

**T. C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

DOKTORA TEZİ

**BİREYLERİN TASARRUF KARARLARINI
ETKİLEYEN FAKTÖRLERE DAVRANIŞSAL BİR
YAKLAŞIM**

DEMET GEDİZ AYDOĞDU

2502130118

**TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT**

İSTANBUL - 2019



T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



DOKTORA
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN:

Adı ve Soyadı : DEMET GEDİZ AYDOĞDU Numarası : 2502130118
Anabilim Dalı / Anasana Dalı / Programı : İKTİSAT Danışmanı : PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT
Tez Savunma Tarihi : 21.08.2019 Saati : 14.00
Tez Başlığı : BİREYLERİN TASARRUF KARARLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERE DAVRANIŞSAL BİR YAKLAŞIM.

TEZ SAVUNMA SINAVI, 10 Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliğinin 50. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜNE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. GÖKHAN KARABULUT		KABUL
2- PROF. DR. MEHMET HÜSEYİN BİLGİN		KABUL
3- PROF. DR. NİMET NÖL YA TIRMANDIOĞLU TATLI		KABUL
4- DOÇ. DR. MURAT BİRDAL		
5- DOÇ. DR. ZAHİDE AYYILDIZ ONARAN		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATI (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF. DR. DÜNDAR MURAT DEMİRÖZ		KABUL
2- DOÇ. DR. ENDER DEMİR		

ÖZ

BİREYLERİN TASARRUF KARARLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLERE DAVRANIŞSAL BİR YAKLAŞIM DEMET GEDİZ AYDOĞDU

Bireyleri rasyonel olarak kabul eden Neo-klasik iktisadın aksine davranışsal iktisat; bireylerin davranışlarının temelinde duygusal, bilişsel ve sosyal etkilerin de olduğunu yapılan çalışmalarla birlikte ileri sürmüştür. Bu tezde de ana akım iktisatta önemli bir yeri olan tasarruf olgusu davranışsal iktisat parametreleri ile açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmada yüz yüze anket tekniği kullanılarak anket uygulanmış, elde edilen verilerden bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenerek, lojistik regresyon analizi ile modellenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tasarruf, Davranışsal İktisat, Lojistik Regresyon Analizi

ABSTRACT

A BEHAVIORAL APPROACH TO FACTORS AFFECTING INDIVIDUALS' SAVINGS DECISIONS DEMET GEDİZ AYDOĞDU

Behavioral economics, unlike Neo-classical economics, which accepts individuals as rational; it has been suggested that there are emotional, cognitive and social effects on the basis of the behavior of individuals. In this thesis, the phenomenon of saving which has an important place in mainstream economics is tried to be explained with behavioral economics parameters. Questionnaires were applied by using face-to-face survey technique, dependent and independent variables were determined from the data and modeled by logistic regression analysis.

Key Words: Saving, Behavioral Economics, Logistic Regression Analysis

ÖNSÖZ

Neoklasik (ana akım) iktisat kuram insanı homo economicus olarak kabul eder. Bu varsayıma göre insan rasyonel (akılcı) davranır ve faydacı (utilitarian) tavır içinde olup faydasını maksimize etmeye çalışır. Bütün bunları yaparken de tam bilgiye sahiptir, seçicidir ve tutarlıdır. Ancak son dönemde iktisat biliminde, iktisatçıların psikoloji biliminin de desteğini alarak ekonomideki insan davranışlarını açıklamak amacıyla geliştirdikleri davranışsal iktisadın ortaya çıkmasıyla birlikte yapılan çalışmalarda; insanların davranışlarının temelinde duygusal, bilişsel ve sosyal etkilerin olduğunu ileri sürmüşlerdir. İnsanlar çoğunlukla inanç, tutum, güdü ve arzularıyla hareket ederler ve rasyonaliten uzak kararlar alabilmektedirler.

1988 yılında Hersin M. Shefrin ve Richard H. Thaler tarafından yayınlanan Davranışsal Yaşam Döngüsü Hipotezi'nde insanları tasarruf etmeye yönelten nedenleri ve davranışlarını incelemişler ve modellerine zihinsel muhasebeleştirme, kendini kontrol etme ve çerçeveleme gibi psikolojik faktörleri de dahil etmişlerdir. Bu sebeple çalışmamızda ana akım iktisatta önemli bir yeri olan tasarruf olgusu iktisat ve psikoloji bilimini birleştiren davranışsal iktisadın bakış açısı ile incelenmiştir. Bunun için Kırklareli İli Merkez İlçesinde yaşayan özel ve kamu sektörü çalışanı olmak üzere toplam 420 kişiye yüz yüze anket tekniği kullanılarak anket uygulanmıştır.

Çalışmada demografik verilerin analizinin yanı sıra, katılımcıların tasarruf yapma durumlarının (bağımlı değişken), davranışsal tasarruf yaklaşımını içeren ifadeler, mutluluk durumları, yaşamdan memnun olma durumları, güven olgusu ve demografik değişkenler (bağımsız değişkenler) tarafından nasıl etkilendiğini incelemek amacıyla lojistik regresyon analizi ile modelleştirilmiştir.

Çalışma süresince tez danışmanlığımı üstlenen, tez konusunu belirlerken ve hazırlama sürecinde yapıcı ve yol gösterici eleştirilerde bulunan değerli hocam Prof. Dr. Gökhan KARABULUT'a, tez izleme jürimi oluşturan değerli hocalarım Prof. Dr. Mehmet Hüseyin BİLGİN ve Doç Dr. Murat BİRDAL'a değerli katkılarından dolayı teşekkürü borç bilirim.

Tez çalışmalarım boyunca yanımda olan, hiçbir maddi ve manevi desteğini esirgemeyen, zor zamanlarda cesaretlendirip, yüzümü güldüren değerli eşim Barış

AYDOĞDU’ya ve tabi ki bugünlere ulaşmamda büyük paya sahip olan sevgili aileme y rekte  teşekkür ederim.



İÇİNDEKİLER

ÖZ	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ	v
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
TABLolar LİSTESİ	xi
GRAFİKLER LİSTESİ	xiv
KISALTMALAR	xv
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
BAŞLICA TASARRUF TEORİLERİ	3
1.1. Tasarruf Kavramı.....	3
1.2. Tasarruf Çeşitleri	4
1.3. Tasarrufları Belirleyen Faktörler.....	5
1.4. Klasik Analizde Tasarruf.....	7
1.5. Keynesyen Analizde Tasarruf.....	8
1.5.1. Tasarruf Paradoksu.....	10
1.6. Tüketim ve Tasarruf Teorileri	12
1.6.1. Mutlak Gelir Teorisi	12
1.6.2. Mutlak Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler	13
1.6.3. Kuznets Paradoksu	14
1.6.4. Nisbi Gelir Teorisi.....	14
1.6.5. Nisbi Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler	15
1.6.6. Zamanlararası Tüketim Tercihi.....	15
1.6.7. İleriye Dönük Tüketim Teorileri.....	16
1.6.7.1. Yaşam Boyu Gelir Teorisi.....	16
1.6.7.2. Yaşam Boyu Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler.....	18
1.6.7.3. Sürekli Gelir Teorisi.....	18
1.6.7.4. Sürekli Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler	19
1.6.7.5. Hiperbolik İndirgeme Hipotezi	19
1.6.7.6. Köpüklü Tasarruf Hipotezi.....	20

1.6.8. Tüketim Teorilerine Farklı Yaklaşımlar	20
1.7. Türkiye Ekonomisi'nde Tasarrufun Gelişimi.....	22
1.7.1. Türkiye Ekonomisi'nde Hanehalkı Tasarruflarının Gelişimi.....	25
1.7.2. Uluslararası Karşılaştırmalar.....	26
İKİNCİ BÖLÜM	31
DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE TASARRUF KAVRAMI	31
2.1. İktisat – Psikoloji İlişkisi ve Davranışsal İktisadın Gelişimi	31
2.2. Tasarruf ve Psikoloji.....	35
2.3. Belirsizlik.....	37
2.4. Karar Alma Süreci.....	39
2.4.1. Rasyonel Karar Alma	40
2.4.2. Sınırlı Rasyonalite	42
2.5. Davranışsal İktisatta Karar Teorileri.....	42
2.5.1. Beklenen Fayda Teorisi.....	43
2.5.2. Beklenen Fayda Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler.....	45
2.5.2.1. Allais Paradoksu	46
2.5.2.2. Ellsberg Paradoksu	47
2.5.3. Beklenti Teorisi (Prospect Theory)	47
2.5.4. İleri Beklenti Teorisi: Belirsizliğin Kümülatif Temsili.....	52
2.5.5. Standart Modeli İhlal Eden Başlıca Olgular	54
2.5.5.1. Çerçeveleme Etkisi	54
2.5.5.2. Doğrusal Olmayan Tercihler (Nonlinear Preferences)	55
2.5.5.3. Kaynak Bağımlılığı (Source Dependence).....	55
2.5.5.4. Risk Arayışı (Risk Seeking).....	55
2.5.5.5. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)	56
2.5.5.6. Heuristik (Heuristics).....	57
2.5.5.7. Hedonizm (Hazcılık)	57
2.5.5.8. Çıpa Etkisi (Anchor Effect).....	57
2.5.6. Davranışsal İktisatta Yeni Kavramlar: Ödeme Sancısı ve Dürtme Teorisi ...	59
2.5.6.1. Ödeme Sancısı (Pain of Paying).....	59
2.5.6.2. Dürtme Teorisi (Nudge Theory).....	59

2.5.7. Davranışsal Tasarruf Yaklaşımı Yanılgıları.....	60
2.5.7.1. Kendini Kontrol Etme (Self Control).....	60
2.5.7.2. Zihinsel Muhasebeleştirme (Mental Accounting)	62
2.5.7.3. Çerçeveleme (Framing)	62
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	65
DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE TASARRUF KAVRAMI İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA.....	65
3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Kısıtları.....	65
3.2. Anket ve Örneklemen Tanıtımı	65
3.3. Verilerin Analizleri.....	66
3.4. Araştırmanın Bulguları.....	67
3.4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri	67
3.4.2. Frekans, Yüzde ve Ki - Kare Analizleri	70
3.5. Model.....	100
3.5.1. Modele İlişkin Bulgular	100
SONUÇ.....	110
KAYNAKÇA	113
EKLER.....	125
ÖZGEÇMİŞ	130

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Samuelson'un Tasarrufun Sistemden Dışarı Sızmasını Gösteren Diyagramı .11

Şekil 2. Rasyonel Karar Alma Modeli.....41



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Yüzde 20’lik Gelir Gruplarına Göre Hanehalkı Tasarruf Oranları	25
Tablo 2. Seçilmiş Ülkelerin Tasarruf/ GSYH Oranları	29
Tablo 3. Katılımcıların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular	68
Tablo 4. Tasarruf Yapma Düşüncelerine Göre Dağılımı	71
Tablo 5. Tasarruf Yapma Amaçları	72
Tablo 6. Tasarruf Yapılma Amaçlarının Cinsiyete Göre Dağılımı	73
Tablo 7. Tasarruf Yapma Amaçlarının Sektöre Göre Dağılımı	74
Tablo 8. Tasarruf Yapma Amaçlarının Medeni Durumlara Göre Dağılımı	75
Tablo 9. Tasarruf Yapma Amacının Ev Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımı	76
Tablo 10. Tasarruf Yapma Amacının Gelir Düzeyine Göre Dağılımı	77
Tablo 11. Tasarruf Araçları	78
Tablo 12. Tercih Edilen Tasarruf Aracı İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	79
Tablo 13. Tasarruf Kararı Alırken Öncelikler İle Medeni Durum Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	80
Tablo 14. Katılımcıların Davranışsal Tasarruf Yaklaşımı Yanılgılarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	81
Tablo 15. Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	82
Tablo 16. Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma İle Çalışma Süresi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	83
Tablo 17. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90’ ını Harcama İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	84
Tablo 18. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90’ ını Harcama İle Sektör Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	85

Tablo 19. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Medeni Durum Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	85
Tablo 20. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Çalışma Süresi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	86
Tablo 21. Katılımcıların Tasarruf Yapmama Nedenlerine Göre Dağılımı.....	87
Tablo 22. Tasarruf Yapmama Nedenleri Öncelik Sırası	88
Tablo 23. Katılımcıların Yakın Gelecekte Tasarruf Yapma Planlarına Göre Dağılımı	88
Tablo 24. Bireysel Emeklilik Sistemine Dahil Olma Durumlarına Göre Dağılımı	89
Tablo 25. Katılımcıların Mutluluk Durumu.....	89
Tablo 26. Yaşam Memnuniyeti	90
Tablo 27. Yaşam Memnuniyeti İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	91
Tablo 28. Yaşam Memnuniyeti İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi..	92
Tablo 29. Katılımcıların Şu Anki Maddi Durumunuzu Tatmin Edici Bulma Düzeyi..	93
Tablo 30. Şu Anki Maddi Durumunuzu Tatmin Edici Bulma Düzeyi İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi.....	94
Tablo 31. Güvenilir Bulma.....	95
Tablo 32. Güvenilir Bulma İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi.....	95
Tablo 33. Güvenilir Bulma İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi	96
Tablo 34. Bir Oyuna Katılmak İçin 1000 TL Verilse İki Seçenekten Hangisine Katılmak İsterdiniz?	97
Tablo 35. Kazanç Seçenekli Senaryo İle Cinsiyet Arasındaki İlişki	98
Tablo 36. Kazanç Seçenekli Senaryo İle Medeni Durum Arasındaki İlişki	98
Tablo 37. Kayıp Seçenekli Senaryo İle Cinsiyet Arasındaki İlişki.....	99
Tablo 38. Kayıp Seçenekli Senaryo İle Medeni Durum Arasındaki İlişki.....	99
Tablo 39. Değişkenler Arası Çoklu Bağlıntı Problemi.....	102
Tablo 40. Referans Noktasının Belirlenmesi	103

Tablo 41. Lojistik Regresyon Sonucu Elde Edilen İlk Sınıflandırma Durumu.....	104
Tablo 42. Sıfırıncı Adıma İlişkin Ki-Kare Değeri Tablosu.....	104
Tablo 43. Model Katsayılarına İlişkin Omnibus Testi.....	106
Tablo 44. Amaçlanan Modele Ait Uyum İstatistiği Değerleri.....	106
Tablo 45. Amaçlanan Modele Ait Katsayı Tahminleri.....	107
Tablo 46. Lojistik Regresyon Sonucu Elde Edilen Son Sınıflandırma Durumu.....	109



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. Tasarruf Paradoksu Grafiği.....	10
Grafik 2. Uzun Dönemde Tüketim Fonksiyonunu Gösteren Grafik	14
Grafik 3. Modigliani'nin Yaşam Boyu Gelir Hipotezi Grafiği.....	17
Grafik 4. Toplam Yurtiçi Tasarruf Oranı (Yüzde).....	24
Grafik 5. Türkiye'de Özel ve Kamu Tasarruf Oranları	24
Grafik 6. Gelişmiş Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH, Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%).....	27
Grafik 7. Seçilmiş Gelişmiş Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH(%)	27
Grafik 8. Seçilmiş Gelişmiş Ülkeler Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%)	28
Grafik 9. Gelişmekte Olan Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH, Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%).....	29
Grafik 10. Seçilmiş Ülkelerin Tasarruf/ GSYH Oranları.....	30
Grafik 11. Kahneman ve Tversky'nin Hipotetik Değer Fonksiyonu	51
Grafik 12. Kahneman ve Tversky'nin Ağırlıklandırma Fonksiyonu	52
Grafik 13. Kahneman ve Tversky'nin Olasılık ve Ağırlık Fonksiyonu İlişkisi	53

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BRIC	: Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin
ESA	: Avrupa Hesaplar Sistemi
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
SNA	: Ulusal Hesaplar Sistemi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TDK	: Türk Dil Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

GİRİŞ

Neoklasik (ana akım) iktisat kuramında birey; daima maksimum fayda peşinde koşan ve rasyonel davranan bir aktör olarak tanımlanır. Ancak son dönemde iktisat biliminin psikoloji, sosyoloji gibi diğer disiplinlerle etkileşimiyle birlikte yapılan çalışmalarda bireylerin çoğu kez rasyonaliten şaştığı ortaya çıkarılmıştır. İktisat ve psikoloji biliminin ilişkisinin ilk etkileri daha eski dönemlere dayansa da 2002 yılında Daniel Kahneman'ın Amos Tversky ile birlikte yaptıkları çalışma, ekonomik tahlillerde uygulanacak psikolojik araştırma ve laboratuvar deneyleri için geliştirdikleri bilimsel yöntemler nedeniyle Nobel Ekonomi ödülüne layık görülmüştür. 2017 yılında ise yine aynı şekilde Nobel Ekonomi Ödülü'nün Davranışsal İktisat alanındaki çalışmaları nedeniyle ABD'li ekonomist Richard Thaler'a verilmesi, davranışsal iktisadın iktisat bilimi içerisindeki önemini arttırmıştır.

