

T.C
TRAKYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ



**DAVRANIŞSAL İKTİSAT
PERSPEKTİFİNDEN EKONOMİK
KRİZLERİN İNCELENMESİ**

BUSENUR ULU

TEZ DANIŞMANI
DR. ÖĞR. ÜYESİ FATMA CESUR

EDİRNE 2024

Tezin Adı: Davranışsal İktisat Perspektifinden Ekonomik Krizlerin İncelenmesi

Hazırlayan: Busenur ULU

ÖZET

20. yüzyılın ortalarında ana akım iktisadi modelin rasyonalite ve faydacılık anlayışına bir eleştiri olarak ortaya çıkan davranışsal iktisat, bireylerin iktisadi kararlarını etkileyen pek çok çevresel ve bilişsel faktörün olduğunu savunmaktadır. Psikoloji bilimiyle ilişkisi olan davranışsal iktisada göre bireyler hata yapabilir, maksimum faydayı hesaplayacak yeterli donanım, bilgi ve kapasiteye sahip olmayabilir. Bireylerin nihai karara ulaşırken geçirdikleri zihinsel süreci etkileyen; her bireyin kendine ait bir geçmiş deneyimi, istekleri, tahminleri, algı kapasitesi ve duyguları bulunmaktadır. Bireylerin olaylara bakış açısını şekillendiren dış ve bilişsel faktörlerin varlığı ana akım iktisadın savunduğu “*homo economicus*” kavramına karşı çıkmaktadır. Davranışsal iktisat modeline göre bireylerin iktisadi kararlarını etkileyen pek çok faktörün varlığı, karar alıcıların seçimlerini rasyonalite ve faydacılık kavramlarının dışına çıkartmaktadır.

Bireylerin seçimlerini etkileyen tüm faktörlerin etkisi kabul edildiğinde özellikle kriz dönemlerinde piyasalarda hâkim olan belirsizlik, güvensizlik ve risk ortamı bireylerin ekonomik tutumları üzerinde doğrudan etki yaratmaktadır. Kriz dönemlerinde gelecek dönem için oluşan belirsizlik hali, eksik bilgi, hükümet ve politika yapıcılara karşı oluşan güvensizlik ortamı ve tüm bunlarla birlikte oluşan risk faktörü kişilerin iktisadi davranışlarını şekillendirmektedir. Diğer yandan bireylerin ekonomik seçimlerini etkileyen önemli faktörlerden birisi bireylerin finansal okuryazarlık düzeyidir. Özellikle ekonomik bir krizin varlığı söz konusu olduğunda finansal davranışların şekillenmesinde diğer tüm faktörler ile birlikte bireylerin yeterli finansal bilgiye sahip olup olmaması, mevcut durumdaki tutumunu etkilemektedir. Bu bağlamda çalışmanın amacı ekonomik kriz ortamında bireylerin finansal tutum ve davranışlarını etkileyen faktörleri davranışsal iktisat kapsamında açıklamaktır.

Çalışmanın birinci bölümünde iktisat biliminin psikoloji ile ilişkisi, neoklasik iktisadi modelin temel argümanları ve davranışsal iktisadın tarihsel gelişimine yer verilmiştir. Bu bölümde davranışsal iktisadın gelişimine katkı sağlayan teorisyenlerin

yaptıkları alan çalışmaları, deneyler, ortaya koydukları teori ve kavramlar detaylı olarak incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ilk olarak kriz kavramından ve özelliklerinden bahsedilmiş, daha sonra 1980 öncesi ve sonrası olacak şekilde dünyada ve Türkiye’de yaşanan ekonomik krizlerin ortaya çıkış sebepleri, krizlerin bölgesel ve küresel piyasalarda yarattığı etkiler ve çözüm için uygulanan politika süreci anlatılmıştır. Daha sonra kriz ortamında tüketicilerin kararlarını etkileyen faktörler irdelenmiş ve krizin hâkim olduğu piyasalardaki olumsuz koşulların bireylerin seçimleri üzerindeki etkisi detaylandırılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde Türkiye’de 2020 yılında Covid-19 salgını ile artış gösteren, yüksek enflasyon ve döviz kurunun etkili olduğu bir ekonomik yapı dayanağında, Trakya Üniversitesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri ve buna bağlı olarak gösterdikleri ekonomik tercihler anket çalışması ile incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Ekonomik Krizler, Finansal Okuryazarlık

Title of the Thesis: Examining Economic Crises From The Perspective Behavioral Economics

Directed by: Busenur ULU

ABSTRACT

Behavioral economics, which emerged in the mid-20th century as a criticism of the mainstream economic model's understanding of rationality and utilitarianism, argues that there are many environmental and cognitive factors that affect individuals' economic decisions. According to behavioral economics, which is related to psychological science, individuals may make mistakes and may not have sufficient equipment, knowledge and capacity to calculate maximum benefit. The mental process that individuals go through when reaching the final decision, each individual has his or her own past experience, wishes, predictions and emotions. The existence of external and cognitive factors that shape individuals' perspective on events removes the "*homo economicus*" advocated by mainstream economics from being a rational and utilitarian individual.

When the effects of all factors affecting individuals' choices are accepted, the uncertainty, distrust and risk environment that prevails in the markets, especially during crisis periods, has a direct impact on the economic attitudes of individuals. In times of crisis, the state of uncertainty for the future period, incomplete information, the environment of distrust towards the government and policy makers, and the risk factor that arises with all these, shape people's economic behavior. On the other hand, one of the important factors affecting individuals' economic choices is their financial literacy level. Especially in the presence of an economic crisis, whether individuals have sufficient financial information or not, along with all other factors in shaping financial behavior, affects their attitudes in the current situation. In this context, the aim of the study is to explain the factors affecting the financial attitudes and behaviors of individuals in the economic crisis environment.

In the first part of the study, the relationship between economics and psychology, the basic arguments of the neoclassical economic model and the historical development of behavioral economics are included. In this section, the field studies,

experiments, and theories and concepts put forward by theorists who contributed to the development of behavioral economics are examined in detail. In the second part of the study, the concept of crisis and its characteristics are first mentioned, and then the reasons for the economic crises experienced in the world and in Turkey before and after 1980, the effects of the crises on regional and global markets, and the policy process implemented for the solution are explained. Then, the factors affecting consumers' decisions in the crisis environment were examined and the impact of negative conditions in the crisis-ridden markets on individuals' choices was detailed. In the third part of the study, the financial literacy levels of Trakya University students and their economic preferences accordingly were examined with a survey, based on an economic structure in Turkey that increased with the Covid-19 epidemic in 2020 and was affected by high inflation and exchange rates.

Keywords: Behavioral Economics, Economic Crises, Financial literacy

ÖNSÖZ

Davranışsal İktisat Perspektifinden Ekonomik Krizlerin İncelenmesi adlı çalışmam Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı altında Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlanmıştır.

Yüksek lisans eğitimim boyunca desteğini, bilgisini ve zamanını benden esirgemeyen, en karamsar olduğum anda bile bana olan inancını kaybetmeyerek yolumu çizmeme yardımcı olan değerli hocam ve danışmanım DR. ÖĞR. FATMA CESUR'a sonsuz teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Tüm hayatım boyunca her zaman yanımda olduklarını bildiğim, hedeflerim doğrultusunda ilerlerken beni daima destekleyen ve güvenen biricik annem Ayşen ÖZMEN ULU ve babam Erdal ULU'ya; bana güvendikleri, destekledikleri ve daima yanımda oldukları için teşekkür ederim. Aynı zamanda ailemizin en küçük üyesi, varlığı ile mutluluk duyduğum ve en büyük motivasyon kaynağım, bir tanecik sarı böceğim, canım oğlum MÖRFİ'ye sonsuz sevgilerimi sunarım.

Bu zorlu süreçte beni yalnız bırakmayan, en stresli anımda bile uzun uzun yaptığı motivasyon konuşmalarıyla beni cesaretlendiren ve tez yazma sürecinde bildiklerini benimle paylaşarak çalışmalarımı kolaylaştıran değerli meslektaşım, dostum Nijat HUSEYNOV'a ve bu süreçte yanımda olan tüm arkadaşlarıma çok teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	I
ABSTRACT	III
ÖNSÖZ.....	V
İÇİNDEKİLER	VI
TABLOLAR LİSTESİ.....	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	IX
KISALTMALAR LİSTESİ.....	X
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM.....	4
1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT	4
1.1. İKTİSAT VE PSİKOLOJİ	4
1.2. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL GELİŞİMİ	5
1.2.1 Neoklasik dönem: rasyonallite ve fayda	7
1.2.2. Eski dönem Davranışsal İktisat	13
1.2.3. Yeni dönem Davranışsal İktisat	17
1.2.4. Daniel Kahneman ve Amos Tversky	17
1.2.4.1. Sezgiler ve önyargılar	18
1.2.4.1.1. Temsil edilebilirlik	19
1.2.4.1.2. Kullanılabilirlik	20
1.2.4.1.3. Ayarlama ve bağlama	21
1.2.4.2. Beklenti Teorisi	22
1.2.5. Richard Thaler.....	26
1.2.5.1. Zihinsel Muhasebe	29
1.2.5.2. Dürtme (Nudge) Teorisi	34
1.3. İKTİSADİ VE SİYASİ POLİTİKA UYGULAMALARINDA DAVRANIŞSAL İKTİSADIN YERİ	39
İKİNCİ BÖLÜM	44
2. EKONOMİK KRİZLER	44
2.1. KRİZİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ	44

2.2. 1980 ÖNCESİ DÜNYA'DA YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER	46
2.3. 1980 ÖNCESİ TÜRKİYE EKONOMİSİ VE KRİZLERİN ETKİSİ	50
2.4. 1980 SONRASI DÜNYA'DA YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER.....	55
2.4.1. 1994 Meksika (Tekila) Krizi.....	56
2.4.2. 1997 Güneydoğu Asya Krizi.....	57
2.4.3. Arjantin Krizi	60
2.4.4. 2008 Krizi	64
2.5. 1980 SONRASI TÜRKİYE'DE YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER	66
2.5.1. 1994 Krizi	67
2.5.2. 2001 Krizi	69
2.5.3. 2019 Covid-19 Salgını	72
2.6. EKONOMİK KRİZLERE DAVRANIŞSAL İKTİSADİ BAKIŞ AÇISI.....	75
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	79
3. BİREYLERİN FİNANSAL OKURYAZARLIK ORANI İLE EKONOMİK KRİZ ORTAMINDA SERGİLEDİKLERİ TUTUM VE DAVRANIŞLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	79
3.1. FİNANSAL OKURYAZARLIK KAVRAMI	79
3.2. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	80
3.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ	81
3.4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE ANALİZİ	82
3.4.1. Demografik Bulgulara İlişkin Analiz.....	82
3.4.2. Finansal Okuryazarlık, Tutum ve Davranış Ölçeği Frekans Analizi	87
3.4.3. Çapraz Tablo Analizi	93
SONUÇ.....	99
KAYNAKÇA	103

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Neoklasik İktisat ve Davranışsal İktisat Modellerinin Karşılaştırılması.....	11
Tablo 2. Ana akım iktisat ve davranışsal iktisat çerçevesinde politika uygulamaları.....	43
Tablo 3. 1929 Öncesi Dünyada Meydana Gelen Ekonomik Krizler.....	46
Tablo 4. 1970-1980 Döneminde ülkelerin yıllık büyüme oranları (%).....	49
Tablo 5. 1963-1979 arası Türkiye’de sektörel bazda hedeflenen ve gerçekleşen büyüme oranları (%)	54
Tablo 6. 1994-1998 Meksika Makro Ekonomik Göstergeleri	57
Tablo 7. 1980-1995 GSMH değeri (Milyar \$) ve büyüme hızı (%)	68
Tablo 8. 2019-2022 Yılları Arasında Ekonomilerin Gelişmişlik Seviyesi ve Dünyada Büyüme Oranları (%).....	72
Tablo 9. Ölçek Sorularına İlişkin Frekans Tablosu.....	87
Tablo 10. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı? * Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;..	94
Tablo 11. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı? * Sizce aşağıdaki varlıklardan hangisi en likit olanıdır?.....	95
Tablo 12. Bütçe nedir? * Bir üniversite öğrencisinin tasarruf etmesi için aşağıdakilerden hangisi en geçerli sebeptir?	95
Tablo 13. Cinsiyetiniz nedir? * Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir	96
Tablo 14. Sizce risk ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur? * Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski.....	97

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Davranışsal İktisadın Psikoloji ve İktisatla ilişkisi.....	5
Şekil 2. Dönemlerine göre Davranışsal İktisat Teorisyenleri	12
Şekil 3. Değer Fonksiyonu.....	23
Şekil 4. Zihinsel Muhasebe Birleştirme ve Ayırıştırma Tercihleri.....	33
Şekil 5. Otomatik katılım ve otomatik tasarruf artışı (%).....	37
Şekil 6. 2000-2009 yıllarında Türkiye’de GSYİH Oranları (%)	65
Şekil 7. 2000-20009 yıllarında Gelişmiş ve Gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranları (%)	71
Şekil 8. Katılımcıların Eğitim Aldıkları Fakülte dağılımları (%).....	82
Şekil 9. Katılımcıların cinsiyet dağılımı (%).....	83
Şekil 10. Katılımcıların ikamet dağılımı (%).....	84
Şekil 11. Katılımcıların üniversitede geçirdikleri yıl (%).....	84
Şekil 12. Katılımcıların iş durumu (%).....	85
Şekil 13. Katılımcı ailelerinin eğitim durumu (%)	86
Şekil 14. Katılımcıların ekonomi/finans alanlarındaki eğitim durumu (%)	86

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BIT	: İngiliz Davranışsal İçgörü Ekibi
CARES	: Koronavirüs Yardımı ve Ekonomik Güvenliği
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
FED	: Federal Rezerv Sistemi
G7	: Group of Seven
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OAPEC	: Petrol İhraç Eden Arap Ülkeler Örgütü
OECD	: Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
TL	: Türk Lirası
TÜFE	: Tüketici Fiyat Endeksi
UK	: Birleşik Krallık

GİRİŞ

Temelinde insan faktörünü barındıran iktisat kavramı kısaca tanımı itibariyle kıt kaynaklar ile sınırsız ihtiyaçların giderilmesini araştıran bir sosyal bilim olarak ortaya çıkmıştır. 19. Yüzyıla kadar bu temelde ortaya konan iktisadi modellerde mevcut dönemin koşullarına göre toplumların refah artışı ve gelişimini sağlayacak ekonomik konforun oluşması hedeflenmiştir. Her bir ekonomik model bir öncekinin başarısızlığı sonucunda bir eleştiri olarak ortaya çıkmış ve devamlı olarak büyüyen ve gelişen bir ekonomik yapı inşa edilmiştir. Buna dayanarak neoklasik iktisat anlayışı 19. Yüzyılın ortalarında Avrupa’da meydana gelen bir kriz ile klasik iktisat modelindeki eksiklerin ortaya çıkmasıyla oluşturulmuş yeni bir ekonomi modelini temsil etmektedir.

Neoklasik iktisadi modelin temel kabulüne göre bireyler rasyoneldir. Kişiler alacakları ekonomik kararlarda akılcı davranırlar ve maksimum faydayı hedeflerler. Diğer bir deyişle “*homo economicus*” kabulü, bireylerin kararlarını etkileyecek tüm faktörlerden arındırılmış ekonomik bir insan olduğu varsayımını ortaya koyar. Aynı koşul ve şartlar altında tüm bireylerin aynı kararı vereceği anlayışı, ilerleyen süreçte eleştirilere maruz kalmış ve davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu noktada davranışsal iktisadın temel argümanı bireylerin rasyonel olmadığı iddiasıdır. Davranışsal iktisat, ana akım iktisadın oluşturduğu tek tip insan modeline karşılık bireylerin ekonomik tercihlerini etkileyen pek çok faktörün olduğunu ve her zaman maksimum fayda göz etmeyeceklerini savunurlar. Ekonomik kararları etkileyen bireylerin karakter özellikleri, deneyimleri, yaşadığı çevre ve hatta iletişim halinde olduğu insanların görüşleri, algı kapasiteleri, bilgi düzeyleri, kendi bilişsel süzgecinin bir sonucu olan gelecek tahminleri, duyguları ve düşüncelerini şekillendirecek her türlü etken nihai kararı etkileyen birer faktör kabul edilir.

1900’lü yılların son dönemlerinde ciddi olarak bir araştırma konusu haline gelen davranışsal iktisat psikoloji ve iktisat bilim alanlarının bir sentezi olarak ortaya çıkmış ve alanlarında uzman pek çok psikolog ve iktisatçı tarafından irdelenmiştir. George Katona ve Herbert Simon başta olmak üzere alan çalışmalarının yürütüldüğü

ilk dönemde yapılan deney ve çalışmalar daha çok neoklasik iktisadın eksik bıraktığı noktaların eleştirilmesi şeklinde gelişme gösterirken 20. Yüzyılın sonunda Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler gibi teorisyenler ortaya koydukları yeni kavram ve teorilerle davranışsal iktisadı bir çalışma alanı haline getirmişlerdir.

Her geçen gün daha da gelişim gösteren davranışsal iktisat, günümüzde hükümetler ve politika yapıcılar tarafından kullanılan bir araç haline gelmektedir. Bireylerin ekonomik tutumlarını etkileyen tüm dış ve bilişsel faktörler ve bu kapsamda ortaya konan teoriler dayanağında, ülkeler kamu politikalarında artık rasyonel birey kabulünden uzaklaşarak daha gerçek ve yapıcı sonuçlar elde etmek adına davranışsal iktisadi yöntemlerden yararlanmaya başlamışlardır. Bu noktada özellikle kriz ortamlarında bireyleri tek tip olarak değerlendirmemek, kişilerin mevcut ekonomik sorunlar karşısındaki tutumlarını daha kapsamlı olarak irdeleyip politikalara dahil etmek daha etkili bir çözüme işaret etmektedir.

Ekonomik krizler, bölgesel veya küresel anlamda aniden ve beklenmedik şekilde ortaya çıkan büyük çaplı sorun olarak var olmaktadır. Geçmişten günümüze krizler tarihi incelendiğinde gerek dünyada gerekse Türkiye’de pek çok ekonomik buhran yaşanmıştır. Bazı krizler sadece kendi bölgesini etkilerken küreselleşme ile gelişen iletişim, ulaşım ve ticaret ağı bölgesel krizlerin kısa sürede tüm küresel piyasalara hızlı bir şekilde yayılmasına zemin hazırlamıştır. Ekonomik krizlerin yaşanmasında pek çok sebep olmakla birlikte finansal piyasalarda yaşanan uzun süreli dalgalanmalar ülkelerin büyüme ve gelişimlerini oldukça olumsuz etkilemektedir.

Tüketiciler, hane halkı veya kurumlar, krizin hâkim olduğu bir piyasada belirsizlik, güvensizlik, risk gibi durumlarla karşı karşıya kalırlar. Ekonomik seçimleri etkileyecek bu olumsuz koşullar kişilerin seçimlerini etkileyen bilişsel ve çevresel faktörlerin etkisini öne çıkartmaktadır. Çalışmanın devamında bahsedileceği üzere bireylerin kararlarını etkileyen zihinsel süreçte pek çok psikolojik yanılma söz konusudur. Davranışsal iktisat teorisyenleri, bireylerin nihai karara ulaştıkları süreçteki etkileri deneylerle destekleyerek ortaya koymuşlardır.

Çalışmanın amacı iktisat literatüründe yer bulmuş güncel bir konu olan davranışsal iktisadın gelişimini ve savunduğu düşünceyi detaylı olarak açıklamak, geçmişten günümüze ortaya çıkmış ve piyasalarda ciddi hasar bırakmış küresel ve bölgesel krizleri, bu krizlerin ortaya çıkış sebeplerini ve çözüm için uygulanan politikaları davranışsal iktisadi bakış açısıyla incelemektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde ilk olarak davranışsal iktisadın psikoloji ile ilişkisinden bahsedilmiştir. İktisat ve psikoloji alanlarının ortak çalışmasıyla var olan davranışsal iktisadın sosyal bilimlerdeki yeri detaylandırılmıştır. Daha sonra davranışsal iktisadın bir araştırma konusu olarak yeniden incelenmeye başladığı dönemde kabul gören neoklasik iktisadi model genel hatlarıyla anlatılarak davranışsal iktisadi görüşün karşı çıktığı noktalar belirginleştirilmiştir. Davranışsal iktisadın tarihsel gelişimi detaylı olarak anlatılmış, bu kapsamda alan uzmanlarının yaptığı çalışmalar, deneyler, ortaya koydukları teori ve kavramlar detaylı olarak ele alınmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde 1980 öncesi ve sonrası olmak üzere dünyada ve Türkiye’de yaşanan ekonomik krizler sebepleri ve sonuçlarıyla anlatılmıştır. Son olarak Covid-19 salgını ile birlikte yaşanan ekonomik bunalımdan söz edilmiş daha sonra kriz dönemlerinde piyasalarda tüketicilerin kararlarını etkileyen faktörler ve davranışsal iktisat ilişkisi açıklanmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerine bağlı olarak, ülkemizde covid-19 salgınından sonra devam eden yüksek enflasyon, faiz ve döviz sorunun olduğu bir ekonomide, bireylerin bilgi düzeylerine dayalı gösterdikleri ekonomik davranış, tutum ve tercihleri, kapsamını Trakya Üniversitesi öğrencilerinin oluşturduğu bir anket çalışması ile incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Bu bölümde ilk olarak iktisat bilimi ile psikoloji arasındaki ilişkiden bahsedilecek, daha sonra davranışsal iktisat kavramının bir eleştirisi olarak ortaya çıkmasına sebep olan neoklasik ekonomi modelinin savunduğu iktisadi varsayımlar anlatılacaktır. Davranışsal iktisadın tarihsel süreç içindeki gelişimi ile birlikte bu gelişime katkı sağlayan teorisyenlerin yaptıkları çalışmalar irdelenecektir.

1.1. PSİKOLOJİ VE İKTİSAT

İktisat bilimi her ne kadar sosyal bilimler içinde yer alsa da istatistik, matematik, sosyoloji ve psikoloji gibi birçok alanı da içinde barındırmaktadır. Bu ilişki iktisat biliminin gelişmesine yardımcı olmuş, iktisadi görüşlerin şekillenmesinde farklı disiplinlerin de katkıları olmuştur. Günümüzde klasik ekonomi modeli olarak bildiğimiz geleneksel iktisadi yapının oluşumunda matematik modellemeleri ve formüller kullanılmış, bu görüş itibarıyla sosyoloji veya psikoloji alanlarını ilgilendiren çevresel ve bireysel faktörler analiz dışında tutulmuştur. Matematik, istatistik gibi alanların iktisadi modellemelerdeki rolünün sürekliliği iktisat teorilerinin oluşumunda bir gereklilik olarak benimsenmiş ve uzun yıllar çevre ve birey faktörü göz ardı edilmiştir (Küçüksucu vd., 2017: 23).

İktisadın bir bilim olarak varlığını sürdürdüğü ilk dönemlerde psikoloji alanı henüz bilimsel bir çalışma alanını oluşturmuyordu. Bu sebeple daha çok felsefenin bir uzantısı şeklinde tartışılan psikoloji 19. Yüzyılda biyoloji ve evrim konularının konuşulmaya başlaması ile boyut kazanmıştır. Psikoloji biliminin gelişimi için önemli isimlerden olup, öncü kabul edilen Sigmund Freud'un varlığı, 20. Yüzyılın başlarında aklın bireylerde bilinç dışı davranışlara sebep olduğu tartışmaları ile felsefe, biyoloji gibi alanlardan sıyrılıp kendi başına bir bilim halini almıştır. Bugün ekonomiyi tanımlarken yahut klasik iktisat teorisinin temel düşüncelerinden biri olarak kabul gören ‘‘sonsuz ihtiyaçların sınırlı kaynaklar ile karşılanması’’ görüşü, Freud'un

analizlerinde yer alan “insan arzusu sonsuzdur” anlayışına dayandırılabilir. Bu varsayım ile psikoloji ve iktisat birbiriyle ilişkili iki farklı bilim alanını oluşturmaktadır (Küçüksucu vd., 2017: 264).

Psikoloji biliminin genel itibariyle insan davranışlarını, bu davranışa sebep olan faktörleri ve sonuçlarını incelediği düşünüldüğünde iktisat ile paylaştığı ortak paydanın “insan” olduğu görülmektedir. Bununla birlikte kişilerin ekonomik karar alma süreçlerini ve bu kararları etkileyen unsurları incelemeyi amaçlayan davranış iktisat, psikoloji ve iktisat bilimlerinin temelinde var olan “insan davranışı” üzerinde yoğunlaşmış ve davranışsal iktisat kavramı iki temel bilimin birleşimi olarak doğmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 288).

Şekil 1. Davranışsal İktisadın Psikoloji ve İktisatla ilişkisi



Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 103).

1.2. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL GELİŞİMİ

Davranışsal ekonomi, insanların ekonomik karar alırken gösterdikleri davranışların incelenmesini temel alarak psikoloji ve ekonomiden elde edilen bilgileri birleştiren bir alanı kapsamaktadır. Varlığı 18. Yüzyıla kadar dayanan davranışsal

iktisat Adam Smith, David Hume gibi dönemin iktisatçılarının da çalışmalarında yer almış fakat 20. yüzyılın sonlarında, bireylerin her zaman kendi kişisel çıkarlarını maksimum seviyeye çıkarmaya dayalı rasyonel kararlar aldığını varsayan geleneksel ekonomi teorisinin sınırlamalarına bir yanıt olarak ortaya çıkmıştır (Bakırcı vd., 2021).

İktisat biliminde birey davranışlarının incelenmesi noktasında literatür incelendiğinde klasik idolün temsilcisi Adam Smith başta olmak üzere, David Hume ve Jeremy Bentham gibi isimlerin çalışmalarında bu konuya yer verdikleri görülmektedir. Adam Smith 1759 yılında yayınladığı ‘*The Theory of Moral Sentiments*’ adlı eserinde ekonomik davranışlarda duyguların etkisi üzerine analizler yapmıştır. Smith bu çalışmasında sempati kavramı üzerinde durmuş, insanın ne kadar bencil olursa olsun yaradılışından gelen prensiplere sahip olduğundan bahsetmiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 289). Smith’e göre insan dürtüsel, kararsız ve vazgeçilmez tutkularına karşılık, dışarıdan tarafsız bir göz arasındaki mücadele ile yönlendirilir. Yani insanlar, öteki insanların bir olay karşısında ne hissettiğini bilemez, ancak kendini onun yerine koyarak düşündüğünde bir sonuca varır. Bu da kendi davranışlarımızın şekillenmesine sebep olur. Kişiler tüketimden doğrudan zevk almazlar, egoları tarafından motive edilirler. Özetle Smith’e göre insanlar rasyonel, tarafsız ve sadece kendi faydasını gözetmezler. Onlar gerçekçi ve çok boyutlu bir hayat sürmektedir (Ashraf vd., 2005: 142).

David Hume ise 1739 yılında yayınladığı ‘*A Treatise of Human Nature*’ adlı eserinde insan davranışlarında sempati, ego, sosyal statü kaygısı gibi duygusal tepkimelerin çeşitliliğinden bahsetmiş, ekonomik davranışların şekillenmesi noktasında maaş kıyası, sosyal ayrışmalar, kıskançlık, çıkarıcılık gibi insani davranışların etkilerini açıklamıştır. Hume kişisel çıkarı gözetmenin doğal bir insani davranış olduğunu, bunun sonucunda kişilerin empati duygusuna erişebildiğini savunmaktadır. İnsanlar bireysel kazanç kaygısı güderek, diğer insanların haz ve acısına ortak olabilir. Bu iki duygu bazen hazdan haz, acıdan acı duyarak bazen ise hazdan acı, acıdan haz duyarak gerçekleşebilir. Görüldüğü gibi kişisel çıkarlar iyilik veya öfke gibi duygular ortaya çıkartabiliyorsa empati ve kıyas da benzer duygulara sebep olabilir (Kamilçelebi, 2019: 15).

Hume insanların tercihlerini inatçılıkları, tutkuları ve hayattan aldıkları zevkin de etkileyebileceğini savunmuştur. Kişiler kazan ve harca motivasyonu ile ekonomik kararlarını şekillendirirler. Bununla birlikte Hume, Smith'in sempati ile ilgili görüşüne katılmamaktadır. Ona göre insanlar, diğer insanların davranış deneyimlerini hissedebilir ve bu durum kişilerin tutku ve isteklerini açığa çıkartır. Sonuçta insanların sempati düzeyi artar (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 289).

Fayda kavramını sistemleştirerek kamu politikası haline getiren, faydacı teorinin kurucusu Jeremy Bentham birey tercihlerinin şekillenmesinde mutluluğa ulaşma arzusunun yattığını savunmaktadır. Fayda kavramı çerçevesinde incelendiğinde Bentham'a göre kişiler tercihlerini hazlarına ulaşmak için yapar ve bu seçim bireysel faydacılığı getirir. Bu sağlandığında ortaya çıkan mutluluk duygusu bu seçimin temelini oluşturur. İnsan faydayı arzulama ve zarardan uzaklaşma yatkınlığı taşımaktadır. İyinin tercihi ahlaki yönden de tamamlayıcı olacağı gibi mutluluk getirmektedir (Koca, 2021: 82).

Psikolojinin bir bilim dalı olarak kabul edilmesi iktisat biliminden daha sonra gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 19. Yüzyılda iktisatla birlikte psikolojiyle de ilgilenen birçok iktisatçı bulunmaktaydı. Görüldüğü gibi klasik iktisat teorisyenleri yaptıkları çalışmalarda psikolojik analizlere oldukça yer vermişlerdi. Davranışsal iktisadın nispeten vurgulandığı bu çalışmalar ile günümüzde giderek gelişmekte olan bir kavramın temelleri atılmış oldu. Ancak o dönemde özellikle ana akım iktisat olarak kabul edilen neoklasik iktisadi modelin ortaya çıkmasıyla psikoloji alanı iktisattan giderek uzaklaşmış, geleneksel iktisadın temel ilkelerinden biri olan rasyonel birey kavramı literatürde yerini alarak günümüze kadar var olan ekonomik modellemeler bu kavram dayanağında oluşturulmuştur (Yiğit, 2018: 162).

1.2.1. Neoklasik Dönem: Rasyonalite ve Fayda

18. yüzyılın sonlarında Adam Smith öncülüğünde ortaya çıkmış klasik iktisat teorisi hala varlığını sürdürüyordu. Sanayi devriminden sonra oluşan iktisadi yapının şekillenmesinde önemli etkiler yaratmış klasik iktisat modeli dünya çapında kabul

görmüş evrensel bir politik yapıyı oluşturmaktaydı. Bu yapı itibariyle devletin ekonomiye müdahalesinin olmadığı, serbest piyasa ve tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir anlayış hakimdi (Tomanbay, 2019: 40).

1870’li yıllara gelindiğinde Avrupa’da iktisadi ve siyasi bir kriz patlak vermiş, hızla büyüyen kapitalist sistem ile tekelci oluşumlar ortaya çıkmaya başlamıştı. Piyasadaki arzın büyük çoğunluğu küçük bir azınlığın eline geçmesi ile oluşan bu oligopol durum ekonomilerde beklenmedik etkilere yol açmıştı. Üretim tekniklerindeki değişimler ve şirketlerdeki hiyerarşik yapılanmalar zamanla toplumda da sınıf çatışmalarına yol açmıştı. Bununla birlikte gelişmiş ülkelerdeki sömürgecilik anlayışının körüklendiği bu sistem sebebiyle uluslararası ilişkilerde de ciddi çatışmalar yaşanmaktaydı. Özetle hızlı bir ivme ile var olmuş kapitalist anlayış tüm bu olumsuzluklar neticesinde gözden düşmüş; ekonomik, sosyal ve siyasi gidişatın düzeltilmesi adına çözüm arayışlarına girilmişti. Böylelikle yine 1870’li yıllarda Menger, Walrass ve Javons öncülüğünde ‘‘marjinalist devrim’’ adı verilen yeni bir iktisadi yapı ortaya atıldı. Neoklasik iktisat, ortaya çıktıktan yaklaşık yirmi yıl kadar sonra, 1890’lı yılların ortalarına gelindiğinde tam olarak kendini gösteren bir iktisadi model olmuştur. Bu geçen sürede Avrupa’da yaşanan kriz devam etmiş, kapitalizmin getirdiği sınıf ayrımı ekonomik, sosyal ve toplumsal anlamda ciddi boyutlara ulaşmıştır. Böylelikle Marshall, Pigou, Fisher, Edgeworth gibi birçok iktisatçının da katkılarıyla neoklasik iktisadi fikir tam anlamıyla oluşturulmuştur (Dudu, 2014: 25).

Neoklasik iktisadi teori isim olarak klasik iktisat modelinin devamı olarak gözüke de birçok konuda farklı ve yeni görüşler içermektedir. Neoklasikler büyüme, düzensiz kaynak dağılımı, sınırlı kaynakların bölüşümü, üretimi ve tüketimi gibi sorunların çözümüne yönelik ciddi çalışmalar yapmışlardır. Neoklasik görüşün savunduğu iktisadi modelin özellikleri genel itibariyle şu şekilde sıralayabilir:

1. Tüm iktisadi alanlarda kar maksimizasyonunun sağlanması temel amaç olmuştur.

2. Üretim araçlarında ve üretilen mallarda tam ikame anlayışı benimsenmiştir.

3. Tekelleşmeye karşı olarak; piyasa fiyatını doğrudan etkileyebilecek azınlıklar yerine üretici ve tüketicinin fazla olduğu bir yapı inşa edilmiştir.

4. Fayda maksimizasyonunun sağlanması amacıyla ortaya konan ‘‘azalan marjinal fayda’’ kavramı teoriye kazandırılmıştır. Buna göre bireyler akılcı seçimler yaparak faydasını en yüksek düzeyde tutabilecektir (Dudu, 2014: 26).

5. Ekonomide doğal bir dengenin olduğunu savunmuşlar, piyasalardaki dengesizliklerin geçici olduğunu ve daima doğal dengeye döneceğini varsaymışlardır (Tomanbay, 2019: 42).

6. Kısıtlı kaynakların doğru kullanımı adına evrensel bir teorik çerçeve çizilmiş, ortak dil olarak matematik ve istatistik kullanılmıştır.

7. Bir malın fiyatının, o malın marjinal faydasına eşit kabul edildiği fayda-değer teorisi geliştirilmiştir. Yani malın değerini o maldan sağlanacak maksimum fayda belirler (Dudu, 2014: 26).

8. Rasyonel birey varsayımı kabul edilmiştir. Bu varsayıma göre bireyler kişisel çıkarlarına göre hareket ederler, çevreden etkilenmez, maksimum faydayı hedefler ve mümkün olan tüm bilgiye sahiptirler (Bilir, 2018: 665).

Neoklasik iktisat teorisi genel hatlarıyla incelendiğinde analizler her ne kadar bireyci bir yaklaşım üzerine kurulu olsa da pek çok noktada davranışsal iktisat ile uyuşmamaktadır. Bireylerin bilgi düzeyleri ve beklentileri sabit kabul edilmiş, belirsizliğe yer verilmemiştir. Ekonomik davranışlarını sadece kendi çıkarını gözeterek planlayan ve maksimum faydayı hedefleyen rasyonel birey kavramı ile kişilerin seçimlerini etkileyecek sosyal, toplumsal veya bireysel diğer faktörleri yok sayılmıştır (Toksoy ve Turgut, 2023: 5).

