kaygısı doğmuştur. Halpern ve Wyplosz (2001) AB’ye girecek olan 9 doğu bloğu ülkelerinin verisini kullanarak yaptıkları basit bir regresyon analizinde nispi fiyat ile nispi verimlilik arasında ilişkide BS etkisinin varlığını bulmuşlardır. Ayrıca 1992-1993 arasında sanayide üretkenliğin servis sektörüne göre daha fazla artışı sonucuna da varmışlardır. Coricelli ve Jazbec (2001) 19 eski komünist ülkesinin 1990-1998 arasındaki verilerini kullanarak panel sabit etki modeli tahminlerini etmiş ve AB’ne senelik %2 reel yakınsamanın reel kuru yaklaşık %1 değerlendireceği sonucuna ulaşmıştır. Mihaljek ve Klau (2004) 6 orta Avrupa ülkesindeki BS etkisini bulmak amacıyla sıradan en küçük kareler yöntemiyle ikişer denklem tahmin etmiştir. O ülkenin TÜFE değerinin Avrupa para birli-

ği ülkeleri TÜFE'sine oranının bağımlı değişken, nispi üretkenlik farkının da bağımsız değişken olduğu regresyon analizinde sadece bir ülke dışında anlamlı ilişki çıkmıştır. Diğer bir regresyon analizinde de bir ülkedeki sektörler arası üretkenlik farkının genel fiyat artışı üzerinde etkisi olduğunu, fakat bu etkinin zannedildiğinden daha az olduğu sonucuna varmışlardır. Benzer açıdan Kovács (2003) 5 orta Avrupa ülkesinin 1990 sonrası enflasyonunu ayırttığına BS etkisinin en fazla %2 olduğunu iddia etmektedir. Égert (2002) Orta Avrupa ülkelerinin dönemsel verilerini kullanarak BS hipotezi hakkında daha fazla destekleyici kanıt bulmuşlardır. Panel veri ve zaman serisi teknikleri kullanan Égert, vd. (2003) açık sektördeki verimlilik artışının kapalı sektörde fiyatların artışına sebep olabileceğini bulmuştur. Bu konudaki diğer destekleyici bulgular Kovács ve Simon (1998), De Broeck ve Sløk (2001), ve Dobrinsky (2003) de bulunabilir.

Çok az çalışma BS hipotezi aleyhine sonuçlar bulmuştur. Bunlardan Strauss (1998) çalışmasında BS aktarım mekanizmasının yapı taşı olan ücret eşitlenmesinin ana OECD ülkelerinde desteklenmediği sonucuna ulaşmaktadır. Dolayısıyla Strauss BS hipotezine kuşkuyla bakılması gerektiğini iddia etmiştir. Bounds sınaması yaparak G-4 ülkeleri için BS etkisinin var olmadığını gösteren nadir çalışmalardan biri de Faria ve Leon-Ledesman (2003)'dür. Bu çalışmada iki ülkenin kapalı sektörlerinin nispi fiyatı ile kişi başına gelirleri arasında uzun vadeli (eşbütünleşim) bir ilişki çıkmamıştır.

Türkiye için bu konuda yapılan tek bilinen çalışmada Choudhri ve Khan (2004)'dir. Bu çalışmada sadece Türkiye için değil, 16 gelişmekte olan ülke için BS hipotezinin desteklenmediği şeklinde ortak bir sonuca varılmıştır. Türkiye 1996 yılından beri AB ile gümrük birliği içerisinde ve birliğe katılım için aday bir ülkedir. AB katılım kriterlerinden birisinde birliğin ekonomik kriterlerine yaklaşmaktadır. Eğer Türkiye gelecek yıllarda AB'den daha hızlı büyüyecekse, ki birliğin ekonomik düzeyine ulaşabilmek için böyle olmak zorundadır, BS etkisi enflasyon ve nominal faiz oranı yakınsaması üzerinde engelleyici bir unsur olacaktır. Ayrıca BS hipotezinin öngördüğü reel kurun değerlendirilmesi birçok açıdan ekonomik ve politik aktörler için çok önemli bir konudur.

2. MODEL

BS hipotezinin iki sınanabilir özelliği vardır, içsel ve dışsal aktarım mekanizmaları. İçsel aktarım mekanizması açık sektörün kapalı sektöre göre nispi üretkenliği ile açık sektörün nispi fiyat seviyesi arasında bir ilişki olduğunu önermektedir. Açık sektördeki verimlilik kapalı sektöre göre daha hızlı artınca kapalı sektördeki fiyatlar daha hızlı artacaktır. Dolayısıyla bu iki ölçü arasında pozitif yönlü bir ilişki kurabiliriz. p^T ihraç edilebilir malların logaritması alınmış fiyat seviyesi olsun, ve p^N ise ihraç-ithal edilmeyen malların (ve hizmetler) logaritması alınmış fiyat seviyesi olsun. Benzer şekilde q^T ve q^N logaritmaları alınmış bu sektörlerin verimlilik düzeyleri olsun. Bu durumda içsel aktarım mekanizmasının önerdiği ilişki şu şekilde tanımlanır,

$$(p^N - p^T) = \beta(q^T - q^N) \quad (1)$$

burada β pozitif değerini almaktadır.

Dışsal aktarım mekanizması kapalı ve açık sektörlerdeki farklı verimlilik büyüme oranlarının reel kurun değerlendirilmesi üzerindeki etkiyi temsil etmektedir. Eğer içsel aktarım mekanizması iki ülke için geçerli ise, bu iki ülke arasındaki fiyat farklılığı bu ülkeler arasındaki verimlilik farklılığı tarafından belirlenmektedir. Bu yüzden BS hipotezine göre reel kurdaki değerlendirme nispi verimlilik artışına bağlıdır. Reel kurun nispi verimlilik ile ilişkisi denklem (2)’de sunulmuştur. Burada reel kur, $(q_t^N - q_t^T)$ bahis konusu olan ülkedeki nispi verimlilik, $(q_t^{*N} - q_t^{*T})$ ise yabancı ülkedeki nispi verimliliği temsil etmektedir. Eğer bir ülke diğer ülkelere kıyasla açık sektörde üretkenliği daha hızlı artarsa TÜFE bazlı reel kuru değerlendirilecektir. Bu aktarım mekanizmasına göre $\beta_1 < 0$, $\beta_2 > 0$ olması beklenir.

$$re_t = \alpha + \beta_1 (q_t^T - q_t^N) + \beta_2 (q_t^{*T} - q_t^{*N}) \quad (2)$$

3. VERİ

BS modelini tahmin etmek ve sınamak için değişik sektörler için verimlilik ve fiyat endeksi verilerine ihtiyaç vardır. Genelde ampirik çalışmalarda imalat sektörü açık, servis sektörü de kapalı olarak kabul edilmiştir. Fakat, Türkiye için detaylı verimlilik ve fiyat verilerinin mevcudiyeti kısıtlı olduğundan açık ve kapalı sektörlerin arzu edildiği şekilde tanımlanması sorun yaratmaktadır. Her ne kadar kuramsal olarak bütün mallar ve hizmetlerin net bir şekilde ithalat ve ihracata açık olup olmaması ayırımı yapılsa da, uygulamada bazı mallar ve hizmetler diğerlerine göre daha fazla veya az açık olduğu kabul edilir.

Çalışmada kullanılan Türkiye verileri T.C. Merkez bankasından elde edilmiştir. Verimlilik ile ilgili veriler 1988 yılından itibaren (*Kimya sanayi verimlilik endeksi 1989 ikinci çeyreğinden itibaren mevcuttur*). Dönemsel olarak sadece imalat sanayi için mevcuttur (*Kullanılan verimlilik ölçüsü saat başı üretimdir*). Bu çalışmada örneklem 2004 üçüncü çeyreğe kadardır ve bütün veriler çeyrekliktir. Hizmet sektörü ile ilgili verimlilik serisinin olmaması sebebiyle, açık ve kapalı sektörlerin verimlilik serileri imalat sanayinin alt kolları olacaktır.

Tablo 1. Değişkenlerin Listesi

Verimlilik	
Açık Sektör	Kapalı Sektör
<ul style="list-style-type: none">• Özel imalat sanayi• Özel tekstil sanayi• Özel kimyasal madde ürünleri imalat sanayi	<ul style="list-style-type: none">• Özel mobilya imalatı sanayi• Özel gıda ürünleri ve içecek imalatı sanayi
Fiyat	
<ul style="list-style-type: none">• Özel sektör TEFE• Özel imalat sanayi• Özel sektör tekstil sanayi• Özel kimya ve petrol ürünleri sanayi	<ul style="list-style-type: none">• TÜFE• Ev eşyası• Gıdalar genel endeksi• Sağlık ve kişisel bakım• Konut harcamalar

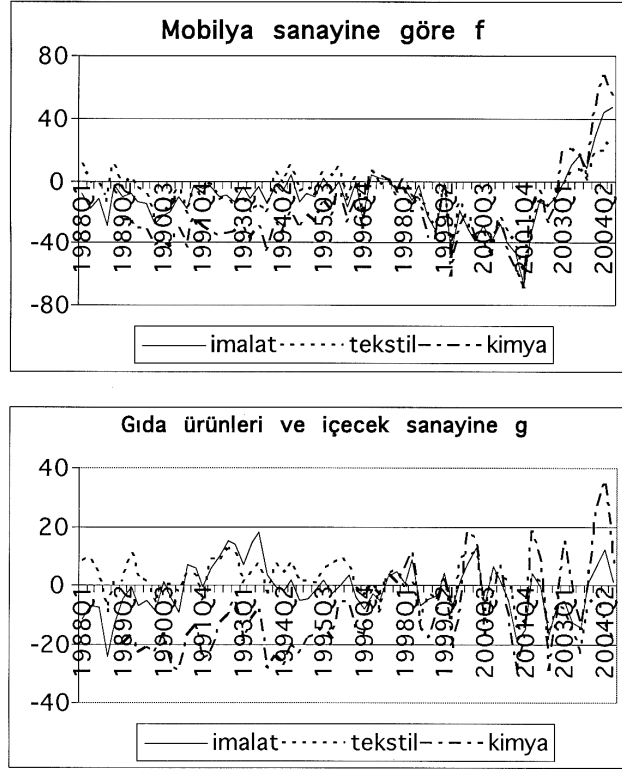
Daha açık olduğunu düşündüğümüz 3 alt sektör, özel imalat sanayi, özel tekstil sanayi ve özel kimyasal madde ürünleri imalat sanayi verimlilik endekslerinin açık sektörü temsil ettiği kabul edilmiştir. Buna karşın bu çalışmada sadece 2 alt sektör, özel gıda ürünleri ve içecek imalatı, ve özel mobilya imalatı sanayi daha kapalı olduğu kabul edilerek kapalı sektör verimliliğini temsil edecektir.

TÜFE endeksinde kapalı sektör ürünlerin oranının TEFE'den daha fazla olması sebebiyle daha önceki bazı çalışmalarda bu iki endeks oranı nispi fiyat oranı olarak kullanılmıştır. Buna ek olarak, seçilen verimlilik serilerine uyumlu olabilecek şekilde, TÜFE'nin ve TEFE'nin alt kolları kapalı ve açık sektörlerin fiyat serileri olarak kullanılacaktır. Tüketici endeksinde daha kapalı olarak düşüncülen sektörlerin fiyat serileri ev eşyası, sağlık ve kişisel bakım, konut ile ilgili harcamalar endeksleri ve gıdalar genel endeksi olacakken, toptan eşyalarda özel imalat sanayi, özel gıda, içki, tütün imalat sanayi, özel tekstil sanayi, ve özel kimya ve petrol ürünleri sanayi fiyat endeksleri açık sektördeki fiyat hareketlerini temsil eden ölçüler olarak seçilmiştir. Tablo 1'de yukarıda bahsedilen değişkenler özetlenmiştir. Tablo, 4 kısımdan oluşmaktadır, açık sektörün verimlilik ve fiyat serileri, kapalı sektörün verimlilik ve fiyat serileri. Açık sektör verimlilik endeksi 2 seriden, fiyat 4 seriden oluşmakta. Kapalı sektör verimlilik endeksi ise 2 sektör, fiyat endeksi 5 seriden oluşmaktadır.

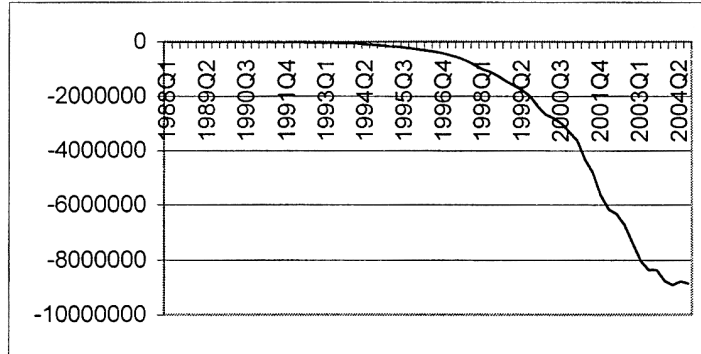
Ekonomik analiz için eşbütünleşim yöntemiyle yapılacak olması sebebiyle, bu konuda yapılmış daha önceki çalışmalarda olduğu gibi, serilerde mevsimsel arındırılma yapılmamıştır.

4. BULGULAR

Verimlilik ve fiyat değişimi ile ilgili en basit analizi grafik ve tablolarla yapabiliriz. BS hipotezine göre açık sektörlerdeki verimlilik artışı kapalı sektörlerdekinden daha yüksek olacaktır. Bu verimlilik farkı grafiksel olarak inceleyebilmek için bir açık sektörün verimliliği ile bir kapalı sektörün verimlilik farkı çizdirilebilir. Tanımladığımız üç açık sektör ve iki kapalı sektör verimlilikleri olduğuna göre, bu çalışmada sektörler arası 6 verimlilik farkı olabilir. Bunlar Şekil 1'de iki ayrı grafikte gösterilmiştir. İlk grafik üç tanesini, imalat sanayi, tekstil sanayi ve kimya sanayinin mobilya sanayi verimliliğine göre farklarının hareketini göstermektedir. İkinci grafikte ise açık sektör verimlilik serilerinin özel gıda ürünleri ve içecek imalatı verimlilik serisi ile farkını göstermektedir. Grafiklerde farkların yükselmesi açık sektörde verimliliğin daha fazla arttığı anlamında olacaktır. Bu doğrultuda grafiklere baktığımızda verimlilikteki en fazla artışın kimya sektöründe olduğu gözüküyor. İmalat sanayi ve tekstil sektörü verimlilikler birbirlerini yakın takip ettiklerini söyleyebiliriz. Son yıllarda bu iki sektörün mobilya sektörüne göre verimlilikleri daha hızlı artmış, gıda sektörüne göre ise verimlilik artışı olduğunu söylemek güç.



Şekil 1. Açık Sektörlerin Mobilya ve Gıda Sektörlerine Göre Nispi Verimlilik Hareketleri



Şekil 2. Özel Sektör TEFE'nin TÜFE'ye Göre Nispi Hareketi

BS hipotezine göre açık sektörde verimlilik daha fazla artması beklenirken fiyatlarda daha yavaş artış beklenir. Bir örnek olarak Şekil 2, özel sektör TEFE'nin TÜFE'ye göre farkını göstermektedir. Burada açıkça görüldüğü gibi dış ticarete daha kapalı ürünlerin olduğu TÜFE'nin artış hızı çok daha yüksek olmuştur. Daha ayrıntılı bir inceleme Tablo 2’de

verilen 1988 birinci çeyrekte 2004 üçüncü çeyreğe kadarki fiyat endekslerindeki artışa bakılarak yapılabilir. Tablodan görüldüğü gibi genelde açık olarak tanımlanan sektörlerde fiyat artışı kapalı olarak tanımlanan sektörlerden daha düşük olmuştur. Tek istisna olan ev eşyalarındaki fiyat artışı diğer TÜFE alt sektörlerindeki artıştan oldukça düşüktür. En düşük fiyat artışı tekstil sektöründe, en yüksek fiyat artışı da sağlık ve bakım harcamalarında gerçekleşmiştir. Genel olarak bu verileri ithalat-ihracata daha açık olan sektörlerde fiyat artışının daha kapalı olanlara kıyasla daha az olduğunu göstermektedir.

Daha objektif bir ekonometrik analiz denklem (1)'in tahmin edilmesiyle gerçekleşecektir. Denklemdeki bağımlı değişken nispi fiyat $p_t^N - p_t^T$ ve açıklayıcı değişken ise nispi üretkenlik $q_t^T - q_t^N$ olması sebebiyle, elimizdeki fiyat serileriyle 10 değişik nispi fiyat ve 6 değişik nispi üretkenlik ölçüsü oluşturuldu. Nispi verimlilik ve fiyat ölçüleri Tablo 3'te verilmiştir. Bu tablodaki fark değişkenleri Tablo 1'de tarif edilen değişkenlerin doğal logaritması alındıktan sonra farkları alınmış halidir. İlk sütunda kısaltma amacıyla farklar için harfler verilmiştir.

Buna göre nispi verimlilikler öncelikle üç açık sektör verimlilikleri olan imalat sanayi, tekstil sanayi ve kimyasal madde sanayi verimliliklerinin mobilya sanayi verimliliği ile farkları (sırasıyla A, B ve C) olarak tanımlanır. Daha sonraki üç satırda ise aynı açık sektör verimliliklerinin gıda ürünleri ve içecek sanayi verimliliği ile farkları (D, E ve F) bulunmaktadır.

Tablo 2. 1988:1-2004:3 Dönemi Fiyat Artış Oranları

Açık Sektör		Kapalı Sektör	
Özel sektör TEFE	2215	TÜFE	3294
Özel sektör toptan imalat	2192	Ev eşyaları	2213
Özel sektör toptan tekstil	1986	Gıda	3124
Özel sektör toptan kimya	2786	Sağlık ve bakım harcamaları	5250
		Konut giderleri	4636

Tabloda daha sonra açık sektör ve kapalı sektörlerin fiyat serileri farkı sıralanmakta. TÜFE-TEFE oranını (G) kapalı sektör ürünlerinin nispi fiyatı olarak kullanmamızın sebebi DeLoach (2001), ve Groen ve Lombardelli (2004) olduğu gibi toptan eşya endeksinde TÜFE'ye göre ihracat-ithalata açık olan ürünlerin ağırlığının daha fazla olduğu düşünülmüştür. Bu çalışmada kullandığımız bir diğer genel nispi fiyat ölçüsü de TÜFE ve özel imalat sanayi fiyat endeksi oranıdır (H). Diğer nispi fiyat ölçüleri kapalı sektör fiyat seviyeleri olan ev eşyaları fiyat endeksi, genel gıda fiyat endeksi, sağlık ve kişisel bakım fiyat endeksi ve konut harcamaları fiyat endeksinin açık sektör fiyatları olan toptan tekstil sanayi fiyat endeksi (I, J, K ve L) ve toptan kimya-petrol ürünleri sanayi fiyat endeksi arasındaki farkları (M, N, O ve P) şeklinde tanımlanmıştır.

Ekonometrik tahminden önce serilerin durağan olmama durumunu araştırmak için serilere geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) sınaması uygulanmıştır. Tablo 3 değişkenlerin ADF sınaması değerlerini vermektedir. Genel olarak nispi serilerde bir trendin olduğu gözükmesinden dolayı sınamaya modelinde sabit ve bir trend dahil edilmiştir. Birim kökün kuvvetli bir şekilde ret edildiği tek durum ev eşyaları-toptan kimya nispi fiyatıdır (M). Konut harcamaları-toptan tekstil (L) ve konut harcamaları-toptan kimya nispi fiyatlarda (P) ve kimya-gıda nispi verimlilikte (F) birim kök aleyhine destek kuvvetli çıkmamıştır (birim kök ancak %10 düzeyinde ret edilebilmektedir).

Nispi fiyat ile nispi verimlilik arasındaki ilişkiyi inceleyebilmek için regresyon analizi kullanıldığı taktirde değişkenlerin durağan olması gerekecektir. Bu durumda değişkenlerin durağan yapabilmek için büyüme oranları veya sadece bir önceki döneme göre farkları alınabilir. Fakat değişkenlerin büyüme veya fark halinde olması uzun vade bilgisinin kaybolmasına sebep olmaktadır. Serilerin düzey halinde kullanılması eşbütünleşim analiziyle mümkündür. Eşbütünleşim analizi için değişkenlerin burada olduğu gibi durağan olması gerekir. Eğer iki (veya daha fazla) değişken arasındaki ilişki durağan bir kalıntı veriyorsa bu durumda aralarında uzun vadeli bir ilişki olduğu söylenir. Dolayısıyla bu konuyu araştıran bir çok çalışmada olduğu gibi nispi fiyat ve verimlilik arasındaki ilişkiye bakmak için uygun olan yöntem eşbütünleşim analizi olacaktır. Bu çalışmada, birim kökün kuvvetli bir şekilde ret edilmiş olması sebebiyle, ev eşyaları-toptan kimya nispi fiyatı (M) eşbütünleşim analizinde kullanılmamıştır.

Tablo 3. ADF Durağanlık Sınama Sonuçları

	Nispi Verimlilik: $q_t^I - q_t^N$	Sınama değeri
A	Genel imalat-Mobilya	-0.41
B	Tekstil-Mobilya	-1.93
C	Kimya-Mobilya	0.60
D	Genel imalat-Gıda ve içecek	-0.41
E	Tekstil-Gıda ve içecek	-1.88
F	Kimya-Gıda ve içecek	-3.20*
	Nispi Fiyat: $p_t^N - p_t^I$	
G	TÜFE-özel sektör TEFE	-1.80
H	TÜFE-toptan İmalat	-1.71
I	Ev eşyaları-toptan tekstil	-1.96
J	Gıda-toptan tekstil	-2.91
K	Sağlık ve bakım-toptan tekstil	-2.20
L	Konut harcamaları-toptan tekstil	-3.22*
M	Ev eşyaları-toptan kimya	-4.38**
N	Gıda-toptan kimya	-2.65
O	Sağlık ve bakım-toptan kimya	-2.32
P	Konut harcamaları-toptan kimya	-3.30*

ADF sınaması eşik değerleri, %10 = -3.17, %5 = -3.48, %1 = -4.11

Eşbütünleşim analizi için Johansen yöntemi kullanılmıştır (*Gecikme sayısı ve modellere sabit ve trend değişkeninin nasıl dahil olacağı maksimum olabilirlik ölçüsüne bakılarak karar verilmiştir*). Analiz için bütün olası nispi fiyatların nispi verimlilikler ile ilişkisine bakılmıştır. Tablo 4, Johansen iz (trace) istatistiğini ve anlamlılık düzeyini vermektedir. Sıfır hipotezi eşbütünleşim ilişkisi yoktur şeklindedir. Tabloda %10 düzeyinde anlamlı olan testler koyu yazılmıştır. Tablo bir matris şeklinde olup her sütun bir nispi verimlilik, her satırda bir nispi fiyat için oluşturulmuştur. Dolayısıyla ilk satırda nispi verimlilikler belirtilmiş ve ilk sütunda da nispi fiyatlar. Örneğin A ve G'nin kesiştiği hücre genel imalat-

mobilya nispi verimliliği ile TÜFE-TEFE nispi fiyat arasındaki eşbütünleşim test değerini ve anlamlılık düzeyini vermektedir. Bu hücredeki test değeri 10.40 olup %91 anlamlılık düzeyindedir. Bu sonuca göre kuvvetli bir şekilde sıfır hipotezi ret edilememektedir. Tablodaki bütün test değerleri %10 düzeyinde anlamlı olmasa da önemli bir kısmı anlamlı çıkmıştır. Anlamlı ilişki olanlarda katsayılar (burada rapor edilmemiştir) beklendiği gibi pozitifdir. Öncelikle genel nispi fiyat ölçülerine baktığımızda TÜFE-TEFE'nin (G) sadece tekstil-gıda (E) ve kimya-gıda (F) nispi verimlilikleri ile uzun vadeli ilişki içerisinde olduğu, diğer genel nispi fiyat ölçüsünde (H) toplam 6 nispi verimlilik ölçüsünden 5 tanesi ile ilişkili olduğu söylenebilir. Konut harcamaları nispi fiyat ölçüleri (L ve P) sadece tekstil-gıda (E) nispi verimlilik ile istatistiksel anlamlı bir ilişki içerisinde. Nispi verimliliğe baktığımızda tekstil-gıda (E) ölçüsünün bütün nispi fiyat ölçüleriyle eşbütünleşim ilişkisi içerisinde olduğu görülüyor. Bir diğer anlamlı sonuç veren nispi verimlilik de kimya-gıda ölçüsüdür. Ev eşyaları-toptan kimya nispi fiyatın (M) durağan çıkmış olmasından dolayı eşbütünleşim analizinde yer almamıştır.

Tablo 4. Johansen Eşbütünleşim Test Değerleri

Nispi Fiyat	Nispi verimlilik					
	A	B	C	D	E	F
G	10.40 (%91)	13.65 (%69)	12.70 (%76)	14.64 (%60)	41.33 (%33)	13.58 (%9.5)
H	16.34 (%46)	19.33 (%6.7)	18.25 (%9.0)	15.85 (%4.4)	40.5 (%0.4)	20.46 (%0.8)
I	15.94 (%50)	16.28 (%16)	17.85 (%35)	13.26 (%72)	34.31 (%3)	18.62 (%5.0)
J	16.91 (%42)	13.49 (%70)	16.47 (%15)	14.54 (%61)	33.80 (%4)	25.72 (%5.2)
K	13.62 (%69)	16.90 (%42)	17.75 (%36)	16.77 (%8.0)	37.66 (%1)	17.20 (%2.7)
L	12.63 (%77)	14.92 (%58)	17.41 (%38)	15.38 (%54)	31.39 (%1.0)	21.10 (%17)
M	-	-	-	-	-	-
N	14.44 (%7.2)	14.31 (%7.5)	30.41 (%1.3)	7.73 (%26)	29.77 (%1.5)	23.92 (%8.6)
O	14.66 (%60)	14.92 (%58)	19.81 (%23)	26.86 (%3.8)	37.63 (%1)	23.59 (%1.7)
P	11.21 (%86)	14.00 (%66)	14.98 (%58)	18.21 (%33)	30.01 (%1.4)	21.61 (%15)

Genel olarak Tablo 4'teki sonucun BS etkisinin az da olsa desteklendiği söylenebilir. Daha kuvvetli bir sonucun elde edilememiş olmasının bir sebebi elimizdeki nispi fiyat ve özellikle verimlilik ölçülerinin yetersiz ve uyumsuz olması olabilir. Örneğin sadece tekstil-gıda, bir ölçüde de kimya-gıdada hem fiyat hem de verimlilik ölçüleri mevcuttur. Daha öncede bahsedildiği gibi Türkiye için hizmet sektörünün verimlilik ölçüleri mevcut değildir.

BS hipotezine göre bir ülkedeki hızlı verimlilik artışının ülkeler arası ekonomik ilişki üzerinde bir etkisi vardır: Daha hızlı verimlilik artışı olan ülkelerin reel kurlarında bir değerlenme olması beklenir. Dışsal aktarım mekanizması sınanmadan önce genel olarak SAP'ın tutup tutmadığına bakılması gerekir. Eğer SAP tutuyorsa BS modeli geçerli değildir. Daha önce yapılmış bir çalışmada Seyrek (2003) Türkiye ve ABD arasında SAP'ın kısa ve

uzun vadede tutmadığını göstermiştir. Bu çalışmada Almanya Türkiye’nin en büyük ticaret ortağı olduğu için bu iki ülke arasındaki reel kurun hareketini incelenmiştir. Reel kur $re_t = e_t + p_t^* - p_t$, şeklinde tanımlandığında e_t , bir Alman markının aldığı TLnin logaritması, p_t Türkiye’deki fiyat seviyesinin logaritmali hali ve p_t^* ise Almanya’daki fiyat seviyesinin logaritmali halidir. SAP’ın uzun vadede tutup tutmadığına bakmak için re_t ’ye birim kök sınaması uygulamak yeterlidir. Fiyat seviyesi için TÜFE’yi kullanarak 1991:1’den 2004:12 tarihleri arasındaki aylık veriler ile hesaplanmış reel kurun ADF test sonucu -1.136 çıkmıştır. Bu değer %10 düzeyinde dahi, durağan değildir diyen sıfır önsavını ret etmemektedir. Sonuç olarak Türkiye ve Almanya arasında SAPın tutmadığından dolayı BS hipotezinin dışsal aktarım mekanizmasını sınamaya çalışabiliriz.

Denklem 2 reel kurun Türkiye ve başka bir ülkenin, bu çalışmada Almanya, kapalı sektörün nispi verimliliklerine bağlı olduğunu söylüyor. Genelde bu servis sektörünün nispi verimliliği kullanılarak sınamıştır. Fakat Türkiye için verimlilik verileri sınırlı olduğundan bu ilişkiyi dolaylı yoldan sınamaya yoluna gidebiliriz. Denklem 1’i denklem 2’ye yerleştirdiğimizde açıklayıcı değişkenlerin nispi fiyat olduğu denklem (2’)yi elde ediyoruz. Bu durumda BS hipotezine göre $\beta_1 > 0$ and $\beta_2 < 0$. Daha önceki çalışmalarda genel nispi fiyat olarak tüketici fiyatlarının üretici fiyatlarına (ÜFE) oranı kullanılmıştır.

$$re_t = \alpha + \beta_1(p_t^N - p_t^T) + \beta_2(p_t^{*N} - p_t^{*T}) \quad (2')$$

Türkiye için ÜFE mevcut olmadığından TEFE kullandığımız çalışmamızda Türkiye nispi fiyatı logaritmali TÜFE ve TEFE’nin farkları $(p_t^N - p_t^T)$, Almanya nispi fiyatı da logaritmali TÜFE ve sanayi üretimi ÜFE farkı $(p_t^{*N} - p_t^{*T})$ kullanılmıştır. Örneklem aylık olup 1991:1 ve 2004:12 arasındadır. Öncelikle nispi fiyatların birim kök sınaması yapıldığında (modele bir sabit ve trend dahil edilmiştir) ADF test değerleri Türkiye için -1.50, Almanya için -2.25 çıkmıştır. Dolayısıyla her iki serinin reel kur gibi durağan olmadığı sonucuna ulaşıyoruz. Bu durumda üç serinin Johansen yöntemiyle eşbütünleşim ilişkisine baktığımızda sadece bir eşbütünleşim denklemin olduğu ve iz (trace) testi 34.83 (anlamlılık düzeyi %5.5) çıkmaktadır. Bulunan denklemde ise katsayılar %10 düzeyde anlamlı ve bekleme işaretindedirler. Denklem ve standart salpamlar aşağıda verilmiştir.

$$re = 2.28 + 2.22(p_t^N - p_t^T) - 8.49(p_t^{*N} - p_t^{*T}) \quad (4.20) \quad (1.20) \quad (2.49)$$

Bu sonuca göre Türkiye’deki kapalı sektördeki fiyatların nispi artışı reel kuru değerlendirilmekte, yabancı ülkenin kapalı sektör fiyatlarındaki nispi artışta Türkiye’deki reel kurun değer yitirmesine neden olmaktadır. Nispi fiyatlardaki değişimin sektörler arası farklı verimlilik artışından kaynaklandığı kabul edilir ise o zaman Türkiye’de daha hızlı verimlilik artışının reel kurun değerlendirilmesine neden olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

5. SONUÇ

Satın alma paritesi (SAP) nominal kurun nasıl belirlendiğini açıklayan iktisatta önemli teorilerden biridir. Fakat birçok çalışma SAPın kısa ve uzun vadede tutmadığını göstermiştir. Buda aynı ürün için bölgeler ve ülkeler arası fiyat farklılığı olması gerektiğini gösterir. Balassa-Samuelson (BS) hipotezine göre bu farklılığın bir kaynağı sektörler ve ülkeler ara-

sı verimlilik farkıdır. BS modeline göre uluslararası ticarete açık sektörlerdeki verimlilik artışı sonucu genel işçi ücretleri artacak, verimliliğin daha yavaş arttığı kapalı sektörlerde ise bu maliyet artışının karşılanabilmesi için fiyatların artırılması gerekecektir. Buda genel enflasyonun artmasına ve reel kurun değerlenmesine sebep olacaktır.

Birçok ülke için yapılmış ampirik çalışmalarda BS etkisini destekleyici bulgular sunulmuştur. Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olarak verimlilik artışının getireceği olası sonuçlar Türkiye'nin iktisat politikası açısından önemli olabilir.

Bu çalışmada BS etkisinin Türkiye'de var olduğu sonucunu destekleyici bulgular bulunmuştur. BS hipotezinin içsel aktarım mekanizmasına göre sektörler arası farklı verimlilik artışı sektörlerdeki fiyat artışında farklılıklar yaratacaktır. Türkiye için yapılan eşbütünleşim analizinde açık ve kapalı sektör verimlilik artış farkları ile açık ve kapalı sektördeki fiyat artışı farkları arasında bir ilişki olduğu desteklenmektedir. Fakat tanımlanan bütün nispi verimlilik ve nispi fiyat çiftleri için böyle bir ilişkinin varlığı bulunmamıştır. Burada karşılaşılan sorun her sektör için verimlilik ve fiyat serilerinin olmamasından dolayı arzu edilen nispi verimlilik ve fiyat serilerinin kullanılmamasıdır. Yinede elde edilen veriler nispi verimlilik artışı ile nispi fiyat artışı arasında bir ilişki olabileceğini göstermektedir. Analizin ikinci aşamasında bu içsel mekanizmanın reel kur üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla yapılan eşbütünleşim analizinde Türkiye-Almanya arasındaki reel kurun BS hipotezinin öngördüğü şekilde nispi fiyatlara bağlı olduğu bulunmuştur. Dolayısıyla reel kur ve nispi verimlilik arasında bir ilişki olabileceği sonucuna ulaşılabilmektedir.

Bu sonuçlara göre Türkiye'de zaman içerisinde artan verimlilik enflasyon üzerinde olumsuz etkisi olacaktır. Bu olumsuz etkiyi telafi etmek için merkez bankası ve diğer ekonomik kurumlar daha sıkı ekonomik politikalar uygulamak zorunda kalacaktır. Avrupa birliğine yeni katılmış ülkelerin bu konuda yaşadıkları tecrübeler Türkiye için yararlı bilgiler verebilir.

KAYNAKÇA

Bahmani-Oskooee, M. ve H. Rhee (1996), "Time Series Support for Balassa's Productivity Bias Hypothesis: Evidence from Korea." *Review of International Economics* 4, 364-370.

Begum, Jahanara (2000). "Real Exchange Rates and Productivity - Closed-Form Solutions and Some Empirical Evidence." IMF Çalışma Makalesi WP/00/99.

Canzoneri, M., R. Cumby, B. Diba ve G. Eudey (2002), "Productivity Trends in Europe: Implications for Real Exchange Rates, Real Interest rates and Inflation." *Review of International Economics* 10, 497-516.

Choudhri, Ehsan U. ve Mohsin S. Khan (2004), "Real Exchange Rates In Developing Countries: Are Balassa-Samuelson Effects Present?" IMF Çalışma Makalesi 04188.

- Christopoulos, Dimitris K. ve Efthymios G. Tsionas (2005)**, “Productivity growth and inflation in Europe: Evidence from panel cointegration tests.” *Empirical Economics* 30, 137-150.
- Coricelli, F ve B. Jazbec (2001)**, “Real exchange rate dynamics in transition economies.” CEPR Discussion paper no. 2869.
- DeBroeck, M ve T. Sløk (2001)**. “Interpreting real exchange rate movements in transition countries.” IMF working paper no. 01/56.
- De Gregorio, J, A. Giovannini, A ve H. Wolf (1994)**, “International evidence on tradables and nontradables inflation.” *European Economic Review* 38: 1225-1244.
- DeLoach, Stephen B. (2001)**, “More evidence in favor of the Balassa-Samuelson Hypothesis.” *Review of International Economics* 9(2), 336-342.
- Dobrinsky, Rumen (2003)**, “Convergence in Per Capita Income Levels, Productivity Dynamics and real Exchange Rates in EU Acceding Countries.” *Empirica* 30, 305-334.
- Drine, Imed ve Christophe Rault (2003)**, “Do the panel data permit the rescue the Balassa-Samuelson Hypothesis for Latin American countries?” *Applied Economics* 35, 351-359.
- Drine, Imed ve Christophe Rault (2005)**, “Can the Balassa-Samuelson theory explain long-run real exchange rate movements in OECD countries?” *Applied Financial Economics* 15, 519-530.
- Égert, B (2002)**, “Estimating the Balassa-Samuelson effect on inflation and the real exchange rate during the transition,” *Economic Systems*, 26, 1-16.
- Égert, B., I. Drine, K. Lommatzsch, ve Christophe Rault (2003)**, “The Balassa-Samuelson effect in Central and Eastern Europe: myth or reality?” *Journal of Comparative Economics* 31, 552-572.
- Faria, J. Ricardo ve M. Leon-Ledesma (2003)**. “Testing the Balassa-Samuelson effect: Implications for growth and the PPP” *Journal of Macroeconomics* 25, 341-353.
- Groen, J.J. ve Clare Lombardelli (2004)**, “Real exchange rates and the relative prices of non-traded and traded goods: an empirical analysis.” İngiltere Merkez Bankası Çalışma Makalesi wp223.