Davranışsal iktisadın dünya literatüründe ve ülkemizde artan önemiyle birlikte bu çalışmada Türkiye'nin ekonomik sorunlarından biri olan tasarruf kavramını, bireylerin tasarruf kararlarını alırken psikolojileri ve çeşitli zihinsel yanılgılarının etkisiyle hareket etmeleri hususu incelenmeye çalışılacaktır.

Tasarruf ekonomik büyümenin sağlanması ve sürdürülebilmesi için dünya ekonomileri açısından önemlidir. Tasarruf oranları hesaplanırken kamu kesimi ve özel kesim tasarruflarının toplamına bakılır ve hane halkı tasarrufları özel kesim tasarrufları içinde kilit rol oynar. Türkiye uzun süredir düşük tasarruf problemi yaşayan ülkeler arasındadır. Dünya Bankası 2016 verilerine göre Türkiye'nin 2015 yılı tasarruflarının GSYH'ya oranı %24,88 olarak gerçekleşmiştir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tasarruf kavramı teorik yönden ele alınacaktır. Tasarrufun tanımına, tasarrufu belirleyen faktörlere ve başlıca tasarruf teorilerine değinilecektir. Ayrıca son dönemdeki Türkiye'nin tasarruf oranlarının bazı ülke ve ülke grupları ile kıyaslanmasına yer verilecektir.

İkinci bölümde davranışsal iktisat literatürüne genel bir bakış sergilenecek; davranışsal iktisadın ortaya çıkışına, neo-klasik iktisadın eleştirilen yönlerine değinilecektir. Daha önce de belirtildiği gibi ana akım iktisatta psikolojik etkiler ekonomik modellere dahil edilmemiştir. Bu bölümde psikolojik davranışları da içeren teorilere ve yapılan çalışmalara yer verilecektir.

Son olarak üçüncü bölümde uygulama kısmına yer ayrılacaktır. Davranışsal iktisat ile birlikte bireylerin mantığının yanında duygusal, inanç ve tutumlarıyla veya o anki psikolojik durumuna göre davranışlar sergileyen bir varlık olarak kabul edilmeye başlanmasıyla birlikte, bu araştırmada ana akım iktisatta önemli bir yeri olan tasarruf olgusu davranışsal iktisat bakış açısı ile incelenecektir. Bireylerin tasarruf kararlarının irrasyonel taraflarını ana akım modeli ihlal eden olgularla birlikte açıklanmaya çalışılacaktır. Bu bölümde yapılan anket çalışmasının bulguları ve araştırma sonuçlarına yer verilecek, ayrıca elde edilen verilerle oluşturulan modelin sonuçları yorumlanacak ve çalışma sonlandırılacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

BAŞLICA TASARRUF TEORİLERİ

Ekonomik büyümenin ve gelişmenin sağlanması ve sürdürülebilmesi için tasarruflar önemli bir yere sahiptir. Tasarruf oranlarının düşük olması ülkeler açısından önemli sorunlar oluşturmaktadır. Bu noktada özellikle özel kesim tasarrufları içerisinde yer alan hanehalkı tasarruf oranları ve tasarruf davranışları, Türkiye gibi uzun süredir düşük tasarruf problemi yaşayan ülkeler açısından kilit rol oynar.

Çalışmanın teorik arka planını oluşturan bu bölümde öncelikle tasarruf kavramından ve tasarrufu etkileyen faktörlerden bahsedilmiş, sonra Klasik analiz ve Keynesyen analizin tasarrufa yaklaşımları ve belli başlı tasarruf ve tüketim teorileri ana hatlarıyla ele alınmıştır. Bölümün son kısmında da hem Türkiye Ekonomisi'ne ait tasarruf oranları hem de seçilmiş ülke ve ülke gruplarının tasarruf oranları karşılaştırmalı olarak paylaşılmıştır.

1.1. Tasarruf Kavramı

Tasarrufun genel Türkçe sözlükte kelime anlamı “*bir şeyi istediği gibi kullanma yetkisi*”, iktisat terimleri sözlüğünde ise “*bir ekonomide belirli bir dönemde yaratılan gelirin tüketilmeyen, yani harcanmayan kısmı*”, yine tasarruf “*cari gelirin bir kısmının tüketilmeden gelecekte kullanılmak üzere ayrılması*” olarak tanımlanır.¹

J. S. Mill tasarrufu “*tasarruf eden kişi tarafından tüketilmeyen gelir*” olarak nitelendirirken istifçiliği “*herhangi bir şekilde tüketilmeyen gelir*” olarak tanımlamıştır.² Aynı zamanda tasarrufun ulusal sermayenin arttırılmasını sağladığını ve kişilerin yaşam şartlarını iyileştirme ya da çocuklar ve başkaları için daha iyi koşullar hazırlama arzusundan kaynaklandığını söylemiştir.³

Klasiklerden Senior'un tasarruf hakkındaki görüşü; paranın hemen sağlayabileceği yarar ve zevkten vazgeçmek ve ileride yapabileceği hizmeti sabırla

¹ <http://tdk.gov.tr> , Erişim Tarihi: 10.03.2017

² Mark Blaug, **İktisat Kuramının Geçmişine Bakış**, Çev. Ömer Faruk Çolak, Ankara, Efil Yayınevi, 2014, s.196.

³ A.e., s.235.

beklemektir.⁴ Malthus tasarruf için “gelirin sermayeye dönüştürülmesi” anlamına geldiğini ve tasarrufun birikimle eş zamanlı olduğunu varsaymıştır.⁵

Gelir ve İstihdam teorisinde Keynes’in benimsediği tasarruf tarifi tüketim harcamaları çıktıktan sonra kalan kısımdır. Buna karşılık Robertson tarifine zaman unsurunu da eklemiş ve tasarrufu geçmişte kazanılmış, ancak bugün kullanılabilir durumda olan gelirden tüketime harcanmayan miktar olarak açıklamıştır. İki tanım arasındaki fark birinin statik diğerinin ise dinamik bir görüşe sahip olmasıdır. Bir diğer fark ise ilki kapanmış bir devre sonunu ikincisi ise dünden başlayıp ileriye yönelik bir görüşü hareket noktası olarak ele almasıdır.⁶

Tasarruf kavramında dikkat edilmesi gereken iki husustan birisi tasarrufun gelir gibi dış akış kavramı olmasıdır. Yani bir ülkenin ve bir bireyin varlıklarının tasarruf nedeniyle artabilmesi, ikincisi ise tasarrufun cari çıktının tüketilmeyen kısmı olmasından dolayı negatif bir davranış olmasıdır.⁷

1.2. Tasarruf Çeşitleri

Tasarruf bireylerin şahsi tasarrufları, şirket tasarrufları ve devletin vergi hasılatından elde ettiği tasarruflar şeklinde gruplara ayrılabilir. Bireylerin gelir seviyesi yükseldikçe tasarrufun kadide olarak artması beklenir. Gelir seviyesinin bir fonksiyonu olarak tasarruftan bahsedildiği zaman kastedilen şahsi tasarruflardır. Şirketler teçhizatı aşınma ve eksilmeyi karşılamak üzere ayırdıkları amortisman payları, dağıtılmamış karlar tasarruftur. Devlet ise mal ve hizmet karşılığı cari harcamaları, sübvansiyon ve transfer ödemeleri toplamından daha fazla vergi hasılatı sağladığı takdirde tasarrufa gitmiş demektir.⁸

Paul A. Samuelson da tasarrufları aynı şekilde 3’e ayırmış ve bireylerin net tasarrufunu kullanılabilir gelirden ayrılan kısım, kurumların net tasarrufunu temettü

⁴ Yılmaz Aydın, **Keynes’in Parasal Faiz Teorisi**, (Çevrimiçi) <http://edergi.trakya.edu.tr/sbd/cMakaleInfo.aspx?mid=NDg0&lng=tr-TR> (Erişim, 06.04.2017)

⁵ Blaug, **a.g.e.**, s.200.

⁶ Sabri F.Ülgener, **Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme**, İstanbul, Der Yayınları, 1991, s. 206-207.

⁷ Wallace C.Peterson, **Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme**, Çev.Talat Güllap, Erzurum, Atatürk Üni.Yay., 1994, c.763, s.40

⁸ Ülgener, **a.g.e.**, 207.

olarak ayırmadıkları gelirler ve devletin net tasarrufunu vergi gelirlerinin mal, hizmet ve transfer harcamalarından kalan cebirsel fazla olarak tanımlamıştır.⁹

Tasarrufları kendi içinde sınıflandırmak mümkündür. Bunlar; yurtiçi tasarruf – yurtdışı tasarruf, özel tasarruf – kamusal tasarruf, gönüllü tasarruf – zorunlu tasarruf ve aynı tasarruf - nakdi tasarruftur.

Tasarruf çeşitlerini kısaca tanımlamak gerekirse yurtiçi tasarruf; milli ekonomi içerisinde bireysel, kurum ve kamu tasarruflarından oluşur. Yurtdışı tasarruf; bir ülkenin yurtdışında ikamet eden vatandaşları tarafından yurtdışındaki gelirlerinden elde ettikleri birikimleri ile diğer ülkelerden yapılan borçlanmalardır. Özel tasarruf; bireylerin, firma ve kurumların yani özel kesimin gerçekleştirdiği tasarruflardır. Kamu tasarrufları ise kamu harcamalarından transfer harcamaları düşüldükten sonra kamu harcanabilir geliri ile cari giderler arasındaki farktan oluşmaktadır. Gönüllü tasarruf; gelir sahibi bir kimsenin hiçbir tesir altında kalmadan tasarrufa isteyerek karar vermesi iken zorunlu tasarruf; fertlerin gönüllü olarak yaptıkları tasarrufların yanında, devletin aldığı kararlar sonucu istekleri dışında gelirlerinden vergi ve enflasyon vasıtasıyla sağlanan tasarruflardır. Paranın yaygın olmadığı trampa ekonomilerinde mal karşılığında mal mübadelesi yapıldığından dolayı tasarruf için ayrılacak ekonomik değer yine mal idi. Bu ekonomilerde mal olarak yapılan tasarruflar aynı tasarruflardır. Para ile yapılan tasarruf ise nakdi tasarruflardır.

10

1.3. Tasarrufları Belirleyen Faktörler

Herhangi bir zamanda yapılan tasarruf seviyesi faktörlerin karmaşık ilişkilerinden etkilenmektedir. Bu faktörlere sıklıkla karşı koyulacak, dolayısıyla bir olayın veya politikanın tasarruf üzerindeki genel etkisi, karşı koyan güçlerin göreceli önemine bağlı olacaktır.¹¹

⁹ Paul A.Samuelson, **İktisat**, Çev: Y.Demirgil, İstanbul, Menteş Kitabevi, 1966, s.228

¹⁰ Mahmut İnan, **Türkiye’de 1980 Sonrası Uygulanan Tasarruf Politikaları ve Tasarrufların Yatırımlara Dönüştürülmesinde Vergi Sisteminin Etkisi**, Gazi Üni. S.B.E., Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara, 2007, s.11-13.

¹¹ **The ISI Report on Retirement Savings: A Wake-Up Call**, 1998, (Çevrimiçi), <http://fsc.org.nz/site/fsc/files/kiwisaver%20Info%20Pdfs//isi%20report%20part2.pdf> , s.33. (Er. Tar.

Etki eden faktörler incelenirken hem bireysel hem de kurumsal bazda incelenebilir. Şirketlerin tasarruflarını etkileyen faktör, yatırım imkanlarıdır. Yatırım imkanı çoksa, şirket sahipleri karlarının büyük kısmını kendi işlerine yatıracaklardır. Bireylerde ise durum daha farklıdır. Bireylerin tasarruf etme nedenleri şu şekilde sıralanabilir¹²;

- İhtiyarlığı teminat altına almak,
- Yakın tarihteki masrafları karşılamak (tatil yapmak, otomobil almak vs.)
- Kendisini emniyette hissetmediği kara günler için,
- Çocuklarına ve torunlarına servet bırakmak için,
- Para toplamaktan zevk duyulduğu için,
- Servetin verdiği güç için,
- Kaynağı bilinmeyen refleks için

Keynes insanları tasarrufa yönelten psikolojik nedenler üzerinde durmuş ve sekiz neden bulunduğunu ileri sürmüştür. Bunlar¹³;

- Görünmeyen olaylar için rezerv hazırlamak (ön tedbir)
- Çocukların eğitimi, yaşlılık gibi gelecekteki ihtiyaçları karşılamak (basiret)
- Gelecekte daha fazla gelir elde etmek için cari gelirden tasarruf edilen fonların yatırıma yönlendirilmesi (hesaplama)
- Gelecekte daha fazla harcama yaparak hayat seviyesini geliştirmek (gelişme)
- Tasarruf yolu ile güven duygusunu artırmak (bağımsızlık)
- Spekülatif faaliyet veya iş projelerinin yürütülmesi (teşebbüs)
- Miras bırakmak (onurlandırmak)
- Cimriliği veya aç gözlülüğü tatmin (hırs, tamah)

Franco Modigliani insanların ihtiyarlıklarını garanti altına almak için bütün hayatları boyunca izledikleri tasarruf davranışları üzerinde durmuş, servet, tüketim,

03.06.2017)

¹² Samuelson, **a.g.e.**, s.234-235

¹³ Peterson, **a.g.e.**, s.170

tasarruf hususlarındaki psikolojik kararları açıklamaya çalışmış ve sermaye/hasıla oranı sabitliğinin tesadüf eseri olduğu reddetmiştir.¹⁴

1.4. Klasik Analizde Tasarruf

Klasik Okul tasarrufa verdiği önemle Merkantilizmden ayrılmıştır. Klasik okula göre tasarruf kapital birikimin kaynağıdır. Tasarruf ve yatırım kar haddinin fonksiyonu olduğundan dolayı tasarruf ve yatırımın düşmesi kar haddini düşüreceği için ekonomiyi durgunluğa götürür.¹⁵

Klasik iktisatta tasarruf bir erdem olarak kabul edilmiş ve teşvik edilmesi yönünde görüş belirtilmiştir. Adam Smith Milletlerin Zenginliği kitabında sermaye birikiminden bahsederken tasarrufa olan ihtiyacı vurgulamıştır.¹⁶

Adam Smith tasarruf ile yatırımı özdeş kabul ettiği için tasarruf ve yatırımı karın fonksiyonu olarak ele alır. Tasarruf ve yatırımın gücünün gelirle sınırlanmış olduğunu belirtir. Yani gelir veri iken tasarruf ve yatırım kar oranının fonksiyonudur.¹⁷

Smith'e göre gelirin tasarruf veya tüketim için kullanılması arasında fazla fark yoktur. Çünkü tasarruflar yatırım olarak yeniden gelir akımına girer, paranın birikim aracı olarak kullanıldığını kabul etse de esas görevinin değişim aracı olduğunu, bu nedenle de atıl birikimin ekonominin gelir akımında önemli aksamalara neden olmayacağını savunur.¹⁸

David Ricardo'ya göre safi gelir; işçilerin geçimlik tüketimini karşılamak için toplam üründen gerekli indirim yapıldıktan sonra kalan artıktır ve dolayısıyla bu artık ne kadar büyük olursa toplumun tasarruf gücü de o kadar yüksektir.¹⁹

Klasik düşüncede planlanan tasarrufun planlanan yatırıma eşit olduğu görüşü hakimdir. Ancak bu düşüncede paranın sadece mübadele işlevi üzerinde durulmuş,

¹⁴ Samuelson, **a.g.e.**, s.833

¹⁵ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, İstanbul, Remzi Kitabevi, 1984, s.90

¹⁶ Mark Skousen, **İktisadi Düşünce Tarihi, Modern İktisadın İnşası**, İstanbul, Adres Yayınları, 2007, s.36.

¹⁷ Kazgan, **a.g.e.**, s.91

¹⁸ Vural Fuat Savaş, **İktisadın Tarihi**, Ankara, Siyasal Kitabevi, 2007, s.289-290.