Davranışsal iktisat çerçevesinde fayda kavramından bahseden önemli isimlerden olan Bentham, neoklasik iktisadın fayda ve rasyonalite ilişkisine zıt bir görüş ortaya koymaktadır. 1789 yılında ‘*Introduction To The Principles Of Morals*

And Legislation'' adlı eserinde belirttiği gibi kişilerin seçimlerini belirleyen iki temel kavram haz ve acı duygularıdır. Kişilerin zarardan kaçınması ve hazzı yönelmesi evrensel bir kabuldür. Buna göre bireyler tercih yaparken hazlarını arttırmayı hedefler ve bunun sonucunda mutluluk duygusu açığa çıkar. Bentham'a göre fayda ancak bireylerin hazzı ulaşmasıyla ortaya çıkan mutluluk duygusunu ile ölçülebilir. Neoklasik iktisadın rasyonalite bilinci bu faydanın ölçülebilir olduğu konusuna karşı çıkararak fayda-değer teorisi ile yeni bir bakış açısı sunmuştur. Rasyonalite ve fayda kavramları dışında dönemin iktisadi modellemelerinde matematik gibi yardımcı bilimlerin kullanılması zamanla iktisadın ispatlanabilir, sayısal verilere ve rasyonaliteye dayanan bir bilim olarak kabul edilmesine sebep olmuştur. Neoklasik iktisadın tarihsel süreci ile ilgili pek çok farklı görüş olmakla birlikte 1920'li yılların sonuna kadar devam etmiş olan bu iktisadi dönem ile davranışsal iktisat geri planda kalmıştır (Kamilçelebi, 2012: 58).

1929 yılında yaşanan Büyük Buhran dünya çapında bir ekonomik krize sebep olmuştur. Bu kriz sonrasında iktisadın hâkim görüşü değişmiş, kriz ile ortaya çıkan ekonomik sorunların çözümüyle gelen Keynesyen iktisat modeli kabul görmüştür. Bu süreçte neoklasik iktisat her ne kadar yerini devretmiş gibi gözükse de analitik anlamda teorik gelişimini henüz tamamlanmadığı söylenebilir. Zira iktisadi bir devrim niteliğinde var olmuş Keynesyen modelin savunduğu fikirleri kendi bakış açılarında tekrar değerlendirerek ''neoklasik sentez'' adıyla tekrar var olmuşlardır (Ercan ve Uysal, 2017: 137). Örneğin Keynesyen görüşün literatüre kazandırdığı önemli kavramlardan biri olan ''likidite tuzağı'', neoklasik görüş çerçevesinde kabul edilmemiş ve faizin esnek olduğunu savunmuşlardır (Birol ve Gencer, 2014: 271).

1870'li yıllardan 1960'ların sonuna kadar varlığını sürdürmüş olan neoklasik iktisat teorisi, bugün ana akım iktisat veya geleneksel iktisat gibi kavramlara karşılık gelmekte, iktisat tarihinde önemli teori ve iktisatçıları barındırmış etkin bir ekonomik dönemi temsil etmektedir. Klasik ve Keynesyen iktisadi modellerin izinden yola çıkarak var olmuş neoklasik iktisat anlayışı, iktisadi parametreler anlamında diğer iktisadi modeller ile birçok benzerlik ve farklılık içermekle birlikte davranışsal iktisadın karşı çıktığı temel kavramı oluşturan ''rasyonel birey'' kabulü, hiçbir

dönemde sekteye uğramamıştır. Neoklasik dönem içerisinde ortaya konan bütün teorilerde geçerli olan ‘‘*homo economicus*’’ kavramı, gelecek dönemde davranışsal iktisadın bir eleştirisi olarak tekrar ortaya çıkmasına sebep olurken dönem şartlarında geri planda kalmasına sebep olmuştur (Ercan ve Uysal, 2017: 138).

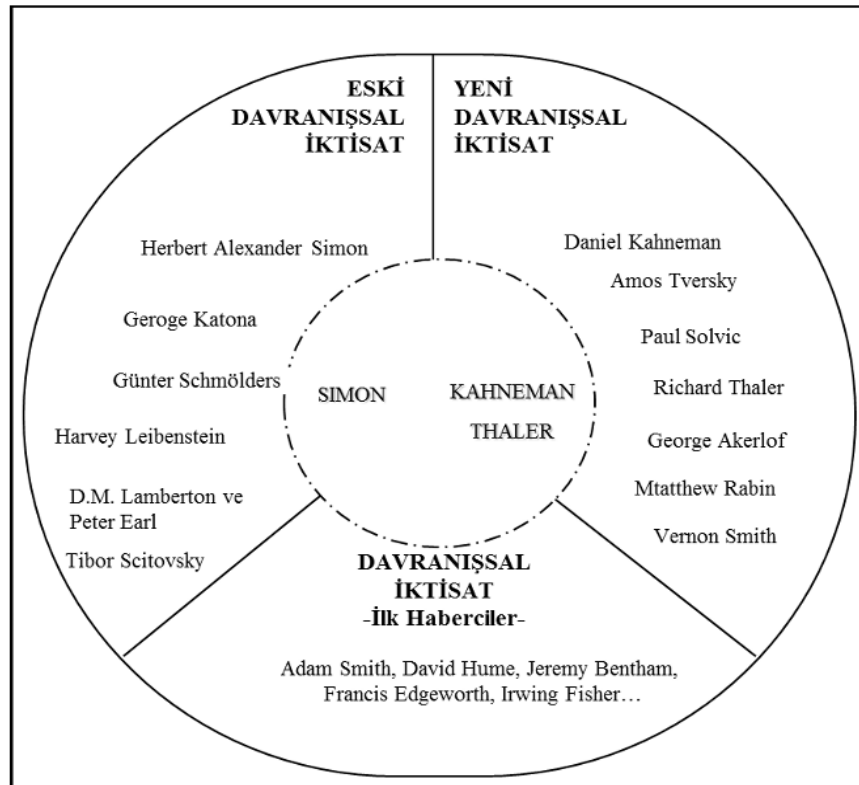
Tablo 1. Neoklasik İktisat ve Davranışsal İktisat Modellerinin Karşılaştırılması

Geleneksel İktisat		Davranışsal İktisat
Çıkar Maksimizasyonuna Odaklanmış Homo Economicus	İNSAN MODELİ	Hatalara Açık (Error-Prone) ve Daha Duygusal Homo Economicus
Tam Rasyonalite Optimal Rasyonalite	RASYONALİTE	Sınırlı Rasyonalite İrrasyonalite
Tam Enformasyon	ENFORMASYON	Eksik Enformasyon
Optimizasyon/Maksimizasyon Çabası «Maximizers»: Mükemmeliyet	OPTİMİZASYON / MAKSİMİZASYON	Kararlarda Makul Memnuniyet «Satisficers»: Tatmin Olma ; Memnuniyet
Denge (Equilibrium) Teorisi Beklenen Fayda Teorisi (Expected Utility Theory)	DENGE	Dengesizlik / Belirsizlik / Beklenti Teorisi (Prospect Theory)
Pozitif İktisat + Normatif İktisat	ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	Pozitif İktisat Yaklaşımı Daha Hakim
Teorik, Analitik, Geometrik (Grafik Ağırlıklı) ve Ampirik Araştırma	METODOLOJİ	Ampirik + Deneysel Ağırlıklı Araştırma
Diğer Disiplinlerden Bağımsız Bir İktisat Bilimi	PERSPEKTİF	İnterdisipliner : İktisat + (Psikoloji + Sinirbilim)

Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 110).

Genel hatlarıyla davranışsal iktisat temel olarak üç döneme ayrılmıştır. Ana akım iktisadın ortaya çıkmasından önce ‘‘İlk Haberciler’’ olarak bahsettiğimiz Adam Smith, David Hume, Jeremy Bentham gibi isimler tarafından tüketici tercihlerine etki eden faktörlerin çeşitliliğine dikkat çekilmiş fakat neoklasik iktisat ve temel iktisadi model varsayımlarının kabul edilmesiyle üzerinde durulmamış bir konu olarak kalmıştır. Daha sonra neoklasik iktisadi görüşe bir eleştiri olarak ortaya çıkan ‘‘Eski Dönem Davranışsal İktisat’’ döneminde Herbert Alexander Simon, George Katona başta olmak üzere pek çok önemli isim yine davranışsal iktisadın temellerini oluşturacak önemli alan çalışmaları ortaya koymuşlardır. Son olarak ‘‘Yeni Dönem Davranışsal İktisat’’ ile davranışsal iktisat konusu bir çalışma alanı haline almış ve Daniel Kahneman, Amos Tversky ve Richard Thaler başta olmak üzere yine birçok teorisyen yaptıkları deney ve analizlerle ortaya çeşitli kavram ve teori koyarak davranışsal iktisadın gelişimine katkı sağlamışlardır.

Şekil 2. Dönemlerine göre Davranışsal İktisat Teorisyenleri



Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 107).

1.2.2. Eski Dönem Davranışsal İktisat

Neoklasik iktisat modelinin uzun yıllar boyunca varlığını sürdürmesi ile ekonomik modellerde rasyonel varsayımı da kabul görmeye devam etmiştir. Buna karşılık 20. Yüzyılın ortalarına gelindiğinde ana akım iktisadi modelin rasyonellik anlayışını sorgulayarak insanların karar davranışlarının incelenmesi üzerine psikoloji temelli iktisadi araştırmalar yürütülmeye başlamıştır. Davranışsal iktisadın bir kavram olarak ilk kez ele alındığı bu yıllar “eski dönem davranışsal iktisat” olarak adlandırılmakta ve davranışsal iktisadın temelini oluşturmaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 296).

Standart ekonomik modellere göre insan davranışları üç gerçekçi olmayan özellik barındırmaktadır. Sınırsız rasyonellik, sınırsız irade ve sınırsız bencillik. Bireyin insani duygulardan uzak, sezgilerinin geçersiz ve karar sürecini etkileyen tüm dış faktörlerin yok sayıldığı geleneksel iktisat modellerine bir eleştiri olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmaktadır. George Katona ve Herbert Simon gibi öncü isimler mevcut modellemeye getirdikleri eleştiriler ile davranışsal iktisadın teorik altyapısını oluşturmuşlardır. Simon, rasyonel birey kabulüne karşılık “sınırlı rasyonellik” terimini önermiş ve iktisat literatürüne yeni bir kavram kazandırmıştır. Conlisk (1996)’e göre de sorunları sadece beyin gücü ve zamanı kullanarak çözmek yeterli değildir. Bireyler pratik çözümler bulabilir ve sezgisel davranabilir. Bu çözüm odaklı davranış da son derece rasyoneldir. Fakat iktisadi modellerin çerçevesi bunu kapsamamaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2000: 5).

1940’lı yıllara gelindiğinde davranışsal iktisadın öncülerinden kabul edilen George Katona yaptığı çalışmalar ile geleneksel iktisat modelini eleştirerek davranışsal iktisadın gelişimine yön vermiştir. Psikoloji eğitimi almış olan Katona, 1923 yılında Almanya’nın yaşadığı hiperenflasyon sebebiyle psikolojinin ekonomik davranışlara etkileri üzerine çalışmaya başlamıştır. Yaptığı araştırmalar neticesinde 1951 yılında çıkardığı “*Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi*” isimli kitap ile davranışsal iktisadın temel bilincini oluşturan teoriyi ortaya koymuştur. Katona’ya göre ekonomik gelişimler direkt olarak birey tercih ve davranışlarından

kaynaklanmaktadır. Dönemin ekonomi modellemelerinde bu durum göz ardı edilmiştir. Katon; iktisadi modellerin geliştirilmesindeki en etkili yolun bireylerin ekonomik davranışlarının gözlemlenmesi olduğunu savunmuştur. Ekonomi piyasalarında gerçekleşen denge veya dengesizliklerin unsuru insandır. Hali hazırdaki ekonomi modelleri de buna bağlı olarak birey temelli analizler içermektedir. Tüketici harcamaları, yatırım kararları, girişimcilik, tasarruf, finans, ticaret gibi kısaca birçok iktisadi durum kişilerin karar ve tercihlerine göre şekillenmektedir. Kişilerin bütün iktisadi davranışlarını, davranışsal iktisadın kapsamı içinde tutan Katona, sunduğu teorinin makro veya mikro fark etmeksizin her alana uyarlanabileceğini de savunmaktadır. Buradan yola çıkarak kişilerin piyasa içerisinde gösterdiği ekonomik tutumların araştırılması ekonomik modellerin geçerliliğini arttıracaktır. Bireylerin karar alma davranışlarının incelenmesi Katona'nın sunduğu teorinin temelini oluştururken, amacı yeni bir ekonomik model kurmak değil var olan modelin geliştirilerek daha işlevli ve gerçeğe yakın sonuçlar vermesini sağlamak olmuştur.

Katona'nın fikirleri uzun yıllar varlığını sürdürmüştür. Kapsamı genişletilerek büyümeye hala devam eden bu bilimsel yaklaşım bireylerin iktisadi davranışlarının gerçekleşmesindeki karar sürecinin incelenmesini kapsamaktadır. Geleneksel iktisat çalışmalarında yapılan ekonomik analizler genel itibariyle denge koşullarının sağlanmasına yönelik olurken, psikoloji bu noktada bireyin çevre ile sağladığı uyum ve ilişkiye önem vermiştir. Kişilerin rasyonellikten uzaklaşmasının insanın doğasına uygun bir davranış olduğunu söyler. İktisadi denge, bireylerin hatalı tercihlerinin sonucunda aldıkları derslerden sonra mutlaka sağlanacaktır. Böylelikle psikoloji ve ekonomi bilimleri doğru ekonomik yaklaşım ve politikaların uygulanmasına ortak bir yön gösterici olabilir.

Katona'nın bu görüşünün devamlılığı sürmekle birlikte başka isimler tarafından da desteklenmiştir. Raj Chetty, tıpkı Katona gibi iktisadi sorunların tespitinde ve giderilmesinde birey davranışlarının analiz edilmesinin davranışsal iktisadın temelini oluşturduğunu savunmaktadır. Chetty'e göre davranışsal iktisat, gelecekteki iktisadi gelişmelerin şekillenmesinde önemli yer tutacak bir bilim alanı olacaktır.

Ekonomik modellemelerde birey davranışlarının önemi üzerine yapılan bu gibi araştırmalar ile 1950’li yıllarda tekrar tartışılmaya başlayan rasyonalite kavramı ve davranışsal iktisat, o dönem bir eleştiri niteliği taşımakla birlikte ekonominin iyileştirilebilir sorunlarına çözüm niteliği taşımış, iktisadı daha fazla ampirik çalışmalara teşvik eden bir bakış açısı sunmuştur (Şimşek, 2018: 17-20).

Bu dönemde, davranışsal iktisat ile ilgili yaptığı çalışmalarla alana yön veren bir diğer önemli isim ise Herbert Simon’dır. Siyaset ve ekonomi eğitimleri almasına rağmen psikoloji ve bilgisayar bilimleri üzerine de araştırmalar yapmış olan Simon, neoklasik iktisadın hala varlığını sürdürdüğü bu dönemde mevcut ekonomik kabulün genişletilmesi, yapılacak deneysel çalışmalar ile neoklasik iktisadi anlayışın kişilerde varsaydığı bilgi ve karar mekanizmalarına yönelik görüşündeki eksikliklerin giderilmesini amaçlamıştır. Davranışsal iktisadın tanımlanmasına belirli bir teorik sınır getirmeyen Simon, birkaç madde ile bu alanın kapsamını açıklamıştır (Şimşek, 2018: 20). İlk olarak davranışsal iktisat; kişilerin ekonomik tercihlerinin olabildiğince tahmin edilebilir hale getiren deneysel teorilerin ortaya çıkmasıyla birlikte neoklasik modelin varsayımları kapsamında kabul gören birey davranışının deneysel geçerliliğini kaybedeceğinin kanıtlanmasını amaçlamaktadır (Kamilçelebi, 2019: 25). İkinci bir görüş olarak neoklasik modelden bireylerin karar davranışlarının ayrışması ile ortaya çıkabilecek etkilerin araştırılması, iktisadi yapı ve kurumlarının işleyişlerinde, aynı zamanda kamu politikalarının uygulamasında bireysel kararların etkilerinin incelenmesi yine davranışsal iktisat kapsamında yer almaktadır. Üçüncü olarak davranışsal iktisat bireylerin ekonomik karar davranışlarının öngörülebilir olmasıyla alakalı fayda fonksiyonundan yararlanarak ampirik kanıtlar sağlayabilir. Kısaca belirtmek gerekirse Simon’a göre davranışsal iktisat; bireysel davranışların deneysel çalışmalar ile test edilerek neoklasik modele uyumlandırılmasını hedefleyen bir alan olmuştur (Şimşek, 2018: 20).

Neoklasik iktisadi anlayışın bireylerin karar davranışlarıyla ilgili varsayımlarının hatalı olduğunu düşünen Simon, bunun sebebini kişilerin bilinçsel çeşitliliğine getirilen çok fazla sınırların bulunması olarak izah etmiştir. Bu durumu açıklamak için “sınırlı rasyonellik” tanımını yaparak davranışsal iktisat literatürüne

önemli bir kavram kazandırmıştır. Sınırlı rasyonellik; insanların karar davranışlarının, geleneksel iktisadi modellerin kabulüne yakın seçimler yapmasına engel olan bilgi ve hesaplama gibi konulardaki sınırlarını tarif etmektedir. Yani kişilerin bilişsel becerilerindeki eksiklikler; akıl yürütme becerileri, sayısal analiz yeteneği, yeterli bilgiye sahip olmama gibi durumlarda karar davranışlarındaki rasyonellik düzeyi gerçeği yansıtmaz (Kamilçelebi, 2019: 26). Simon'a göre; kişiler karar vermeleri gereken durumlarla ilgili bütün bilgileri elde edemezler. Aynı zamanda edinilen bilgilerin de doğru bir şekilde değerlendirilmesi kişilerin algısına göre değişkenlik gösterebilir. Edinilen bilgilerin işlenmesi bir noktada insani sınırlar içermektedir. Bunun yanı sıra neoklasik görüşün aksine, Simon'a göre bireyler karar verirken var olan seçeneklerin alternatiflerini de değerlendirme eğilimindedirler. Bu alternatif arayışıyla da hiçbir zaman optimizasyon hedeflenmez. Buna göre sınırlı rasyonel varsayımı; tüm bu insani davranışların göz önüne alındığı; eksik veya yanlış bilgiye sahip, alternatif arayışında bulunan ve bilişsel anlamda sınırlı bireylerin varlığını kabul ederek nihai sonuçların değerlendirilmesini öngören bir görüşü içermektedir.

Simon karar davranışını etkileyen bir diğer unsur olarak belirsizlik ve bilinmezlik durumlarından bahsetmiştir. Kişiler her ne kadar olabilecek en makul şekilde davranmak isteseler de koşulların belirsizliği onları bir noktada tatmin duyguna itmektedir. Eğer mevcut durumda en doğru tercih hesaplanamıyorsa, kişiler onları en çok tatmin edecek seçeneğe yönelirler. Bu görüşün devamı olarak yaptığı çalışmalarda Simon, sezgisel yöntemler üzerinde durmuş, bireylerin karar alırken sezgisel yöntemlere başvurmasını mevcut soruna aranacak çözüm yollarının daha hızlı bulunmasına katkı sağlayan bir araç olarak nitelendirmiştir (Schwartz, 2002: 181-183).

İncelediğimiz üzere neoklasik iktisadın hala varlığını sürdürdüğü bir dönemde yapılan çalışmalar ile davranışsal iktisat yeniden tartışılmaya başlamıştır. Ana akım iktisat modelinin varsayımları, ekonomik bakış açısının yanı sıra psikoloji biliminin de perspektifiyle eleştirilmiştir. George Katona ve Hebert Simon gibi öncü isimlerin yanı sıra Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky, Peter Earl, D.M. Lamberton gibi birçok araştırmacı yaptıkları çalışmalar ile davranışsal iktisadın temellerini atmıştır. Dönemin ana akım iktisadi görüşü üzerinde ciddi etkiler oluşturulamamış olsa

da iktisadi davranışların psikolojik tabanına dikkat çekilmiştir. 1940 ile 1960 yılları arasına tekabül eden bu zaman diliminde yapılan davranışsal iktisat çalışmaları “eski dönem davranışsal iktisat” olarak adlandırılmış ve ortaya konan teoriler davranışsal iktisadın temeli oluşturmuştur (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 105).

1.2.3. Yeni Dönem Davranışsal İktisat

İktisadi modellerin psikoloji tabanında aldığı eleştirilerden sonra hem psikoloji hem de ekonomi bilimlerinde bu konuda yapılan yoğun çalışmalar devam etmiştir. Şimdiye kadar yapılan çalışmalar yeni bir model kurmaktan ziyade mevcut sistemin iyileştirilmesi üzerine olduğundan ortaya konan görüşler teorik anlamının dışına çıkamamıştır. Buna karşılık “yeni dönem davranışsal iktisat” olarak adlandırılan dönemde, bu alanda artık daha işlevli ve yöntemsel önermeler yapılmaya başlamıştır.

İktisadi alanlarda yaşanan bu gelişmelerin yanı sıra psikoloji bilimi de kendi içinde ilerleme kaydetmiştir. Öncesinde Freud ile psikoloji alanı iç gözlemlere dayanmakta iken, J.B. Watson’la birlikte davranış psikolojisi ön plana çıkarak dış gözlem metotları geliştirilmeye başlamıştır. Böylelikle psikoloji biliminde de kendi içinde ölçülebilir ve dışarıdan tespit edilmesi mümkün birey davranışlarının incelenmesi üzerine çalışmalar yürütülmüştür (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298). 1960 yıllarında meydana gelen gelişmeler ile bazı psikologlar yaptıkları çalışmalara iktisadi da dahil ederek kişilerin karar davranışlarındaki süreçlerini incelemişlerdir (Kamilçelebi, 2019: 27).

1.2.4. Daniel Kahneman ve Amos Tversky

Davranışsal iktisat kapsamında yaptıkları çalışmalar ile yeni davranışsal iktisat döneminin öncüleri kabul edilen iki değerli isim Daniel Kahneman ve Amos Tversky’dir. Psikoloji alanında uzman olup bilişsel psikolog olarak çalışan Kahneman ve Tversky neoklasik iktisadi modelin savunduğu çıkarlarına göre hareket eden rasyonel birey anlayışına karşılık belirsizlik kavramından bahsederek kişilerini irrasyonel olduklarını savunmuşlardır. Bu konuyla ilgili 1974 yılında ortaya

koydukları ‘*Belirsizlik Altında Karar Alma: Önyargılar ve Zihinsel Kısayollar*’ ve 1979 yılında ‘*Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma*’ isimli makaleleri davranışsal iktisadın gelişiminde önemli etkiler yaratmıştır. Buna dayanarak Kahneman ve Tversky’nin görüşleri “sezgiler ve önyargılar” ve “beklenti teorisi” olmak üzere iki başlıkta incelenecektir.

1.2.4.1. Sezgiler ve Önyargılar

Kahneman ve Tversky’nin yaptıkları çalışmalarda ortaya koydukları önemli analizlerden biri bireylerin belirsizlik durumlarında verdikleri kararları etkileyen iki önemli faktörün varlığıdır. Kişiler sezgisel yöntemler kullanarak karar verirler ve bu kararları etkileyen önyargılara sahiptirler.

Keith E. Stanovich ve Richard F. West’in beynin sahip olduğu ikili sistem üzerine yapmış oldukları çalışma bu görüşe dayanak sağlamıştır. Bu görüşe göre; insan beyni birinci ve ikinci sistem olmak üzere iki farklı sisteme sahiptir. Bu sistemler birlikte çalışmakta fakat farklı reaksiyonlar oluşturmaktadır. Sezgisel, pratik, daha az yorucu ve hızlı faaliyetler birinci beyin sisteminde görülür. Burasının yönetimi alışkanlıklar üzerine kuruludur, değişimi ve kontrolü zordur. Buna karşılık daha yavaş ve rasyonel çalıştığı kabul edilen ikinci sistem; kontrol edilebilir ve değiştirilebilir. Buna göre birinci sistem, ikinci sistemi etkilemektedir. Birinci sistemin sahip olduğu düşünceyi yapılandırma sürecinin sezgisel ağırlıklı olması, iki sistem arasında yaşanan etkileşim sonucunda ikinci sistemin rasyonelliğini zedelemektedir. Bu analiz ile kişilerin nihai kararlarının arka planında var olan zihinsel süreç ortaya konmuştur. Esasen 1975 yılında Posner ve Snyder’in üzerinde çalıştığı bu konu, ilerleyen yıllarda araştırılmaya devam etmiş ve Kahneman davranışsal iktisattaki sezgisel ve zihinsel kararların oluşumundaki farklılıkları bu düşünsel yapıya bağlamışlardır (Kamilçelebi, 2019: 29).

Kahneman ve Tversky; bireylerin özellikle belirsizlik durumlarında fazla düşünmeden, hesap yapmadan, herhangi bir mantığa dayandırmadan ve hızlı bir şekilde karar alabilmelerinin zihinsel kestirmeler ve mevcut önyargı ile gerçekleştiğini

savunmuşlardır. Bireyler karar verme sürecinde rasyonellikten uzak, sezgisel ve önyargı içeren bir zihinsel süreçten geçerler. Bu sebeple nihai kararları da sezgisel yönlendirmelerin bir ürünü olacaktır. Sezgisel tercih yöntemleri üzerinde ciddi çalışmalar yürüten Tversky ve Kahneman, bireylerin belirsizlik durumlarındaki karar alma süreçlerinde ortaya çıkan sistematik hatalara ve önyargı unsuruna değinmişlerdir. Birinci sistem olarak bahsettiğimiz zihinsel yapı, belirsizlikten mümkün olan en kısa ve hızlı yol ile sıyrılabilmeyi, zor ve karmaşık sorunların içinden en basit ve doğrusal yol ile çıkabilmeyi ister. Böylelikle mevcut durum olabilecek en basit haline indirgenir. Bu sebeple alınacak kararlar mantık sınırlarını aşarak rasyonellikten uzaklaşır. Bu durum kişilerin aldıkları nihai kararlarda, ana akım iktisadın varsaydığı maksimum fayda ve öz çıkar gözetken birey davranışından çıkarak, hatalara sebep olabilecek hatta belki kişilerin refahlarında azalmaya neden olabileceğini öne sürmüşlerdir. Bu noktada Kahneman ve Tversky, kişilerde bu sürecin işleyişine ilişkin 3 zihinsel yöntem sunmuşlardır (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 28-29):

- Temsil edilebilirlik
- Kullanılabilirlik
- Ayarlama ve bağlama

1.2.4.1.1. Temsil Edilebilirlik

Kahneman ve Tversky 1974 yılında *Science* dergisinde yayınladıkları “*Belirsizlik Altındaki Yargı: Sezgiler ve Önyargılar*” adlı eserde bireylerin seçimlerini etkileyen zihinsel süreci detaylı olarak anlatmışlardır. Kişilerin kararlarını etkilediğini düşünülen ilk kavram olan temsiliyet genel anlamda iki farklı seçeneğin benzerlik oranını ifade etmektedir. Yani; X ve Y birbirinden farklı iki seçenekler kabul edilirse; temsiliyet X’in Y’yi ne derece temsil ettiği ya da ona ne kadar benzediği yönündeki yargıyı ifade etmektedir. Bireyler gelecek tahminlerini bu olasılık üzerine kurarak seçim yapabilirler (Aktan ve Yavuzaslan, 2020: 29). Bu görüşe bağlı olarak Kahneman ve Tversky literatürde Bayes teoremi olarak geçen “Büyük sayılar kanunu” üzerine çalışmalar yürütmüşlerdir. Bu teoriye göre karar aşamasında bireylerin gözlemleyebildiği veri sayısı ne kadar fazla ise, yapılan tercihlerin de

doğruya o kadar yakın olacağı savunulur. Diğer bir deyişle büyük örneklemin küçük örneklemini temsiliyeti söz konusudur. Kahneman ve Tversky, bireylerin karar aşamasında bu çıkarımı yapmadıklarını savunarak ‘‘Küçük sayılar teoremi’’ adını verdikleri bir önyargı ortaya koymuşlardır. Bununla birlikte temsil edilebilirliğin gözlemlendiği bir diğer durum; belirsizliğin şans etkisini içerdiği durumlardır. Kişiler kararlarını etkileyecek olasılık değerlendirmelerinde yanlış kararlar verebilirler. Örneğin; üst üste 7 kere tura gelmiş bir yazı-tura oyununda, kişiler bir sonraki atışın tura gelme ihtimalinin yüzdesel olarak düşük olacağını tahmin edebilir. Oysa bu oran daima %50’dir. ‘‘Kumarcı yanılgısı’’ olarak adlandırılan bu durum da temsil etkisinin birey kararlarını ne yönde etkilediğini açıklayan diğer bir kavram olarak sunulmuştur (Yücedoğru ve Diraz, 2021: 329). Temsil edilebilirlik genel hatlarıyla kişilerin rasyonaliteden uzak tercihler yapmasına sebep olan 6 adet önyargı ortaya çıkartmaktadır.

- Sonuç almada önsel olasılık duyarsızlığı
- Örneklem boyutu duyarsızlığı
- Şansa bağlı yanılgılar
- Öngörü noksanlığı
- Tahminin geçerlilik yanılgısı
- Regresyon yanılsaması

1.2.4.1.2. Kullanılabilirlik

Kahneman ve Tversky kullanılabilirliği bireylerin kararlarını etkileyen bir diğer zihinsel yöntem olarak ortaya koymuşlardır. Bu görüşe göre; kişiler belirsizlik durumlarında karar verirken geçmiş bilgilerinden yararlanırlar. Bir olasılığın gerçekleşme sıklığı veya bu olasılıkla ilişkili gerçekleşen çeşitli örneklerin fazlalığı alınacak kararı etkilemektedir. Bir durumun akılda kalıcılığı yaşanma sıklığı ile doğru orantılıdır. Bireyler deneyim yoluyla ulaştıkları ya da şahit oldukları sonuçları bu yol ile değerlendirerek karar verebilirler. Kullanılabilirlik yöntemine başvurarak seçim yapma durumunda da ortaya çıkacak bazı yanılgılar bulunmaktadır. Örneğin; iki farklı denek grubunun (aynı sayıda isim olacak şekilde) birincisine, ünlü erkek isimlerinin

yoğunlukta olduğu ve standart kadın isimleri bulunan bir liste verilmiştir. İkinci gruba ise tam tersi olarak ünlü kadın isimlerinin çoğunlukta olup standart erkek isimlerinin yer aldığı diğer bir liste verilmiştir. Deneklere listelerde erkek isimlerinin mi kadın isimlerinin mi daha fazla olduğu sorusu yöneltilmiştir. Birinci denek grubu erkek cevabını verirken ikinci denek grubu ise kadın cevabını vermiştir. Aynı sayıda kişi olmasına rağmen, ünlü isimlerin ayırt edilebilirliği ve sıklığı bireylerin tercihlerini etkilemiştir. Bu önyargı “örneklerin geri alınabilirliği” olarak geçen bir yanılgıyı ortaya koymaktadır. Diğer yandan kişilerin algıları kolay ve aşıkâr olanı görme eğiliminde olduğundan, tercih edilecek seçeneğin örneklem havuzundaki belirginliği de kararları etkilemektedir. Bu etkiye de “arama grubunun etkililiği” adı verilmiştir. Hayal edilebilir olma ve aldatıcı ilişkilendirme, kullanılabilirlik yöntemindeki karar sürecinde ortaya çıkabilecek diğer iki önyargıdır. Kişilerin varsayımsal olarak oluşturdukları olasılıkların basitliği ve çokluğu kararlarını etkileyebilmektedir, bu etki “hayal edilebilir olma” durumunu ortaya koyar. Son olarak iki farklı durumun, aralarında doğrudan bir bağlantı bulunmamasına rağmen bireyler üzerinde yarattığı çağrışım etkisi “aldatıcı ilişkilendirme” olarak tercihleri etkileyebilmektedir. Bu çağrışım kuvvetinin fazla olması geçerli bir önerme sonucunu verir. Bireylerin tercihlerini etkileyen bu gibi durumlar doğru seçimden şaşmalara sebep olmaktadır (Kamilçebe, 2019: 35).

1.2.4.1.3. Ayarlama ve Bağlama

Bireylerin karar alma aşamalarındaki diğer bir yöntem olan ayarlama ve bağlama etkisi genel hatlarıyla şunu ifade etmektedir: bireyler karar verirken konu hakkında belirgin bir bilgi dayanağı yok ise, kendi zihinsel mantıklarında bir başlangıç noktası belirlerler. Bu nokta aşağı veya yukarı değişim gösterebilir. Aynı zamanda karar aşamasında ayarlama ve bağlama yönteminin işlenmesi kimi zaman yanıltıcı olmakla birlikte bazen fayda da sağlanabilmektedir. Örneğin; kişi satışa çıkartmak istediği bir ürününe fiyat belirlemek için piyasada bulunan benzer ürünlerin özelliklerini kendi ürünüyle kıyaslamak suretiyle fiyat araştırabilir. Kişinin kendi ürününe koyacağı fiyatın başlangıç noktası piyasadaki fiyatlandırma olacaktır. Ancak bu tahminde eksik veya hatalı noktalar olabilir. Bunun sonucunda kişi kendi ürününe

olması gerektiğinden fazla veya eksik fiyat belirleyebilir. Ayarlamamanın yetersizliği, birlikte veya ayrı ilişki içeren birden fazla olayın değerlendirilmesinde ortaya çıkabilecek önyargılar, öznel olasılıkların değerlendirilmesi ve kabulü gibi durumlar ayarlama ve bağlama zihinsel sürecinin nihai karar davranışını yanıltacak durumlar olarak ortaya konmaktadır (Kamilçelebi, 2019: 30-34).

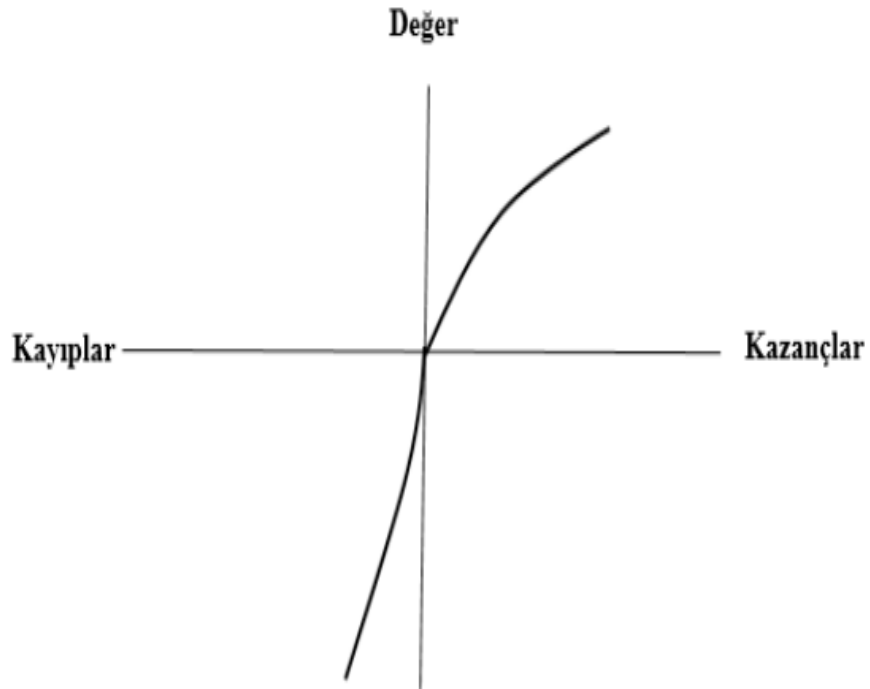
Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadın temelini oluşturan iki temel teorisinden bir diğeri beklenti teorisidir.