- Halpern, László ve Charles Wyplosz (2001).** “Economic transformation and real exchange rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson connection.” United Nations Economic Commission for Europe Economic Survey of Europe 1, 227-239. UN/ECE, Cenevre.
- Honohan, Patrick ve Philip R. Lane (2003),** “Divergent inflation rates in EMU,” Economic Policy, 357-394.
- Kakkar, Vitas (2003),** “The relative price of nontraded goods and sectoral total factor productivity: An empirical investigation.” The Review of Economics and Statistics 85, 444-452.
- Kovács, Mihael A. (2003),** “How real is the fear? Investigating the Balassa-Samuelson effect in CEC5 countries in the prospect of EMU enlargement.” Budapeşte, Şubat.
- Kovács, M ve A. Simon (1998),** “Components of the real exchange rate in Hungary.” Macaristan Merkez Bankası makalesi no. 1998/3.
- Ito, T., Isard, P. ve Symansky, S. (1997).** “Economic growth and real exchange rate: an overview of the Balassa-Samuelson hypothesis in Asia,” NBER Working Paper 5979.
- Mihaljek, M ve M. Klau (2004),** “The Balassa-Samuelson effect in central Europe: a disaggregated analysis.” Comparative Economic Studies, 46, 63-94.
- Seyrek, İsmail (2003),** “Purchasing Power Parity and the Turkish Exchange Rate.” Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi (6), 151-169.
- Strauss, J. (1998),** “Real Exchange Rates, PPP and the Relative Price of Non-Traded Goods.” Southern Economic Journal 61, 991-1005.

Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Nedensellik Analizi, 1969-2001

Human Capital and Economic Growth: Causality Analysis, 1969-2001

Yrd.Doç.Dr. Sami TABAN*
Doç.Dr. Muhsin KAR**

Öz: Bu çalışma beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik konusunu incelemeyi amaçlamaktadır. İçsel büyüme teorilerinin çıkışıyla, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki teorik olarak tartışılan ve ampirik olarak test edilen bir konu olmuştur. Konu ile ilgili literatürü takiben, bu makalede, diğer çalışmalardan farklı olarak beşeri sermaye göstergeleri olarak, beşeri sermaye indeksi, bileşik okullaşma oranı, eğitim ve yaşam süresi indeksleri kullanılmıştır. Ampirik sonuçlar, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin yönünün seçilen beşeri sermaye göstergesine göre farklılık arz ettiğini göstermektedir. Bu sonuçlar, ekonomik büyümenin, bir taraftan beşeri sermayeyi belirlerken, diğer taraftan beşeri sermayenin göstergeleri tarafından belirlendiğini göstermektedir.

Anahtar Sözcükler: Beşeri Sermaye, Ekonomik Büyüme, Beşeri Sermaye İndeksi, Nedensellik, Türkiye.

Abstract: The aim of this paper is to investigate the causality issue between human capital and economic growth. With the emergence of endogenous growth theories, the relationship between human capital and economic growth has become a theoretically debated and empirically tested issue. Following the literature, different human capital indicators, Human Development Index, Combined Enrollment Ratio, Education Index and Life Expectancy Index, have been used in this article compared to other studies. The empirical results show that the direction of causality between human capital and economic growth depends upon the selected measures of human capital. These results indicate that economic growth, on the one hand, determines the human capital and, on the other, be determined by the indicators of human capital.

Keywords: Human Capital, Economic Growth, Human Capital Index, Causality, Turkey.

* Yrd.Doç., Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-posta: staban@ksu.edu.tr

** Doç. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, E-posta: mkar@ksu.edu.tr

1. GİRİŞ

Ekonomik büyüme çok uzun süredir iktisatçıların ve politikacıların gündemini işgal eden önemli tartışma konularından birini oluşturmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında görülen gelişmişlik farkının nerelerden kaynaklandığı ve bir ekonomide büyümenin kaynaklarının neler olduğu sıcak tartışma konusu olmuştur. Bu bağlamda geliştirilen Neo-Klasik büyüme teorileri, büyüme literatüründe uzun süre etkili olmuştur. Ancak bu teorik çerçevenin öngörülerinin gerçekleşmemesi, alternatif teorilerin gelişmesine neden olmuş ve 1980'lerin ikinci yarısında içsel (yeni) büyüme teorisi ortaya çıkmıştır. Bu yeni teorik çerçevede, ülkelerin büyümesinin kaynakları belirlenmeye çalışılırken, Neo-Klasik yaklaşımın dışsal olarak aldığı unsurların (örneğin teknolojik gelişme) içselleştirilmeye çalışıldığı görülmektedir. Geliştirilen yeni modellerle, teknolojinin yanı sıra beşeri sermayenin, finansal gelişmenin (derinleşmenin), dış ticaretin, kamu harcamaları gibi unsurların ekonomik büyümeyi belirleyen faktörlerden olabileceği ileri sürülmüştür.

Bu makalenin amacı, içsel (yeni) büyüme modelleri tarafından sıkça dile getirilen, beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektir. Özellikle genç ve dinamik bir beşeri sermaye potansiyeline sahip Türkiye'de, bu değişkenler arasındaki ilişkilerin yönünün belirlenmesi, uygulanacak ekonomi, sağlık ve eğitim politikalarının oluşturulmasında yardımcı olacaktır. Çalışmada değişkenler arasındaki ilişkiler ekonometrik olarak analiz edilecektir. Bu bağlamda daha önceki çalışmalardan kullandığı yöntem ve değişkenler açısından ayrılmaktadır. Özel olarak beşeri sermayenin göstergesi olarak Beşeri Sermaye İndeksi (Human Development Index) kullanılmaktadır. Ayrıca beşeri sermaye indeksinin nasıl oluşturulduğu da incelenmiş ve beşeri sermaye ile ilişkisi kurulmuştur. Bu bağlamda, makale öncelikle Neo-Klasik ve içsel büyüme teorilerinde beşeri sermayenin yerini tartışmakta ve bu konuda yapılmış ampirik çalışmaları özetlemektedir. Ardından beşeri sermaye indeksi ve göstergeleri tanıtılmaktadır. Ampirik olarak değişkenler arasındaki ilişkiyi ekonometrik olarak incelemek için, bu makalede kullanılan metodoloji ve elde edilen sonuçlar detaylı bir şekilde tartışılacaktır.

2. NEO-KLASİK VE İÇSEL BÜYÜME MODELLERİNDE BEŞERİ SERMAYE

2.1. Neo-Klasik Büyüme Modelinde Beşeri Sermaye

Ekonomik gelişme sürecinde insana yapılan yatırımların önemi uzun yıllardır vurgulanmasına rağmen, büyüme üzerine olan etkileri uzun süre teorik bir çerçevede ele alınmamıştır. II. Dünya Savaşı'ndan sonra gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki farkın daha açık bir hale gelmesiyle birlikte geliştirilen büyüme teorileri, bu iki gruba giren ülkeler arasındaki gelişmişliğin nedenlerini incelemeye odaklanmıştır. Bu bağlamda Solow (1956) tarafından temelleri atılan ve daha sonra Neo-Klasik büyüme teorisi olarak literatürde yer alan yaklaşıma göre, nüfus artış hızı ve teknolojik gelişme büyümeyi belirleyen dışsal değişkenler olarak modelde yer almaktadır.

Solow'un modeli, Cobb-Douglas üretim fonksiyonu yardımı ile teknoloji nötr olmak üzere şu şekilde ifade edilebilir:

$$Y = f(K, L) = AK^\alpha L^{1-\alpha} \quad (1)$$

Bu fonksiyonda Y çıktı düzeyini, K sermaye miktarını, L emek miktarını ve A teknolojiyi göstermektedir. Ayrıca $1 > \alpha > 0$ 'dır. Solow büyüme modeli, üretim fonksiyonunun ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanmaktadır. Örneğin eğer sermaye ve emek iki kat artıyorsa, yeni kullanılan girdiler üretimi iki kat arttıracaktır. Bu üretim fonksiyonundan yola çıkılarak durağan durum (steady-state) sonuçlarına ulaşıldığında, ekonomik büyümenin nüfus artış hızı ve teknolojik gelişme hızı tarafından belirlendiği görülmektedir. Bu iki değişken ise, modelde dışsal olarak belirlenmektedir.

Neo-Klasik büyüme teorisinin dayandığı en temel varsayım, sermayenin azalan getiriye sahip olmasıdır. Bu yüzden geçiş döneminde (transition period) büyümenin temel belirleyicisi olan fiziksel sermayedeki artışlar, azalan getiriyle karşılaştığından büyüme belli bir noktada durmaktadır. Bu durum gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki farkın azalması ve bu iki grup ülke arasında ekonomik büyüme anlamında bir "yakınlaşmanın" olacağı anlamına gelmektedir. Bu öngörüye "yakınsama hipotezi" (convergence hypothesis) ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalamalarına da "yakalama süreci" (catching-up process) olarak adlandırılmaktadır. Sonuçta, yakınsama hipotezi yoksul ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyüüp onları er ya da geç yakalayacaklarını öngörmektedir. Ancak yapılan ampirik çalışmalar ve gözlemler, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının azalmadığını, aksine arttığını ortaya koymaktadır. Bu tartışmalar, Neo-klasik büyüme modellerinin ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını yeterince açıklayamadığını göstermektedir.

2.2. İçsel Büyüme Modelinde Beşeri Sermaye

Büyüme üzerine son yıllarda yapılan çalışmalar büyümenin kayıp ögesini açıklamaya odaklanmış bulunmaktadır. İçsel büyüme kuramı; büyüme hızını içselleştirmeye, yani kuramın içinde belirlemeye çalışmaktadır. Diğer bir ifadeyle, içsel büyüme teorileri teknolojik gelişmenin dışsallığını kabul etmemekte ve bunu modelin içerisinde belirlenen bir değişken olarak almaktadırlar (Karabulut ve Emsen, 1997).

Solow modelinde teknolojik ilerleme dışsal (nasıl ortaya çıktığı modelde açıklanmayan) bir olgu olduğundan, Solow modeli iktisadi büyümenin nasıl meydana geldiğini aslında açıklayamamaktadır. Solow modelinin bu önemli eksikliği, büyümenin nasıl meydana geldiğini ve dolayısıyla da büyüme etkileyen politikaların neler olduğunu açıklamayı amaçlayan yeni bir yaklaşımın ortaya çıkmasına yol açmıştır. 1980'li yılların sonlarında ortaya çıkan ve öncülüğünü Amerikalı iktisatçı Paul Romer ve yeni klasik okulun kurucusu Robert Lucas'ın yaptığı bu alternatif yaklaşım, "içsel büyüme teorisi (endogenous growth theory)" olarak adlandırılmaktadır. Neo-Klasik (eski) ve içsel (yeni) büyüme teorileri arasındaki en önemli fark, sermayenin getirisine ilişkin kabul ettikleri varsayımdan kaynaklanmaktadır. Neo-Klasik büyüme modelleri sermayenin azalan getirisini kabul ederken, içsel büyüme modelleri beşeri sermayeyi de kapsayan sermayenin artan getirisinin olabileceğini ve bu artan getirinin de uzun dönemde büyüme hızını azaltmayacağını kabul etmektedirler (Romer, 1986; Sala-i Martin, 1990).

Genel olarak büyüme teorileri, uzun dönemli büyüme ve ülkeler arasındaki büyüme farklarını açıklamak için iki tür faktör üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu faktörlerin ilki, bilgi birikimidir. Schultz (1961) ve Becker (1962)'in beşeri sermaye modellerinde ve Lucas

(1988), Romer (1990) ve Rebelo (1991)'nin içsel büyüme modellerinde ise, bilgi, üretim sürecinde merkezi bir role sahip olmuştur (Jaoul, 2004: 117).

Bilgi birikimi, yaparak öğrenme sürecinin ya da Ar-Ge yatırımlarının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Yanikkaya, 2002). Beşeri sermaye yatırımları bağlamında Ar-Ge harcamalarının artırılması veya etkinleştirilmesi, fiziki yatırımlarda bir artışa neden olmakta ve yüksek bir reel büyüme trendine ulaşılmasına olanak tanımaktadır (Çoban, 2003: 172). İkinci faktör ise, beşeri sermaye birikimidir. Bu tür modellerin genel özelliği, beşeri sermaye artışına bağlı olarak marjinal getirinin ya sabit kalması ya da artmasıdır.

Romer (1986), ilk kez Arrow (1962) tarafından dile getirilen “yaparak öğrenme (learning by doing)” kavramdan yola çıkarak neo-klasik teori tarafından dışsal olarak kabul edilen teknolojiyi ‘içselleştirmeye’ çalışmıştır. Bu fikirden hareket eden Romer, teknik bilgi üretimini, mal ve hizmet üretiminde bedelsiz bir girdi olarak ele almış ve bu girdi sayesinde üretimde maliyetin düştüğünü ve kalitenin arttığını kabul etmiştir. Ayrıca Romer’e göre, üretim sürecinde ortaya çıkan ürün sadece fiziksel ürün değildir. Bu sürecin sonucunda bilgi bir yan ürün olarak ortaya çıkmaktadır. Hatta Romer, Arrow’un “yaparak öğrenme” fikrinden hareketle üretilen bilginin taşmalar (spillover effect) sonucu diğer firmaları da olumlu etkilediğini ve sonuçta bu gelişmelerden bütün ekonomilerin istifade edeceğini belirtmiştir. Başka bir deyişle, ekonomilerde bilgi birikimi attıkça bundan bütün firmalar yararlanacak, dışsallıkların başka firmalar tarafından kullanılmasıyla içsel hale dönüşecek ve bu süreçten tüm ekonomiler yararlanacaklardır (Acar, 2002: 127). Romer, bilginin göstergesi olarak sermaye stokunu kabul ettiği için, yapılan yatırımlar ne kadar çok olursa, teknolojik bilginin o denli artacağını ileri sürmektedir. Bu ise sermayenin artan verim halini beraberinde getirecektir.

İçsel büyüme literatüründe uzun dönemli ekonomik büyüme katkıda bulunacak ikinci artan getiri kanalı ise beşeri sermayenin olduğu görülmektedir. Lucas (1988) çıktı düzeyi beşeri sermayenin bir fonksiyonu olarak ele alınmış ve uzun dönemde beşeri sermayenin sınırsız bir şekilde arttırılabildiği bir durumda, sürdürülebilir büyümenin mümkün olacağı ifade edilmiştir (Temple, 2001: 59). Lucas (1988) tarafından Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonundan hareketle türetilen ve beşeri sermayeyi de kapsayan model aşağıda gösterilmektedir:

$$Y = AK^\alpha (\nu hL)^{1-\alpha} \quad (2)$$

Yukarıdaki eşitlikte Y çıktıyı, A teknoloji düzeyini, K fiziksel sermaye stokunu, ν hane halklarının çalışmaya harcadıkları zaman dilimini, h çalışanların ortalama yetenek düzeyini ve L ise emeği göstermektedir. νhL beşeri sermayenin üretim üzerindeki etkisini göstermektedir. Dolayısıyla çalışmaya harcanan zaman dilimi ve çalışanların ortalama yetenek düzeyleri arttıkça üretim miktarı da artacaktır. Bu çerçevede, daha çok okullaşma oranı ile temsil edilen beşeri sermaye birikimi çalışmadan arta kalan zamanla $(1-\nu)$ ilişkilendirilecektir. $\nu = 1$ olduğu durumda, zamanın tümü hali hazırdaki üretimi gerçekleştirmek amacıyla kullanılacağı için, çalışanların yeteneklerini geliştirecekleri boş zamanları kalmayacak ve dolayısıyla beşeri sermaye birikimi de sıfır olacaktır (Çoban, 2003: 174).

Beşeri sermayenin üretim üzerindeki etkilerini araştırmaya yönelik Lucas’ın çalışmalarına ek olarak, Rebelo (1991)’de bu konudaki literatüre önemli katkı sağlayan diğer bir iktisatçı olmuştur. Rebelo, ekonomide fiziki sermaye-beşeri sermaye oranı düştüğünde yani beşeri sermaye oranı arttığında büyümenin hızlanacağını savunmuştur. Bu konuda Lucas ise,

beşeri sermayeyi fiziki sermaye gibi bir üretim faktörü saymakla birlikte, fiziki sermayenin önemini de asla göz ardı etmemiştir. Bu nedenle fiziki sermaye-beşeri sermaye oranında Rebelo, beşeri sermaye artışına önem verirken, Lucas fiziki sermaye artışının önemini vurgulamıştır (Acar, 2002: 128). Kısacası, bu modellerde, fiziksel sermaye gibi beşeri sermayede üretim faktörlerinden biri olarak sayılmış ve beşeri sermayenin sınırsız büyüdüğü bir durumda, uzun dönemde sürdürülebilir büyümenin mümkün olacağı açıklanmıştır. Ayrıca Lucas, gerçekte bireyin beşeri sermayesindeki artışın kendi verimliliğini artırmasının dışında bütün üretim faktörlerinin üretkenliğine katkıda bulunduğunu da belirtmiş, hükümetlerin eğitime ve teknolojik alt yapının geliştirilmesine yapacakları her türlü yatırımın beşeri sermaye birikimi üzerinde olumlu etkiler oluşturup büyüme için fiziki sermayeye yatırımların etkisinden daha fazla etkileyeceğini vurgulamıştır (Kibritçioğlu, 1998).

Beşeri sermayenin üretimde taşıdığı önem, devletin bu konuda üstleneceği görevin önemine de yansır. Her ne kadar şirketler, elemanlarına belli bir eğitim sağlasalar da, vatandaşına eğitim sağlamak ancak devletin görevidir. İnsanlar devletin uygun bir müdahalesinin olmadığı hallerde kendi eğitimlerine sosyal optimumun gerektirdiğinden daha az yatırım yapmaktadırlar. Bu açığı kapatmak için, beşeri sermaye birikimine katkıda bulunacak politikalar ekonomik büyüme için olumlu şekilde etkileyebilecektir (Kar ve Taban, 2003).

Ekonomik büyümenin temel kaynaklarından birini oluşturan beşeri sermaye kavramı, kişinin ya da toplumun sahip olduğu bilgi, beceri, yetenekler, sağlık durumu, toplumsal ilişkilerdeki yeri ve eğitim düzeyi gibi kavramların tümünü ifade etmek için kullanılmaktadır. Beşeri sermaye olarak vurgulanan kavram genelde eğitim yoluyla çıkmakla birlikte çalışma sürecinde “yaparak öğrenme” yoluyla kendiliğinden de oluşabilmektedir.

İçsel büyüme teorisinin bu çıkışına tepki olarak Mankiw, Romer ve Weil (1992), neo-klasik büyüme teorisini beşeri sermayeyi de içine alacak şekilde genişleterek ampirik olarak test etmişlerdir. Yazarlar, beşeri sermaye ile genişletilmiş neo-klasik büyüme teorisinin gerçek hayatı açıklama gücünün büyük ölçüde arttığını ifade etmektedirler. Barro (1991) ise, artan getiri olmadıkça beşeri sermayenin modele dahil edilmesinin neo-klasik teorisinin sonuçlarını ve öngörülerini değiştirmede ifade etmektedir. Dolayısıyla içsel büyüme teorilerinin iddiası, üretim fonksiyonuna beşeri sermayenin basitçe dahil edilmesinden ziyade, beşeri sermaye birikiminin öğrenmeyi, yeteneği, bilgiyi ve bunların sonucu olarak ta verimliliği artıracağını ileri sürmesidir.

Beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi test etmek için birçok ampirik çalışma yapılmıştır. Yapılan birçok çalışmada (Denison, 1962; Mankiw, Romer ve Weil, 1992; Barro, 1991; Ranis, Stewart ve Ramirez, 2000; Piazzola, 1995; Webber, 2002; Gregorio, 1992; Tallman ve Wang, 1990; Mayer, 2001; Bloom, Canning ve Sevilla, 2001; Brempong ve Wilson, 2003; McDonald ve Roberts, 2002) beşeri sermaye göstergeleri (*ampirik çalışmalarda, eğitim göstergeleri olarak çoğunlukla eğitim harcamaları ile okullaşma oranlarının kullanıldığı görülürken, sağlık göstergeleri olarak sağlık harcamaları ile doğuştan yaşam beklentisi verilerinin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir*) ile büyüme arasında güçlü ve pozitif yönlü bir ilişkiye rastlanmasına rağmen, sınırlı sayıda da olsa bazı çalışmalarda, örneğin Monteils (2004)'in 19. ve 20. yüzyıllarını kapsayan Fransa için yaptığı araştırma ve Jaoul (2004)'un 1899-1937 dönemi Almanya için elde ettiği sonuçlarda, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkiye rastlanmamıştır. Konu ile ilgili olarak Türkiye üzerine de ampirik çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Güngör (1997), Canpolat (2000), Ergen (1999), Çoban (2003), Kar ve Ağır (2003), Bozkurt ve Do-

ğan (2003) ve Kar ve Taban (2003) tarafından yapılan çalışmalarda beşeri sermaye göstergesi olarak genelde eğitim harcamaları ile okullaşma oranlarının kullanıldığı ve bu göstergelerle ekonomik büyüme arasında ise, genellikle pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Yine Türkiye'ye yönelik olarak sağlık göstergeleri olarak sağlık harcamaları ile doğuştan yaşam süresi verilerinin kullanıldığı çalışmalarda ise, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişkiye rastlanmazken (Kar ve Ağır, 2003; Taban, 2004a), doğuştan yaşam beklentisinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu ampirik olarak kanıtlanmıştır (Taban, 2004a).

Bu çalışmada farklı bir perspektiften olaya bakılarak, Beşeri Sermaye İndeks değerleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler Türkiye örneğinde ekonometrik olarak test edilmektedir. Ancak test öncesinde, beşeri sermaye indeksinin tanıtımı ve hesaplanması ile Türkiye'nin yıllar itibarıyla insani gelişmişlik bakımından hangi konumda olduğunun bilinmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

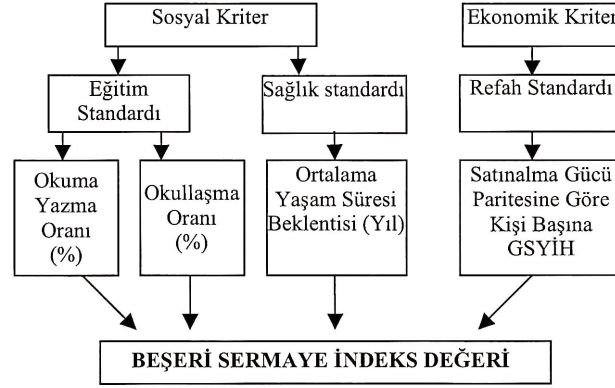
3. BEŞERİ SERMAYE İNDEKSİ VE ÖLÇÜMÜ

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından insani gelişmişliğin o yılki durumu "Beşeri Sermaye Raporu" (*İlk insani gelişme raporu, 1990 yılında UNDP tarafından görevlendirilen Pakistanlı iktisatçı ve maliye bakanı Mahbub ul Haq liderliğinde ve Nobel ödüllü iktisatçı Amartya Sen'in katkılarıyla yazılmıştır. Bu raporda insani gelişmişliğin bileşik bir ölçüsü olarak İnsani Gelişme İndeksleri yer almaktaydı. Bunun ardından İnsani Yoksulluk indeksi, Toplumsal Cinsiyete Bağlı Kalkınma İndeksi ve Toplumsal Cinsiyeti Güçlendirme Ölçütü olmak üzere üç temel indeks daha geliştirilmiştir*) doğrultusunda istatistiksel veriler ile somut olarak ortaya konulmaktadır. Yıllık olarak yayınlanan rapor, güncel konular üzerine eleştirel düşünceler, göreceli olarak 175 ülkeyi insani gelişme açısından karşılaştırma imkanı veren güncellenmiş göstergelerden oluşmaktadır. Beşeri sermaye Raporları serisi, sonradan yayınlanmaya başlayan Ulusal ve Bölgesel Beşeri sermaye Raporları ile birlikte, gelişme anlayışını, o ana kadar tek ölçüt olarak kabul edilen ekonomik büyümeden eşitlik, süreklilik, verimlilik gibi kavramlara doğru kaydırmıştır. Rapor doğrultusunda hazırlanan Beşeri sermaye İndeksi, kalkınmanın bir ölçütü sayılan GSMH'nin başarılı bir alternatifi olarak görülmüştür (Karakaş ve Köksal, 2003: 13-14).

Beşeri sermaye indeks hesaplanması üç kritere dayanmaktadır (Aktan, 2002).

- Refah standardı: Satın alma gücü Paritesine göre kişi başına düşen GSYİH ile hesaplanmaktadır.
- Eğitim standardı: İndekte eğitim düzeyinin tespit edilmesinde iki ayrı unsurdan yararlanılmaktadır.
 - Yetişkinler arasındaki okuma-yazma oranı.
 - Ortalama eğitim süresi (okullaşma indeksi): Eğitim standardı, okuma-yazma indeksi ile okullaşma indeksinden oluşmaktadır. Okuma-yazma oranı, indeksin hesaplanmasında üçte iki, diğeri ise üçte bir ağırlıktadır.
- Sağlık standardı: Bir ülkedeki ortalama yaşam süresi beklentisi olarak ölçülen ömür, beşeri sermaye indeksine dahil edilmektedir.

Şekil 1, yukarıda her bir kritere bağlı olarak oluşturulan beşeri sermaye indeks değerinin belirlenişini daha net bir şekilde göstermektedir.



Şekil 1. Beşeri Sermaye İndeksinin Oluşumu

Kaynak: G. Günsoy, (2001), "İnsani Gelişme Kavramı Çerçevesinde Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, s. 220.

Beşeri sermaye indeksi oluşturulurken her bir kriter için kullanılan sabit maksimum ve minimum değerler şu şekilde belirlenmiştir (Tuna ve Yumuşak, 2002: 460):

- Ortalama yaşam süresi: 25-85 yıl
- Okur-yazarlık oranı: (15 yaş üzeri) %0- %100
- Okullaşma oranı: %0- %100
- GSYİH oranı (kişi başına düşen SAGP): 100\$- 40000\$

Yukarıdaki değişkenlere bağlı olarak her ülkeye ait olmak üzere ayrı bir indeks oluşturulmaktadır. İndekslerin her biri, (X_i) , ülkeler için verilen her alandaki i değerine göre ($i=1$ gelir için, $i=2$ eğitim için ve $i=3$ yaşam beklentisi için) aşağıda görüldüğü gibi formülleştirilmektedir:

$$\text{İndeks} = (X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})$$

Yaşam beklentisi ve eğitim indekslerinin hesabı bu formüle göre yapılmaktadır. Ancak gelir indeksinin hesaplanması biraz daha karmaşıktır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı 1990 yılından beri gelir indeksi hesabında iki farklı yöntem kullanmıştır. 1999 İnsani Gelişme Raporu'ndan bu yana gelir hesaplaması, Anand ve Sen'in söz konusu yılda geliştirdikleri formül yardımıyla yapılmaktadır. Bu formül şu şekildedir (Güloğlu ve Yılmaz, 2002: 433):

$$W(y) = (\log y - \log y_{\min}) / (\log y_{\max} - \log y_{\min})$$

Bu hesaplamalara göre her bir ülke için ayrı bir indeks (X_i) oluşturulmakta ve bu indeksler toplanarak aritmetik ortalamaları alındığında ilgili ülkeye ait Beşeri sermaye indeks değeri bulunur:

$$\text{Beşeri sermaye İndeks} = (\text{Yaşam Süresi Beklentisi İndeksi} (X_1) + \text{Eğitim İndeksi} (X_2) + \text{Gelir İndeksi} (X_3)) / 3$$

Beşeri sermaye indeksinin değeri, 0 ile 1 arasında değişmektedir. İndeks değerinin 1'e yaklaşması, insani gelişme performansının iyileştiğini göstermektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Raporları'nda beşeri sermaye indeksi hesaplamalarına dayanarak ülkeleri düşük, orta ve yüksek insani gelişmeye sahip ülkeler olarak üç kategoriye ayrılmıştır (Kutlu, 2000: 86).

- İndeks Puanı 0.800- 1.000: Yüksek düzeyde insani gelişmeye sahip olan ülkeler
- İndeks Puanı 0.500-0.799: Orta düzeyde insani gelişmeye sahip ülkeler
- İndeks Puanı 0.000- 0.499: Düşük düzeyde insani gelişmeye sahip ülkeler

Tablo 1'de Türkiye'nin 1970-2001 yılları arasındaki beşeri sermaye performansı özetlenmektedir.

1960 ve 1970'li yıllar boyunca düşük beşeri sermayeye sahip olan Türkiye, 1980'li yıllardan itibaren orta düzeyde beşeri sermayeye sahip ülkeler arasında yer almıştır. Beşeri sermaye indeksi bakımından diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye, en büyük ilerlemeyi 1970 ve 1990 yılları arasında gerçekleştirmiştir (Taban, 2004b: 35). Tablo 1'den görüldüğü gibi, 1970 yılında 0.480 olan indeks, 1980 yılında 0.588'e kadar yükselmiş, 1995 yılında 0.715 olan indeks ise, 2000 yılında 0.747 seviyelerine ulaşmıştır. Ancak, Türkiye'de yaşanan 2001 Şubat ekonomik krizi ile birlikte ekonominin çok büyük bir oranda (%9.5) daralması, beşeri sermaye indeksini de olumsuz etkilemiş, 2000 yılında dünyada beşeri sermaye indeksi bakımından 85. sırada yer alan Türkiye, 2001 yılında 96. sıraya gerilemiştir (Taban, 2004b: 36).

Tablo 1. Türkiye'de Beşeri Sermaye İndeks Değerleri (1970-2001)

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSYİH (SAGPŞ)	Yaşam Süresi Beklentisi İndeksi	Eğitim İndeksi	Gelir İndeksi	Beşeri sermaye İndeksi
1970	927	0.51	0.54	0.37	0.480
1975	1.523	0.57	0.59	0.45	0.539
1980	2.252	0.61	0.62	0.52	0.588
1985	3.340	0.65	0.68	0.58	0.639
1990	4.691	0.68	0.71	0.64	0.682
1991	4.822	0.69	0.72	0.64	0.689
1992	5.105	0.69	0.73	0.65	0.696
1993	5.562	0.70	0.74	0.67	0.705
1994	5.280	0.71	0.75	0.66	0.708
1995	5.620	0.71	0.75	0.67	0.715
1996	5.999	0.72	0.75	0.68	0.721
1997	6.463	0.73	0.75	0.69	0.728
1998	6.486	0.73	0.76	0.69	0.733
1999	6.380	0.74	0.77	0.69	0.735
2000	6.974	0.75	0.77	0.71	0.747
2001	5.890	0.75	0.77	0.68	0.734

Kaynak: UNDP (2001a, 2001b, 2002, 2003).

4. EKONOMETRİK YÖNTEM: NEDENSELLİK ANALİZİ

İki değişken arasındaki nedenselliğin yönünün ampirik olarak test edilebilmesine ilişkin farklı yaklaşımların olmasına rağmen, ampirik çalışmalarda Granger (1969) nedensellik testi uygulama kolaylığı sebebiyle en çok tercih edilen yöntemdir. Daha çok standart veya geleneksel nedensellik testi olarak bilinen bu yaklaşıma, 1980'lerin ikinci yarısında geliştirilmeye başlanılan eşbütünleşme (co-integration) literatürü (Granger, 1986; Engle ve Granger, 1987) nedensellik ile ilgili teorik tartışmalara önemli katkıda bulunmuştur. Eş bütünleşme literatürü, nedensellik testi uygulamalarını derinden etkilemiş ve eşbütünleşmeye dayalı nedensellik (*Eğer söz konusu değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu saptanmamış ise, geleneksel Granger nedensellik testi uygulanabilir. Bu test ise, denklem (5) veya (6)'ün sağ tarafından yer alan üçüncü terimin (gecikmeli hata teriminin) bulunmadığı bir modelin tahmininden ve sonuçların istatistiki olarak incelenmesinden başka bir şey değildir*) (cointegration based causality) testi uygulanmaya başlanmıştır (Granger, 1988).

Granger (1988), geleneksel Granger nedensellik testinin (Granger, 1969) uygulanmasını zaman serilerindeki yeni gelişmeler ışığında bazı yönlerden eleştirmektedir:

- Geleneksel nedensellik testleri, değişkenlerin zaman serileri özelliklerini incelemektedir. Eğer değişkenler eşbütünleşik ise, gecikmeli hata düzeltme terimi modele eklenmedikçe bu değişkenlerin birinci derece farkı alınarak yapılan fonksiyonel olarak yanlış belirlenmiş olacaktır.
- Bu testler, değişkenlerin farkını alarak serileri mekanik bir şekilde durağan hale getirmekte ve sonuç olarak değişkenlerin orijinal halinde saklı ve yüklü bulunan bilgilerin elimine edilmesine neden olmaktadır. Hata düzeltme modelleri, eşbütünleşim denklemlerinden üretilen hata düzeltme teriminin gecikmelisini istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde modele eklemekte ve değişkenlerin farkı alınmasıyla kaybedilen uzun dönemli bilgileri modele yeniden dahil etmektedir.

Ekonomik teoriler, bazı değişkenler arasında uzun dönemli ve istikrarlı bir ilişkinin olduğunu öngörmektedir. Örneğin, tüketim ve gelir arasında istikrarlı bir ilişki beklenmektedir. Eğer bu iki değişkenin grafikleri bir arada izlenirse, her iki değişkeninde uzun dönemde benzer hareketler içerisinde olduğu görülür. Eş bütünleşme, ekonomik teorinin aralarında uzun dönemli ilişkiler öngördüğü değişkenlerin birbirinden uzaklaşmayacağını ifade etmektedir (Kadılar, 1996: 78). Diğer taraftan, eş bütünleşme, bu iki değişkenin kısa dönemde mevsimsel faktörlerden dolayı dalgalanmalar ve birbirinden uzaklaşmalar gösterebileceğini kabul etmektedir. Diğer bir ifadeyle, eş bütünleşme, ekonomik teorinin beraber hareket edeceğini beklediği değişkenlerin birbirlerinden uzaklaşma eğilimi içerisinde bulunmaları halinde, piyasa güçlerinin veya diğer politika araçlarının çalışmasıyla aralarındaki dengenin yeniden kurulacağı anlamına gelmektedir (Tarı, 2002: 372).

Bu bağlamda, eş bütünleşme, bir veya daha fazla değişkenin, her bir değişken durağan olmasa bile, doğrusal kombinasyonlarının durağan olabileceğini vurgulamaktadır (Charemza ve Deadman, 1997; Tarı, 2002:375).

Engle ve Granger'e göre, iki değişken (örneğin, HC beşeri sermayeyi ve Y geliri temsil etsin) arasında eşbütünleşmenin (uzun dönemli bir ilişkinin) varlığı;

$$Y_t = a_0 + a_1 HC_t + u_t \quad (3)$$

regresyonun tahmin edilmesi sonucu elde edilen hata teriminin (u_t) durağanlığı (stationarity) ile belirlenmektedir. Yapılan birim kök testi sonucu eğer hata teriminin durağan olduğu görülürse, bu sonuç iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğunu ve kısa dönemde ise, değişkenler arasındaki bu uzun dönem ilişkisinden sapmaları (dengesizlikleri) gideren bir hata düzeltme mekanizmasının (error-correction mechanism, ECM) olduğu bilinmektedir (Engle ve Granger, 1987).

Bu bağlamda ECM;

$$\Delta Y_t = a_0 + a_1 \Delta HC_{t-1} + \delta u_{t-1} \quad (4)$$

şeklinde oluşturulmakta ve gecikmeli hata teriminin istatistiki olarak anlamlılığı ile işaretinin negatifliği ECM'nin çalıştığını göstermektedir.

Engle- Granger yaklaşımını uygulamak oldukça kolay olmasına karşın bazı açılardan eleştirilmiştir. Birinci olarak, bu yaklaşım, eş bütünleşme vektörünü tahmin ederken (Denklem 3) EKK tahmin yöntemini kullanmaktadır. Bu tahmin yöntemi ise değişkenleri bağımlı ve bağımsız değişken olarak sınıflandırılmasını gerekli kılmaktadır. Bu keyfi seçim ise sonuçları etkilemektedir. Yani, Y_t 'nin bağımlı HC_t 'nin bağımsız değişken olarak kabul edildiği bir regresyondan elde edilen hata terimleri, u_1 , durağan olduğunda bu iki değişkenin eş bütünleşik olduğu kabul edilir. Diğer taraftan, HC_t 'nin bağımlı Y_t 'nin bağımsız değişken olarak kabul edildiği bir regresyondan elde edilen hata terimleri, u_2 , durağan değilse bu iki değişkenin eş bütünleşik olmadığı kabul edilir. Enders (1995), Engle-Granger yaklaşımının bu özelliğinin kabul edilemez olduğunu, bağımlı bağımsız değişken seçiminin sonuçları değiştirmemesi gerektiğini ifade etmektedir.

İkinci olarak, bu yaklaşım incelenen değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin sayısı hakkında bilgi vermemektedir. Gerçekte ise, modelde n değişken söz konusu ise $n-1$ uzun dönemli ilişki olabilir. Diğer bir ifadeyle, değişkenler arasında birden fazla ilişkinin olabileceğine izin vermemektedir.

Son olarak, yalnızca bir uzun dönemli ilişkinin varlığı kabul edilse bile, tek denklemlilik tahmin, potansiyel olarak etkin olmayan sonuçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Harris, 1995). Bu açıklama, bu yaklaşımın diğer yaklaşımlara göre en küçük varyansı (minimum varyans özelliği) türetmediği anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, eğer modelde ikiden fazla değişken var ise, birden fazla uzun dönemli ilişki söz konusudur. Bu, hata düzeltme mekanizmasında, birden fazla eş bütünleşme vektörünün etkili olabileceği anlamına gelmektedir.

Engle-Granger yaklaşımına yöneltilen eleştirileri dikkate alan ve yaygın olarak kullanılan diğer bir yöntem ise Johansen eş bütünleşme yaklaşımıdır (Johansen, 1988; Johansen ve Juselius, 1990). Bu yöntemin üstünlüğü;

- i) analizde kullanılan değişkenler arasında olabilecek eş bütünleşme vektörlerinin sayısının belirlenebilir olmasından,
- ii) eş bütünleşme ve ilgili parametrelerin en çok olabilirlik tahminlerini elde etmesinden kaynaklanmaktadır (Holden ve Thompson, 1992:30-31).