¹⁹ Kazgan, **a.g.e.**, s.91

değer saklama aracı olma özelliği ihmal edilmiştir. Rasyonel insanın atıl para tutmayacağı varsayılmıştır.²⁰

J.S. Say, tasarrufun harcamalarda bir azalmaya yol açacağı düşüncesini reddetmiş ve tasarrufun daha iyi bir harcama biçimi olduğunu, çünkü üretimi arttırabilmek amacıyla gerekli sermayenin sağlanmasında kullanılmaktadır.²¹

Klasik okul düşünürlerinden sadece Malthus planlanan tasarrufun planlanan yatırıma eşit olduğu görüşüne katılmamıştır. Onun teorisi özetle şöyledir; refah dönemlerinde zenginler gelir artışının büyük kısmını tasarruf ederler. Bu tasarrufların yatırıma yönetilmesiyle, piyasaya yeni mallar gelir ancak işçi sınıfının sınırlı sayıda olması ve tüketim alışkanlıklarının değişimi zaman gerektirmesinden dolayı yeni mallara olan talep yetersiz kalır. Böylece piyasada arz fazlası oluşur ve zenginlerin yapmış oldukları tasarruf efektif talep yetersizliğine yol açar. Malthus aşırı tasarrufun aşırı üretime neden olacağını bu şekilde açıklamış ve Say'ın Mahreçler Kanunu'nu reddetmiştir. Klasik okul Say'ın kanununu benimsediğinden dolayı Malthus'un “*genel aşırı üretim*” görüşü kabul görmemiştir.²²

1.5. Keynesyen Analizde Tasarruf

Klasik okul gelir düzeyi ne olursa olsun cari faiz haddinde tasarrufların daima yatırıma dönüşeceğini kabul ediyor ve bu modelde efektif talep yetersizliği olma ihtimali kabul edilmiyordu.²³ Keynes'e göre ise tasarruflar gelirin bir fonksiyonudur. Faiz oranlarını tamamen teorisinin dışında tutmasa bile Klasiklere göre daha az etkisinin olduğunu vurgulamıştır.²⁴ Keynesyen ekonominin temel özelliklerinden biri tasarruf ve yatırımın farklı bireyler tarafından farklı nedenlerle gerçekleştirildiği ve sadece gelirden bir değişikliğin olmasıyla dengeleneceğidir.²⁵

Keynes beklenmedik olağanüstü durumlar dışında tasarrufun gelire bağlı olacağını, tasarruf eğilimini belirleyen subjektif faktörlerin çok yavaş değişeceğini savunmuştur. Subjektif faktörleri, insan davranışının psikolojik özellikleri, gelirin

²⁰ A.e., s.92

²¹ Skousen, a.g.e., s.60-61

²² Kazgan, a.g.e., s.108

²³ A.e., s.265

²⁴ Nagihan Oktayer, **Gelir ve Tüketim Vergilerinin Tasarruflar Üzerine Etkileri**, İ.Ü. İktisat Fak., Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 41. Seri, 2002, s. 155.

²⁵ Blaug, a.g.e., s.794.

bölüşümü ve harcanmasını belirleyen toplumsal kurumlar ve uygulamalar oluşturur. Bu faktörler kısa dönemde değişmezler. İnsanlar kendilerini belli bir yaşam standardına alıştırmışlardır ve tasarruf davranışları da ücret, kar payı ve diğer ödemelerin hangi sıklıkla yapıldığına ve bunlardan arta kalan gelire bağlı olarak değişir. Bu varsayımlar Keynes'in "temel psikolojik yasa" ilkesini belirlemesini sağlamıştır ve buna göre tüketim gelir arttıkça artacak, tüketimdeki bu artış gelir artışından daha az olacaktır.²⁶

Keynes Klasik düşünceden farklı olarak paranın mübadele işlevinin yanı sıra, değer birikim işleviyle birlikte spekülâtif amaçla talep edildiğini savundu. Keynes'e göre bu talep psikolojik ihtiyaca cevap veriyordu.²⁷ Yatırım ve tasarrufların faiz esnekliğinin çok düşük olduğu durumlarda spekülâtif para talebinden bağımsız olarak, kendiliğinden tam istihdamın söz konusu olamayacağını belirtmiştir. Bu noktada Klasiklerin savunduğu para politikasının yetersiz kalabileceğini söylemiştir.²⁸

Keynes'e göre elde para tutmanın alternatifi gelir getiren bir servet bulundurmaktır. Bireyler serveti nakit, tahvil, reel kapital eşya veya hisse senedi şeklinde tutabilir. Elde servet tutmanın nedeni, bireylerin gelecekteki risk ve belirsizliklere karşı korunacaklarına inanmalarıdır.²⁹

Keynes tasarrufa temkinli yaklaşmıştır. Yatırım bir üretim sürecini başlatmanın ve sürdürmenin pozitif bir yarası iken tasarruf harcamadan kaçınmanın negatif bir yarasıdır. Tasarruflar yatırıma dönüşmezse ekonomide toplam harcamanın tam istihdamın altına düşeceğini, yastık altı edilen miktarın artması durumunda 1930'lardaki buhranın tekrar yaşanma ihtimalinin olduğunu söylemiştir. Genel Teori' de marjinal tasarruf eğiliminin gelirle birlikte arttığını yani bireylerin kazançları arttıkça daha çok tasarruf etme eğiliminde olduğunu, bunun da yatırıma dönüşmemesi halinde iş hacmindeki gelişmenin yerini gerilemeye ve durgunluğa bırakacağını iddia etmiştir.³⁰

²⁶ Savaş, **a.g.e.**, s.762.

²⁷ Kazgan, **a.g.e.**, s.265

²⁸ **A.e.**, s.278

²⁹ Kazgan, **a.g.e.**, s.275

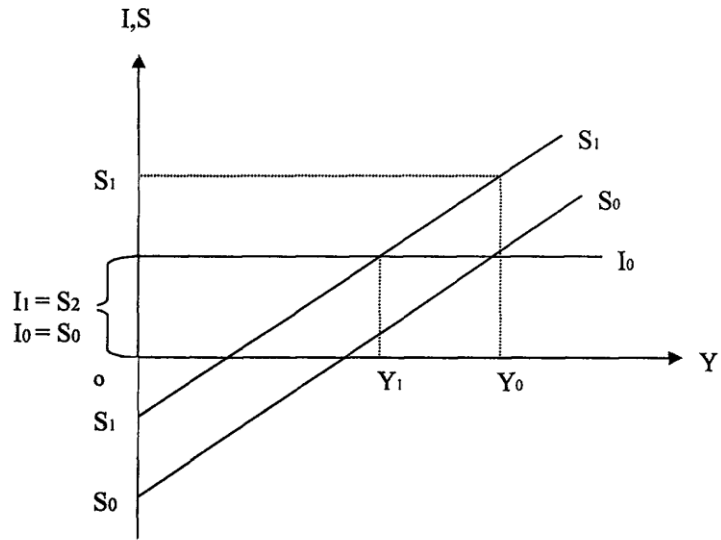
³⁰ Skousen, **a.g.e.**, s.417.

1.5.1. Tasarruf Paradoksu

Klasik görüşe göre tasarrufların artması halinde faizler düşüyor ve yatırımlar artıyordu. Keynes'e göre ise tasarruflar gelir, yatırımlar beklentiler tarafından belirlenir. Ekonomide harcamaya dönüşmeyen tasarruflar neticesinde gömüleme ortaya çıkar ve talep gömülen miktar kadar düşer. Bu durumda tasarruflar yatırıma dönüştüğü, sermaye stoğuna katkıda bulunduğu oranda toplumsal refahı arttırmaktadır.³¹

Tasarrufun artması aşırı gelir genişlemesi zamanlarında enflasyonu azaltabilir, ancak depresyon zamanlarında depresyonun şiddetini artırabilir ve sermaye stokunu sınırlandırabilir. Bu durumda yüksek tüketim ve yüksek yatırım birbirine yardımcı olmaktadır. Buna tasarruf paradoksu denilmektedir.³²

Grafik 1. Tasarruf Paradoksu Grafiği



Kaynak: Paya, a.g.e., s.218

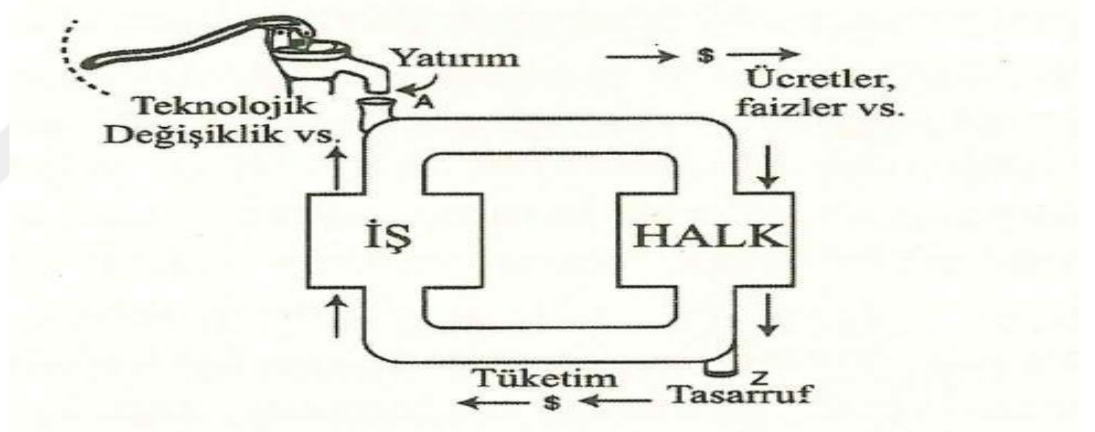
(Y₀) denge gelir düzeyinde, yatırım ve tasarruf eşitliği vardır (I₀=S₀). Bu ortamda toplumun daha fazla tasarrufa yönelmesi, tasarruf eğrisini sola kaydırır ve (Y₀) gelir düzeyinde tasarruf düzeyi (S₁) olacaktır. Tasarrufların artması ile birlikte

³¹ Merih Paya, **Makro İktisat**, İstanbul, Filiz Kitabevi, 2007, s.217

³² Samuelson, a.g.e., s.267

tüketim azalacak, yatırım düzeyinin (I_0) değişmediği varsayımı ile birlikte, ekonomi daralarak daha düşük bir gelir düzeyi olan (Y_1) noktasında dengeye gelecektir. Düşük gelir düzeyinde tasarruflar da azalacak ve yeni tasarruf düzeyi (S_2) olacaktır. Yani son durumda, ($I_1=S_2$), ($I_0=S_0$) ile aynı seviyeyi göstermektedir. Tasarruflar yatırıma dönüştüğünde gelir artışı yaşanırken, yatırıma dönüşmediğinde gelirin düşmesi gibi olumsuz sonuç doğurmaktadır.³³ Yukarıdaki şekil tasarruf paradoksunun grafikte gösterilmiş halidir.

Şekil 1. Samuelson'un Tasarrufun Sistemden Dışarı Sızmasını Gösteren Diyagramı



Kaynak: Skousen, a.g.e., s.417.

Samuelson tasarruf için “*tutumlu olma arzusundaki artış daha az toplam tasarruf ile sonuçlanır*” demiştir ve tasarrufu yatırımdan ayıran bir diyagram geliştirmiştir. Yukarıdaki diyagramda yatırımın hidrolik kolu ile bir bağlantısı olmayan, sistemin dışına sızan tasarrufları gösterir. Teknolojik değişim, nüfus artışı ve diğer dinamik faktörler, yatırım pompasının varlığını korur, gelir yatırımdaki değişmelerle yükselir ve düşer. Herhangi bir zamandaki gelir seviyesi, sadece Z’deki planlanan tasarrufun A’daki planlanan yatırıma eşit olduğu zaman gerçekleşir.³⁴

³³ Paya, a.e.g., s.218

³⁴ Skousen, a.g.e., s.417-418.

Keynesyen görüşte tasarruf ve tüketim fonksiyonu normal zamanlarda istikrarlı, savaş ve kriz zamanlarında eğrilerin sağa ya da sola kayması gerçekleştiği için tasarruf paradoksu çelişkiler içermektedir.³⁵

Tasarruf paradoksuna bir başka eleştiri de tasarrufu ekonomiden çıkıp gözden kaybolan, yatırıma gitmeyip gömüleme olarak tutulan bir varlık olarak ele alınmasıdır. Tasarrufu şimdiki zamanın değil, gelecekteki tüketim olarak varsaydığımızda gelecekte üretken bir girişimde yatırım olarak kullanılma yönü de ihmal edilmemiş olur.³⁶

1.6. Tüketim ve Tasarruf Teorileri

Hane halkların gelirlerinin ne kadarını tüketip ne kadarını tasarruf edeceklerine ve bu tasarrufa ne şekilde karar verecekleri bir sorundur. Tüketimin önemi yalnızca toplam talebin en büyük parçası olmasından dolayı değil, tasarruf edecekleri miktarın ne kadarının yatırımların finansmanında kullanıyor olmasından da kaynaklanır.³⁷

1.6.1. Mutlak Gelir Teorisi

Keynes'in tüketim fonksiyonu ile yaptığı araştırmalar incelendiğinde istatistiki açıdan değil daha çok herkes tarafından bilinen “insan yapısının incelenmesine ve hayat deneyimlerine dayanan temel psikolojik kanundan” yola çıktığı gözlemlenmiştir.³⁸ Daha önce de değindiğimiz Keynes'in temel psikolojik kanuna göre, doğal içgüdüleri ile hareket eden ekonomik ajan, geliri arttıkça tüketimlerini arttırır, ancak tüketim artışları gelir artışı kadar olmaz.³⁹ Böylece Keynes tüketim fonksiyonunu tüketim ile cari gelir arasındaki ilişkiye dayalı olarak kurmuştur.⁴⁰

³⁵ Paya, **a.g.e.**, s.218

³⁶ Skousen, **a.g.e.**, s.423.

³⁷ Kemal Yıldırım, Doğan Kahraman ve Murat Taşdemir, **Makro Ekonomi**, Ankara, Seçkin Yayınları, 2013, s.545.

³⁸ Özhan Uluatam, **Makro İktisat**, Ankara, Savaş Yayınları, 1998, s.132.

³⁹ R. Santos Alimi, **Keynes Absolute Income Hypothesis and Kuznets Paradox**, Munich Personal RePec Archive, P.N. 49310, 2013, pp.3

⁴⁰ Atilla Aras, **Finansal Yatırım ve Tüketim Kararları Çerçevesinde Dönemlerarası Tüketim Ertelemesi**, Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar, c.51, s.594, 2014, s.114.

Keynes'e göre gelir artışı ile tüketim artışı arasında bir süre bulunur ve buna göre kişiler gelirleri artınca tüketimlerini hemen arttırmazlar, bir süre beklerler ve daha sonra harcamalarını arttırlar. Bu nedenle konjonktürel genişleme dönemlerinde tasarruflarındaki artış oranı, harcamalarının bir miktar üzerinde gerçekleşmektedir.⁴¹

Keynes gelir dışında tüketimi etkileyen diğer faktörlere de değinmiştir. Bunlar daha önceki başlıkta incelediğimiz psikolojik faktörler ve objektif faktörlerdir. Sübjektif faktörlere tekrar değinmeyeceğiz. Objektif faktörleri ise kişisel eğilimler dışındaki faktörlerdir. Bunlar ücret ve fiyat düzeyindeki değişimler, sermaye değerindeki değişimler, amortisman uygulamasındaki değişimler, faiz oranlarındaki değişimler, vergi uygulamasındaki değişimler, gelecekteki gelir tahminleri ile ilgili değişimlerdir.⁴²

Keynes tüketim teorisini makroekonomik evrenin merkezine yerleştirirken, teorisinin mikro temellerini gelecek nesil ekonomistlere üzerine çalışmaları için bıraktı⁴³ ve tüketim teorileri üzerine Keynes'den sonra da birçok çalışma yapıldı.

1.6.2. Mutlak Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler

Keynes tüketim teorisi 1940'lı yıllardan sonra savaş sonrası yaşanan ekonomik olayları açıklamakta yetersiz kalmıştır. Keynesyen teoriyi esas alan iktisatçılar, mal ve hizmet talebi üzerindeki daralma ve hükümet harcamalarında azalma olmasının uzun vadeli bir ekonomik durgunluğa neden olacağını iddia etmiş olsalar bile ikinci dünya savaşından sonraki gelişmeler farklı yönde olmuştur. Sonuç olarak ekonomik durgunluk yaşanmamıştır.⁴⁴

Keynes'in tüketim fonksiyonuna bir diğer eleştiri Simon Kuznets tarafından tüketim ve gelir arasındaki ilişkiyi ele aldığı çalışmasından gelmiştir.