1.2.4.2. Beklenti Teorisi

Ana akım iktisadın varsaydığı rasyonel bireylerin maksimum fayda gözeterek iktisadi tutumlarda bulunmaları beklenen fayda teorisi ile detaylandırılmıştır. Bu görüşe göre temel olarak kişiler ekonomik karar alırken seçeneklerin getireceği fayda düzeylerini ölçer ve daima en yüksek fayda sağlayacak olanı tercih ederler. Davranışsal iktisadın ortaya çıkmasıyla neoklasik görüşün temel ilkelerinden biri kabul edilen beklenen fayda teorisi en çok eleştiri alan noktalardan biri olmuştur. Bu noktada Kahneman ve Tversky'nin 1979 yılında yayınladıkları '*Beklenti Teorisi: Risk Altında Bir Karar Analizi*' adlı eser ile beklenen fayda teorisine karşılık yeni bir kavram ortaya koymuşlardır. Beklenti teorisi temel olarak risk ve belirsizlik faktörlerinin etkin olduğu bir durumda kişilerin tercihlerinin ne yönde şekillendiğini açıklayan bir kavramdır. Kahneman ve Tversky ortaya koydukları bu teoride bireylerin nihai kararlarında bireysel faydacılık yerine "değer" kavramının etkili olduğunu savunmuşlardır. Buradaki değer fonksiyonu genel bir ifade ile mevcut durum bazındaki kazanç ve kayıpları ifade etmektedir. Kişilerin konuyla ilgili şahsi deneyimleri, izlenimleri, değerlendirmeleri, alternatif durumlarla kıyaslamaları gibi bilişsel süreçlerin işlendiği noktada seçenekler arasındaki kazanç ve kayıpları değerlendirirler. Bu bilişsel süreç bir referans noktası oluşturur ve nihai karar böylelikle ortaya çıkar (Shiller, 1999). Bu noktada Kahneman ve Tversky beklenen fayda teorisinde kişilerin yalnızca çıkarlarını gözeterek tercih yaptıkları anlayışa bir eleştiri getirmiştir. Zira beklenen fayda teorisine göre kişiler kararlarını son duruma göre değerlendirir, herhangi bir kıyasta bulunmazlar. Beklenti teorisindeki Değer

fonksiyonu; temel özelliklerinden biri olan referans noktası belirlemenin yanı sıra kişilerdeki duyarlılığın azalması ve kayıptan kaçma davranışları ile birlikte üç ana hat ile açıklanmaktadır. Duyarlılığın azalması durumu referans noktası kabul edilen bilişsel sürecin başlangıcına göre getiri ve kaybın analizi ile ortaya çıkar. Değer fonksiyonunda eğimi temsil eden bu durum, ana noktadan uzaklaştıkça tercih edilebilirlik etkisini yitirmesi şeklinde açıklanabilir (Kahneman ve Tversky, 1979: 270). Bu duruma örnek olarak Kahneman; 1000 TL ile 1100 TL arasındaki fark ile 100 TL ve 200 TL arasındaki farkın aynı olmasına rağmen, kişilerin 1000-1100 TL arasındaki farkın daha az olduğunu düşünmelerini örnek vermiştir (Armağan, 2023: 728). Kayıptan kaçınma durumu ise eşit değerdeki kayıp ve kazanç durumlarında, kayıpların etkisinin kazançlardan daha fazla olacağını açıklamaktadır. Değer fonksiyonu üzerinde bu durum kazanç alanından geçen doğrunun, kayıp bölümünden daha dik geçmesi ile gözlemlenir. Bu bilgiler ışığında değer fonksiyonu aşağıdaki şekliyle ifade edilmiştir.

Şekil 3. Değer Fonksiyonu



Kaynak: (Kahneman ve Tversky, 1979: 279).

Beklenti teorisine göre, karar verilmesi gereken durumun sonuçlanması için mevcut seçeneklerin karar ağırlıkları, değerleri ile ölçülür. Her bir ihtimal farklı değer taşımakta ve olasılık etkisi buna yön vermektedir. Rasyonel birey kavramına karşı, tercihlerin pek çok kişisel, çevresel ve bilişsel etkilere maruz kalması sonuçta her ihtimal için farklı değerlerin işlenecek olmasını ortaya koyar. Kahneman ve Tversky'e göre gerçekleşecek ihtimallerin basitleştirilmesi, düşük olasılık taşıyanlar yerine yüksek olasılıklı seçeneklere yönelmeye neden olur. Kişiler gerçekleşme ihtimali yüksek durumları, garanti sonuç olarak ele alabilmektedirler. Bu yönelimi Kahneman insanların fazla ihtimalleri değerlendirme yeteneklerinin sınırlı olduğunu, seçeneklerin olasılıkları arasındaki değer dağılımında yanılığa uğrayabilecekleri şeklinde açıklar (Kahneman ve Tversky, 2013: 182-183).

Beklenti teorisi için değer fonksiyonundan sonra ortaya konan bir diğer önemli kavram “çerçeveleme etkisi” olmuştur. Değer fonksiyonunu açıklayan kayıptan kaçınma davranışı, bireylerin mevcut olasılıkları değerlendirirken seçimlerini etkileyecek risk ve belirsizlik faktörlerinin, referans noktasında yaratacağı bir kaymaya sebep olabileceği “çerçeveleme etkisi” olarak açıklanır. Başka bir deyişle çerçeveleme etkisi görünürde etkisiz gözükse ve kişilerce düşük olasılık kabul edilen durumların, varsayıldığından daha etkin bir seçenek olması durumu olarak tanımlanabilir. Kahneman ve Tversky 1981 yılında yayınladıkları “*Kararların Çerçeveselendirilmesi ve Seçim Psikolojisi*” adlı çalışmalarında bu kavramı detaylı olarak açıklamışlardır. Bu çalışmada kişiler daima tutarlı ve tahmin edilebilir hareket etmediklerini, sorunların algılanması ve değerlendirilmesi sürecini etkileyen birçok psikolojik durumun olduğunu açıklamışlardır. Her bir bireyin seçimlerini etkileyecek deneyim, bilgi birikimi, algı ve değerlendirme düzeyi, alışkanlıkları, kabul ettiği normlar ve kişilik özellikleri birbirinden farklı olabileceğinden; karar verme süreci bu sınırlarla çizilir. Çerçeveleme etkisi olarak izah edilen bu sınır aslında karar verme davranışının nasıl bir sonuca vardığı, olasılığı düşük ihtimallerin nasıl aktarıldığı ve algılandığı yani kişinin kararlarını sınırlandıran etkilerin tümünü ifade eder. Buna dayanarak referans noktası olarak bahsedilen bireysel birikimin halihazırdaki varlığı değiştiğinde, kararların da değişebileceği açıklanır (Sánchez Navarro ve Martínez Selva, 2009). Kahneman ve Tversky çerçeveleme etkisini 1981 yılında yayınladıkları

çalışmada geçen Asya hastalığı deneyi ile örneklendirmişlerdir. Bu deneye göre yüzlerce insanın ölümüne neden olacağı tahmin edilmekte olan bir salgın hastalık ile mücadele etmek amacıyla deneklere pozitif ve negatif içerikli iki program sunulmuştur. Bu programların ilki şu şekildedir:

A seçeneği tercih edilirse 200 kişi kurtarılacak

B seçeneği tercih edilirse $\frac{1}{3}$ ihtimal ile 600 insan kurtarılacak ya da $\frac{2}{3}$ ihtimal ile kimse kurtarılamayacak.

İkinci program ise şöyledir:

C seçeneği tercih edilirse 400 kişi ölecek

D seçeneği tercih edilirse $\frac{1}{3}$ ihtimal ile hiçbir insan ölmeyecek ya da $\frac{2}{3}$ ihtimal ile 600 kişi ölecek.

İlk programa bakıldığında matematiksel olarak A ve B seçeneklerinin sonuçları aynıdır. Buna rağmen, deneklerin %72'si A seçeneğini, %28'i ise B seçeneğini seçmiştir. Burada kişilerin riskten kaçınma davranışı sebebiyle A seçeneğindeki kesinliğe yönelim sağlamış oldukları gözlemlenebilir.

İkinci programda ise birincisinden farklı olarak olumsuz bir çerçeveleme yapılmış, burada deneklerin %78 D seçeneğini, %22 ise C seçeneğini tercih ettiği görülmüştür. Benzer şekilde aynı sonuçları veren iki seçeneğin tercihinde, ölüm algısının olumsuz etkisi sebebiyle denekler kesinlikten kaçınarak kurtarılma ihtimalinin de olduğu olasılıklı seçeneğe yönelmiştir.

Bu deneye bakarak bireyin kararlarını, karar verilmesi istenen durumun çerçevelenmesi ile değişiklik gösterebileceği sonucu elde edilebilir. Risk alma ve riskten kaçınma durumlarının şekillenmesi ve nihai karara ulaşmada seçeneklerin sunum şekillerindeki farklılıkların etkisi ortaya konmuştur (Tversky ve Kahneman, 1981: 453-458). Kahneman ve Tversky yaptıkları bu gibi birçok deney ile beklenti teorisi ve

çerçeveleme etkisinin bireylerin kararlarını ne yönde etkilediği üzerine çalışmalar yapmış, ana akım iktisadın ortaya koyduğu rasyonel birey ve maksimum fayda anlayışlarına ciddi eleştiriler getirmişlerdir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Kahneman ve Tversky yaptıkları analizler ile iktisat teorilerinde kabul görmüş normatif varsayımlara karşı bir teori ortaya koyarak davranışsal iktisat alanının gelişmesine sebep olmuşlardır. Genel hatlarıyla bireylerin varsayıldığı şekilde rasyonel ve faydacı seçimlerden ziyade pek çok faktörün etkisine açık ve hataya müsait tercihlerinin de olabileceğini savunmuşlardır. Diğer yandan teori yapıcılarının hali hazırda kabul ettiği hata payının rastgele ve dayanaksız olarak değil, tahmin edilebilir ve açıklanabilir hatalar olduğunu ortaya koymuşlardır. Kahneman ve Tversky yaptıkları deney ve analizlerde kişilerin ekonomik tercihlerini etkileyen psikolojik, çevresel ve bilişsel pek çok faktörün olduğunu açıklayarak yeni dönem davranışsal iktisadın gelişmesinde etkili önde gelen iki isim olmuşlardır (Sunstein, 2016: 4).

1.2.5. Richard Thaler

Kahneman ve Tversky ile birlikte yeni davranışsal iktisadın gelişimine katkı sağlamış bir diğer önemli isim Richard Thaler olmuştur. Thaler, psikoloji alanında edindiği bilgileri ekonomiye dahil ederek davranışsal iktisadın temellerinin oluşturulmasında etkili olmuştur. Bu alanda yaptığı ilk çalışması 1980 yılında ortaya koyduğu “*Toward a positive theory of consumer choice*” adlı makalesidir. Büyük ölçüde Kahneman ve Tversky’nin çalışmalarına dayanan bu makale ile tüketici seçimleri için kabul görülen rasyonel çerçevenin, iktisat teorisyenlerinde olası tercihleri öngörme ve açıklamada tahmin edilebilir yanlışlar yapmaya sebep olduğunu vurgulamıştır (Sunstein, 2016: 8). Thaler’in davranışsal iktisat çerçevesindeki görüşlerini en belirgin şekilde ortaya koyduğu, 1980 yılında “*Journal of Economic Perspectives*” dergisinde yayınlanan “*Anomalies*” adlı eseri de en önemli çalışmaları arasında yer almaktadır.

Thaler bireylerin tercihlerini irrasyonel yapan bilişsel süreci incelemek için öncelikle tercihleri rasyonel olmaktan çıkartan sebepleri irdeleyerek başlamış, daha

sonra tespit edilen sapmalar üzerine boşlukları dolduracak yeni bir teori üretmeyi hedeflemiştir. Thaler, “*Anomalies*” (1980) adlı eserinde göz ardı edilen batık maliyetler ve kayıp fırsat maliyetleri sonucunda bireylerin yaşadığı pişmanlık, mutsuzluk, beceriksizlik ve irade güçlüğü gibi hislerin oluşumundan bahsetmiştir. 1985 yılında yayınlanan “*Mental Accounting And Consumer Choice*” adlı eserinde ise bu duruma farklı bir bakış açısı sunarak “bilişsel psikoloji ve mikroekonomi ile hibrid bir tüketici davranış modeli” ortaya koymuştur. Thaler davranışsal iktisat ile ilgili yaptığı çalışmalarda kişilerin ekonomik kararlarının finans ve pazarlama alanlarındaki etkilerini detaylı olarak açıklamaya devam etmiştir (Thaler, 1985).

Thaler’a göre bireylerin karar alma davranışı insan psikolojisinin üç farklı yönünden etkilenmektedir. Bunlar; sınırlı rasyonellik, özdenetim sorunları ve sosyal tercihlerdir.

Yaptığı araştırmalar ile bu üç başlığı detaylandıran Thaler, genel itibariyle bireylerin ekonomik karar mekanizmalarındaki tahmin edilebilir olandan yani rasyonel kabulde gerçekleşen sapmaların sebepleri üzerinde durmuştur (Thaler, 2015).

18. yüzyılın ilk yarısında George Katona, Herbert Simon, Maurice Allais gibi teorisyenlerin yaptığı çalışmalar ile ana akım iktisadın rasyonelite bilincine karşılık sınırlı rasyonellik kavramından bahsedilmiştir. Davranışsal iktisadın araştırma konusu halini aldığı bu dönemden itibaren davranışsal iktisat üzerine yapılan pek çok analiz, deney ve araştırmalarda rasyonel birey kabulü üzerinde durulmuş ve sonuçta her bir araştırma ile bireylerin varsayıldığı gibi rasyonel ve faydacı olmadıkları ortaya konmuştur. Risk, belirsizlik, önyargı, deneyimler, çevre ve bilişsel birçok etkinin seçimleri etkileyebileceği düşüncesi davranışsal iktisadın temel argümanlarından olmuştur (Thaler, 2017: 3). Bu alanda beklenen fayda teorisine karşılık, Kahneman ve Tversky’nin (1979) literatüre kazandırılmış olduğu en önemli kavramlardan biri olan beklenti teorisi, Thaler tarafından da çalışılmaya devam edilmiştir. Beklenti teorisinde Kahneman ve Tversky’nin bahsettiği risk faktörünün yanı sıra Thaler daha çok deterministik ortamlarda referans noktalarının ve kayıptan kaçınmanın önemi üzerinde

durmuştur. Diğer bir açıdan Thaler beklenti teorisini ekonomik konu ve sorunlarla ilişkilendirerek açıklayan ilk iktisatçı kabul edilir (Thaler, 2017: 3-4).

Thaler bireylerin ekonomik tercih ve yönelimlerini incelediği 1980 tarihli makalesi için yaptığı çalışmalarda kişilere yönelmek için iki soru belirlemiştir. Sorular şu şekildeydi:

a) 100.000’de 1’lik bir ölüm riskini ortadan kaldırmak için ne kadar ödersiniz?

b) 100.000’de 1’lik bir ölüm riskini kabul etmek için ne kadar ödemeniz gerekir?

Neoklasik iktisadi görüşün rasyonel ve faydacı birey anlayışına göre katılımcıların bu iki soruya da aynı cevabın vermesi beklenmektedir. Fakat sorulara verilen yanıtlar birbirlerinden farklı olmuştur. Katılımcılar ilk soru için ortalama 200\$ gibi bir meblağdan bahsederken ikinci soru için meblağ ortalama 10.000\$’a kadar yükselmiştir. Thaler, tercihler arasında ortaya çıkan belirgin farkı; ilk soruda ‘sağlık elde etmek’ karşılığında talep edecekleri miktar ile ikinci soruda ‘sağlık satmak’ için ödenen bedel olarak algılanması sebep göstermiştir (Sunstein, 2016: 2). Bu deney ile Thaler (1980), kişilerin belirli mal veya hizmeti satın almaya razı oldukları fiyattan, kişilerin aynı mal veya hizmeti satmak isteyecekleri fiyattan ciddi ölçüde düşük olduğunu ortaya koymuştur. Ödeme yapmak ve ödemeyi kabul etmenin sınırlarındaki bu farklılığın ana akım iktisadın açıklamadığını ifade etmektedir. Buna karşılık Thaler beklenti teorisi üzerine yaptığı çalışmalar ile bir nesneden vazgeçmenin kayıp olarak algılandığı bir durumda, kayıptan kaçınma davranışı gösteren bireylerin sahip olduğu nesnelerin, sahip olmadıklarından daha değerli olduğu algısı ile davranış göstereceklerini açıklamıştır. Thaler (1980) bu durumu ‘bağış etkisi’ olarak tanımlayarak ödeme yapılabilecek fiyat sınırı ve satmak istenen fiyat sınırı arasındaki farkı bu kavram ile açıklamıştır. Diğer bir deyişle insanlar sahip oldukları mallara, aynı mallar başkalarının elindeyken verdikleri değerden daha fazla değer verirler. Thaler bağış etkisi kavramı ile benzer şekilde bireylerin yaptıkları ekonomik tercihler

sonucunda ödemek zorunda oldukları maliyetin ‘‘kayıp’’ etkisine karşılık, fırsat maliyetlerinin ‘‘kazanç’’ olarak görüldüğünü açıklamıştır. Bunun için firmaların pazarlama stratejilerini inceleyen Thaler bir bankanın müşteriye sunduğu kredi kartı maliyetlerini bir kayıp değil de kazanç olarak algılanmasını sağlamak için ‘‘ek ücret’’ tabiri yerine ‘‘nakit indirimi’’ tabirini kullanmalarını bağış etkisine bir örnek olarak göstermiştir (Thaler, 2017: 5). Bağış etkisine diğer bir bakış açısı da yapılan tercihin bir referans noktasına bağlı olmasına rağmen maksimum fayda göz ettiğinin ortaya konulmasıdır. Standart neoklasik modelde olduğu gibi Thaler bağış etkisinde de bireylerin fayda gözettiğini ortaya koymuştur. Beklenti teorisinin tersine bağış etkisine göre kişiler tercih edeceği seçenekler arasında en fazla fayda sağlayacak olana yönelirler. Bu nokta ilerleyen yıllarda yine Thaler tarafından geliştirilen ‘‘zihinsel muhasebe’’ kavramı ile açıklanmıştır (Thaler, 1985: 7).

1.2.5.1. Zihinsel Muhasebe

Zihinsel muhasebe kavramı Kahneman ve Tversky’in (1984) yaptığı çalışmalarda bireylerin bilişsel süreçlerindeki farklılıklar ve karar alma mekanizmalarına etkileri üzerine kurdukları modellemeler ile ortaya çıkmış iken Thaler’ın (1985) tüketici davranışlarını incelediği çalışmalar, bilişsel psikoloji ve mikroekonomik araştırmalar ile bireylerin ekonomik tercihlerini etkileyen bilişsel süreçlerin bir ‘‘zihinsel muhasebe’’ sistemine dayalı olduğu varsayımını ortaya atmasına sebep olmuştur. Bireylerin harcama, tasarruf, yatırım gibi ekonomik faaliyetlerdeki tercihlerinin şekillenme süreci olarak izah edilen zihinsel muhasebe, genel itibarıyla birden fazla bilişsel sürecin bir sonucunu temsil etmektedir. Diğer bir deyişle zihinsel muhasebe kişilerin harcama, tasarruf ve yatırımlarını yönlendirdikleri ve kontrol altında tuttıkları süreci açıklamaktadır.

Thaler zihinsel muhasebeyi kendi içinde kodlama, kategorize etme ve değerlendirme olmak üzere üç bilişsel süreç içinde gerçekleştiğini açıklamıştır (Polat ve Duman, 2020: 23). Kişiler karar verirken geçmiş deneyimlerine dayalı kazanç ve kayıpları göz önünde bulundurarak tercihte bulunurlar. Dolayısıyla karar aşamasındaki zihinsel dayanak kişiden kişiye değişiklik gösterebilmektedir. Tercih gerektiren

konunun bireyin deneyimine ve algısına bağılı olarak değeriendirilmesi ve sonuçlandırılması süreci zihinsel muhasebenin kodlama bileşenini oluşturmaktadır. İnsanların ekonomik davranışları beslenme, barınma, eğitim, giyim gibi pek çok kategoriye ayrılmaktadır. Her bir harcama dalının farklı bir zihinsel hesaplama ve kontrole karşılık geldiği gözlenmektedir. Bu süreç zihinsel muhasebenin ikinci bileşeni olan kategorize etme bileşenini açıklamaktadır. Üçüncü bileşen olan değeriendirme kısaca bireylerin harcamalarını planlaması olarak açıklanabilir. Günlük, haftalık veya aylık olarak hesaplanan ödeme planları, mevcut maddi durumun değeriendirilmesi bu bileşeni kapsamaktadır (Thaler, 1999). Thaler zihinsel muhasebe sürecinin parçalar halinde olmasının bireylerdeki özdenetim sorununu hafifletebileceği öne sürülmüştür. Thaler, bu gibi zihinsel hesaplamaların rasyonel olmayan bireylerin finansal kararlarını basitleştiren bir yol olduğunu savunmuştur. Buna bağılı olarak yapılan bir diğeri çıkarım ise kişilerin harcama planlarına göre yaptığı gelir dağılımının, maddi anlamda atfedildiği harcama grubuna göre değeriinin değerişebileceği olmuştur. Farklı harcama kategorileri için ayrı hesapların tutulması özellikle zorunlu olmayan ve bağımlılık yapan mallar için aşırı harcamaya karşı bir taahhüt aracı olarak görüldüğü öne sürülmüştür. Örneğin tasarruf hesabında para tutmak ile kredi kartı borcuna sahip olmanın iki ayrı yaygın kullanım olarak düşünöldüğünde kredi kartı borcuna uygulanan faiz oranının daha yüksek olması standart rasyonel birey davranışıyla örtüşmemektedir. Öz kontrol eksikliği yaşayan birinin kredi kartı borcunu ödedikten sonra tekrar harcamaya devam ederek borçlanma alışkanlığını sürdürmesi beklenirken, tasarruf etmek için ayrı bir birikim oluşturmak kişilerdeki harcama alışkanlıklarını değeriştirebilir ve aşırı harcamaya engel olabilir (Thaler, 2017: 7-8). Zihinsel muhasebe kavramına verilen bir diğeri örnek ise harcanması planlanan paranın kaynağıdır. Bireylerin piyango, şans oyunu gibi beklenmedik şekilde elde ettikleri kazançları harcama hızı ve şekli ile maaş gibi beklenen kazancı harcama biçimi arasında fark gözlenmektedir. Beklenmeyen ve beklenen kazanç miktarlarının aynı olduğu durumlarda bile kişiler beklenmedik kazançları daha hızlı ve kolay harcamaktadır. Farklı kaynaklardan gelen kazancın kullanım şeklinin belirlenmesi kişilerde farklı zihinsel planlamaya işaret etmektedir (Arkes vd., 1994). Bu durum paranın iktisadi teorilerde yer alan ikame edilebilir ve dönüştürölebilir kavramları ile değeriştiğini ortaya koymaktadır.

Zihinsel muhasebe kavramı ile ilgili bazı araştırmalar bireylerin farklı durumlara karşılık harcamayı göze aldıkları miktarlardaki değişikliklerin değer maksimizasyonuna dayandığını öne sürmektedir. Kahneman ve Tversky'in beklenti teorisi üzerinde çalışmalar yürüten Thaler da kişilerin maksimum fayda yerine maksimum değer ve mutluluk gözeterek karar verdiklerini öne sürmüştür. Thaler, zihinsel muhasebe ile değer fonksiyonunun ilişkisini 4 temadan oluştuğunu ifade etmiştir:

- Çoklu kazançları ayrıştırma
- Çoklu kayıpları birleştirme
- Karma kazançları birleştirme
- Karma kayıpları ayrıştırma

Thaler 1985 yılında yazdığı ‘*Mental Accounting and Consumer Choice*’ adlı makalesinde zihinsel muhasebe ve değer fonksiyonu arasındaki ilişkiyi detaylı olarak açıklamıştır. Söz konusu dört prensibin geçerliliğini test etmek adına Cornell Üniversitesi’nde 87 kişiden oluşan bir öğrenci grubu ile küçük bir deney yapılmıştır. Deneyin amacı katılımcılara ayrıştırılmış ve bütünleştirilmiş sonuç çiftleri sunarak tercihlerini gözlemlemektir. Deney yukarıdaki dört maddeye karşılık gelen dört farklı senaryo ile yapılmıştır. Senaryoya göre A ve B olmak üzere iki ayrı kişinin maruz kaldığı olaylar karşısındaki mutluluk düzeyleri incelenmiştir. Deneydeki ilk senaryo şu şekildedir:

Bir beyzbol şampiyonası için piyango bileti satışa çıkmıştır. Senaryoya göre A kişisi iki kez piyango oynamış ve ilkinde 50 değerinde 25 olmak üzere 75\$ kazanmıştır. B kişisi ikramiye oranı daha yüksek tek oyun oynayarak bir kerede 75\$ kazanmıştır. Katılımcılara bu durumda kimin daha mutlu olacağı sorulmuştur. 56 katılımcı A kişinin, 16 katılımcı ise B kişinin daha mutlu olacağını belirtirken 15 kişi fark olmayacağını dile getirmiştir. Bu deney yukarıdaki 4 prensipten ilki olan çoklu kazanç durumuna örnek teşkil etmektedir.

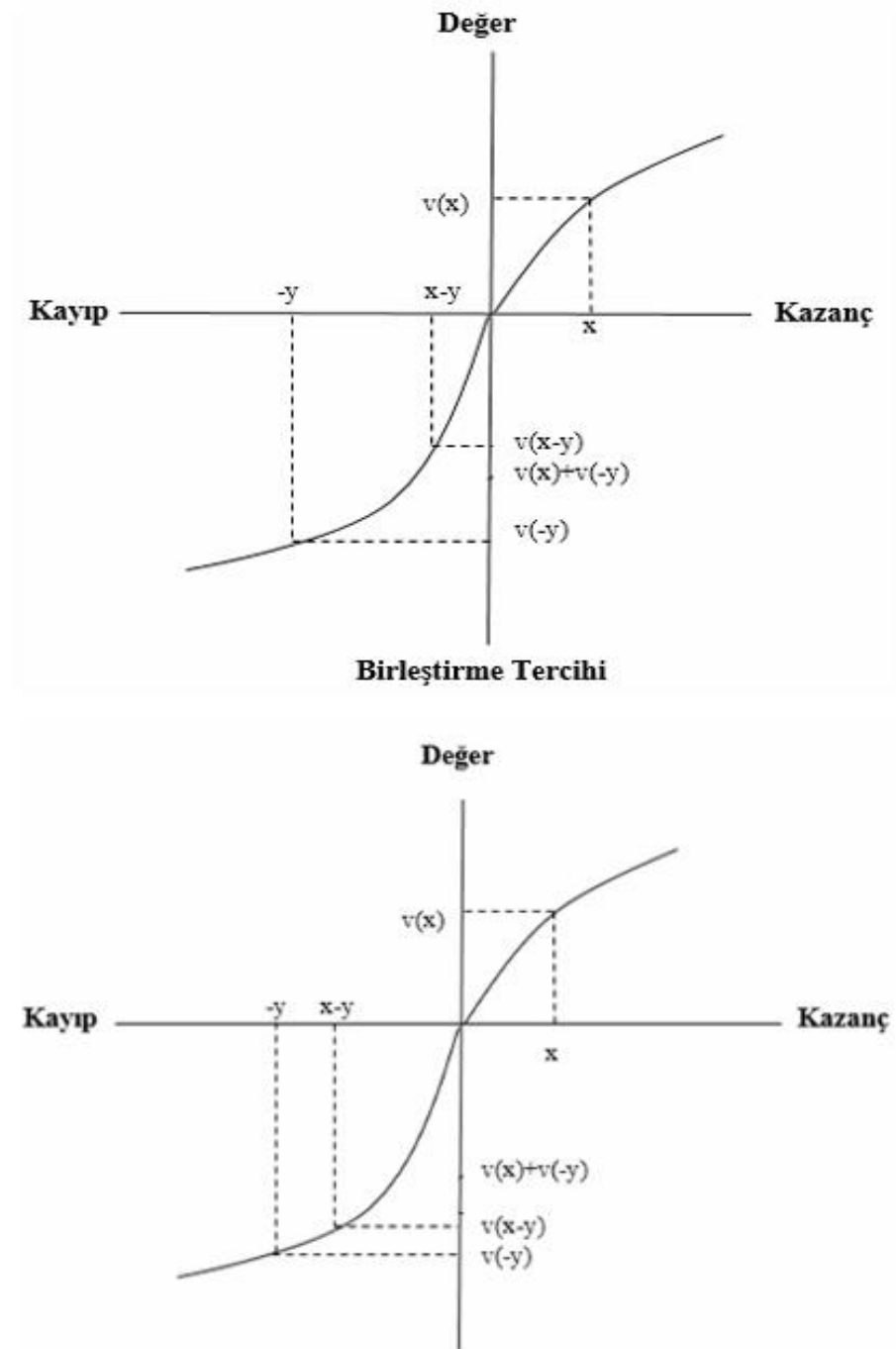
Deneydeki ikinci sorunun senaryosu şu şekildedir; A kişinin ödemesi gereken vergi borcunun hesaplanmasında küçük bir yanlış yapılmış ve 100\$ kadar bir ödeme daha beklendiğini içeren mektup almıştır. Yine aynı kişi, aynı konuyla alakalı üzerinde 50\$ ödemesi gerektiği yazan bir mektup daha alır. Aynı senaryoda B kişisi yapılan yanlışlık sebebiyle 150\$ borcunun olduğuna dair bir mektup alır ve başka bir mektup iletilmez. Bu senaryo ile katılımcılardan hangisinin daha üzgün olacağı sorusunu yanıtlamaları istenmiştir. 66 kişi A kişinin daha çok üzüleceğini söylerken 14 kişi B ve 7 kişi iki kişinin de eşit olarak üzüleceğini belirtmiştir. Bu deney sonucu çoklu kayıpları ayırtırmak prensibiyle örtüşmektedir.

Üçüncü sorunun senaryosuna göre A kişi piyangodan 100\$ kazanmış, daha sonra 80\$'lık zorunlu bir harcama yapmak zorunda kalmıştır. B kişisi de piyangodan 20\$ kazanmıştır. Bu duruma göre katılımcılara kimin daha mutlu olacağı sorulmuştur. 22 kişi A, 61 kişi B ve 4 kişi eşit olduğu yönünde seçim yapmıştır. Karma kazançları birleştirmek maddesini açıklayan bu durumda kazancın kayıptan büyük olması durumu deneklerin seçimlerini etkileyen bir etken olarak ortaya çıkmıştır.

Deneyin dördüncü senaryosunda A kişinin aracının bozulduğu ve onarım için 200\$ harcaması gerektiği varsayılır. Fakat A kişisi aynı gün farklı bir kaynaktan 25\$ kazanç elde etmiştir. B kişinin de aracı bozulmuş ve onarım için 175\$ harcama yapması gerekmiştir. Mevcut durumda katılımcılara hangisinin daha üzgün olabileceği sorulmuş ve 19 kişi A derken 63 kişi B cevabı vermiş, 5 kişi her ikisinin de eşit üzüleceğini belirtmiştir. Karma kayıpları ayırtırma prensibine örnek teşkil eden bu senaryo ile Thaler zihinsel muhasebe ve değer fonksiyonu ilişkisini açıklamıştır (Thaler, 1985).

Kahneman ve Tversky'in yaptığı çalışmalar ile ortaya koyduğu değer fonksiyonu, Tversky'in zihinsel muhasebe kavramı ile birlikte geliştirilmiştir. Aşağıda değer fonksiyonundaki kazanç/kayıp, ayırışma/birleşme tercihleri aşağıdaki iki grafik ile gösterilmiştir.

Şekil 4. Zihinsel Muhasebe Birleştirme ve Ayrıştırma Tercihleri



Kaynak: (Thaler, 1985: 203).

Thaler, Kahneman ve Tversky'in (1979) ortaya koyduğu beklenti teorisi kapsamında kişilerin karar alma süreçlerindeki bilişsel arka planı inceleyerek davranışsal iktisat kavramının teorik gelişiminde literatüre pek çok kavram ve teori

kazandırmıştır. Zihinsel muhasebe kavramı üzerinden farklı bakış açıları ile bireyleri karar aşamasında rasyonellikten uzaklaştıracak zihinsel etkenler ortaya konmuştur.

1.2.5.2. Dürtme (Nudge) Teorisi

Richard Thaler ve Cass Sunstein'in 2008 yılında yayınladıkları '*Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*' adlı eser ile ortaya koydukları dürtme teorisi davranışsal iktisadın temelindeki ana yapı taşlarından birini oluşturmaktadır. Dürtme teorisindeki temel fikir kitabın isminde de yer aldığı gibi sağlık, zenginlik ve mutlulukla ilgili kararların iyileştirilmesidir. Bu iyileştirilmenin, bireylerin kararlarını etkileyen bilişsel önyargıları kullanarak onların seçimlerini kasıtlı olarak değiştirilmesi şeklinde yapılabilir olması dürtme teorisinin temelini oluşturur. Yani diğer bir deyişle dürtme teorisine göre insanların tercihleri istenilen sonuçlara varmak için şekillendirilebilir (Cai, 2020: 3342). Bunun temelinde kişilerin kararlarını etkileyen pek çok bilişsel ve dış faktörün etkili olduğu fikridir. "Seçim mimarisi" olarak bahsedilen dürtme, kişilerin kararlarını şekillendiren her türlü faktörlerin dış denetim ile yönlendirilebilir olduğunu öne sürmektedir. Buna dayanarak, bireylerin tercihlerini yönlendiren faktörleri göz önüne alarak daha iyi bir seçenek yaratmayı hedefleyen kişi veya kurum da "seçim mimarı" olarak adlandırılmaktadır.

Dürtme teorisi günümüzde hala hepimizin farkında olmadan maruz kaldığı bir etki olarak kendini göstermektedir. Bir pazarlama stratejisi olarak örneğin; marketlerdeki ürünlerin raflardaki konumları, tamamlayıcı malların yan yana dizilmesi, göz hizasında erişimi kolay ürünlerin sık tercih edilebilir ürünler olması veya küçük boy servis kabı kullanarak porsiyonların boyutlarındaki algıyı değiştirmek gibi manipülasyonlar dürtme teorisinin işleyişine örnek gösterilebilir. İyi niyetli manipülasyon olarak bahsedilen bu yönlendirme sistemi "özgürlükçü paternalizm" olarak adlandırılmakta ve kişilerin tercihlerindeki özgürlüğü korurken, tercih yönünü iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Dürtme teorisi kısıtlayıcı düzenlemeler ve bireyleri olumsuz durumlara maruz bırakacak sonuçlara sebep olmaksızın bireyleri yönlendirmeyi hedeflemektedir (Arno ve Thomas, 2016: 2). İnsanların kararlarını

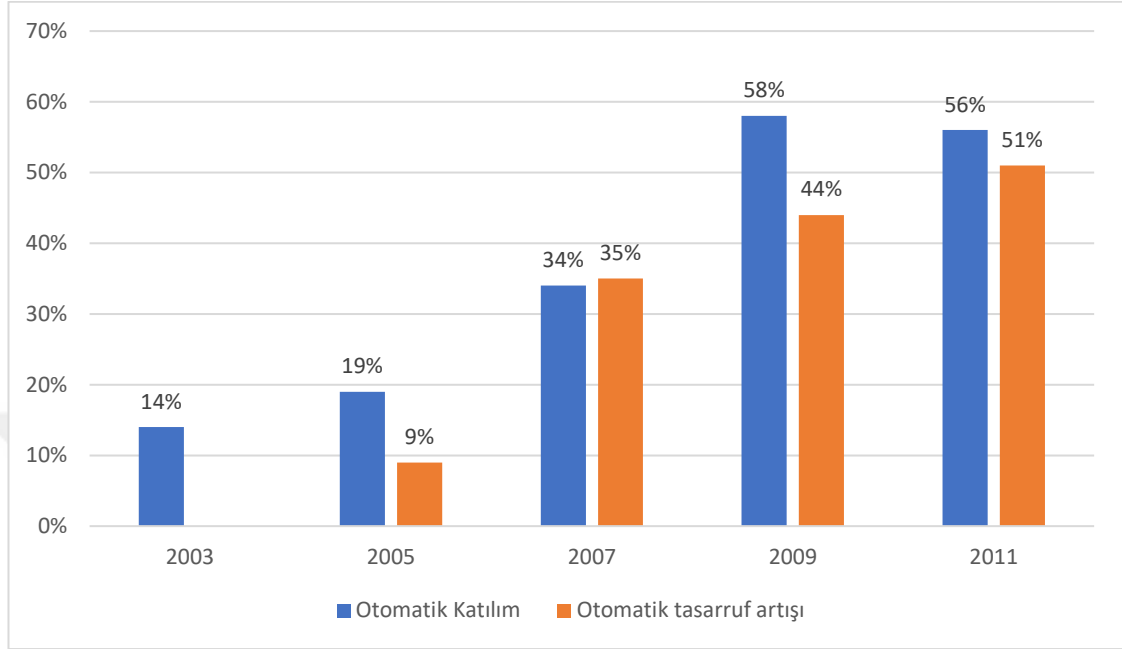
etkileyen faktörler göz önüne alındığında bazı durumlarda kişilerin mevcut durumla ilgili gelecek beklentileri dışında sonuçlar elde edilmektedir. Tahmin ve hesaplama hataları, deneyimlere dayanan yanlış bakış açısı kişilerin hatalı karar almasına sebep olmaktadır. Bazı durumlarda bireyler kontrol sağlayamaz ve tarafsız olamaz. Ekonomik karar alırken tüketicileri tasarrufa yönlendirmek ve finansal durumun iyileştirilmesini sağlamak için kararları yönlendirmek, diğer bir deyişle bireyleri “dürtmek” gerekir. Thaler dürtme teorisinin kamu ve özel kurumlarda politika aracı olarak kullanılabileceğini de öne sürmektedir. Buna en büyük örnek emeklilik fonlarının oluşturulması, bireylere gelecekleri için birikim yapma fırsatı tanınmasıdır. Birikimden vazgeçilmesi durumunda yüksek vergi ödemekten sorumlu tutulmak bireyleri devamlılığa teşvik etmekte, zihinsel muhasebe ile kişiler yüksek vergi ödemek yerine birikim yapmayı tercih etmektedir. Bunun gibi kişilerin ekonomik davranışlarında yapacakları seçimleri pozitif yönde etkilemek, kişilerin doğru yatırım, tasarruf ve harcama yapmalarında önem arz etmektedir. Davranışsal iktisadın temel argümanlarından olan bireylerin irrasyonel olduğu kabulüne dayanarak; kişilerin piyasalarda her daim akılcı kararlar alamamaları, ekonomik bilginin yetersiz geldiği noktalar, lüks tüketim mallarına aşırı yönelim, gelirden fazla harcama yapılması gibi bireyleri yanlış tercihlere yönlendirecek pek çok etkinin varlığı dürtme teorisinin gerekliliğini ortaya koymaktadır (Kamber, 2018: 193).