Johansen yaklaşımı için analizlere çok değişkenli bir VAR (Johansen (1988)'i takiben gecikmesi dağıtılmış bir otoregresif süreç şu şekilde ifade edilebilir:

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \Pi_2 X_{t-2} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + \varepsilon_t$$

Burada X_t , q sayıda değişkeni gösteren bir vektörü (içsel ve dışsal değişkenleri içeren), k maksimum gecikme sayısını ve ε_t ise hata terimini göstermektedir. Denge ilişkisi veya vektörü ise $\Pi = I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k$ şeklindedir. X_t vektöründeki değişkenler arasında olabilecek eş bütünlük vektörlerinin sayısı Π matrisinin rankı tarafından belirlenmektedir. Johansen (1988), Π katsayılar matrisinin rankı ile ilgilenmekte ve bu vektörün değişkenler arasında uzun dönemli ilişkiler hakkında bilgiye sahip olup olmadığını incelemektedir. Ve burada üç durum söz konusudur:

- i) Eğer rank (Π)=0 ise, VAR birinci dereceden farkı alınmış bir modele dönüşmektedir.
- ii) Eğer rank (Π)=p ise, katsayılar matrisi tam ranka sahip demektir. Bu değişkenler vektörünün durağan olması anlamına gelir.
- iii) Eğer $0 < \text{rank}(\Pi) = r < p$ ise, Bu değişkenler arasında r tane ($n-1$ tane) uzun dönemli ilişki(ler)in varlığı anlamına gelmektedir. Uygulamada en çok karşılaşılan durumu bu olmaktadır.

Ayrıca VAR sürecini basit ve anlaşılır kılabilmek için, iki değişkenli bir dinamik modelin iki gecikmeli olarak şu şekilde yazılabilir (Holden ve Thompson, 1992; Kadılar, 1996):

$$Y_t = \Pi_{11} Y_{t-1} + \Pi_{12} Z_{t-1} + \Pi_{13} Y_{t-2} + \Pi_{14} Z_{t-2} + \mu_1 + \varepsilon_{1t}$$

$$Z_t = \Pi_{21} Y_{t-1} + \Pi_{22} Z_{t-1} + \Pi_{23} Y_{t-2} + \Pi_{24} Z_{t-2} + \mu_2 + \varepsilon_{2t}$$

(vektör otoregresif) modeli ile başlamak gerekmektedir (Eş bütünlük testi VAR modelinin kurulmasına oldukça duyarlı olduğundan dikkatli olmak gerekmektedir. Burada birbirleriyle ilişkili iki durum söz konusudur. Birincisi, uygun gecikme sayısının belirlenmesidir. Gecikme sayısını belirlemede en çok Akaike Bilgi Kriteri, Schwarz Kriteri ve Hannan ve Quinn Kriterleri kullanılmaktadır. Bu kriterlerin yanı sıra gecikme sayısının, hata terimlerinin klasik varsayımları sağlayana kadar eklenmesi uygulamada sıkça başvurulan bir diğer yol olarak görülmektedir. İkincisi ise, eş bütünlük inceleme deterministik değişkenlerin (sabit terim, trend ve kukla gibi) dahil edilip edilmeyeceğidir. Dışlanan değişkenleri hata terimi içereceğinden, eğer değişkenlerin seviyesinde doğrusal trend var ise sabit terim, değişkenlerin düzeyinde ikinci dereceden trend var ise trend eş bütünlük inceleme dahil edilmelidir (Harris, 1995). VAR, değişkenler arasında bağımlı ve bağımsız değişken ayırımına gitmeden değişkenlerin bugünkü değerleri ile her birinin gecikmeli değerleri arasında dinamik bir ilişki öngörmektedir. Bu durum değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin ortaya konulmasını ve anlaşılmasını daha da kolaylaştırmaktadır. Ayrıca değişkenler arasında dinamik bir ilişki varsaymasıyla önceki yıllara ilişkin bilgilerinde kullanılmasına olanak sağlamaktadır.

Johansen (1988), eş bütünlük vektörlerinin sayısını belirlemek için *iz* (trace) ve *en büyük özdeğer* (maximal eigenvalue) istatistikleri adlı iki farklı test önermektedir. Hesaplanan *iz* ve en büyük özdeğer istatistiklerinin, Johansen ve Juselius (1990) ve Osterwald-Lenum (1992) tarafından elde edilen kritik değerlerle karşılaştırılmasının yapılması gerekmektedir. Hesaplanan istatistik değerleri ile kritik değerlerin karşılaştırılmasıyla değişken-

lerin eşbütünlük (uzun dönemli) olup olmadıkları belirlenmektedir. Bu istatistiklere ilişkin bilgiler bir çok ekonometri yazılım programında (Eviews, PcFiml gibi) yer almaktadır.

VAR modeli ile eşbütünlüğün varlığı test edildikten sonra yapılması gereken uzun dönemde ilişkili olan değişkenlerin kısa dönemdeki (hata düzeltme mekanizması) davranışlarının incelenmesi gerekmektedir. VAR modelinin kısa dönemi, vektör hata düzeltme mekanizması (VECM) olarak ifade edilmektedir.

Teknik olarak, Y ve HC arasındaki ilişki VECM terimleriyle şu şekilde yazılabilir:

$$\Delta Y_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta HC_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{1i} u_{r,t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$\Delta HC_t = \alpha_2 + \sum_{i=1}^m \beta_{2i} \Delta HC_{t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_{2i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^r \delta_{2i} u_{r,t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Burada Δ değişkenlerin farkının alınarak durağan hale getirildiğini göstermektedir. Bu bağımlı değişkendeki değişmelerin, açıklayıcı değişkenlerdeki değişme ve eşbütünlük regresyonundaki gecikmeli hata teriminin bir fonksiyonu olduğu anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, ECM'nin bir sonucu olarak, ΔY_t veya ΔHC_t veya her ikisindeki değişikliklere, ya ΔY_{t-i} veya ΔHC_{t-i} yada gecikmeli hata düzeltme terimi (u_{t-1}) neden olmaktadır.

Bu VECM'de nedenselliğin kaynağı:

- her açıklayıcı değişkenin gecikmeleri toplamına birleşik olarak uygulanan F veya Wald χ^2 testinin,
- gecikmeli hata düzeltme terimine (u_{t-1}) uygulanan t-testinin,
- her açıklayıcı değişkenin gecikmeleri toplamı ve gecikmeli hata düzeltme terimine beraber uygulanan F veya Wald χ^2 testinin, istatistiksel anlamlılığı ile belirlenebilir (Charemza ve Deadman, 1997; Demetriades ve Hussein, 1996; Islam, 1998; Masih ve Masih, 1995, 1998).

Örneğin, eğer β_{1i} 'ler beraberce sıfırdan farklı ise, "beşeri sermaye ekonomik büyümeye Granger bağlamında neden olmaz", boş hipotezi reddedilir. Ayrıca bu boş hipotez, eğer δ_{1i} anlamlı, veya β_{1i} 'ler ve δ_{1i} beraber sıfırdan farklı ise, benzer şekilde reddedilir.

5. VERİ SETİ VE KAYNAKLARI

Bu çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin veriler yıllık değerlerden oluşmakta ve 1969-2001 dönemini kapsamaktadır. İnsani gelişme indekslerine ilişkin değerlerin 1969-1998 dönemi verileri, *Human Development Report Turkey 2001*'den alınmıştır (UNDP, 2001a) 1999-2001 dönemi değerleri ise, söz konusu yıllara ait *Human Development Report*'lerden derlenmiştir (UNDP, 2000, 2001b, 2003). Reel GSMH verileri de, Merkez Bankası *Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden* sağlanmıştır.

Tablo 2. Değişkenler ve Tanımları

RGSMH	Reel gayri safi milli hasıla
BSI	Beşeri sermaye indeksi
BOO	Bileşik okullaşma oranı
EĞİT	Eğitim indeksi
YAŞ	Yaşam süresi beklentisi indeksi

Ekonometrik tahminler yapılırken değişkenlerin logaritması alınmış ve değişkenlerin önünde yer alan L, logaritmasının alındığını göstermektedir.

7. AMPİRİK BULGULAR

Beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasında nedenselliğin yönünü belirleyebilmek için yapılması gereken ilk iş, bu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığının belirlenmesidir. Diğer bir ifadeyle, beşeri sermaye değişkenleri ile ekonomik büyüme arasında (eğer varsa) eşbütünleşmenin saptanması gerekmektedir. Bunu yapabilmek için değişkenlerin zaman serisi özellikleri büyük önem taşımaktadır. Zira durağan serilerin kullanıldığı serilerden elde edilen sonuçlarda bir sorun gözlenmez iken, durağan olmayan serilerin kullanılması güvenilir olmayan ve yorumlanması ekonomik olarak zor olan sonuçların elde edilmesine yol açabilir. Bu nedenle eş bütünleşmenin varlığını araştırmadan önce mutlaka analizlerde kullanılan değişkenlerin zaman serisi özelliklerinin incelenmesi gerekmektedir.

Verilerin zaman serisi özellikleri ampirik çalışmalarda çok kullanılan Dickey-Fuller (DF) ve genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) birim kök (unit root) testleriyle incelenmiştir. Bu testler, ampirik çalışmalarda çok yaygın olarak kullanılmakta ve konu yeni yayınlanan ekonometri ders kitaplarında yer almaktadır (Gujarati, 1999, Kutlar, 1998). DF ve ADF birim kök testlerinin sonuçları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. DF ve ADF Birim Kök Testleri

Açıklayıcı Değişken	Katsayının t-değeri	Gecikme sayısı	Kritik değeri	Sonuç
LRGSMH	-1,79	-	-3,55	Durağan değil
LBSI	0,94	-	-3,55	Durağan değil
LBOO	-0,94	-	-3,55	Durağan değil
LEĞİT	-2,23	-	-3,55	Durağan değil
LYAŞ	-1,39	-	-3,55	Durağan değil

Tahmin edilen model sabit ve trend içermektedir.

Kritik değerler, Doornik ve Hendry (1994) tarafından geliştirilen ve ekonometrik çalışmalarda yaygın olarak kullanılan *PcGive (PcFiml)Ekonometri Programı* tarafından otomatik üretilmiş olup, MacKinnon (1991) değerlerine dayanmaktadır. Birim kök testi uygulanırken, tahmin edilen modelin hata terimlerinin “beyaz gürültü” özelliklerini sağladığına dik-

kat edilmiştir. Ayrıca birim kök testlerinin uygulanması sırasında Akaike Bilgi Kriterinden de gecikme sayısının belirlenmesinde yararlanılmıştır.

Değişkenlerin seviyelerine uygulanan DF ve ADF test sonuçları değişkenlerin durağan olmadığını göstermiştir. Aynı testlerin değişkenlerin birinci derece farkına uygulanmasıyla Tablo 4'teki sonuçlar elde edilmiştir. Değişkenlerin farkının alındığı Δ ile ifade edilmektedir.

Tablo 4. DF ve ADF Test Sonuçları (Birinci derece fark)

Açıklayıcı Değişken	Katsayının t-değeri	Gecikme sayısı	Kritik değeri	Sonuç
Δ LRGSMH	-3,32	1	-3,55	Durağan
Δ LBSI	-4,81	-	-3,55	Durağan
Δ LBOO	-3,14	-	-3,55	Durağan değil*
Δ LEĞİT	-5,55	-	-3,55	Durağan
Δ LYAŞ	-4,31	-	-3,55	Durağan
Tahmin edilen model sabit ve trend içermektedir.				
Not: *, tahmin edilen modelin sadece sabit terim içerdiği modelde ilgili değişkenin durağan olduğu görülmüştür.				

Birinci derece farklara uygulanan DF ve ADF test sonuçları değişkenlerin durağan olduğunu göstermektedir. Teknik ifadesiyle seriler, $I(1)$ 'dir. Bu seviye itibarıyla durağan olmayan serilerin birinci derece farklarının durağan olduğunu ifade eder.

Beşeri sermaye ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin varlığını belirlemek için Johansen eşbütünleşme metodu (Johansen, 1988; Johansen ve Juselius, 1990) kullanılmıştır. Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990), değişkenler arasındaki uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını test etmek için *en büyük özdeğer* ve iz istatistiklerini kullanmaktadırlar. Johansen eşbütünleşim testiyle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılırken kurulan VAR'daki gecikme sayısı önemlidir. Gecikme sayısını belirlerken Akaike Bilgi Kriteri ve uygulamanın yapıldığı *PcFiml Ekonometri Yazılım programındaki* Schwarz ve Hannan-Quinn kriterlerinden yararlanılmıştır.

Eşbütünleşme test sonuçları Tablo 5'te görülmektedir. Maximum eigen değer (Max.) ve trace (iz) istatistiklerine göre insani gelişmenin her bir ölçütü ile gelir arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı söz konusudur. Diğer bir ifadeyle, her bir değişkenler çifti (LRGSMH ve LBSI, LRGSMH ve LBOO, LRGSMH ve LEĞİT ile LRGSMH ve LYAŞ) eşbütünleşiktir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki belirlenirken eşbütünleşme analizlerine değişkenler seviyeleriyle katılmaktadır. Ancak farkı durağan olan bu değişkenlerin birinci dereceden farkları ilgili değişkenin büyüme hızını göstermektedir. Dolayısıyla eşbütünleşme analizinde kullanılan gelir (LRGSMH), kısa dönemde (hata düzeltme mekanizması aşamasında) büyüme hızına (Δ LRGSMH) dönüşmektedir. Bu yaklaşım uygulamalı ekonometrik çalışmalarda sık görülen bir durumdur.

Tablo 5. Johansen Eşbütünleşme Testi

Değişkenler	Gecikme sayısı	Eşbütünleşme Testleri				Sonuçlar
		En büyük özdeğer	Kritik değer 95 %	iz	Kritik değer 95 %	
LRGSMH ve LBSI	1	47,56**	15,7	49,7**	20,0	Eşbütünleşik
LRGSMH ve LBOO	1	25,28**	15,7	27,62**	20,0	Eşbütünleşik
LRGSMH ve LEĞİT	1	68,29**	15,7	72,56**	20,0	Eşbütünleşik
LRGSMH ve LYAŞ	1	107,3**	15,7	110,6	20,0	Eşbütünleşik

Beşeri sermaye göstergeleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin (eşbütünleşik) olduğunu gösterdikten sonra ikinci adım, eşbütünleşme regresyonundan elde edilen hata düzeltme terimini de açık olarak içerecek şekilde VECM oluşturmaktır (denklem 3 ve 4). VECM'in tahmin edilmesinden sonra metodoloji kısmında nasıl uygulanacağı açıklanan istatistiksel testler yapılmış ve nedenselliğin kaynağı belirlenmeye çalışılmıştır.

Nedenselliğin kaynağına ilişkin test sonuçları Tablo 6'da görülmektedir. Nedenselliğin varlığı genellikle modellerde yer alan gecikmeli hata teriminin ve açıklayıcı değişkenlerin gecikmeleri ile ilgili hata düzeltme teriminin birlikte istatistiksel anlamlılığı ile ortaya çıkmaktadır. Açıklayıcı değişkenlerin gecikmelerinin hep birlikte istatistiksel anlamlılığı yoluyla eğitim indeksinin ekonomik büyümede bir artışa neden olduğu anlaşılmaktadır. Elde edilen ampirik sonuçlar daha ayrıntılı değerlendirildiğinde, değişkenler arasında nedenselliğin yönü Tablo 7'de özetlenmektedir.

Tablo 7. Nedenselliğin Yönü

LRGSMH ve LBSI	İki yönlü nedensellik vardır
LRGSMH ve LBOO	LBOO'dan LRGSMH'ya doğrudur
LRGSMH ve LEĞİT	İki yönlü nedensellik vardır
LRGSMH ve LYAŞ	LRGSMH'dan LYAŞ'a doğrudur

Elde edilen sonuçlara göre, beşeri sermaye göstergelerinden LBSI (beşeri sermaye indeksi) ve LEĞİT (eğitim indeksi) ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik iki yönlüdür. Diğer bir ifade ile bu iki gösterge, hem ekonomik büyümeyi belirlerken hem de ekonomik büyüme tarafından belirlenmektedir. Bileşik okullaşma indeksi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkide ise, nedenselliğin yönü LBOO'dan LRGSMH'ya doğru olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak, ekonomik büyümedeki artışın yaşam süresini artırdığı da görülmektedir.

Tablo 6. Nedenselliğin Kaynağı

Bağımlı Değişken	Wald Testi		t-testi	Wald testi
	Σ ALRGSMH	Σ ALBSI		
Δ LRGSMH	-	$\chi^2(2)=1,32$ (0.51)	u_{t-1}	$\chi^2(3)=4,27$ (0.23)
Δ LBSI	$\chi^2(2)=1,85$ (0.39)		-2,05 (0.05)**	$(\Sigma\Delta$ LBSI, $u_{t-1})$
Δ LRGSMH	Σ ALRGSMH	Σ ALBOO	-6,44 (0.000)***	$(\Sigma\Delta$ LRGSMH, $u_{t-1})$
Δ LRGSMH		$\chi^2(2)=1,63$ (0.44)	-3,72 (0.001)***	$(\Sigma\Delta$ LBOO, $u_{t-1})$
Δ LBOO	$\chi^2(2)=0,33$ (0.84)		0,32 (0.75)	$(\Sigma\Delta$ LRGSMH, $u_{t-1})$
Δ LRGSMH	Σ ALRGSMH	Σ Δ LEĞİT		$(\Sigma\Delta$ LEĞİT, $u_{t-1})$
Δ LEĞİT	$\chi^2(2)=0,88$ (0.64)	$\chi^2(2)=7,36$ (0.02)**	1,28 (0.21)	$\chi^2(3)=7,91$ (0.04)**
Δ LRGSMH	Σ ALRGSMH	Σ Δ LYAŞ	3,27 (0.003)***	$(\Sigma\Delta$ LRGSMH, $u_{t-1})$
Δ LYAŞ	$\chi^2(2)=0,65$ (0.72)	$\chi^2(2)=2,6$ (0.27)	1,04 (0.28)	$(\Sigma\Delta$ LYAŞ, $u_{t-1})$
Notlar			2,95 (0.006)***	$(\Sigma\Delta$ LRGSMH, $u_{t-1})$

1. Σ , ilgili değişkenin gecikmelerinin katsayılarının toplamını göstermektedir.

2. *, ** ve ***, sırasıyla 10, 5 ve 1 seviyelerinde anlamlılığını göstermektedir.

3. Parantez içindeki sayılar p-değerlerini (olasılık) göstermektedir.

Çıkan sonuçlara göre, beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkide nedenselliğin yönü kullanılan değişkene bağlı olarak değişmektedir. LBSI, LBOO ve LEĞİT göstergeleri ele alındığında, beşeri sermayenin ekonomik büyümeye katkısının olumlu olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, LBSI, LEĞİT ve LYAŞ göstergelerinden elde edilen sonuçlarda ise, ekonomik büyümenin bu değişkenlere olumlu katkısının olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar, söz konusu değişkenler arasında karşılıklı bir etkileşim olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla tüm bu sonuçlar bize, eğitim ve sağlık yoluyla beşeri sermayenin artırılmasının, Türkiye'nin ekonomik gelişmesi için son derece önemli unsurlar olduğunu açık bir şekilde göstermektedir.

8. SONUÇ

Bu çalışmada, içsel büyüme teorisinde önemi vurgulanan ve ekonomik büyümeye katkısının olumlu olduğu ileri sürülen beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, Türkiye koşullarında nedensellik bağlamında ele alınmıştır. Bu çerçevede, bu ilişkiyi test etmek için beşeri sermaye göstergeleri olarak beşeri sermaye indeksi, bileşik okullaşma oranı, eğitim indeksi ve yaşam süresi beklentisi değişkenleri kullanılırken, ekonomik büyümenin göstergesi olarak reel GSMH değişkeni esas alınmıştır.

Türkiye'nin 1969-2001 dönemine ait yıllık verilerinin ve ekonometrik analizler için geliştirilen yeni tekniklerin kullanıldığı bu makalede; ampirik sonuçlar, nedenselliğin yönünün kullanılan değişkene göre farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Ancak ayrıntılı incelemeler, Türkiye'de beşeri sermayenin ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunduğunu ve ekonomik büyümenin de beşeri sermaye birikimine önemli katkıların olduğunu göstermektedir. Yani değişkenler arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur.

Tüm bu sonuçlar bize, eğitim ve sağlık yoluyla beşeri sermayenin artırılmasının, Türkiye'nin ekonomik gelişmesi için son derece önemli unsurlar olduğunu açık bir şekilde göstermektedir. Konunun sosyal bir içerik taşıması, devlete bu alanda önemli sorumlulukları yüklemektedir. Dolayısıyla genç ve dinamik nüfus yapısıyla, beşeri sermaye yönünden zengin bir ülke olan Türkiye'de, devletin, beşeri sermayenin verimliliğini ve gelişimini arttırıcı sosyal politikaları arzulu ve sürdürülebilir bir şekilde yürütmesi, büyüyen bir Türkiye için vazgeçilmez unsurlar olacaktır. Diğer bir ifadeyle ile Avrupa Birliği'ne katılmaya hazırlanan Türkiye'nin hızlı nüfus artışı ve genç nüfusunu dikkate alarak eğitime daha fazla kaynak ayırması gerekmektedir. Özellikle son on yılda üst üste yaşanan ekonomik krizler sonrası uygulanan istikrar programlarının öncelikli amaçlarının makroekonomik göstergelerdeki istikrar olduğu ve bütün ekonomi politikalarının bu yönde oluşturularak sosyal ve eğitim alanlarının ihmal edildiği bilinmektedir. Makro ekonomik istikrara paralel olarak Türkiye, hızlı bir şekilde eğitime daha çok kaynak ayırarak yılların ihmali gidermelidir. Bu durum hiç kuşkusuz Türkiye'nin Avrupa Birliği çevrelerinde nüfusundan korkulan bir ülke olarak algılanmasından ziyade, yetenekleri, bilgi birikimi, eğitim seviyesi ve yeni teknolojiye uyum noktalarında donanımlı bir beşeri sermaye birikiminin AB'nin de geleceği için bir avantaj olarak algılanmasına katkıda bulunacaktır.

KAYNAKÇA

- Acar, Y. (2002)** *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayını, No. 67: Bursa.
- Aktan, C.C. (2002)** Dünyada ve Türkiye’de İnsani Gelişme, C.Can Aktan (Der.). *Yoksullukla Mücadele Stratejileri*, Hak-İş Konfederasyonu Yayını: Ankara.
<http://www.canaktan.org/ekonomi/yoksulluk/ikinci-bol/dunyada-insani-gelis.pdf>
(erişim tarihi 14.02.2005).
- Arrow, K. (1962)** “The Economic Implications of Learning by Doing”, *Review of Economic Studies*, 29, 155-173.
- Barro, R. (1991)** “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *The Quarterly Journal of Economics*, 407-443.
- Becker, G.S. (1962)** “Investment in human capital: a theoretical analysis”, *Journal of Political Economy*, LXX(5), 9-49.
- Bloom, D.E, Canning, D. ve Sevilla, J. (2001)** *The Effect of Health on Economic Growth: Theory and Evidence*, NBER Working Paper Series, No. 8587, (November).
- Bozkurt, H. ve Doğan, S. (2003)** “Eğitim-İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye İçin Kointegrasyon Analizi”, *II. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, (Derbent-İzmir), 193-202.
- Brempong, K.G. ve Wilson, M. (2003)** “Health Human Capital and Economic Growth in Sub-Saharan African and OECD Countries”, *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 1-25.
- Canpolat, N. (2000)** “Türkiye’de Beşeri Sermaye Birikimi ve Ekonomik Büyüme”, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18 (2), 265-281.
- Charemza, W.W. ve Deadman, D.F. (1997)** *New Directions in Econometric Practice*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Çoban, O. (2003)** “Eğitim, Beşeri Sermaye ve İktisadi Büyüme Etkileşimi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme (1980-1997)”, *II. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, (Derbent-İzmir), 171-180.

- Demetriades, P. ve Hussein, K. (1996)** “Does Financial Development Cause Economic Growth? Time Series Evidence From 16 Countries, *Journal of Development Economics*, 51, 387-411.
- Denison, E.W. (1962)** “Education, Economic Growth and Gaps in Information”, *The Journal of Political Economy*, Vol: LXX, No:5, Part: 2, 124-128.
- Doornik, J. A. ve. Hendry D. F (1994)** *PcGive 8.0 Interactive Econometric Modelling of Dynamic Systems*, London: International Thomson Publishing.
- Enders, W. (1995)** *Applied Econometric Time Series*, Wiley, New York
- Engle, R.F, ve Granger C.W.J. (1987)** “Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing”, *Econometrica*, 55, 251-276.
- Ergen, H. (1999)** “Türkiye’de Eğitimin Ekonomik Büyümeğe Katkısı”, *Ekonomik Yaklaşım*, 10 (35), 21-52.
- Granger, C.W.J. (1969)** “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods”, *Econometrica*, 37, 24-36.
- Granger, C.W.J. (1986)** “Developments in the Study of Cointegrated Economic Variables”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 48, 213-228.
- Granger, C.W.J. (1988)** “Some Recent Developments in a Concept of Causality”, *Journal of Econometrics*, 39, 199-211.
- Gregorio, J.D. (1992)** “Economic Growth in Latin America”, *Journal of Development Economics*, 39, 59-84.
- Gujarati, D.M. (1999)** *Temel Ekonometri*, Çeviren: Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen, Literatür Yayıncılık: İstanbul.
- Güloğlu, B. ve Yılmaz M. (2002)** “Ekonomik Büyüme ve Beşeri sermaye: Panel Veriler Ekonometrisi Neler Getiriyor?”, *I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, (Hereke-Kocaeli), 429-440.
- Güngör, N.D. (1997)** “Education and Economic Growth in Turkey 1980-1990: A Panel Study”, *METU Studies in Development*, 24 (2), 185-214.
- Günsoy, G. (2001)** “İnsani Gelişme Kavramı Çerçevesinde Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, III(1), 215-227.

- Harris, R. (1995)** *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*, Prentice Hall/ Harvester Wheatsheaf, London.
- Holden, K. ve Thomson, J. (1992)** "Co-integration: An introductory Survey", *British Review of Economic Issues*, 14 (33) 1-55.
- Islam, M.N. (1998)** Export Expansion and Economic Growth: Testing for Cointegration and Causality, *Applied Economics*, 30, 415-425.
- Jaoul, M. (2004)** "Higher education, causality and growth: a comparison of France and Germany before the Second World War", *Compare*, 34(1), 117-133.
- Johansen, S. (1988)** "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Johansen, S. ve Juselius K. (1990)** "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration -with Application to The Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Kadılar, C. (1996)** "Johansen Eşbütünleşme Analizi", *Hazine Dergisi*, Sayı 3, Temmuz, 77-95.
- Kar, M. ve Ağır, H. (2003)** "Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme: Neden-sellik Testi", *II. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, (Der-bent-İzmir), 181-190.
- Kar, M. ve Taban, S. (2003)** "Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri", *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 58(3), 145-169.
- Karabulut, K ve Emsen, Ö.S. (1997)** "Kalkınma Teorileri ve Geliştirilen Son Büyüme Modeli: Yeni Büyüme Teorisi", *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(3-4), 27-50.
- Karakaş, E. ve Köksal, E. (2003)** Beşeri sermaye ve Türkiye, *Toplumsal Katılım ve Ge-lişim Vakfı*: İstanbul.
- Kibritçiöğlü, A. (1998)** "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerin-de Beşeri Sermayenin Yeri", *Ank. Ü. SBF Dergisi*, 53(1-4), 207-230.
- Kutlar, A. (1998)** *Bilgisayar Uygulamalı Ekonometriye Giriş*, Beta: Sivas.
- Kutlu, E. (2000)** *Bilgi Toplumunda Kalkınma Stratejileri*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, No. 1209: Eskişehir.

- Lucas, R. (1988)** “On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- MacKinnon, J.G. (1991)** Critical Values for Cointegration Tests, in R.F. Engle and C.W.J. Granger (eds), *Long-run Economic Relationships*, Oxford: Oxford University Press.
- Mankiw, G. N., Romer, D.ve Weil, D.N. (1992)** “A Contribution to The Empirics of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.
- Masih, A.M.M ve Masih, R. (1998)** “A Multy Cointegrated Modelling Approach Intesting Temporal Causality Between Energy Consumption, Real Income And Prices with an Application to Two Asian LDCs”, *Applied Economics*, 30, 1287-1298.
- Masih, A.M.M. ve Masih, R. (1995)** “Temporal Causality and The Dynamic Interactions Among Macroeconomic Activity Within A Multivariate Cointegrated System: Evidence From Singapore And Korea”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131(2), 265-285.
- Mayer, D. (2001)** “The Long-Term Impact of Health on Economic Growth in Latin America”, *World Development*, 29(6), 1025-1033.
- McDonald, S. ve Roberts, J., (2002)** “Growth and Multiple Forms of Human Capital in an Augmented Solow Model: A Panel Data Investigation”, *Economic Letters*, 74, 271-276.
- Monteils, M. (2004)** “The analysis of the relation between education and economic growth”, *Compare*, 34(1), 103-115.
- Osterwald-Lenum, M. (1992)** “A Note With Quantiles of the Asymptotic Distribution of the M1 Cointegration Rank Tests Statistics”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 54, 461-472.
- Özdemir, D. (2002)** “Küreselleşme, Ekonomik Büyüme ve Çokuluslu Şirketler”, *Doğu Batı*, 5(18), 237-245.
- Piazola, M. (1995)** “Determinants of South Korean Economic Growth, 1955-1990”, *International Economic Journal*, 9(4), 109-133.
- Ranis, G., Stewart, F. ve Ramirez, A. (2000)** “Economic Growth and Human Development”, *World Development*, 28(2), 197-219.

- Rebelo, S. (1991)** “Long-run Policy Analysis and Long-run growth”, *Journal of Political Economy*, 99(3), 500-521.
- Renelt, D. (1991)** *Economic Growth: A Review of the Theoretical and Empirical Literature*, Working Papers WPS 678, Washington, D.C.: World Bank.
- Romer, P.M. (1986)** “Increasing Returns and Long Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94 (5), 1002-1037.
- Romer, P.M. (1990)** “Endogenous technological change, *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.
- Sala-i Martin, X. (1990)** *Lecture Notes on Economic Growth (I): Introduction to the Literature and Neo-Classical Models*, NBER Working paper, No.3563.
- Schultz, T.W. (1961)** “Investment in human capital”, *American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Solow, R. (1956)** “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Taban, S. (2004a)** “Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Nedensellik Testi”, *III.Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, Eskişehir, 3-12.
- Taban, S. (2004b)** “İnsani Gelişme Kavramı ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 33-41.
- Tallman, E. W. ve Wang P. (1990)** “Human Capital and Endogenous Growth: Evidence From Taiwan”, *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 90-9*, 1-21.
- Tarı, R., (2002)** *Ekonometri*, Alfa Yayınları: İstanbul.
- Temple, J. (2001)** “Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries”, *OECD Economic Studies*, 33, 57-101.
- Tuna, Y ve Yumuşak, İ. G. (2002)** “Beşeri Kalkınma İndeksi ve Türkiye Analizi”, *I.Ulusal Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Tebliğleri*, Hereke- Kocaeli, 455- 468.
- UNDP, (2001a)** Human Development Report Turkey 2001, <http://www.un.org.tr/undp/pdf/nhdr/tablo%201.pdf> (erişim tarihi 05.02.2005).

- UNDP, (2001b)** United Nations Development Programme,
http://www.undp.org/hdr2001/indicator/cty_f_TUR.html
(erişim tarihi 14.02.2005).
- UNDP, (2002)** United Nations Development Programme,
http://www.undp.org/hdr2002/indicator/cty_f_TUR.html (erişim tarihi 14.02.2005)
- UNDP, (2003)** Human Development Reports,
http://www.undp.org/hdr2003/indicator/cty_f_TUR.html
(erişim tarihi 14.02.2005).
- Webber, D. J. (2002)** “Policies to Stimulate Growth: Should We Invest in Health or Education?”, *Applied Economics*, 34(13), 1633-1643.
- Yamkkaya, H. (2002)** “Beşeri Sermaye Birikiminin Ekonomik Büyüme Sürecindeki Rolü Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *İstatistik Araştırma Dergisi*, Sayı 2.
- Young, A. (1991)** “Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade”, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 369-405.
- Yülek, M.A. (1997)** “İçsel Büyüme Teorileri, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Kamu Politikaları Üzerine”, *Hazine Dergisi*, Sayı 6, Nisan, 89-105.

İhracat İşletmelerinin Uluslararasılaşması: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Kobi'lere Yönelik Bir Araştırma

Internalization of Export Businesses: A Research on SMEs Operating in Turkey

Yrd.Doç.Dr. M. Hakan ALTINTAŞ*
Araş.Gör.Dr. Erkan ÖZDEMİR**

Öz: Uluslararasılaşma ihracat davranışını içeren bir süreçtir. İşletmeler ihracat yapacakları yabancı pazarı seçerek uluslararasılaşma süreçlerini başlatmaktadırlar. İlk girilen yabancı pazar, pazar derinliği ve uluslararasılaşma modeli açısından önemlidir. İhracat deneyimi, uluslararasılaşma hızı ve uluslararasılaşma derecesi uluslararasılaşma modelleriyle birlikte incelenmektedir. Bu araştırmada, Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin uluslararasılaşma yapıları analiz edilmiştir. Bu analiz uluslararasılaşma hızı ve tercih edilen uluslararasılaşma modeli ile uluslararasılaşma derecesinin ölçülmesini içermektedir. Araştırmada web tabanlı anket yönteminden yararlanılmıştır. KOBİ özelliğindeki 137 Türk işletmesi araştırmaya katılmıştır.

Anahtar sözcükler: Uluslararasılaşma, KOBİ, Türkiye.

Abstract: Internationalization is a process that consists export behavior. Business starts their internationalization process by selecting foreign market to export. First entered foreign market is important for market depth and internationalization model. Export experience, speed of internationalization and degree of internationalization are examined with internationalization model together. In this research, internationalization structure of Turkish SMEs was analyzed. This analysis consisted speed of internationalization, preferred internationalization model and measuring the degree of internationalization. Web based questionnaire was used for this study. 137 Turkish SMEs replied the questionnaire from four sectors.

Key words: Internationalization, SMEs, Turkey.

* Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Görükle Kampüsü,16059, Bursa, 0 224 442 83 89 (Faks),
E-posta: mhakan@uludag.edu.tr

** Uludağ Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, Görükle Kampüsü,16059, Bursa, 0 224 442 83 89 (Faks),
E-posta: eozdemir@uludag.edu.tr

1. GİRİŞ

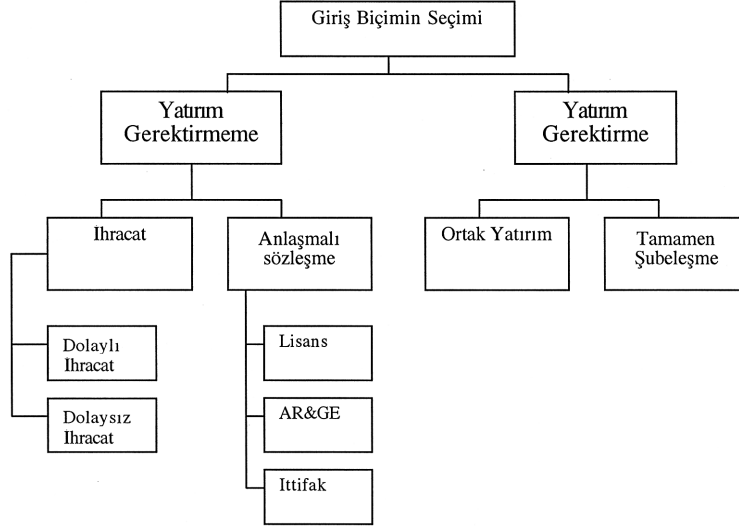
Uluslararasılaşma kavramının temelinde işletmenin yurt dışı pazarlara açılması, dolayısıyla ilk aşamada ihracat faaliyeti yer almaktadır. Kavramsal alt yapı incelendiğinde, işletmelerin ihracata yönelmesi ihracat davranışı içerisinde bir fonksiyon olarak ele alınmaktadır (Çavuşgil ve Nevin, 1981). Her ne kadar ihracatı teşvik eden faktörler uluslararasılaşma sürecinin devamı açısından (Fillis, 2001; Sullivan and Bauerschmidt 1988) önemli olsa da ihracata yönelmede engelleyici niteliğe sahip unsurların varlığı da unutulmamalıdır. Özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yurt dışı pazarlara açılmalarındaki önemli engellerden bazıları yabancı dil, yabancı pazarın kültürünü tanımama, yasal sistemlere uyum, finansal yetersizlik (Acs v.d., 1996) ve yabancı müşterilerle iletişim kurma sorunlarıdır (Bauerschmidt v.d., 1985). O'Grady ve Lane (1996) yaptıkları çalışmada önemli düzeyde yaşanan kültür ve işletme farklılığı sorunlarının işletmelerin uluslararasılaşma çabalarını etkilediğini saptamıştır. Leonidou (2000:145) ise yaptığı araştırma ile uluslararasılaşma açısından ihracat yönetimi kavramının, acemi (yeni), sürekliliği olmayan ve pasif ihracatçılar şeklinde de incelenmesinin gerekliliğine dikkati çekmiştir. İhracata yönelik yönetim kararlılığı güçlü olan işletmelerin diğer işletmelere göre daha etkili ihracat stratejilerini takip ettikleri görülmektedir (Solberg, v.d., 2002). Bu anlamda işletmelerin ihracat pazarlarının genişlemesini engelleyici unsurlardan birisi yönetimin ihracata olan ilgisinin eksikliği (Wickramasekera and Bamberry, 2002). Yönetimin ihracata bakış açısı yanında işletmelerin sahip oldukları deneyim de ihracat sürecinde önemlidir. Buna göre, tecrübeli işletmelerin daha az tecrübeli olan işletmelere göre ihracata daha fazla katılım gösterdikleri görülmektedir (Lee and Ali, 2003). Dolayısıyla deneyim, ihracat sürecinin gelişimi açısından etkili bir değişkendir ve işletmelerin gelecekteki ihracat tutumları üzerinde etkiye bulunmaktadır (Gripsrud,1989). Sua' rez-Ortega ve A'lamo-Vera (2005)'nin yaptıkları araştırma KOBİ'lerin ihracat gelişimi ile yabancı pazardaki tecrübeleri arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde ihracat işletmelerinin yabancı pazarlardaki deneyimi veya hayatta kalma süresi de incelemeye alınan diğer unsurlardan biridir (Westhead v.d., 2002: 43). Çünkü bir işletmenin yerli pazarda uzun süre faaliyet göstermesi yabancı pazarlara yönelik bilgisini de azaltmaktadır (Blomstermo v.d. 2004). Ayrıca ihracat çalışanlarının sahip oldukları özelliklerin ilişki sürecinde etkili olduğunu da (Turnbull and Welham, 1985) belirtmek gerekir.