⁴¹ Paya, **a.g.e.**, s.62.

⁴² Uluatam, **a.g.e.**, s.129.

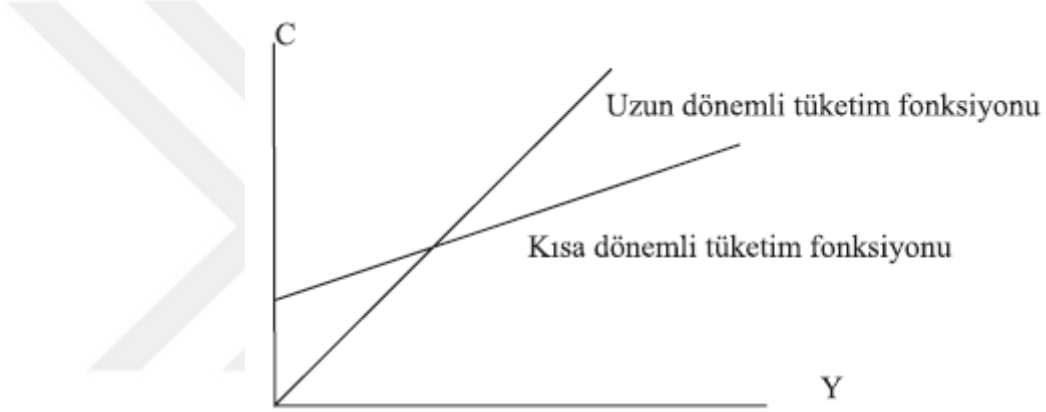
⁴³ Alimi, **a.g.e.**, s.3.

⁴⁴ N. Gregory Mankiw, **Macroeconomics**, Worth Publishers, 7th Edition, 2005, pp.498.

1.6.3. Kuznets Paradoksu

Kesitsel veya kısa süreli zaman serileri kullanılarak yapılan bütün ampirik çalışmalar Keynes'in tüketim konusundaki görüşlerini destekledi. Ancak Kuznets'in çalışması bunlardan farklıydı. Kuznets'in uzun dönem zaman serilerini kullanarak yaptığı çalışmada, bunalım yılları dışında gelir çok artsa bile tüketim eğilimi sabit kalmaktadır. Dolayısıyla uzun dönemde tüketim gelirin bir fonksiyonundan ziyade bir orandır. Bu durum Kuznets Paradoksu olarak isimlendirilmiştir.⁴⁵

Grafik 2. Uzun Dönemde Tüketim Fonksiyonunu Gösteren Grafik



Kaynak: Aras, a.g.e., s.114.

1.6.4. Nisbi Gelir Teorisi

Nisbi Gelir kavramı ve tasarruf arasında bir ilişki olduğunu ilk kez kabul eden iktisatçılar Brody ve Friedman, 1935-36 ve 1941-42 yıllarında bir yatay kesit çalışması yapmışlardır. Kurdukları modelde bir tüketicinin tüketimi mutlak gelire değil, nisbi gelire bağlıdır. Daha sonra J.S. Duesenberry tarafından teori geliştirilmiş ve ampirik olarak desteklenmiştir.

Duesenberry'e göre; bir bireyin belli bir tüketim seviyesinden elde ettiği memnuniyet seviyesi, mutlak gelir seviyesinden ziyade içinde bulunduğu toplumdaki göreceli büyüklüğüne göre değişmektedir.⁴⁶Bundan dolayı kişilerin gelirleri düşse dahi edindikleri harcama alışkanlıklarından kolay vazgeçemezler. Yani kişilerin harcamaları

⁴⁵ A.e., s.3-4.

⁴⁶ A.e., s.4.

önceki dönemlerin altına inmemektedir.⁴⁷ Bireyin tüketiminin diğer bireylerin tüketim davranışına bağlı olması durumuna Duesenberry “gösteriş etkisi” (demonstration effect) demiştir.

Duesenberry Nisbi Gelir Teorisi’ni, Mutlak Gelir Teorisi’nin iki varsayımını reddederek geliştirmiştir. Bunlardan ilki, bireylerin tüketim davranışları birbirinden bağımsız değildir. İkinci varsayım reddi ise tüketim ilişkileri zaman içerisinde geri çevrilebilir değildir. Bireyin geliri düşmüş olsa bile daha önceki dönemlerde ulaşmış olduğu hayat standardını devam ettirmeye çalışır. Bu duruma “*tüketim davranışlarının tersine döndürülemezliği*” denir. Dolayısıyla tüketim fonksiyonu mutlak gelir teorisinde olduğu gibi simetrik değil asimetrik bir yapıdadır.⁴⁸

1.6.5. Nisbi Gelir Teorisi’ne Yöneltilen Eleştiriler

Nisbi Gelir Teorisi’nin katkılarına rağmen bir takım eksiklikleri barındırdığı görülmüştür. Birincisi rasyonel olmayan nisbi gelir kavramının kullanılmasıdır. İkinci eksiklik, gelir ile tüketimin her zaman aynı yönde değiştiğinin varsayılmasıdır. Ancak günlük hayatta bu şekilde olmayabilir. Üçüncü eksiklik ise, tüketim davranışlarının tersine döndürülemez olarak kabul edilmesidir ki bu durum da her zaman gerçek hayat ile uyuşmayabilir. Çünkü bireylerin gelirleri düştüğünde yüksek tüketim alışkanlıklarını uzun süre sürdürmeleri mümkün olmayabilir.⁴⁹

1.6.6. Zamanlararası Tüketim Tercihi

1930 yılında Amerikalı iktisatçı Irving Fisher tarafından bir diğer adı İki Dönemli Model olan teori geliştirilmiştir. Tüketim harcamalarını mikro ekonomik temele dayalı olarak analiz etmiş, tüketicinin uzun dönemli tüketim ve tasarruf tercihlerini araştırmıştır. Analizini basitleştirmek için insan yaşamını iki döneme ayırarak incelemiştir.

⁴⁷ Paya, **a.g.e.**, s.66-67.

⁴⁸ James S. Duesenberry, **Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior**, alıntı: Şadiye Türkmen, Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması, Hacettepe Üni. S.B.E., Yayınlanmamış Yüksek Lizans Tezi, 1995, s.16.

⁴⁹ Fehim Bakırcı, **Tüketici Karar ve Davranışlarını Belirleyen Faktörler ve İki Grup İlde Tüketim Fonksiyonları ile Mukayesesi**, Cumhuriyet Üni. SBE, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 1999, s.68-69.

Fisher'in teorisinde tüketiciler gelirlerinin bir kısmını harcamadan tasarruf olarak tutabilirler ya da borçlanarak gelirlerinin üzerinde harcama yapabilirler. Bu tercihlerin hangisini seçeceklerine karar verirken ise bugünkü ve gelecekteki tüketimleri için mevcut toplam kaynakları ölçen zamanlararası bütçe kısıtı ile karşılaşır. Teoride hane halkı ne zaman pozitif veya negatif tasarruf yapacağına karar verirken, iki döneme ait tüketimlerinden sağlayacağı toplam faydasını bütçe kısıtı altında maksimize edecek şekilde optimum bir tüketim kombinasyonu seçmektedir. Modelde birinci periyot tüketicilerin gençlik, ikinci periyot ise yaşlılık dönemlerini temsil eder.⁵⁰

Özetle teoriye göre hane halkının tüketim planları yalnızca mevcut dönem gelirine göre değil, hane halkının tercihlerine, hane halkının gelecekte beklediği gelire ve bu geliri bugüne iskonto edecek piyasa faiz oranına bağlıdır.

1.6.7. İleriye Dönük Tüketim Teorileri

1.6.7.1. Yaşam Boyu Gelir Teorisi

Yaşam boyu gelir teorisi Irvnig Fisher tarafından geliştirilen zamanlararası tüketim teorisinden esinlenilerek ilk olarak 1954 yılında Franco Modigliani ve Richard Brumberg tarafından öne sürülmüştür. 1963 yılında ise Franco Modigliani ve Albert Ando teori üzerine çalışıp geliştirmişlerdir.⁵¹ Teoriye göre; kişiler tüketim ve tasarruf kararlarını alırken sadece elde ettikleri mevcut gelirlerine göre değil hayatları boyunca kazanmayı umdukları gelirleri de göz önüne alırlar. Bu doğrultuda kişilerin tüketim kalıpları istikrarlıdır.⁵²

Modigliani ve arkadaşlarının teorideki amacı, bireylerin hayatları boyunca tüketim kaynakları ile ilgili yapılan tüm ampirik düzenlemeler kurulurken fayda maksimizasyonu, tüketim ve kaynak dağılımında optimalliğin sağlanması açısından da değerlendirilmesi gerektiğini göstermektir.⁵³

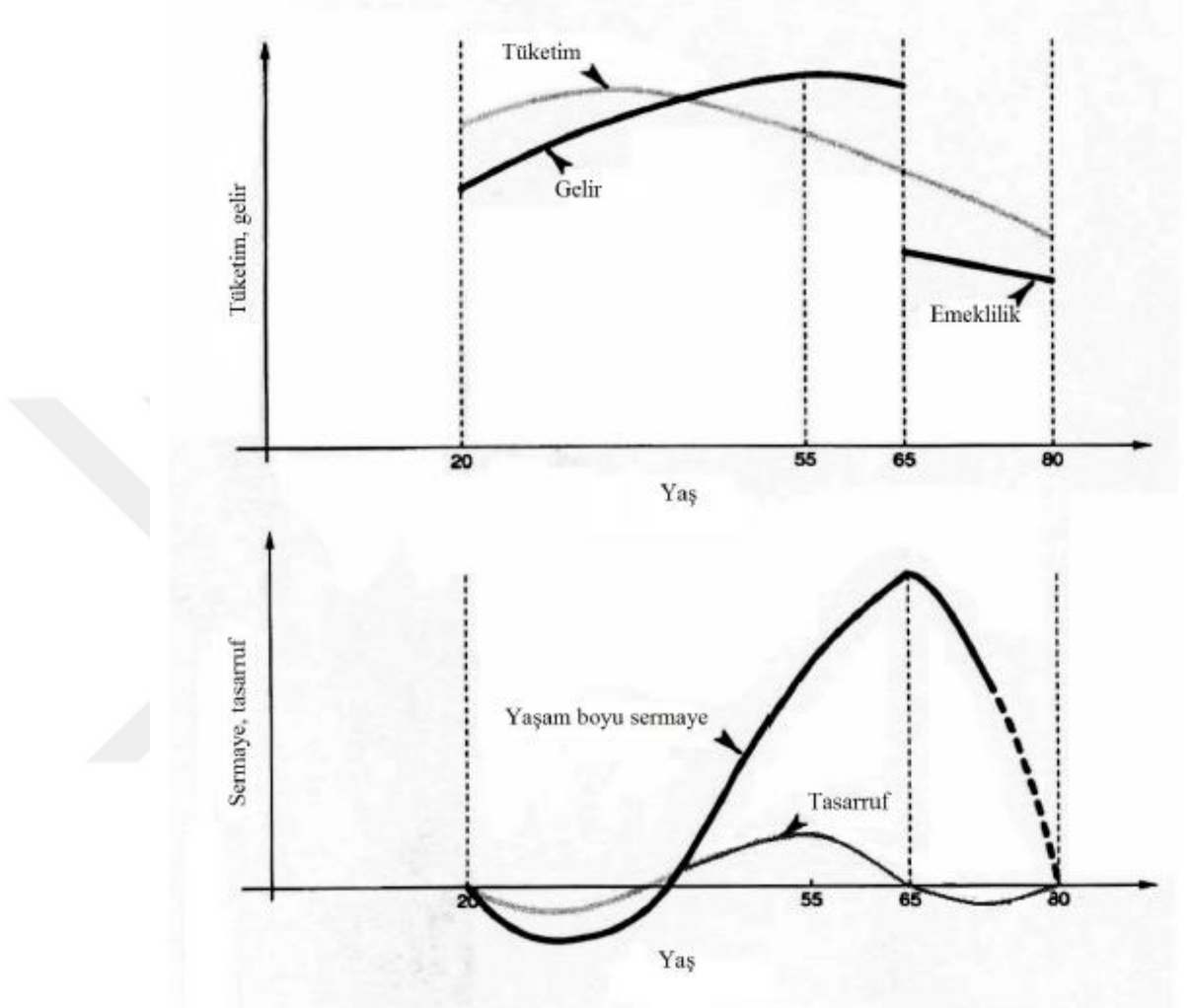
⁵⁰ Mankiw, **a.g.e.**, 500.

⁵¹ Albert Ando ve Franco Modigliani, **The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests**, The American Economic Review, Vol.53, No.1, 1963, pp.55-84.

⁵² Paya, **a.g.e.**, s.68.

⁵³ Franco Modigliani, **Life Cycle, Individual Thrift and The Wealth of Nations**, American Association for the Advancement of Science, vol.234, no.4777, 1986, pp.152-153.

Grafik 3. Modigliani'nin Yaşam Boyu Gelir Hipotezi Grafiği



Kaynak: Mauro Baranzini, **Modigliani's life-cycle theory of savings fifty years later**, BNL Quarterly Review, vol. LVIII, no.233-234, 2005, pp. 114.

Modigliani kişilerin tasarrufa yönelik psikolojik eğilimlerini araştırdığında, orta yaşlardaki insanların gençlik ve yaşlılık dönemlerine göre daha fazla tasarruf etme eğiliminde oldukları sonucuna varmıştır. Gençlikte kişilerin gelirleri düşük olduğu için tasarrufları da düşüktür. Ev, otomobil gibi ihtiyaçlarını borçlanarak edinirler. Burada negatif tasarruf söz konusudur. Orta yaşa geldiklerinde gelir artışı olur ve hem borçlarını ödeme hem de emeklilik hayatlarını rahat sürebilmek amacıyla tasarrufa

yönelirler. Emeklilik dönemlerinde kişilerin kısıtlı bir geliri olduğu için var olan birikimlerini harcarlar ve yeniden negatif tasarruf dönemine geçerler.⁵⁴

1.6.7.2. Yaşam Boyu Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler

Teoriye yönelik eleştirilerin ilki çalışma yıllarında elde edilen emek gelirin sabit varsayılmasından dolayıdır. İlk işe başlama yılları ile tecrübe kazanıldığında elde edilen gelir aynı olmayabilir.⁵⁵ Ayrıca tüketicilerin harcama düzeylerini tespit etmek için gelecekte elde etmeyi planladıkları gelirin ne kadar olacağına yönelik doğru bir veri yok ise teorinin temel varsayımı olan yaşam boyu gelir bilinemez.⁵⁶

Bir diğer eleştiri, tasarruflar ve faiz geliri getirme olasılıklarının göz önüne alınmasıdır. Tüketicilerin daha önceden elde edilmiş tasarruflarının hiç getirisinin olmayacağı varsayımı ve yaşlılık veya emeklilik dönemlerinde hiç tasarrufta bulunmayacakları yönündeki varsayım teoriyi olumsuz etkilemiştir. Bireyler emekliliğin ilk yıllarında da tasarruf edebilirler ve miras bırakmak isteyebilirler. Böylece tüm varlıklarını emekliliklerinde tüketmek istemezler.⁵⁷

Son eleştiri de ömür beklentisinin kesin olmamasıdır. Çalışma zamanı ve beklenen yaşam süresi modele dahil edilmiş olsa bile gerçekte bilinmesi mümkün değildir.⁵⁸

1.6.7.3. Sürekli Gelir Teorisi

Hipotez Milton Friedman tarafından geliştirilmiştir. Yaşam boyu hipotez gibi tüketim harcamalarında uzun dönem gelir üzerine yoğunlaşmış, sürekli geliri; fiziki ve finansal servetler ile beşeri servetin bireye sağladığı gelire ilişkin ortalama beklenti olarak tanımlamıştır.⁵⁹

Sürekli gelir hipotezi yaşam boyu hipotezinden farklı olarak kişilerin gelecekteki gelirlerine ilişkin beklentilerini nasıl şekillendirdikleri ile daha fazla

⁵⁴ Paya, **a.g.e.**, s.68.

⁵⁵ Yıldırım, **a.g.e.**, s.558

⁵⁶ Rudiger Dornbusch ve Stanley Fischer, **Macroeconomics**, Sixth Edition, 1994, pp.305.

⁵⁷ Dornbusch ve Fischer, **a.g.e.**, s.305

⁵⁸ Yıldırım, **a.g.e.**, s.558.