Dürtme ile ilgili politika uygulamaları özellikle *Nudge* kitabı yayınlandıktan sonra Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Birleşik Krallık (UK) başta olmak üzere pek çok ülkede politika yapıcılar tarafından uygulanmaya başlamıştır. 2015 yılında ABD Başkanı Obama “Amerikan halkına daha iyi hizmet etmek için davranış bilimi içgörülerini kullanmak” için bir yürütme emri imzalamış ve Beyaz Saray “Sosyal ve Davranışsal Bilim Ekibi” kurarak birçok saha deneyi gerçekleştirmiştir (Thaler, 2017: 16). Birleşik Krallık 2010 yılında “Dürtme birimi” olarak geçen “İngiliz Davranışsal İçgörü Ekibi (BIT)” kurmuş ve Thaler yeni politikaların oluşumunda ekipte önemli görevler üstlenmiştir. 2012 yılında Yeni Güney Galler hükümeti “Davranışsal İçgörü uygulama topluluğu” kurarak kişilerin vergi ve para cezalarını zamanında ödemeleri için dürtme politikası uygulamışlardır (Cai, 2020: 3342). Dürtme uygulamasının siyasal alanda bu kadar yaygınlaşması, politika yapıcıların hedeflediği başarıya

ulaşmaları için önemli bir yardımcı olduğu gözlemlenir. Dürtme, bireylerin rasyonel varsayımlara dayanan politikalardan uzaklaşarak psikolojik, sosyal, ekonomik pek çok faktörün göz ardı edilmediği bir politika tasarımının temellerini oluşturur (Kamber, 2018: 194).

Dürtme stratejisinin bireyleri yönlendirmek için bir araç olarak kullanıldığı pek çok örnek bulunmaktadır. Örneğin; Thaler ve Benartzi (2004) yılında ABD vatandaşlarının yaklaşık yarısının emeklilik planlarına erişimin olmaması üzerine, dürtme politikasından yararlanacakları yeni bir seçim mimari inşa ettiler. Ülkedeki yeterli finans edilmemiş emeklilik planları sebebiyle meydana gelen tasarruf krizine çözüm olarak dört madde belirlendi. Kullanılabilir olma, otomatik katılım, otomatik yatırım ve otomatik yükseltme. Kolay erişilebilir, katılımcılara tasarruf ve yatırım için seçim sunan ve karar vermelerini gerektiren bir zorunlu planlamanın sunulması ve dönem dönem gerçekleşecek yüzdesel artışlar ile sürekliliğin sağlanarak daha fazla kişiye tasarruf imkânı sunmak temel amaçtı. Otomatik yükseltme başlangıç için iyi bir adımı oluştururken ilerleyen süreçte kişilere seçim hakkı verilseydi sistemin atadığından daha yüksek bir oranda birikimi tercih edecekleri gözlemlendi. Buna karşılık dürtme stratejisinin çalışıp çalışmadığını gözlemlemek için otomatik kayıt ile otomatik yükselme seçeneği incelendi. Sonuçta aşağıdaki grafikte yıllar bazında otomatik kayıt ile emeklilik fonunda birikim yapanların otomatik yükseltmelerinde giderek artış olduğu gözlemlendi. Kısacası politika yapıcılarının kullandığı dürtme ile daha fazla kişi gelecekleri için birikim yapmaya başladı ve birikim düzeylerini kendi istekleriyle arttırdı (Benartzi ve Thaler, 2013).

Şekil 5. Otomatik katılım ve otomatik tasarruf artışı (%)



Kaynak: (Benartzi ve Thaler, 2013).

Dürtme politikasının başarılı olduğu bir diğer örnek vergi üzerinden verilebilir. Bireylerin vergi ödemelerine rasyonel bir yaklaşımda bulunmak faydalı bir adım olmayacağından, devletin düzenli gelir elde etmek için, düzenli vergi gelirini sağlamasına yönelik davranışsal iktisadın yöntemlerine başvurulabilir. Türkiye’de nispi olarak az başvuru alan bu yöntemler, ABD’de dürtme politikası ile vergi gelirlerini arttırmaya yönelik adımlar bulunmaktadır. Organ bağışı, obezite ile mücadele, atık tüketiminin azaltılması, enerji tasarrufu gibi pek çok alanda yapılmış ve olumlu sonuçlanmış pek çok politika uygulaması bulunmaktadır. Dürtme; bireyleri daha doğru olana kendi tercihleriyle yönlendirme anlayışı ile ülkelerde sosyo-ekonomik gelişime, kalkınmaya ve yüksek refah seviyesine erişmede etkili bir araç olarak kendini gösteren bir kavram olmuştur (Kanlıoğlu, 2019: 114-115).

Dürtme teorisinin dayandığı özgürlükçü paternalizm diğer bir deyişle ‘liberter paternalizm’, bazı iktisatçıların eleştirilerine maruz kalmıştır. Robert Sugden (2015), liberter paternalizmin doğasındaki ‘bireylere tanınan daimî seçim özgürlüğü’ noktasında sapmalar olabileceğini belirttiği bir çalışma ortaya koymuştur.

Sugden dürtme stratejisi kullanan politika yapıcılarının bireyleri yönlendirdikleri seçeneğin doğruluğu hakkında bir bilinmezlik oluştuğundan bahsetmiştir. Sugden (2013), özgürlükçü paternalizm yerine bireyler arasında karşılıklı faydayı öne süren ‘‘sözleşmeci’’ bir refah ekonomi modeli sunmaktadır. Arad ve Rubinstein (2015), dürtmenin manipüle edilmekten hoşlanmayan, bilinç düzeyi yüksek bireyler üzerinde olumsuz etki göstereceğini savunmaktadır. Bu görüşün maddi kazançlardan ziyade siyasette kullanılan dürtme politikalarında daha olumsuz bir sonuç verebileceğini öne sürmüştür.

Özetle Thaler yaptığı çalışmalar ve deneyler ile davranışsal iktisadın temellerini oluşturan teori ve kavramlar ortaya koyarak davranışsal iktisat literatüründe geçen önemli isimlerden olmuştur. Beklenti teorisi üzerine yaptığı çalışmalar, zihinsel muhasebe kavramı ve özellikle Dürtme teorisi, davranışsal iktisadi görüşün uygulanabilir ve gerçeğe yakın yönünü ortaya koymuş gerek pazarlama stratejileri olarak gerekse önemli kalkınma politikaların uygulamalarında yer edinmiştir. Bireylerin özellikle ekonomik kararlarını etkileyen bilişsel süreci detaylı olarak irdeleyen Thaler, davranış bilimi ve ekonomi alanlarının ortak noktasını bularak iki alanı birlikte çalışan ilk kişi olmuş ve ortaya koyduğu pek çok eser ile davranışsal iktisadın günümüze kadar gelişmesine ve hala gelişmekte olmasına büyük katkı sağlamıştır.

Davranışsal iktisat, neoklasik dönem itibariyle temel iktisadi teorilerin varsaydığı rasyonel birey kavramı üzerinde yoğunlaşarak bireylerin irrasyonel davrandığını, ekonomik tercihlerini etkileyen pek çok etkinin var olduğunu öne süren bir alanı oluşturmaktadır. Günümüze kadar temel iktisadi öğretilerde kabul görülen rasyonalite kavramının reddedilmesi her ne kadar neoklasik dönem öncesinde yapılan bazı araştırmalarda geçse de 20. Yüzyılın ortalarına gelindiğinde bir araştırma konusu haline almıştır. Eski dönem davranışsal iktisat olarak geçen bu dönemde George Katona, Herbert A. Simon, Harvey Leibenstein, Peter Earl, Tibor Scitovsky gibi isimler alanın gelişimine katkı sağlayacak önemli çalışmalara imza atmışlardır. Bu dönemde bir çalışma alanı olarak iktisatçılar ve psikologlar tarafından üzerinde durulan davranışsal iktisat yeni dönem ile birlikte ortaya konulan teoriler ile temel yapı

taşları oluşturulmuştur. Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, Vernon Smith, Matthew Rabin gibi önemli araştırmacılar, yaptıkları pek çok deney, çalışma ile ortaya koydukları yeni kavram ve teorilerle bireylerin karar alma sürecini etkileyen faktörleri ortaya koymuşlardır.

1.3. İKTİSADİ VE SİYASİ POLİTİKA UYGULAMALARINDA DAVRANIŞSAL İKTİSADIN YERİ

Davranışsal iktisadın ortaya çıkmasından önceki süreçte, ekonomi politikaları tam bilgi, rasyonel birey ve maksimum fayda anlayışına göre şekillendiğinden, gerçek hayatta bireylerde var olan değişken seçimler, eksik bilgi ve değer bilinci göz ardı edilmiştir. Davranışsal iktisadın gelişimiyle birlikte bireylerin sınırları değiştirilmiş, rasyonellikten uzaklaşılarak zihin, sezgi ve algı gibi etkenlerin de analize dahil edildiği bir çalışma alanı oluşturulmuştur. Temel iktisadi teorilerden farklı olarak ortaya konulan bu teorik yapı, uygulamada politika yapıcılar tarafından davranışsal iktisad bir araç olarak kullanmaya yönelmiştir (Bhargava ve Loewenstein, 2015).

Kişilerin iktisadi tercihlerinde ve davranışlarındaki etkenlerin bilinerek buna bağlı politikaların geliştirilmesi bir anlamda bireylerin kişisel ekonomik durumlarına da yön vermek anlamına gelmektedir. Dürtme teorisinde de bahsedildiği gibi kişilerin harcama, yatırım ve tasarruf alışkanlıklarının yönlendirilmesi hem teorik anlamda bir dayanağı olup hem de pek çok alanda uygulanmış olan bir davranışsal iktisat politikasını ortaya koymaktadır. Öte yandan bireylerin gösterdikleri bu davranış değişikliklerinin saptanarak mevcut sorun/durum/konu itibarıyla ele alınabilecek en doğru çözüm yöntemini belirlemek davranışsal iktisatçıların politika yapımındaki önemli rollerinden birini oluşturur. Çünkü davranışsal iktisadın da savunduğu üzere insanlar her durumda aynı davranışta bulunmazlar veya bir durumda her insan aynı şekilde davranmaz. Bireylerin seçim davranışını etkileyen; tercihlerin sunulma sırası, zaman, alternatiflerin çeşitliliği, duygusal uyarılmalar, kişi deneyimleri, ortamın özellikleri, seçim yapacak kişinin bilgi düzeyi, tercih yapılması istenen konunun anlatım şekli ve algıdaki değişiklikler gibi pek çok etkinin varlığı söz konusudur (Slovic vd., 1990). Bireylerin davranış tahmininde bulunmanın oldukça zor olduğu

söz konusu durumlarda doğru politika tercihi yapmak oldukça güç olmakla birlikte aynı zamanda önem arz etmektedir. Politika yapıcılarının, politika uygulamalarını daha spesifik hale getirmesi; özellikle birikim, yatırım, sağlık gibi ekonomik etkinliklerde alan uzmanlarıyla birlikte yapılan çalışmalar ile doğru politika uygulamaları yapılabilir (Amir vd., 2005).

Davranışsal iktisadın bir politika aracı olarak kullanılması, neoklasik iktisattaki rasyonallite ve maksimum fayda anlayışının politika yapımında eksik bıraktığı noktaları tamamlayarak daha uygulanabilir ve gerçek sonuçlar elde edilmesine yardımcı olmaktadır. Bu anlamda insanların tercih ve davranışlarını etkileyen faktörleri göz önüne alarak oluşturulacak politikalarda politika yapıcılar genel hatlarıyla şu 7 temel ilkeye dikkat etmelidir (Dawnay ve Shah, 2005: 2):

1. Diğer insanların davranışları önemlidir. Bireyler gözlem yaparak taklit ederler. Çoğunluğun onaylandığı seçimler, kişilerin tercihlerini etkileyen bir dış faktördür.

2. ‘‘Doğru olanı yapmak’’ düşüncesi insanları için motive eder.

3. İnsanlar kendi değer ve anlayışlarına uyumlu davranış sergileme eğilimindedirler. Kendilerinden ne bekledikleri, davranışlarını etkiler.

4. İnsanların alışkanlıkları tercih ve davranışlarına yön verir.

5. İnsanlar kaybetmek istemezler. Hali hazırda sahip oldukları şeylere ise tutunma davranışı gösterirler.

6. İnsanlar karar aşamasında olasılıkları hesaplama konusunda başarılı sayılmazlar. Yakın zamanda yaşanan olayların tercihe etkisi daha fazla olurken, geçmiş zaman deneyimleri daha az etki gösterir.

7. İnsanlara değişime itecek şeylerden biri etkin hissetmeleridir. Kontrolü olmayan durumlar, zorundalık ve çaresizlik gibi olumsuz hisler insanlar kısıtlar.

Benzer şekilde fazla bilgi ve teşvik de kişilerin motivasyonu için yeterli değildir. Değişim için kişileri daha iyiye yönleltecek daha kontrollü motivasyonlar gereklidir.

Bunlar dışında Thaler'ın dürtme teorisi ile birlikte özellikle son 10-15 yıl içinde ivme kazanan davranışsal iktisat devlet politikalarında yardımcı ve yönlendirici bir araç olarak kullanılmaya başlamıştır. Soyer (2015), davranışsal iktisadın analizlere dahil edildiği politikaların inşa sürecinin 5 aşamadan oluştuğunu belirtmiştir:

1. İlk adım bireylerin tercih ve davranışlarında ana akım iktisat varsayımlarından farklılaşan noktaların tespit edilmesidir. Literatürde var olan alan çalışmaları, analiz ve deneyler bu konudaki genel çerçevenin çizilmesinde temel bir dayanak unsurunu oluşturur.

2. İkinci adım uygulamaya konulması planlanan politika fikrinin test edilmesidir. Uygulama esnasında beklenmedik hata ve sorunlarla karşılaşmamak adına bilimsel dayanağı olacak şekilde teste tabii tutulması ileride oluşacak olası sorunların tespiti ve engellenmesi için önem arz etmektedir.

3. Üçüncü adım tüm faktörlerin analize dahil edilerek politikanın geliştirilmesidir. Politika fikrinin uygunluğundan emin olunduktan sonra doğru koşulların sağlanması, yasal gereklerin tamamlanması genel hatlarıyla politika uygulamasının alt yapısının oluşturulması gerekmektedir.

4. Dördüncü adım politikanın tanıtımı ve uygulamaya konulmasıdır.

5. Son adım uygulanan politikanın sonuçlarının analiz edilmesidir. Sonuçların beklentilerle uyuşmaması durumunda uygun düzeltmelerin yapılması gerekebilir. Bunun dışında alan uzmanlarının politikanın işleyişiyle ilgili önerileri ve eleştirileri dikkate alınarak politikanın geliştirilmesi sağlanabilir.

Genel hatlarıyla görüldüğü üzere günümüzde giderek daha fazla alana yayılan davranışsal iktisat, hükümetlerin kamusal yapılanma ve geliştirme, özel sektörde şirket veya birey bazlı kalkınma ve refah artışı gibi büyüme hedeflerini gerçekleştirmek

üzere uygulanan politikalarda tercih edilen bir araç olarak kullanılmaktadır. Politika uygulamalarında davranışsal iktisadın tercih edilir bir araç haline gelmesi, neoklasik iktisadi görüşteki genel kabullerin aksine, birey odaklı bilişsel süreçlerin dikkate alındığı, daha uygulanabilir ve daha önemlisi sonuç alınabilir uyarıcılar sunmasıdır. Özellikle kamu politikaları nezdinde bireylerin tercihlerini etkileyen faktörlerin iyi analiz edilmesi, ülkelerin kalkınmasında ve gelişiminde önemli bir etki göstermektedir. Aşağıdaki tabloda ana akım iktisat ve davranışsal iktisat anlayışları çerçevesinde kamu politikalarına bakış açıcısı ve politika önerisi verilmiştir.



Tablo 2. Ana akım iktisat ve davranışsal iktisat çerçevesinde politika uygulamaları

Neoklasik İktisat Anlayışı	Davranışsal İktisat Anlayışı	Politika Geliştirme için Uygulamalar
Tercihler endojendir; tercihleri şekillendirmede diğer insanların etkisi gözardı edilir; kurumlar ve ekonomik sistemin evrimi umursanmaz.	Bireyler, özellikle muğlak durumlarda, krizlerde ve diğer insanların uzman olduğu durumlarda onları gözlemleyerek öğrenmektedir; bireyler, grup üyelerinden yanadır ve hoşlandıkları insanlardan etkilenme eğilimindedir.	Politikanın etkisini uzatmak için sosyal normlar değiştirilmeli ve toplumda otoriteden hoşlanan insanlar etkilenmelidir.
Kararların yalnızca sonuçları analiz edilir; alışkanlıklarla gelen seçimler, teoremin kapsamı dışındadır; karar vericiler faydalarını maksimize etmektedir.	Geçmiş alışkanlıkların frekansı, şimdiki eylemleri etkiler; alışkanlıklar değiş-tirmek zordur; karar karmaşık olduğu zaman karardan önce bilinçli müzakereler gerçekleşir, bu durumun sonuçları önemlidir ayrıca bu durum için değerlendirmeye yetecek kadar bilgi ve zaman mevcuttur.	Alışkanlıkların rolü görmezden gelinmemeli. Alışkanlıkların değişimleri için teşvikler ve yeni davranışın güçlendirilmesi için hızlı geribildirimlerde bulunulmalı.
Finansal teşvikler, insanları davranışlarını değiştirmeleri yönünde güdülemektedir; altüstistik (özgecil) güdüler analiz kapsamı dışındadır.	Finansal teşvikler insanları demotive edebilir ve içgüdüsel motivasyona yer bırakmayabilir; insanlar, eylemlerinin doğru ve adaletli olup olmadığını önemsemektedir.	Eğer değiştirilecek davranışlar ayıp kabul ediliyorsa cezalar, aynı şekilde onurlu davranışlar için de ödüller karıştı-ıretken olabilir; politika ve bunu uygulayacak kurum, adil bir izlenime sahip olmalıdır.
Birinin kendi davranışı ile ilgili öz beklentileri, tutumları ve değerleri gözardı edilir; yaptırım destekli olmadıkça taahhütler ve sözler kıymetsizdir.	Bireyler, eylemler ve tutumlar ya da değerler arasındaki bilişsel çelişkiyi azaltmaya çalışır; utanma ihtimali, davranışı etkilemektedir.	Gönüllü taahhütler kullanılmalı, özellikle bunlar kamusal, yazılı, gruplar aracılığıyla yapılmış ve anlaşmanın mevcut noktalarını kullanan taahhütler olmalıdır; taahhütler, yerine getirilebilecek şekilde realistik olmalıdır, en kolaydan en çok talep edilene doğru; insanlar aktif olarak taahhütlere dahil edilmelidir.
Ödeme gönüllülüğü kabul etme gönüllülüğüne denktir; kişiler, kayıp ve kazançlara karşı nötrdür.	Bireyler, kayıptan kaçınır; kazanmaktan ziyade kaybetmemek için daha fazla efor sarfeder; kazanç ve kayıpları statükoyla ilişkilendirir.	İnsanlar makul derecede bir şeye hak kazandıklarında, bu onlardan alınmış olsa dahi, kabul etmeleri için gönüllülük/isteklilik esası kullanılmalıdır; bir ekstra önerildiğinde ya da mevcut duruma hak kazandıklarında ödeme için yine aynı esastan faydalanılmalıdır; cezalar, küçük boyutlu ödüllere nazaran daha caydırıcıdır; vergilerin kaynaktan kesilmesi, aktif olarak ödenen vergiyi tahsil etmekten daha kolay bir durumdur.
Bireyler rasyoneldir ve mantıklı davranır; uygun opsiyonları kıyaslama ve en optimal olanı seçme yeteneğindedir. Bireyler zamanlarası seçim problemlerini çözerken üstel indirgeme (exponential discounting) kullanırlar.	İnsanlar kompleks kararlar verirken parmak hesabı yaparlar (buluşsal-sezgisel); düşük olasılıklı ve kesin olaylara fazla değer verirler fakat sık karşılaşılan durumları pek ciddiye almazlar; hiperbolik indirgemeyi kullanırlar, etkileri ve varsayımları çerçevelenmede duyarlıdır; aşırı güven gösterir; bedelsiz ürünlere kıymet atfetmemektedir.	İtaatsizliğin cezası ve riayetin ödülü canlı biçimde tanımlanmalıdır. Ani kayıplar, uzun dönemli ödüllere nazaran daha güçlü güdülerdir; savsaklama ve şeytana uymayı önlemek için taahhüt teknolojileri kullanılmalıdır.
Bilgi miktarını ya da alternatif sayısını arttırmak, kişiyi daha yoksun hale getirmez. Ek bilgi veya opsiyon, bireyin yararına kullanılabilir.	Bilgi miktarının fazlalığı ve seçim opsiyonlarının çeşitliliği karar vermenin etkinliğini engellemektedir.	Bilgi fazlalığını engellemek için, seçim opsiyonları kü-melenmelidir; kavramayı geliştirmek için grafiksel bilgi kullanılmalıdır; insanlar, politika tasarımına katılmak için cesaretlendirilmelidir; hükümet, var olan grupları ve teşebbüsleri desteklemelidir.

Kaynak: (Dawney ve Shah, 2005).

İKİNCİ BÖLÜM

2. EKONOMİK KRİZLER

Bu bölümde ilk olarak krizin tanımı ve özelliklerinden bahsedilecek, ekonomik ve finansal anlamda yaşanacak bir krize sebep olan faktörler ve sonuçları kısaca anlatılacaktır. Daha sonra 1929 Büyük Buhranından bu yana yaşanan gerek Türkiye’de gerekse küresel anlamda büyük etki bırakan ekonomik krizler nedenleri ve sonuçlarıyla birlikte açıklanarak kriz dönemlerinde bireylerin ekonomik davranış ve tutumlarındaki değişiklikler ve psikolojik arka plan irdelenecektir.

2.1 KRİZİN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Kriz, etimolojik anlamda Yunanca “*krisis*” kelimesinden gelen ve özellikle sağlık alanında sık kullanılan bir kelimedir. Genel anlamda ‘*Beklenmedik şekilde gerçekleşen sorun, sıkıntı, aniden meydana çıkan kötüye gidişat*’ anlamına gelen kriz kelimesi, sosyal bilimlerde ekonomik kriz, ahlaki kriz, siyasi kriz, finansal kriz şeklinde kullanılmakta veya eş anlamlı olarak “buhran” veya “bunalım” gibi kelimeler de kriz durumunu belirtmek için tercih edilebilmektedir.

Büyük bir sorun, problem, tehdit durumunun varlığı şeklinde de ifade edilebilen kriz ortaya çıktığı alana ve konuya göre farklı şekillerde gözlemlenebilmektedir. Toplumsal, bireysel, küresel veya kurum sınırlarında oluşabilecek büyük bir sorun, sıkıntı veya tehdit durumunun kriz olarak adlandırılması için belirsizlik durumunun söz konusu olması gerekmektedir. Bu noktada krizin yarattığı en önemli etki belirsizliktir. Belirsizlik durumu devam ettikçe kriz şiddet kazanır ve karmaşıklaşır. Krizin oluşumu, ortaya çıkması, sürekli hale gelmesi ve çözülmesi şeklinde dört aşamadan oluşan kriz dönemi, sınırlı zaman ve kaynakları kullanarak belirsizlik durumunun en hızlı şekilde çözülmesi halinde hafifleyerek dinen bir probleme karşılık gelmektedir (Yürük, 2010: 64).

Krizin özellikleri özetle şu şekilde sıralanabilir:

-Önceden tahmin edilemeyen gelişmelerin ülkelerin, şirketlerin ve bireylerin üzerinde ciddi boyutta etki yaratacak sonuçların ortaya çıkmasıdır. Bir problemin kriz olarak nitelendirilmesi için beklenmedik ve ciddi boyutta olmalıdır.

-Kriz beklenmedik şekilde ortaya çıkar, belirsizdir.

-Kriz kişi ve kurumlar için olumsuz sonuçlar ortaya çıkartmasının yanı sıra fırsatlar da yaratabilir.

-Kriz kısa veya uzun vadeli olabilir. Krizin süresi, krizden kurtulmak için gösterilen çabaya, alınan tedbire ve bunların uygulanmasına bağlıdır.

-Kriz yayılarak büyüyebilir. Küçük bir parçada yaşanan sorun geneli etkileyebilir. Örneğin bir ülkedeki ekonomik dalgalanma küresel piyasalarda da hareketliliğe sebep olabilir (Aktan ve Şen, 2001: 1-2).

Ülke ekonomilerinde zaman zaman beklenmedik şekilde gerçekleşen konjonktürel dalgalanmalar, kısa veya uzun vadeli ekonomik krizlerin ortaya çıkması ülkelerin makro ve mikro dengelerinde ciddi olumsuz etkiler yaratabilmektedir. Kronik ve yüksek enflasyon, radikal para politikası değişim ve uygulamaları, dış ticaret dengesizlikleri, artan borçlanma oranları, ödeme dengesindeki dalgalanma, siyasi yapılardaki değişiklikler ve tercihler, politika uygulamalarında karar ve kararsızlıklar ekonomik krizlerin ortaya çıkmasındaki sebeplerden bazılarıdır. Kriz dönemlerinde piyasalarda yaşanan yavaşlama, gerileme veya aşırı duyarlı durum sonucunda ülkede üretim ve tüketimde daralma, işsizlik artışı ve ücretlerde düşüş, borsa dalgalanmaları, şirket iflasları gibi durumlar ortaya çıkmaktadır (Apak ve Aytaç, 2009: 3).

Öte yandan literatür incelendiğinde ekonomik krizlerin ortaya çıkış sebepleri, etkileri ve çözümleriyle ilgili iktisatçıların farklı bakış açıları bulunmaktadır. Örneğin; Liberal iktisatçılar yani klasik iktisadi görüş ekonomide yaşanan sorunların kendiliğinden zamanla düzelebileceğini, krizlerin geçici olup dış müdahaleye gerek

kalmadan normal ekonomik seyre geri dönülebileceğini savunmaktadır. Klasik iktisadi görüşün temel teorilerinden biri olan ‘*her arz kendi talebini yaratır*’ ilkesi, ekonomilerde arz yönlü bir krizin oluşmayacağını, oluşsa bile geçici olacağını ortaya koymaktadır. Bu bakış açısına göre dış müdahaleye gerek olmadan çözüleceği savunulan ekonomik krizler bireylerin ekonomik tercihlerinde, harcama ve tasarruf alışkanlıklarında değişime sebep olmaktadır (Marangoz ve Uluyol, 2010: 84-85).

2.2. 1980 ÖNCESİ DÜNYADA YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER

Tarihe bakıldığında 19. Yüzyıldan itibaren dünyada tanımladığımız anlamda krizler yaşanmaya başlamıştır. Bu tarihten önce kriz daha çok açlık, kıtlık veya kötü hasatların yapılması şeklinde kendini göstermekteydi. Ancak 1800’lü yıllara gelindiğinde ülkeler ekonomik ve finansal anlamda daha hareketli olmuş, sonucunda yanlış yatırım ve ekonomik hamleler çöküntüleri meydana getirmiştir.

Tüm dünyayı derinden etkileyen 1929 Büyük Buhranından önce dünyada meydana gelen krizler kısaca şu şekilde özetlenebilir:

Tablo 3. 1929 Öncesi Dünyada Meydana Gelen Ekonomik Krizler

TARİH	KRİZLERİN ORTAYA ÇIKIŞ SEBEPLERİ
1825 Krizi	İngiliz sermaye sahipleri ve bankacıların Latin Amerika ülkelerine yaptıkları yanlış yatırımlar sonucu ortaya çıkmıştır. Ödemeler bilançosunda ciddi dalgalanmalar ve kredi hacminde yaşanan daralma İngiliz sanayisini olumsuz etkilemiştir. Krizin etkisi 1932 yılına kadar sürmüştür.
1836 Krizi	1825 Krizine benzer olarak yine İngiliz sermaye sahipleri ve bankaların ABD’de yaptıkları yanlış yatırımlar ve ülkedeki demiryolu inşaatının maliyetleri sebep olmuştur. Fransa, Belçika gibi ülkeleri etkileyen kriz kapitalizme karşı başlayacak olan bir direnişin doğmasına sebep olmuştur.

1847 Krizi	İngiltere'deki demiryolu inşaatının etkileri bu yıllara kadar devam etmiş, konu hakkındaki spekülasyonlar bu krize sebep olmuştur. Fransa ve ABD'de hissedilen krizde, İngiliz Merkez Bankası yerli para birimlerinin (sterlin) konvertibilitesini kısa süreliğine askıya almıştır.
1857 Krizi	Avustralya ve ABD'deki altın madenleri piyasalarda spekülatif hareketlere sebep olarak parasal faktörlerin etkili olduğu bir kriz yaşanmıştır. ABD ve dönemin Avrupa ülkeleri krizden etkilenmiştir.
1866 Krizi	ABD ve İngiltere'deki yapımı sürmekte olan demiryolu inşaatına para bağlayan bir bankanın iflas etmesiyle başlayarak yine dönemin Avrupa ülkelerine yayılan krizdir. Krizden etkilenen ülkelerde de çok sayıda iflas yaşanmıştır.
1900 Krizi	Bu yıllarda hızlı bir sanayileşme yaşayan Rusya'nın çarpan ve hızlandıran etkileriyle ekonomide dalgalanmaya sebep olmasıyla ortaya çıkmıştır. Avrupa ülkelerine de yayılan kriz Güney Afrika'dan temin edilen altınlar ile satın alma gücünün arttırılması sonucu hafiflemiştir.

Kaynak: (Aktan ve Şen, 2001: 5).

Dünya'da ve Türkiye'de büyük etkiler yaratmış, tarihin en önemli, derin ve ciddi krizlerinin başında 1929 Büyük Buhranı gelmektedir.

I. Dünya Savaşı sonrası ülkelerin tabii oldukları şartları ağır anlaşmalar, ülkelerin siyasi ve ekonomik anlamda toparlanma sürecini zorlaştırmıştır. 1929 krizine gelene kadar ki süreçte, 1921 yılında fiyatlar genel düzeyinde hızlı bir düşüş ile 1922 ve 1927 arasında küresel ekonomide genel bir durgunluk hâkim olmuştur. Buna rağmen ABD'de inşaat ve sanayi sektörlerinde yatırım artışı yaşanmıştır. Ancak hali hazırda rayına tam olarak oturmamış bir ekonomik yapının varlığı 1929 yılına gelindiğinde kendini yeniden belli etmiş ve ABD ekonomisi aşağı yönlü bir seyir izlemeye başlamıştır. Yatırım oranları ve üretimde düşüş, işsizlik artışı gibi etkilerin

ortaya çıkması New York borsasını etkileyerek Wall Street'in çökmesine sebep olmuştur. Borsanın çöküşünü etkileyen bir diğer etken savaş sonrası bazı az gelişmiş ülkelerin yaşadığı finansal sıkıntı ve ulusal çıkarı korumaya yönelik hamleleri olmuştur. Bu New York Borsası'na hisse senedi fiyatlarında ani düşüş olarak yansımış ve sonrasında ABD piyasalarına yayılmıştır (Aktan ve Şen, 2001: 6). Kısaca savaş sonrası piyasalarda oluşan güvensizlik ortamı, ülkelerin yaşadığı ekonomik çöküntü ve yeterli önlemlerin alınmaması kaçınılmaz bir kriz ortamına zemin hazırlamıştır. 1929 krizinin oluşmasının nedeni olarak görülen bir diğer sebep ise I. Dünya Savaşı sonrası ABD'nin dünya çapında ciddi güç kazanması ve piyasalarda hakimiyet kurmasıdır. Bu sebeple ABD piyasalarında yaşanan bir dalgalanma tüm piyasaları etkileyerek krizin küresel ve ciddi boyutlarda yaşanmasına sebep olmuştur. Bunun yanı sıra finans piyasalarında yanlış yapılanma ile zayıf sektör kurulumu sonucu domino etkisinin görüldüğü de söylenmektedir. Kısacası 1929 kriz ortamının oluşumunda birçok farklı sebep sunulmakla birlikte sonuç itibarıyla Büyük Buhran ile başta ABD ve İngiltere olmak üzere tüm Avrupa'ya yayılan ekonomik gerileme; işsizlik, yatırım ve üretim oranlarında düşüş, şirketlerde iflaslar gibi olumsuz sonuçlar doğurarak tüm dünyayı etkilemiştir (Güngör ve Aksöz, 2021: 37).

1980 öncesi küresel anlamda tüm dünyayı etkisi altına alan bir diğer önemli ekonomik buhran 1973 Petrol Krizidir. Krizin ortaya çıkması 1940'lı yıllarda başlayan İsrail-Arap savaşına kadar dayanmaktadır. Savaş sonunda kaybedilen Arap topraklarının geri kazanılması için Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) üyesi Arap ülkeleri (OAPEC), ABD ve İsrail'i destekleyen tüm ülkelere petrol ambargosu uygulamıştır. OAPEC üyeleri (İran, Irak, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Suudi Arabistan, Mısır, Suriye) 17 Ekim 1973 yılında Kuveyt merkezli toplantılarında İsrail'in savaşta kazandığı toprakların ve Filistin halkının yasal haklarının iadesi yapılana kadar petrol üretimini her ay %5 azaltma kararı almışlardır. Batı ülkelerinin tek petrol kaynağının Ortadoğu olmamasına rağmen petrolün bir siyasi baskı aracı olarak kullanılması küresel ekonomilerde şok etkisi yaratarak enerji krizini ortaya çıkartmıştır. Bu siyasi hamle neticesinde küresel ekonomi piyasalarında petrol fiyatları yükselmeye başlamış, emtia ve hammadde ürünlerinde maliyet artışı meydana gelmiştir (Öztürk ve Saygın, 2017: 2-3).

1973 Petrol krizi ekonomide durgunluğun ve enflasyonun aynı anda yaşandığı (Stagflasyon) krizi olarak da literatür geçmiştir. Hammadde eksikliği sebebiyle düşen üretim oranları ve fiyatlar genel düzeyindeki yükselme sebebiyle stagflasyon yaşanmış ve ülkelerin büyüme hızları bu dönem aşağı yönlü seyretmiştir.