Her ne kadar yönetim ihracat davranışında etkili olsa da yabancı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği uluslararası faaliyetlerin gelişmesinde önemli engellerden biridir. Bu açıdan bakıldığında uluslararasılaşmanın ilk aşaması olan ihracat davranışının etkinliği açısından ihracat pazar araştırması önemli olmaktadır (Diamantopoulos v.d., 1990). İhracatta deneyime dayalı bilgi, uluslararasılaşma sürecinde riski azaltarak işletmeye etkin kaynak dağılımı ile verimlilik artışı fırsatı vermekte (Lee and Chen, 2003) ve ihracat engeli olarak görülen pazar bilgisi engelini de azaltmaktadır (Thomas and Arajuo, 1985). Deneyim yanında işletmelerin uluslararasılaşma hızı da uluslararasılaşma sürecinde incelenen diğer bir önemli konudur (Axinn and Matthyssens, 2001: 443). Ancak uluslararasılaşmada hız kadar mevcut ürünlerin yenilenmesi de önemlidir (Jacobs v.d., 1997). Uluslararasılaşma konusunda ihracat pazar araştırması ile elde edilen bilgilerin kullanılmasının temel nedeni, yabancı pazardaki başlıca aktörleri daha iyi anlamaktır (Leonidou and Theodoslou, 2004). Yetersiz ihracat bilgisi mevcut ihracatçıların yabancı pazarlara girme konusunda kararsız kalmalarına ve belirli endişeleri yaşamalarına neden olmaktadır (Leonidou, 1997). Bu nedenle bilgi eksikliği, ihracatta karşılaşılan önemli sorunlardan birisi olarak ele alınmaktadır (Morgan and Katsikeas, 1998).

İhracat davranışında ve başarısında özellikle yeni kurulmuş bir işletmenin sahip ve/veya yöneticilerinin uygun pazar fırsatlarını analiz etme yeteneği, olası ihracat başarısının belirleyicisi olmaktadır (Chaston, 1997). Bu kapsamda uluslararası işletmeciliğin temel özelliklerinden birisi, işletmenin coğrafi hedef pazarını oluşturacak yabancı ülkeleri veya bölgeleri seçmede üstlendiği pazar seçme sürecidir (Brewer, 2001). İhracat yöneliminde doğal olarak bilgi yetersizliği en az olan yabancı ülke pazarı öncelikli olacaktır. Fiziksel olarak yakın olan yabancı ülke pazarları bu hedefi sağlamaya yardımcı olacağından yöneticiler tarafından tercih edilmektedir. Her ne kadar başlangıçta fiziksel yakınlık bir faktör olsa da işletmelerin uluslararasılaşma tecrübesi arttıkça fiziksel yakınlığın etkisi nispeten azalmakta ve fiziksel yakınlık daha az anlamlı olmaktadır. Ancak, fiziksel yakınlık yine de ülke seçiminde önemli bir belirleyici olarak kalmaya devam etmektedir (Brewer, 2001). Blomstermo v.d. (2004) işletmelerin ihracat faaliyetlerine “fiziksel mesafesi yakın pazarlardan” başladıklarını ifade etmektedir. Burada yerli pazarla yabancı pazarların benzeme veya benzememe derecesinin de olası pazar seçiminde etkili olduğu (Stöttinger ve Schlegelmilch, 1998: 358) düşüncesi vardır. Ayrıca işletmelerin yabancı pazarları seçerken kendilerini kısıtlayan kaynak unsuruna (Koch, 2001: 67) dikkat etmeleri de bir zorunluluktur.

2. ULUSLARARASILAŞMA DERECESİ

İşletmeler yabancı bir ülke pazarına girerken çeşitli giriş biçimlerini tercih ederler. Pan ve Tse (2000) uluslararasılaşma sürecinde tercih edilen yabancı pazarlara giriş biçimlerini şekil 1’deki gibi iki ana başlık altında incelenmektedir. Brouthers ve Nakos (2004) özellikle giriş biçimi olarak şubeleşmeyi ele almış ve şubeleşme ile performans arasında bir ilişki kurmuştur.



Şekil 1. Yabancı Pazarlara Giriş Biçimleri

Kaynak: Pan ve Tse (2000:538).

İşletmelerin uluslararasılaşma süreci çeşitli şekillerde incelenmektedir. Buna göre uluslararasılaşma sürecinin boyutları genellikle işletmenin yayıldığı yabancı ülke pazarının sayısı, uluslararasılaşma hızı ve uluslararasılaşma derecesi açısından ele alınmaktadır (Zahra et.al 2000). İşletmenin yaşı da uluslararasılaşma ile ilişkilendirilmektedir (Andersson v.d 2004). İhracat satışlarının ilk defa başlatıldığı dönem olarak ele alınan uluslararasılaşma hızı kavramı (Reuber and Fischer 1997) işletmenin kuruluş tarihi ile ilk defa ihracata başlanılan tarih arasındaki yıl farkı olarak ele alınmaktadır. Coğrafi yayılım konusu ise, yabancı pazara yönelik faaliyetlerin yoğunluğu ve coğrafi yoğunlaşma şeklinde temelde iki boyut altında incelenmektedir. Faaliyetlerin yoğunluğu ihracat satışlarının toplam satışlar içindeki oranını, coğrafi yoğunlaşma ise belirlenen hedef pazar içerisinde ihracat yapılan ülke pazarlarının oranını göstermektedir (Letto-Gillies, workshop paper). Bazı yazarlar uluslararasılaşma derecesinin ölçülmesinde yeknesaklık olmadığını ifade etmekle birlikte, Christophe ve Lee (2005) uluslararasılaşma derecesini ölçmek için genel olarak üç temel indeksin olduğunu belirtmektedirler (Hassel v.d., 2003: 705). Bunlar:

1. UNCTAD tarafından geliştirilen Çokulusluluk İndeksi - Transnationality Index (TNI)
2. Letto ve Gillies (1998) tarafından ortaya konan Çokulusluluk Yayılma İndeksi - Transnationality Spread Index (TSi) ve
3. Sullivan (1994)'ın Uluslararasılaşma Derecesi Ölçeği - Degree of Internationalization Scale

Aşağıdaki tablo 1 bu indekslerin alt unsurlarını göstermektedir (Dörrenbächer, 2004)

Tablo 1. Uluslararasılaşma Derecesi İndeksleri

Çokulusluluk İndeksi	Çokulusluluk Yayılma İndeksi	Uluslararasılaşma Derecesi Ölçeği
Toplam satışlar içerisinde satışların oranı	Toplam satışlar içerisinde yabancı satışların oranı	Toplam satışlar içerisinde yabancı satışların oranı
Toplam varlıkları içerisinde yabancı varlıkların oranı	Toplam varlıkları içerisinde yabancı varlıkların oranı	Toplam varlıkların içerisinde yabancı varlıkların oranı
Toplam işgücü içerisinde ihracat elemanlarının oranı	Toplam işgücü içerisinde ihracat elemanlarının oranı	Yurt dışındaki şubelerin toplam şubeler içerisindeki yüzdesi
	İhracat yapılan yabancı ülkelerin sayısı ve bunun ülke toplamı içerisindeki oranı	Tepe yönetimin uluslararası tecrübesi
		İhracat yapılan ülkeler içinde uluslararası faaliyetlerin fiziksel dağılımı

Uluslararasılaşma derecesini bulmak için Sullivan (1994) tarafından kullanılan ve işletmelerin uluslararasılaşma derecesini ölçmek üzere geliştirilen DOI_{INT} ölçeği kullanılmaktadır. Bu ölçeğe göre bir işletmenin uluslararasılaşma derecesi beş unsurun toplamından oluşmaktadır. Bu unsurlar aşağıdaki gibidir:

1. *FSTS: Yabancı satışların toplam satışlar içerisindeki yüzdesi*
2. *FATA: Yabancı varlıkların toplam varlıklar içerisindeki yüzdesi*

3. *OSTS: Yabancı şubelerin toplam şubeler içerisindeki yüzdesi*
4. *TMIE: Tepe yönetimin uluslararası tecrübesi*
5. *PDIO: Uluslararası faaliyetlerin fiziksel dağılımı(İhracat yapılan ülkeler dâhilinde)*

Aynı zamanda De Clerq, Sapienza ve Crinç (2005)’in yine Sullivan (1994)’dan yola çıkarak düzenledikleri ve bu ölçüğe ilave ettikleri işletmenin toplam çalışanları içerisinde *ih-racat çalışanlarının yüzdesi (FETE)* de araştırmalarda kullanılmaktadır.

3. ULUSLARARASILAŞMA MODELLERİ

Uluslararasılaşmanın temelinde doğal olarak yabancı bir ülke pazarının seçilmesi bulunmaktadır. Leonidou ve Katsikeas (2003) tarafından ihracat geliştirme süreçlerine yönelik yapılan incelemede pazar seçiminin ve pazara giriş kavramının ihracat geliştirme modelleri içerisinde en çok bilinen kavram olduğu belirtilmektedir. Rundh (2001) yaptığı araştırmada işletmelerin uluslararası faaliyetlerini farklı pazarlarda farklı pazara giriş biçimleri ile başlattıklarını saptamıştır. Ancak unutulmaması gereken noktalardan bir tanesi de işletmelerin hangi giriş modelini seçeceğinin yabancı pazarla ilgili bilgi düzeyine bağlı olmasıdır (Whitelock, 2002:344). Literatürde temelde üç uluslararasılaşma modelinin olduğu görülmektedir. Aşağıda bu modeller açıklanmıştır.

3.1. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli

Uluslararasılaşma kavramı bir işletmenin uluslararası pazarlara yönelik aşamalı olarak genişlemesini ifade etmek için kullanılmaktadır (Erramilli v.d.1999). Wiedersheim-Paul v.d. (1978) uluslararasılaşmanın ilk aşaması olarak ihracat öncesi faaliyetleri ele almış ve bunları ihracata yönelme çerçevesinde sınıflandırmıştır. Burada, daha önce belirtildiği üzere işletmenin tecrübesi önemlidir. Çünkü işletmenin mevcut pazar deneyimi yabancı pazara yönelmesi üzerinde etkiye sahip olacaktır (Mtigwe, 2005: 371). Johanson ve Wiedersheim-Paul (1975) gerçekleştirdikleri araştırmada uluslararasılaşma sürecini dört temel aşama kapsamında ele almışlardır. Bu aşamalar şunlardır:

1. Düzenli olmayan ihracat faaliyetleri
2. Bağımsız temsilciler yoluyla ihracat
3. Yabancı pazarda satış biriminin kurulması
4. Yabancı pazarda üretim / imalat

Aşama modeli olarak da ele alınan bu modeldeki (Chetty and Campbell-Hunt, 2003: 798) aşamalar işletmelerin uluslararasılaşma sürecinde kullanılan birinci kalıbı açıklamaktadır. Diğer kalıp ise, işletmelerin kendilerine fiziksel olarak yakın gördükleri yabancı ve yeni pazarlara girmeleridir. Fiziksel yakınlık işletmelerin kolay anlayabilecekleri pazarlara girmelerini açıklar (Johanson and Vahlne, 1990: 13). Diğer bir ifadeyle fiziksel yakınlık artıktıkça, ticari faaliyetlerin de daha fazla olacağı yönünde bir anlama sahiptir (Stöttinger and Schlegelmilch, 2000: 169). Johansson ve Vahlne (1977) uluslararasılaşma sürecini yapısal ve değişim başlıkları altında incelemişlerdir. Yapısal unsurlar pazar bilgisini ve pazar katılımını, değişim unsurları ise katılım kararları ile mevcut faaliyetleri içermektedir. Bu mo-

del genel olarak tecrübeye dayalı bir öğrenme sürecine atıf yapmakta (Forsgren, 2002: 261) ve model kapsamındaki fiziksel yakınlık, algısal anlamda yabancı pazarlara yönelik tutumları etkileyen bir unsur olarak ele alınmaktadır (Reid, 1981: 110). İşletmeler öncelikle daha yakın bulunduğu pazarlara girmekte, daha sonra daha az yakın bulunduğu pazarlara yayılmayı hedeflemektedirler. Bu noktada deneyim önemli olmaktadır (Johanson ve Vahlne, 2003: 90). Uppsala modeli yabancı pazarlar hakkında bilginin elde edilmesi, bütünleştirilmesi, kullanılması ve işletmenin pazara yönelik katılımını artırarak kaynak dağılımının planlanmasına yoğunlaşmaktadır (Moen and Servais, 2002: 51). Model uluslararasılaşma sürecinin tecrübe temelli, lokal, ardışık ve geribildirime bağlı olduğunu ortaya koymaktadır (Eriksson v.d., 2000: 29). Uppsala modeline yöneltilen eleştirilerin başında ise, fiziksel yakınlığa çok fazla odaklanırken, sosyal ilişkilere odaklanmaması ve dikey ilişkilere yönelmemesi gelmektedir (Formsan v.d., 2002).

3.2. Keşfedici (Yeniliğe Dayalı) Uluslararasılaşma Modeli

Keşfedici uluslararasılaşma modeli, adım adım gelişim şeklindeki bir uluslararasılaşmayı ifade eder ve uluslararasılaşmayı yeni bir duruma uyum sağlamak için yaşanan bir öğrenme süreci olarak görür (Seppola, on-line). Diğer bir ifadeyle uluslararasılaşma, işletme açısından bir yenilik olarak ele alınmaktadır (Andersen 1993). Samiee v.d. (1997) yaptıkları araştırmada ihracatı bir yenilik şeklinde değerlendiren işletmeler ile bu şekilde değerlendirmeyen diğer işletmeler arasında farklılıkların olduğunu tespit etmiştir. Lim v.d. (1991) ihracat davranışını yeniliğe uyum süreci kapsamında değerlendirmiştir. Wickramasekera ve Oczkowski (2004) keşfedici uluslararasılaşma modeli açısından Bilkey ve Tesar (1977), Çavuşgil (1980) Reid (1981) ve Czinkota (1982)'nin çalışmalarını karşılaştırmalı olarak incelemiş ve çalışmaların öne çıkan özelliklerini belirtmiştir.

3.3. Ağ Modeli

İlişki ağları son dönemde uluslararasılaşma sürecinde önemli görülmektedir (Formsan v.d., 2002). Johanson ve Mattsson (1988) ilişki ağlarını bir iş ağında aktör olarak isimlendirilen müşteriler, dağıtıcılar, tedarikçiler, rakipler ve hükümet ile olan ilişkiler olarak tanımlamıştır. İlişki ağındaki faaliyetler, işletmeye ilişkileri biçimlendirme, kaynaklara erişme ve pazarlara ulaşma desteğini vermektedir (Chetty and Holm, 2000: 80). Örneğin araçlar ve müşteriler Rutashobya ve Jaensson (2004)'nin yaptıkları araştırmada da görüleceği üzere bir ilişki (network) ağındaki aktörler olarak değerlendirilmektedir. Ağlar, uluslararası faaliyetlerde riski ve belirsizliği azaltmada bilgi toplama açısından olduğu gibi (Liesch et al., 2002) işletmenin pazardaki konumu açısından da önemli olmaktadır. Bu noktada mikro ve makro olmak üzere iki temel yaklaşım bulunmaktadır. Mikro yaklaşım, işletmenin diğer işletme için rolü, önemi ve diğer işletmeyle olan ilişkisinin gücünü ifade ederken; makro yaklaşım, ağ içerisindeki dolaylı veya dolaysız katılımı, ağ içerisinde işletmenin rolünü, önemini ve diğer işletmelerle olan ilişkisinin gücünü açıklamaktadır (Johanson ve Mattsson, 1988: 293). Ağ modelinin temel unsurları pazarda etkin birim ve/veya kişiler (aktörler) ile faaliyetler ve kaynaklardan oluşmaktadır. (Lilja and Lindhe, 2003). Larson'un 1992 yılındaki çalışmasına göre, ağlar karşılıklı ilkeler, kişisel ilişkiler, ün ve güven üzerine kurulmaktadır (Mcdougall and Oviatt, 2003). Ağ yaklaşımı, yöneticilerin psikolojik, işletmelerin ise küçüklük dezavantajlarını ortadan kaldırabilecek sosyal sermaye, güven ve insan

değişkenlerini kullanarak ilişki yaratmada büyük bir güce sahiptir (Rutashobya and Jaenson, 2004). Bir ağ içerisinde yer alan işletmeler diğerlerinin kaynaklarına bağımlıdır ve genelde kaynak havuzu içinde kazanç sağlamaktadırlar (Overby and Min, 2001). Ancak dikkat edilmesi gereken nokta, bir işletmenin ilişki ağlarının kendi içerisinde hem fırsat hem de sınırlamalar oluşturmalarıdır (Gulati v.d., 2000: 204). Girişimci açısından (Tjosvol and Wiecker, 1993) ağ yaklaşımı, sosyal değişim ve kaynak bağımlılığı teorilerine dayanmakta ve işletmenin kurumlar ve kişiler arası ilişkilere odaklanan davranış yapısını açıklamaktadır (Coviello and Martin, 1999: 44). Pazar bilgisini ve yabancı pazarlara olası giriş biçimlerini içeren ağ yaklaşımı, uluslararası pazar gelişimini ve satışların artmasını sağlayan bir yaklaşımdır (Coviello and Munro, 1997: 381). Ghauri v.d. (2003) uluslararasılaşmada üç aşamalı bir ilişki sistemi tanımlamışlardır. Bunlar; (1) ilişkinin ortaya çıkması, (2) ilişki sürecinin gelişmesi ve (3) ilişkinin işlerlik kazanması. Bu noktada, işletmelere küresel avantaj sağlayacak bir “aktörün” somut ve soyut kaynaklarına ulaşılmasının yolları araştırılmalı (Yakhlef and Maubourguet, 2004, 194) ve güven sermayesi (Westhead v.d., 2004; Conway and Swift, 2000: 1393) yabancı pazarlarda etkin olarak kullanılmalıdır.

4. METODOLOJİ

4.1. Amaç

Literatürde uluslararasılaşma alanına yönelik daha önce yapılan araştırmalar Erramilli v.d. (1999) tarafından karşılaştırmalı bir şekilde ortaya konmuştur. İlgili araştırmaların genelde uluslararasılaşma sürecinin analizi, ihracat davranışı ve uluslararasılaşma modellerinin incelenmesine odaklandığı görülmektedir. Bu çalışmada yapılan araştırmanın amacı ise, Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin uluslararasılaşma yapısını analiz etmektir.

4.2. Örneklem ve Veri Toplama Yöntemi

Araştırma, İhracatı Geliştirme Merkezi’nin (İGEME) her üç ayda bir ihracatçı birliklerinden alınan bilgilerle yenilenen, işletme veri bankasına kayıtlı olan ve e-posta adresi bulunan 7000 ihracatçı işletme üzerinde gerçekleştirilmiştir. Seçilen örneklem üyeleri homojen bir yapıya sahiptir. Homojenlik örneklem yapısında önemlidir (Calder, Philips and Tybout, 1981). Veriler, web-tabanlı anket yardımıyla elde edilmiştir. Web tabanlı anketlerin en önemli özelliği ise, araştırma konusuna uzak olan kişileri eleyebilme özelliğine sahip olmasıdır (Corbitt, Thanasankit and Yi, 2003). Web anketin olduğu internet adresini bir ay içerisinde ziyaret eden toplam 137 işletmenin anketi, analiz edilebilir şekilde olduğundan değerlendirmeye alınmıştır. Örneklem hacmi daha önce gerçekleştirilen araştırmalarla karşılaştırıldığında yeterli kabul edilmiştir.

4.3. Ölçümler

Araştırmada temel kapsamda ölçülmek istenen değişkenler şunlardır:

4.3.1. Tercih Edilen Uluslararasılaşma Modeli

Araştırmaya katılan işletmelere Uppsala modeli, Yeniliğe Dayalı model ve Ağ yaklaşımlarını tercih etme yüzdeleri sorulmuştur.

4.3.2. Uluslararasılaşma Hızı

İşletmelere kuruluş tarihi ile ilk defa ihracata başlama tarihleri sorulmuş ve bu tarihler arasındaki yıl bazındaki farklılık *uluslararasılaşma hızı* olarak değerlendirilmiştir.

4.3.3. Yabancı Pazarlara Yayılma Gücü

İşletmelerin ilk ihracat yaptıkları yabancı ülke pazar sayısı ile mevcut durumda ihracat yapılan ülke sayısı sorulmuş ve aradaki fark *yabancı pazarlara yayılma gücü* olarak değerlendirilmiştir.

4.3.4. Uluslararasılaşma Derecesi

Sullivan (1994) tarafından geliştirilen DOI_{INT} (Uluslararasılaşma derecesi) yöntemi temel alınmış ve buna De Clerq, Sapienza ve Crinj (2005)'in ortaya koyduğu ihracat elemanlarının yüzdesi değişkeni ilave edilerek uluslararasılaşma derecesi hesaplanmıştır. İlgili değişkenlerin hesaplanma biçimleri aşağıda gösterilmektedir.

1. *FSTS: İhracat satışları / Toplam satışlar*
2. *FATA: Yabancı parasal varlıkların toplamı / Toplam parasal varlıklar*
3. *OSTS: Yabancı şubelerin sayısı / Toplam şube sayısı*
4. *TMIE: İhracat yöneticisinin tecrübesi / Bütün yöneticilerin toplam tecrübesi*
5. *PDIO: Pazardaki toplam ülke sayısı / İhracat yapılan ülke sayısı*
6. *FETE: İhracat Elemanlarının Sayısı / Toplam eleman sayısı*

4.3.5. Diğer Bilgiler

Bu temel değişkenlerin yanında işletmeler hakkında elde edilmek istenen diğer bilgiler ve soru olarak yöneltilen değişkenler şunlardır:

1. İşletmenin Bulunduğu Sektör
2. İşletmenin Ölçeği
3. İhracat Faaliyetlerinin Sürekli Olup Olmadığı
4. Uluslararası Pazarlara Giriş Biçimi ve Düzeyi
 - *Uluslararasılaşma için kullanılan giriş şekli* [Dolaylı ihracat veya Dolaysız ihracat]
 - *Ağırlıklı olarak yabancı pazarla olan ilişkinin türü* [Şube, Ortaklık sözleşmesi, Tedarikçi Fason, Acente, Diğer]

5. İşletmelerin Uluslararasılaşma Düzeyi [Johanson ve Wiedesheim-Paul (1975)]
 - [Sadece ihracat yapma, Acente veya temsilcilik sahibi olma, Yabancı pazarda satış ekibine sahip olma, Yabancı pazarda üretici olma]
6. İşletmelerin Uluslararasılaşmasının Nedenleri [Pazar potansiyeli görme, Kişisel nedenler, Müşteri talebi, Malın özelliği, Yabancı pazarları stratejik bir pazar olarak görme, Diğer]
7. Yabancı Pazarda Kullanılan İlişki Ağında Yer Alan Aktörler [Yakın arkadaşlar, Akrabalar, Müşteriler, Aracılar, Ticaret odaları, Ticari birlikler, Yerli üreticiler, Diğer]

5. BULGULAR

5.1. İşletme Bilgileri

Araştırmaya katılan işletmelerin sektörel dağılımlarına bakıldığında (Tablo 2), işletmelerin %55’inin Tekstil, %24’ünün Makine, % 9’unun Gıda ve % 7’sinin Otomotiv sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir.

Tablo 2. Sektörel Dağılım

	Sayı	Yüzde (%)
Tekstil	76	55,35
Makine	33	24,10
Gıda	12	8,928
Otomotiv	10	7,142
Yanıtız	6	4,464
Toplam	137	100

Çalışan sayısına göre işletmelerin ölçekleri incelendiğinde ise (Tablo 3), araştırmaya katılan işletmelerin %23’ünün 1-9 kişi, %34’ünün 10-49 kişi , %18’inin 50-149 kişi, %16’sının ise 150-249 arasında eleman çalıştırdığı görülmektedir. Bu anlamda araştırmaya katılan işletmelerin büyük bir kısmını mikro boyutta olan işletmeler ile küçük ve orta boy işletmeler (Kobi’ler) oluşturmaktadır.

Tablo 3. İşletmelerin Ölçeği

Firma Ölçeği	Sayı	Yüzde (%)
1-9 kişi	32	0,234
10-49 kişi	47	0,343
50-149 kişi	25	0,182
150-249 kişi	22	0,161
Yanıtız	11	0,080
Toplam	137	100

İşletmeler kuruluş tarihlerine göre Moen ve Servais (2002: 58)'in çalışmalarında görüldüğü üzere eski, genç ve yeni şeklinde üç grup halinde sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmada da benzer şekilde bir sınıflandırmaya gidilmiştir. Buna göre işletmelerin kuruluş tarihlerinin dağılımına bakıldığında ise (Tablo 4), işletmelerin eski (1954-1977), genç (1978-1999) ve yeni (2000 ve sonrası) şeklinde üç grup halinde sınıflandırılabilirliği görülmektedir. Dolayısıyla çalışmaya katılan işletmelerin %56'sı genç grubunda, % 15'i yaşlı grubunda % 28'i yeni grubunda yer almaktadır. Ayrıca araştırmaya katılan işletmelerin %55'inin tekstil sektöründe yer alan işletmelerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 4. İşletmelerin Kuruluş Tarihleri

Kuruluş Tarihi	Yüzde (%)
1954-1966	6,2
1967-1977	8,9
1978-1988	16,9
1989-1999	39,2
2000-2005	28,5
Toplam	100

5.2. İhracatın Sürekliliği ve İhracat Türü

Uluslararasılaşma araştırmalarında araştırmaya katılan işletmeler hakkında alınması gereken önemli bilgilerden biri de, işletmelerin ihracat faaliyetlerinin sürekli olup olmadığıdır (Leonidou, 2000). Bu kapsamda elde edilen verilere göre, araştırmaya katılan işletmelerin %89'u bir ihracat faaliyetini sürekli olarak sürdürmekte, geriye kalan işletmeler (% 11) ise, ihracat faaliyetini sürekli olmayan bir tarzda yapmaktadırlar.

5.3. Yabancı Pazara Giriş Nedenleri

Araştırmaya katılan işletmelerin % 29'u pazar potansiyelini görme ve yakalamayı, %2'si kişisel nedenleri, % 31'i müşteri talebini, % 17'si mallarının özelliğini ve % 19'u stratejik bir pazar olarak görmeyi yabancı pazara giriş nedeni olarak belirtmiştir (Araştırmaya katılan işletmeler bu soruda birden fazla sık işaretledikleri için toplam 100 olmamaktadır).

5.4. İlk Defa İhracat Yapılan Ülkeler

Uluslararasılaşma aynı zamanda işletmelerin ilk defa hangi ülke pazarına girdiği ile de ilgili bir konudur. Çünkü işletmeler uluslararasılaşma sürecine bu ülke pazarından başlamaktadır. Bu, aynı zamanda işletmelerin uluslararasılaşma modelini de yansıtmaktadır. Araştırmaya katılan işletmelerin ülke bazında ilk ihracat yaptıkları ülkeler sırasıyla; Almanya (% 21,43), Yunanistan (% 8,92), İngiltere (% 6,25) ve Fransa'dır (% 4,46).

5.5. Yabancı Pazara Giriş Biçimleri

İşletmelerin ihracat türleri incelendiğinde, işletmelerin % 21’inin dolaylı ihracatı, % 89’unun ise dolaysız ihracatı tercih ettikleri görülmektedir. Dolayısıyla işletmeler büyük oranda yatırım gerektirmeyen giriş biçimi olan (Bkz. Şekil 1) dolaysız ihracatı tercih etmektedir. Diğer giriş biçimlerine bakıldığında, %78’i tedarikçi, %11’i acente, %8’si ortaklık ve %2’si şube konumundadır. Bunların dışında fason çalışanlar %4, bireysel çalışanlar %4 ve tamamen yabancı sermaye olanlar %2’lik bir yüzdeye sahiptir.

5.6. Uluslararasılaşma Süreci ve Modeli

Çalışmanın teorik kısmında bahsedildiği üzere, Johanson ve Wiedesheim-Paul (1975)’in geliştirdiği uluslararasılaşma süreci, araştırmaya katılan işletmelere sorulmuştur. Buna göre tablo 5’den de görüleceği üzere yüz dört işletmenin (%76) ihracat yaptığı, yirmi bir işletmenin (%15) yabancı pazarda temsilciliğinin olduğu ve on işletmenin (%7) yabancı pazarda üretim birimi bulunduğu bilgisine ulaşılmıştır. İşletmelerin hiçbirinin yurt dışında satış ekibi bulunmamaktadır. Çalışmanın iki temel amacı, işletmelerin tercih ettiği uluslararasılaşma modelini ortaya koymak ve uluslararasılaşma derecesini belirlemektir. Bu amaçla tercih edilebilecek üç tür model ortaya konmuştur. Araştırmada, işletmelerden bu üç modelin ağırlığını toplamda 100 olacak şekilde paylaştırmaları istenmiştir. Buna göre işletmelerin % 50,75 oranında network (ilişki ağları), % 28,75 oranında Uppsala modeli ve %30,50 oranında yenilikçi modeli tercih edilmektedir. Yine araştırmaya katılan işletmelerin verdiği yanıtlara göre, yabancı pazarda network olarak kullanılan aktörler ise, %43 oranında müşterilerden ve %8 oranında aracıardan oluşturmaktadır. Diğerleri ise yakın arkadaşlar (%6), akrabalar (%1) ve Ticaret Odaları ve Ticari Birliklerden (%10) oluşmaktadır.

Tablo 5. Uluslararasılaşma Süreci ve Modeli

Uluslararasılaşma Süreci	Sayı	Yüzde
Sadece ihracat yapma	104	76
Yabancı Pazarda Temsilciliğin Bulunması	21	15
Yabancı Pazarda Satış Ekibinin Bulunması	0	-
Yabancı Pazarda Üretim Biriminin Olması	10	7
Yanıtsız	2	1
Toplam	137	100

Uluslararasılaşma Modeli	Yüzde
Uppsala (Yakınlık) modeli	28,75
Network (İlişki ağları) yaklaşımı	50,75
Yenilik modeli	30,50
Toplam	100

5.7. Deneyim, Uluslararasılaşma Hızı ve Coğrafi Yayılım

Uluslararasılaşma sürecinde deneyim, uluslararasılaşma hızı ve yabancı ülke pazarlarına yayılma önemlidir. Araştırmanın teorik kısmından hareketle uluslararasılaşma hızı işletmenin ilk kuruluş tarihi ile ilk defa ihracata başlama arasındaki yıl farkıdır. Pazara yayılım ise, işletmenin ihracata başladığı tarihte ihracat yaptığı ülke sayısı ile mevcut durumda ulaştığı yabancı ülke pazarı arasındaki fark olarak ele alınmaktadır. Bu açıklamalar dâhilinde ortaya çıkan sonuçlar tablo 6'da gösterilmektedir:

Tablo 6. Deneyim, Uluslararasılaşma Hızı ve Coğrafi Yayılma

	Ortalama
İhracat Deneyimi	8 yıl
Uluslararasılaşma Hızı	6,76 yıl
Pazara Yayılma	4,93 ülke

Araştırmaya katılan işletmelerden elde edilen verilere göre işletmeler, ortalama 6,76 yıl içerisinde ihracata başlamışlar ve ihracata başladıkları tarihten bu yana yine ortalama ülke pazar sayısını 5 katına çıkarmışlardır. İşletmelerin ihracat deneyimleri ise 8 yıldır.

5.8. Uluslararasılaşma Derecesi

Araştırmaya katılan işletmelerin uluslararasılaşma derecesi Sullivan (1994) tarafından geliştirilen DOI_{INT} yöntemine göre hesaplanmıştır. Bu yöntemle göre işletmelerin uluslararasılaşma derecesi aşağıdaki gibidir:

$$DOI_{INT} = FSTS + FATA + OST + TMIE + PDIO + FETE$$

Altı değişkenden oluşan DOI_{INT} değişkenleri rasyo şeklindeki değişkenlerdir. Bu kapsamda bir işletmenin uluslararasılaşma derecesinin değeri 0.0 (uluslararası bir katılımın olmadığı) ile 5.0 (tamamen uluslararası katılımın olduğu) arasında bir değer olacaktır (Sullivan 1994). İlgili değişkenlerin cronbach alpha değeri (α) .72'dir. Araştırmadan elde edilen verilere göre yapılan hesaplamalar sonucu Türk işletmelerinin uluslararasılaşma derecesi aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

$$\begin{aligned} DOI_{INT} &= TMIE + FSTS + FETE + FATA + OST + PDIO \\ &= 0,17 + 0,56 + 0,35 + 0,29 + 0,08 + 0,18 \\ &= 1,622 \end{aligned}$$

Uluslararasılaşma derecesi işletmelerin tercih ettiği modeller dâhilinde dikkate alındığında, Uppsala (yakınlık) modeline ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,59, network modeline ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,74 ve yenilik modeline ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,41'dir. Görüldüğü üzere network modeline ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi diğer modellere göre daha yüksektir. Ancak işletmeler bu modelleri ihracat faaliyetlerinde birlikte kullanabile-

ceklerinden modellere eşit ağırlık verebilirler. Bu kapsamda bir değerlendirme yapıldığında, yakınlık ve network modeline eşit ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,70, yakınlık ve yenilik modellerine eşit ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,57, network ve yenilik modellerine eşit ağırlık veren işletmelerin uluslararasılaşma derecesi 1,77 çıkmaktadır. Dolayısıyla ilişki modeli ile yenilik modelinin birlikte kullanılması uluslararasılaşma derecesinde bir artış yaratmaktadır.

Uluslararasılaşma sürecinde işletmenin ölçeği de önemli olmaktadır. Uluslararasılaşma derecesinin işletmenin ölçeğine göre değiştiği varsayımı altında, uluslararasılaşma derecesinin hangi unsurlarının işletmenin ölçeğine göre ayrıştığını belirleyebilmek için çalışmada diskriminant analizi gerçekleştirilmiştir. Böylelikle hangi DOI_{INT} değişkenlerinin işletmelerin uluslararasılaşma derecesinin en iyi tahmincisi olduğunu ortaya koymak mümkün olacaktır. Diskriminant analizi kapsamında gerçekleştirilen tek yönlü ANOVA testi sonucunda altı bağımsız değişkenden, anlamlılık düzeyi .10’un altında kalan iki değişken modele dahil edilmiştir (*FETE* ve *TMIE*). Diğer değişkenler anlamlılık açısından modeli temsil etmemektedir. Modelin Wilks’ Lambda değeri .803, Ki-kare değeri 15,820 olarak bulunmuştur. Model .000 düzeyinde anlamlıdır. Diskriminant analizi sonucunda elde edilen sınıflandırma matrisi incelendiğinde işletmeler, küçük ve orta boy işletme ölçeği kapsamında (araştırmada dört ayrı grup olarak belirlenen ölçekler diskriminant analizinde küçük ve orta boy olmak üzere iki ayrı grup olarak ele alınmıştır) grup üyelikleri ve doğru sınıflandırma yüzdeleri şeklinde aşağıdaki tablo 7’deki gibi gösterilebilir.

Tablo 7. Diskriminant Analizi Sonuçları

		Tahmin Edilen Grup Üyelik Değerleri		
		Küçük Boy	Orta Boy	Toplam
Gerçek Grup Üyelik Değerleri	Küçük Boy	55 (.70)	24 (.30)	79
	Orta Boy	15 (.32)	32 (.68)	47
Doğru Sınıflandırma Gücü: % 75,3				126

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu araştırmada genel olarak KOBİ niteliğindeki Türk işletmelerinin uluslararasılaşmasının analizinin yapılması amaçlanmış ve uluslararasılaşma konusunda tercih edilen modeller ve uluslararasılaşma derecesinin hesaplanması temelinde ihracat deneyimi, uluslararasılaşma hızı ve pazara yayılma oranları saptanmıştır. Öncelikle araştırmaya katılan işletmeler ihracat faaliyetlerini sürekli olarak gerçekleştiren ve ağırlıklı olarak genç sayılabilecek yapıya sahiptirler. Süreklilik önemlidir. Çünkü uluslararasılaşma bir süreçtir ve işletmelerin ihracat sürekliliği açısından etkin bir geri bildirim (Leonidou, 2003: 137) almaları gerekmektedir. Bir işletme ne kadar uzun süre yerli pazarda kalırsa, yabancı pazar hakkındaki bilgisi de o denli azalır (Blomstermo, 2004) düşüncesinin işletmeler tarafından bir anlamda içselleştirildiği görülmektedir. Nitekim işletmelerin uluslararasılaşma hızı veya ih-

racata başlama zamanı ortalama 6,76 yıldır. Bu süre, işletmelerin Avrupa pazarını öğrenme ve bilgi edinme süresi olarak düşünülebilir ve Türk Kobi'leri için ortalama bir uluslararasılaşma hızı olarak kabul edilebilir. Luo v.d. (2005) işletmelerin ihracatı başlatma zamanlamasının (hızının) mikro ve makro değişkenlerden etkilendiğini belirtmektedir. Tercih edilen ihracat ilişkisinin genelde tedarikçi işletme özelliğinde olduğu düşünülürse, bu sürede Avrupa pazarına daha yakın olma ve öğrenme sürecini kuvvetlendirme düşüncesinin varlığı görülebilir. Kobi'lerin genel ihracat deneyimleri ise ortalama sekiz yıldır. Sekiz yıllık deneyime sahip olan işletmelerin Bilkey ve Tesar (1977)'ın ihracat geliştirme aşamalarında belirttiği beşinci düzey olan tecrübeli ihracatçılardan oldukları söylenebilir. He ne kadar sekiz yıllık bir ihracat tecrübesi yabancı pazarları tam olarak tanıma fırsatı sunmasa da, bu süre pazar seçiminde ve pazara girişte işletmelerin dikkatli ve başarılı olduklarını göstermektedir. Bu ihracat ve uluslararası tecrübe işletmelere, yeni uluslararası pazarlara daha erken girme (Gaba v.d. 2002) avantajını sağlayacaktır. Ancak söz konusu tecrübenin çok etkin olmadığı da ifade edilebilir.