⁵⁹ Paya, **a.g.e.**, s.71.

ilgilenmektedir. ⁶⁰ Eğer kişilerin her hangi bir dönemde gelirleri çok yükselirse, gelecekteki gereksinimlerini karşılamak amacıyla şimdiden bir miktar para biriktireceklerdir. Ters durumda gelirleri düşerse önceden biriktirdikleri servetlerinden harcayacaklardır.

1.6.7.4. Sürekli Gelir Teorisi'ne Yöneltilen Eleştiriler

Milton Friedman'ın teorisine Irwin Friend ve Irving Kravis bazı noktalara eleştiride bulunmuşlardır. İlk eleştirileri sürekli gelirin faiz haddi, sürekli tüketim ve servetin gelire oranlarına bağlı olmasıdır. Onlara göre; Friedman sürekli gelirin sürekli tüketime oranının sabit kalışını kendi hipoteziyle açıklarken tezada düşmüştür. Çünkü söz konusu dönemde meydana gelen değişiklikler faiz haddi ve servet gibi değişkenleri etkilemiştir. Friedman çalışmasını yaparken oranı belirleyen faktörlerin farklı meslek gruplarına göre değişeceğini ileri sürerken Friend ve Kravis'in yaptığı çalışmalarda gruptan gruba herhangi bir değişiklik tespit etmemişlerdir.

Kravis ve Friend'in bir diğer eleştirileri gıda tüketiminin sürekli gelire göre esnekliğinin hesaplanma yöntemine olmuştur. Kendi çalışmalarında farklı bir metod uygulamışlar ve farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Bunların sonucunda sürekli gelir teorisinin geçerli olmadığını ileri sürmüşlerdir. ⁶¹

1.6.7.5. Hiperbolik İndirgeme Hipotezi

Tasarruf davranışlarını incelemeye yönelik yakın dönem çalışmalardan birisi David Laibson'ın (1997) hiperbolik indirgeme hipotezidir. Hipotezinde tüketicilerin tasarruf davranışlarını açıklamak için tercihlerden yola çıkarak tüketicilerin gelecekteki bekledikleri gelire göre hiperbolik indirgeme sürecine sahip olma durumlarının tasarruf davranışlarını ne yönde etkileyeceğini incelemiştir. David Laibson'a göre tüketiciler dönem başında tespit ettikleri optimal tasarruf düzeyini korumak için kendilerine bir taahhüt aracı seçerler ve bunu dönem başında verdikleri karardan pişman olmamak için yaparlar. Örneğin bu taahhüt aracı konut kredisi olabilir. Böylece bu taahhüt tüketicinin dönem sonunda hedeflediği tasarruf düzeyini korumasına yardımcı olur.

⁶⁰ Yıldırım, **a.g.e.**, s.565.

⁶¹ Irwin Friend ve Irving B.Kravis, **Consumption Patterns and Permanent Income**, The American Economic Review, vol. 47, no.2, 1957, pp.536-555.

Laibson tarafından bu durumdaki tasarruf davranışı “hiperbolik indirgeme hipotezi” olarak adlandırılmıştır.⁶²

1.6.7.6. Köpüklü Tasarruf Hipotezi

Jummin Won’un 2011 yılında gerçekleştirdiği çalışmasında, köpüklü (balon) tasarruf kuramı kavramını ortaya koyarak, konut fiyatlarının aşırı değerlendirildiği yani fiyat balonunun olduğu dönemde ABD ve Yunanistan’da tasarruf oranlarının düşmesine karşın neden Japonya ve Çin’de tasarruf oranlarının daha yüksek görüldüğünü açıklamaya çalışmıştır. Wan’ın çalışması 2008 küresel finansal krizin çıkış noktası olarak gösterilen ABD’deki mortgage piyasasındaki durumu açıklamaya yöneliktir.⁶³

Wan’ın geliştirdiği spekülasyon tasarruf hipotezinde, spekülasyon tasarruf motifleri ve finansal piyasalara erişim olanağı olup olmaması durumuna göre tasarrufun optimal tasarruf düzeyinin üstünde veya altında tasarruf yapılmasına neden olmaktadır. Hipoteze göre, yaşam boyu tasarruf hipotezi ve diğer hipotezlerde öngörülen faktörler dikkate alındıktan sonra, konut fiyatlarındaki köpük ve hanehalkının borçluluk düzeyindeki artış, özellikle kentlerde ve dolayısıyla ulusal düzeyde tasarrufları önemli ölçüde arttırmaktadır.⁶⁴

1.6.8. Tüketim Teorilerine Farklı Yaklaşımlar

Tasarruf ve tüketim için belirli motivasyona sahip olan, egemen Klasik ve Neoklasik iktisatçılar tasarruf teorilerinin gelişimine katkı sağlamışlardır. Zaman içerisinde Keynesyen İktisat⁶⁵ ile birlikte tasarruf ve tüketim teorilerine yeni bakış açısı getirilmiş, Kurumsal iktisatçılar da Keynesçiler gibi Neoklasik Okul’un kurduğu makro ekonomik yapıyı reddetmişlerdir.

⁶² Mehmet Şengür ve Sami Taban, **Gelir Dağılımı Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Gelir Türevi Tasarruflar Üzerindeki Etkisi**, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, c.16, s.1, 2015, s. 54.

⁶³ Şengür ve Taban, **a.g.e.**,s.54.

⁶⁴ Ömer Faruk Çolak ve Harun Öztürkler, **Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi**, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi, s.82, 2012, s.7.

⁶⁵ Francis Green, **Institutional and Other Unconventional Theories of Saving**, Journal of Economic Issues, Vol.XXV, No.1, 1991, pp.94-96.

David Hamilton toplam tüketim harcamalarının önemine vurgu yapmış ve tüketim harcamalarının hem hane düzeyinde hem de şirketler düzeyinde incelenmesi gerektiğini söylemiştir. Tüketim ve tasarruf kavramlarını daha da geliştirmiş; tüketimin yatırımdan ayırt edilemeyen aktif ve geniş bir karaktere, tasarrufun yani tüketimden kaçınmanın ise konvansiyonel ekonomi kavramlarında olduğu gibi dinamik bir güç olmadığını savunmuştur.⁶⁶

Veblen tasarruf belirleyicilerine nispeten daha az ilgi göstererek diğerlerinden ayrılmıştır. Veblen'e göre gösteriş tüketimi sadece bir şeyi elde etme aracı değil, aynı zamanda kültürel ve ekonomik bir ilişkinin ifadesidir. Tüketim geçmiş birikimden elde edilen servetin gösterilmesi sonucu olduğunu söylemiştir.⁶⁷

J.K. Galbraith de Veblen gibi bireyi toplumdan dışlanmış gibi görmeyi reddetmiştir. Galbraith'in sistemine göre toplam tasarruf düzeyinin kontrol edilebilmesi için ekonominin sürücü koltuğunda şirketler yer almalıdır. Bu kontrol iki şekilde yapılabilir. İlk olarak reklam ve satıcılık yoluyla kişilerin harcamalarının yükseltilmesi, ikincisi şirketlerin karlarını tutarak tasarruf arzlarını artırmalarıdır. Ona göre; şirketlerin piyasaya güvenmek yerine planlanmış bir tasarruf kaynağı olması gerekir.⁶⁸

W.Gorman'a göre tercihler dönemden döneme değişse bile istikrarlı bir şekilde değiştikleri söylenebilir.⁶⁹

Muellbauer yaşam boyu fayda maksimizasyonu ile rasyonel alışkanlıklarının birlikte kombinasyonunu önerdi. Ancak bu noktada yeterli kanıt bulmadı ve bunun yerine tüketicilerin cari alışkanlıklarına göre hayat boyu tüketimlerini planladıkları melez bir model olan “miyop alışkanlıklar” modelini kurdu. Cari alışkanlıkların sonsuza kadar değişmesiyle tasarruf sahiplerinin fayda fonksiyonları da sürekli değişir sonucuna vardı. T. M. Brown'a göre ise alışkanlıklar, standartlar ve daha önce yapılan gerçek tüketimler insanın psikolojik sistemini etkiler ve bu durum tüketim davranışlarında histerezise neden olur. Bundan dolayı tüketici talebi tüketim gelirindeki değişimlere belirli bir yavaşlama ile tepki verir. S. Marglin bu geleneği daha ileri bir hipotez ile geliştirmiş ve bireylerin tasarruflarını artık ve kazara olarak

⁶⁶ A.g.m., s. 96-97.

⁶⁷ A.y.

⁶⁸ A.g.m. s.100

⁶⁹ A.y.

gerçekleştirdiklerini öne sürmüştür. Kantona'ya göre; bireylerin tasarruf hedeflerine yönelik başarılı girişimlerinin sonucunda tasarruf seviyelerinin arttığını söylemiştir. Dolayısıyla tasarruf ve zenginlik pozitif korelasyona sahiptir. Post Keynesyen yaklaşımın savunucularından Michal Kalecki diferansiyel tasarruf eğilimlerinin esasen sınıfsal davranışın bir özelliği olduğunu ve hem psikolojiyi hem de her sınıfın karşı karşıya olduğu nesnel koşulları yansıttığını açıklamıştır.⁷⁰

1.7. Türkiye Ekonomisi'nde Tasarrufun Gelişimi

Klasik okulun analizlerinde tasarruf sermaye birikiminin kaynağı olarak öne çıkartılırken, Neoklasik ve Keynesyen analizler tasarruf-yatırım ilişkisi üzerine kurgulanmıştır. Bu bakış açısı ile büyümek için yatırım, yatırım için tasarruf olması gerektiğinin sonucuna ulaşılmış ve bu anlayış 1980'lere kadar devam etmiştir. 1980'li yıllarda tasarruf yetersizliği problemi finansal serbestleşme yolu ile çözülmeye çalışılmış ve sermaye hareketlerinin uluslararasılaşmasının önü açılmıştır.⁷¹

Türkiye Ekonomisi dünyada yaşanan bu gelişmelerden etkilenerek 1980 sonrası dönemde enflasyonu önlemek, ihracatı geliştirmek ve ekonomiyi dışa açmak üzere radikal kararlar alınmıştır. Tasarruf oranlarını arttırmak amacıyla tasarrufu özendirici politikalar uygulanmış ve sonuç olarak kamu tasarrufu artarken özel sektör tasarrufları azalmıştır. 1985 sonrasında ise durum tersine dönmüş, sermaye hareketlerinin bütünüyle serbestleşmesi, faiz oranlarının serbestleşmesine, bu serbestlik de faiz oranlarının artmasına neden olmuş, artan faiz oranları ile birlikte kamu kesiminin yükselen borçları kamu tasarrufunun düşmesine yol açmıştır. Oluşan kamu açığı genel fiyat düzeyi üzerinde baskı oluşturarak, yüksek enflasyonu ortaya çıkarmıştır.⁷² Negatif değerlere düşen kamu tasarruflarından kaynaklanan kamu tasarruf açığı, özel tasarruf fazlası ile kapatılmaya çalışılmıştır. 1994 krizi sonrasında ise toplam tasarruflarda önemli miktarda düşüş gözlemlenmiştir.⁷³

⁷⁰ A.g.m. s.100-104.

⁷¹ Ömer Faruk Çolak ve Harun Öztürkler, **Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye'de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi**, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi, s.82, 2012, s.1.

⁷² Erdal Tanas Karagöl ve Burcu Özcan, **Sürdürülebilir Büyüme için Tasarruf**, Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı Yayınları, s.92, 2014, s.10.

⁷³ Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, **Tasarruf-Yatırım Dinamikleri ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri**, TCMB Yayınları, 2015, s.17.

2000 yılının başlarında kronik yüksek enflasyonla mücadele edebilmek ve ekonominin dengeye gelebilmesini sağlamak için yapısal reformları kapsayan ekonomik istikrar programı uygulanmıştır. Programın uygulamaya konulduğu ilk dönemlerde faiz oranları düşürülmüş olsa da bu düşüş yatırımlara olumlu yönde yansımamış, bireysel tasarrufları azaltıcı, tüketimleri arttırıcı etkisi olmuştur. 2001 yılında dalgalı döviz kuruna geçilmiştir. 2001 yılı tasarruf oranları bakımından yorumlandığında, özel tasarrufların yüksek seviyelerde seyrettiği ancak kamu tasarruflarında en düşük seviyenin gerçekleştiği yıl olmuştur.⁷⁴

2002 yılı sonrasında uygulamaya konulan sıkı maliye politikaları sayesinde bütçe açıkları kapanmaya başlamıştır. Böylece kamu kesimi tasarruf fazlası vermeye başlamıştır. Özel sektör tasarruflarının düşük olmasından dolayı, kamu ve özel sektör tasarruflarının toplamını yansıtan ulusal tasarruf düzeyindeki azalış eğilimi 2000’li yıllarda hızlanmıştır.⁷⁵ Cari açık bu yıllarda Türkiye Ekonomisi açısından önemli bir sorun haline gelmiştir.

2008 küresel ekonomik kriz ile birlikte özel sektör tasarrufları negatif değerlere düşmüş, 2010 ve 2011 yıllarında devam eden tasarruf açığı problemi, önceki dönem kamu tasarruf açıklarından değil, özel sektör tasarruflarından özellikle de hanehalkı tasarruf davranışının azalmasından kaynaklanmıştır.⁷⁶ Yatırım harcamalarının artış hızı tasarruflardan daha yüksek seyrettiğinden dolayı 2013 yılı ve sonrasında da cari işlemler açığı artmaya devam etmiştir.⁷⁷

2016 yılında TUIK, Ulusal Hesaplar Sistemi (SNA-2008) ve Avrupa Hesaplar Sistemi’ne (ESA-2010) uyum kapsamında revizyon çalışmalarını tamamlamış ve bunun sonucunda 2009 bazlı yeni milli gelir seviyeleri ile birlikte tasarruf oranlarında değişiklikler olmuştur. Eski ve yeni serilerden dolayı tasarruf oranlarında oluşan bu farklılığın nedenleri; milli gelirin seviye ve reel olarak yükselmesinden, yatırımların artmasından ve ödemeler dengesi verilerinin sabit tutulmasından kaynaklanmıştır.⁷⁸

⁷⁴ TCMB, **a.g.e.**, s.17-18.

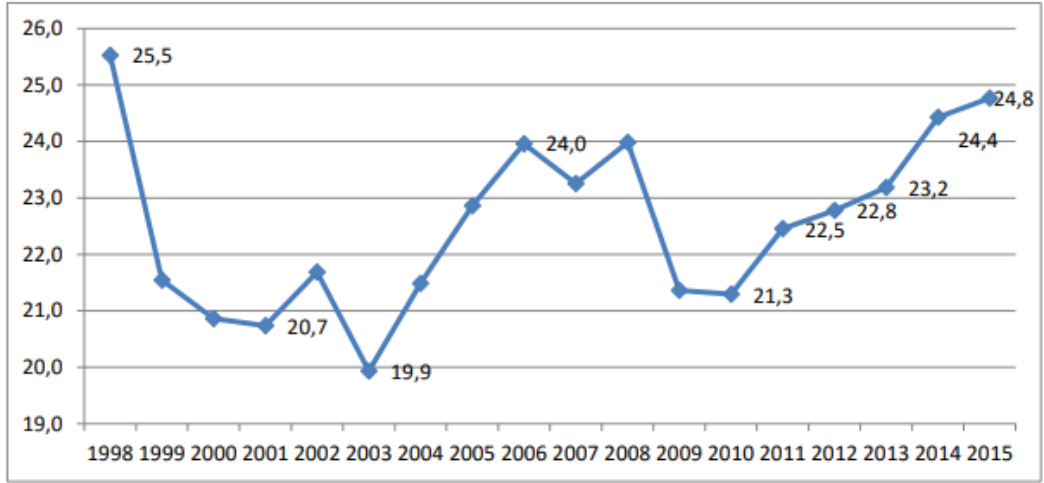
⁷⁵ Karagöl ve Özcan, **a.g.e.**, s.11.

⁷⁶ Ümit Özlale ve Alper Karakurt, **Türkiye’de Tasarruf Açığının Nedenleri ve Kapatılması İçin Politika Önerileri**, Bankacılar Dergisi, s.83, 2012, s.2.

⁷⁷ TCMB, **a.g.e.**, s.18.

⁷⁸ Kalkınma Bakanlığı, **Türkiye’de Yurtiçi Tasarrufların ve Tüketime Gelişimi**, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Dairesi, 2017, s.2.