Aşağıdaki tabloda 1970-1980 yılları arasında Almanya, Fransa, Birleşik Krallık, İtalya, Japonya, ABD, Hollanda gibi gelişmiş ülkelerin yıllık büyüme oranları vermiştir.

Tablo 4. 1970-1980 Döneminde Ülkelerin Yıllık Büyüme Oranları (%)

	Almanya	Fransa	Birleşik Krallık	İtalya	Japonya	ABD	Hollanda	DÜNYA
1970		5.727118	5.957660774	5.268697	-1.01991	3.206807	5.694796	4.37336
1971	3.1327	5.345712	3.479335184	1.818108	4.698992	3.295477	4.31698	4.254017
1972	4.300341	4.541579	4.294469811	3.690486	8.413547	5.263263	3.533875	5.68378
1973	4.777487	6.310451	6.516074517	7.125862	8.0326	5.643125	5.444223	6.465183
1974	0.890069	4.291352	-2.472674036	5.500141	-1.22524	-0.51715	3.438718	1.988196
1975	-0.86674	-0.98016	-1.488343177	-2.09016	3.091576	-0.19768	0.002029	0.908827
1976	4.949258	4.314246	2.921780444	7.125385	3.974984	5.38609	4.45631	5.26595
1977	3.347218	3.451369	2.463214174	2.560501	4.390338	4.608597	2.52044	3.996588
1978	3.008493	3.978806	4.195284943	3.24014	5.271942	5.561685	2.696247	4.098683
1979	4.150363	3.559112	3.735497418	5.959159	5.484042	3.175691	2.014166	4.108487
1980	1.408829	1.588189	-2.041164444	3.430016	2.817591	-0.2446	1.341914	1.966133

Kaynak: (Öztürk ve Saygın, 2017: 4).

Tabloda Petrol Krizinin ortaya çıktığı ve krizin etkili olduğu dönemler incelendiğine 1974 yılında Birleşik Krallık, Japonya ve ABD ekonomilerinde büyüme oranlarında ciddi gerileme gözlenmektedir. Bu dönemi takiben 1975 yılı büyüme oranları incelendiğinde gelişmiş ülkelerin petrol krizinden etkilendikleri ve ekonomilerinde ciddi daralmaların yaşandığı görülür.

Petrol krizi hem bölgesel hem de uluslararası düzeyde etkiler meydana getiren etkilerinin uzun dönem devam ettiği bir kriz olmuştur. Uluslararası ticaret hacminde daralma yaşanmış, sanayi üretimine dayalı ekonomiye sahip gelişmiş ülkelerde

resesyon yaşanmıştır. Petrole erişimin kısıtlanması ile genel olarak yaşanan kriz ortamı sonucunda enerjinin önemi anlaşılmış ve ülkeler petrol yerine kullanabilecekleri kaynak arayışına giderek bir nevi mecburi çevresi yaklaşımlara başvurmuştur. Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı ve enerji tasarrufu konularının ülke politikalarında yer verildiği görülmüştür (Örki, 2019: 7-8).

2.3. 1980 ÖNCESİ TÜRKİYE EKONOMİSİ VE KRİZLERİN ETKİSİ

I. Dünya Savaşından sonra Türkiye milli bağımsızlık adına verdiği mücadeleyi ülke ekonomisinde de göstermiş; kendi kendine yetebilen, üretken ve borçlanmadan uzak bir politika benimsenmiştir. Türkiye’de Kurtuluş Savaşından büyük buhrana kadar devam etmiş liberal politikalar döneminde gerek sanayileşme gerekse ekonomik anlamda birçok gelişme sağlanmıştır. Yaşanan bu gelişmelere İzmir iktisat kongresinde alınan kararların etkisi büyük olmuştur. Buna bağlı olarak serbest ticaret politikaları kabul görmüş; dışa açık ekonomi, sanayileşme için devletin özel kesime teşvik uygulaması ve Türk girişimcilerin desteklenmesi ile Osmanlı döneminden sonra devir alınan bozuk ekonomik ve siyasal yapının düzeltilmesi hedeflenmiştir. Bu süreç 1929 Büyük Buhranına kadar devam etmiş ancak bu dönemde tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin etkileri Türkiye ekonomisinde de görülmüştür (Eğilmez, 2020: 194-195).

Büyük buhran ile Türkiye’de de kriz öncesi kabul gören liberalleşme politikaları başarısız sayılmış ve artık devletin kamudaki yetkinliğinin arttırıldığı, müdahaleci, sosyal, siyasal ve ekonomik sorumlulukların devlete bağlandığı devletçi politikalar dönemi başlamıştır (Güngör ve Aksöz, 2021: 34). Ekonomik krizin etkisiyle ihracat hacminde daralma ve işsizlik Türkiye’de de kendini göstermiştir. Tarım sektöründe belirgin olarak yaşanan bu daralma, tarımsal ürünlere olan talebin azalması ve dolayısıyla fiyatların düşmesine neden olmuştur. İhracattaki daralmanın sonucu olarak döviz girişinin de azaldığı bu dönemde Türk lirası, sterlin karşısında hızlı bir şekilde değer kaybetmiştir.

1929 Ekonomik krizinin etkilerinden kurtulmak için Türkiye bu dönemde pek hamlede bulunmuştur. Krizin etkilerini kontrol altına almak, halkı tasarrufa ve iktisadi bilinci aşılacak için 1929 yılında ‘*Milli İktisat ve Tasarruf Cemiyeti*’ kurulmuştur (Ezer, 2010: 431). Aynı tarihte ‘*Menkul Kıymetler ve Kambyo Borsaları Kanunu*’ çıkarılmıştır. 1930 yılında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kurulmuş ve yine aynı tarihte ‘*Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu*’ çıkarılmıştır. 1931 yılında ‘*İktisadi Buhran Vergisi*’ yürürlüğe konarak krizin bütçe üzerindeki etkisinin azaltılması hedeflenmiştir. 1933 yılında sanayileşme ve yerli üretimin teşvik edilmesi amacıyla Sümerbank kurulmuştur. 1934 yılında ‘*Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı*’ uygulanmaya başlamıştır.

Devletçi politikalar dönemi olarak geçen kriz sonrası 1930-1949 yılları arasında Türkiye’de yaşanan gelişmeler ile ekonomik buhranın yarattığı tahribat iyileştirilmeye çalışılmış ve devletin sanayi, ekonomi gibi alanlardaki yetkinliği arttırılmıştır. 1935 yılında ‘*İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı*’ hazırlanmaya başlanmış ve 1938 yılında uygulamaya konmuştur. Fakat hemen ardından başlayan II. Dünya Savaşı sebebiyle projelerin uygulanmasında güçlük yaşanmıştır.

II. Dünya Savaşının yaşandığı 1940’lı yıllar Türkiye’nin hem siyasi hem de ekonomik anlamda önemli gelişmelerin yaşandığı bir dönem olmuştur. Siyasi anlamda çok partili hayata geçiş bu dönemde yaşanmış ve Türkiye’nin ilk devalüasyonu da yine bu dönemde yapılmıştır. Türkiye her ne kadar savaşa katılmasa da savaş sebebiyle ortaya çıkan sorunlar Türkiye’yi de etkilemiştir. Dış ticaretin ciddi sekteye uğradığı bu dönemde artış gösteren savunma harcamaları, tarımla ilgilenen genç nüfusun askere alınması sebebiyle yaşanan işgücü kaybı ve tarımsal üretimin gerçekleşmesi için gerekli araç ve gereçlerin yetersizliği sebebiyle tarımsal hasılda ciddi düşüş yaşanmış buna bağlı olarak genel üretim hızı da düşmüştür. 1942 yılında fiyatlar genel düzeyindeki yıllık artış %93,6’yı görerek zirve yapmıştır. Tarımsal üretimin azalması, diğer anlamda arzın arttırılamaması nedeniyle üretimde yaşanan azalma Türk parasının aşırı değer kazanmasına sebep olmuştur. 1940 tarihinde yürürlüğe giren ‘*Milli Koruma Kanunu*’ ile hükümet olağanüstü yetkilere sahip olmuştur. Kanun ile birlikte devlet fabrikalarda üretilen malların fiyatını ödemek kaydı ile stok yapma,

fabrikalara el koyma, işçilere zorunlu mükellefiyet yükü, malların fiyatlarını belirleme, ürünleri muayyen usullerle tevzi etme, vatandaşların ihtiyaçlarını karşılayacak ilgili iktisadi ve idari devlet müesseseleri kurmak gibi yetkilere sahip olmuştur.

Yine bu dönemde ithalat ve ihracat hacminde ciddi daralmalar yaşanmıştır. Daralan ticaret hacmi sonucunda dış fiyatların avantajlı hale gelmesi 1946 yılında Türkiye'nin dış ticaret fazlası verdiği son yıl olarak kayıtlara geçmesine sebep olmuştur. Türkiye'deki ilk devalüasyon; 7 Eylül 1946 tarihinde 1\$=1,31 TL iken %113,74 bir artış ile 1\$=2,80 TL şeklinde devalüe edilerek gerçekleştirilmiştir. Devalüasyonla birlikte gerçekleşen dış ticaret açığı 1950 yılına kadar devam etmiştir (Kurtoglu, 2017: 301-302). Bununla birlikte ithalat üstündeki sınırlamalar kalkmış ancak ihracatın çok üstünde ithalat gerçekleşmesine sebep olmuştur. 1947 yılında tarım ekonomisinin güçlenmesi, makineleşme ve dengeli bir büyüme hedefleriyle “Türkiye İktisadi Kalkınma Planı (Vaner)” hazırlanmış fakat uygulamaya konmamıştır (Ay, 2012).

Türkiye II. Dünya Savaşından sonraki yıllarını çok partili döneme geçilmiş bir siyasi yapı ve hükümet öncülüğünde planlanan ekonomi politikalarının uygulanmasıyla geçirmiştir. 1950-1960 yılları Türkiye için planlı bir ekonomik büyümenin gerçekleştiği dönem olmuştur. Ancak 1950'nin ikinci yarısı dış ticaret açığındaki yükselme ile enflasyonist ortam oluşmuş ve Türkiye ekonomik bunalıma girmiştir. Literatürde 1958 Krizi olarak geçen bu dönemde Türkiye, Cumhuriyet tarihindeki ilk büyük enflasyonunu yaşamış ve ekonomide ciddi bir daralma meydana gelmiştir. Dış ticaret açığıyla birlikte ülkede kaynak yetersizliği meydana gelmiş, döviz rezervleri eridiğinden ithalat için dış borç bulma gereksinimi doğmuştur. Bu dönemde Türkiye'de yatırımlar durmuş, ithalat yapılamadığı için temin edilemeyen ürünler sebebiyle bazı işletmelerin çalışmaları sekteye uğramış, mal kıtlığı yaşanmış ve işsizlik artışıyla birlikte enflasyon oranları yükselmiştir. Türkiye'deki kriz ortamının çözülmesi için “4 Ağustos 1958 İstikrar Kararları” olarak geçen istikrar tedbir programıyla IMF Türkiye'ye yardımda bulunmuştur (Coşkun, 2004: 40-41). IMF'den alınan yardımlar ile başlayan ithalat rejimi, ilerleyen yıllarda uygulanacak

olan ithal ikameci ekonomi modeline geçişin temellerini oluşturmuştur. Nitekim Türkiye’de 1960 yılında kurulan Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ile ekonomik anlamda planlı ve istikrarlı büyüme ve kalkınma dönemine girilmiştir. 1950’li yılların sonunda yaşanan yüksek enflasyonist ortam ve ödemeler dengesindeki bu dalgalanma sonucunda Türkiye’nin ithal ikameci ekonomi modeline geçişi hızlandırmıştır. Bu tarihten itibaren Türkiye’de büyüme ve kalkınmanın daha mikro düzeyde incelendiği ve desteklendiği, kamu için yönlendirici ve özel sektör için yol gösteren nitelikte bir gelişme planı ortaya konmuştur. Sanayileşme özel sektöre kaydırılarak, ithal ikameci üretim hedefi doğrultusunda dayanıklı tüketim mallarının yanı sıra ara mallar ve yatırım mallarına yönelimin arttırıldığı bir planlama ortaya konmuştur.

Türkiye’de planlı ekonomiye geçişten sonra 1979 yılına kadar olan süreçte genel hatlarıyla şu gelişmeler yaşanmıştır:

-1963 yılında Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı uygulanmaya başlamıştır. Bu plan ile Türkiye’nin tarım ülkesi değil sanayi ülkesi olması hedeflenmiş, ekonomide özel sektör ve devlet birlikte yer almıştır.

-1968-1972 yılında İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile planlı ekonomi anlayışı devam etmiştir. Bu tarihe kadar uygulanan ithal ikameci yaklaşım yatırım mallarındaki genişlemenin ara mallardaki genişlemeden fazla olması sebebiyle yatırımları ithalata bağımlı hale getirmiş ve Türkiye bu dönemde döviz sorunu yaşamıştır. 1963-67 yılları arasında 189 milyon olan dış ticaret açığı bu dönem 412 milyona çıkmıştır.

-1973 yılında yaşanan Petrol Krizi, hali hazırda enerji ithal eden Türkiye’yi de etkilemiş ve enerji fiyatlarındaki yükselmenin Türkiye ekonomisindeki etkisini kontrol altında tutmak için politika yapıcılar kısa vadeli politikalar uygulamak zorunda kalmıştır.

-1974 yılında yaşanan Kıbrıs Harekâtı sebebiyle ABD'nin Türkiye'ye ambargo uygulaması sonucu siyasi ve ekonomik istikrarsız meydana gelmiştir (Kalem, 2015: 36-39).

-1970 yılında %60 (1\$=15,15TL) ve 1979 yılında %30 (1\$=47,80) oranlarında Türk Parası devalüe edilmiştir (Çelebi, 2001: 61).

Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin I. Planlı Dönem (1963-1967), II. Planlı Dönem (1968-1972), III. Planlı Dönem (1973-1977) ve 1978 yılındaki Hedeflenen ve gerçekleşen büyüme oranları verilmiştir.

Tablo 5. 1963-1979 arası Türkiye'de sektörel bazda hedeflenen ve gerçekleşen büyüme oranları (%)

	I. PLAN		II. PLAN		III. PLAN		1978 YILI PROGRAMI	
	1963-1967		1968-1972		1973-1977		1978	
	Hedef	Sonuç	Hedef	Sonuç	Hedef	Sonuç	Hedef	Sonuç
Tarım	4,2	3,0	4,1	1,8	3,7	1,2	4,1	2,8
Sanayi	12,3	10,9	12,0	9,1	11,2	8,8	8,8	3,4
Hizmetler	6,8	7,2	6,3	6,6	7,7	7,3	-	0,1
GSYH (F.F.)	6,9	6,4	6,8	-	7,5	7,1	5,9	4,3
GSMH (P.F.)	7,0	6,6	7,0	6,3	7,9	5,2	6,1	1,2

Kaynak: (Kalem, 2015: 40).

Küresel ekonomik krizin etkileri, güvensiz siyasi ortam ve politik istikrarsızlık gibi olumsuz etkilere rağmen Türkiye 1960-1979 arasındaki Planlı dönemde büyüme hedeflerini genel manada tutturarak önemli bir gelişme gösterdiği gözlemlenmektedir. Ancak yine de 1970'li yılların sonuna geldiğinde artan dış ticaret açığı ile birlikte işsizlik artışının yaşandığı, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT) verimsizliğinin tartışıldığı ve Türk parasının yüksek oranda devalüe edildiği bir dönem geçirmiştir (Kalem, 2015: 40).

2.4. 1980 SONRASI DÜNYADA YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER

Neoklasik iktisadi ekolün ekonomi politikalarında temel düşünce olarak kabul gördüğü bir dönem olan 1980 yılı, küresel ekonomilerde liberalleşmenin yaşandığı bir değişim dönemi olarak bilinmektedir. Devlet müdahalesinin kamu politikaları yoluyla ekonomi piyasalarında etkili olduğu bir dönemden sonra, devlet yetkilerinin sınırlandırılıp özel sektörün desteklendiği bir ekonomi modeline geçiş yapılmıştır. Bu anlamda liberalleşme dönemi olarak geçen 1980 sonrasında ülkeler hem bölgesel hem de küresel anlamda politika değişikliğine gitmiş ve uluslararası ekonomik ilişkiler önem kazanmıştır (Balkanlı, 2002: 13).

Küreselleşmenin ciddi bir ivme kazanarak özellikle ekonomik anlamda ülkelerin dış ticaret politikalarında değişimler yaşanmasına sebep olan 1980 sonrası dönem küresel piyasalar için önemli bir değişim noktası olarak görülmektedir. Bu döneme kadar küresel ekonomilerde genelde madencilik ve ulaşım alanlarında yabancı yatırımların sermaye olarak kullanıldığı, demiryolu ve yük gemilerinin uluslararası ticarete kullanıldığı, banka ve sanayi sermayelerinin iç içe geçtiği bir piyasa modeli hakimdi. Ancak 1980'li yıllara gelindiğinde küresel finans piyasalarında yaşanan genişleme, uluslararası ticaret, finans ve üretim yönünde bir gelişime sebep olmuştur (Ongun, 2012: 40).

1980 sonrası yaşanan krizler genel hatlarıyla incelendiğinde yoğun uluslararası üretimin yaşanması, üretim fazlalığı ile gelen kâr marjında düşme ve bu düşüşün finans piyasalarıyla düzeltilmeye çalışılması gibi temellere dayanmaktadır. Ülkelerin ekonomik, ticari ve finansal anlamda küresel piyasalarda yoğun etkileşim ve bağlantı içinde olması, olası bir bölgesel ekonomik krizin küresel piyasalardaki etkisinin daha hızlı ve yüksek olmasına neden olmaktadır.

2.4.1. 1994 Meksika (Tekila) Krizi

1980 sonrası liberal ekonomilerde küresel piyasaları etkileyen, bazı iktisatçılara göre 21. Yüzyılın ilk finansal krizi olarak tanımlanan önemli krizlerden biri 1994 Meksika Krizidir.

Latin Amerika ülkelerinin güçlü ekonomilerinden biri olan Meksika 1973'te yaşanan petrol krizinden, petrol ihraç eden ülkelerden biri olarak olumsuz etkilenmiş ve uzun yıllar altüst olmuş bir ekonomik yapı ile yüksek enflasyonla uğraşmak zorunda kalmıştır. Devam eden süreçte küreselleşme ile birlikte gelişmiş ülkeler ekonomik anlamda iyileşme yaşarken piyasalarda faiz oranları yükselmiştir. Meksika Hükümetinin ihraç ettiği değerli kağıtların yüksek faizlere tabii olması uzun dönem borçlanmayı getirmiş bu sebeple ülkeye giren yabancı yatırımlarda ani bir düşüş yaşanmıştır. Diğer yandan ülke içinde yaşanan sosyal ve siyasi sorunlar ekonomik beklentileri olumsuz yönde etkileyerek döviz kurunun da düşmesine sebep olmuştur. Siyasi ortamın iyileşmemesi ile birlikte alınan tüm önlemlere rağmen finansal piyasalardaki istikrarsızlık belirgin bir hale gelmiştir. Finans piyasasında oluşan panik havası öngörülebilir bir bankacılık krizini ortaya koymuştur. Bunun sonucunda ülkede var olan cari açık, yabancı sermaye girişinin durması, rezervlerde erime gibi sorunlar neticesinde 1994 yılının sonunda Meksika dalgalı kur rejimine geçmiş ve yerli para birimi olan pezo devalüe edilmiştir. Bu önemli iki adım dışında Meksika Hükümeti krize karşı yoğun bir önlem paketi uygulamış, bu paket kapsamında kamu borçlarının yeniden finanse edilmesi, bankacılık sektöründe yeniden yapılanma ve riskin önlenmesi, sıkı para ve maliye politikası uygulamaları, sermaye giriş çıkışlarında makroekonomik düzenlemelerin yapılması gibi pek çok değişim ile krizle mücadele edilmiştir (Apak ve Aytaç, 2009: 79-84).

Aşağıdaki tabloda Meksika'nın kriz dönemi ve sonrasındaki makro ekonomik göstergeleri verilmiştir.

Tablo 6. 1994-1998 Meksika Makro Ekonomik Göstergeleri

Makro ekonomik göstergeler	1994	1995	1996	1997	1998
GSYİH (Cari- Milyar \$)	412,7	286,2	329,5	402,5	415,7
Reel GSYİH Büyüme Hızı (%)	4,5	-6,2	5,2	7	4,6
Tüketici Fiyat Endeksi (%)	7	35	34,4	20,6	15,9
İşsizlik (%)	-	6,3	5,5	3,7	3,5
Cari İşlemler Dengesi (%)	-29,662	-1,57	-2,33	-7,54	-13,604
Toplam Dış Borç (Milyar \$)	140	166,1	157,1	165,4	174,4

Kaynak: (Apak ve Aytaç, 2009: 81).

Tablo incelendiğinde krize bağlı olarak 1994 yılında 421.7 Milyar \$ olan GSYİH, 1995 yılında 286.2 Milyar \$ kadar düşüş göstermiştir. Ayrıca küresel piyasaların etkisi ile cari işlemler dengesi 1994 yılında %-29.662'lük bir kayıp yaşamış ancak bu oran 1995 yılında %-1.570'ye düşerek kriz sonrası uygulanan önleyici politikaların etkili olduğu gözlenmiştir. 1994 yılının sonunda yaşanan bu krizin sebebiyle 1994 yılında %7 olan tüketici fiyat endeksinin (TÜFE) 1995 yılında %35'e çıkmasına sebep olmuştur. Fakat süreç gözlemlendiğinde TÜFE oranının düştüğü görülür. Günümüzde Çin, Brezilya, Rusya ve Hindistan'dan sonra dünyanın en büyük 5. Pazarı haline gelen Meksika'nın yakın tarihli makro ekonomik göstergelerine bakıldığında GSYİH büyüme hızı kriz dönemi itibarıyla %-6.2 iken, 2021 yılında %5,8, 2022 yılında %3,9 ve 2023 yılında %3,2 olmuştur. TÜFE 2021 yılında %5,7, 2022 yılında %7,9 ve 2023 yılında %5,5 olarak hesaplanmıştır (T.C Ticaret Bakanlığı, 2023).

2.4.2. 1997 Güneydoğu Asya Krizi

Küresel anlamda ekonomi piyasalarında büyük etki yaratmış bir diğer ekonomik kriz 1997 Güneydoğu Asya Krizidir. Asya ülkeleri 1970'li yılların ortasından itibaren hızlı bir ekonomik büyüme yaşamışlardır. Ülkelerin bu başarısı gelişmekte olan ülkeler için bir örnek teşkil etmiş ve tüm süreç "mucize" olarak nitelendirilmiştir (Turan, 2011: 60). Fakat 1990'lı yılların sonuna gelindiğinde patlak

veren ekonomik kriz bölgedeki ülkelerin hem finans hem de reel piyasalarını etkileyerek üretim, istihdam ve milli gelir üzerinde ciddi kayıplar yaşanmasına sebep olmuştur (Apak ve Aytaç, 2009: 17).

1997 yılında Tayland'da, Tayland para birimi olan bahtın döviz karşısında aşırı değer kaybetmesiyle ortaya çıkan kriz Malezya, Güney Kore, Endonezya, Hong Kong, Filipinler ve Singapur gibi ülkeleri de etkilemiştir.

Kriz dönemine kadar yüksek büyüme oranları, tek haneli enflasyon, yüksek tasarruf oranları ile istikrarlı, güvenilir ve güçlü bir ekonomik yapı inşa etmişlerdir. Diğer yandan bütçe açıklarının olmaması ve gelişmiş ülkelerdeki düşük faiz oranlarının etkisiyle sermaye piyasasında yüksek getirili araçlara yönelik yabancı yatırımlar da artış göstermiştir.

Asya krizinin ortaya çıkmasına sebep olan süreç incelendiğinde Tayland para biriminin aşırı değerlenmesi sonucu meydana gelen cari açık ve bu açığın direkt yabancı yatırımlar ile değil kısa dönemli dış borçlanma ile kapatılmaya çalışılması krizin sebeplerinden biri olarak gösterilebilir. Öte yandan dövizde yaşanan bu artışın piyasalardaki diğer bir etkisi bölgedeki ülkelerin dış borçlanmaya yönelmesi olmuştur. Yerli para birimi değer kazanan ülkeler borçlanmalarını eskiden olduğu gibi güvenilir devlet bankalarının yanı sıra özel bankalarda yerli para cinsinden plase edilmeye başlamıştır. Bu durum ülkelerde kredi hacminin giderek yükselmesine sebep olmuştur. Bankaların dövizle bağlı risk oranları ve kısa vadeli borç karşılığı verilen uzun vadeli kredilere dayalı vade riskinin artış göstermesi finansal bir krizin temelini oluşturmuştur (Apak ve Aytaç, 2009: 22-23).

Dövizde yaşanan aşırı değerlenme sonucunda meydana gelen cari açığın kapatılması için 1997 yılının ilk ayından itibaren ülkede ihracatı arttırmaya yönelik bir hamle olarak bahtın devalüe edileceği düşüncesi piyasalara yayılmaya başlamıştır. Ülkede dövizle alakalı oluşan spekülasyonlara karşı ilk etapta Merkez Bankası'nın aldığı önlemler ile döviz kuru sabit tutulmuş ancak devam eden süreçte baskı oluşturmaya devam eden spekülasyonlar başa çıkılamaz hale gelmiştir. Nitekim

öncesinde 1\$=25 baht olacak şekilde sabit tutulmaya çalışılan döviz kuru Temmuz 1997’de serbest bırakılmış, baht hızlı bir şekilde değer kaybetmeye başlamıştır. Bu durum sonucunda ülkedeki döviz rezervlerinde ciddi azalma meydana gelmiştir ve bölgesel anlamda zincirleme bir finansal krize sebep olmuştur (Turan, 2011: 61).

1997 yılının temmuz ayından itibaren düşüşe başlayan bahtı ile birlikte diğer ülkelerin para birimleri de değer kaybetmiş, yabancı yatırımlar piyasadan ciddi miktarda çekilmiş ve borsa çökmüştür. Krizden etkilenen ülkelerde banka ve şirket iflasları meydana gelmiş, ekonomik durgunluğa (resesyon) bağlı işsizlik artışı, yerel ve küresel piyasalarda faiz artışı ve ticaret hacminin düşmesi gibi olumsuz sonuçlar ortaya çıkartmıştır.

Mali bir kriz niteliği taşıyan 1997 krizine karşı IMF ekonomilerin yeniden yapılandırılması ve reformların gerçekleşmesi için sıkılaştırıcı para ve maliye politikalarının önerildiği bir anlaşma sunmuş ve krizden etkilenen ülkelere kredi desteği sağlayarak destek olmuştur. IMF’nin mali sektörlerdeki yeniden yapılandırma ve kriz etkilerinin aşılması üzerine sunmuş olduğu öneriler kapsamında (Apak ve Aytaç, 2009: 72):

- Finans ve bankacılık sistemi kontrol altına alınarak denetime tabii tutulmuş,
- Bazı bankalara yüksek maliyetli sermaye desteği verilmiş,
- Bazı bankalar yeniden yapılandırma kapsamında devlete devredilmiş,
- Bazı bankalara düşük maliyetli likidite aktarılarak satışa çıkarılmış,
- Bazı bankaların sorunlu kredileri devralınmış ve bankalar birleşmeye teşvik edilmiş,
- Bankalara sermaye girişini arttırmak için yabancı sermaye sınırları kaldırılmış,

-Kurtarılmaya imkânı olmayan bankalar tasfiye edilerek aktif varlıkları açık arttırmayla satışa çıkmış,

-İflas kanunlarında değişime gidilmiştir.

Asya ülkelerinin neredeyse tamamında etkili olan 1997 krizi mali sistemlerin çökmesiyle meydana gelmiş ve ekonomik kriz olmuştur. Krizin ortaya çıkmasına sebep olan esas etken ülkelerin sağlam bir finansal yapıya sahip olmamalarından ileri gelmiştir. Hatalı kredi politikaları ve borçlanma, yetersiz denetim ve bankacılık sistemindeki eksikler dönemde meydana gelen tüm sorunların küresel bir kriz olarak yaşanmasına sebep olmuştur. Tayland merkezli başlayan Güneydoğu Asya Krizi, Endonezya ve Güney Kore’de ciddi olarak hissedilirken, Malezya, Filipinler, Hong Kong ve Singapur’da da krizin etkileri görülmüştür (Turan, 2011: 61).

2.4.3. Arjantin Krizi

Arjantin özellikle doğal kaynak bakımından zengin bir ülke olmakla birlikte, tarımsal üretim ve alt yapısı gelişmiş endüstriyel sistemi ile donanımlı bir ülkedir. Buna rağmen Arjantin II. Dünya Savaşından sonra sürekli olarak döviz krizleri yaşamış ve ekonomik istikrar sağlayamamış bir ülke olmuştur. Özellikle Asya Krizinin yaşandığı dönemde Arjantin ekonomisinde de ciddi dalgalanmalar meydana gelmiştir. Arjantin ekonomisinin uzun dönem boyunca maruz kaldığı bu finansal sektördeki dalgalanma ülkenin rezervlerini eriterek devalüasyonların yaşanmasına sebep olmuştur.

Yüksek enflasyon oranlarıyla mücadele eden Arjantin’de sabit kur sistemine dayanan pek çok istikrar programı uygulanmış ve 1991 yılında yapılan yeni reform düzenlemeleriyle istikrarı yakalayabilmiştir. 1990 yılında %1334 olan enflasyon oranı reform ile 1993 yılında tek haneli rakamlara kadar düşüş göstermiştir. Uygulanan istikrar programları aynı zamanda piyasalarda uygulanacak para ve maliye politikalarıyla ücret ve fiyatların kontrol altına alınmasını da içermektedir. Fakat sonuçta enflasyon oranında düşüş hedefi gerçekleşse de yerli paranın değer kazanması

sonucu cari açık meydana geliyordu. Piyasalarda oluşan devalüasyon beklentisi, merkez bankasının sabit kuru korumak için uyguladığı hamleler neticesinde rezervlerde erime yaşanıyordu. Arjantin ekonomisinde yaşanan bu kısır döngü piyasalarda istikrarsızlık, politika yapıcılara karşı güvensizlik, yüksek enflasyon, dış ticaret hadlerinde dengesizlik ve döviz sorununu yaratmıştır. Finansal sistemdeki tüm bu sorunlar 2001 yılına kadar devam eden ciddi bir ekonomik buhrana işaret etmektedir.

Arjantin krizden kurtuluş için ilk etapta 1991 yılında uygulanmaya konulan ‘‘Konvertibilite (Cavallo)’’ programını başlatmıştır. Programın hiperenflasyonla mücadele edilen bir dönemde hazırlanmış olması dolayısıyla daha çok enflasyonu düşürmek ve finansal istikrarın sağlanmasına yönelik öneriler içermektedir. Bu çerçevede Konvertibilite programına göre yerli para birimi olan peso, dolar karşında sabitlenmiş, para basımı uluslararası rezervlerdeki değişime bağlanmış, merkez Banka’sının kamuya kredi vermesi hukuken yasaklanmıştır. Yine program kapsamında kamu politikalarında sürdürülebilirliğin sağlanması için siyasi yapı içinde uzlaşmalar sağlanmış ve özel sektör desteklenerek yapısal reformlar devam etmiştir.

2001 yılının sonuna kadar uygulanan bu program, uygulanmaya başladığı ilk yıllar olumlu değişimlere sebep olsa da para politikası uygulamalarının zayıflığı sebebiyle ekonomik büyüme gerçekleşmemiş ve son dönemde ekonomik küçülme meydana gelmiştir.

2001 yılının ağustos ayına gelindiğinde piyasalarda devam eden istikrarsızlık sebebiyle daha önce 14 Şubat 2000 yılında talep edilen IMF desteği yetersiz gelerek yeni bir destek programı talep edilmiş ve Arjantin IMF’den 3 yıllık Stand-by programı ve yüksek oranda bir finansal destek almıştır. Bu program kapsamında peso sadece dolara değil euro ve dolardan oluşan bir döviz sepetine bağlanmış, pesodaki bu değer değişimi oranında ihracat desteği ve ithalattan vergi kesintisi yapılmış, yüksek oranda kamu tahvili takas edilerek vadesi arttırılmış, tarım ürünlerine, ulaşım ve iletişim hizmetlerine KDV indirimi uygulanmış ve hane halkına yönelik vergi muafiyetleri arttırılmıştır.

Alınan tüm bu önlemlere rağmen Arjantin ekonomisi 2001 yılının kasım ayından 2002 yılının şubat ayına kadar olan dönemde yeniden ciddi bir kriz yaşamış, sosyal boyutlara ulaşan kriz sebebiyle 2001 yılının sonunda moratoryum ilan edilerek dört ayrı hükümet kurulmuştur.

Görüldüğü gibi Arjantin ekonomisi uzun yıllar ekonomik ve finansal sorunlarla mücadele etmiş, uygulanan destek ve reform programları kısa vadeli etkiler göstererek uzun dönemde yine istikrarsız ve dalgalı bir ekonomik yapı seyretmiştir. Ülkede yaklaşık on yıl boyunca uygulanan konvertibilite programı ve IMF destek programındaki reformlara bakıldığında her ne kadar krizin kökten çözülmesinde yüzde yüz bir etki göstermeseler de ülkenin finansal yapısında değişimlere de sebep olmuşlardır. Örneğin özelleştirmenin artırılması ile kamu kesimi çekilerek milli gelirden artış yaşanmış, merkez bankası bağımsızlığı sağlanmıştır. Pek çok ekonomik, sosyal ve siyasi sorunların zirvede yaşandığı 2001-2002 döneminde Arjantin hükümetinin krize karşı son hamlesi 2002 yılının Şubat ayında Euro ve Dolara bağlı ikili döviz kuru sisteminden vazgeçerek pesoyu serbest bırakmasıyla olmuştur (Apak ve Aytaç, 2009: 91-107).

Bu tarihlerden 2008 krizine kadar yaşanan diğer ekonomik krizler kısaca şöyle özetlenebilir:

-1996-1997 Bulgaristan Krizi: 1996-1997 Bulgaristan Krizi, esnek döviz kuru sisteminin uygulandığı bir finansal sistemde, ekonomide yanlış kararların alınması sonucunda hiperenflasyon ve bütçe açığı olarak meydana gelen bir döviz kriz olmuştur. Merkez bankasının 1996 yılının sonunda 5 ticari bankaya el koyması, ülkenin dış borç faizlerinin ödenebilmesi için yabancı döviz sınırlayacağı beklentisi bankalarda yığılma meydana getirmiştir. Böylelikle bankacılık sisteminde meydana gelen dalgalanma ve güvensizlik ortamı sonucunda Bulgar Levi %47 oranında değer kaybetmiş ve döviz 1\$=200 levaya kadar yükselmiştir (Özdemir, 2007: 106-111).

-1998 Rusya Krizi: Rusya'nın 1994 krizinden sonra yakın tarihlerde yaşadığı ikinci döviz krizidir. Kamu ve özel sektör harcamalarındaki artış döviz kurunu

zorlamış ve 1998 yılında çöküş yaşanmıştır. Asya krizinin Rusya üzerindeki beklentileri olumsuz etkilemesi, kamu tahvillerinde getiri düşüşü sonucunda borç finansmanı için para basma beklentisinin oluşması ve aynı zamanda piyasalardaki enflasyon beklentisi, diğer yandan hükümet içinde ortaya çıkan politik sorunlar yerli paranın değer kaybetmesine sebep olmuştur. Spekülasyonları kırmak için para arzını arttırılmış ve faiz oranları yükselmiştir. 1998 yılının Mayıs ayında %37 değer kaybeden hisse senetlerine karşılık yapılan borç yükünü arttıran müdahaleler devalüasyon beklentisini yükselmiştir. Rusya tüm beklentilere belli bir süre dirense de uluslararası rezervlerdeki hızlı erime sebebiyle oluşan dış borçların ödenebilmesi için moratoryum ilan etmiştir (Özdemir, 2007: 126-130).