Yabancı ülke pazarlarına yönelik olarak coğrafi yayılım incelendiğinde, Türk işletmelerinin Avrupa pazarlarına ihracat faaliyetlerini sürdürdükleri süre içerisinde ortalama beş Avrupa ülkesine yayıldıkları görülmektedir. Bu yayılım ortalama yıllık % 62'lik (Deneyim / pazara yayılma) bir ihracat pazar artırma performansını ifade etmektedir. Her ne kadar elimizde geçmiş yıllara ilişkin gelişimi ifade eden bir bilgi olmasa da mevcut bulgular dâhilinde Türk işletmelerinin pazar yayılımlarının etkin olduğu düşünülebilir. Uluslararasılaşma sürecinin başlangıcında ihracat için seçilen ilk ülke çok önemlidir. Zira bu noktada uygulanan uluslararasılaşma modeli de gündeme gelmektedir. İşletmelerin büyük çoğunluğu sadece ihracatçı niteliğindedir. Bu durum Johanson ve Wiedesheim-Paul (1975) tarafından geliştirilen aşama modeli (Uppsala modeli) içerisinde birinci sırayı işaret etmektedir. Dolayısıyla yıl olarak deneyimin az olmasının bir sonucu olarak diğer aşamalara genelde geçilememiştir. Araştırmanın sonuçları, Karafakioğlu (1986)'nun işletmelerin ihracat faaliyetlerine yönelik yaptığı araştırmasında ulaştığı *Türk işletmelerinin klâsik ihracat geliştirme modellerini izlediğine* yönelik sonucunu desteklemektedir. İşletmelerin Avrupa pazarında ilk olarak girdikleri pazarlar ağırlık sırasına göre *Almanya, Yunanistan ve Fransa'dır*. İlk girilen yabancı ülke pazarı önemli bir kriterdir. Çünkü girilen ilk pazar, Avrupa'daki diğer ülke pazarlarına yayılım üzerinde etkide bulunmaktadır. Araştırma bulgularından hareketle araştırmaya katılan işletmelerin ihracat için genelde yakın olan ülkeleri "*ilk ihracat faaliyeti*" için tercih ettikleri görülmektedir. Böyle bir tercih, Uppsala modelindeki yakınlık kriterini ortaya koymaktadır. Bu, Almanya pazarı açısından düşünülecek olursa, sadece fiziksel yakınlık faktörünün değil, aynı zamanda *kültürel yakınlık* ile *iş yakınlığı* gibi faktörlerin de incelenen işletmeler için önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Uluslararasılaşma modelleri incelendiğinde işletmelerin büyük çoğunluğu network (%50) yaklaşımını tercih etmektedir. Network sistemi içerisinde de en büyük aktör olarak gösterilen müşteriler aynı zamanda ihracatı tetikleyici bir unsur olarak belirtilmiştir. Leonidou (2003)'nun ihracat faaliyetinin uluslararası pazarlarda hem stratejik hem de taktik anlamda müşteri ilişkilerinin kazanılması ve geliştirilmesi şeklinde olması önerisini destekleyen bir sonuç söz konusudur. Böyle bir sonuç Türk işletmelerinin network kavramına ve ilişki tabanlı ihracat faaliyetine göreceli olarak daha fazla yer verdiği düşüncesini doğrulamaktadır.

Araştırmanın en önemli amaçlarından biri de Türk işletmelerinin uluslararasılaşma derecesini belirlemektir. Yapılan hesaplamalar neticesinde Türk işletmelerinin Avrupa pazarlarına yönelik uluslararasılaşma derecesi 1,622 olarak bulunmuştur. Avrupa pazarındaki deneyim,

uluslararasılaşma hızı ve düzeyi dikkate alınırsa bu, çok kötü olmayan bir sonuç olarak yorumlanabilir. Doğal olarak rakamın 5.0’ a yakın olması beklenmektedir. Ancak bu altı değişkenin kendi aralarındaki etkileşimler uluslararasılaşma derecesini arttıracaktır. Araştırmadan elde edilen önemli bulgulardan biri de uluslararasılaşma derecesinin, işletmenin ölçeği açısından değerlendirildiğinde, ihracat elemanlarının ağırlığı ve ihracat yöneticisinin uluslararası tecrübesi kapsamında farklılaşmıştır. Dolayısıyla Türk işletmelerinin uluslararasılaşma derecesi, işletme ölçeği dikkate alındığında bu iki değişken açısından ayrıca ele alınabilir. Ancak unutulmaması gereken noktalardan biri uluslararasılaşma derecesinin ölçülmesinde tek bir yöntemin olmadığı ve çeşitli hesaplamaların geliştirilmesinin mümkün olduğudur (Letto-Gillies). Bu anlamda Ramaswamy ve Kroeck, Sullivan (1994)’ın geliştirdiği yöntemle ilişkin görüşlerini açıklamış ve bazı eleştirilerde bulunmuştur.

Araştırmanın en önemli kısıtı ihracat pazarı olarak sadece Avrupa ülkelerinin alınması ve sadece dört sektörün incelenmesidir. Bu anlamda dünya geneline ihracat yapan işletmelere yönelik olarak yapılacak olan araştırmalara ihtiyaç vardır. Özellikle uluslararasılaşma hızı ile DOI_{INT} değişkenleri arasındaki ilişkinin belirlenmesi Türk ihracatçıları açısından stratejik anlamda yol gösterici olacaktır.

KAYNAKÇA

- Acs, Z. J., Morck, R., Shaver, J.M. ve Yeung, B. (1997).** The internationalization of small and medium-sized enterprises: a policy perspective. *Small Business Economics* 9 (1), 7-20.
- Andersen, O.(1993).** On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal of International Business Studies* 24(2), 209-230.
- Andersson, S., Gabrielsson, J., Wictor, I. (2004).** International activities in small firms: examining factors influencing the internationalization and export growth of small firms. *Canadian Journal of Administrative Sciences* 21(1), 22-34.
- Axinn, C.N., Matthyssens, P. (2001).** Viewpoint limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review* 19(5), 436-449.
- Bauerschmidt, A., Sullivan, D. ve Gillespie, K.(1985).** Common factors underlying barriers to export: studies in the U.S.paper industry. *Journal of Industrial Business Studies* Fall,111-123.
- Bilkey, W.J., Tesar, G. (1977).** The export behavior of smaller-sized wisconsin manufacturing firms. *Journal of International Business Studies* 8(1), 93-98.

- Blomstermo, A., Eriksson, K. and Sharma D.D. (2004).** Domestic activity and knowledge development in the internationalization process of firms. *Journal of International Entrepreneurship* 2, 239-258.
- Brewer, P. (2001).** International market selection: developing a model from Australian case studies. *International Business Review* 10(2), 155-174.
- Brouthers K.D., Nakos,G.(2004).** SME entry mode choice and performance: a transaction cost perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice* Spring,229-247.
- Calder, B.J., Phillips, L.W., Tybout, A.M.(1981).** Designing research for application. *Journal of Consumer Research* 8(September), 197-206.
- Chetty, S.,Holm,D.B.(2000).** Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms: a network approach. *International Business Review* 9, 77-93
- Chetty S.,Cempbell-Hunt, C.(2003).** Paths to internationalisation among small to medium-sized firms a global versus regional approach. *European Journal of Marketing* 37(5/6), 796-820.
- Christophe, S. E., Hun Lee(2005).** What matters about internationalization: a market-based assessment. *Journal of Business Research* 58(5), 636-643.
- Conway T., Swift, J.S.(2000).** International relationship marketing the importance of psychic distance. *European Journal of Marketing* 34(11/12), 393-413.
- Corbitt, B. J., Thanasankit T., ve Yi H. (2003).** Trust and e-commerce: a study of consumer perceptions. *Electronic Commerce Research and Applications* 2, 203-215.
- Coviello, N., Munro, H.(1997).** Network relationships and the internationalisation process of small software firms. *International Business Review* 6(4), 361-386
- Coviello, N. E. , Martin, K.A.-M. (1999).** Internationalization of service SMEs:an integrated perspective from the engineering consulting sector. *Journal of International Marketing* 7(4), 42-66
- Çavuşgil, S. T. ve Nevin R. J.(1981).** "Internal Determinants of export marketing behavior: an empirical investigation. *Journal of Marketing Research*, XVII(February), 114-119.
- De Clercq, D., Sapienza H.J. , Crijns, H.(2005).** The internationalization of small and medium-sized firms. *Small Business Economics* 24, 409-419

- Diamantopoulos, A., Schlegelmilch, B. B. and Allpress, C. (1990).** Export marketing research in practice: a comparison of users and non-users. *Journal of Marketing Management* 6(3), 257-274 .
- Dörrenbächer C.** “Measuring corporate internationalisation a review of measurement concepts and their use”, Discussion paper, März 2000,ISSN Nr. 1011-9523, (<http://skylla.wz-berlin.de/pdf/2000/i00-101.pdf>)
- Eriksson, K., Johanson J., Majkgård A., Sharma, D. D.(2000).** Effect of variation on knowledge accumulation in the internationalization process. *International Studies of Management & Organization* 30(1),26-44
- Erramilli, M. K., Srivastava, R. ve Sfung -Soo, K.1999).** Internationalization theory and Korean multinationals. *Asia Pasific Journal of Management* 16, 29-45.
- Fillis, I.(2001).** Small firm internationalisation: an investigative survey and future research directions. *Journal of Management Decision* 39(9), 767-783.
- Forsgren M. (2002).** The concept of learning in the Uppsala internationalization process model: a critical review. *International Business Review* 11, 257-277.
- Forsman, M., Hinttu, S. and Kock, S. (2002).** “Internationalization from a SME Perspective”, Conference paper presented at the IMP Conference in Dijon, France.9-11September, (http://www.escdijon.com/download/imp/pdf/136_forsman.pdf)
- Gaba, V.Pan,Y. , Ungson, G.R. (2002).** Timing of entry in international market: an empirical study of U.S. Fortune 500 firms in china.*Journal of International Business Studies* 33(1) ,39-55
- Ghauri, P., Lutz C.,Tefom, G.(2003).** Using networks to solve export-marketing problems of small- and medium-sized firms from developing countries . *European Journal of Marketing* 37(5/6), 728-752
- Gripsrud, G.(1989).** The determinants of export decisions and attitudes to a distant market:Norwegian fishery export to japan. *Journal of International Business Studies Third Quarter*, 469-485
- Gulati, R., Nohria, N., Zaheer, A.(2000).** Strategic networks”, *Strategic Management Journal* 21, 203-215.

- Hassel A., Höpner M., Kurdelbusch A., Rehder B. And Zugehör R. (2003).** Two dimensions of the Internationalization of Firms. *Journal of Management Studies* 40(3), 701-719.
- Letto-Gillies, G.** "Assessing the degree of internationalization some conceptual issues. (<http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/W72.pdf>)
- Jacobs L.W. , Wills, James R., Samli, A.C., Bullard, W.R.(1997).** Internationalization of domestic product life cycles. *International Marketing Review* 14(1), 75-87.
- Johanson, J. and Wiedersheim-Paul, F. (1975).** The Internationalization of the firm: four Swedish cases. *Journal of Management Studies* October, 305-322.
- Johanson, J. and Vahlne, J. E.(1977).** The Internationalization process of the firm. *Journal of International Business Studies* 8,23-32.
- Johanson, J., Mattson, L.-G..(1988).** Internationalisation in industrial systems- a network approach . In: Hood, N.; & Vahlne J-E. (Eds), *Strategies in Global Competition* , New York: Croom Helm., 287-314.
- Johanson, J., Vahlne, J.E.(1990).** The Mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J., Vahlne, J.E. (2003).** Business relationship learning and commitment in the internationalization process. *Journal of International Entrepreneurship* 1,83-101.
- Karafakioğlu, M.(1986).** Export activities of Turkish manufacturers. *International Marketing Review* Winter, 34-43.
- Koch A.J. (2001).** Selecting overseas markets and entry modes: two decision processes or one? *Marketing Intelligence & Planning* 19(1), 65-75
- Lee, J.-R., Chen, J.-S.(2003).** Internationalization, Local adaptation, and subsidiary's entrepreneurship: an exploratory study on Taiwanese manufacturing firms in Indonesia and Malaysia. *Asia Pacific Journal of Management* 20,51-72.
- Lee, M. Ve Abbas, J. A.(Erişim Tarihi: 01.10.2003).** "The Impact of Firm Size and International Experience on Export Behavior", (<http://www.sbaer.uca.edu/Research/2001/ICSB/E-6-4.pdf>)
- Leonidou, L.C. (1997).** Finding the right information mix the export manager. *Long Range Planning* 30(4), 572-584.

- Leonidou, L.C.(2000).** Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis. *Journal of International Management* 6, 121-148.
- Leonidou L.C. (2003).** Overcoming the limits of exporting research using the relational paradigm. *International Marketing Review* 20(2), 129-141
- Leonidou, L. ve Katsikeas, S. C.(2003).** The export development process:an integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies* 27(3), 517-551.
- Leonidou, L.C. ve Theodoslou, M. (2004).** The export marketing information system: an integration of the extant knowledge. *Journal of World Business* 39(1), 12-36.
- Liesch, P.W., Lawrence, S. W., McGaughey S.L ,Petersen, B., Lamb, P.(2002).** “Evolving strands of research on firm internationalization”, *International Studies of Management and Organizations* 32(1), 16-35.
- Lilja, A. Ve Lindhe, K.(2003).** Internationalization of business networks - a case study of Swedish firms entering the business network of beijing, China. Chalmers University of Technology, Göteborg.
(<http://www.mot.chalmers.se/dept/ima/examensarbeten/PDF/Lilja-Lindhe.pdf>)
- Lim, J.-S., Sharkey, T. W., Kim, K.I.(1991).** An empirical test of an export adoption model. *Management International Review* First Quarter, 51-62.
- Luo, Y., Zhao, H.,J., Du, J.Du (2005).** the internationalization speed of e-commerce companies: an empirical analysis. *International Marketing Review* 22(6), 693-709.
- Mcdougall, P. P. ve Oviatt, B.M. (2003).** “Some fundamentals issues in international entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, July
(<http://www.usasbe.org/knowledge/whitepapers/mcdougall2003.pdf>)
- Moen Ø. ve Servais P.(2002).** Born Global or Gradual Global ? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of International Marketing* 10(3),49-72.
- Morgan, R.E. ve Katsikeas, C.S. (1998).** Exporting problems of industrial manufacturers. *Industrial Marketing Management* 27(2), 161-176.
- Mtigwe B.(2005).** The entrepreneurial firm internationalization process in the Southern African context A comparative approach. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 11(5), 358-377.

- O'Grady, S., Lane, H. W.(1996).** The psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies* 27(2), 309-333.
- Overby, J.W. ve Min, S.(2001).** International supply chain management in an internet environment a network-oriented approach to internationalization. *International Marketing Review* 18(4), 392-420.
- Pan, Y. ,Tse, K.D. (2000).** The hierarchical model of market entry modes. *Journal of International Business Studies* 31/4, 535-554.
- Ramaswamy, K., Kroeck K.G.(1996).** Measuring the degree of internationalization of a firm: a comment. *Journal of International Business Studies First Quarter*,167-177.
- Reid, S.D. (1981).** The decision-maker and export entry and expansion. *Journal of International Business Studies* Fall, 101-112.
- Reuber, A. R., Fischer, E., (1997).** The influence of the management team's international experience on the internationalization behaviors of SMEs. *Journal of International Business Studies* 28(4), 807- 825.
- Rundh, B.(2001).** International market development: new patterns in SMEs international market behaviour. *Marketing Intelligence & Planning* 19(5), 319-329
- Rutashobya, L. ve Jaensson, J.-E. (2004).** Small Firms' internationalization for development in Tanzania exploring: the network phenomenon. *International Journal of Social Economics* 31(1/2),159-172.
- Samiee, S. ,Walters, P.G.P.; DuBois Frank L. (1997).** Innovative behaviour:an empirical investigation *International Marketing Review* 10(3), 5-25. Seppola, Rauni, (http://www.escdijon.com/download/imp/pdf/113_seppola_rauni.pdf)
- Solberg, C.A.,Kristiansen, B. and Slåttembrekk, L.K. (2002).** Internationalisation strategies and globalisation, Paper Submitted for Presentation at the EIBA Conference Athens. (<http://www.aueb.gr/deos/EIBA2002.files/PAPERS/C112.pdf>)
- Stöttinger, B., Schlegelmilch, B. (1998).** Explaining export development through psychic distance: enlightening or elusive. *International Marketing Review* 15(5), 357-372,
- Stöttinger, B. ,Schlegelmilch, B.B. (2000).** Psychic distance. A concept past its due date? *International Marketing Review* 17(2), 169-173.

- Sua’rez-Ortega, S.M., A’lamo-Vera, F.R.(2005).** SMES’ Internationalization: firms and managerial factors. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 11(4), 258-279.
- Sullivan D., Bauerschmidt, A.(1988).** Common factors underlying incentive to export: studies in the european forest products industry .*European Journal of Marketing* 22(10),41-55.
- Sullivan, D. (1994).** Measuring the degree of internationalization of a firm. *Journal of International Business Studies* 2nd Quarter 25(2), 325-342.
- Thomas, M.J., Arajuo, L., (1985).** Theories of export behavior a critical analysis. *European Journal of Marketing* 19(2),42-52.
- Tjosvold, D., Weicker, D.(1993).** Cooperative and competitive networking by entrepreneurs: a critical incident study. *Journal Of Small Business Management* 31(1), 11-21.
- Turnbull, P.W. ve Welham, G. F. (1985).** The Characteristics of european export marketing staff. *European Journal of Marketing* 19(2), 31-41.
- Westhead, P. Binks,M., Uçbaşaran, D., Wright, M.(2002).** Internationalization of SMEs: a research note”, *Journal of Small Business and Enterprise Development* 9(1), 38-48.
- Westhead, P. ,Uçbaşaran D., Binks,M.(2004).** Internationalization strategies selected by established rural and Urban SME. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 11(1) , 8-22.
- Whitelock J.(2002).** Theories of internationalisation and their impact on market entry. *International Marketing Review* 19(4), 342-347.
- Wickramasekera, R.,Oczkowski, E.(2004).** Key determinants of the stage of internationalisation of Australian Wineries. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 425-444.
- Wickramasekera, R. ve Bamberry, G.(2002).** An overview of a successful export industry from regional Australia, Working Paper 19/02 June
(http://www.csu.edu.au/faculty/commerce/research_new/publications/2002/19-02.pdf.)

Wiedersheim-Paul, F. ,Olson, C.H. ,Welch, L.S., (1978). Pre-Export activity: the first step in internalization. *Journal of International Business Studies* 9(1), 47-58.

Yakhlef, A. ,Maubourguet, F.(2004). The Lexus and the olive tree: a rising model of internationalisation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 10(3), 192-205

Zahra, S., Ireland R. D., Hitt, A. M.(2000). International expansion by new venture firms:international diversity, mode of market entry, technological learning, and performance. *Academy of Management Journal* 43(5), 925-950.

Anadolu'da Selçuklu Dönemi Yerleşme Tipolojileri -I- Pazar yada Panayır Yerleşmeleri

The Settlement Typologies in Anatolia during Seljuk Period -I- Fairgrounds or Market Places

Koray ÖZCAN*

Öz: Bu araştırmanın amacı, Anadolu'da Selçuklu döneminde milletlerarası ticarete dayanan ekonomi politikalarının mekânsal yansımaları olarak, Sultan ya da hatunlar veya emirler tarafından vakıf yoluyla kurulan anıtsal-kamusal hizmet yapıları ile gelişen pazar ya da panayır yerleşmelerinin mekânsal gelişim süreci ve yerleşim tipolojisinin belirlenmesi ve demografik-ekonomik çözümlenmelerine dair çıkarımlar yapılmasıdır.

Araştırmanın bir başka boyutu da, Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşme geleneğinin Türk yerleşim kültürü kapsamında tarihsel kökenlerinin araştırılmasıdır.

Araştırma, vakâyî-nâme ve vakfiye gibi dönemin özgün tarihi kaynakların mimari ve arkeolojik buluntular eşliğinde irdelenmesi ve elde edilen bulguların harita ya da plânlar üzerine aktarılmasına dayanan bir yöntem kurgusu içinde ele alınmıştır.

Anahtar sözcükler: Anadolu, Selçuklu dönemi, mekânsal tipoloji, demografik-ekonomik analiz, pazar ya da panayırlar.

Abstract: It is considered that fairgrounds and bazaars in Anatolia during the Seljuk period were the spatial reflections of the economical policies based on the international trade. The paper is aimed to determine the settlement typology and analyze demographical-economical size of bazaars or fairgrounds developed by means of the monumental-public buildings that were founded by Seljuk Sultans or Emirs using waqfs. Another dimension of the study is to examine the historical backgrounds of the bazaar or fairground tradition in Anatolia during Seljuk period.

In this study, a methodology is considered that based on the plans and maps transferred from the historical sources such as waqfiyye or chronicles and archaeological-architectural inheritances.

Key words: Anatolia, Seljuk period, settlement typology, demographical-economical analysis, bazaar or fairgrounds.

* Dr., Selçuk Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü Selçuklu/Konya.
e-mail: korayzcan@yahoo.com.

1. GİRİŞ

Bu araştırmanın amacı; Selçuklu egemenlik döneminde (1075-1308) Anadolu'nun jeopolitik yapısı, dönemin değişken sosyal, kültürel ve ekonomik koşulları, üretim-dağıtım organizasyonları ve Bizans-Selçuklu ikili siyasal ilişkiler ağı kapsamında örgütlendiği öngörülen Selçuklu yerleşme ve ulaşım sisteminin mekânsal unsurlarından biri olarak pazar ya da panayır yerleşmelerinin, demografik-ekonomik büyüklüklerinin kestirilmesi ve mekânsal kurgu ya da yerleşim tipolojilerinin belirlenmesidir.

Araştırmanın dayanak noktası, Anadolu'da Selçuklu döneminde örgütlenen geçici nitelikli pazar ya da panayırların, milletlerarası-bölgesel ticarete dayanan ekonomi politikalarının mekânsal yansımaları olarak, Selçuklu Sultan ya da hatunları veya emirleri tarafından vakıf yoluyla kur(dur)ulan anıtsal-kamusal hizmet yapıları ile kentsel evrim sürecinde kalıcı yerleşmelere dönüştüğü ve pazar ya da panayır geleneğinin Türk yerleşim kültürü kapsamında tarihsel kökenlerinin Orta Asya ve İran Türk-İslâm yerleşim kültürüne dek uzandığıdır.

Araştırma, Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin mekânsal kurgusunun ve ekonomik-demografik büyüklüklerinin, döneme ilişkin yazılı kaynaklar ve arkeolojik-mimari bulgular eşliğinde kestirilmesi ve elde edilen bulguların harita ya da plânlar üzerine aktarılmasına dayanan bir yöntem kurgusu içinde ele alınmıştır.

2. TEMEL KAVRAMLAR

Pazar ya da panayır yerleşmeleri

Burada ortaya konulan pazar ya da panayır yerleşmeleri kavramı ile kastedilen; XI.-XIII. yüzyıllarda Anadolu'da Selçuklu egemenlik coğrafyası üzerinde uzak mesafe/milletlerarası ticaret potansiyeline dayalı olarak organize edilen üretim-dağıtım sistemi kapsamında, Selçuklu Sultan ya da hatunları veya emirleri tarafından Anadolu'nun milletlerarası ticaret yolları üzerinde vakıf olarak örgütlenen ekonomik işleve sahip anıtsal-kamusal ekonomik hizmet yapıları yoluyla gelişen ve kentsel yerleşim sürecinde düğüm-aktarma merkezleri işlevi kazanan ülkesel ya da bölgesel ekonomik etkinlik ve alım-satım/mübadele merkezi niteliğindeki yerleşmelerdir.

Yerleşme tipolojisi

“Yerleşme tipolojisi” kavramı ile anlatılmak istenen, Anadolu'da Selçuklu egemenlik döneminde milletlerarası-bölgesel ticaret potansiyellerine dayanan ekonomi politikalarının mekânsal yansımaları ve Orta Asya Türk ve İran Türk-İslâm yerleşim geleneklerine dayalı olarak örgütlendiği öngörülen pazar ya da panayır yerleşmelerinin, Selçuklu döneminde Anadolu'nun diğer yerleşme biçimlerinden mekânsal-işlevsel açılarından farklılıklar gösteren mekânsal kurgusu ya da yerleşme biçimidir.

3. TARİHSEL VE MEKÂNSAL ARKA PLÂN

Burada Anadolu'da Selçuklu döneminde pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşme olgusu, Türklerin Anadolu coğrafyasına taşıdıkları/aktardıkları yerleşim kültürü mirası kapsamında Orta Asya Türk ve İran Türk-İslâm pazar gelenekleri ve eş zamanlı olarak gerçek-

leşmesi açısından Ortaçağ Batı coğrafyası pazar ya da panayırlardan gelişme yerleşmeler olgusu kapsamında irdelenecektir.

3.1. Orta Asya Türk ve İran Türk-İslâm Coğrafyası Pazar ya da Panayır Geleneği

Orta Asya Türk ve İran Türk-İslâm egemenlik coğrafyasında, milletlerarası ticaret yolları üzerinde ya da orduların konakladığı yerlerde veya sınır boylarında, kentsel yerleşmelerden uzak noktalarda kurulan mevsimlik ya da yıllık geçici nitelikli pazar ya da panayırlar kurulduğu bilinmektedir. Bu pazar ya da panayırların süreç içinde Devlet eliyle kurulan anıtsal-kamusal ekonomik hizmet yapıları ile kentsel yerleşmelere dönüştüğü, Ordu Pazarı, Cuma Pazarı, Şal Pazarı, At Pazarı Şehri veya Leşker-i Bâzâr ya da Pârsî Bâzâr gibi yer adlarının varlığından anlaşılmaktadır (Eberhard 1940: 172; Radloff 1957: 450-453; Mazâherî 1972: 253-254; Baykara 1971: 82-85; Baykara 1975: 90-97; Togan 1982: 81; Er-Râvendî 1999: I/137, 154, II/284; Kheirabadi 2000: 43-49).

Yukarıda açıklanan Orta Asya ve İran coğrafyasında örgütlenen pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşme olgusu, Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayırlarının yerleşim süreci ile karşılaştırıldığında; Yabanlu Panayırının ekonomik etkinliğinde milletlerarası ticaret yolları üzerindeki konumunun yanı sıra orduların toplanma yeri olarak kullanılmasının da etkin olduğuna ilişkin kayıtlar ya da Âzîne Pazarı/Cuma Pazarı gibi yer adlarının varlığı, mekânsal-işlevsel gelişim süreci açısından benzer yerleşim süreci aşamalarından geçerek kentsel yerleşmelere dönüştüğünü düşündürmektedir. Dolayısıyla Selçuklu döneminde pazar ya da panayırların tarihsel ve mekânsal-işlevsel kökenlerinin Orta Asya ve İran Türk yerleşim kültürüne dek uzandığı söylenebilir.

Öte yandan Osmanlı kaynaklarında Çelebi Mehmed döneminde, 1418 yılında, Anadolu'da İskilip bölgesinde başıboş gezen bir Moğol boyu olan Kara Tatarların sürgün yoluyla Filibe-İstanbul kervan yolu üzerinde inşa edilen kervansaray, cami ve imaret çevresinde yerleştirilmesiyle kurulan Tatar Bâzarî kasabasının varlığı (Barkan 1953, 210-211, Polonyalı Simeon 1964: 24; Âşıkpaşaoğlu 1970: 96-97; Evliya Çelebi 1970: V/269; Tuğlacı 1985: 397; İnalçık 2003: 153-154) ya da XVIII. yüzyılda Balkanlarda ticaret yaşamının canlandırılması ve Anadolu ürünlerinin Avrupa'ya pazarlanması amacıyla kurulan Uzuncaâbâd-ı Hasköy panayırının süreç içinde kentsel yerleşme haline gelmesi (Şen 1992, 47-52, Erdoğan 1999, 3-17, 91) veya Anadolu'da Sakarya nehri ile Çark suyu arasında kurulan pazar yerinin gelişerek Adapazarı kentini oluşturması (Tuncel 1980: 151-152; Tuğlacı 1985: 7; Erdoğan 1999: 114-116) gibi olgular pazar yerleri kurulması yoluyla başlayan yerleşim süreci geleneğinin Selçuklulardan Osmanlılara aktarıldığı ve Balkanlara dek uzandığını göstermektedir.

3.2. Ortaçağ Batı Coğrafyası Pazar ya da Panayır Yerleşmeleri Olgusu

Ortaçağ Batı coğrafyasındaki pazar ya da panayırların kökeni; gezgin tüccarların mal-ürünlerin güvenli bir ortamda korunması ve alım-satım faaliyetlerinin gerçekleştirilmesine dönük mekânsal gereksinimlerinin karşılanması amacıyla milletlerarası ticaret yollarının coğrafi eşik noktalarında yıllık ya da mevsimlik olarak belirli aralıklarla toplanmasına dayan-

maktadır (Kessler 1935: 524-534; Rörig 1945: 128-146; Pirenne 2000: 102-103; Russell 1972: 62-76; 112-121).

Buradan hareketle, Ortaçağ Batı pazar ya da panayırlarının mekânsal kuruluşu ya da kurgusunun, milletlerarası ticaret potansiyeli ve coğrafi konum/fiziki çevre avantajları kapsamında tüccarların ortak mekân arayışlarına dayalı olarak örgütlendiği ya da biçimlendiği söylenebilir.

Ortaçağ Batı pazar ya da panayırlarının mekânsal gelişimi yerleşim süreci açısından irdelenirse; Kuzey Rusya'daki Novogorod kentinin mekânsal kuruluşunda Kuzey Rusya-Anadolu-Suriye hattı boyunca uzanan Kürk Yolu üzerinde, coğrafi konum avantajlarına dayalı olarak kurulan kürk panayırının varlığına dayandığına ya da Batı Almanya'da madencilik merkezi olarak gelişen Freiburg kentinin madencilerin gereksinimlerinin karşılanması ve madenlerin pazarlanmasına dönük olarak kurulan pazar yoluyla geliştiğine ilişkin kayıtlar (Sedillot 172-174: Rörig 1945: 143-144; Begel 1996: 11-12), yıllık ya da mevsimlik olarak kurulan pazar ya da panayırların ekonomik etkinliklere dayalı olarak süreç içinde kalıcı yerleşmelere dönüştüğünü düşündürmektedir. (*Henry Pirenne'nin Ortaçağ Batı kentlerine için "kentlerin ticaretin ayak izlerinden doğduğuna" ilişkin tespiti, pazar yerlerinin süreç içinde kentsel yerleşmelere dönüştüğünü göstermek açısından dikkat çekicidir (Pirenne 2000: 101)*).

Bu çerçevede, Ortaçağ batı kentlerinin tarihsel-mekânsal kökenini oluşturan pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşme olgusu, Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmeleri kapsamında karşılaştırılırsa, mekânsal örgütlenme ya da kurgu, milletlerarası ticaret yolları üzerinde coğrafi konum avantajlarına dayalı olarak konumlanması açısından benzerlikler taşıdığı söylenebilir.

Bu noktada Ortaçağ Batı ve Anadolu Selçuklu pazar ya da panayır yerleşmeleri mekânsal kuruluş ve gelişim süreci açısından irdelenirse, Selçuklu döneminde Anadolu'da milletlerarası işleve sahip Yabancı Panayırı ile Kuzey Rusya'daki Novogorod Panayırı'nın Kuzey Rusya-Anadolu-Suriye yönünde uzanan Kürk Yolu üzerinde konumlanması, Ortaçağ Batı coğrafyası panayırları ile Anadolu'da Selçuklu dönemi panayırlarının mekânsal-işlevsel açıdan ortak kökenlere ya da etkinliklere dayandığı göstermesi bakımından dikkat çekicidir (Sümer 1985: 11-24; Sümer 1985a: 52-55; Sedillot 1983: 172-174; Begel 1996: 11-12).

4. ANADOLU'DA SELÇUKLU DÖNEMİ PAZAR ya da PANAYIR YERLEŞMELERİ

Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin tarihsel-mekânsal kökenlerinin; Anadolu'nun kendine özgü coğrafi koşulları ve milletlerarası ticaret potansiyeli kapsamında kurgulanmış üretim-dağıtım sistemi üzerindeki coğrafi eşiklerin aşıldığı bölgelerde ya da Bizans-Selçuklu ve Hıristiyan/Müslüman ya da yerleşik/göçebe gibi farklı sosyal-ekonomik yapıya sahip kültürler arasındaki siyasal sınır bölgelerinde karşılıklı işlenmiş/işlenmemiş meta alışverişleri için geçici ortak mekân arayışlarına dayandığı düşünülmektedir (Harita 1).

Nitekim Anadolu coğrafyasındaki pazar ya da panayırların uzak mesafe ticaretine yönelik değişken mal-ürün kompozisyonları niteliği ve geniş kırsal art bölge potansiyeline dayalı olarak, Anadolu'yu Kuzey-Güney ve Doğu-Batı yönünde kateden milletlerarası ticaret yol-

ları üzerinde, genellikle kentsel yerleşmelerden uzak geniş kırsal alanlarda, hayvansal-tarımsal ürünler ve el sanatları ürünlerinin mübadele edildiği mevsimlik ya da yıllık geçici yerleşmeler olarak örgütlendiği anlaşılmaktadır (Uzunçarşılı 1933: 287-291; Tongur 1940: 27-28; Turan 1977: 4-6; Turan 1980: 155-190; Faroqi 1978: 39-85; Kırkıl 2000: 227-232; Koca 1996:465-484; Koca 2002:344-353; Köymen 1986:614-620; Köymen 1992: 16-27; Polat 1997: 170-185; Cahen 2001: 132-143; Tabakoğlu 2000: 126).

Pazar ya da panayırlar mekânsal gelişim ya da yerleşim süreci açısından irdelenirse, Anadolu'da Selçuklu döneminde örgütlenen üretim-dağıtım sistemi üzerindeki coğrafi eşiklerin aşıldığı geçiş/bağlantı noktalarında ya da askeri-siyasal sınır bölgelerinde konumlandığı söylenebilir.

Başlangıçta geçici nitelik taşıyan yıllık ya da mevsimlik pazar ya da panayırların, milletlerarası ya da bölgesel ölçekte ekonomik etkinlik potansiyeline dayalı olarak, Selçuklu Sultan ya da emirleri tarafından örgütlenen anıtsal-kamusal ekonomik hizmet yapıları işlevindeki kervansaray yapı faaliyetleri ile düğüm-aktarma merkezleri ya da ekonomik-kültürel temas bölgeleri işlevi kazandığı ve Selçuklu üretim-dağıtım sistemi organizasyonu içinde Anadolu'nun bölgesel ticaret merkezleri ya da pazar yerleşmeleri haline dönüştüğü anlaşılmaktadır (Özcan 2005: 106-110).

Selçuklu dönemine ilişkin vakâyî-nâme veya menâkıb-nâme ya da vakfiye gibi özgün tarihi kaynaklar irdelenirse, Selçuklu döneminde Anadolu'da Yabanlu Panayırı, Ziyâret Bâzarı, Yılğın/Ilgın Bâzarı, Âzîne/Ezine Bâzarı, Alâmeddîn-i Bâzarı, Pınar Bâzarı ve Dunaysar Bâzarı (*Mardin yakınlarında, Anadolu'yu kuzey-güney yönünde kateden milletlerarası ticaret yolu üzerinde kurulduğu anlaşılan Dunaysar Pazarı (bugün Mardin ili Kızıltepe ilçesi), Anadolu Selçuklu Devleti'nin askeri-siyasal ve yönetsel egemenlik coğrafyası dışında kaldığı için bu araştırma kapsamında irdelenmemiştir.*) gibi pazar ya da panayır yerleşmelerinin varlığı belirlenebilmektedir (Ibn Bibi 1941: 65, 76; Ibn Bibi 1996:II/198-204; Aksarayî 1943: 340; Aksarayî 2000: 232; Müneccimbaşı 1935: 36; Müneccimbaşı 2001: 50-51; Turan 1946: 488; Ocak 1978: 162-164; Eflâkî 1986: I/17-18; Mevlânâ 1999: 238).

Yabanlu/Yabanlı Panayırı (bugün Kayseri ili Pazarören beldesi).

Selçuklu dönemi kaynaklarından Yabanlu Panayırı'nın, Güney Rusya'dan Sinop-Kayseri-Elbistan yoluyla Suriye'nin büyük ticaret kenti Halep'e ulaşan Kuzey-Güney milletlerarası ticaret yolu üzerinde, Kayseri yakınlarındaki Karahisar ovasında kurulduğu anlaşılmaktadır (Sümer 1985: 11-24; Sümer 1985a: 52-55; Sümer 1993: 13).

Yabanlu Panayırı ekonomik etkinlikler ve alım-satımı yapılan mal-ürün kompozisyonları açısından irdelenirse (Turan 1970: 169; Turan 1990: 109; Turan 1998: 367-368; Kayaoğlu 1981: 371; Sümer 1983: 16-17; Sümer 1985: 16; Polat 1997: 182; Merçil 2001: 30, 157-159); Güney Rusya/Kırım gibi kuzey ülkelerinden gelen köle ve cariyeler ile kürk ve deri gibi mal/ürünlerin, Hindistan, Çin, Kıbrıs, Suriye, El Cezire, Bizans ve Venedik gibi farklı ülkelerden gelen atlas, diba, saklâtûn gibi değerli kumaş ve baharatlar ile Anadolu'da Germiyan bölgesinde yetiştirilen kaliteli cins Türkmen at ve katırlarının değiş-tokuş/mübadele merkezi olduğuna anlaşılmaktadır. Nitekim Arap, Acem, Tatar, Yahudi ve Latin çok sayıda yerli-yabancı tüccarların Yabanlu Pazarı'na katıldığına ilişkin kayıtlar (Sümer 1985: 16), Selçuklu döneminde Yabanlu Panayırı'nın milletlerarası işlevine işaret etmektedir.