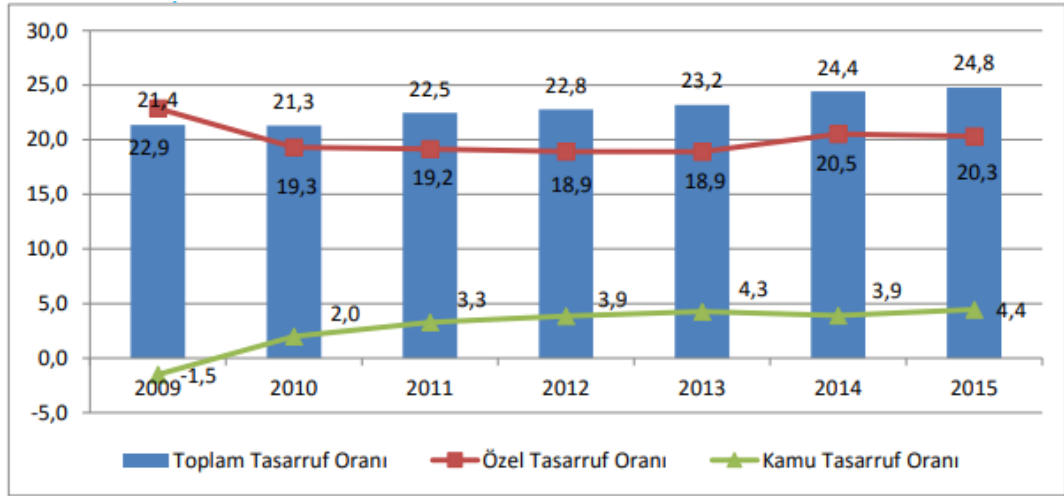
Grafik 4. Toplam Yurtiçi Tasarruf Oranı (Yüzde)



Kaynak: TÜİK ve Kalkınma Bakanlığı Hesaplamaları, 2017.

Grafik 4’te görüldüğü gibi oluşturulan yeni seriye göre Türkiye’nin toplam yurtiçi tasarruf oranı 1998-2015 yılları arasında ortalama %23 olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılından sonra tasarruf oranı artışa geçmiş ve 1998 yılından sonra en yüksek tasarruf oranı 2015 yılında gerçekleşmiştir.

Grafik 5. Türkiye’de Özel ve Kamu Tasarruf Oranları



Kaynak: TÜİK, 2017.

Grafik 5'te 2009-2015 yılları arası Türkiye'de özel ve kamu tasarruf oranları karşılaştırması görülmektedir. 2009 yılından sonra kamu tasarrufları artış eğilimi göstererek yatay bir seyir sergilerken, özel sektör tasarrufları son beş yılda önemli bir değişim göstermemektedir.⁷⁹

1.7.1. Türkiye Ekonomisi'nde Hanehalkı Tasarruflarının Gelişimi

Hanehalkı Bütçe anketleri kullanılarak hanehalkı tasarrufu hesaplanırken genel olarak kullanılan yöntem hanehalkı kullanılabilir gelirinden tüketim harcamasının çıkarılmasıdır. Tasarruf oranı hesaplanırken kullanılan bu yöntemle Türkiye'de hanehalkı tasarruf oranları zamanla azalmaktadır. 2003 yılında %17,5 olan hanehalkı tasarruf oranı 2013 yılında %7,5'e gerilemiştir.

Tablo 1. Yüzde 20'lik Gelir Gruplarına Göre Hanehalkı Tasarruf Oranları

⁷⁹ Kalkınma Bakanlığı, a.g.e., s.2.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
q1	-20,9	-27,7	-38,1	-25,9	-23,1	-36,2	-40,3	-32,3	-32,2	-23,9	-23,5
q2	-2,8	-2,8	-9,1	-4,1	-4,4	-14,3	-14,8	-14,1	-14,7	-14,1	-10,7
q3	5,8	4,3	-0,6	1,0	3,4	-5,9	-4,7	-3,1	-3,9	-4,4	-4,8
q4	13,0	11,8	9,3	7,4	10,2	5,0	6,8	3,8	4,6	5,0	5,4
q5	32,8	31,9	24,2	24,5	25,6	25,9	26,6	24,3	24,3	21,0	22,1

Kaynak: TUIK Hanehalkı Bütçe Anketleri, 2003-2013.

Not: Gelir grupları hanelerin yıllık kullanılabilir gelirlerinin en düşükten en yükseğe doğru sıralanıp beş gruba ayrılması ile belirlenmiştir.

Tablo 1’de Türkiye’de gelir grubu yükseldikçe tasarruf oranının yükseldiği ve toplam hane halkı tasarrufunun çok büyük bir bölümünün en üst gelir grubundaki hane halkları tarafından yapıldığı göze çarpmaktadır. Düşük gelirli hane halklarının tasarruf oranı negatif olmakta, bu haneler cari dönemde daha önceki dönemlerde edindikleri birikmiş servetlerinden harcayarak ya da borçlanarak cari gelirlerinin üzerinde harcamada bulunmaktadır.⁸⁰

1.7.2. Uluslararası Karşılaştırmalar

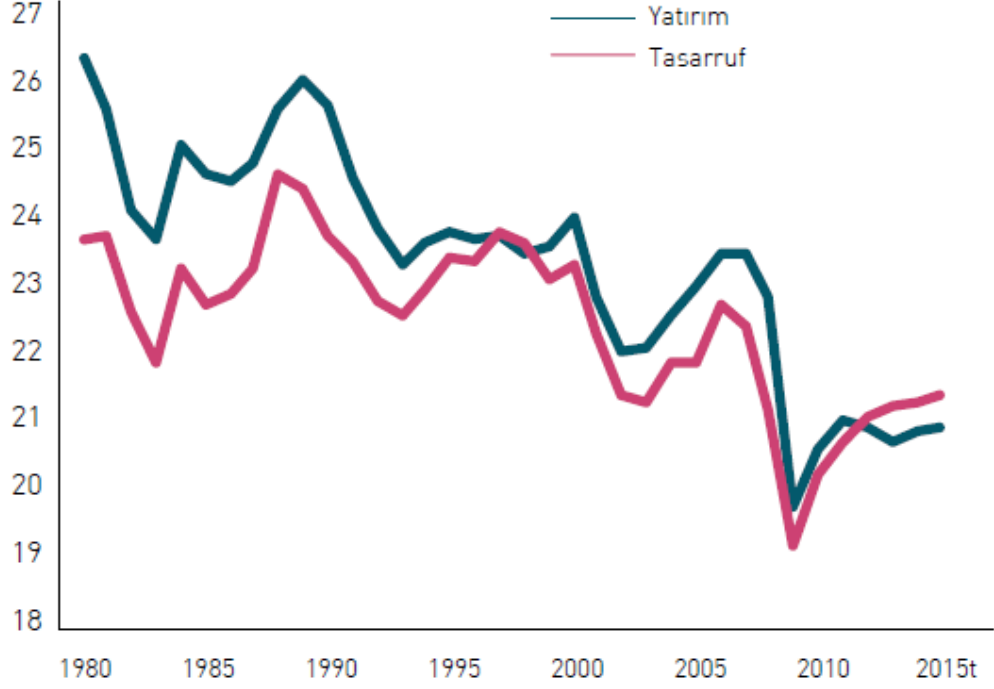
Türkiye’de tasarrufların zaman içindeki gelişiminin incelenmesinden sonra Türkiye’deki tasarruf oranlarının Dünya, OECD ve diğer ülke grupları ile karşılaştırılmasında yarar görülmektedir.

1980-2014 döneminde gelişmiş ülkeler tasarruf dinamikleri doğrultusunda bütün olarak değerlendirildiğinde, gerek toplam yatırımlarının gerekse brüt ulusal tasarrufların GSYİH içindeki payı aşağı yönlü eğilim göstermektedir.⁸¹

⁸⁰ Kalkınma Bakanlığı, **a.g.e.**, s.6.

⁸¹ TCMB, **a.g.e.**, s.12.

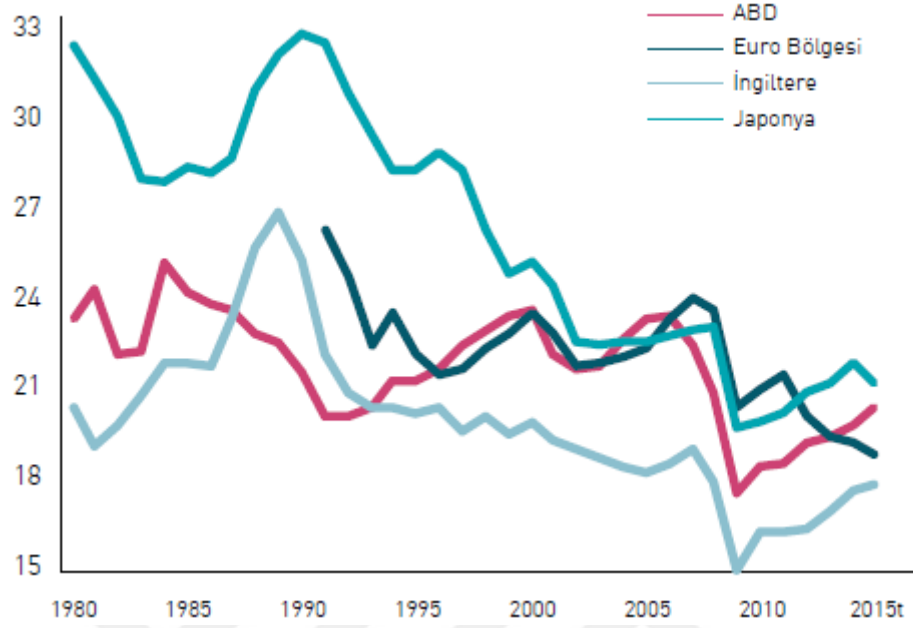
Grafik 6. Gelişmiş Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH, Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%)



Kaynak: TCMB, 2015.

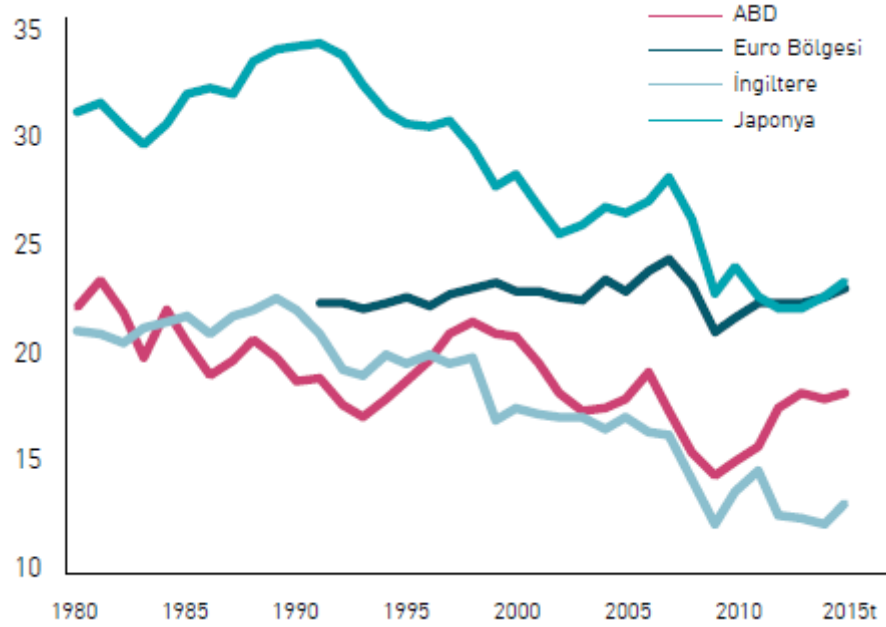
Not: Grafiklerde yer alan gelişmiş ülkeler IMF tanımlıdır.

Grafik 7. Seçilmiş Gelişmiş Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH(%)



Kaynak: TCMB, 2015.

Grafik 8. Seçilmiş Gelişmiş Ülkeler Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%)



Kaynak: TCMB, 2015.

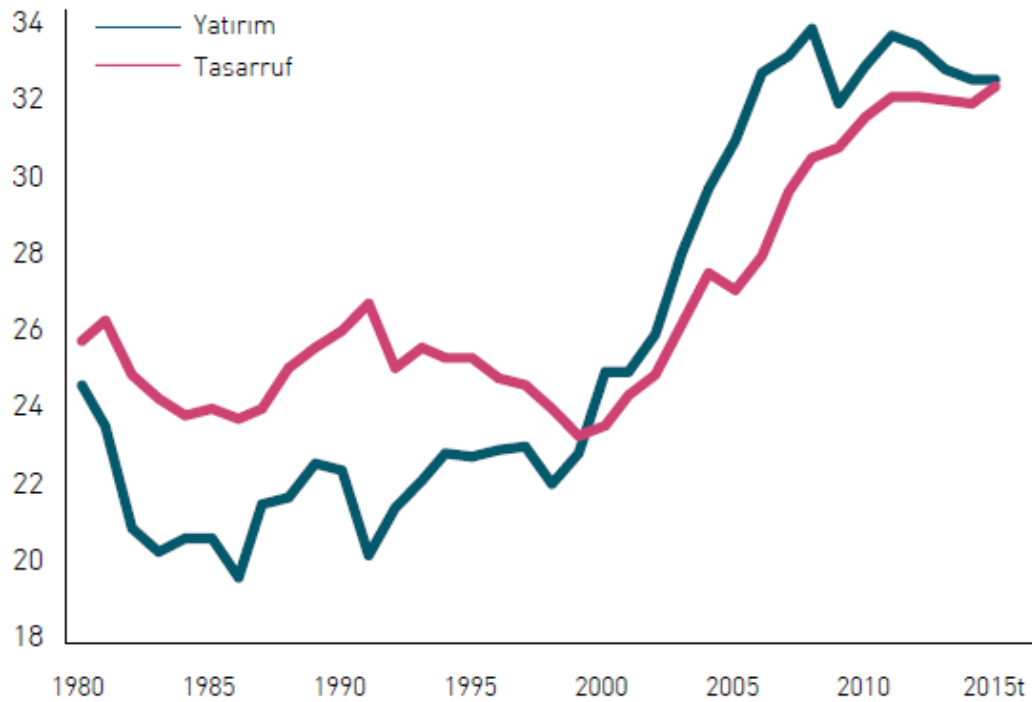
Aynı dönemde seçilmiş gelişmiş ülkelerin tasarruf-yatırım dinamiklerinin GSYİH'ya oranı incelendiğinde, en yüksek oranın Japonya'nın, en küçük oranın ise

İngiltere'nin sahip oldukları görülmektedir. 2008 Küresel Finansal Krizi öncesinde ABD'de ulusal tasarruf oranındaki hızlı düşüş cari işlemler açığının GSYİH'ya oran olarak giderek genişlemesine neden olmuştur. Krizden sonraki dönemde ise dönemde ulusal tasarruflardaki hızlı artış cari işlemler açığını bir miktar düşürse de cari açık problemi ABD için hala devam etmektedir.⁸²

Euro Bölgesi'nde cari işlemler hesabı genel olarak fazla verme eğilimi gösterirken, kriz sonrası dönemde de söz eğilimin güçlendiği gözlemlenmiştir.

1980-2014 dönemini geliştirmekte olan ülkeler açısından incelediğimizde Grafik 9'a göre, 2000 yılına kadar tasarruf yatırım dinamikleri dalgalı seyir izlemekle birlikte, 2000 yılından sonra hem tasarrufların hem de yatırımların GSYİH içindeki payının arttığı görülmektedir.⁸³

Grafik 9. Gelişmekte Olan Ülkeler Toplam Yatırımlar/GSYİH, Brüt Ulusal Tasarruflar/GSYİH(%)



Kaynak: TCMB, 2015.