-1998 Ukrayna Krizi: Kriz öncesinde hali hazırda cari açığa sahip olan Ukrayna, döviz kuruna bağlı enflasyon ve bütçe açığı ile mücadele etmekteydi. Buna karşılık 1995 yılında uygulanan bir reform paketi ile bundan önce dış borçların para basarak kapatılması politikası yerini dış borçlanmaya bırakmıştır. Yine bu reformla birlikte Ukrayna sabit kur rejimine geçmiştir. Aynı zamanda yabancı yatırımın artması için reform kapsamında hazine bonolarının getirileri yüksek tutulmuştur. Bütçe açıklarına karşı hazine bonosundaki gelişmeler reformla uyuşmayınca dönemin başkan yardımcısı tarafından yeni bir reform paketi hazırlanmış ancak parlamento tarafından reddedilmiştir. Yaşanan bu siyasi uyuşmazlık yabancı yatırımlar için risk faktörünü arttırmış ve geri çekilmeler yaşanmaya başlamıştır. Nitekim 1997 Mayıs-1999 Şubat tarihleri arasında devam edecek olan ekonomik kriz böylelikle ortaya çıkmıştır. Piyasalarda meydana gelen dalgalanma, ülkeden çıkan sermayenin yarattığı açık, hükümete verilen krediler ile desteklenmiştir. Bu tarihler içinde merkez bankasının döviz üzerine yaptığı müdahaleler cevap vermemiş son çare olarak sabit kur rejiminden serbest kura geçiş yapılmış ve kredibilite oranları düşmüştür (Özdemir, 2007: 131-134)

-1999 Brezilya Krizi: Brezilya 1980-1990'lı yılları %100'ün üzerinde devamlı değişken yüksek enflasyon oranıyla geçirmiştir. Sabit kur sisteminin geçerli olduğu finans piyasasında 1994 yılında uygulamaya başlanan parasal reform programı ile yüksek faiz, enflasyon baskısını azaltma ve yatırımcılarda döviz saklama eğilimini

azaltmak hedeflenmiştir. Bunun sonucunda Brezilya ekonomisine ciddi oranda yabancı fon girişi olmuş, yatırımlar bir önceki yıla göre %140 artmış ve enflasyon oranı düşme eğilimi göstermiştir. Aşırı değerlenen döviz kuru, cari açığın büyümesine ve borçluluk oranlarının yükselmesine sebep olmuştur. Oluşan cari açık, rezervler ile finanse edilmiş ve Brezilya ekonomisi ciddi düşüş göstermiştir. Bu ara dönemde uygulanan tedbir programlarıyla hiperenflasyon düşürülmeye çalışılmış fakat düşük rekabet gücü ve gerileyen büyüme oranları esnasında patlak veren Rusya Krizinin etkileri ile istikrar sağlanamamıştır. Rusya krizinin etkisiyle mevcut ekonomik koşullarda kriz beklentisinin artması fon çıkışını arttırarak devalüasyon baskısı yaratmıştır. 1998 yılının ortalarından itibaren iyice hissedilmeye başlayan ekonomik krize karşılık 1999 yılında kurda devalüasyon yapılmıştır fakat etkili olmamıştır. Nitekim 15 Ocak 1999 tarihinde serbest döviz kuruna geçilmiş ve döviz bu süreçte %35 değer kaybetmiştir (Özdemir, 2007: 135-139).

2.4.4. 2008 Krizi

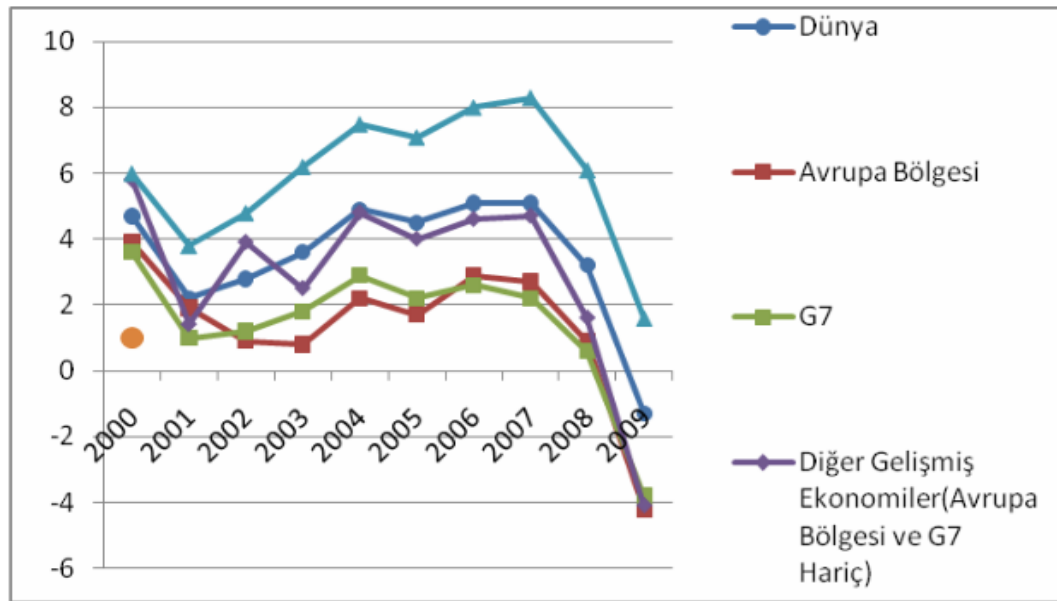
2008 ekonomik krizi, ABD merkezli ortaya çıkan ve Türkiye’de dahil olmak üzere pek çok ülkeyi olumsuz etkileyen bir küresel krizidir. Aynı zamanda 1929 Büyük Buhranından sonra küresel finans piyasalarında yaşanmış en ciddi ekonomik dalgalanma olarak anılmaktadır. 2008 yılının sonuna doğru ABD’de taşınmaz mal piyasasında gerçekleşen ani değer düşüşü, önce kredi daha sonra da likidite krizi olarak kendini gösteren bir ekonomik bunalım ortaya çıkartmış ve 21. Yüzyılın ilk finansal krizi yaşanmıştır (Çan ve Okur Dinçsoy, 2021: 13).

Mortgage krizi olarak da anılan 2008 krizinin ortaya çıkışı bankaların düşük gelirli ya da kredi puanı sorunlu kişilere verdikleri ipotekli konut kredilerine dayanmaktadır. 2007 yılından itibaren aşırı değer kazanan tahviller sebebiyle yaşanan likidite fazlalığı tüketim artışına sebep olmuştur. Konut sektörüne de yansıyan bu talep artışına karşılık arzın yetersiz kalması sebebiyle emlak fiyatları yükselmiş, dolayısıyla faizler de artış göstermiştir. Faizlerdeki yükselme finans kurumlarının verdikleri kredilerin geri ödenmesinde aksaklıklar yaşanmasına sebep olmuş, kredi sahipleri borçlarını kapatmak için konutları düşük fiyattan satışa çıkartmıştır. Sonuçta taşınmaz

mal piyasasında yaşanan bu karmaşayı gidermek amacıyla menkullerin yeniden değer kazanması için ayırım yapılmaksızın ihraç edilen tahviller ile bir dünya krizi meydana gelmiştir (Tarakcı ve Yılmaz, 2019: 41-43).

Aşağıdaki grafikte 2008 krizinden etkilenen G7 ülkeleri, Avrupa ve dünyadaki büyüme oranlarının yıllara göre grafiği verilmiştir. 2008 krizi ABD başta olmak üzere tüm Avrupa'da ve Asya'da etkisini gösteren ve gerek bölgesel gerekse küresel anlamda ekonomik daralmaya sebebiyet veren bir ekonomik kriz olmuştur.

Şekil 6. 2000-2009 yıllarında Gelişmiş ve Gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranları (%)



Kaynak: (Tarakcı ve Yılmaz, 2019: 386).

Küresel ekonomileri tümüyle etkileyen kriz Türkiye'de de etkisini göstermiştir. Kriz sebebiyle iflas eden bankalar ve finans kurumlarına güvenin azalması ülkeler arası borçlanma şartlarının zorlaşmasına sebep olmuş, Türkiye açısından ülke dışı kredilerde azalma yaşanmıştır. Diğer yandan küresel piyasalarda yaşanan kriz durumu yine dış talebin azalması olarak yerli piyasalara yansımıştır. Dış piyasalardaki bu dalgalanma yatırımların ve tüketimlerin azalmasına sebep olurken

tasarruf artışı yaşanmış, tüketicilerin ekonomik tercihlerindeki değişiklikler iç piyasaları da etkileyerek ciddi oranda bir daralma meydana getirmiştir (Öztürk, 2010: 385-386). 2000-2009 yıllarında Türkiye’de GSYİH oranlarının verildiği Şekil 6. da 2008 ve krizin süregeldiği 2009 yıllarındaki GSYİH oranındaki düşüş krizin etkilerine dayanmaktadır. Türkiye’de 2008 kriziyle birlikte ihracat oranları düşmüş, birçok finansal kurum iflas etmiş veya iflasın eşiğine gelmiştir. Borsa da dalgalanma yaşanmış, Türk parası dövizle karşılık değer kaybetmiş, işsizlik oranları artış göstermiştir.

Krize karşı ABD başta olmak üzere krizden etkilenen diğer ülkeler ve Türkiye’de bazı önleyici politikalar uygulanmıştır. ABD açıkladığı 3 tedbir paketi kapsamında ödenmeyen kredilerin hazine tarafından kapatılması, senet alımları ile piyasaya likidite kazandırılması gibi uygulamalar ile kriz aşılmaya çalışılmıştır (Tarakcı ve Yılmaz, 2019: 52) Benzer şekilde Türkiye’de krizin etkilerinden kurtulmak için talep esnekliği düşük olan petrol, doğalgaz, elektrik gibi mallarda fiyat artışına gitmiş, kaynak açığı oluşturmak hedeflenmiştir. Ayrıca işsizlik sigortası ve çalışma ödenekleri üzerine iyileştirilmeler yapılmış, KOSGEB, GAP gibi alt yapı projelerine kaynak transfer edilerek geliştirme desteklenmiştir. Likidite açığını kapatmak için vergi ve varlık barışı düzenlenmiş, işveren için sigorta maliyetleri aşağı çekilmiştir. Ayrıca sektörel bazda destekler, vergi indirimleri, teşvik ve destekler ile ekonominin yeniden kalkınması hedeflenmiştir. Türkiye’de mortgage piyasası olmadığı için taşınmaz mal piyasasında etkileri görülmeyen 2008 krizinde Türkiye, bunlar gibi pek çok politika uygulamaları ile kriz ile mücadele etmiş ve yeniden büyüme ve kalkınma hedeflemiştir (Tarakcı ve Yılmaz, 2019: 57-58).

2.5. 1980 SONRASI TÜRKİYE’DE YAŞANAN EKONOMİK KRİZLER

Türkiye 1970’li yılların sonunda dış borçlanmanın arttığı, siyasi sorunların yaşandığı, yüksek enflasyon ve düşük ekonomik büyüme oranlarıyla mücadele edilen bir ekonomik durum içindeydi. Bu dönemde meydana gelen küresel krizlerin de etkisiyle Türkiye’de ekonomik, sosyal ve siyasi pek çok sorun ortaya çıkmıştır. 1980

yılına gelindiğinde tüm dünyadaki liberalleşme hareketleri Türkiye’de de etkisini göstermiş ve 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte Türkiye’de Neoklasik iktisadi ekolün varsayımları kabul edilmiştir. 24 Ocak kararlarının kısa dönemdeki amacı ülkede var olan ekonomik sorunların giderilmesi, uzun dönemde ise Türkiye’nin dünya ekonomisindeki etkisini arttırmak, ekonomik yapının değiştirilerek yüksek üretim artışı ile istikrarlı bir ekonomik büyümenin sağlanması olmuştur (Şahin ve Cesur, 2020: 80). Liberal ekonomik anlayışın kabul edildiği bu tarihten sonra Türkiye ithal ikameci politikalar yerine ihracata dayalı bir ekonomik model benimsemiştir. Faiz, döviz kuru ve sermaye hareketleri gibi finansal faktörlerin üzerindeki devlet denetimi azaltılmış, kamu kesimi daraltılarak özel sektör desteği arttırılmıştır (Fırat, 2009: 504).

Finansal serbestleşme dönemine yapılan hızlı giriş, Türkiye ekonomisinin iktisadi ve anayasal altyapısının böyle bir değişime hazırlıklı olmaması ilerleyen süreçte ekonomide kırılmaların yaşanmasına sebep olmuştur. Bunlardan ilki 1994 krizidir.

2.5.1. 1994 Krizi

1994 krizi Türkiye’de liberalleşme politikaları sonrası yaşanan ilk ciddi ekonomik krizdir. 1989-1991 aralığında baş göstermiş fakat 1994 yılında ciddi boyutlara ulaşarak patlak veren ekonomik kriz ile büyüme oranları düşmüş, cari açık yükselmiş, ani kur değişimleri ile kamu kesim borçlanmaları artış göstermiştir. Yabancı sermaye hareketlerindeki istikrarsızlık öncelikle finans piyasalarını daha sonra tüm piyasayı etkileyen bir ekonomik kriz halini almıştır.

Türkiye’nin liberalleşme politikalarına hazırlıksız olması ve 1987’den sonra başlayan seçim dönemine denk gelen yeniden yapılanma süreci uygulanacak politikaların özellikle 1987 yılından sonra gevşek tutulmasına sebep olmuştur. Türkiye’de 1980 sonrası uygulanmaya başlayan yeni ekonomik model kapsamında hali hazırda var olan enflasyon sorununu çözmeye yönelik politika uygulamaları yapılmıştır. Fakat enflasyonun para arzının kontrolü ile çözülebileceği düşüncesi finansal açık ve borçlanma sorununu gölgesinde bırakmıştır. Bu sebeple bütçe

açıklarıyla birlikte iç ve dış borçlanma da devamlı olarak artış göstermiştir. Diğer yandan serbestleşme öncesi faiz oranlarının merkez bankası kontrolünde olması, enflasyon oranının altında tutulan faiz oranı ile ekonomik büyümenin devamlılığı bir politika hedefini oluşturmaktaydı. Aynı zamanda bu durum özel sektöre ucuz sermaye girmesine katkı sağlıyordu. Fakat serbestleşme ile birlikte serbest bırakılan faiz oranı ile kontrol kaybedilmiş, hızla artan kamu borçlanması, iç ve dış dengesizlikler sonucunda 1994 yılında sermaye ve döviz piyasalarında ekonomik kriz meydana gelmiştir (Dolu, 2009: 57).

Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin 1980-1995 yılları arasındaki GSMH oranının yıllara göre değişimi verilmiştir.

Tablo 7. 1980-1995 GSMH değeri (Milyar \$) ve büyüme hızı (%)

Yıllar	GSMH'nın Değeri (Milyar \$)	Büyüme Hızı (%)
1980	50.870	-2.8
1985	63.989	4.3
1990	84.592	9.4
1991	84.887	0.3
1992	90.323	6.4
1993	97.677	8.1
1994	91.733	-6.1
1995	99.028	8.1

Kaynak: (Ermeýdan, 2016: 222).

Tablo incelendiğinde liberalleşme döneminden itibaren 1994 krizine kadar devamlı artış gösteren GSMH kriz öncesi 1993 yılında 97.677 Milyar dolar iken ekonomik krizin etkisiyle 1994 yılında 91.733 Milyar dolara gerilemiştir. Türkiye'nin liberal ekonomi modeline başlarken hali hazırda taşıdığı ekonomik problemler 1980 yılındaki %2.8'lük küçülme ile gözlemlenebilirken aynı şekilde büyük kriz öncesi 1991 yılında yaşanan dalgalanmanın etkileri de %0,3'e düşen büyüme hızı ile ortaya çıkmaktadır. Bunlara karşılık 1994 krizinin patlamasıyla Türkiye'nin büyüme hızı o yıl %6,1 oranında düşüş yaşamıştır.

Finansal sistemde yüksek miktarda döviz cinsinden dış borcun varlığı, yüksek enflasyon ve negatif faiz oranı, bütçe açığının sürdürülememesi, üretimde azalma ve işsizlik artışı gibi pek çok ekonomik sorunların peydah olduğu bir ekonomik krizin yaşanması sonucu krizin etkilerini hafifletmek ve yeniden istikrarın sağlanması adına bir istikrar programı hazırlanmıştır. IMF tarafından da desteklenmiş olan 5 Nisan 1994 istikrar programı kapsamında kısa dönemde makroekonomik dengelerin yeniden kurulması, ekonomik istikrarın sağlanması, enflasyonun düşürülmesi, Türk lirasının değer kazanması, ihracatın attırılması ve kamu dengelerinin yeniden sağlanması amaçlanmıştır (Fırat, 2009: 505). Bu noktada istikrar programı başarılı olmuş ve enflasyon oranı düşerek yapılan devalüasyon ile ihracat oranı arttırılmıştır. Öte yandan istikrar programı ile uzun vadede yapısal dönüşüm hedeflenmiş fakat bu konuda yapılan düzenlemelerin yetersiz kalması sebebiyle başarıyla ulaşılmamıştır. Uzun dönemde makroekonomik göstergelerde planlanan düzeyde bir istikrarın sağlanmaması 1994 krizini takip eden yıllarda yeniden patlak vererek yeni bir krizin meydana gelmesine sebep olmuştur (Mangır, 2006: 464-465).

2.5.2. 2001 Krizi

1998 yılında yaşanan Rusya krizi Türkiye'nin ekonomi piyasalarında sermaye girişinde düşüşe, borçlanma faizlerinde yükselmeye sebep olmuştur. Bu dönemde büyüme oranında yaşanan %3,8'lik bir düşüşün üzerine 1999 yılında yaşanan deprem afeti ile ülkede dış kaynak kullanımı artmış ve ekonomide %6,1 oranında daralma meydana gelmiştir.

1994 krizinden sonra piyasaların tam olarak toparlanamamış olması 2000 yılının başından itibaren Türkiye yine kronik bir enflasyon ve artış gösteren borçlanma sorunu ile mücadele etmiştir. Bu durumda uygulanan sıkı maliye politikalarının yeterli gelmeyeceği endişesi ve deprem sonrası gelişen dış ilişkiler sonucunda ekonomik yapılanma için 1999 yılında IMF Stand-by desteğiyle 3 yıllık dönemi kapsayan bir program uygulamaya konmuştur. Programın nihai amacı enflasyon oranını düşürmek olmuştur. Diğer yandan program ile reel faiz oranlarının düşürülmesi, etkin kaynak kullanımı ile ekonomik büyümenin istikrarlı olarak devam etmesi hedeflenmiştir.

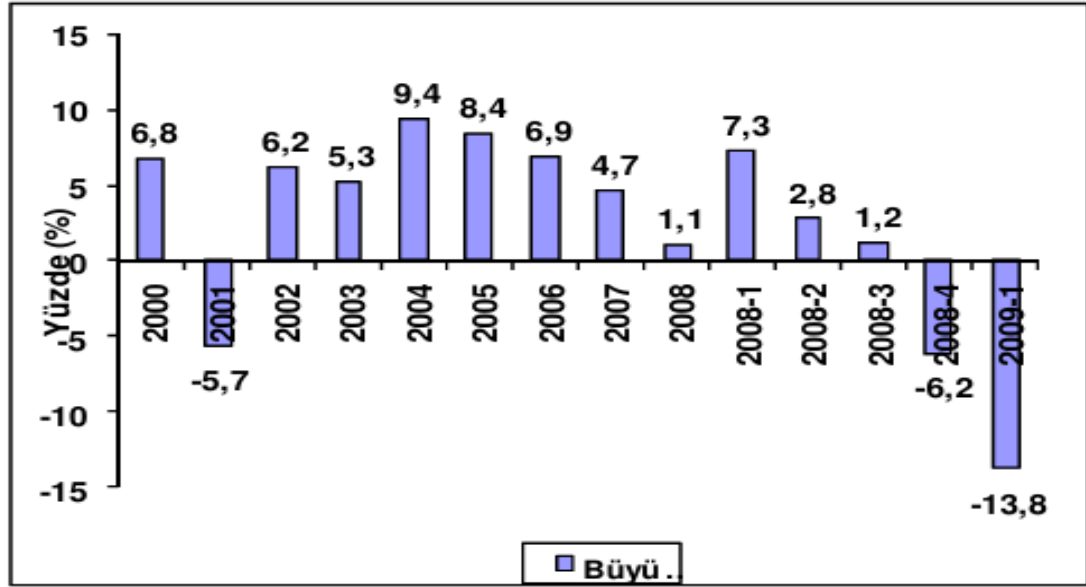
Ayrıca uygulanan maliye politikalarıyla birlikte döviz kurunu çapa olarak kullanarak finans piyasalarında düzenlemelerin yapılması da programın hedeflerinden biri olmuştur (Celasun, 1998: 11).

2000 yılının ağustos ayına kadar başarıyla devam eden program ile iç borçlanma faizi ve gecelik faiz oranlarında düşüş yaşanmıştır. Düşük faizin enflasyon ile mücadeleyi olumsuz etkilemiş, bankaların kredi risklerindeki azalma tüketimi ve ithalatı arttırmıştır. Nitekim cari açık meydana gelmiş, talep artışı enflasyon hedefine ulaşmayı engellemiştir. Özelleştirmenin de desteklendiği bu dönemde özel sektör gelirlerinde ciddi artışlar meydana gelmiştir (Fırat, 2009: 510).

Tüm bu gelişmelere rağmen cari işlemler açığının 2000 yılının sonuna doğru ciddi oranlara ulaşması, enflasyon sorununun çözilememesi, döviz rezervlerinde azalmanın kontrol altına alınamaması ve likidite sorunu Kasım 2000 yılına gelindiğinde bir ciddi bir ekonomik krizin ortaya çıkmasına temel olmuştur. 2000 yılının sonunda patlak veren ekonomik sorunların giderilmesi için yapılan hamlelerin yetersiz kalması, ayrıca ülkede yaşanan siyasi gerilimler Şubat 2001 tarihine gelindiğinde Türkiye’de yaşanan en ciddi ekonomik buhranın ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu tarihte Merkez Bankası rezervlerinde ciddi erimeler yaşanırken gecelik faiz oranı %7500’e kadar çıkmış, borçlanma oranı %144 oranına ulaşmıştır (Turan, 2011: 72). 2000 krizinin devamı şeklinde yaşanan 2001 krizinde dönemin siyasi sorunları uygulanmakta olan gelişim programına ve mali piyasalara olan güven azalmış, dolarizasyonun artmış ve cari açık ciddi boyutlara ulaşmıştır. Ekonominin %9,4 oranında daraldığı bu dönemde, dış borçlanmanın GSMH içindeki payı %77 oranına yükselmiştir.

Aşağıdaki grafikte Türkiye’nin 2000-2009 yılları arasındaki GSYİH büyüme oranları verilmiştir. Grafik incelendiğinde 2001 Krizinin patlak vermesiyle GSYİH büyüme oranının şiddetli bir düşüş ile %-5,7 oranına düştüğü görülür.

Şekil 7. 2000-2009 yıllarında Türkiye’de GSYİH Oranları (%)



Kaynak: (Öztürk, 2010: 387).

14 Nisan 2001 tarihinde dönemin ekonomiden sorumlu devlet bakanı Kemal Derviş güçlü ekonomiye geçiş programı ile krize karşı bir yapılanma programı hazırlamıştır. 2002 yılı itibariyle IMF tarafından da desteklenen program için 3 yıllık bir fon anlaşması yapılmıştır. Programın temel amacı piyasalarda meydana gelen döviz sorununu, istikrarsız ve güvensizlik ortamını ortadan kaldırmak, daha yeni ve çağdaş bir kurumsal yapı oluşturmak, gelir dağılımında adaletin sağlanmak, yapısal reformlar ile ekonomik etkinliği arttırmak, sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve enflasyonla mücadelede etkin politikaların uygulanmasıdır (Turan, 2011: 76).

Türkiye’nin II. Dünya savaşıdan sonra yaşadığı en büyük ekonomik daralma 2001 krizi ile olmuştur. Kriz sonrası uygulanan istikrar programı vesilesiyle krizin etkilerinin giderilmesi 2004 yılına kadar devam etmiştir. Bu kriz ile birlikte Türkiye ekonomik anlamda yeni bir yapılanma sürecine girmiştir.

2.5.3. 2019 Covid-19 Salgını

Kısa bir süre içinde tüm dünyayı etkisi altına alan covid-19 salgını, milyonlarca insanın ölümüne sebep olurken aynı zamanda iktisadi anlamda küresel ve bölgesel ekonomilerde de ciddi olumsuz etkiler bırakmıştır (Dinçsoy, 2022: 200). 2019 yılının aralık ayında Çin’de ortaya çıkan hastalığın hızlı bir şekilde yayılmasıyla 2020 Mart itibariyle sağlık örgütü tarafından ‘‘pandemi’’ ilan edilmiş ve ülkeler uygulamaya koydukları pek çok sağlık politikaları ile hastalık ile mücadele etmiştir.

Küreselleşme ile birlikte bölgesel düzeyde yaşanan bir gelişme kısa sürede tüm dünyada etkisini göstermektedir. Bu dönemde ülkelerin virüse karşı aldıkları tedbirler kapsamında uluslararası ticaret ve finans piyasalarında negatif yönlü etkiler gözlemlenmiştir (Ünüvar ve Aktaş, 2022: 129).

Aşağıdaki grafikte gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerin büyüme oranları verilmiştir.

Tablo 8. 2019-2022 Yılları Arasında Ekonomilerin Gelişmişlik Seviyesi ve Dünyada Büyüme Oranları (%)

	2019	2020	2021	2022*
Dünya	2,8	-3,1	5,9	4,9
Gelişmiş Ekonomiler	1,7	-4,5	5,2	4,5
Gelişmekte Olan Ekonomiler	3,7	-2,1	6,4	5,1
Gelişmemiş Ekonomiler	3,5	-2,3	6,7	5,1

Kaynak: (Ünüvar ve Aktaş, 2022: 129).

Tablo incelendiğinde 2020 yılının tamamını etkileyen pandemi sürecinin tüm ekonomilerin büyüme oranlarında düşmeye sebep olduğu gözlemlenmektedir. Ekonomik büyüme oranlarındaki düşüşün %4,5 ile en fazla gelişmiş ülkelerde olduğu görülmektedir. Örneğin; Almanya 2020 yılında %-4,6 ekonomik büyüme oranına

sahipken, Fransa %-8, İtalya %-8,9, İngiltere %-9,9 oranlarına ulaşmışlardır. Pandemi ile birlikte dünya genelinde %3,1 ekonomik daralma gerçekleşmiştir.

İnsanların sağlığını ciddi olarak tehdit eden covid-19 sebebiyle ekonomi piyasalarında üretim durma noktasına gelmiş, işsizlik artmış ve refah seviyesi düşmüştür. Salgının piyasalara etkisini kontrol altına almak için uygulanacak politikaların belirlenmesindeki en büyük engel belirsizliğin varlığı olmuştur. Yine de hükümetler öncelikle salgının yayılma hızını düşürmek için özellikle uluslararası ilişkilerin söz konusu olduğu noktalarda kısıtlamalar yapmak zorunda kalmıştır. Bu dönemde hizmet sektörü başta olmak üzere sektörel bazlı üretim kısıtlamaları veya üretimin durdurulmasına karar verilmiş ve uluslararası ticarete kesintiler yaşanmıştır. Eğitime online olarak devam edilmiş, topluluk gerektiren etkinlikler yasaklanmış, aynı zamanda özel kesimde bankacılık gibi iş kollarında Home Office çalışmaya geçiş yapılmıştır. Yurtiçi ve yurtdışı seyahat sınırlamaları getirilerek virüsün taşınmasının önüne geçilmek hedeflenmiştir. Salgının yoğun olarak seyrettiği dönemlerde uygulanan sokağa çıkma yasakları, işletmelerin satışlarını düşürmüş ve pek çok kurum bu dönemde iflas etmiştir. Bu dönemde sadece kargo şirketleri, internet hizmetleri ve sağlık/temizlik ürünleri satan kurumlar ciddi kazançlar elde etmişlerdir. Genel piyasalardaki üretimin düşmesi işsizlik oranlarını da yükseltmiştir. Beraberinde vergi ve üretim getirilerinde azalma, işsizlik ödemelerinin yapılması sebepleriyle maliyet artışı yaşanmıştır. Finansal piyasalardaki boşluklar kamu kaynaklarıyla doldurulmuş böylece bütçe açığı ve borç artışı gerçekleşmiştir. Bu dönemde yine döviz kuru artış göstermiş, 2020'nin ilk ayında 1\$=5,93 TL iken, Aralık ayına gelindiğinde 8,02 TL'ye kadar yükselmiştir (Arslan ve Bayar, 2020: 92).

Pandemi sürecinde ülkelerin yaşadığı ekonomik problemler kısaca şöyle sıralanabilir:

-Sağlık harcamaları artmış, sağlık sektörüne ciddi bir yük binmiştir.

-Yapılan seyahat kısıtlamaları, potansiyel talebin piyasaya dahil olmasını engellemiş ve talep şoku yaşanmıştır. Turizm, yeme-içme, seyahat, konaklama gibi sektörler ciddi kayıplar yaşamıştır.

-Talep şoku yanı sıra depolama maliyetlerinde artış ve ürün tedarikinin zorlaşması arz şokuna sebep olmuştur. Firmalar ve tüketiciler için yaşanan panik ortamı bazı tüketim alışkanlıklarını bozmuş ve anormal bir piyasa yapısı yaratmıştır.

-Talep ve arz şokları üretimin düşmesine sebep olmuş dolayısıyla işsizlik artmıştır. Bu dönemde gelişmiş ülkelerde işsizlik %4,8'den %8,3'e yükselmiştir.

-Finansal sektörde sıkıntılar yaşanmış, bütçe açıkları, kamu borçlanma oranı artış ve cari açığa yükselme meydana gelmiştir (Eryüzlü, 2020: 13-14).

Kısaca pandemi döneminde ortaya çıkan ekonomik buhran reel sektörde yaşanan bir arz şokunun finansal piyasaları ve işgücünü etkileyerek talep şoku yaratması ile olmuştur.

2020 yılında tüm dünyada hâkim olan covid-19 salgının sebep olduğu ekonomik tahribatla ilgili ilk düzenleme uygulamaları G7 ülkelerinde başlamıştır. Hazırlanan önlem paketi dahilinde ilk olarak salgınla mücadelede ülkeler sağlık harcamalarını arttırarak daha güçlü bir sağlık sistemi için mali desteklerin verileceğini öne sürülmüştür. Ayrıca FED ve G7 ülkelerinin merkez bankalarından pek çoğu faiz oranlarını düşürmüş, böylelikle finans kuruluşlarının geçici borç verme imkanlarını arttırarak kredi koşullarını hafifletmek amaçlanmıştır. Diğer yandan hükümetler ekonomik koşulların iyileşmesi için hane halklarına direkt ödemelerin yapılması, vergi ödemelerinin ertelenmesi, işsizlik ödemelerinin uzatılması, işletmelere destek kredilerinin arttırılması gibi uygulamalarla krizin etkileriyle mücadele edilmiştir. ABD çıkarttığı CARES yasası ile 2 trilyonluk bir bütçeden oluşan virüse karşı yardım paketi hazırlamış, yasa kapsamında vergi indirimleri, çiftçi, çocuk, işsiz desteği, gıda yardımı gibi politikalar uygulanmıştır. Türkiye'de de benzer şekilde örneğin kredi ve faiz ödemelerinde erteleme imkanının sunulması, kurumlara kredi desteği, belediyelere ek

kaynakların sağlanması, çiftçi destekleri, sağlık çalışanlarına ek ödemeler, vergilerde erteleme gibi yine pek çok politika uygulanmıştır. Bunların yanı sıra ülkeler aldıkları birçok kapsamlı tedbir ile salgının yarattığı ekonomik krizin etkilerini gidermeye çalışmıştır (Eroğlu, 2020: 225-231).

Görüldüğü gibi ekonomik krizler geçmişten günümüze kadar dönem dönem ortaya çıkmış, bölgesel ve küresel anlamda para ve mal piyasalarını olumsuz etkileyen bir olgu olmuştur. Küreselleşmenin artış gösterdiği, iletişim ağının kolay ve hızlı sağlanabildiği bir dünyada gelişen dış ilişkiler ile birlikte bölgesel piyasalarda oluşacak en küçük aksaklıklar tüm dünyaya yayılmaktadır. Ülkelerin ekonomik gidişatını etkileyen siyasi, politik, teknolojik pek çok temel etkinin dışında hatalı yönetim, politika uygulamaları ve politika aracı tercihleri ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına bir sebep olarak gösterilebilir. Farklı sebepler dayanağında ortaya çıkan krizlerin gerek iç gerek dış piyasalardaki makroekonomik dengeleri bozduğu görülmektedir. İşsizlik artışı, faizlerde yükselme, enflasyon, üretimde azalma gibi sonuçlar ülkelerin kalkınma ve büyümelerini olumsuz etkilemektedir. Ekonomik krizler ile mücadele doğru politika uygulamaları ve sürdürülebilir istikrar programları ile sağlanmaktadır. Ülkelerin yeniden istikrarlı bir finansal sisteme sahip olmaları özellikle gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir.

2.6. EKONOMİK KRİZLERE DAVRANIŞSAL İKTİSADİ BAKIŞ AÇISI

Krizin hâkim olduğu bir ekonomide, bireyler kriz ortamına uyum sağlamak adına harcama alışkanlıklarında değişime gitmektedirler. Tasarruf eğiliminin arttığı bu dönemlerde bireylerin mevcut tüketim ve yatırım alışkanlıkları gelecek dönem beklentileri üzerinden şekillenmektedir. Hali hazırda belirsizlik ortamının hâkim olduğu kriz döneminde, gelecek dönem beklentilerinin de belirsizliği bireyleri birikim yapmaya itmektedir. Benzer şekilde işletmeler de farklı pazarlama stratejileri ile piyasaya uyum sağlayarak kazanç hedeflemektedirler. Ekonomik kriz dönemlerinde yaşanan belirsizlik durumu bireylerde riskten kaçınma davranışı sergilemelerine sebep olmaktadır. Bireylerin kararlarını etkileyen tüm faktörler göz önüne alındığında kriz

dönemlerindeki ekonomik tutumlarını etkileyen pek çok psikolojik ve bilişsel faktör olduğu gözlemlenmektedir (Marangoz ve Uluyol, 2010: 85).

Ana akım iktisadın savunduğu fayda teorisi, bireylerin mevcut ekonomik koşullar dayanağında kendilerine maksimum yararı sağlayacak davranışı tercih edeceklerini söylemektedir. Rasyonel birey kabulünün bir sonucu olan bu teori bireylerin tercihlerini etkileyen dış faktörleri ve bilişsel süreci değerlendirmemiştir. Buna karşılık Kahneman ve Tversky'in ortaya koyduğu beklenti teorisi bireylerin tercihlerini etkileyen dış faktörleri de analize dahil etmiş ve bireylerin sınırlı rasyonaliteye sahip olduklarını savunmuşlardır. Buradan yola çıkarak ekonomik kriz ortamında gelecek dönemler için oluşan belirsizlik durumunun bireylerin tercihlerini şekillendiren deneyim, gözlem, tahmin, çevre gibi yönlendirici faktörlerin etkileyebileceğini söyleyebiliriz.

Piyasalarda beklenmedik ve ani olarak gerçekleşen düşüşler sebebiyle oluşan panik durumu, belirsizlik ile birlikte ayrıca ciddi bir güven kaybına da sebep olmaktadır. Hükümet ve politika yapıcıların hatalı uygulamaları, bölge içinde veya uluslararası düzeydeki siyasi sorunlar hali hazırda ekonomik bir krizin çıkmasına sebep olurken aynı şekilde kurumsal ve bireysel tüketiciler için kararlarını etkileyecek önemli bir faktörü oluşturmaktadır. Diğer yandan kriz sürecinde tüketicilerin ana akımın varsayımından farklı olarak tam bilgiye sahip olmaması yine kriz ortamında özellikle yatırımcıların güven eksikliğini tetikleyen bir faktör olarak karşımıza çıkar. Bilginin belirsizliği, piyasanın olması gereken seyrinden farklı ve tahmin edilemez şekilde dalgalanması davranışsal iktisadın öne sürdüğü kayıptan kaçınma davranışını ortaya çıkarmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde bahsedildiği gibi; bireylerin kararlarını etkileyen bilişsel süreçler kriz ortamında da etkili olmaktadır. Mevcut ekonomik durumda, tüketiciler üzerinde kötü haberin etkisi, iyi haberin etkisinden daha fazla olacaktır. Bireyler hali hazırda yaşanan kriz ortamında gelecek planlarını kötü ihtimalin etrafında planlayabilirler. Buna göre ekonomik tercihler bireylerin kendi deneyim, çıkarım ve sezgileri etrafında sonuçlanırken genelde karamsar bir öngörü ile riskten kaçınma davranışı sergilerler. Risk faktörünün varlığı yatırım kararlarında daimî olmakla birlikte, istikrarlı bir piyasa ortamında bireyler yatırım

davranışında daha cesur olabiliyorken, ekonomik kriz ortamında çekingen bir tavır sergilerler.