Selçuklu dönemi vakâyî-nâmelerinden Anadolu'nun milletlerarası işleve sahip panayır yeri olduğu anlaşılan Yabanlu Panayırı'nın aynı zamanda Selçuklu ordularının toplanma yeri/yaylak olarak kullanıldığına ilişkin kayıtlar (Ibn Bibi 1941: 65, 76; Ibn Bibi 1996: II/198-204; Aksarayî 1943: 340; Aksarayî 2000: 232; Müneccimbaşı 1935: 36; Müneccimbaşı 2001: 50-51); Anadolu'daki ordu-pazar geleneğinin tarihsel kökenlerinin Orta Asya Türk kültür ve medeniyetine dek uzandığını ortaya koyması bakımından dikkat çekici kayıtlar olarak değerlendirilmektedir.

Ziyâret Pazarı (bugün Yozgat ili Osmanpaşa beldesi).

Selçuklu dönemine tarihlenen vakfiye kayıtlarından, Ziyaret Pazarı'nın XIII. yüzyıl başında Kayseri ve Kırşehir üzerinden Amasya'ya ulaşan kervan yolu üzerinde, Hoca Ahmet Yesevi dervişlerinden Emirci Sultan tarafından kurulan zaviye ile bir konaklama yeri ve dinsel merkez olarak gelişmeye başladığı ve süreç içinde İlhanlı emiri Caca Oğlu Nur El-Din tarafından yaptırılan kervansaray ile bölgesel ölçekli pazar merkezi işlevi kazandığı anlaşılmaktadır (Ocak 1978: 162-164; Turan 1980: 169; Turan 1998: 368; Turan 1970: 169; Turan 1990: 109; Sümer 1974: 348).

Selçuklu dönemi vakfiye kayıtları, Ziyaret Pazarı'nın ekonomik etkinlik düzeyi açısından irdelenirse; İlhanlı tabiiyet döneminde Kırşehir emiri Caca Oğlu Nur El-Din tarafından yaptırılan bezzâzlar hanı ile bezzâz (bezciler), haffâf (kunduracılar), kassâb (kasaplar) ve hazzâin (çömlekçiler) gibi çeşitli esnaf gruplarının varlığı belirlenebilmektedir (Ocak 1978: 162-164; Kayaoğlu 1981: 371; Temir 1989: 114-115). Bu kayıt, Selçuklu döneminde pazar ya da panayır yerlerinin Selçuklu Sultan ya da emirleri tarafından örgütlenen yapı faaliyetleri ile geliştiğini göstermesi bakımından dikkat çekicidir.

Diğer taraftan, İlhanlı döneminde yaklaşık 14.000 dinar vergi geliri olduğuna ilişkin kayıtlara dayanılarak, Ziyâret Pazarı'nın Orta Anadolu bölgesinin mal ve ürünlerinin alım/satımının yapıldığı bölgesel nitelikte bir ticaret merkezi olduğu söylenebilir (Togan 1931: 25).

Yılğın/Ilgın Pazarı (bugün Konya ili Ilgın ilçesi)

Selçuklu dönemi kaynaklarından varlığı belirlenebilen bir başka pazar yerleşmesi, Selçuklu başkenti Konya ile Bizans başkenti Konstantinopolis/İstanbul arasında uzanan Doğu-Batı milletlerarası ticaret yolu üzerinde konumlanmış ve Selçuklu sultanı I. Alâaddin Keykubad döneminde kaplıca ve hamam gibi sağlık kurumlarının yaptırılması ile sağlık merkezi işlevi kazanmış Yılğın Pazarı'dır (Özergin 1959: 143; Kayaoğlu 1981: 371; Turan 1970: 169; Turan 1980: 169; Turan 1998: 368; Samur 1992: 21-29).

Dönemin tarihi kaynaklarında, ünlü sûfi Mevlâna Celâleddin-i Rumî'nin her yıl düzenli aralıklarla Ilgın kaplıcalarına gittiğine ilişkin kayıt (Eflâkî 1986: I/17-18; Mevlânâ 1999: 238), sözkonusu pazar yerleşmesinin mekânsal kuruluş-gelişim sürecinde ekonomik etkinliklerin yanı sıra sağlık hizmetlerinin etkinliğini de göstermesi bakımından dikkat çekicidir.

Âzîne/Cuma Pazarı (bugün Amasya ili Ezinepazarı beldesi).

Selçuklu döneminde Sivas-Tokat-Amasya hattı üzerinden Yeşilirmak vadisini izleyerek Amisos/Samsun ve Sinop limanlarına uzanan milletlerarası ticaret yolu üzerinde yer alan Âzîne Pazarı'nın, Hindistan'dan Güney Rusya'ya aktarılan/taşınan mal ve ürünlerin alım-satım-pazarlama faaliyetleri ve ticaret kervanlarının konaklama merkezi olarak gelişerek, bölgesel ölçekli ticaret merkezi/pazar haline gelmiştir (Turan 1946: 488; Turan 1970: 169; Kayaoğlu 1981: 371; Esterabadi 1990: 277; Sümer 1974: 348).

Nitekim Selçuklu dönemine tarihlenen kervansaray yapı kitabeleri irdelenirse, Sivas-Sinop arasında Yeşilirmak vadisi boyunca uzanan milletlerarası ticaret yolu üzerinde, Tokat-Zile arasında konumlanmış Âzîne Pazarı'nın, 1238 yılına tarihlenen ve Selçuklu Melikesi Mahperi Hatun tarafından yaptırılan kervansaray ile konaklama-menzil yeri işlevinde kullanıldığı anlaşılmaktadır (Özergin 1959: 120; Özergin 1965: 149-150; Crane 1993: 49-50). Bu kayıtlardan, Âzîne Pazarı'nın süreç içinde yerleşme merkezi haline dönüşmesine söz konusu kervansaray yapısının kervansaray yapısının işlevi ve varlığının temel etken olduğu söylenebilir. Bir başka açıdan bakılırsa, kervansarayın menzil işlevine sahip olduğuna ilişkin bulgular, kervansarayın aynı zamanda pazar yerinin güvenliği açısından kale işlevini üstlendiğini de düşündürmektedir.

Anadolu'da Selçuklu dönemine tarihlenen diğer pazar yerleşmeleri sıralanırsa;

- Konya'nın kuzeybatısında Lâdik yakınlarında kurulan ve Mevlevî kaynaklarından Mevlânâ Celâleddin-i Rûmî'nin de düzenli aralıklarla ziyaret ettiği anlaşılan, Germiyan emirleri denetiminde kurulan Alâmeddîn-i Bazârî/Alâmeddin Pazarı (Turan 1970: 169; Varlık 1974: 40; Kayaoğlu 1981: 371; Eflâkî 1986: II-225-226; Turan 1990: 109; Turan 1998: 368; Merçil 2001: 159),
- Konya-Burdur kervan yolu üzerinde, Eğirdir gölünün güney kıyısında Felekâbad/Eğirdir kenti yakınlarında Haziran ayı sonundan itibaren üç ay süreyle kurulan ve Sultan II. Gıyaseddin Keyhüsrev (1237-1246) tarafından yaptırılan kervansaray ile süreç içinde kalıcı yerleşim alanına dönüştüğü anlaşılan Pınar Pazarı (Özergin 1959: 125; Özergin 1965: 159-160; Crane 1993: 38; Duymaz 2001:281-288; Naza-Dönmez 2003: 128-129),
- Selçuklu döneminde Sinop yöresindeki Uzunova yaylasında her yıl ekim ayında kurulan yaklaşık üç hafta süren ve kuzey ülkelerinden getirilen kölelerin alım-satımının satıldığı bölgesel ölçekli pazar yerleşmesi iken ekonomik etkinlik potansiyeline dayalı olarak süreç içinde Oğuz boylarının yerleşmesiyle kalıcı bir yerleşim merkezine dönüşen Boyâbâd Panayırı (Başoğlu 1980: 27; Gordlevski 1988: 166).
- Osmanlı dönemi kayıtlarından XIII. yüzyılda Bizans-Selçuklu sınır bölgesinde Tuncuzlu-Konya arasında uzanan Roma dönemi ticaret yolu üzerinde konumlanan, Hıristiyan-Bizans ve Müslüman-Türklerin karşılıklı alış-veriş yaptığı temelde mamul ürün ve hayvan mübadelesinin gerçekleştirildiği Bizans-Selçuklu ya da yerleşik-göçebe kültürler arası ekonomik temas bölgesi ve alım-satım merkezi işlevindeki Karahöyük Pazarı ile hububat merkezi işlevindeki İskîyân/İşkoyân Pazarı (Ramsay 1960: 46,146; Baykara 1990: 1097-1103),
- Anadolu'yu kuzey-güney yönünde kateden Antalya ya da Alâiyye'den Selçuklu başkenti Konya üzerinden Ankara-Çankırı-Kastamonu yoluyla Karadeniz kıyısındaki dö-

nemin askeri deniz üssü ve ticaret limanı işlevindeki Sinop'a ulaşan ikinci derece öne sahip ticaret yolu üzerinde Çankırı yakınlarında Yapraklı yaylasında yılda bir kez eylül ayında kurulan ve Karadeniz ötesinden gelen Kuzey ülkelerinin köle ve cariyeleri, Kıbrıs ve Çukurova yöresinden getirilen hayvanlar ve Suriye-Yemen-Hindistan mal ve ürünlerinin alım-satımının yapıldığı bölgesel ölçekli bir pazar yeri niteliğindeki Yapraklı Panayırı ile Niksar yakınlarında kurulan Ayvas Panayırı olarak sayılabilir (Mutlu 1976: 36-37; Üçok 2002a: 153; Üçok 2002: 285-293; Özden 1936: 1-4).

5. YERLEŞME TİPOLOJİSİNE DÖNÜK ÇÖZÜMLELER

Burada döneme ilişkin özgün tarihi kaynaklar olarak tanımlanan vakâyi-nâme, menâkıb-nâme, kitabe ve vakfiyeler kullanılarak Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin demografik-ekonomik büyüklükleri ve mekânsal kuruluşu üzerine çıkarımlar yapılacaktır.

5.1. Demografik-Ekonomik Çözümlemeler

Selçuklu döneminde pazar ya da panayır yerleşmelerinin demografik yapılarına ilişkin kayıtların olmaması, Selçuklu döneminde Anadolu kentlerinin demografik verilerine ilişkin doğru bir saptamanın yapılabilmesini son derece güç kılmaktadır. Dolayısıyla bu araştırmada; Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin demografik büyüklüklerinin belirlenmesinde, dönemin özgün tarihi kaynaklarından elde edilen ekonomik büyüklüklere ilişkin verilerin, demografik büyüklükleri belirlenebilen yerleşmeler ile karşılaştırılmasına dayanan bir yöntem benimsenmiştir.

Buna göre, İlhanlı döneminde Anadolu kentlerinin bütçeleri ve Konya kentinin demografik büyüklüğüne ilişkin kayıtların karşılaştırılmalı kullanılması yoluyla Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin ekonomik ve demografik büyüklüklerinin kestirilebileceği düşünülmektedir.

İlhanlı egemenlik dönemine ilişkin ekonomik veriler ile kentsel makroform büyüklüğü verilerine dayalı olarak bir demografik çözümleme yapılırsa; XIII. yüzyılda Konya'nın yaklaşık 70.000 nüfusa sahip olabileceği kestirilebilir (Özcan 2005: 313).

Selçuklu Devleti'nin İlhanlı egemenliğine girdiği döneme tarihlenen ekonomik veriler niteliğindeki kent bütçelerine dair kayıtlar irdelenirse; Âzine Bâzarî ve Ziyâret Bâzarî gibi Selçuklu döneminde milletlerarası ticaret potansiyeli ve ekonomi politikalarının mekânsal yansımaları olarak örgütlenen pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşmelerin her birinin İlhanlı yönetimine yaklaşık 14.000 dinar vergi ödedikleri anlaşılmaktadır (Togan 1931: 23-25).

Öte yandan, Yukarıda açıklanan Selçuklu döneminde Konya kentinin demografik yapısına ilişkin veriler; İlhanlı egemenlik döneminde Âzine Bâzarî ve Ziyâret Bâzarî'nin vergi kayıtları ile karşılaştırılırsa; Selçuklu döneminde sözkonusu pazar yerleşmelerinin yaklaşık 1.400-1.500 civarında bir nüfusa sahip olabileceği söylenebilir.

Bu tespit, Batı Anadolu pazar yerleşmelerinin yaklaşık üç yüzyıl sonrasına tarihlenen Osmanlı dönemi vergi kayıtlarına dayalı olarak yapılan araştırmada, pazar yerleşmelerinin 400-1.500 hane büyüklüğüne sahip olduğuna ilişkin araştırma bulguları (Faroqhi 1978: 49)

ile geriye dönük değerlendirilirse, sözkonusu zaman aralığında kentsel nüfusun gelişme eğilimleri açısından rasyonel tespitler olarak değerlendirilmektedir.

5.2. Mekânsal Çözümler

Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerine dönük bir yerleşim tipolojisi arayışına girmeden önce, Selçuklu dönemi Anadolu kentlerinin yerleşim tipolojileri irdelenmesi gerektiği düşünülmektedir.

Bu noktada, Selçuklu dönemi kentleri üzerine ileri sürülmüş *Açık kent*, *Kapalı kent* ve *Uc kenti* gibi yerleşim tipolojileri (Tanyeli 1987: 39-96), Anadolu'nun özgün coğrafi koşulları ile Selçuklu döneminin askeri-siyasal-yönetimsel koşulları ve yapılanmaları kapsamında değerlendirilirse, Selçuklu kentlerinin yukarıda açıklanan tipoloji yaklaşımından farklılıklar gösterdiği söylenebilir.

Nitekim Anadolu'da Selçuklu döneminde örgütlenmiş yerleşme ve ulaşım sistemi bütününde demografik-mekânsal-işlevsel bir kademelenme gösterdiği öngörülen yerleşme tipolojileri irdelenirse, Selçuklu dönemi Anadolu kentlerinin "kale kent", "açık kent" ve "dış büyüme odaklı kent" olmak üzere, kentlerin sahip olduğu işlevsel nitelik ve kentsel kurumlara dayalı olarak temelde üç farklı yerleşim tipolojisi gösterdiği anlaşılmaktadır (Özcan 2005: 174-175).

Bu yerleşim tipolojileri, pazar ya da panayır yerleşmelerinin mekânsal kurgusuna dönük irdelenirse; Selçuklu dönemi üretim-dağıtım sisteminin aktarma-bağlantı ya da coğrafi geçiş noktalarında konumlanmış, bölgelerarası ticaret potansiyeline dayalı olarak vakıf yoluyla gerçekleştirilen ekonomik-askeri işleve sahip kervansaray yapıları ile gelişen, temel işlevi bölgesel ticaret merkezi olan Ziyaret Pazarı, Yabanlu Pazarı, Yılgun Pazarı gibi pazar ya da panayır yerleşmeleri "açık kent" olarak adlandırılabilir (Özcan 2005: 184-185).

Ancak bu yerleşmelerin Amasya veya Tokat ya da Çorum gibi diğer açık kent yerleşmelerinden temel farkı savunma işlevini üstlenmiş ve yüksek bir yerde konumlandırılmış kalelere sahip olmamasıdır (Özcan 2005: 184-185).

Bu farklılıktan hareketle, Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerlerinden gelişen yerleşmeler "A tipi açık kentler" olarak tanımlanmıştır. A tipi açık kentlerin mekânsal kurgusu, savunma unsurundan çok ekonomik etkinliklere göre biçimlenmiştir. Dolayısıyla pazar ya da panayır yerleşmelerinin tipolojisi üzerinde temel etken kale ya da surlar gibi askeri yapılardan çok kervansaray ya da hanlar gibi ekonomik işlevin ötesinde gerektiğinde savunma unsuru olarak da işlev üstlenebilen yapılardır.

Selçuklu dönemi tarihi kaynakları irdelenirse; Akça Derbend, Yunus Derbendi, Göksu Derbendi ya da Irmaksu Menzili, Zincirli Menzili, Gedük Menzili, Obruk Menzili veya Kılıç Aslan Ribâtı, Pervane Ribâtı, Kesikköprü Ribâtı gibi yer adlarının varlığı, kervansaray yapılarının Selçuklu dönemi Anadolu ulaşım sisteminin ötesinde savunma sistemine de hizmet ettiğini düşündürmektedir (İbn Bibi 1941: 88, 92, 166, 174; İbn Bibi 1996: I/134, 140, 198, 421, II/81, 114, 435; Aksarayî 1943: 309; Aksarayî 2000: 86, 218; Anonim Selçuk-Nâme 1952: 37; Abü'l Farac 1945: II/600; Al-Melik-Al Zahir 1941: 85-89).

Buradan hareketle, Selçuklu pazar ya da panayır yerleşmelerinde, Selçuklu devlet görevlilerince vakıf yoluyla yaptırılan kervansarayların yapı tipolojileri kapsamında savunma iş-

levi de üstlene(bile)ceği gözönüne alındığında kale işlevini üstlendiği ya da kaleyi temsil ettiği söylenebilir.

Nitekim Anadolu'da İlhanlı egemenlik döneminde isyan eden Selçuklu emirlerinden İlyas Bey'in Aksaray yakınlarındaki Sultan Alâaddin Kervansarayı'na sığınarak, İlhanlı emiri İrencin emrindeki yirmi bin kişilik İlhanlı ordusuna iki ay süreyle direndiği ve ele geçirilemediğine (Aksarayî 1943: 336-337, Aksarayî 2000: 242, Turan 1946: 477-478) ya da Memluk sultanı Baybars'ın Anadolu seferi sırasında Sultan Alâaddin Kervansarayı'nda konakladığı ve ordusunun ihtiyaçlarını karşıladığına ilişkin kayıtlar (Al-Melik Al Zahir 1941: 89, Abü'l Farac 1945: II/599; Ibn Bibi 1941: 332), Selçuklu döneminde kervansaray yapılarının savunma sistemi boyutunda gerektiğinde kale ya da menzil-derbent işlevinde kullanıldığını ortaya koymaktadır.

Dolayısıyla Anadolu pazar ya da panayır yerleşmeleri Ortaçağ pazar yerleşmelerinin mekânsal evrim sürecine benzer nitelikte, Orta Asya ve İran Türk-İslâm kültür mirası üzerinde ya da etkisinde Selçuklu egemenliğindeki Anadolu coğrafyasına uyarlanmış ekonomik işlevlerin mekânsal organizasyonlar üzerinde egemen unsur olduğu bir yerleşim tipolojisi olarak değerlendirilebilir.

Buradan hareketle, Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmeleri mekânsal organizasyonlar ve yerleşme tipolojisi açısından değerlendirilirse, temel işlevlerinin alım-satım/ticaret faaliyetleri ve konaklama işlevine dönük olmasına dayalı olarak, yerleşim odağının kervansaray ya da han gibi ekonomik kurumlar odaklı geliştiği ve süreç içinde nüfus artışına dayalı olarak cami/mescid gibi dinsel kurumların eklenmesiyle yerleşme niteliği kazandığı söylenebilir (Şekil 1).

Nitekim Âzîne Pazarı'nın Selçuklu Melikesi Mahperi Hatun ya da Pınar Pazarı'nın Sultan II. Gıyaseddin Keyhüsrev veya Ziyâret Pazarı'nın İlhanlı emiri Caca Oğlu Nur El-Din tarafından örgütlenen anıtsal-kamusal ekonomik hizmet kurumları işlevindeki kervansaray yapıları ile gelişmeye başladığına ilişkin kayıtlar (Ocak 1978: 162-164; Temir 1989: 114-115; Crane 1993; 38, 49-50), pazar ya da panayır yerleşmelerinin mekânsal gelişim sürecini etkileyen ya da yönlendiren temel dinamiklerin ekonomik kökenlere dayandığını göstermesi bakımından dikkat çekicidir.

6. SONUÇ

Araştırmada Anadolu'da Selçuklu döneminde milletlerarası-bölgesel ticaret ilişkilerine dayalı olarak geçici nitelikli pazar ya da panayır yerlerinin, belirli ve tanımlı bir kentsel evrim ya da gelişim sürecinde Selçuklu devlet yöneticileri tarafından yaptırılan anıtsal-kamusal hizmet yapıları işlevindeki kervansaray ya da erken dönem imaret siteleri olarak tanımlanabilecek cami-medrese yapıları ile süreç kalıcı nitelikli yerleşim alanlarına dönüştüğü varsayımından hareket edilmiştir.

Bu varsayıma dayalı olarak eş zamanlı olma açısından Ortaçağ Batı ve tarihsel kökenleri açısından da Orta Asya ve İran Türk-İslâm pazar ya da panayır gelenekleri, Selçuklu dönemi pazar ya da panayırlarının gelişim süreci boyutunda değerlendirilmiştir.

Diğer taraftan, pazar ya da panayır yerleşmelerine dönük tipoloji arayışları kapsamında, Selçuklu dönemi Anadolu yerleşmeleri üzerine üretilen tipoloji yaklaşımları değerlendirilmiş ve pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşmelere ilişkin tipolojiler irdelenmiştir.

Bu irdelemeler sonunda, Anadolu'da Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerleşmelerinin, mekânsal kuruluş ve evrim sürecini ve ekonomik-demografik büyüklüklerini, döneme ilişkin özgün tarihi kaynaklara dayalı olarak harita ve planlar yardımıyla tanımlamayı amaçlayan bu araştırma sonunda bir dizi sonuçlara ulaşılabilmektedir:

I. Pazar ya da panayır yerleşmelerinin işlevsel ve mekânsal kurgusu üzerinde Selçuklu Sultan ya da emirleri tarafından örgütlenen anıtsal-kamusal ekonomik hizmet kurumları işlevindeki kervansaray yapı faaliyetlerinin etkin ya da belirleyici olduğudur.

II. Pazar ya da panayırların Anadolu'da Selçuklu dönemi üretim-dağıtım sisteminin mekânsal yansımaları olarak, uzak mesafe ya da milletlerarası-bölgesel ticaret potansiyeli ve Anadolu'nun coğrafi koşullarına dayalı olarak örgütlenmiş, yaklaşık 1.400-1.500 nüfusa sahip "açık kent" olarak tanımlanabilecek sursuz yerleşmeler olabileceğidir. Ancak bu yerleşmelerin diğer açık kent yerleşmelerinden temel farkı savunma işlevini üstlenmiş ve yüksek bir yerde konumlandırılmış kalelere sahip olmamasıdır. Bu farklılık kapsamında, Selçuklu dönemi pazar ya da panayır yerlerinden gelişen yerleşmeler "A tipi açık kentler" olarak tanımlanmıştır.

III. Pazar ya da panayırların mekânsal kuruluş ya da evrim süreci, eş zamanlı olma açısından Ortaçağ Batı coğrafyasındaki pazar ya da panayırlardan gelişen yerleşmelerin kuruluş ve gelişim süreci ile benzerlikler göstermekle birlikte, tarihsel kökenlerinin Orta Asya Türk ve İran Türk-İslâm yerleşme kültüründeki pazar geleneğine dayandığı ya da Anadolu'ya taşınmış bir mirası olduğu ve yansımalarının Selçuklu dönemi sonrasında Osmanlı yerleşim kültürüne dek uzandığıdır.

KAYNAKÇA

- Aksarayi (1943).** *Anadolu Selçuki Devletleri Tarihi*, M. Nuri Gençosman (çev.), Recep Ulusoğlu Yayınevi, Ankara.
- Aksarayi (2000).** *Müsâmeretü'l Ahbar*, Mürsel Öztürk (çev.), TTK Yayınları, Ankara.
- Al-Melik Al-Zâhir (1941).** *Baybars Tarihi*, M. Şerafeddin Yaltkaya (çev.), C.II, TTK Yayınları, İstanbul.
- Anonim Selçuk-Nâme (1952).** *Anadolu Selçukluları Devleti Tarihi III*, Feridun Nafiz Uzluk (çev.), Anadolu Selçukluları Gününde Mevlevi Bitikleri:5, Uzluk Yayınları, Ankara.
- Âşımpaşaoğlu (1970).** *Aşıkpaşaoğlu Tarihi (Tevârih-i Al-i Osman)*, Nihal Atsız (çev.), 1001 Temel Eser, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Ankara.
- Başoğlu, Bekir (1980).** "Boyâbat Panayırı", *Türk Folkloru Dergisi*, S.16, s.27, Ankara.
- Baykara, Tuncer (1971).** *XI. Yüzyıla Kadar Türk Şehri*, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Baykara, Tuncer (1975).** "Eski Türk İktisadi Hayatı ve Şehir", *İ.Ü. Edebiyat Fakültesi Tarih Enstitüsü Dergisi*, S.6, s.75-104, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Baykara, A, Tuncer (1990).** "Bir Osmanlı Çağı Pazarının Çöküşü: Karahüyük Pazarı", *XI. Türk Tarih Kongresi (5-9 Eylül 1990)*, C.III, s.1097-1103, TTK Yayınları, Ankara.
- Begel, Egon Ernest (1996).** "Kentlerin Doğuşu", Özden ARIKAN (çev.), *Cogito Dergisi*, S.8, s.7-16, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Cahen, Claude (2001).** "13. Yüzyıl Başında Anadolu'da Ticaret", Aykut Derman (çev.), *Cogito Dergisi*, S.29, s.132-143, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Crane, Howard (1993).** "Notes on Saldjuq Architectural Patronage in Thirteenth Century Anatolia", *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, C.XXXVI, s.1-57, Cambridge University Press, London.
- Duymaz, A. Ş. (2001).** "Eğridir II. Gıyaseddin Keyhüsrev Han'ının Tarihlendirme ve Tespiti Üzerine Bir Araştırma", *Tarihi, Kültürel, Ekonomik Yönleri ile 1. Eğridir Sempozyumu (31 Ağustos-1 Eylül 2001)*, s.281-288, Isparta.
- Eberhard, Wolfram (1940).** "Çin Kaynaklarına Göre Orta Asya'daki At Cinsleri ve Beygir Yetiştirme Hakkında Malûmat", *Ülkü Mecmuası*, C.XVI, S.92, s.161-172, Ankara Halkevi Yayınları, Ankara.

- Eflâkî, Ahmed (1986).** *Menâkıbü'l Arifin (Ariflerin Menkıbeleri)*, Tahsin Yazıcı (çev.), C.I/II, Remzi Yayınları, Ankara.
- Erdoğan, M. Akif (1999).** *Ondokuzuncu Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nda Hafta Pazarları ve Panayırlar*, Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İzmir.
- Er-Râvendî, Muhammed b. Ali b. Süleyman (1999).** *Râhat-üs Sudûr ve Âyet-üs-Sûrûr*, Ahmet ATEŞ (çev.), C. I-II, TTK Yayınları, Ankara.
- Esterabadi, Aziz bin Erdeşir (1990).** *Bezm-u Rezm*, Mürsel Öztürk (çev.), Kültür Bakanlığı Yayınları, Ankara.
- Evlîya Çelebi (1970).** *Seyahatname*, Zuhuri Danışman (çev.), C.V, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Ankara.
- Faroqhi, Suraiya (1978).** "16. Yüzyılda Batı ve Güney Sancaklarında Belirli Aralıklarla Kurulan Pazarlar (İçel, Hamid, Karahisar-ı Sahib, Kütahya, Aydın ve Menteşe)", Melek Eğilmez (çev.), *ODTÜ Gelişme Dergisi*, özel sayı, s.39-85, ODTÜ Yayınları, Ankara.
- Gordlevski, Vladimir (1988).** *Anadolu Selçuklu Devleti*, Azer Yaran (çev.), Onur Yayınları, Ankara.
- Ibn Bibi (1941).** *Anadolu Selçuki Devleti Tarihi (Farsça Muhtasar Selçuk-Nâme)*, M. Nuri Gençosman (çev.), Uzluk Basımevi, Ankara.
- Ibn Bibi (1996).** *El Evamirü'l-Ala'ıye Fil Umuri'l-Ala'ıye (Selçuk Nâme)*, Mürsel Öztürk (çev.), C.I-II, TTK Yayınları, Ankara.
- İnalcik, Halil (2003).** *Osmanlı İmparatorluğu Klasik Çağ (1300-1600)*, Ruşen Sezer (çev.), Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Kayaoğlu, İsmet (1981).** "Anadolu Selçukluları Devrinde Ticari Hayat", *A.Ü. İlahiyat Fakültesi Dergisi*, C.XXIV, s. 359-373, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara.
- Kessler, G. (1935).** "Şehirin Tarihi ve Sosyal Fonksiyonu", Refii Şükrü (çev.), *İ.Ü. Hukuk Fakültesi Mecmuası*, S.4, s.524-534, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Kheirabadi, Masoud (2000).** *Iranian Cities; Formation and Development*, Syracuse University Press, New York.
- Kırkıl, Emin (2000).** "Türkiye Selçukluları Döneminde Ticaret", *Sosyal Bilimler Dergisi*, S.1, s.227-232, Yüzyüncü Yıl Üniversitesi Yayınları, Van.

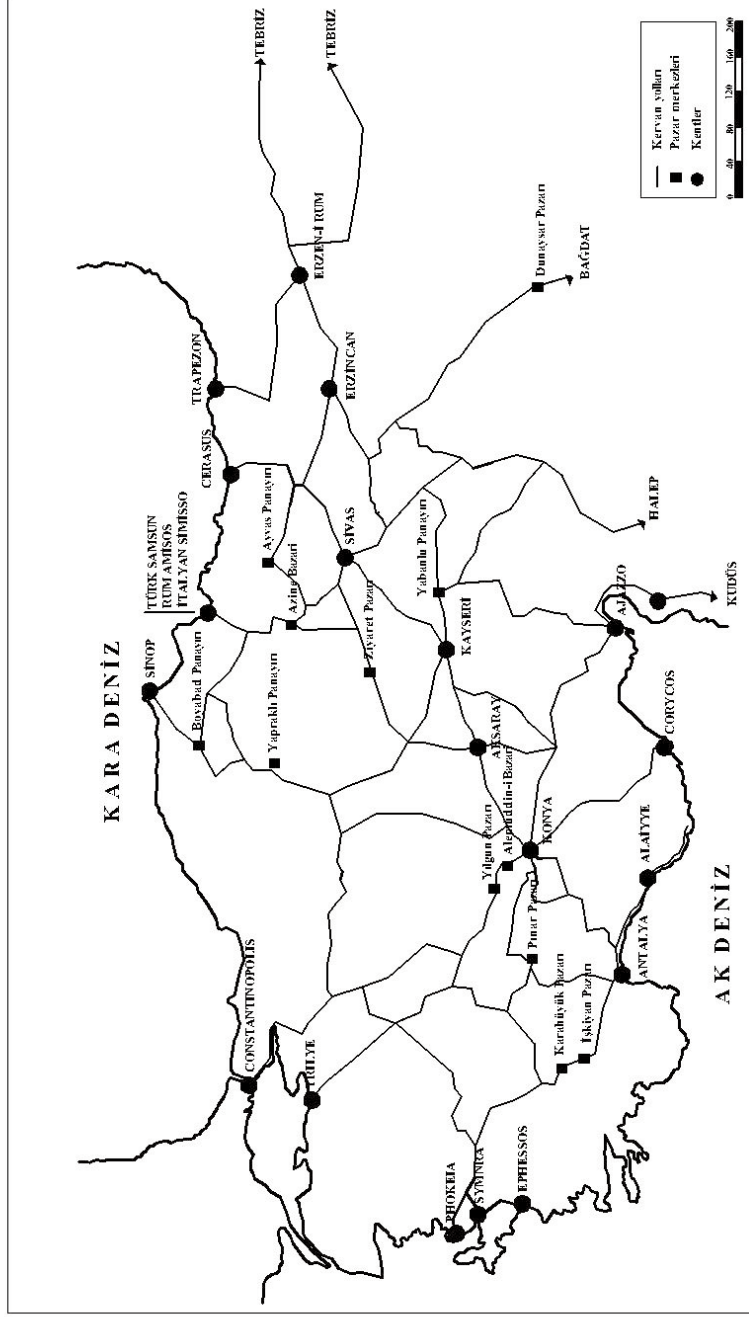
- Koca, Salim (1996).** “Türkiye Selçuklularında Ekonomik Politika”, *TTK Erdem Dergisi*, C.8, S.23, s.465-484, TTK Yayınları, Ankara.
- Koca, Salim (2002).** “Türkiye Selçuklu Sultanlarının İzledikleri Ekonomik Politikalar”, *Türkler*, C.7, s.344-353, Yeni Türkiye Yayınları, Ankara.
- Köymen, Mehmet Altay (1986).** “Türkiye Selçukluları Devleti’nin Ekonomik Politikası”, *TTK Belleteni*, C.L, S.198, s.614-620, TTK Yayınları, Ankara.
- Köymen, Mehmet Altay (1992).** “Türkiye Selçuklu Devleti’nde Ekonomik Hayat”, *Türk Dünyası Tarih Dergisi*, S.65, s.16-27, Ankara.
- Mazaherî, Ali (1972).** *Ortaçağda Müslümanların Yaşayışları*, Bahriye Üçok (çev.), Varlık Yayınları, İstanbul.
- Merçil, Erdoğan (2001).** *Türkiye Selçukluları’nda Meslekler*, TTK Yayınları, Ankara.
- Mevlânâ (1999).** *Mektuplar*, Abdülbaki Gölpınarlı (çev.), İnkılâp Yayınları, İstanbul.
- Morris, Anthony Edwin James (1979).** *History of Urban Form; Before the Industrial Revolutions*, George Godwin Limited Press, London.
- Mutlu, Mustafa (1976).** “Unutulan Panayırlarımızdan Yapraklı Panayırı”, *ATO Dergisi*, S.6-12, s.36-37, Ankara Ticaret Odası Yayınları, Ankara.
- Müneccimbaşı, Ahmed bin Lütfullah (2001).** *Camiü’-d-Düvel-Selçuklular Tarihi; Anadolu Selçukluları ve Beylikler*, Ali Öngül (çev.), C.II, Akademi Yayınları, İzmir.
- Müneccimbaşı, Ahmed bin Lütfullah (1935).** *Müneccimbaşıya göre: Anadolu Selçukluları*, Hasan Fehmi Turgal (çev.), Türkiye Yayınları, İstanbul.
- Naza-Dönmez, E. Emine (2003).** “Anadolu Selçuklu Ticaret Yollarının Tanıkları: Kervansaraylar ve Köprüler (Harita Üzerinde Bir Deneme)”, *Osmanlı Öncesi ile Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemlerinde Esnaf ve Ekonomi Semineri (9-10 Mayıs 2002)*, s.127-133, Dünya Yayınları, İstanbul.
- Ocak, Ahmet Yaşar (1978).** “Emirci Sultan Zaviyesi; XIII. Yüzyılın İlk Yarısında Anadolu (Bozok)’da Bir Babai Şeyhi: Şeref’ud-Din İsmail b. Muhammed”, *İ.Ü. Edebiyat Fakültesi Tarih Enstitüsü Dergisi*, S.9, s.129-208, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Özcan, Koray (2005).** *Anadolu’da Selçuklu Dönemi Yerleşme Sistemi ve Kent Modelleri*, Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.

- Özden, Halis, Turgut (1936).** “Niksar Ayvas Panayırı”, *Ülker Dergisi*, S.3, s.1-4, Niksar Halkevi Yayınları, Niksar.
- Özergin, M. Kemal (1959).** *Anadolu Selçukluları Çağında Anadolu Yolları*, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü, İstanbul.
- Özergin, M. Kemal (1965).** “Anadolu’da Selçuklu Kervansarayları”, *İ.Ü. Edebiyat Fakültesi Tarih Dergisi*, C.XV, S.20, s.141-170, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Pirrenne, Henry (2000).** *Ortaçağ Kentleri*, Şadan Karadeniz (çev.), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Polat, M. Said (1997).** *Moğol İstilasına Kadar Türkiye Selçukluları’nda İçtimai ve İktisadi Hayat*, Basılmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Polonyalı Simeon (1964).** *Polonyalı Simeon’un Seyahatnâmesi*, Hrand D. Andreasyan (çev.), İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Radloff, Wilhelm (1957).** *Sibirya’dan II*, Ahmet Temir (çev.), C.II, Maarif Vekâleti Yayınları, İstanbul.
- Ramsay, William Mitchell (1960).** *Anadolu’nun Tarihi Coğrafyası*, Mihri Pektaş (çev.), Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, İstanbul.
- Rörig, Fritz (1945).** *Avrupa Şehirlerinin Doğuş ve Gelişme Tarihi*, Cemil Ziya Şanbey (çev.), İdare Dergisi, S.175, s.128-146, İçişleri Bakanlığı Yayınları, Ankara.
- Russell, Josiah Cox (1972).** *Medieval Regions and their Cities*, Indiana University Press, London.
- Samur, Tahsin (1992).** *İlgin’da Türk Devri Yapıları*, Konya İl Kültür Müdürlüğü Yayınları, Konya.
- Sedillot, René (1983).** *Dünya Ticaret Tarihi; Değiş-Tokuştan Süpermarkete Tarih Boyunca Tacirlerin ve Ticaretin Öyküsü*, Cep Kitapları Yayınları, İstanbul.
- Sjoberg, Gideon (1965).** *The Preindustrial City; Past and Present*, The Free Press, New York.
- Sümer, Faruk (1974).** “Bozok Tarihine Dair Araştırmalar I”, *Cumhuriyet’in 50. Yıldönümü Anma Kitabı*, s.309-381, Ankara Üniversitesi Yayınları, Ankara.