Tablo 2. Seçilmiş Ülkelerin Tasarruf/ GSYH Oranları

⁸² TCMB, a.g.e., s.13

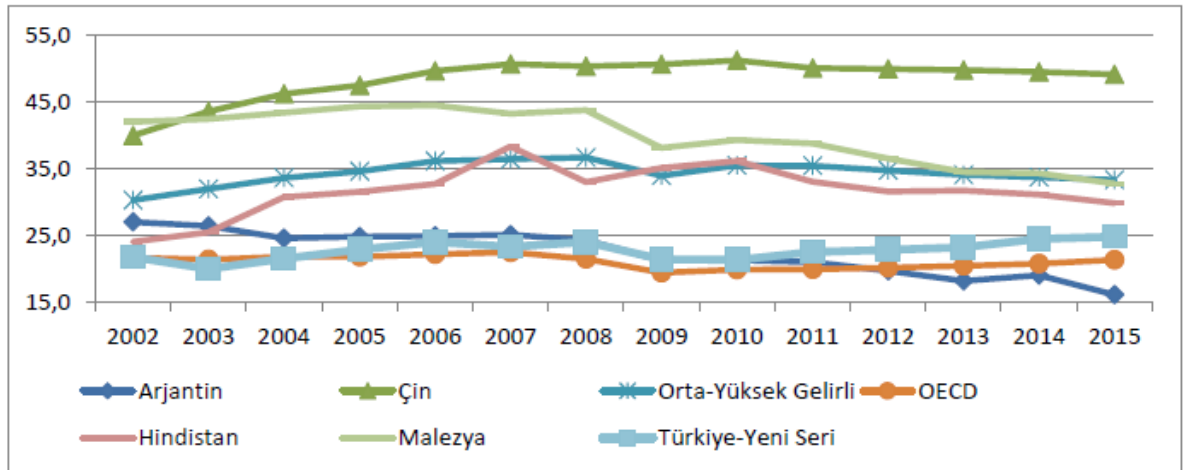
⁸³ TCMB, a.g.e., s.14

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Arjantin	24.2	21.2	21.2	21.0	19.7	18.1	19.0	16.0
Brezilya	21.4	18.4	20.8	21.0	20.1	19.4	18.1	16.4
Çin	50.4	50.7	51.3	50.1	49.9	49.8	49.5	49.2
Avrupa Birliği	23.2	20.7	21.2	21.8	21.6	21.8	22.4	23.1
Orta-Yüksek Gelirli	36.7	33.9	35.5	35.4	34.7	34.1	33.7	33.3
OECD	21.4	19.4	19.8	19.9	20.1	20.4	20.7	21.3
Kore Cumhuriyeti	33.0	33.2	35.2	34.5	33.8	34.1	34.5	35.4
Hindistan	33.0	35.1	36.2	33.0	31.5	31.7	31.1	29.8
Malezya	43.8	38.1	39.3	38.8	36.5	34.5	34.3	32.7
Meksika	22.2	21.4	20.9	21.0	21.9	20.8	20.5	20.6
Türkiye	17.3	13.8	14.0	14.9	15.0	14.1	15.8	15.2
Türkiye-Yeni Seri	24.0	21.4	21.3	22.5	22.8	23.2	24.4	24.8

Kaynak: Dünya Bankası, 2016.

Yeni seri hesaplamalarına göre oluşturulan Tablo 2'ye göre, Türkiye'nin toplam tasarruf oranı 2008 yılından itibaren OECD ve Avrupa Birliği ortalamalarının üzerinde seyretmiştir. BRIC ülkeleri arasında en yüksek orana Çin sahip olurken Türkiye yeni hesaplamalara göre Brezilya ortalamasının üzerinde yer almıştır. Ancak Grafik 10'u incelediğimizde Türkiye'nin halen Orta ve Yüksek Gelirli Ülkelerin tasarruf oranlarının altında olduğu görülmektedir.⁸⁴

Grafik 10. Seçilmiş Ülkelerin Tasarruf/ GSYH Oranları



Kaynak: TÜİK ve Dünya Bankası Hesaplamaları, 2016.

⁸⁴ Kalkınma Bakanlığı, a.g.e., s.3.

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE TASARRUF KAVRAMI

Çalışmanın bu bölümü davranışsal iktisat literatürüne ayrılmıştır. Öncelikle davranışsal iktisat kavramının ortaya çıkış süreci ayrıntılarıyla ele alınmış, ardından alanla ilgili önemli teorilere ve çalışmalara yer verilmiştir. Son olarak davranışsal iktisat ve tasarruf ilişkisinden bahsedilmiştir.

2.1. İktisat – Psikoloji İlişkisi ve Davranışsal İktisadın Gelişimi

İktisat bilimi insanların ekonomik tercihleri ile ilgilenirken, psikoloji bilimi insan davranışları ile ilgilenmektedir ve her iki bilimin temelinde de insan vardır. Ekonominin temel aktörü insan olduğuna göre, insanların davranış ve beklentileri iktisat bilimi açısından önemlidir.⁸⁵ Ayrıca insan davranışları ve karar alma süreçleri sadece psikoloji biliminin çalışma alanı gibi görünse de bireylerin hormonları ve sosyal çevre ile ilişkileri, psikoloji biliminin farklı disiplinlerle iletişim halinde olmasını sağlamıştır.⁸⁶

İktisat ve psikolojinin yaklaşması ile ortaya çıkan davranışsal iktisadın, iktisat bilimi içinde bir alan olarak ortaya çıkması yakın geçmişe dayanmasına rağmen klasik iktisat yazını incelediğimizde aslında Adam Smith'e kadar geriye gidilebilmektedir. Adam Smith "*Ahlaki Duygular Kuramı*" ve "*Ulusların Zenginliği*" eserinde insan psikolojisine değinmiştir. Ahlaki Duygular Kuramı'nda insanların hem kendi hem de başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma eğiliminde ve insanın sosyal bir varlık olduğu üzerinde durmuştur. Bu durumu ekonomik faaliyetlerin açıklamasında kullanarak kişilerin acıdan çok sevince sempati duyma eğiliminde olduğundan dolayı insanların zenginliklerini sergileyip, yoksulluklarını saklamaya çalıştıklarını açıklamıştır. Smith, Ulusların Zenginliği kitabında insanın sadece kişisel çıkar dürtüsü

⁸⁵ Ümit Çalık ve Gökhan Düzü, *İktisat ve Psikoloji, Akademik Bakış-Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi, (Çevrimiçi)*, <http://www.akademikbakis.org/eskisite/18/7iktisat.pdf>, s.18, 2009, s.2.

⁸⁶ Tuna Çakar ve Levent Neyse, *İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri, Nöroiktisat*, İktisat ve Toplum Dergisi, s.58,2015, s.18.

ile hareket etmediğini, aynı zamanda istediklerini diğer insanlar ile etkileşim içine girerek elde eden bir varlık olduğunu söylemiştir.⁸⁷

Klasik iktisadın kendi çıkarı için hareket eden insan modeli, Jeremy Bentham'ın 1789 yılında yayımlanan “*Ahlak ve Yasama İlkelerine Giriş*” kitabındaki faydacılık felsefesi ile tamamlanır. Faydacılık felsefesinin kökenleri psikolojik hedonizme dayanır ve psikolojik hedonizm (hazcılık) iktisat teorisinin çıkarı peşinde koşan insan tanımının da altyapısını belirler.⁸⁸ Bentham kitabında insanı haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık olarak tanımlamış ve ahlaki eylemlerinin amacının bireysel refah olduğunu açıklamıştır.⁸⁹

Bentham bireyin yaşadığı herhangi bir deneyimin birey üzerinde yarattığı iyi veya kötü etkiyi, dört durumu göz önüne alınarak ölçülebileceğini varsaymıştır. Bunlar; deneyimin yoğunluğu, deneyimin süresi, deneyimin belirliliği veya belirsizliği ve son olarak deneyimin yakınlığı veya uzaklığıdır. Bentham'a göre eğer deneyimin bu dört özelliği ölçülerek ulaşılan nihai sonuç, toplumun zevkini arttırıyorsa o deneyim ahlaki açıdan iyi olarak kabul edilmelidir.⁹⁰

Francis Edgeworth 1881 yılında yayımlanan “*Matematiksel Fizik Teoremi*” kitabında ünlü kutu diyagramı analizini yapmış ve bu analizle birlikte iki kişi arasında mübadele yapılmasını gösteren basit sosyal fayda modelini kurmuştur.⁹¹ Edgeworth fizyo psikoloji alanındaki gelişmelere dayanarak faydayı ölçebilecek bir alet geliştirebileceğini iddia etmiş ve bu alete “hedonimetre” adını vermiştir.⁹²

19.yy boyunca iktisatçılar psikolojik faktörleri ele almaya devam etmiş ancak 20.yy ile birlikte matematiğin iktisat bilimine hakim olmasıyla psikoloji etkisini yitirmeye başlamıştır. Neoklasik iktisadın temel kavramı homo-economicus rasyoneldir ve her zaman rasyonel seçimler yapar.⁹³

⁸⁷ Ester Ruben ve Devrim Dumludağ, **Davranışsal İktisadın Gelişimi**, İktisat ve Toplum Dergisi, s.58,2015, s.4.

⁸⁸ Ruben ve Dumludağ, **a.g.m.**, s.6.

⁸⁹ Jeremy Bentham, **Introduction to The Principles of Morals and Legislation**, (Çevrimiçi), <http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>, 11.08.2017

⁹⁰ Gökhan Karabulut, **Mutluluk ve İktisat**, İstanbul, Derin Yayınları, 2017, s. 26.

⁹¹ Colin F.Camerer ve George Loewenstein, **Behavioral Economics:Past, Present, Future**, Princeton University Press, New York, 2004, pp.5.

⁹² Karabulut, **a.g.e.**, s.26.

⁹³ Çalık ve Düzü, **a.g.m.**, s.2-3.

20. yüzyılın erken dönemlerinde Irving Fisher ve Vilfredo Pareto ekonomik seçimlerde insan duygu ve düşüncelerinin nasıl etkisi altında kaldığına dair oldukça fazla spekülasyonlar yapmışlardır.⁹⁴ Keynes de piyasa aksaklıklarının ortaya çıkmasını tüketicilerin psikolojik eğilimlerine değinerek açıklamaya çalışmıştır.

Erken dönem davranışsal iktisat alanının ilk öncülerinden biri George Katona'dır. 1951 yayımlanan "*Psikolojik Ekonomi*" kitabı iktisatçıları ekonomik olayları psikoloji bilimi ile birlikte analiz etmeye çağıran kitap olarak anılmıştır.⁹⁵

İlerleyen dönemde bir diğer erken dönem davranışsal iktisatçılardan olan Herbert Simon Neoklasik iktisadın rasyonel insan varsayımı eleştirileri ve karar alma süreçleri ile çalışmalar yapmıştır. 1947 yılında kuruluşların gerçekte nasıl davrandığı sorusunun cevabını arayan Simon "*Yönetmel Davranış*" adında kitabını yayımlamıştır.⁹⁶

1955 yılında yayımladığı "*A Behavioral Model of Rational Choice*" adlı çalışmasında ana akım iktisattaki "ekonomik insan" varsayımını eleştirmiştir. Simon'a göre organizmanın kendi bilgi ve yetenekleri rasyonelliği sınırlayacağı için evrensel rasyonellik mümkün değildir.⁹⁷ Bu yaklaşımla birlikte Simon karmaşıklık, sınırlı rasyonellik kavramlarından hareketle karmaşık yapıların analizi için yapay zeka ve bilgisayar etkileşiminin gerekliliğini vurgulamış ve 1978 yılında iktisat alanında Nobel ödülünü almıştır.⁹⁸

Davranışsal iktisat alanındaki çalışmalar artarken bu terim ilk olarak 1958 yılında Kenneth E. Boulding tarafından "*Contemporary Research in Economics*" adlı makalesinde "*behavioral economics*" olarak kullanılmıştır.⁹⁹ Erken dönem davranışsal iktisat alanında yayımlanmış ilk akademik dergi de 1971 yılındaki "*The Journal of Behavioral Economics*" dir. Derginin birincil misyonu, diğer sosyal bilimlerin varsayımlarını ekonomik modellerle birleştiren çalışmaları teşvik etmek olmuştur.¹⁰⁰

⁹⁴ Camerer ve Loewenstein, **a.g.m.**, s.6.

⁹⁵ Richard E.Hattwick, **Behavioral Economics: An Overview**, Journal of Business and Psychology, vol. 4, no.2, 1989, pp. 141-142.

⁹⁶ Hattwick, **a.g.e.**, s.142.

⁹⁷ Yeşim Can, **İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat**, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, cilt 4, no 2, 2012, s. 95.

⁹⁸ Ruben ve Dumludağ, **a.g.m.**, s.7.

⁹⁹ Kenneth E.Boulding, "**Contemporary Economic Research**", akt. Özge Gökdemir, Mutluluk ve İktisadi Parametreler Üzerine Bir İnceleme, İ.Ü. S.B.E., Yayımlanmamış Doktora Tezi, 2011, s.13.

¹⁰⁰ Hattwick, **a.g.m.**, s.142.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra teknolojinin gelişmesi ile birlikte insan davranışına ilişkin analizler Bilişsel Devrim'in yaşanmasına neden olmuş ve erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarında bilişsel psikolojinin sezgileri kullanılmıştır. 1970'lerde Kahneman ve Tversky gibi psikologlar erken dönem davranışsal iktisat çalışmalarından farklı olarak ana akım iktisat teorisini referans almaya başlamış ve böylece davranışsal iktisatta eski ve yeni dönem ayrımı ortaya çıkmıştır. Erken dönem ile yakın dönem arasındaki en önemli fark, erken dönemin ana akımı reddetmesi, yakın dönemin ise ana akım modelleri temel alıp bilişsel kısıtlar ve sapmalara yönelik varsayımlarda bulunması ve model geliştirmesidir.¹⁰¹

Kahneman ve Tversky'nin çalışmalarının en önemli amacı herhangi bir seçimin sunulma şekli veya karar vermede çerçeve etkisinin keşfedilmesi olmuştur.¹⁰² İlerleyen dönemde onlardan sonra yapılan en önemli çalışmalardan biri de 2000 yılında yayımlanan Rachel E.Kranton ve George A.Akerlof'a ait "*Economics and Identity*" adlı çalışmadır. Kimliğin ve kişinin benlik duygusunun ekonomik sonuçlar üzerindeki etkilerini araştırmışlar ve psikolojik ve sosyolojik unsurlarla şekillenen kimlik olgusunu ekonomik davranış modellerine dahil etmişlerdir.¹⁰³

Kahneman ve Tversky'nin 2002 yılında Nobel Ödülü almasından sonra davranışsal iktisat ana akım iktisadın varsayımlarını psikolojik temellere dayandırarak açıklama gücünü arttırmış ve günümüze kadar gelişen yöntemlere birlikte bu alandaki çalışmalar artmıştır. Son dönemde davranışsal iktisadın iki alt dalı olarak nöroiktisat ve deneysel iktisat ortaya çıkmıştır. Deneysel iktisatta rasyonallite kavramının etkisi araştırılırken, nöroiktisat alanında nörobiyolojik bilgi ve yöntemler kullanılarak bireylerin karar verme süreçleri incelenmektedir. Bunu yaparken de FMRI (*functional magnetic resonance imaging*) ve EGG (*elektroensefalografi*) tekniklerini kullanarak karar verme sürecinde beyin hareketleri takip edilir.

¹⁰¹ Dumludağ, **a.g.m.**, s.8.

¹⁰² Hattwick, **a.g.m.**, s.145.

¹⁰³ George A.Akerlof ve Rachel E.Kranton, **Economics and Identity**, The Quarterly Journal of Economics, vol. 115, issue 3, 2000, pp. 715-753.