Kriz dönemlerinde tüketicilerin sergilediği bir diğer davranış ise aşırı reaksiyon oluşturmaktır. Ekonomik krizle birlikte fiyatlar genel düzeyinde devamlı artış, yüksek döviz kuru, yerli paranın değer kaybetmesiyle alım gücünün düşmesi, kriz sebebiyle iflas eden veya küçülmeye giden firmalar neticesinde işsizlik artışı, yoksullaşma gibi olumsuz durumlar yaşanmaktadır. Bu sürecin bireyler üzerindeki psikolojik etkisi kişiden kişiye değişebilmektedir. Böyle bir durumda tüketicilerin rasyonel davranış sergilemesi zor olacağı gibi, maddi ve psikolojik olarak yaşanan bu yıpranma ekonomik davranışlarına doğrudan yansıyacaktır. Kişiler birikimlerini kaybetme, geleceğe dair iş endişesi, belirsizlik ortamında yatırım ve harcama alışkanlıklarını tamamen bu koşullara göre yeniden düzenlerler (Koç ve Armut, 2022: 131-132).

Bireylerin davranışsal iktisat modeli kapsamında finansal piyasalarda karar verirken yaşadıkları bilişsel süreç ve çevresel faktörlerin etkisi ekonomik kriz ortamında da belirgin olarak kendini göstermektedir. Kısaca söyleyebiliriz ki; davranışsal iktisadın yapı taşlarını oluşturan beklenti teorisi, zihinsel muhasebe, sezgiler ve önyargılar gibi karar aşamasının psikolojik alt yapısı kişileri rasyonel ve faydacı bireyler olmaktan çıkartarak pek çok dış unsurun da etkisiyle nihai karara ulaştırmaktadır. Ekonomik kriz ortamında bu seçimlerin yönünü belirleyen piyasa yapısındaki olumsuz gelişimler de yine bireylerin tercihlerine yön veren unsurlar haline gelmektedir.

Bireylerin tercihlerinde etkili olan bir diğer önemli unsur bilgi düzeyleridir. Neoklasik iktisat bireylerin erişilen tüm bilgiye sahip olduklarını varsaymaktadır. Buna karşılık davranışsal iktisadın karar aşamasını etkileyen bilişsel süreci incelendiğinde, bilgi düzeylerinin gelecek planlamasında etkili bir yönlendirme unsuru olduğu gözlemlenir. Davranışsal iktisat modeline göre bireysel sezgisel dürtülerle hareket eder ve yanlış seçimler yapabilir. Belirsizliğin hâkim olduğu bir piyasada bireyler gelecek tahminlerini geçmişe dayalı bilgi birikimi ile yaparlar. Zihinsel süreç

içinde örneğin konuyla alakalı doğrudan ilgili olmayan fakat dolaylı olarak yakın bir nokta ile bağlantılı bilgiler nihai kararı etkiler ve hatalı seçimler yapılmasına sebep olabilir. Diğer yandan yetersiz bilginin varlığı kişilerde sınır belirleme ve kural koymaya iter. Bu bir noktada yine riskten kaçınma davranışıdır. Örneğin ekonomik krizin var olduğu bir piyasada yatırımcılar gelecekle ilgili yeterli bilgi ve öngörüye sahip olmadıklarından geçmiş dönem fiyatlandırmaları üzerinden bir tahminde bulunurlar. Bunun sonucunda gerçekleşen yatırım veya tasarruf davranışının doğruluğu, kazanç ve kayıp oranına göre ortaya çıkar. Kendisinde var olan bilgiye fazla güvenen bireyler yine bir zihinsel muhasebe ve sezgi yanılgısı ile hatalı harcama ve yatırımlar yapabilir. Bu noktada bireylerin finansal piyasalarla ilgili teorik bilgiye sahip olup olmaması, makroekonomik değişkenleri okuyabilmek ve mevcut ekonomik düzene uygun harcama ve tasarruf eğilimi göstermek önem arz etmektedir. Kriz ortamında, bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri, karar verme aşamasında önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır (Fırat ve Kurtoğlu, 2015: 91).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. BİREYLERİN FİNANSAL BİLGİ DÜZEYİ İLE EKONOMİK KRİZ ORTAMINDA SERGİLEDİKLERİ TUTUM VE DAVRANIŞLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu bölümde finansal okuryazarlık kavramından kısaca bahsedilmiş, 2020 Covid-19 salgını ile birlikte Türkiye’de yaşanan ekonomik kriz ortamı dayanağında, tüketicilerin finansal tutum ve tercihleri davranışsal iktisat perspektifinden finansal okuryazarlık düzeyi ekseninde incelenerek analiz edilmiştir. Çalışma ile ilgili amaç, kapsam, yöntem anlatılmış, daha sonra elde edilen verilerin analizi yapılarak sonuç bulgular değerlendirilmiştir.

3.1. FİNANSAL OKURYAZARLIK KAVRAMI

Bölgesel veya küresel piyasalarda yaşanan ekonomik krizler makro etkiler yarattığı gibi mikro düzeyde; hane halkı ve birey bazında da olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bireylerin finansal güvenliği; yatırım ve tasarruf tercihlerine bağlı olası kriz ortamında yaşayacakları maddi kaybı en azami düzeyde tutacak finansal bilgiye sahip olmaları önem arz eden bir durum haline gelmiştir. Kriz ortamında yaşanan iflaslar, borçluluk, yetersiz gelir ve tüketim alışkanlıklarında yaşanan mecburi değişim bireyleri sosyo-ekonomik ve psikolojik yönden olumsuz etkilemektedir.

Finansal okuryazarlık kavramı literatüre yeni dahil olmuş ve gelişmekte olan bir kavramdır. Pek çok farklı tanımı bulunmakla birlikte finansal okuryazarlık; bireylerin yaşamlarında karşılaşacakları ekonomik gelişmelere karşı doğru finansal hamleyi yapabilmeleri için süreç ile ilgili yeterli bilgiye sahip olma, durumu anlama ve yorum yapabilme becerilerinin olması olarak tanımlanabilir (Remund, 2010: 279). Kısaca finansal okuryazarlık bireylerin maddi varlıklarını doğru yönetebilme kabiliyetidir (Tetik, 2019: 3509). Ekonomik İş birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tanımına göre finansal okuryazarlık; tüketicilerin finansal alanda bilgilendirilmesi, finansal varlık ve kavram bilgisine dayalı risk ve seçenekleri değerlendirebilecek

bilinç düzeyine sahip olması ve buna bağlı ekonomik refahı arttırabilme sürecidir (Er vd., 2014: 113)

Finansal okuryazarlık kavramının ortaya çıkışı 2008 yılında ABD merkezli ekonomik krize dayandırılmaktadır. Mortgage krizinin finansal piyasalar üzerindeki etkisinin yanı sıra taşınmaz mal piyasasındaki dalgalanma, düşük gelirli hane halkının bir anda yüksek bir borçlanma altında kalması bireyler üzerinde yüksek psikolojik etkiler bırakmıştır. Bu noktada finansal okuryazarlık adına atılan ilk adım ABD hükümeti tarafından aynı yılın mart ayında ‘‘International Gateway for Financial Education (Finansal eğitim için uluslararası geçiş)’’ kurulması ile gerçekleşmiştir. Daha sonra ülkeler bu alanda yaptıkları bölgesel çalışmalarla tüketicilerin finansal alanlarda bilgi sahibi olma, ekonomi piyasalarında yaşanan olumlu veya olumsuz gelişmeleri idrak ederek değerlendirebilme ve bu bilinç ile ekonomik tutum sergilemeleri hedeflenmiştir. Bu bilincin yüksek olması mikro ve makro bazda refah artışı ve büyümeye sebep olacak aynı zamanda olası bir kriz ortamında meydana gelebilecek zararı minimuma indirilecektir (Tetik, 2019: 3509).

Davranışsal iktisadın ekonomik tercihleri etkileyen faktörleri açıkladığı noktada, bireylerin bilgi düzeyleri ekonomik seçimlerini etkileyen önemli bir faktörü oluşturmaktadır. Burada finansal okuryazarlık düzeyi özellikle belirsizlik, risk, güvensizlik gibi etkilerin seçimleri yönlendirdiği bir kriz ortamında; bireylerin yatırım ve tasarruf tercihlerini yine bireysel algı, kapasite, deneyim ve bakış açısı perspektifi ile yönlendirebilecek bir finansal bilinç düzeyine işaret etmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın devamında Türkiye’de son dönemde yaşanan ekonomik kriz ortamında bireylerin ekonomik tercihleri, davranışsal iktisat perspektifinden finansal okuryazarlık nezdinde analiz edilmiştir.

3.2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı özellikle Türkiye gibi yüksek enflasyon, döviz kuru ve işsizlik ile mücadele eden bir kriz ülkesinde, bireylerin finansal piyasalarla ilgili bilgi

düzeyleri ve kararlarını etkileyen tüm faktörlerin etkilerini gözlemlemektir. Yapılan analiz ile geleneksel iktisadın rasyonel ve faydacı birey varsayımına karşı bireylerin seçimlerinde etkili olan faktörlerin varlığı irdelenmiştir. Türkiye’de son yıllarda var olan fiyatlar genel düzeyindeki devamlı artışın kişilerin piyasalardaki tutumuna etkisini incelemek, bu noktada bireylerin finans bilgisinin tercihleri şekillendiren bir etki olduğunu ortaya koymak hedeflenmiştir.

3.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Araştırma Edirne ili Trakya Üniversitesi öğrencileri çerçevesinde yapılmıştır. Araştırmanın evrenini öğrencilerin oluşturmasının sebebi kişilere ulaşımın kolay olması, eğitim aldıkları alana takriben finansal bilgi düzeylerini kıyaslayacak verinin elde edilmesi, gelirlerini bireysel olarak kontrol edebilecek yaş aralığında bulunmalarıdır.

Araştırmada 2015 yılında Haşmet Sarıgül tarafından geliştirilen ‘‘Finansal okuryazarlık tutum ve davranış ölçeği’’ kullanılmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm cinsiyet, yaş, gelir seviyesi, iş durumu gibi 7 adet demografik sorudan oluşmaktadır. İkinci bölümde sorular likert tipi anket ölçeği ile hazırlanmış, ölçeğin ilk 8 sorusu sırasıyla ‘‘1.Tamemen katılıyorum’’, ‘‘2.Oldukça fazla katılıyorum’’, ‘‘3.Kısmen katılıyorum’’, ‘‘4.Çok az katılıyorum’’ ve ‘‘5.Hiç katılmıyorum’’ olmak üzere beşli derecelendirme yapılmıştır. Diğer 6 soru sırasıyla ‘‘1.Her zaman’’, ‘‘2.Genellikle’’, ‘‘3.Ara sıra’’, ‘‘4.Çok nadiren’’, ‘‘5. Hiçbir zaman’’ olmak üzere yine beşli likert tipi derecelendirme ile hazırlanmıştır. Ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik testleri ölçek sahibi tarafından yapılmıştır. Geçerlilik oranı için Barlett testi yapılmış ve Ki-kare değeri istatistiksel olarak anlamlı ($= 1.206,32$; $p<0,00$) bulunmuştur. Anketin güvenilirlik ölçümü ise Cronbach alfa katsayısı 14 maddelik ölçek için 0,72 olarak hesaplanmıştır.

Veriler Google Form aracılığıyla hazırlanan formun elektronik ortamda katılımcı kitleye iletilmesi ile toplanmıştır. Bu kapsamda 415 kişi çalışmaya katılım sağlamış, bunlar içerisinde 375 kişi araştırmanın örneklemini oluşturmuştur.

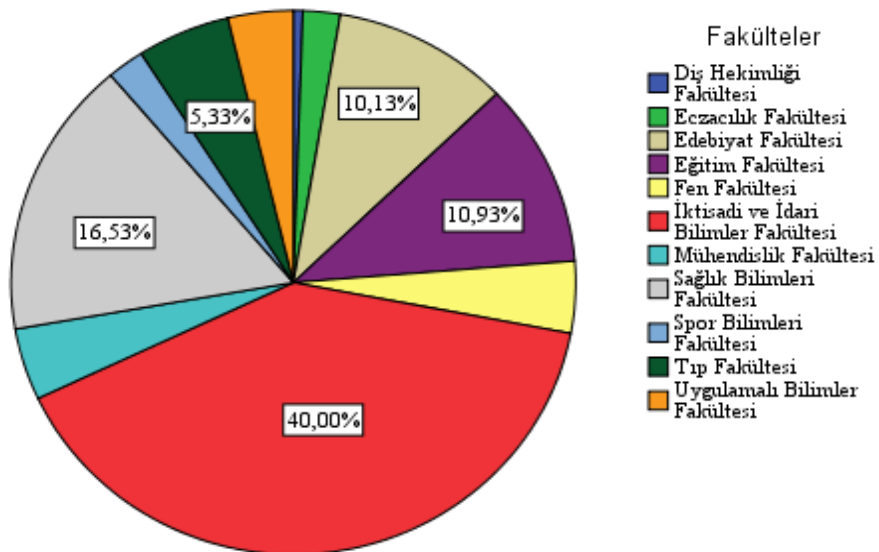
Bulguların analizinde SPSS Statistisc 22 programı kullanılmıştır. Bulgular yüzdesel oranları ve frekansları kullanılarak açıklanmış, betimsel istatistik verilerinden yararlanılarak çapraz tablolar oluşturulmuştur.

3.4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE ANALİZİ

3.4.1. Demografik Bulgulara ilişkin analiz

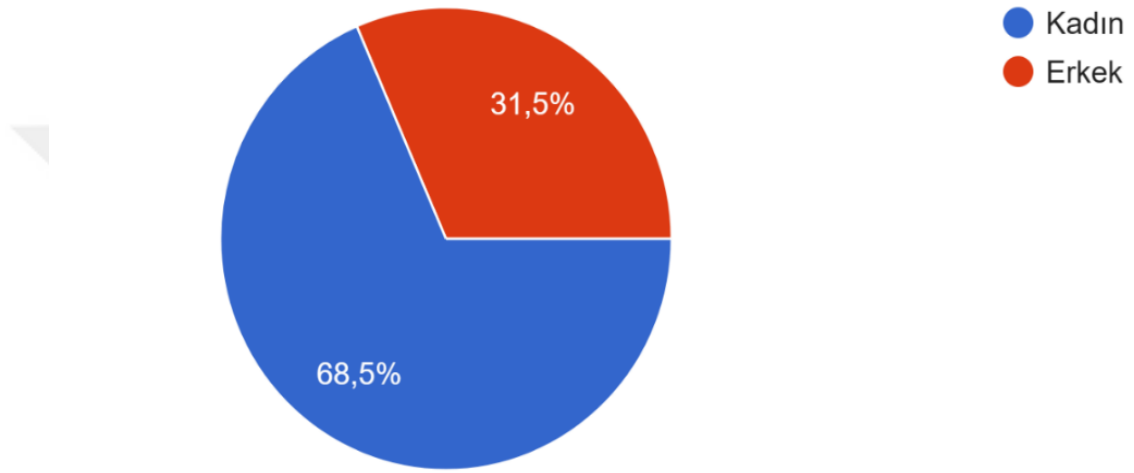
Bu çalışma Trakya Üniversitesi bünyesinde bulunan fakültelerde öğrenim görmekte olan 375 öğrenci ile yapılmıştır. Katılımcı profilinin oluşturulması adına öğrencilerin eğitim aldıkları alanların fakülte bazındaki dağılımı aşağıdaki grafikte verilmiştir. Grafiğe göre çalışmaya katılan 375 öğrencinin 150 kişisi İktisadi ve İdari Bilimler fakültesine bağlı İktisat, İşletme, Ekonometri, Siyaset bilimi ve Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler, Maliye bölümlerinde eğitim almakta ve %40 oranla çoğunluğu oluşturmaktadır. Takiben 62 kişi (%16,53) Sağlık Bilimleri Fakültesinde, 41 kişi (%10,93) Eğitim Fakültesinde, 38 kişi (%10,13) Eğitim Fakültesinde eğitim almaktadır. Geri kalan 84 kişi: Tıp Fakültesi 20, Fen Fakültesi, 16, Mühendislik Fakültesi 16, Uygulamalı Bilimler Fakültesi 14, Eczacılık Fakültesi 8, Spor Bilimleri Fakültesi 8 ve Diş Hekimliği fakültesi 2 kişi olacak şekilde dağılım göstermiştir.

Şekil 8. Katılımcıların Eğitim Aldıkları Fakülte dağılımları (%)



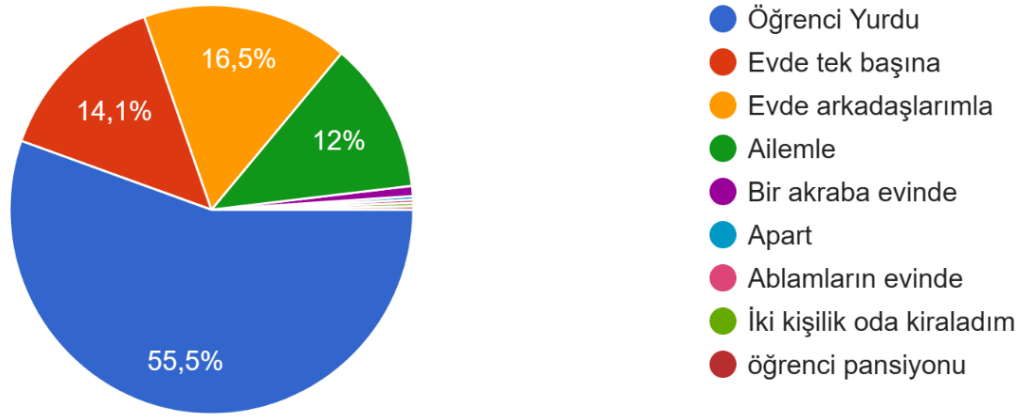
Verilere göre ankete katılım sağlayan 375 kişinin 257 kişisi kadın, 118 kişisi erkek cinsiyetindedir. Bu oran %68,5 kadın ve %31,5 erkek olacak şekilde dağılım göstermiştir.

Şekil 9. Katılımcıların cinsiyet dağılımı (%)



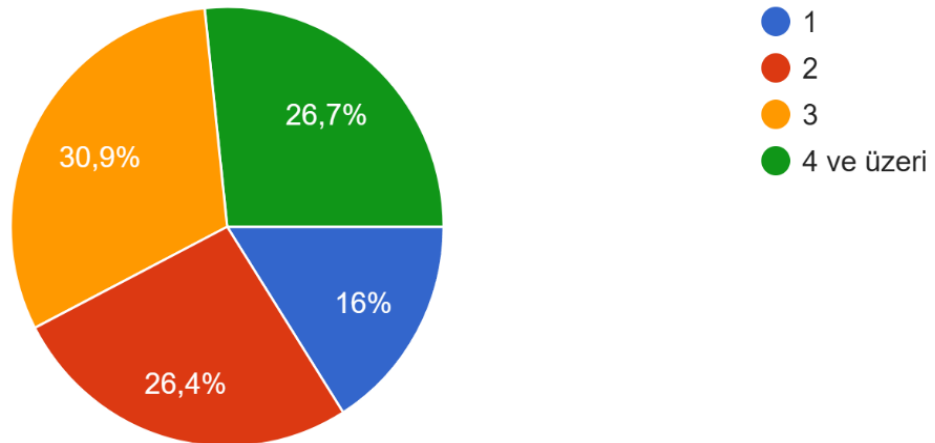
Çalışmada katılımcılara nerede ikamet ettikleri sorulmuş ve büyük bir çoğunluk, 208 kişi %55,5 oranla “Öğrenci Yurdu” cevabını vermiştir. 62 kişi (%16,5) evde arkadaşlarıyla, 53 kişi (%14,1) evde tek başına ve 45 kişi (%12) ailesiyle yaşadığını belirtmiştir. Geriye kalan 7 kişi (%1,9) Diğer seçeneğini işaretleyerek kendi özel durumunu belirlemiş, bunlar; akraba evi, öğrenci pansiyonu, apart minvalinde çeşitlenmiştir. Verilerin dağılımı aşağıdaki grafikte verilmiştir.

Şekil 10. Katılımcıların ikamet dağılımı (%)



Katılımcılara üniversite kaçınıcı yılları olduğu sorulmuş, verilen cevaplara göre 116 kişi %30,9 oranla 3. Sınıf, 100 kişi %26,7 ile 4 ve üzeri, 99 kişi %26,4 ile 2. Sınıf ve 60 kişi %16 ile 1. Sınıf olarak ilk yıllarını geçirdiklerini belirtmiştir.

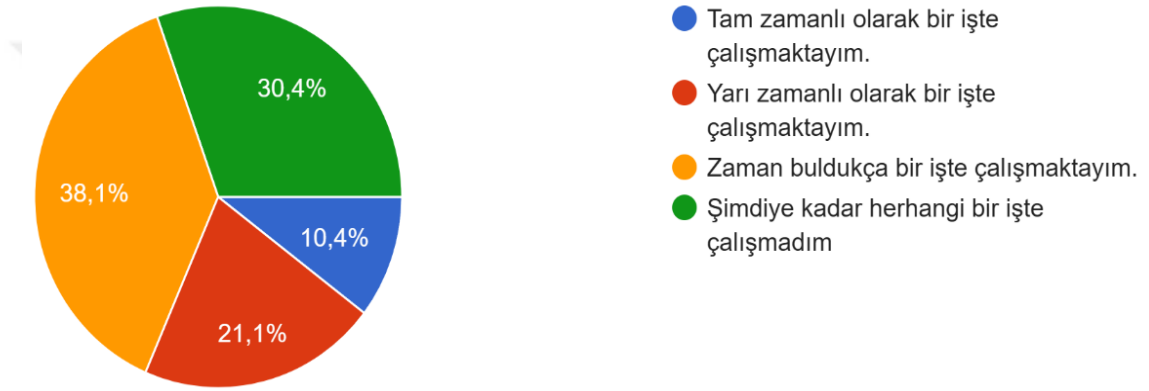
Şekil 11. Katılımcıların üniversitede geçirdikleri yıl (%)



Çalışmada “iş durumunuz nedir?” sorusuna verilen cevaplar aşağıdaki şekilde belirtilmiştir. Şekil 12 incelendiğinde, katılımcıların %38,1’i zaman buldukça

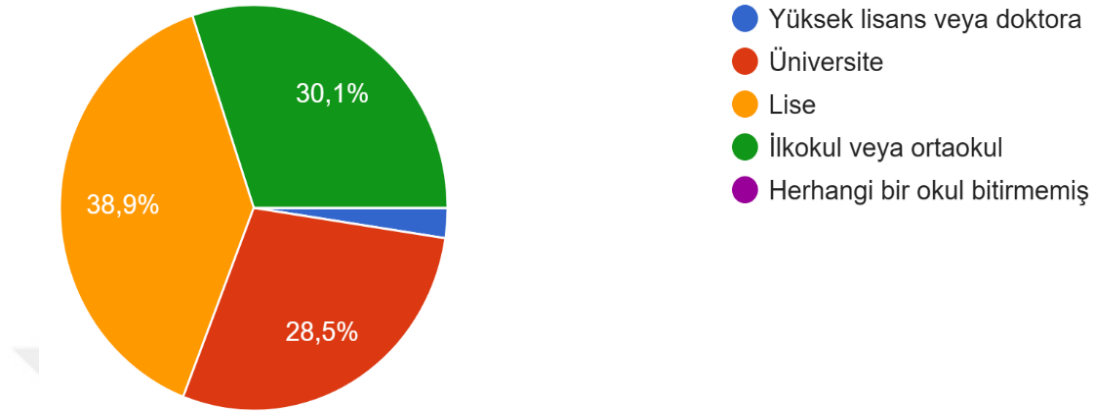
bir işte çalışmaktayım şikkını işaretlemiştir. Bu oran 143 kişiye tekabül etmektedir. Diğer yandan katılımcıların %30,4'ü (114 kişi) şimdiye kadar hiçbir işte çalışmamış, %21,1'i (79 kişi) yarı zamanlı olacak çalışmış ve %10,4'ü (39 kişi) tam zamanlı olarak bir işte çalışmakta olduğunu belirtmiştir.

Şekil 12. Katılımcıların iş durumu (%)



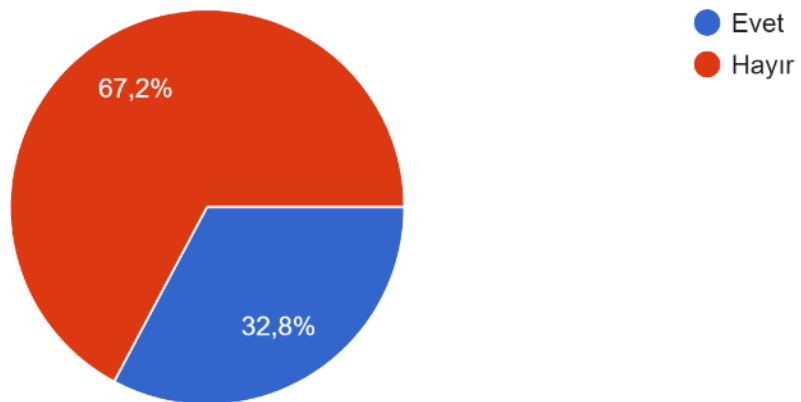
Anket katılımcılarının üniversite öğrencileri olduğu göze alındığında, demografik sorularda katılımcıların ailelerinin eğitim seviyesi sorulmuş, alınan verilere göre 146 kişi %38,9'lık bir oran ile aile eğitiminin lise olduğunu belirtmiştir. Takiben 113 kişi (%30,1) ilkokul veya ortaokul, 107 kişi (28,5) ise üniversite cevabını vermiştir. Katılımcıların hiçbiri “herhangi bir okul bitirmemiş” şikkını işaretlememiştir.

Şekil 13. Katılımcı ailelerinin eğitim durumu (%)



Çalışmaya katılım sağlayan 375 kişiden 252 kişisi (%67,2) “Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı?” sorusuna “Hayır” cevabını vermiştir. Çalışmaya katılım sağlamış 123 kişi %32,8 oranla ekonomi/finans eğitimi aldığını belirtmiştir.

Şekil 14. Katılımcıların ekonomi/finans alanlarındaki eğitim durumu (%)



3.4.2. Finansal okuryazarlık, tutum ve davranış ölçeği frekans analizi

Katılımcıların ölçek sorularına verdikleri yanıtların frekans tablosu aşağıdaki gibidir.

Tablo 9. Ölçek Sorularına İlişkin Frekans Tablosu

Sorular	Derecelendirme	Frekans Değeri	Yüzde Oranı (%)
Para ile ilgili Konular karmaşıktır.	Tamamen katılıyorum	111	29,6
	Oldukça fazla katılıyorum	94	25,1
	Kısmen Katılıyorum	124	33,1
	Çok az katılıyorum	34	9,1
	Hiç katılmıyorum	12	3,2
		375	100
Planlanmamış harcamalar için köşede para bulundurulmalıdır.	Tamamen katılıyorum	266	70,9
	Oldukça fazla katılıyorum	78	20,8
	Kısmen Katılıyorum	23	6,1
	Çok az katılıyorum	8	2,1
	Hiç katılmıyorum	0	0
		375	100
Finansal planlama ve bütçe çok parası olanlar için gereklidir.	Tamamen katılıyorum	31	8,3
	Oldukça fazla katılıyorum	39	10,4
	Kısmen Katılıyorum	62	16,5
	Çok az katılıyorum	90	24
	Hiç katılmıyorum	153	40,8
		375	100
Günlük ve haftalık gibi kısa dönemler için harcama planı yapmak gereksizdir.	Tamamen katılıyorum	23	6,1
	Oldukça fazla katılıyorum	25	6,7
	Kısmen Katılıyorum	60	16
	Çok az katılıyorum	82	21,9
	Hiç katılmıyorum	185	49,3

		375	100
Ne yaparsam yapayım finansal durumumda bir değişiklik olmaz.	Tamamen katılıyorum	16	4,3
	Oldukça fazla katılıyorum	27	7,2
	Kısmen Katılıyorum	56	14,9
	Çok az katılıyorum	70	18,7
	Hiç katılmıyorum	206	54,9
		375	100
Finans konularında eğitim almak isterim.	Tamamen katılıyorum	142	37,9
	Oldukça fazla katılıyorum	94	25,1
	Kısmen Katılıyorum	87	23,2
	Çok az katılıyorum	30	8
	Hiç katılmıyorum	22	5,9
		375	100
Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir.	Tamamen katılıyorum	183	48,8
	Oldukça fazla katılıyorum	83	22,1
	Kısmen Katılıyorum	75	20
	Çok az katılıyorum	23	6,1
	Hiç katılmıyorum	11	2,9
		375	100
Para, harcanmak içindir, biriktirmek için değil.	Tamamen katılıyorum	29	7,7
	Oldukça fazla katılıyorum	45	12
	Kısmen Katılıyorum	139	37,1
	Çok az katılıyorum	91	24,3
	Hiç katılmıyorum	71	18,9
		375	100
Harcamalarımı kontrol etmekte zorlanırım.	Her zaman	59	15,7
	Genellikle	122	32,5
	Ara sıra	95	25,3
	Çok Nadiren	73	19,5
	Hiçbir zaman	26	6,9
		375	100

Haftalık ve aylık harcama planları yaparım.	Her zaman	46	12,3
	Genellikle	94	25,1
	Ara sıra	75	20
	Çok Nadiren	109	29,1
	Hiçbir zaman	51	13,6
		375	100
Paramın nasıl bittiğini anlamam.	Her zaman	127	33,9
	Genellikle	94	25,1
	Ara sıra	69	18,4
	Çok Nadiren	59	15,7
	Hiçbir zaman	26	6,9
		375	100
Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslarım.	Her zaman	202	53,9
	Genellikle	113	30,1
	Ara sıra	37	9,9
	Çok Nadiren	19	5,1
	Hiçbir zaman	4	1,1
		375	100
Bir şey satın alırken finansal durumumu dikkate alırım.	Her zaman	211	56,3
	Genellikle	126	33,6
	Ara sıra	31	8,3
	Çok Nadiren	6	1,6
	Hiçbir zaman	1	0,3
		375	100
Gazetelerin ve televizyonların ekonomi ve finans haberlerini izlerim.	Her zaman	15	4
	Genellikle	50	13,3
	Ara sıra	86	22,9
	Çok Nadiren	125	33,3
	Hiçbir zaman	99	26,4
		375	100

Tablo incelendiğinde katılımcıların ölçek sorularına verdikleri yanıtların frekans ve yüzdelik dağılımı görülmektedir. Buna göre “Para ile ilgili konular karmaşıktır” sorusunun yanıt dağılımı 124 kişi %33,1 oranla “Kısmen Katılıyorum”, 111 kişi %29,6 oranla “Tamamen Katılıyorum”, 94 kişi %25,1 oranla “Oldukça Fazla Katılıyorum”, 34 kişi %9,1 oranla “Çok Az Katılıyorum” ve 12 kişi %3,2 oranla “Hiç Katılmıyorum” şikkını işaretlemiştir. Cevaplar kısmen katılıyorum ve tamamen katılıyorum şıklarında yoğunlaşmıştır. Verilen yanıtlara bakarak para konularının belirli bir kitleye yığılma olmaksızın katılımcıların geneline karmaşık gelmiş olduğu çıkarımı yapılabilir. Bu durum finansal okuryazarlık düzeyi zayıf olan kişilerde diğerlerinden daha çekimser ekonomik tutum ve riskten kaçınma davranışının sergilenebileceği çıkarımını doğurmaktadır.

“Planlanmış harcamalar için köşede para bulundurulmalıdır” sorusuna 375 katılımcının 266 kişisi %70,9 oranla “Tamamen katılıyorum” cevabını vermiş ve katılımcılardan hiçbiri “Hiç katılmıyorum” seçeneğini işaretlememiştir. Bireylerin ciddi bir çoğunluğu gelecek dönem için birikim yapma eğilimi göstermektedirler. Son dönemde bireylerin refah seviyesinde yaşanan düşme tasarruf eğilimindeki yüksek oranı açıklamaktadır.

Finansal planlama ve bütçe çok parası olanlar için gereklidir.” Sorusunun yanıt dağılımına bakıldığında %40,8 oran ile 153 kişi “Hiç Katılmıyorum” seçeneğini işaretlemiştir. Bu orandan yola çıkarak bireylerin finansal durumlarını kontrol altına almak için gelirin meblağsının önemli olmadığı sonucuna varılabilir.

Katılımcıların neredeyse yarısı, %49,3'lük bir oran ile “Günlük ve haftalık gibi kısa dönemler için harcama planı yapmak gereksizdir” sorusuna “Hiç Katılmıyorum” cevabını vermişlerdir. Buradan yola çıkarak çalışmaya katılan 185 kişinin kısa dönemli harcama planı yaparak gelir ve giderinin kontrol altına tutmayı gerekli bulduğu sonucuna varılabilir. Buna kıyasla 23 kişi “Tamamen Katılıyorum” yanıtı ile kısa dönemli harcama planının yapılmasını gereksiz bulmuşlardır.

Katılımcıların gelir ve harcama alışkanlıkları göz önüne alındığında, “ Ne yaparsam yapayım finansal durumumda bir değişiklik olmaz” maddesine %54,9 oranla 206 kişi “Hiç Katılmıyorum” şıkkını işaretlemiş, tüketim ve tasarruf alışkanlıklarının kişilerin gelir seviyesindeki etkisi çoğunluk tarafından kabul edilmiştir.

Katılımcılar demografik sorularda sorulan “Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı?” sorusuna %67,2 oranla hayır cevabını vermişlerdi. Buna istinaden “finans konularında eğitim almak isterim” sorusuna %37,9 oranla “Tamamen Katılıyorum”, %25,1 oranla “Oldukça Fazla Katılıyorum”, %23,2 oranla “Kısmen Katılıyorum”, %8 oranla “Çok az Katılıyorum” cevapları verilmiştir. Yani daha önce ekonomi/finans eğitimi almamış katılımcıların çoğunluğu eğitim almak istediklerini belirtmiştir. Katılımcılardan %5,9’u (22 kişi) “Hiç Katılmıyorum” cevabını işaretmiş ve eğitim almak istemediklerini belirtmişlerdir.

Katılımcıların %48,8’lik oranla büyük çoğunluğu “Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir.” Sorusuna “Tamamen Katılıyorum” cevabını vermiştir. Takiben ikinci en yüksek yanıt %22,1 oranla “Oldukça Fazla Katılıyorum” olmuştur. Devamında %20 oran ile “Kısmen Katılıyorum”, %6,1 ile “Çok Az Katılıyorum” cevabı verilmiştir. Bireylerin yaptığı harcama ve tüketimin rasyonel ve faydacılıktan uzak; istek, arzu ve psikolojik tatmin gibi etkiler ile şekillenebilen bir faaliyet olduğunu ortaya koyar. Davranışsal iktisadın da savunduğu gibi kişilerin ekonomik davranışlarında etkili pek çok dış ve zihinsel faktör bulunmakta, duygular seçimlere etki etmektedir.

“Para harcamak içindir, biriktirmek için değil” sorusuna %37,1 oranla 139 kişi “Kısmen Katılıyorum” cevabını vermiştir. Katılımcılar harcama ve tasarruf davranışlarının yalnızca birini değil, gelirlerini harcama ve birikim kalemlerine dağıtarak değerlendirmeyi tercih edebilirler şeklinde yorumlanabilir. Buna karşılık 70 kişi “Hiç katılmıyorum” cevabı verirken bu sayı “Tamamen Katılıyorum” seçeneğinde 29 kişi olmuştur. Ekonomik piyasaların gidişatı, katılımcı kitlesinin sınırlı geliri itibariyle yine çoğunluğun tasarruf eğilimi gösterdiği görülmektedir.