- Sümer, Faruk (1983).** “Türklerde Atçılık ve Binicilik”, *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, S.24, s.1-136, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayınları, Ankara.
- Sümer, Faruk (1985).** “Yabancı Pazarı; Selçuklular Zamanında Milletlerarası Büyük Bir Fuar”, *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, S.37, s.1-99, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayınları, Ankara.
- Sümer, Faruk (1985a).** “Tarihte İlk Uluslararası Fuar (Yabanlu Pazarı Üzerine Bir Konuşma)”, *İSO Dergisi*, C.20, S.237, s.52-55, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, İstanbul.
- Sümer, Faruk (1993).** “Selçuklular Devrinde Ticaret”, *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, S.83, s.9-14, Türk Dünyası Araştırmaları Vakfı Yayınları, Ankara.
- Şen, Ömer (1992).** “Bulgaristan’da Kurulan Uluslararası Bir Panayır: Uzuncaabad-ı Hasköy (1771-1871)”, *Toplumsal Tarih*, S.5, s.47-52, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul.
- Tabakoğlu, Ahmet (2000).** *Türk İktisat Tarihi*, Dergâh Yayınları, İstanbul.
- Tanyeli, Uğur (1987).** *Anadolu-Türk Kentinde Fiziksel Yapının Evrim Süreci (11.-15. YY.)*, Doktora Tezi, İTÜ Mimarlık Fakültesi Yayınları, İstanbul.
- Temir, Ahmet (1989).** *Caca Oğlu Nur El-Din’in 1272 Tarihli Arapça-Moğolca Vakfiyesi*, TTK Yayınları, Ankara.
- Togan, A. Zeki Velidî (1931).** “Moğollar Devrinde Anadolu’nun İktisadi Vaziyeti”, *Türk Hukuk ve İktisat Tarihi Mecmuası*, C.1, s.1-42, İstanbul Darülfünunu Türkiyat Enstitüsü Yayınları, İstanbul.
- Togan, A. Zeki Velidî (1982).** *Oğuz Destanı: Reşideddin Oğuznâmesi, Tercüme ve Tahli*, Enderun Yayınları, İstanbul.
- Tongur, Hikmet (1940).** “Türk Şehirlerinde Pazar ve Panayırlar”, *Belediyeler Dergisi*, S.54, s.26-29, Belediyeler Bankası Yayınları, Ankara.
- Tuğlacı, Pars (1985).** *Osmanlı Şehirleri*, Milliyet Yayınları, İstanbul.
- Tuncel, Metin (1980).** “Türkiye’de Kent Yerleşmelerinin Tarihçesine Toplu Bir Bakış”, *İ.Ü. Coğrafya Enstitüsü Dergisi*, S.23, s.123-160, İstanbul Üniversitesi Coğrafya Enstitüsü Yayınları, İstanbul.
- Turan, Osman (1946).** “Selçuk Kervansarayları”, *TTK Belleteni*, C.X, S.39, s.471-496, TTK Yayınları, Ankara.

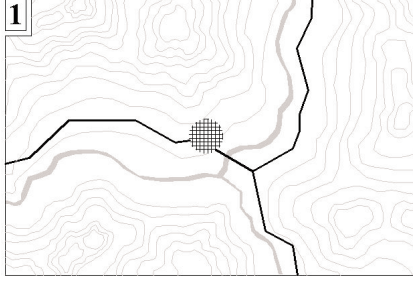
- Turan, Osman (1970).** "Anatolia in the Period of the Seljuks and the Beyliks", *The Cambridge of Islam; The Central Islamic Lands*, P. M. Holt-Ann K. S. Lambton-B. Lewis (ed.), C.I, s.231-262, Cambridge University Press, London.
- Turan, Osman (1971).** *Selçuklular Zamanında Türkiye*, Turan Neşriyat Yurdu Yayınları, İstanbul.
- Turan, Osman (1977).** "Selçuk Türkiye'si ve Dünya Ticareti", *Türk Yurdu*, S.10, s.4-6, Ankara.
- Turan, Osman (1980).** "Ortaçağ Türkiye'sinde İktisadi ve İçtimai Yükselişin Esasları", *Tarih İçinde Din ve Medeniyet*, s.155-190, Nakışlar Yayınevi, İstanbul.
- Turan, Osman (1998).** *Selçuklular Tarihi ve Türk-İslâm Medeniyeti*, Boğaziçi Yayınları, İstanbul.
- Turan, Şerafeddin (1990).** *Türkiye-İtalya İlişkileri; Selçuklular'dan Bizans'ın Sona Erişine Kadar*, Metis Yayınları, İstanbul.
- Uzunçarşılı, İsmail Hakkı (1933).** "13. ve 14. Asırlarda Anadolu'da Ticaret", *Ülkü Mecmuası*, C.I, S.4, s.287-291, Ankara Halkevi Yayınları, Ankara.
- Üçok, Ahmet Kemal (2002a).** *Çankırı Coğrafyası*, Ali Birinci (ed.), Okuyan Adam Yayınları, Ankara.
- Üçok, Hacıseyhoğlu Hasan (2002).** *Çankırı Tarih ve Halkiyatı*, Ali Birinci (ed.), Okuyan Adam Yayınları, Ankara.
- Varlık, Mustafa Çetin (1974).** *Germiyan-Oğulları Tarihi (1300-1429)*, Atatürk Üniversitesi Yayınları, Ankara.

Harita 1. ANADOLU'DA SELÇUKLU DÖNEMİ ÜRETİM-DAĞITIM SİSTEMİ ve PAZAR/PANAYIR YERLEŞMELERİ

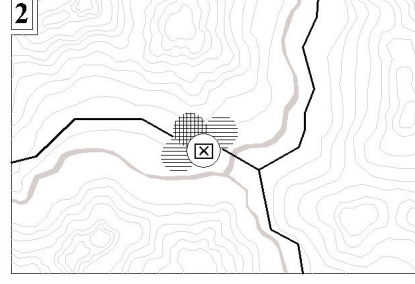


Bu harita ÖZERGİN (1959) ve ÖZERGİN (1965) kullanılarak Selçuklu dönemi ulaşım sistemi üzerine pazar ya da panayır yerleşmelerinin işlenmesiyle kurgulanmıştır (Özcan 2005).

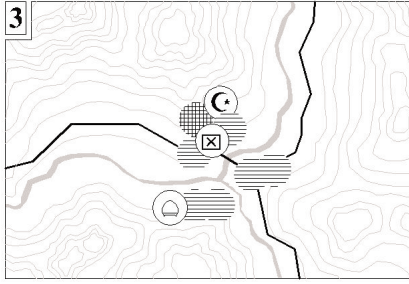
Şekil 1. Selçuklu Döneminde Pazar/Panayır Yerleşmelerinin Mekansal Evrim Süreci



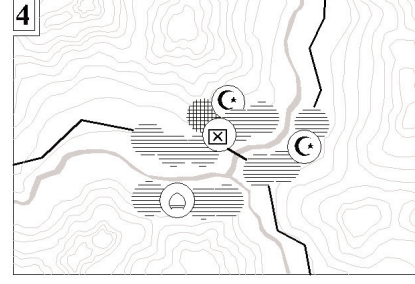
1 Milletlerarası ulaşım kanalı üzerinde, coğrafi-stratejik geçiş noktasında kurulan pazar.



2 Milletlerarası ticaret potansiyeline dayalı yapı faaliyetleri: kervansaray odaklı yerleşim.



3 Ticaret potansiyeline dayalı olarak kurumsal yapıların gelişimi: pazar merkezi işlevi.



4 Kentleşme süreci sonunda kentsel yerleşme haline dönüşüm: düğüm merkezi işlevi.

- ⊠ Kervansaray
- ⊞ Pazar ya da pazar yeri
- ≡ Yerleşim Alanı
- ☾★ İslami Külliye
- ⊞ Dini Kolonizasyon Yapısı

(Özcan, 2006)

Turizm İşletme Belgeli Otel İşletmelerinin Pazarlama Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması

Marketing Problems of Tourism Certificated Hotel Managements: A Field Survey in Balıkesir Province

Prof.Dr. Bedriye TUNÇSİPER¹
Öğr.Gör. Mehmet Oğuzhan İLBAN²

Öz: Bu çalışmada, Balıkesir ilinde faaliyet gösteren otel işletmelerinin pazarlama sorunları ve pazarlama uygulamaları araştırılmıştır. Anket çalışması ile elde edilen araştırma bulgularına göre otel işletmelerinin en önemli pazarlama sorunları; teknolojik gelişmelere ayak uydurma güçlüğü, talep yetersizliği, müşterilerin tatmin edilme zorluğu, aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar, yoğun rekabet, bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamamalarıdır. Bu sorunlara karşılık işletmelerde en fazla sırasıyla hizmet, ürün, fiyatlandırma ve reklam ile uğraşıldığı anlaşılmaktadır. Otel işletmelerinin pazarlama sorunları ile pazarlama uygulamaları arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Diğer yandan araştırmaya katılan otel işletmelerinin pazarlama uygulamalarını yeteri kadar ve etkili kullanmadıkları ve bunun sonucu olarak da pazarlama sorunlarını çözme konusunda yetersiz kaldıkları görülmüştür.

Anahtar sözcükler: KOBİ, otel işletmeleri, pazarlama, pazarlama sorunları.

Abstract: This study aims to search marketing problems of hotel managements located in Balıkesir, and the types of marketing applications applied by these managements. According to the results, the most important problems of these managements are: the difficulty of following technology, inadequate demand, difficulty of customer satisfaction, cheating and confusing advertisements, excessive competition, and not having talented and educated salesmen. Against these problems, it is understood that service, product, pricing and advertising are mostly focused by the managements. The research results indicate a meaningful relationship between marketing problems and the marketing applications. On the other hand, it's seen that marketing applications aren't used efficiently by the hotels and as a result, the managements are inefficient in solving their marketing problems.

Key words: SMEs, hotel managements, marketing, marketing problems.

¹ Balıkesir Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Y.O. Tel: 0266 612 13 53

² Balıkesir Üniversitesi Gönen Meslek Yüksekokulu, Gönen/Balıkesir. Tel: 0266 762 08 68 Fax: 0266 762 68 67
oilban@yahoo.com

1. GİRİŞ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için önemli bir yer taşımaktadır (Ceylan, 2001:324). Günümüzde toplam işletmeler içerisindeki sayılarının çokluğu, istihdama sağladıkları büyük katkı, bölgelerarası dengeli kalkınmadaki rolleri ve üretimdeki payları açısından küçük ve orta boy işletmelerin önemi tüm dünyada kabul edilmektedir (OECD, 2002). Küçük işletmeler değişen konjoktüre daha kolay adapte olabilmekte ve yenilikleri daha kolay hayata geçirebilmektedir. İşletmeler büyüdükçe bürokrasi ve hiyerarşik yapı da büyümekte, bu durumda yenilik ve yaratıcılığa yönelme süreci de uzamaktadır (Fettahoğlu,1993).

KOBİ'lerin ülkemizde ekonomik ve toplumsal kalkınmanın itici güçlerinden biri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin yetersiz altyapı ve ölçeklerinin yetersizliği ile yüz yüze olma zorunluluğu belirli problemleri beraberinde getirmektedir (Hadjimanolis, 1999:561-570). Gelişmekte olan ülkemizde, KOBİ'lerin üretim, yatırım, tedarik sorunları, nitelikli personel ve yönetim eksikliği, teknoloji geliştirememesi ve teknolojik gelişmelere ayak uyduramaması, mevzuat ve bilgi eksikliği ve finansman gibi önemli sorunlarla başa çıkmak zorunda oldukları bir gerçektir. Ancak tüm bu sorunlar kadar önemli olan sorunların başında pazarlama sorunu gelmektedir. Türkiye'de yapılan bir çok çalışmada KOBİ'lerin en önemli sorunları arasında pazarlama sorunu olduğu ortaya koyulmaktadır (Balak, 1998:29; Atik ve Sezer, 2001:85-93; Erkan ve Eleren, 2001:158-165; Tekin, 2001:184-196; Çoban, 2003:155-174, Erbaşı ve Ersöz, 2004: 475-480).

Çalışmanın ilk bölümünde, literatürden elde edilen bilgiler ışığında otel işletmeleri birer KOBİ olarak ele alınmış ve pazarlama konuları, pazarlama sorunları ve otel işletmelerinde pazarlama fonksiyonu hakkında genel açıklamalar yapılmıştır. İkinci bölümde, Balıkesir ilindeki 2,3 ve 4 yıldızlı otel işletmeleri yöneticilerinden sağlanan veriler analiz edilmiş ve ulaşılan bulgular literatürle karşılaştırılmıştır. Son bölümde sonuçlar açıklanmış ve bu sonuçlar çerçevesinde önerilerde bulunulmuştur.

2. TURİZM KOBİ'LERİ OLARAK OTEL İŞLETMELERİ

Taşımakta oldukları avantajlar göz önünde bulundurulduğunda, ülke ekonomisi için önem arzeden KOBİ'ler gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde desteklenmektedirler. Bununla birlikte, KOBİ'lerin pazarlama ve finansal yapılarının güçlü olması söz konusu desteklerin başarı sağlayabilmeleri için gerekli bir husustur (Arslan, 2003:122). VII-I. Beş Yıllık Kalkınma Planında turistik işletmelerin "KOBİ" statüsünde değerlendiriliyor olması, turizm işletmelerinin KOBİ'lere sağlanan teşvik ve yardımlardan faydalanabilmelerine olanak tanımakta ve Türkiye'nin Avrupa Birliğine adaptasyonunu kolaylaştırmayı hedeflemektedir(Aykin, 2001:141). Gelişen küçük ve orta ölçekli turizm işletmelerinin faydaları çok önceden tartışılmaya başlanmış ve ülke ekonomisindeki önemi ortaya konulmuştur (Wanhill, 2000: 132-147). 2634 sayılı Turizm Teşvik Kanunu uyarınca, "Türk veya yabancı uyruklu, gerçek veya tüzel kişilerce birlikte veya ayrı ayrı gerçekleştirilen ve turizm sektöründe faaliyet gösteren ticari işletmelerdir" şeklinde ifade edilen turizm belgeli işletmelerin de KOBİ kapsamına dahil edilerek Türkiye turizmine ve ekonomisine faydalı olması düşünülmektedir (Kelçeoğlu, 2002:70).

05.03.1999 tarih ve 23630 Sayılı Resmi Gazetede “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar” tanımına göre; azami çalışan sayısı KO-Bİ’lerde 250 kişi olarak belirlenmiştir. Yapılan bu tanım çerçevesinde, Türkiye’de bulunan konaklama işletmelerinin büyük bir çoğunluğunun küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olduğu söylenebilir. Avrupa’da da turizm sektörüne Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler hakimdir (European, 2002:9). Bunların %99’undan fazlası 250 personelden daha az kişiyle çalışmaktadır (Europa, 2003). Yine Avrupa’daki otellerin %90’ının Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler olduğu ve bunların da aile otelleri olduğu belirtilmektedir (Sheldon, 1993:633-649; Buhalis, 1998:409-421; European, 2003). Küçük ölçekli turizm işletmelerinin global olarak geniş bir çoğunluğunu, yerli girişimcilere uygun, kırsal ve daha çok aile fertleri ve ortaklarının çalıştırdığı işletmeler olarak ifade edebiliriz (Main, 2002:167-174). İngiltere’de konaklama işletmelerinin %91’ini 10 kişi ile çalışan işletmeler oluşturmaktadır. Yine Avusturya’da konaklama, cafe ve restaurant işletmelerinin %88’inde 50 kişiden daha az personel çalışmaktadır (Morrison ve King, 2002; 104-116). Otel işletmelerinin ölçekleri oda sayılarına göre de belirtilmektedir. Bu çerçevede, 50 odaya kadar küçük otel işletmesi, 51-100 oda arasında orta büyüklükte otel işletmesi, 100 oda üzerindeki işletmelerde büyük otel işletmeleri olarak belirtilmektedir (İngram vd, 2000: 212-222; Avcıkurt, 2003:399-404).

3. OTEL İŞLETMELERİNDE PAZARLAMA FONKSİYONU

Bir ülkenin turizmde kazandığı net döviz geliri, ülkenin büyüklüğüne, ekonomik kalkınma ve gelişme düzeyine, geliştirilen turizm türüne, uyguladığı politikalara göre artar ya da azalır (Ahipaşaoğlu ve Arıkan, 2003:192). Ülkemiz turizm gelirlerinin ihracat içindeki payı 2003 yılı itibarıyla %20.7, ulusal gelir payı da %4.1’dir. Yine DİE verilerine göre, 2001 yılında turizm endüstrisinde 1 milyon 7 bini doğrudan istihdam olmak üzere 2,5 milyon kişi istihdam edilmiştir. Böylece, 2001 yılında doğrudan istihdamın Türkiye toplam istihdamı içindeki payı % 5,1, doğrudan + dolaylı istihdamın payı ise % 12,8 olarak gerçekleşmiştir (DİE, 2003). Turizm sektörünün lokomotif olarak düşünülen otel işletmelerinin, ekonomik anlamda bu kadar önemli bir sektör içerisinde yüksek bir paya sahip olması, pazarlama yapılarının analizinin gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Çağdaş toplumlarda pazarlama faaliyetleri bütün sektörlerde yer alan firmaların en fazla önem verdiği işletme faaliyetleri arasında yer almaktadır (Karaman ve Soydaş, 1999). Günümüzde, üreticiler ile tüketiciler arasındaki uzaklık gittikçe büyümekte ve iş hayatında tüketicilerin önemi artmaktadır. Bu yeni duruma uyabilmek için tüketicilerin yakından takip edilmesi, tüketicilerin isteklerine ve ihtiyaçlarına uygun malların üretilmesi ve üretilen malların tüketicilere ulaştırılması gerekir (Uçkun, 2004:15). Bu yaklaşımla pazarlama “tüketicilerin tatmin edilecek ihtiyaç ve isteklerinin önceden belirlenerek bu ihtiyaçları giderecek mal ve hizmetlerin üreticilerden tüketicilere ulaşımını sağlayan ve daha sonra tüketicilerde yeni ihtiyaç ve satın alma motifleri yaratan hizmet ve tekniklerin ortaya konulması” (Hacıoğlu, 2000:3) olarak tanımlanmaktadır. Pazarlamadaki temel hedef müşteriye mal veya hizmet satmak kadar satış sonrası hizmetleri de yerine getirmesidir (Karaman ve Soydaş, 1999). Pazarlamanın tanımını bu şekilde yaptıktan sonra turizm pazarlamanın tanımını ise; bir turizm işletmesinin karını maksimize etme düşüncesine uygun olarak, turistik ürünün pazarda tanınmasını sağlamak amacı ile turizm talebinin özelliklerini de dikkate alarak, turistik ürün ile ilgili araştırma, tahmin ve seçim yapmayı hedefleyen ve ürünün

son tüketiciye akışını sağlayacak kararların alınmasını içeren faaliyetler bütünü (Öztaş ve Sezgin, 1998: 135-158) olarak ifade edebiliriz.

Modern bir konaklama işletmesinde genel yönetim fonksiyonunun yanı sıra üç temel fonksiyon daha vardır. Bunlar satın alma, mal ve hizmet üretme ve son olarak ise pazarlama fonksiyonudur (Şimşek, 1999:182). Bu nedenle, tüm modern işletmeler diğer fonksiyonlarında olduğu gibi pazarlama biriminin iyi bir şekilde planlanmasından, örgütlemesinden, koordinasyonundan, yönltilmesinden ve denetiminden sorumludurlar. Modern işletme yöneticileri, pazarlama anlayışını, örgütteki tüm çalışan kişilerin görevi olarak görülmesi gerektiğini ileri sürmektedirler.Hatta bu yöneticiler pazarlama fonksiyonunun üretim fonksiyonundan önce ele alınması gerektiği, çünkü üretimin çoğu kez pazarlama fonksiyonunun başarılı olarak yürütülebildiği oranda ve miktarda gerçekleşebileceğini savunmaktadırlar.

Bu açıdan otel işletmelerinin pazarlama fonksiyonunun işleyişinin başarılı olması aynı zamanda işletmenin mal ve hizmet üretimi ve satışı aşamalarını da yakından ilgilendirmektedir. Bu nedenle otel işletmelerinin pazarlama faaliyetleri sırasında ortaya çıkabilecek sorunları tespit etmesi büyük önem taşımaktadır. Ancak otel işletmelerinin pazarlama sorunlarının belirlenebilmesi için öncelikle tesislerin işletmecilik açısından belirgin özelliklerine değinilmesi gerekmektedir (Özhan, 1999).

- Otel işletmelerinin yatırımlarının yaklaşık %90'ını sabit yatırımlar oluşturmaktadır ve tesislerin doluluk oranları mevsimlere göre değişmektedir.
- Sabit giderlerin toplam giderlerdeki payı yüksektir, işletmeler başabaş noktasına oldukça yüksek doluluk oranlarında erişebilmektedir.
- Özellikle yatırımın geri ödeme süresi diğer alanlara göre oldukça uzundur (10-15 yıl) ve üretilen hizmetin anında satılması gerektiğinden etkin biçimde pazarlama hünherleri kullanılmalıdır.
- Uygun fiyat oluşumu için bekleme gibi bir seçenek söz konusu değildir.
- Dinlence talebinin ikame edilebilir olma özelliği bu işletmelerde oldukça etkindir.

Literatür incelemesi sonunda ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yönetim, üretim, pazarlama ve finansman yapıları ve sorunları ve çözüm önerilerinin tartışıldığı görülmektedir. Bu tartışmalar içerisinde KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının önemi vurgulanmıştır. Özellikle pazarlama, finansman ve yönetim konularında KOBİ'lerin bilgi eksikliği içinde olmalarının önemli bir darboğaz oluşturduğu belirtilmektedir (Müftüoğlu, 1998).Bu darboğazın aşılabilmesi bir ekip çalışmasını gerektirmektedir. KOBİ'lerde pazarlama konusunda yeterli ve eğitimli ekibin olmaması bu işletmelerde başarısızlığa neden olmaktadır (Tekin, 2004:214-219). Otel işletmelerinde de yeterli ve eğitimli pazarlama elemanlarının olmayışı, hatta bir çok otel işletmesinde pazarlama departmanının olmayışı, birer KOBİ olarak otel işletmelerinin de önemli pazarlama sorunları arasındadır.Buna paralel olarak Middleton (1994), turizm sektöründe planlamanın önemine değinerek, talebin değişkenliğini, yiyecek-içecek ürünlerin bozulabilir olduğunu ve buna bağlı olarak da sabit yatırımların büyüklüğünün göz önünde bulundurularak hareket edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli turizm işletmelerinin en önemli karakteristik özelliğinin strateji ve planlama vizyonunun eksik olmasıyla birlikte, hali hazırda uygulanabilecek kararları almamış olmaları (Olsen, 1991; Buhalis ve Cooper, 1992) pazarlama sorunlarını çözüme kavuşturma konusunda güçlük çekmelerine ve sorunları halledebilecek pazarlama stratejilerinden yok-

sun kalmalarına neden olmaktadır. Aynı zamanda Pazarlama stratejilerinden yoksun kalan işletmelerin pazar araştırması yapması da güçleşecektir. Böylece rakiplerin pazarlama metodlarına karşı uygulanacak stratejiler oluşmazken, büyük işletmelerle rekabet edilebilir bir yapının da oluşturulması mümkün olmayacaktır. Başarılı olmayı amaçlayan bir turizm işletmesi veya merkezi sahip olduğu kaynakları veya turistik çekicilikleri kendisine rakip olarak gösterilen işletme veya merkezlere kıyasla daha iyi bir şekilde sunmak veya değerlendirmek zorundadır (Okumuş ve Kılınç, 2004:10-17). Roberts ve Shea (1996) tarafından yapılan bir araştırmada, otelcilik sektöründe işletmelere rekabet avantajı sağlayan öz değerler ve beceriler arasında satış geliştirme, fiyatlandırma ve pazarlama planlaması gibi pazarlama faaliyetlerinin önemli olduğu vurgulanmış, sonuç olarak da otel işletmelerinin başarılı olabilmelerinde bu öz değerler ve becerilere sahip olmaları gerektiği belirtilmiştir.

KOBİ'lerin yeniliklere ayak uydurma zorunluluğu teknoloji, finansal ve pazarlama yöntemlerini önemli kılmaktadır. KOBİ'lerin yeni teknolojileri kullanarak yüksek kalitede ürün üretme çabaları, sınırlı kaynak ve özellikle tecrübe eksikliği ile yeniliklere ayak uydurma konusunda belirli engelleri ortaya koymaktadır. Hadjimanolis (1999) Kıbrıs'ta yaptığı bir çalışmada küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeniliklere ayak uydurma konusunda içsel (firma içi) ve dışsal engellerle karşı karşıya olduklarını belirlemiştir. İçsel engel olarak yetersiz pazarlama bilgisi ve finansal yöntemlerin yeniliklere ayak uydurma konusunda önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Akıncı (2002) yapmış olduğu araştırmada KOBİ'lerin başarılı olma nedenleri arasında yenilikçi olma ve esnekliğin önemli bir faktör olduğunu tespit etmiş, teknolojik gelişme, yenilikleri izleme ve esnek bir yapı içerisinde bulunan KOBİ'lerin başarılı olduğunu vurgulamıştır. Başarısız olma nedenleri arasında ise pazarlama sorununun önemli olduğu belirtilmiştir. Otel işletmelerinin de turizm sektörünün dinamik yapısı düşünüldüğünden yeniliklere ayak uydurma zorunluluğu bulunmaktadır. Özellikle günümüzdeki en önemli iletişim araçlarından biri olan internet KOBİ'lere pazarlama konusunda oldukça kolaylıklar sağlamaktadır. Altı Avrupa ülkesinden 80 küçük işletme üzerinde yaptıkları çalışmada Dutta ve Evrard (1999) işletmelerin internet kullanımını yoğunluk açısından sırasıyla iletişim (e-mail), bilgi araştırması, pazarlama, tedarikçiler ve müşterilerle ilişki olarak ifade etmiştir. Türkiye'de ki otel işletmelerinin de teknolojik yenilikleri yakından takip etmesi ve bundan yararlanması AB ülkeleri ile rekabet edebilme açısından önemlidir. Bu açıdan pazarlama tekniklerinin yeterli derecede kullanılması ve pazarlama sorunlarının giderilmesinde yeniliklere ayak uydurulması ve yeni yaklaşımların ortaya çıkarılması gerekmektedir.

AB ülkeleri ile rekabet edilebilir bir turizm sektörü için öncelikle birer KOBİ olarak otel işletmelerinin sorunlarının çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Ülkemizdeki dışa açık büyüme politikaları ve küreselleşme, KOBİ'lerin pazarlama sorunlarını ortaya çıkarmıştır. KOBİ personelinin ihracat, dünya pazarlarının özellikleri, rekabet gibi konularda eğitilmesi gerekmektedir (Özgen ve Doğan, 1998:87).

Ülkemizdeki belgeli turizm işletmelerine bakıldığında zaman, bunların yaklaşık %80'ini oteller oluşturmaktadır. Yine işletme belgeli turizm işletmelerinin yatak kapasiteleri incelendiğinde, 315.029 bin yatak kapasiteleri ile oteller ilk sırada yer almaktadır (TÜRSAB, 2004). Bu açıdan konaklama işletmeleri ile yapılacak olan bir çalışmada yıldızlı otel işletmelerinin daha fazla dikkate alınarak çalışmaların yapılmasında fayda vardır.

Tablo 1. Türkiye’de Turizm İşletme Belgeli Tesislerin Tür ve Sınıflara Göre Dağılımı

Oteller	İŞLETME BELGELİ TESİSLER	
	TESİS	YATAK
5*	144	86292
4*	275	81341
3*	512	83147
2*	647	55936
1*	139	8313
Moteller 1.Sınıf	5	781
Moteller 2. Sınıf	14	728
Motels	4	291
Tatil Köyleri 1. Sınıf	75	50259
Tatil Köyleri 2.Sınıf	19	6692
Pansiyonlar	115	3930
Kampingerler	8	2430
Oberj	7	1153
Termal Turizm Tesisi	---	---
Apert Oteller	60	6332
Özel Belgeli Oteller	93	5610
Golf Tesisleri	2	1523
Mola Tesisleri	---	---
Eğitim ve Uy. Tesisi	3	499
Oto karavan	---	---
Turizm Kompleksleri	2	891
Hostel	---	---
Toplam	2124	396148

Kaynak: TÜRSAB (2004) İstatistikleri.

4. MATERYAL VE METOT

4.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, Balıkesir’de faaliyet gösteren 2, 3 ve 4 yıldızlı otel işletmelerinin pazarlama sorunlarını belirlemek ve bu sorunlar karşısında pazarlama çabalarıyla ilgili ağırlık verilen faaliyetlerin neler olduğuyula, pazarlama sorunları ile pazarlama uygulamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının ortaya çıkartılmasıdır. Bu çalışmayla, KOBİ olarak faaliyet gösteren işletmelerin pazarlama sorunlarının her geçen gün daha önemli hale geldiği, bununla birlikte otel işletmelerinin tamamına yakınının birer KOBİ olarak faaliyet gösterdiği düşüncesiyle pazarlama sorunlarının bu yönde incelenmesi gerektiği ve daha önce Balıkesir ilinde böyle bir çalışma yapılmamış olması dolayısıyla literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4.2 Araştırma Kapsamı ve Sınırları

Turistik işletmelerin son yıllarda birer KOBİ statüsünde değerlendiriliyor olması bu işletmelerde de pazarlama problemlerin belirlenmesi ve açıklanması gerekliliğini doğurmaktadır. Turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmeler içerisinde otel işletmelerinin sayısı olarak önemli bir paya sahip olması, pazarlama sorunlarına yönelik yaptığımız araştırmanın otel işletmelerine göre hazırlanmasını gerektirmiştir. Bu nedenle çalışma, Balıkesir ilindeki otel işletmelerine uygulanmıştır. Çalışmaya yatırım ve belediye belgeli tesisler dahil edilmemiştir. Yine çalışmayı yaptığımız dönemde bazı işletmelerin kapalı olması nedeniyle anket uygulaması yapılamamıştır.

4.3 Örneklem Seçimi ve Veri Toplama Yöntemi

Anketler Mart 2005 ayında araştırmanın ana kütlesi olan Balıkesir ilinde faaliyet gösteren 2, 3 ve 4 yıldızlı otel işletmelerine yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulanmıştır. Anketin uygulanacağı otel işletmeleri hakkında bilgiler, Balıkesir Kültür ve Turizm Müdürlüğü ve Hotel & Travel Guide 2005 (Otel ve Tatil Rehberi) yayımından sağlanmıştır. Buna göre Balıkesir ilinde dört yıldızlı 7 tesis, üç yıldızlı 14 tesis ve iki yıldızlı 28 tesis, toplam 49 turizm işletme belgeli tesis tespit edilmiştir. Anket 32 otel işletmesine uygulanmıştır. Bu anketlerin ana kütleyi temsil etme oranı %65.3 düzeyinde gerçekleşmiştir. Benzer nitelikteki çalışmalar dikkate alındığında bu oran tatmin edicidir (Coşkun vd., 2001:431-439).

Araştırmada birincil ve ikincil verilerden yararlanılmıştır. Birincil veri toplama aracı olarak, mevcut yazın doğrultusunda hazırlanan anket formları kullanılmıştır. Anket Tekin (2001), Atik ve Sezerin (2001) ve Torlak ve Uçkun'un (2005) yaptığı ve benzer kurumsal çalışmalardan çıkarılan 24 sorudan meydana gelmektedir. Anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcılar ile otel işletmelerinin bazı özellikleri öğrenilmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde ise işletmelerin ağırlıklı olarak ne tür pazarlama uygulamalarından yararlandıkları, 5'li Likert ölçeğine uygun 15 soruyla ağırlıklı pazarlama sorunları ve bu sorunlar ile ilgili pazarlama uygulamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı ölçülmeye çalışılmıştır.

4.4 Verilerin Analizi

Anket verilerinin çözümünde SPSS 11.0 for Windows programından yararlanılmıştır. Analizlerde, yüzde ve frekans yöntemi, ağırlıklı ortalama, çapraz tablo özetleri ile Korelasyon testi uygulanmıştır. Pazarlama sorunları ile işletmelerin pazarlama uygulamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı tek uçlu $P<0.05$ ve $P<0.01$ olasılıkla Korelasyon testi uygulanarak belirlenmeye çalışılmıştır.

5. UYGULAMA ÇALIŞMASI BULGULARI

5.1 İşletmelerle ilgili Genel Bilgiler

Otel işletmelerinin sınıflandırılması Turizm Teşvik Kanununa göre yapılmış ve çalışmaya 2, 3 ve 4 yıldızlı otel işletmeleri dahil edilmiştir. Buna göre ankete cevap veren otel işletmelerinin dağılımı Tablo 2’de gösterilmiştir. Verilere göre üç yıldızlı otel işletmeleri %46.9 oranında ilk sırada yer almaktadır. İki yıldızlı otel işletmeleri %37.5 ile ikinci sırada yer almaktadır. Bunu %15.6 ile dört yıldızlı otel işletmeleri izlemektedir. Anketler 3 ve 4 yıldızlı otel işletmelerinin hemen hemen tamamına uygulanırken, 2 yıldızlı otel işletmelerinin çoğunluğunun kapalı ya da tadilatla olmasından dolayı uygulama yapılamamıştır. Bunun nedeni ise daha çok sayfiye bölgelerinde kurulmuş olmaları ve turizmin mevsimsellik özelliğinden dolayı sabit giderlerini karşılayamadığı için işletmelerini kış aylarında kapatmak zorunda olduklarıdır.

İşletmelerin çalışan sayıları itibarıyla durumları da Tablo 2’de gösterilmektedir. Ankete cevap veren işletmelerin %50.0’si 10-50 arasında personel çalıştırırken, %25.0’i 10 kişiden az istihdam oluşturmaktadır. 51-100 arası personel çalıştıran işletme oranı ise %15.6 ol-

Tablo 2. İşletmelerle İlgili Genel Bilgilere ve Cevaplayıcıların Bazı Kişisel Özelliklerine Yönelik Frekans ve Yüzde Dağılımları

İşletmenin Sınıfı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Cinsiyet	Frekans (n)	Yüzde (%)
İki Yıldız	12	37.5	Bayan	8	25.0
Üç Yıldız	15	46.9	Bay	24	75.0
Dört Yıldız	5	15.6	Toplam	32	100.0
Toplam	32	100.0			
İşletmedeki Personel Sayısı	Frekans (n)	Yüzde (%)	Yaş	Frekans (n)	Yüzde (%)
10 kişiden az	8	25.0	24 yaş ve altı	2	6.3
10-50 arası	16	50.0	25-34	10	31.3
51-100 arası	5	15.6	35-44	11	34.4
101-150 arası	1	3.1	45-54	6	18.8
151 ve 250 arası	2	6.3	55 yaş ve üstü	3	9.4
Toplam	32	100.0	Toplam	32	100.0
İşletmedeki Konumu	Frekans (n)	Yüzde (%)	İş tecrübesi	Frekans (n)	Yüzde (%)
İşletme Sahibi veya Ortağı	11	34.4	5 yıl ve altı	7	21.9
Genel Müdür	7	21.9	6-10 yıl	10	31.2
Yiyecek-İçecek Müdürü	2	6.3	11-15 yıl	5	15.6
Pazarlama Müdürü	2	6.3	16 yıl ve üzeri	10	31.3
Önbüro Müdürü	6	18.8	Toplam	32	100.0
Muhasebe Müdürü	1	3.1	Eğitim	Frekans (n)	Yüzde (%)
Personel Müdürü	3	9.4	Ortaöğretim	12	37.5
Toplam	32	100.0	Önlisans	8	25.0
			Lisans ve üstü	12	37.5
			Toplam	32	100.0

muştur. 101 ve üzeri personel çalıştıran işletme oranına bakıldığında %9.4 olduğu bu bakımdan otel işletmelerinin personel sayıları göz önüne alındığında da birer KOBİ olarak faaliyetlerini sürdürdükleri kanaatini oluşturmaktadır.

Katılımcıların bazı kişisel özellikleri Tablo 2’de sunulmaktadır. Buna göre, ankete cevap verenlerin yarısından fazlası %56.3’ü işletme sahibi veya ortakları ile genel müdürlerden oluşmaktadır. Daha sonra önbüro müdürü %18.8, personel müdürü %9.4, pazarlama müdürü %6.3 ve yiyecek-içecek müdürü %6.3 ile sıralamayı takip etmektedir. Anketler öncelikle pazarlama müdürleri ile yapılmak istenmiştir. Ancak otel işletmelerinin tamamına yakınında pazarlama departmanı olmadığı ve bu işi üstlenen genel müdür, işletme sahibi ve ortakları olduğu için bu kişilerin uygulamaya katılımları daha yüksek olmuştur. Yine Tablo 2’den görüleceği gibi, katılımcıların büyük bir bölümü erkek olup sadece %25.0’i bayandır. Katılımcıların önemli bir bölümünün 35-44, 45-54 yaş arasında olduğu görülmektedir. İş tecrübelerine bakıldığında çoğunluğun 16 yıl ve üzerinde çalışıyor oldukları, eğitim düzeyleri ile karşılaştırıldığında ortaöğretimin ağırlıklı olduğu, özellikle genel müdür, işletme sahip ve ortaklarının yarıya yakınının ortaöğretim eğitimi düzeyinde oldukları yapılan çapraztablo özeti analizi ile ortaya çıkmaktadır. Bu durum işletmelerin profesyonel yönetici istihdamı bakımından olumlu bir gelişme içerisinde olmadıklarını göstermektedir. Bunun nedeni olarak, büyük ölçekli işletmeler en alt kademedeki işgörenlere kadar kadrolarını nitelikli elemanlarla doldurabilirken, KOBİ’lerdeki yönetici ve çalışanlar aynı anda farklı iş ve sorumlulukları yerine getirmek zorunda kalmaktadırlar (Baumback, 1983).Turizm sektöründe emek yoğun teknolojilerin daha ağırlıklı olmasının doğal bir sonucu olarak, insan faktörü büyük önem taşımaktadır. Otel işletmelerinde genellikle belirli alanlarda az uzmanlaşmış personel istihdam edilmektedir. Bunun nedeni ise, finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip olunmamasıdır (Müftüoğlu, 1991). Ancak işletmelerin departman müdürlerinin önlisans ve lisans eğitim düzeyinde olmaları da gelecekte bu problemin ortadan kalkabileceğinin bir işareti olarak düşünülebilir.

5.2 Otel İşletmelerinin Pazarlama Sorunları ve Uyguladıkları Yaklaşımlar

Birer KOBİ olarak faaliyet gösteren otel işletmelerin, önemli sorun kaynaklarından olan pazarlama sorunlarının neler olduğunu belirlemek amacıyla benzer çalışmalardan yararlanılarak otel işletmelerinde sık karşılaşılabilecek 16 pazarlama sorusunu 5’li Likert Ölçeği uygulayarak, cevaplayıcıların, kendi görüşlerini en iyi temsil eden seçeneği ölçmek üzere önem derecelerine göre işaretlemeleri istenmiştir.

Tablo 3’e bakıldığında aritmetik ortalama değerleri dikkate alınarak belirlenen ilk beş sıradaki pazarlama sorunları sırasıyla;

1. Teknolojik gelişmelere ayak uydurma güçlüğü (Online bağlantılar, otel otomasyon sistemlerinin kullanımı, kamera sistemleri, uydu sistemleri vb.)
2. Talep Yetersizliği
3. Müşterilerin tatmin edilme zorluğu
4. Aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar, Yoğun Rekabet
5. Bilgili ve yetenekli satış elemanların yetersiz olması.

Tablo 3. Otel İşletmelerinin Pazarlama Sorunlarının Aritmetik Ortalama Değerleri Dikkate Alınarak Önem Derecelerine Göre Sıralanması

Pazarlama Sorunları	Frekans	Ortanca Değer	Tepe Değer	Standart Sapma	Aritmetik Ortalama	AOS*
Teknolojik gelişmelere ayak uydurma güçlüğü	29	4,0000	4,00	,74278	4,1379	1
Talep Yetersizliği	32	4,5000	5,00	1,15703	4,1250	2
Müşterilerin tatmin edilme zorluğu	31	4,0000	5,00	1,34164	4,0000	3
Aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar	32	4,0000	5,00	1,15703	3,8750	4
Yoğun Rekabet	32	4,0000	4,00	,97551	3,8750	5
Bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamama	30	4,0000	4,00	1,17688	3,8333	6
Tüketici tercihlerindeki hızlı değişim	32	4,0000	4,00	,99798	3,8125	7
Yeni satış yöntemlerine çabuk ayak uyduramama	30	4,0000	4,00	1,06350	3,8000	8
Etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olmama	30	4,0000	4,00	1,04000	3,7667	9
Pazarlama departmanının olmayışı	30	4,0000	5,00	1,25762	3,7333	10
Pazarlama faaliyetlerinin işletmenin mali yükünü arttırması	29	4,0000	4,00	1,14685	3,6207	11
Yeni ürün geliştirme güçlüğü	31	4,0000	4,00	1,14535	3,6129	12
Rakiplerin fiyat anlaşmaları	30	4,0000	4,00	1,16511	3,4333	13
Dağıtıcıların pazardaki hakimiyeti (tekelleşmesi)	26	3,0000	3,00	1,10175	3,4231	14
Ürün farklılaştırma zorlukları	30	3,0000	3,00	,96847	3,4000	15
Yüksek dağıtım komisyonları	30	3,0000	3,00	1,19193	3,4000	16

Ölçek Değerleri: 1 = Çok Önemsiz 2 = Önemsiz 3 = Ne Önemli Ne Önemsiz 4 = Önemli 5 = Çok Önemli

* **AOS:** Aritmetik Ortalama Sıralaması

Bu sonuçlara göre, Balıkesir ilindeki otel işletmelerinin, teknolojik gelişmelere ayak uydurma konusunda problemler yaşadığı, pazarlama departmanının olmaması sonucunda pazardaki değişiklikleri takip edecek elemanların yetersiz kaldığı, aynı zamanda finansman konusunda yeterli düzeyde eleman istihdamının yaratılmaması sonucunda da teknolojik gelişmelere ayak uydurmak için gerekli finansman desteğinin sağlanamadığı, bununla birlikte işletme için çağdaş yönetimin gerekliliği olarak düşünülen teknolojiyi yerinde ve zamanında kullanamama sorununu da beraberinde getirdiği söylenebilir. Yapılan anket ve görüşmeler sonucunda, işletmelerin tahsilatlarını anlaşmalı şirketlerden zamanında yapamamasından dolayı nakit sıkıntısı çektiği, bu problemin de özellikle şehir otel işletmelerinde daha sık olarak görüldüğü belirlenmiştir. Yine katılımcıların, talep yetersizliği seçeneğini önemli bir pazarlama sorunu olarak seçtikleri, buna bağlı olarak da piyasaların ekonomik krizden çıkan ülkemizde, hala Balıkesir'deki otel işletmelerinin istediği seviyelerde çalışmadığını göstermektedir. Bu nedenle işletmelerin nakit para sıkıntısı çektiği de söylenebilir. Müşterilerin tatmin edilme zorluğu da katılımcılar tarafından önemli bir sorun olarak görülmüştür. Pazarlama departmanının ve yeterli eğitime sahip pazarlama elemanlarının olmayışı, tüketiciler konusunda yeterli araştırma yapılamamasına, tüketici ilişkilerine yeterince önem verilememesine, onların isteklerine uygun mal ve hizmetin sunulmamasına ve

satış sonrası hizmet verilememesine neden olmakta buna paralel olarak da müşteri tatmininin sağlanmasını engellemektedir. Pazardaki aldatici ve yanıltıcı reklamların sorunlar arasında gösterilmesi, haksız rekabeti ve buna paralel olarak yoğun rekabeti beraberinde getirdiği söylenebilir. Bunun sonucu olarak otel işletmelerinin satışlarının olumsuz etkilendiği, reklam ve tanıtım kampanyalarının yetersiz kaldığı en önemlisi de bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olunamamasından dolayı pazardaki rakipler hakkında bilgi eksikliğinin oluşması işletmeleri güç durumlarda bırakmaktadır. Özellikle talep yetersizliği sorununun sonucunda, otel işletmelerinin yılın önemli bir bölümünde atıl kapasite ile çalışmalarına neden olmuş, buna bağlı olarak fiyatların yükselmesiyle özellikle olay çekiciliği olarak bilinen bayram, yılbaşı gibi günlerde dahi doluluğu sağlayamadıkları ve satış problemi yaşadıkları elde edilen verilerden çıkartılmıştır.

Bu sonuçlar KOBİ'lere yapılmış olan benzer çalışma sonuçlarıyla oldukça paralellik göstermektedir. Atik ve Sezerin (2001) ve Tekin'in (2001) yaptıkları araştırmalarda KOBİ'lerin yoğun rekabet, pazarlama araştırması yapacak uzman ve yeterli bilgi düzeyine sahip elemanların olmayışı, fiyat istikrarsızlığı, haksız rekabet, talep yetersizliği sorunlarıyla karşı karşıya kaldıklarını belirlemişlerdir. Çalışmalarda KOBİ'lerin dış pazarlara daha fazla mal satmalarını sağlamak amacıyla, uluslararası pazarlama ile ilgili bilgileri kamu kurumları (özellikle Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müdürlüğü ile Avrupa Birliği Araştırma ve Uygulama Merkezleri) tarafından düzenlenecek seminerler, kurslar vb. etkinliklerle artırılmaları, uluslararası pazarlarla ilgili araştırmalarda hem maddi açıdan hem de personel eğitimi bakımından KOBİ'lere devlet desteğinin verilmesi gerektiği, bu konuda, üniversiteler bünyesinde pazar araştırmalarıyla ilgili anabilim dallarının kurulması gerektiği vurgulanmıştır. Yine, yoğun rekabet durumu göz önüne alınarak teknoloji yönetimi ve teknoloji transferine ağırlık verilmesi, reklam ve promosyona önem verilmesi, KOBİ'lerin iç ve dış pazarlarda rekabet edebilecek sermaye yapısına sahip olunması ve fiyat yüksekliği ve satınalma güçlüğü sorunlarının çözülmesi gerekliliği belirtilmiştir. En önemlisi de işletmelerin çoğunda pazarlama işlevi ile ilgili bir birimin olmadığı ve yeterli eğitimi almış elemanların bulunmadığı belirtilerek, sorunu çözmede kalifiye eleman istihdamı gerekliliğine dikkat çekilmektedir.

Tablo 4. Otel İşletmelerinde Ağırlıklı Olarak Uğraşılan Pazarlama Konularının Önem Derecelerine Göre Dağılımı

Ağırlıklı Olarak Uğraşılan Pazarlama Konuları	Önem Dereceleri										Ağırlıklı puan ve Oran*	
	1. Sırada		2. Sırada		3. Sırada		4. Sırada		5. Sırada		A. Puan	A. Oran
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%		
Ürün	2	6.3	12	40.0	7	23.3	2	6.9	-	-	73	16.4
Hizmet	27	84.2	-	-	1	3.3	2	6.9	-	-	142	32.0
Fiyatlandırma	2	6.3	4	13.3	8	26.7	7	24.1	4	15.4	68	15.4
Dağıtım	-	-	-	-	2	6.7	2	6.9	8	30.8	18	4.1
Reklam	1	3.2	8	26.7	2	6.7	9	31.0	5	19.2	66	14.8
Promosyon	-	-	2	6.7	1	3.3	6	20.7	7	26.9	30	6.7
Satış	-	-	4	13.3	9	30.0	1	3.5	2	7.7	47	10.6
Toplam	32	100	30	100	30	100	29	100	26	100	444	100

*Ağırlıklı Puan = 1. sıra frekansı x 5 + 2. sıra frekansı x 4 + 3. sıra frekansı x 3 + 4. sıra frekansı x 2 + 5. sıra frekansı x 1 şeklinde hesaplanmıştır.

Ağırlıklı Oran: (Ağırlıklı puan / Ağırlıklı puanlar toplamı) 100

Bu sorunlar karşısında katılımcıların pazarlama konusunda ağırlık verdikleri çabalara bakılmış ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, otel işletmeleri hizmet, ürün, fiyatlandırma ve reklam ile uğraşmaktadır. Dağıtım, promosyon ve satış daha az uğraşılan pazarlama konuları arasında yer almaktadır. Buradan da anlaşılacağı gibi otel işletmelerinin pazarlama sorunları ile uğraştıkları konular arasında ilk bakışta bir paralellik olduğu belirlenmektedir. Bu belirleme-

Tablo 5. Pazarlama Sorunlarıyla Uğraşılan Pazarlama Uygulamaları Arasındaki İlişkiler

Pazarlama Sorunları	Pazarlama Uygulamaları							
		Ürün	Hizmet	Fiyatlandırma	Dağıtım	Reklam	Promosyon	Satış
Yeni ürün geliştirme güclüğü	Pearson Correlation	-,028	-,061	,234	,496	-,288	,039	,659**
	Sig. (1-tailed)	,449	,377	,130	,060	,086	,443	,004
	N	23	29	25	11	24	16	15
Mevcut ürün farklılaştırma zorlukları	Pearson Correlation	-,155	-,236	,296	-,040	,179	-,059	,568*
	Sig. (1-tailed)	,245	,113	,080	,453	,201	,418	,017
	N	22	28	24	11	24	15	14
Yüksek dağıtım komisyonları	Pearson Correlation	-,149	,220	,211	,156	-,553**	-,080	,399
	Sig. (1-tailed)	,248	,130	,161	,333	,003	,384	,079
	N	23	28	24	10	23	16	14
Rakiplerin fiyat anlaşmaları	Pearson Correlation	-,109	,171	-,120	,412	-,041	,546*	-,051
	Sig. (1-tailed)	,101	,192	,289	,091	,425	,014	,426
	N	22	28	24	12	24	16	16
Müşterilerin tatmin edilme zorluğu	Pearson Correlation	,236	,013	,358*	-,172	,129	-,005	-,087
	Sig. (1-tailed)	,139	,473	,040	,307	,274	,492	,379
	N	23	29	25	11	24	16	15
Teknolojik gelişmelere ayak uydurma güclüğü	Pearson Correlation	-,219	,392*	,011	,000	-,008	-,206	,262
	Sig. (1-tailed)	,163	,022	,479	,500	,486	,230	,173
	N	22	27	24	11	23	15	15
Bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olmama	Pearson Correlation	,494**	-,142	,559**	-,340	,115	-,131	,018
	Sig. (1-tailed)	,010	,237	,002	,153	,292	,315	,474
	N	22	28	24	11	25	16	16
Etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olmama	Pearson Correlation	,345	,333*	,229	-,350	,308	-,022	,305
	Sig. (1-tailed)	,058	,042	,140	,132	,072	,467	,125
	N	22	28	24	12	24	16	16
Yeni satış yöntemlerine çabuk ayak uyduramama	Pearson Correlation	,279	-,107	,222	-,270	,425*	,074	,280
	Sig. (1-tailed)	,104	,403	,220	,198	,019	,393	,146
	N	22	28	24	12	24	16	16

*0.05 düzeyinde anlamlı korelasyon (tek uçlu)

**0.01 düzeyinde anlamlı korelasyon (tek uçlu)

nin dışında işletmelerin pazarlama sorunları ile ağırlıklı olarak uğraştıkları pazarlama konuları arasında anlamlı ilişkiler olup olmadığına Korelasyon testi uygulanarak bakılmıştır.

Otel işletmelerinin karşılaştıkları pazarlama sorunları karşısında yararlandıkları pazarlama uygulamaları arasındaki korelasyon testine göre, yeni ürün geliştirme güçlüğü pazarlama sorunu ile ağırlıklı olarak uğraşılan **Satış** uygulaması arasında ($,659^{**}$) $P<0.01$ düzeyinde doğrusal anlamlı bir ilişki vardır. Otel işletmelerinin yeni ürün geliştirme sorunu arttıkça satışların bundan olumsuz etkileneceği, yeni ürün geliştirildikçe satışların olumlu etkilenebileceği sonucuna varılabilir.

Tablo 5 incelendiğinde, korelasyon testi sonucunda elde edilen verilere göre; otel işletmelerinin mevcut ürün farklılaştırma zorlukları pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları **Satış** uygulaması arasında ($,568^*$) $P<0.05$ düzeyinde doğrusal anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Otel işletmelerinde mevcut ürünler değiştirilerek müşterilere sunulursa satışların bundan olumlu etkilenebileceği, aksi taktirde satışların düşebileceği söylenebilir. Bunun nedeni olarak KOBİ'lerin yoğun parasal kaynak sorunlarının onların yenilik yapma, yeni ürün geliştirme ve mevcut ürünleri farklılaştırma konusunda yapabileceklerini önemli ölçüde olumsuz etkilemesi de gösterilebilir.

Otel işletmelerinin karşılaştıkları pazarlama sorunları karşısında uyguladıkları pazarlama konuları arasındaki korelasyon testine göre, yüksek dağıtım komisyonları pazarlama sorunu ile uğraşılan **Reklam** uygulamaları arasında ($-,553^{**}$) $P<0.01$ düzeyinde negatif anlamlı bir ilişki vardır. Buradan, otel işletmelerinin aracı işletmelere ödediği komisyon oranının artmasıyla, reklam ve tanıtıma ayrılan bütçenin azaldığı, bunun sonucu olarak da otel işletmelerinin pazarda rekabet edebilmeleri ve hedef müşteri grubuna ulaşmalarında problemler yaşadığı sonucuna varılabilir. Diğer yandan komisyon oranları düştükçe, reklam ve tanıtıma ayrılan pay artacak ve pazara nüfuz etme kolaylaşacaktır.

Doğrusal anlamlı bulunan diğer bir ilişki ise ($,546^*$) $P<0.05$, rakiplerin fiyat anlaşmaları pazarlama sorunu ile uğraşılan **Promosyon** uygulamaları arasındadır. Burada otel işletme yöneticilerinin, rakiplerinin fiyat anlaşmaları yapmasıyla birlikte promosyon uygulamalarına daha fazla önem verdikleri sonucuna varılabilir. Fiyat yüksekliği sonucunda satışların durgunluğu söz konusu olacaktır. Rakiplerin fiyatlarının üzerinde fiyatlarla satış yapılması halinde promosyon çalışmalarının yapılması, işletme satışlarını arttıracaktır.

Korelasyon testi sonucunda elde edilen verilere göre; otel işletmelerinin müşterilerin tatmin edilme zorluğu pazarlama sorunu ile **Fiyatlandırma** uygulamaları arasında ($,358^*$) $P<0.05$ düzeyinde doğrusal anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Eğer bir işletmede müşteri tatmininde problemler var ise turistik ürün fiyatlandırmasında da problemler yaşanacaktır. Çünkü bir ürünün fiyatının tüketiciler tarafından kabul edilebilir olması gerekir. Turizm sektöründe görülen değişik hizmet ve ürünler sonucunda fiyat faktörü, müşteri beklenti ve tatmininden sonra düşünölmeye başlanmıştır (Hacıoğlu, 2000:3). Sonuç olarak turistik tüketici tatmin edilme zorluğu fiyatlama yapılmasında önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 5 incelendiğinde, korelasyon testi sonucunda elde edilen verilere göre; otel işletmelerinin teknolojik yeniliklere ayak uydurma güçlüğü pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları **Hizmet** arasında ($,392^*$) $P<0.05$ düzeyinde doğrusal anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Turizm sektörü dinamik bir yapıya sahiptir. Her ne kadar emek-yoğun olsa da teknolojik gelişmeleri takip etme zorunluluğu, müşteri tatminini sağlama

ve işletmenin diğer yönetim fonksiyonları açısından önemlidir. Otel işletmelerinde, kaliteli hizmet üretim faktörlerinin başında teknoloji gelmektedir (Ünlüören ve Yüksel, 1996:104 114). Teknolojik yeniliklere ayak uydurma zorlaştıkça, hizmet kalitesi de azalacaktır. Bu açıdan Balıkesir'deki otel işletmelerinin en önemli pazarlama sorunu teknolojik yeniliklere ayak uydurma güçlüğü olarak tespit edilmiştir. Buna bağlı olarak ta hizmet kalitesinin yükseltilmesinde otel işletmelerinin sorunlar yaşadığı söylenebilir.

Korelasyon testi sonucunda elde edilen verilere göre; otel işletmelerinin bilgili ve yetenekli satış elemanına sahip olamama pazarlama sorunu ile **Ürün** ve **Fiyatlandırma** uygulamaları arasında doğrusal anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Eğer bir işletme bilgili ve yetenekli satış elemanına sahip değilse, doğal olarak ürün satışlarının ve buna bağlı olarak ürün fiyatlarının sağlıklı bir şekilde yürütülmesi zorlaşacaktır. Balıkesir'deki otel işletmelerinin bilgili ve yetenekli satış elemanına sahip olamama sorunu pazarlama sorunları arasında önemli bir yer almaktadır. Bunun sonucu olarak da pazarlamada karşılaşılan yetersizlik ortaya çıkmakta, satışlar azalmakta ve müşteri kayıpları çoğalmaktadır. Balıkesir'deki otel işletmelerinin pazarlama sorunları arasında bilgili ve yetenekli satış elemanına sahip olamama önemli yer tutarken, buna paralel olarak sorunları halledebilecek uygulamaları kullanmadıkları tespit edilmiştir. İşletme yöneticilerinin önemli bir pazarlama sorunu olarak seçtikleri bu önermeye karşılık, **Satış** faaliyetleri ile ilgilenmediklerini işaretlemeleri konuya hakim ve yeterli olmadıkları sonucunu doğurmaktadır.

Otel işletmelerinin karşılaştıkları pazarlama sorunları karşısında uyguladıkları pazarlama konuları arasındaki korelasyon testine göre, etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olmama pazarlama sorunu ile uğraşılan **Hizmet** uygulamaları arasında ($.333^*$) $P<0.05$ düzeyinde doğrusal anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Pazarlama bilgi sistemi ne kadar doğru ve etkili işlerse hizmet sunumunda alınan kararların da o kadar doğru ve yerinde olacağı söylenebilir. Otel işletmelerinin hizmet sunumunda doğru kararlar verebilmeleri için iç ve dış kaynakların kullanımı önemli bir faktördür. Bu faktörlerdeki değişikliklerin takip edilmesi gerekir. Özellikle işletmelerin yönetim yapılarının ve pazarlama faaliyetlerinin zamanla karmaşık bir hal almaya başlamasıyla birlikte, işletme yöneticilerinin olaylar karşısında karar verme zamanlarının kısalması gibi hususlar pazarlama bilgi sisteminin önemini arttırmaktadır. Pazarlama bilgi sistemi tarafından sağlanan bilgiler, yöneticiler tarafından eyleme dönüştürülebildiği sürece, işletmeler yeni fırsatlar elde edebileceklerdir. Ürün kalitesini geliştirebilme, müşteri tatmin düzeyini yükseltebilme, satış hacmini genişletebilme, pazar payını arttırabilme vb. gibi fırsatları, pazarlama bilgi sistemlerinin sağladığı bilgiler yolu ile değerlendirebiliriz (Çakıcı ve Gök, 2004:73 85).

Balıkesir ilindeki otel işletmeleri yöneticileri etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olamamanın önemli bir pazarlama sorunu olduğunu belirtirken, bu sorunu giderebilecek eleman istihdamı ve birimleri oluşturma konusunda yetersiz kalmaktadırlar. Çakıcı ve Gök'ün (2004) Antalya ve İstanbul illerinde faaliyet gösteren 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde pazarlama bilgi sisteminden ne düzeyde ve nasıl yararlandıklarını saptamak amacıyla yapmış oldukları araştırmada, otel işletmelerinin pazarlama bilgi sistemi ve elemanlarından belirli düzeylerde yararlandıkları, ancak otel işletmelerinin pazarlama bilgi sistemini bilinçli olarak kurup yönetme konusunda bilinçsizce hareket ettiklerini tespit etmişlerdir.

Tablo 5 incelendiğinde, korelasyon testi sonucunda elde edilen verilere göre; otel işletmelerinin yeni satış yöntemlerine çabuk ayak uyduramama pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları **Reklam** arasında ($.425^*$) $P<0.05$ düzeyinde doğrusal anlamlı

bir ilişki tespit edilmiştir. İşletmelerde yeni satış yöntemlerine çabuk ayak uyduramama sonucunda, piyasadaki rakip işletmelerle rekabet edebilmekte güçleşmektedir. Gelişen teknoloji, rekabet ve globalleşme ile otel işletmelerinde pazarlamanın daha zor ve karmaşık hale geldiği sıklıkla savunulmaktadır. Bu karmaşık ortamda yeni satış yöntemlerinin geliştirilmesi daha da önemli hale gelmiştir. Yeni satış yöntemlerinin kullanımında reklam faaliyetlerini tamamlaması gerekliliği dikkate alınmalıdır (Çakıcı, 2004:46-51). Bu anlamda veriler incelendiğinde bir otel işletmesinde yeni satış yöntemlerine ayak uydurma güçleştiği yapılıcak reklam uygulamalarının başarısının da o ölçüde düşebileceği söylenebilir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Balıkesir ilindeki otel işletmelerinin pazarlama sorunları ile ilgili olarak gerçekleştirilen bu çalışmanın sonuçları genel olarak şu şekilde özetlenebilir; Balıkesir’de birer KOBİ olarak faaliyet gösteren otel işletmelerinin en önemli pazarlama sorunları, teknolojik gelişmelere ayak uydurma gücü, talep yetersizliği, müşterilerin tatmin edilme zorluğu, aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar, yoğun rekabet ve bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamamalarıdır. Otel işletmelerinin önemli pazarlama sorunları olarak belirttikleri durumlar karşısında bu konuda yeterli ve bilgili eleman istihdam etmemelerinin yanı sıra pazarlama departmanı oluşturmamaları ve pazarlama bilgi sistemi kurmamaları ve bu sorunları çok fazla dikkate almamaları da önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu sorunlara karşılık işletmelerde en fazla sırasıyla, hizmet, ürün, fiyatlandırma ve reklam ile uğraşmaktadır. Dağıtım, promosyon ve satış daha az uğraşılan pazarlama konuları arasında yer almaktadır. Günümüzde tutundurma otel işletmelerinin pazarlanmasında önemli bir pazarlama karması elemanıdır. Yöneticiler, tutundurma çabasıyla bir yandan otellerin doluluk oranlarını arttırmaya çalışırken, diğer yandan, aracı işletmelerin ve turistlerin işletmeye bağlılıklarını geliştirmeye çalışmaktadırlar (Çakıcı ve Gök, 2004:73-85). Tutundurma araçları arasında en önemlilerinden bir tanesi de satış geliştirme tekniğidir. Araştırma sonucunda Balıkesir’deki otel işletmeleri yöneticilerinin satışlara olan ilgilerinin düşük çıkması oldukça ilginç ve düşündürücüdür. İlk bakışta pazarlama sorunlarıyla uğraşılan pazarlama konuları arasında görülen ilişki, korelasyon testi sonucunda ortaya koyulmuştur. Yeni ürün geliştirme gücü pazarlama sorunu ile ağırlıklı olarak uğraşılan satış teknikleri arasında, mevcut ürün farklılaştırma zorlukları pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları Satış uygulaması arasında, yüksek dağıtım komisyonları pazarlama sorunu ile uğraşılan Reklam uygulamaları arasında, rakiplerin fiyat anlaşmaları pazarlama sorunu ile uğraşılan promosyon uygulamaları arasında, müşterilerin tatmin edilme zorluğu pazarlama sorunu ile Fiyatlandırma uygulamaları arasında, teknolojik yeniliklere ayak uydurma gücü pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları Hizmet arasında, bilgili ve yetenekli satış elemanına sahip olamama pazarlama sorunu ile Ürün ve Fiyatlandırma uygulamaları arasında, etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olmama pazarlama sorunu ile uğraşılan Hizmet uygulamaları arasında, yeni satış yöntemlerine çabuk ayak uyduramama pazarlama sorunu ile işletmelerin ağırlıklı olarak uyguladıkları Reklam arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Talep Yetersizliği, aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar, yoğun rekabet, yüksek dağıtım komisyonları, dağıtıcıların pazardaki hakimiyeti (tekelleşmesi), pazarlama faaliyetlerinin işletmenin mali yükünü arttırması, tüketici tercihlerindeki hızlı değişim gibi pazarlama sorunlarıyla, uğraşılan pazarlama uygulama konuları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Yukarıdaki başlıklar halinde özetlenen araştırma sonuçlarına bağlı olarak Balıkesir ilindeki otel işletmesi yöneticilerine bazı öneriler şu şekilde sıralanabilir:

İşletme yönetici ya da sahiplerinin işletmenin karar verme aşamasında çok ciddi olarak pazarlama faaliyetlerinin önemini farkına varmaları gerekmektedir. Bunu sağlayabilmek için öncelikle pazarlama birimleri oluşturmaları ve bu birimlerde çalıştırılacak bilgili ve yetenekli pazarlama elemanları istihdam etmeleri gerekmektedir. Ancak bu şekilde bir pazarlama bilgi sistemi kurulabilir ve işletmelerin günü kurtarma isteği dışında uygulayabilecekleri politikaları oluşturabilir. Aksi takdirde uzun vadede oluşabilecek pazarlama sorunlarını çözme konusunda işletmeler, pazarlama planlamaları ve stratejileri geliştiremeyecek, rekabet edemez ve yeniliklere ayak uyduramaz bir hale gelecek ve sıkıntılı günler yaşayacaktır.

Balıkesir'deki otel işletme yöneticilerinin dağıtım, satış ve promosyon gibi tutundurma araçlarından yararlanmadıkları tespit edilmiştir. Bu bağlamda öncelikle işletme yöneticilerinin, dağıtım kanallarının etkin bir şekilde kullanımına önem vermeleri daha sonra ürün ve hizmetin en uygun zamanda ve fiyatta müşteriye ulaştırılması gerekmektedir.

İşletme yöneticilerinin satış geliştirme araçlarından yararlanarak, oda doluluk oranlarını ve müşteri tatminini arttırmaları gerekmektedir. Ancak bu şekilde olası fiyat artışları karşısında müşterilerin duyarlılıklarını etkileyebilir ve sorunlara çözüm üretebilirler. Yine işletme yöneticileri satış sonrası hizmetlerin müşteri tatmini ile yakından ilişkisi olduğunu unutmamalı ve bu doğrultuda hareket etmelidir.

Otel işletme yöneticilerinin satışların durgunluğunu aşabilmeleri için promosyon faaliyetlerinden yararlanmaları gerekmektedir. Önemli günlerde bile doluluk oranlarının düşük olduğunu belirten işletme yöneticileri, hediye verme, indirim yapma, kupon verme ve ücretsiz oda verme gibi promosyon faaliyetlerini kullanmaları gerekmektedir. Bu faaliyetleri sadece müşterilere yönelik yapmayı, aracı işletmelere de uygulamaları faydalı olacaktır.

İşletme yöneticilerine teknolojik yeniliklere ayak uydurmaları, özellikle günümüzde yoğun olarak kullanılan internetten, tanıtım faaliyetlerini gerçekleştirme aşamasında önemli bir iletişim aracı olarak yararlanmaları tavsiye edilmektedir. İşletmelerin teknolojik yeniliklere ayak uydurabilmesi için öncelikle altyapı sorunlarını çözümlenerek pazarlama üzerindeki olumsuz etkileri ortadan kaldırmaları gerekmektedir. Böylelikle yeniliklere ayak uydurmak kolaylaşacak ve gerekli finansman desteği sağlanabilecektir.

KAYNAKÇA

Ahipaşaoglu, S. ve Arıkan, İ. (2003). Seyahat İşletmeleri Yönetimi ve Ulaştırma Sistemleri, Detay Yayıncılık, Ankara.

Akıncı, A. (2002). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri Üzerine Bir Araştırma. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, ÖNERİ. 121-125.

Arslan, Ö. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi 4(1), 122.

- Atik, H. ve Sezer, S. (2001).** Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları: Kayseri ve Nevşehir Örneği. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Nevşehir, 18-21 Ekim, 85-93.
- Avcıkurt, C. (2003).** Auditing managerial training needs of Turkish small and medium-sized hotel enterprises. *Managerial Auditing Journal* 18(5), 399-404.
- Aykm, S. M. (2001).** Turizm KOBİ'leri ve Avrupa Birliği'nin Turizm Sektörüne Yönelik Yol Haritası. *Anatolia Turizm araştırmaları Dergisi* Güz, 141.
- Balak, S. (1998).** Küçük Sanayinin Yerleşim Sorunları. Küçük Sanayinin Sorunları Semineri. İTO Yayını No:1998-34, İstanbul, 29.
- Baumback, C. M. (1983).** Basic Small Business Management, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Buhalis, D. (1998).** Stratejik Use of Information Technologies in the Tourism Industry. *Tourism Management* 19(5), 409-421.
- Buhalis, D.; Cooper, C. (1992).** Stratejik Management and Marketing of SMTEs in the Greek Aegean Islands. In R. Teane, D. Adams ve S. Messenger (Eds). *Managing Projects in Hospitality Organizations*. London: Cassel.
- Ceylan, A. (2001).** İşletmelerde Finansal Yönetim. Ekin Kitabevi, Bursa, ,324.
- Coşkun, R. ve Wolf, A.; Gürler, G. (2001).** KOBİ'lerde İnsan Kaynakları Yöntemleri: Sakarya Örneği. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları. Nevşehir, 18-21 Ekim, 431-439.
- Çakıcı, C. (2004).** Türkiye'de Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Kullanılan Satış Geliştirme Araçları Üzerine Bir Alan Araştırması. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi* 1(1), 46-51.
- Çakıcı, C. ve Gök, T. (2004).** Otel İşletmeciliğinde Pazarlama Bilgi Sistemi: Yapılan Bir Araştırma ve Sonuçlar. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Dergisi, ÖNERİ*. İstanbul, 73-85.
- Çoban, S. (2003).** Nevşehir Un Sanayinin Rekabet Gücünün Etkileyen Pazarlama Kararları, Üretim-Pazarlama Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri. *Nevşehir Ekonomisinin Sorunları ve Çözüm Önerileri: Un Sanayii Örneği*, Nevşehir Ekonomisi Sempozyumu I. Nevşehir, 155-172.

- DİE. (2003).** Türkiye İstatistik Yıllığı , Ankara.
- Dutta, S. ve Evrard, P. (1999).** Information Technology and Organisation within European Small Enterprises. *European Management Journal* 17 (3), 239-251.
- Erbası, A. ve Ersöz, S. (2004).** KOBİ'lerde Yaşanan Pazarlama Sorunlarının Çözümüne Yönelik 4C Karması ve Tarihteki İlk Uygulanışı Ahilik. 1. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul 475-480.
- Erkan, M. ve Eleren, A. (2001).** Küreselleşme Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yeniden Yapılandırılması ve Bir Model Önerisi. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Nevşehir, 18-21 Ekim, 158-165.
- Europa (2003).** 'Torizm', www.europa-eu.int/comm/enterprise/services.
- European Commission (2002).** SMEs in Europe, Including a First Glance a EU Candidate Countries. *Observatory of European SMEs*, 2, 9.
- European Commission, (2003).** Enterprise Publications. *Observatory of European SMEs*.
- Fettahoğlu, A. (1993).** Riziko Sermayesi Finansı. KOSGEB Yayını, Ankara.
- Hacıoğlu, N. (2000).** Turizm Pazarlaması. Rota Ofset Matbaacılık. Bursa, 3.
- Hadjimanolis, A. (1999).** Barriers to Innovation For SMEs In A Small Less Developed Country (Cyprus). *Technovation* 19, 561-570.
- Ingram, A., Jamieson, R., Lynch, P. ve Bent, R. (2000).** Questioning the impact of the 'graduatization' of the managerial labour force upon the management of human resources in the Scottish hotel industry. *Journal of Consumer Studies and Home Economics* 24(4), 212-222.
- Karaman, A. ve Soydaş, E. (1999).** Konaklama İşletmelerinde Pazarlama Organizasyonu ve Önemi. Pamukkale Üniversitesi Denizli MYO Sempozyumu: Konaklama İşletmelerinde Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, 22 Nisan.
- Kelçeoğlu, B. (2002).** Genel Eğilimler Işığında Türkiye Turizmi Üzerine Bir Değerlendirme. II. Turizm Şurası Bildirileri I Cilt. 12-14 Nisan, Ankara, 70.
- Main, H. (2002).** The Expansion of Technology in Small and Medium Hospitality Enterprises with a Focus on Net Technology. *Information Technology and Tourism* 4, 167-174.

- Middleton, V. (1994).** Marketing in Travel and Tourism. (2nd ed.). London: Heinemann.
- Morrison, A. J. ve King, B. E. (2002).** Small Tourism Businesses and E-commerce: Victorian Tourism Online. *Tourism and Hospitality Research* 4(2), 104-116.
- Müftüoğlu, M. T. (1991).** Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler. Ankara.
- Müftüoğlu, M. T. (1998).** Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler. Turhan Kitapevi. Ankara.
- OECD. (2002).** Small and Medium Enterprise Outlook. OECD Publications.
- Okumuş, F. ve Kılınc, H. (2004).** Turizm İşletmeleri ve Merkezlerinde Rekabet Avantajı Geliştirilmesi ve Korunması. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi* 1(1), 10-17.
- Olsen, M. (1991).** Strategic Management in the Hospitality Industry: A Literature Review. In C. Cooper (Ed.). *Progress in Tourism, Recreation and Hospitality Management*. London: Belhaven Press, Vol. 1, 215-231.
- Özgen, H. ve Doğan, S. (1998).** Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları. *Dış Ticaret Dergisi*. Sayı: 9, Nisan, 87.
- Özhan, G. (1999).** *Konaklama Tesislerinin Gelişimi ve Finansmanı*. 4. Bilkent Turizm Forumu. Ankara.
- Öztaş, K. ve Sezgin, M. (1998).** Hizmet Pazarlamasında Çekirdek Ürün Oluşturulması ve Konya Yöresinin İnanç Turizmi Açısından Analizi. *Hafta Sonu Seminerleri V: Turizm Sektöründe Rekabet Stratejileri*. Nevşehir, 135-158.
- Roberts, C. ve Shae, L. (1996).** Core Capabilities in the Hotel Industry. *International Journal of Hospitality Management* 6 (1), 33-42.
- Sheldon, P. (1993).** Destination Information Systems. *Annals of Tourism Research* 20(4), 633-649.
- Şimşek M. Ş. (1999).** İşletme Bilimlerine Giriş. Nobel Yayınları. Konya.
- Tekin, M. (2001).** KOBİ’lerin Üretim ve Pazarlama Sorunları ve Çözümüne Yönelik Bir Araştırma. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Nevşehir, 18-21 Ekim, 184-196.

- Tekin, M. (2004).** Girişimcilik ve Kkk İşletme Yöneticiliği. 4. Baskı. Ankara, 215-219.
- Torlak, . ve Uçkun, N. (2005).** Eskişehir’deki KOBİ’lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 5 (1), 199-215.
- TÜRSAB (2004).** ‘İstatistikler’,
www.tursab.org.tr/content/turkish/istatistikler/gostergeler/TESISTUR.asp
- Uçkun, S. (2004).** İşletme ve İşletme Türleri İçinde ř. Demirkol ve B. Zengin Turizm İşletmeleri. Değişim Yayınları. İstanbul, 15.
- nlnen, K. ve Yüksel, S. (1996).** Turizm İşletmelerinde Hizmet Buluşmalarının Algılanan Hizmet Kalitesine Etkileri. Erciyes Üniversitesi Nevşehir Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu Hafta Sonu Semineri: Turizm İşletmelerinde Hizmet Kalitesi. Nevşehir, 104-114.
- Wanhill, S. (2000).** Small and Medium Tourism Enterprises. *Annals of Tourism Research* 27(1), 132-147.