Türkiye son yıllarda yüksek enflasyon, yüksek faiz oranı, TL'nin dolar karşısında hızla değer kaybetmesi gibi ekonomik sorunlarla mücadele etmektedir. Maliyetlerin artışı girdi fiyatlarını da yükseltmiş, hane halklarının alım gücü düşmüştür. Katılımcılar “Harcamalarımı kontrol etmekte zorlanırım” sorusuna %32,5 oran ile “Genellikle” cevabını vermişlerdir. Katılımcıların yalnızca %6,9'u “Hiçbir zaman” seçeneğini işaretlemiştir. Ekonomide yaşanan kriz ortamı, tüketicilerin harcama, yatırım, tasarruf alışkanlıklarında değişime sebep olmuş, devamlı yaşanan fiyat artışı gelir kontrolünü zorlaştırmıştır. Buna istinaden ölçek sorularında yer alan “Paramın nasıl bittiğini anlamam” sorusuna katılımcıların verdiği yanıtların çoğunluğu 127 kişi ile “Her zaman” olmuştur. “Genellikle” şikkını %25,1 ile 94 kişi, “Ara sıra” şikkını %18,4 ile 69 kişi, “Çok Nadiren” şikkını ise %15,7 ile 59 kişi tercih etmiştir. Ekonomi piyasalarında yaşanan makro etkiler, mikro bazda bireylerin gelir ve harcama alışkanlıklarını da olumsuz etkilemektedir.

Katılımcılar “Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslarım.” Sorusuna %53,9'luk bir oran ile “Her zaman” cevabını vermiştir. Takiben en fazla tercih edilen ikinci seçenek %30,1 ile “Genellikle” olmuştur. Soruya sadece %1,1'lik bir oran ile 4 kişi “Hiçbir zaman” cevabını vermiştir. Bireylerin finansal okuryazarlık düzeyi, ürünler arasında fiyat/kalite kıyaslaması yapabilmeyi ve gelirleri düzeyinde harcama yapabilmelerine olanak sağlamaktadır.

Katılımcıların finansal bilgi düzeyi, ekonomik tercihlerini etkileyen önemli unsurlardan biridir. Tüketicilerin ekonomik tutum ve davranışları, özellikle belirsizlik gibi bir faktörün hasıl olduğu piyasalarda gelecek dönem kaygısı kişileri çekimser harcama davranışına itmektedir. Bireylerin zaruri harcamalarında bile zaman zaman kesintilere sebep olan ekonomik kriz ortamı kişilerin yeterli finansal bilince sahip olmasıyla birlikte şekil almaktadır. Buna dayanarak ölçekte yer alan “Bir şey satın alırken finansal durumumu dikkate alırım” sorusuna katılımcılar tarafından %56,3 gibi bir çoğunluk ile “Her zaman” cevabı verilmiştir. 375 katılımcıdan sadece 1 kişi %0,3 oran ile “Hiçbir zaman” seçeneğini tercih etmiştir. Buradan yola çıkarak katılımcılar ekonomik tutum ve davranışlarının şekillendirirken, mevcut ekonomik

şartlar bağlamında gelir seviyelerine göre planlama ve harcama yapmaktadırlar sonucuna varılabilir.

Katılımcılardan %29,1'ine karşılık gelen 109 kişi ‘‘Haftalık ve aylık harcama planları yaparım’’ sorusuna ‘‘Çok Nadiren’’ cevabını vermiştir. Takiben en fazla tercih edilen ikinci seçenek %25,1 oran ile ‘‘Genellikle’’ olmuştur. Katılımcıların %12,3’ü ‘‘Her zaman’’ seçeneğini, %13,6’sı ‘‘Hiçbir zaman’’ seçeneğini işaretlemişlerdir. Bu yanıtlar katılımcıların ‘‘Günlük ve haftalık gibi kısa dönemler için harcama planı yapmak gereksizdir’’ sorusuna %50 orana yakın bir çoğunluk ile ‘‘Hiç katılmıyorum’’ yanıtı ile kıyaslandığında, katılımcılar yapılması daha doğru olan finansal davranışın gelire göre harcamaları kısa dönemli de olsa planlamak olması gerektiği bilincine sahipken, bu davranışı uygulamak noktasında eksik kalmışlardır şeklinde yorumlanabilir.

Son olarak katılımcılar ‘‘Gazetelerin ve televizyonların ekonomi ve finans haberlerini izlerim’’ sorusuna %33,3 ile ‘‘Çok Nadiren’’, %26,4 ile ‘‘Hiçbir zaman’’, %22,9 ile ‘‘Ara sıra’’, %13,3 ile ‘‘Genellikle’’ ve %4 ile ‘‘Her zaman’’ cevabını vermişlerdir. Bu verilere bakarak katılımcıların ülkedeki güncel ekonomik ve finansal durumla ilgili bilgi sahibi olmasına katkı sağlayacak, piyasalardaki güncel durumu takip etmek ve ekonomik davranışların bilinçli olarak şekillenmesi adına mevcut gidişattan haberdar olmak adına yoğun bir ilgi duymadıkları görülmektedir. Bu ilgisizlik durumu bireylerin kriz dönemlerinde hükümet ve politika yapıcılara karşı oluşan güvensizlik ortamının ve belirsizlik halinin etkisiyle kişileri yanlış ekonomik seçimler yapmaya iten bir finansal bilinçsizlik ortaya koyabilir.

3.4.3. Çapraz Tablo Analizi

Demografik sorular, ölçek soruları ve ankette bulunan çoktan seçmeli sorular çapraz tablo analiziyle karşılaştırılarak yorumlanmıştır.

Tablo 10. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı? *

Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;

	30. Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;				Total
	1,0	2,0	3,0	4,0	
7. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı?	1,0	15	78	17	123
	2,0	36	84	30	252
Total		51	162	47	375

Ankette çoktan seçmeli olarak bulunan “ Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;” sorusuna 375 katılımcıdan 162’si “Azalır”, 115’i “Fikrim yok”, 51’i “Artar” ve 47’si “Aynı kalır” cevabını vermiştir. Tablo incelendiğinde katılımcıların finansal bilgisi yatırım kalemi üzerinden test edilmiş, daha önce ekonomi ve/veya finans eğitimi almış olan 123 katılımcının 78’i “ Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;” sorusuna “Azalır” (2,0) cevabını vermiştir. Buna karşılık daha önce ekonomi ve/veya finans konusuna eğitim görmemiş 252 katılımcı, finansal piyasaların işleyişi ile ilgili bilgi eksiğine sahip olduğundan büyük çoğunluğu “Bir fikrim yok” (4,0) cevabını vermiştir. Bireylerin finansal piyasalarla ilgili bilgi sahibi olması kısa veya uzun vadeli yatırımlarda kazanç elde edilmesine olanak sağlayabilir. Öte yandan benzer bilinç seviyesi, ekonomik kriz ortamında riskten kaçınma davranışı ile yatırım araçları üzerinden maddi zararın yaşanmasına da engel olabilir.

Tablo 11. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı? * Sizce aşağıdaki varlıklardan hangisi en likit olanıdır?

		28.Sizce aşağıdaki varlıklardan hangisi en likit olanıdır?				Total
		1,0	2,0	3,0	4,0	
7. Daha önce ekonomi ve/veya finans konularında eğitim aldınız mı?	1,0	104	3	5	11	123
	2,0	109	11	8	124	252
Total		213	14	13	135	375

Katılımcılara sorulan “Sizce aşağıdaki varlıklardan hangisi en likit olanıdır?” sorusuna %56,8 oran ile 213 kişi “Banka hesabındaki para” cevabını verirken, 135 kişi %36 oranla “Bir fikrim yok”, 14 kişi %3,7 oran ile “Spor araba”, 13 kişi %3,5 oranla “Son teknoloji bilgisayar” yanıtını vermiştir. Buradan yola çıkarak daha önce ekonomi ve/veya finans eğitimi alan katılımcılar “likit varlık” tanımına hâkim olup, sorulan soruya çoğunlukla “Banka hesabındaki para” (1,0) olarak cevap verirken, eğitim almamış katılımcıların çoğunluğu yine “Bir fikrim yok” (4,0) seçeneğini işaretlemiştir. Ekonomik yapıyla alakalı temel, finansal terimlerin bilinmesi yine ülkede yaşanan ekonomik ve finansal gelişmelerin anlaşılması adına önemli bir nokta olmakla birlikte bireylerin aynı bilinç ile kısa veya uzun vadeli ekonomik planlarını oluşturulmaları için bir yol gösterici görevi görmektedir. Finansal okuryazarlık, temel manada gelecek dönem karşılaşılabilecek olası ekonomik risklerinin azaltılması için önemli bir etken olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 12. Bütçe nedir? * Bir üniversite öğrencisinin tasarruf etmesi için aşağıdakilerden hangisi en geçerli sebeptir?

		25. Bir üniversite öğrencisinin tasarruf etmesi için aşağıdakilerden hangisi en geçerli sebeptir?				Total
		1,0	2,0	3,0	4,0	
32. Bütçe nedir?	1,0	0	0	1	8	9
	2,0	11	15	5	309	340
	3,0	0	3	1	10	14
	4,0	0	2	1	9	12
Total		11	20	8	336	375

Katılımcıların ankette yer alan “Bütçe nedir?” sorusuna verdikleri cevapların dağılımı şu şekilde gerçekleşmiştir: çalışmaya katılım sağlayan 375 kişiden %90,7’si (340 kişi) “Kazandığımız parayı nasıl harcayacağımızın planlanmasıdır.” Yanıtını vererek ciddi bir çoğunluğu oluşturmuştur. Geriye kalan katılımcıların 14’ü “Kullandığımız kredilerin bir düzene sokulmasıdır.”, 12’si “Bir fikrim yok” ve 9’u “İleride zengin olmaya yönelik planlamalardır.” Şeklinde cevaplamışlardır. Diğer yandan “Bir üniversite öğrencisinin tasarruf etmesi için aşağıdakilerden hangisi en geçerli sebeptir?” sorusu katılımcıların yine büyük bir çoğunluğu tarafından ortak bir fikirde birleşmiş, %90,6 oran ile 340 kişi ‘Tahmin edilemeyen giderler için tedbir almak’ cevabını vermiştir. Yukarıdaki tablo incelendiğinde Bütçe kavramının tanımını doğru yapan 309 katılımcı, benzer finansal bilinci tasarruf konusunda da göstermiştir.

Tablo 13. Cinsiyetiniz nedir? * Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir.

		14. Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir.					Total
		1,0	2,0	3,0	4,0	5,0	
2.	1,0	47	24	32	9	6	118
Cinsiyetiniz	2,0	136	59	43	14	5	257
nedir?							
Total		183	83	75	23	11	375

Tablo 13’de alışveriş yapmanın bireylerin mutluluğu için önemi cinsiyet bazında incelenmiştir. Bireylerin sergilediği ekonomik davranışlar, ana akım iktisadi modelin kabul ettiğinden farklı olarak sadece rasyonel bir tabana dayanmamaktadır. Kişilerin seçimlerini etkileyen birçok çevresel, bilişsel ve psikolojik etki bulunmaktadır. Bireylerin alışveriş, diğer bir deyişle harcama yapmaktan duyduğu haz kişileri ekonomik tercihlerde rasyonellikten uzaklaştıran bir etki olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireylerin mutluluk duygusunda alışverişin öneminin irdelendiği soruda %48,8 oran ile “tamamen katılıyorum”(1,0) cevabı alınırken %2,9 oran ile “hiç

katılmıyorum” cevabı alınmıştır. Bu noktada tablo incelendiğinde bireylerin cinsiyeti seçimlerin değişkenliğinde önemli bir fark yaratmamış, hem erkek (1,0) hem de kadın (2,0) cinsiyetlerinde de en yüksek oran “tamamen katılıyorum” seçeneğinde olmuştur.

Tablo 14. Sizce risk ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur? * Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;

		30. Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;				Total
		1,0	2,0	3,0	4,0	
29. Sizce risk ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?	1,0	3	5	6	39	53
	2,0	27	133	30	64	254
	3,0	3	8	7	4	22
	4,0	18	16	4	8	46
Total		51	162	47	115	375

Katılımcılara “ Sizce risk ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?” sorusu yöneltilmiş, %67,7’lik bir oran ile 254 kişi “Riskinizi azaltabilirsiniz ancak tamamen yok edemezsiniz” cevabını vermiştir. Takiben %14,1 oran ile 53 kişi “ Riskinizi azaltmanız mümkün değildir.”, %12,3 oran ile 46 kişi “ Tüm risk faktörlerinin kontrol altına alınması mümkündür.”, %5,9 oran ile 22 kişi ise “ Risk seviyenizin tutum ve davranışlarınızla ilişkisi yoktur.” şeklinde yanıtlamıştır. Ekonomik kriz ortamında risk faktörünün tüketici davranışlarına etkisi göz önüne alındığında katılımcıların çoğunluğu riskin ekonomi piyasalarında daima var olduğunu ancak azaltılabileceğini belirtmişlerdir. Tüketicilerin finansal okuryazarlık düzeyi, özellikle yatırım kaleminde meydana gelebilecek kısa veya uzun vadeli kazanç/kayıpların öngörülmesine olanak sağlarken kriz ortamında verilecek ekonomik kararların yine risk faktörünün etkilerinin bilişsel sürece dahil edilerek analiz edilmesine sebep olacaktır. Bu noktada tablo 13 incelendiğinde; riskin azaltılması mümkün değil diyen 39 kişi, aynı zamanda yatırım riski sorusuna bir fikrim yok cevabını vermiştir. Öte yandan, yatırım riski ile alakalı bilincin ölçüldüğü “Parasını farklı yatırım araçlarına paylaştıran bir yatırımcının para kaybetme riski;” sorusuna

gelen 375 katılımcıdan 162'si %43,2 oran ile ‘‘Azalır’’ cevabını vererek çoğunluğu oluştururken, 115 kişi %30,7 oran ile ‘‘bir fikrim yok’’ cevabını vermiştir. Bu veriler ışığında tablo incelendiğinde risk azalabilir ancak yok edilemez cevabını veren 133 kişi aynı zamanda yatırım riski sorusuna azalır cevabını vererek finansal okuryazarlık bilincinin yüksek olduğu bir ekonomik tutuma örnek oluşturmaktadır.

Risk kavramının ekonomik kriz ortamındaki önemi bilindiği gibi, davranışsal iktisat bağlamında bireylerin seçimlerini etkileyen önemli faktörlerden biri sayılmaktadır. Kahneman ortaya koyduğu beklenti teorisinde bireylerin belirsizlik ve risk ortamında verdikleri kararlarda sezgisel önyargıların etkisinden bahsetmiştir. Bireyleri rasyonel ve faydacı seçimlerden uzaklaştırarak, tercihleri etkileyen pek çok faktörün varlığı ile ekonomik kararların hataya açık olduğu ortaya konulmuştur. Buradan yola çıkarak ekonomik kararları etkileyen; kişilerin bilgi düzeyi ve bilgiyi algılama kapasitesi gibi etkiler finansal okuryazarlık bilincine işaret etmekte buradan yola çıkarak ve veriler ışığında, finansal okuryazarlık düzeyi düşük bireylerin ekonomik seçimlerde daha fazla hataya maruz kalacağı çıkarımı yapılabilir.

Trakya Üniversitesi öğrencileri kapsamında yapılan anket çalışmasının sonuçları genel hatlarıyla incelendiğinde katılımcıların yaş oranları, iş durumları ve eğitim alanları göz önüne alınarak göreceli olarak finansal bilince sahip bir kitleye ulaşılmış olduğu söylenebilir. Verilen yanıtlara göre, katılımcılar mevcut gelir düzeylerinde tasarruf eğilimi göstermekte, kısa veya uzun vadeli harcama planı ve birikimin gerekliliğini desteklenmektedirler. Öte yandan yatırım kaleminde risk faktörünün varlığı da kriz ortamında kişileri çekimser davranışa itmekte, davranışsal iktisat alanında bahsedildiği gibi kişiler riskten kaçınma davranışı göstermektedir. Farklı fakülte ve alanlarda eğitim gören öğrencilerin çoğunluğu ekonomik ve finansal eğitim almaya isteklidir. Ülkemizin mevcut ekonomi şartlarında gelire bağlı harcama, yatırım ve tasarruf kontrolünün giderek zorlaşması, piyasalarda sürekli olarak artış gösteren fiyatlar genel düzeyi ve bunun yanı sıra harcamaları şekillendiren psikolojik etkilerin varlığı katılımcıların ekonomik davranışlarını etkilediği görülmektedir.

SONUÇ

20. yüzyılda geleneksel iktisadi modellemelerin rasyonalite ve faydacılık varsayımlarına bir eleştiri olarak psikoloji ve iktisat bilimlerinin senteziyle ortaya çıkan davranışsal iktisat, alanda yapılan pek çok analiz, deney ve araştırma ile devamlı olarak gelişim göstermiş, teorisyenler bu konuda ortaya koydukları kavram ve teorilerle davranışsal iktisadın bir çalışma alanı haline gelmesine sebep olmuşlardır. Yeni bir ekonomi modeli ortaya koyan davranışsal iktisat bireylerin rasyonel olduğu ve daima maksimum fayda gözeterek ekonomik davranış sergiledikleri varsayımını reddetmiştir. Davranışsal iktisada göre bireylerin tercihlerini etkileyen pek çok faktör bulunmakta ve bunlar kişileri rasyonellikten uzaklaştırmaktadır. Karakteristik özellikler, kişisel deneyimler, demografik ve coğrafi özellikler, çevredeki insanların görüşleri, istekler, ihtiyaçlar, duygular, düşünceler, sezgiler, bilgi düzey ve kapasiteleri kısaca bireyin karar aşamasında zihinsel sürecini etkileyen her türlü bilişsel ve dışsal faktörlerin varlığı davranışsal iktisat modelinde analize dahil edilmiştir.

Yeni dönem davranışsal iktisat olarak geçen 1900 yıllarının sonunda, Kahneman ve Tversky sezgiler ve önyargılar temelinde bireylerin tercihlerindeki bilişsel süreci irdelemişler ve ortaya koydukları beklenti teorisi ile ana akım iktisadın fayda teorisine karşı çıkmışlardır. Daha sonra Thaler, ilerleyen süreçte hükümetlerin kamu politikası olarak uygulamaya başlayacağı Dürtme teorisi ile davranışsal iktisadın gelişimine önemli katkılar sağlamıştır. Günümüzde hala gelişmekte olan davranışsal iktisat, daha önce yapılan analiz ve deneyler dayanağında gelişimini sürdürmekte, ülkelerin ekonomi modellemelerinde ve politika yapımında davranışsal iktisadın varlığı kabul edilerek araştırma ve uygulama alanlarına dahil olmuş bir iktisadi modeli temsil etmektedir.

Geçmişten günümüze kadar dünyada küresel ve bölgesel anlamda pek çok ekonomik kriz yaşanmıştır. Yakın dönemde gerçekleşen küreselleşme ile birlikte gelişen dış ilişkiler sebebiyle bölge bazında yaşanan en küçük ekonomik dalgalanma tüm ülkelere yayılmakta ve küresel piyasaları alt üst edebilmektedir. Piyasalarda ekonomik bir krizin varlığı ülkelerin pek çok makroekonomik göstergesini olumsuz

yönde etkilemektedir. Ekonomik krizlerin yarattığı ekonomik daralma ve refah seviyesinde düşme, azalan alım gücü, üretim ve bireysel tasarrufların erimesi, artan işsizlik, yüksek enflasyon, faiz ve döviz kuru gibi etkiler ülkelerin büyüme ve kalkınmalarına engel olmaktadır. Bu noktada hükümet ve politika yapıcıların doğru politika uygulamaları ve tedbirleri olası bir ekonomik krizin önüne geçmek ya da etkilerini minimum seviyede tutmak adına önem arz etmektedir. Ekonomik krizler piyasalarda yarattıkları makro etkilerin yanı sıra mikro düzeyde birey ve hane halkı çerçevesinde de olumsuz bir telaş hali yaratmaktadır. Kriz ile oluşan belirsizlik ortamı bireylerin gelecek dönem öngörülerini de etkilemekte risk faktörü peydah olmaktadır. Aynı zamanda hatalı politika uygulamaları, tüketicilerin hükümet ve politika yapıcılara karşı güvensizlik ortaya çıkartmakta ve sonuçta bireylerin ekonomik tercihleri kriz ortamından fazlasıyla etkilenmektedir.

Belirsizlik, risk ve güvensizlik ortamında karar verme davranışı, davranışsal iktisadın savunduğu gibi duygular, sezgiler ve önyargılara tabii olur. Kahneman, Beklenti Teorisinde açıkladığı gibi bireyleri karar aşamasında fayda değil değer kavramı etkiler. Mevcut piyasa koşullarında seçenekler arasındaki kazanç ve kayıp düzeyleri, bireyler ekonomik kararlarını etkileyecek tüm dışsal faktör ve zihinsel süreçler dahilinde değerlendirilerek nihai karara varırlar. Bireylerin karar verme süreciyle ilgili pek çok teori ve kavram ortaya koyan davranışsal iktisat, ekonomik sorunların var olduğu bir piyasada bireylerin seçimlerini etkileyecek faktörler arasında bilgi kavramından da bahsetmiştir.

Bireylerin finansal bilgi düzeyi, bilgiyi anlama ve yorumlayabilme kapasitesi farklılık göstermekte bu sebeple yine tek tip bir rasyonel davranış kabulünün yanlış olacağı ortaya konulmaktadır. Davranışsal iktisada göre bireyler hatalı seçimler yapabilirler. Bu noktada tüketicilerin ekonomik ve finansal bilgi seviyeleri ekonomik seçimlerinin doğruya yaklaşması anlamında önemli bir etkiye sahiptir. Seçimleri etkileyen tüm faktörlerin varlığı kabul edildiğinde finansal okuryazarlık kavramının varlığı bireylerin seçimlerinde etkili olacak ve özellikle kriz ortamında yüksek seviyede maddi kaybın yaşanmasının önüne geçecek bir etki unsurunu oluşturmaktadır.

Bu çerçevede davranışsal iktisat varsayımlarının kabul edildiği bir ekonomik kriz ortamında, bireylerin bilgi düzeylerinin ekonomik tercihlerine etkisinin analiz edildiği çalışmada, Trakya Üniversitesi öğrencilerini kapsayan bir anket çalışması yürütülmüştür. 375 örneklemden oluşan çalışmada 2015 yılında Haşmet Sarıgül tarafından hazırlanmış olan “Finansal Okuryazarlık, Tutum ve Davranış Ölçeği” soruları yöneltilmiş ve cevapların frekans analizi yapılmıştır. Çalışmanın sonuçları incelendiğinde katılımcıların demografik bilgileri dayanağında finansal okuryazarlık seviyelerinin göreceli olarak yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcılar gelirleri düzeyinde harcama yapma, harcamalarını kısa ve uzun dönemli olarak planlama, satın alma davranışında gelir düzeyi ve ürün fiyatının etkili olduğu görüldüğü gibi, kriz ortamında ortaya çıkan belirsizlik ortamında gelecek dönemler için riskten kaçınma ve tasarrufa yönelme davranışı gözlemlenmiştir. Aynı zamanda bireylerin ekonomik seçimlerini etkileyen çevresel, psikolojik ve bilişsel faktörlerin varlığı katılımcıların harcama alışkanlıklarından duyduğu mutluluk düzeyi ile ortaya konmuştur.

Sonuç olarak son dönemde gelişmekte olan bir kavram olan davranışsal iktisat, ortaya koyduğu ekonomi modelin merkezine bireyi koymuş, analizlerine bireylerin seçimlerini etkileyen tüm faktörleri dahil ederek ana akım iktisada karşı çıkmıştır. Alanda yapılan pek çok deney ve analiz, ortaya konan teori ve kavramlar dayanağında gün geçtikçe gelişim gösteren davranışsal iktisat alanı, günümüzde ülkelerin bir politika aracı haline gelmiştir. Bu noktada davranışsal iktisadın yeni bir bakış açısı ve geçmişte var olan politik algının aksak yönlerine bir çözüm olarak kullanılmaya başlandığı ekonomik yapılarda yenilenme ve değişim sürecine girilmiştir. Bu noktada geçmiş dönemlere bakıldığında uzun yıllardan beri küresel ve bölgesel ekonomilerde yaşanan krizler, hükümet ve politika yapıcılarının hatalı hamleleri sonucu ortaya çıkmış ve ciddi sonuçlara sebep olmuştur. Bu sürece binaen çalışmada bireyin tercihlerini etkileyen faktörler ekonomik kriz ortamında irdelenmiştir. Davranışsal iktisat varsayımları dayanağında bireylerin iktisadi kararlarını şekillendiren unsurlardan biri olan bilgi düzeyi finansal okuryazarlık oranı üzerinden açıklanarak analize dahil edilmiştir. Ekonomik krizin var olduğu piyasalarda davranışsal iktisat modelinin varsayımlarının geçerliliği, yapılan anket

alışması ile ortaya konmuştur. Gelecek çalışmalarda bireylerin satın alma davranışları sektörel bazda incelenebilir, davranışsal iktisat modeline yer veren ölkeler ve politika seçimleri detaylı incelenerek diğerk ölkelere kılavuzluk edecek alan yazınları literatüre kazandırılması hedeflenebilir.



KAYNAKÇA

- Aktan, C. C. ve Şen, H. (2001). Ekonomik kriz: Nedenler ve çözüm önerileri. *Yeni Türkiye Dergisi*, 2(42), 1.
- Aktan, C. C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal iktisat: bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2), 100-120.
- Amir, O., Ariely, D. ve Carmon, Z. (2005). The locus and appropriateness of monetary evaluations: Why monetary assessments do not reflect predicted utility. Unpublished manuscript.
- Apak, S. ve Aytaç, A. (2009). Küresel krizler: kronolojik değerlendirme ve analiz. Avcıol Basım Yayın.
- Arkes, H. R., Joyner, C. A., Pezzo, M. V., Nash, J. G., Siegel-Jacobs, K. ve Stone, E. (1994). The psychology of windfall gains. *Organizational behavior and human decision processes*, 59(3), 331-347.
- Armağan, İ. Ü. (2023). Ana Akım İktisadi Düşünce Den Davranışsal Yaklaşım İnsan. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 14(38), 720-738.
- Arno, A. ve Thomas, S. (2016). The efficacy of nudge theory strategies in influencing adult dietary behaviour: a systematic review and meta-analysis. *BMC public health*, 16, 1-11.
- Arslan, İ. ve Bayar, İ. (2020). Covid-19 salgını, ekonomik etkileri ve küresel ekonominin geleceği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 87-104.
- Ashraf, N., Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of economic perspectives*, 19(3), 131-145.
- Ay, İ. C. (2012). II. Dünya Savaşı Ulusal Planlama Faaliyetleri: 1946 İvedili Sanayi Planı ve 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı'nın Karşılaştırmalı Analizi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası.
- Bakırcı, F., Sarıkaya, M. ve Bayraktar, A. (2021). Bireysel kararların davranışsal iktisat açısından değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1223-1244.

- Balkanlı, O. A. (2002). Küresel ekonominin belirleyici faktörleri üzerine. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 13-26.
- Benartzi, S. ve Thaler, R. H. (2013). Behavioral economics and the retirement savings crisis. *science*, 339(6124), 1152-1153.
- Bhargava, S. ve Loewenstein, G. (2015). Behavioral economics and public policy 102: Beyond nudging. *American Economic Review*, 105(5), 396-401.
- Bilir, H. (2018). Neoklasik iktisadın tanımlanmasına yönelik bir deneme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 658-670.
- Birol, Ö. H. ve Gencer, A. H. (2014). Neo-klasik İktisat ve Neo-klasik Sentez. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 259-280.
- Cai, C. W. (2020). Nudging the financial market? A review of the nudge theory. *Accounting & Finance*, 60(4), 3341-3365.
- Celasun, O. (1998). The 1994 currency crisis in Turkey. *Macroeconomics And Growth Group Development Research Department, The World Bank*. In.
- Coşkun, K. T. (2004). Ekonomik krizler. Vergi Denetmenleri Derneği.
- Çan, H. ve Okur Dinçsoy, M. (2021). The Financial Crisis Phenomenon and the 2008 Global Finance Crisis. *Ethics and Sustainability in Accounting and Finance*, Volume III, 179-201.
- Çelebi, E. (2001). Türkiye'de Devalüasyon Uygulamaları 1923-2000. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2(1), 55-66.
- Dawnay, E. ve Shah, H. (2005). Extending the “rational man” model of human behaviour: seven key principles. UK Environment Agency and NEF (the new economics foundation).
- Dinçsoy, E. E. (2022). Covid-19 Pandemi Krizi ve Makroekonomik Etkileri: MSCI Yükselen Ekonomilerin Karşılaştırmalı Analizi. Efe Akademik Yayıncılık.
- Dolu, İ. (2009). Türkiye’de Yaşanan 1994 Ve 2001 Ekonomik Krizlerin Analizi Marmara Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.
- Dudu, H. (2014). Neoklasik İktisat Kuramın Genel Çerçevesi ve Eleştirisi. *Aydınlanma 1923*, 48(48), 25-38.
- Eğilmez, M. (2020). Türkiye ekonomisi. İstanbul: Remzi Kitabevi.

- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A. ve Sönmez, H. (2014). Lisans eğitim programlarının finansal okuryazarlık düzeyine etkisinin araştırılması: Türkiye örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 113-125.
- Ercan, E. ve Uysal, E. (2017). İktisatta yeni heterodoks gelişmeler. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 134-151.
- Ermeydan, B. (2016). Dönüşümcü liderler olarak Turgut Özal ve Deng Xiaoping: Farklı koşullarda ekonomiyi dönüştürmek. *International Turgut Özal Symposium Proceedings*,
- Eroğlu, E. (2020). Covid-19'un ekonomik etkisinin ve pandemiyle mücadele sürecinde alınan ekonomik tedbirlerin değerlendirilmesi. *International Journal of Public Finance*, 5(2), 211-236.
- Eryüzlü, H. (2020). Covid-19 Ekonomik Etkileri ve Tedbirler: Türkiye’de “Helikopter Para” Uygulaması. *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi*, 3(1), 10-19.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 287-321.
- Ezer, F. (2010). 1929 Dünya Ekonomik Krizi’nin Türkiye’ye Etkileri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(1).
- Fırat, E. (2009). Türkiye’de 1980 sonrası yaşanan üç büyük kriz ve sonuçlarının ekonomi-politiği. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(17), 501-524.
- Fırat, E. ve Kurtoğlu, R. (2015). Finans dünyasının krizler karşısındaki belirsizliği davranışsal ekonomi.
- Güngör, B. ve Aksöz, F. (2021). 1929 Dünya İktisadi Krizi, Otoriteleşen Devletler ve Türkiye’ye Yansımaları. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 25(1), 33-52.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (s. 99-127). World Scientific.
- Kalem, A. (2015). Türkiye'deki Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarına Etkisinin İncelenmesi. *Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı Yatırım Programlama, İzleme ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü*, 29-22.

- Kamber, S. C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 168-199.
- Kamilçelebi, H. (2012). Davranışsal İktisadın Neoklasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda Mutluluk İlişkisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 55-65.
- Kamilçelebi, H. (2019). Davranışsal iktisat. IJOPEC PUBLICATION.
- Kanlıoğlu, M. B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 103-116.
- Koca, B. U. (2021). Jeremy Bentham'ın faydacı ahlakının temelleri ve ahlak eğitimi açısından değerlendirilmesi. *İçtimaiyat*, 6(1), 81-103.
- Koç, N. ve Armut, Ş. (2022). Ekonomik Kriz: Pandemi Döneminde Tüketici Davranışları. *Journal of Management Theory and Practices Research*, 3(2), 129-139.
- Kurtoğlu, R. (2017). Türkiye Ekonomisi (1838-2010) Mali Bağımlılık, Büyüme, Krizler ve Siyasi Sonuçları. İstanbul: Destek Yayınları.
- Küçüksucu, M., Konya, S. ve Karaçor, Z. (2017). Davranışsal iktisat ekseninde iktisatta psikolojik arka plan. 2nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS).
- Mangır, F. (2006). Finansal Deregülasyon 1989–2001 Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: KASIM 2000 VE ŞUBAT 2001 Krizleri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. (16), 459-472.
- Marangoz, M. ve Uluyol, O. (2010). Küresel ekonomik krizin tüketicilerin harcama ve tasarruf eğilimleri üzerine etkilerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (45), 82-96.
- Mullainathan, S. ve Thaler, R. H. (2000). Behavioral economics. In: National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Ongun, T. (2012). 1980'lerden Küresel Krize Dünya Ekonomisi. *Ekonomik Yaklaşım*, 23(Special), 39-76.
- Örki, A. (2019). 1973 Petrol Krizi ve Sonuçları.
- Özdemir, B. K. (2007). Gelişmekte olan ülkelerde finansal krizler ve erken uyarı sistemleri: Markov geçiş modellemesi. Anadolu University (Turkey).

- Öztürk, S. (2010). Küresel finansal kriz ve Türkiye ekonomisine etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 377-397.
- Öztürk, S. ve Saygın, S. (2017). 1973 Petrol krizinin ekonomiye etkileri ve stagflasyon olgusu. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(12), 1-12.
- Polat, Y. ve Duman, H. (2020). Bilişsel yansıma ve davranışsal anomaliler. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 22(38), 10-41.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Sánchez Navarro, J. P. ve Martínez Selva, J. M. (2009). Reactividad fisiológica periférica y actividad cerebral en las fobias específicas. *Escritos de Psicología*, 3(1), 43-54.
- Schwartz, H. (2002). Herbert Simon and behavioral economics. *The Journal of Socio-Economics*, 31(3), 181-189.
- Shiller, R. J. (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of macroeconomics*, 1, 1305-1340.
- Slovic, P., Griffin, D. ve Tversky, A. (1990). Compatibility effects in judgment and choice.
- Sunstein, C. R. (2016). The Rise of Behavioral Economics: Richard Thaler's 'Misbehaving'. Harvard Public Law Working Paper 1-16.
- Şahin, E. ve Cesur, F. (2020). 2008 Küresel Finans Krizi Sonrası Yeni Para Politikası: Türkiye Örneği. *The Impacta Of Digital Transformation*, 79.
- Şimşek, H. (2018). Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi. Ijopec Publication.
- Tarakcı, C. C. ve Yılmaz, B. E. (2019). Türkiye'de Yaşanan Ekonomik Krizler, Mali Etkileri Ve Kamusal Tedbirler: 2001 Ve 2008 Krizleri. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Tetik, N. (2019). Türkiye'nin Finansal Okuryazarlık Düzeyi: Literatür Taraması ve Sonuçların Değerlendirilmesi. *Electronic Turkish Studies*, 14(6).
- Thaler, R. H. (1985). Mental accounting and consumer choice, *Marketing Science*.

- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. WW Norton & Company.
- Thaler, R. H. (2017). Integrating economics with psychology.
- Toksoy, E. S. ve Turgut, M. (2023). İktisadi Rasyonalite Kavramının Davranışsal İktisat Kapsamında Değerlendirilmesi. *Uluslararası Finansal Ekonomi ve Bankacılık Uygulamaları Dergisi*, 4(2), 1-14.
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi düşüncenin gelişimi ve iktisat okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 31-45.
- Turan, Z. (2011). Dünyadaki ve Türkiye'deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 56-80.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *science*, 211(4481), 453-458.
- Ünüvar, İ. ve Aktaş, H. (2022). Dünya'da ve Türkiye'de COVID-19 pandemisinin ekonomik etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(1), 124-140.
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal İktisadin Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(02), 161-190.
- Yücedoğru, R. ve Diraz, S. (2021). Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış. *Sosyoekonomi*, 29(49), 323-343.
- Yürük, P. (2010). Kriz dönemlerinde tüketicilerin satın alma davranışlarındaki değişiklikler: Edirne ilinde bir uygulama. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.