2.2. Tasarruf ve Psikoloji

Tasarrufa psikolojik açıdan bakıldığında, planlanmış bir karar verme sürecinin sonucu ve emeklilik fonu, bir şeyler satın almak, hediye vermek gibi herhangi bir hedef için düzenli olarak mevcut kaynakların biriktirilmesi olarak kabul edilebilir.¹⁰⁴

İnsanları tasarrufa yönelten etkileri ortaya çıkarmak adına önemli çalışmalar yapıldı. Örneğin Katona (1975), Amerika'nın 1960'lı yıllarını ele aldığı çalışmada insanların tasarrufu, acil durumlar (hastalık, işsizlik) için, yaşlılık ve emeklilik için, çocukların ihtiyaçları için, yeni bir ev veya dayanıklı mallar için ve tatil için yaptıklarını gösterdi. Kotlikoff (1989) çalışmada, Amerikalı ailelerin tasarruflarının yaklaşık %30'unun özellikle yaşlılıkla ilgili endişelerden dolayı, ihtiyati sebepler için yaptığını ortaya çıkardı. Hollanda'da (Alessie, Lusardi ve Aldershof, 1997) ve İsveç'te (Lindqvist, Julander ve Fjaestad, 1978) yapılan çalışmalar tasarrufun en önemli nedenlerinden birinin ihtiyati nedenler olduğunu gösterdi. Johnson (1999) Asya kökenli mülteciler üzerinde yaptığı bir çalışmada bu grubun tasarrufu esas olarak acil durumlar ve çocukların eğitimi için yaptığını tespit etti. Japonya'da yapılan çalışmada (Horioka ve Watanabe, 1997) tıpkı yaşam döngüsü hipotezinin varsayımları ile tutarlı bir şekilde Japon ailelerinin tasarrufu öncelikli olarak emeklilik ve ihtiyati nedenlerden dolayı yaptıkları ortaya çıktı. Harris, Loundes ve Webster (2002) tarafından gerçekleştirilen tesadüfi olarak seçilen 1200 aile ile telefon görüşmelerinde Avusturalyalı ailelerin tasarruf için en çok gösterilen üç sebep; emeklilik, tatil ve ihtiyati nedenler olmuştur. Webley ve Viner (2000) tasarruf eğilimlerini incelemek amacıyla kültürler arası çalışma yapmış ve İtalyan, İngiliz ve İsrailli katılımcıları inceledi. İngiliz ve İsrailli grupları ile karşılaştırdığında İtalyanların mümkün olduğunca daha fazla tasarruf etmeye meyilli olduklarını, harcamalarını daha kolay kontrol edebildikleri sonucuna vardı. İtalyanlar için tasarruf için en önemli neden çocukların eğitimi ve sağlık harcamaları olduğunu ve İngiliz katılımcılar için ise gelecekteki harcamalar için tasarruf yapmanın en önemli neden olduğunu gösterdi.¹⁰⁵

Yakın dönemde hane halkı tasarruflarını etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde; Sandoval-Hernandez (2010)

¹⁰⁴ Luigina Canova, Anna Maria Manganelli Rattazzi ve Paul Webley, **The Hierarchical Structure of Saving Motives**, Journal of Economic Psychology, vol.26, 2005, pp.21-22.

¹⁰⁵Canova, **a.g.m.**, s. 23.

Meksika’da 1984-2006 yılları arasındaki dönemi yatay kesit veri analizi yöntemi ile incelemiş ve hanenin demografik özellikleri ve yapısı ile yaşam dönemleri tasarruflar üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Niculescu ve Mihaescu (2012) Avrupa’da 1995-2010 yılları arasındaki dönemi panel veri analizi yöntemi ile incelemiş ve kırsal nüfus artışı ve faiz oranının tasarrufları pozitif etkilediği, büyümenin ise negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Bozkuş ve Üçdoğruk (2008) TÜİK 2003 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi verilerinden faydalanılarak, Türkiye’de hanehalkı tasarruf tercihlerine etki eden faktörlerin multinomial logit yöntemle model tahminlemesi yapmış ve hanehalkı tasarruf eğilimlerinin genel olarak, hanehalkı reisinin yaşı, eğitim durumu, gelir düzeyi ile yakın ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Şengörür ve Taban (2016) 2002-2013 dönemi için hanehalkı tasarrufları üzerinde gelir dışında etkili olan faktörleri logit model yöntemi ile incelemiş ve aylık gelir, eğitim seviyesinin tasarrufları olumlu etkilediği, buna karşılık hane büyüklüğü ve kırsalda yaşamının tasarrufları olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Bazı araştırmacılar da insanları tasarruf etmeye yönelten nedenleri incelerken modellerine psikolojik faktörleri de katmışlardır. Örneğin Thaler ve Shefrin (1988) “*davranışsal yaşam döngüsü hipotezi*” (*behavioral life-cycle model of saving*)” adını verdikleri modellerine zihinsel muhasebeleştirme (*mental accounting*) ve kendini kontrol etme (*self control*) gibi faktörleri dahil etmişler ve kurdukları modele göre insanların servetlerinin hepsini aynı şekilde ele almadığını ancak paranın cari gelir, cari varlıklar veya gelecekteki varlıklar olarak görülme durumuna göre harcama yaptıklarını keşfetmişlerdir. Servet etkisi olarak adlandırdıkları bu durumda insanlar sahip olduklarını, sahip olmadıkları durumda değerlendirdiklerinden daha değerli bulurlar. Thaler ve Shefrin, kendini kontrol etme durumuna göre insanların çoğunlukla harcama fırsatlarını sınırlayan kuralları benimsediklerini ileri sürmüşlerdir.¹⁰⁶

Davranışsal iktisadın konusu olan kayıptan kaçınma modeline göre tasarruf olasılığı incelendiğinde, bireylerin sahip oldukları kayıpların yarattığı acı etkisi, kazançların vereceği tatminden her zaman daha büyük olacağı için gelecekteki kötü olayların olma ihtimaline karşılık bugünden önlem almak isterler, bu istek gelecekteki gelirlerin artması ihtimaline göre tüketimi artırma isteğinden daha baskındır.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Canova, a.y., 24.

¹⁰⁷ Patricia Fisher, **Saving Behaviour of U.S. Households: A Prospect Theory Approach**,

2.3. Belirsizlik

Belirsizlik birden fazla olayın olabileceği ama hangisinin olabileceğinin bilinmediği durumdur. İstatistik açıdan bilinemeyebilen, olasılıklı tesadüftür. Riskte ise her olasılığın sonucu tahmin edilebilir. Keynes de belirsizlik ve risk arasında bir ayrım olduğunu varsaymış ve riskin karar alma süreçlerinde faydası olabileceken, belirsizliğin bilgi içermediğini savunmuştur.¹⁰⁸

Yeni Klasik Okul'un temsilcileri, Keynes'in açıklamalarını yetersiz bulmuş ve Rasyonel Beklentiler Teorisi'ni geliştirmişlerdir. Temelleri John F. Muth tarafından atılan teori; bireysel beklentilerin gerçek ile ilişkisini ve ortaya çıkarabilecek durumun davranışlar üzerindeki etkisini inceler. Klasik iktisadın temel varsayımlarından biri olan rasyonellik ilkesini benimseyerek bireylerin rasyonel beklentilere sahip olduklarını, rasyonel oldukları için değişen iktisat politikaları karşısında hızlı bir tavır aldıklarını ve bu durumda da uygulanan politikaların beklenen sonuçlarını değiştirdiklerini varsaymıştır. Bireyleri, mevcut iktisat politikaları ve bu politikaların etkileri konusunda tam bir bilgiye sahip olduğunu varsaymış dolayısıyla bireylerin sistematik hatalardan kaçınacaklarını öne sürmüştür.¹⁰⁹

Rasyonellik daha önce belirttiğimiz gibi kişilerin kendi çıkarlarını korumaya yönelik davranıştır. Rasyonel insanların, herhangi bir ekonomik olay üzerine karar verecekleri zaman bu kararlarının sonucunda meydana gelecek olayları tam olarak bildiği kabul edilir ve bu durum rasyonelliğin aynı zaman da tam bilgiyi içerdiğini de göstermektedir. Ancak tam bilgi belirgin ortamlarda vardır.¹¹⁰ Tam bilgiye ulaşma oldukça güç olduğu için insanlar kısmi bilgi yani bilinmeyen ve sürekli şüphe ile yoğrulmuş bilgi ile yetinmektedir.¹¹¹

Ekonomik açıdan gelecek metafizik bir kavram olarak ele alınabilir ve bu bakış açısı ile gelecek belirsizdir. İçsel ve dışsal olmak üzere belirsizliğin iki kaynağı vardır. İçsel belirsizliğe neden olan etkenlerden biri bireylerin içinde bulundukları

Unpublished Doctoral Dissertation, The Ohio State University, 2006. Pp.23

¹⁰⁸ Paya, **a.g.e.**, s. 349.

¹⁰⁹ Coşkun Can Aktan, **Yeni İktisat Okulları**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2008, akt: Sinem Gaytancıoğlu, Rasyonel Beklentiler Teorisi Çerçevesinde Türkiye'de 1994 Krizi, Ekonomi Bilimleri Dergisi, cilt 2, s.1., 2010, s. 141.

¹¹⁰ Ernur Demir Abaan, **Fayda Teorisi ve Rasyonel Seçimler**, TCMB, Araştırma Genel Müd., Tartışma Tebliği, No. 2002/3, Ankara, 1998, s.76.

¹¹¹ A. Dinç Alaada, **İktisat Felsefesi ve Belirsizlik**, İstanbul, Bağlam Yayıncılık, 2000, s.51.

ekonomik durum hakkında tam bilgilerinin olmamasıdır. Bilgi eksikliğinden dolayı bireyler karar aldıkları ortamı tam olarak algılayamazlar ve bu durum verilen kararların sonuçlarını mutlak olmaktan çıkarmaktadır. Bireyler tam bilgiye sahip olsalar bile, bilginin bireye ifade ettiği anlam, bireyin akılsal konumuna bağlıdır. Bilgi akılsal süreç içinde işlenip anlam kazandığından dolayı kişilerde aynı bilginin farklı olarak algılanması sonucunu doğurur. Aklın konumu eğitim düzeyi ve kısıtlandırılmış davranışları aşma isteğinden etkilenir. Eğer bireyin akıl konumu mevcut ve tam bilgiyi değerlendiremiyor veya hatalı değerlendiriyor ise bireylerin yönlendirilmesi mümkün olmaktadır. Bu durumda kurulan iktisadi denge sübjektif bir rasyonel dengedir.¹¹²

Ekonomide yaşanan teknolojik değişimlerin bireyler tarafından tam olarak anlaşılamamış olması bir diğer içsel belirsizlik kaynağıdır. Değişen teknolojinin gereklerini yerine getiremeyen kişiler etkili karar almakta zorlanacaklardır. Dışsal belirsizlik ise sübjektif bir belirsizlik halidir ve istatistiki açıdan olasılık dağılımları tam olarak bilinmemektedir. Örnek olarak savaşlar, doğal afetler vs. dışsal belirsizliğe örnektir. İçsel ve dışsal belirsizlikler bir araya geldiklerinde insanların karar alma süreçlerini etkilemektedirler.¹¹³

Belirsizlik üzerine çalışma yapan iktisatçılardan Jevons, belirsizlik kavramının yok sayılamayacağını vurgulamış ve tahlillerini rasyonellik ilkelerini zedelemeyen tamamen şansa dayalı bir belirsizlik anlayışı ile yapmıştır.¹¹⁴

F.H. Knight “Risk, Belirsizlik ve Kar” adlı eserinde belirsizlik kavramını hiçbir ölçüde minimize edilmeyen, çeşitlendirme veya diğer faktörlerle azaltılamayan, sistematik olmayan risk olarak tanımlamaktadır.¹¹⁵

Belirsizlik altında seçişi incelediğimizde karşımıza beklenen değer ne olduğu sorusu çıkar. Belirsizlik altında seçiş yaparken olasılığı bilinen tüm olası sonuçların ağırlıklı ortalaması hesaplanabilir. Örneğin X_1 ve X_2 gibi iki sonucun Pr_1 ve

¹¹² Abaan, **a.g.e.**, s.77.

¹¹³ Abaan, **a.g.e.**, s.78.

¹¹⁴ A. Dinç Alaada, **İktisatta Zaman, Belirsizlik ve Likidite Tercihlerine Bakış**, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 1990, vol. 45., s.210.

¹¹⁵ Frank H.Knight, **Risk, Uncertainty and Profit**, Sentry Press, N.Y., 1901, 1956.

Pr_2 gibi iki olasılıkla gerçekleşeceğini varsaydığımızda beklenen değerin hesaplanma şekli aşağıdaki gibi olacaktır.¹¹⁶

$$E(x) = Pr_1X_1 + Pr_2X_2$$

Sonuçları n sayıda ele aldığımızda genel denklem şöyle olur;

$$E(x) = Pr_1X_1 + Pr_2X_2 + ... + Pr_nX_n$$

2.4. Karar Alma Süreci

Klasik kuramlarda karar alma sürecinin kültürel boyutları ile ilgili evrensel bir yaklaşım vardır. Karar vermeyi evrensel bir olgu olarak sunan kuram, karar verici hangi ülkede yer alırsa alsın karar verme ve uygulama ilkeleri evrenseldir ve özellikle sanayileşmiş ülkelerde karşılaştırılabilir durumlarda bireylerin aynı şekilde davranmaları beklenir.¹¹⁷

Geleneksel karar verme modelleri mantık ve rasyonellik üzerine inşa edilmiş olsa bile, gerçek hayatta karar vermenin nadiren mantıklı bir yapı izlediğini son çalışmalar göstermektedir. Karar verme süreci, karar vericilerin çeşitli varsayımlar ve önyargılarından etkilenecek sıklıkla değişir ve karıştırılır.¹¹⁸

Karar verme süreci ile yapılan psikolojik araştırmalar bu sürecin sübjektifliğinin reddedilemeyeceğini göstermiştir. Özellikle beyin fonksiyonlarının incelendiği araştırmalarda bireylerin özel ve iş yaşantısında karşılaştıkları sorunlara mevcut alternatifler arasından en iyi sonucu verecek olanı seçmeye yönelse bile, “en iyi” ye atfedilen değer kişiliğimiz ve geçmiş yaşantımızla şekillenmektedir.¹¹⁹

Acar Baltaş “Kararın Nöro Anatomisi” adlı çalışmasında karar alma sürecine dair yaptığı çalışmada aşağıdaki ifadelerle yer vermiştir;

¹¹⁶ Robert S. Pindyck ve Daniel L. Rubinfeld, **Microeconomics**, Sixth Edition, Pearson Education Inc., 2005, pp. 155, akt. Gökhan Karabulut, **a.g.e.**, s.37.

¹¹⁷ Jette Schramm-Nielsen, **Cultural Dimensions of Decision Making: Denmark and France Compared**, Journal of Managerial Psychology, 16,6, 2001, pp. 405.

¹¹⁸ Russell F.Korte, **Biases in Decision Making and Implications for Human Resource Development**, Advances in Developing Human Resources Vol.5. No.4, 2003, pp.440.

¹¹⁹ Zuhale Baltaş, **Karar Vermenin Psikolojisi Sayısını Hazırlarken**, Kaynak Dergisi, s.46, 2011. <http://www.kaynakdergisi.net/makaleler.asp?sayi=46&sira=535> (çevrimiçi) Erişim Tarihi: 26.09.2017.

“İnsan beyni evrim süreci içinde, hayatını kolaylaştıran “şey”lere yönelmek, zararlı görünenlerden de kaçınmak üzere yapılanmıştır. İnsan beyni verdiği tepkiler ve aldığı kararları iki ayrı bölgede işleminden geçirir. Bunlardan birincisi, beynin gelişim açısından daha eski bir bölgesi olan alt ve orta beyin yapılarının etkili olduğu, “hisseden beyin” diğeri ise konuları irdeleyen “düşünen beyin”. Beynin tabanında yer alan eski yapı, hızlı, güçlü ancak tepkisel ve dolayısıyla “akılsız”dır. Buna karşılık daha üstte yer alan, irdeleyici düşünen beyin yavaş ve zayıftır ve kendini “akıllı” sayar. Tehlike, tehdit, risk, kaygı, ödül, haz, refah vaad eden uyaranlar karşısında kararlar hızlı ve güçlü olan hissedenden beyinden çıkar ve daha sonra kuvvetli gerekçelerle destelenmek üzere irdeleyen ve “düşündüğünü düşünen” beyin bölgesine havale edilir. Bir riskin sonuçları ne ölçüde belirsiz ve sebebi zor anlaşılır ise hissedenden beyin devreye girerek, hoş olana, kişiye kısa vadede zevk ve keyif verecek olana yönelmemize neden olur.”¹²⁰

2.4.1. Rasyonel Karar Alma

En genel tanımı ile rasyonellik; bireylerin hedeflerine ulaşmak amacıyla akıllarını kullanarak en uygun seçenekler arasından tercihlerini yapmalarınıdır. Rasyonel kararlar ise; kararı veren bireyin yargıları ve karakteristik özellikleri ile kararın sonucundaki belirsizlik arasında denge kuran kararlardır.¹²¹

Loizos Th. Heracleous’un “Rational Decision Making: Myth or Reality” adlı makalesinde klasik yaklaşımın rasyonel karar alma modelini incelemiştir. Kurduğu modelin birinci basamağında problemin belirlenmesi, ikinci basamağında problemin hedeflerinin, üçüncü basamağında alternatif hedefler için kapsamlı araştırma, dördüncü basamağında seçeneklerin değerlendirilmesi, beşinci basamağında belirlenen hedeflerin başarılmasına yönelik en yakın alternatifin seçilmesi, altıncı basamağında seçilen hedefin uygulanması, yedinci basamağında sonuçların izlenmesi ve son basamağında tatmin olamama durumunda sürecin tekrar edilmesi yer almaktadır.¹²²

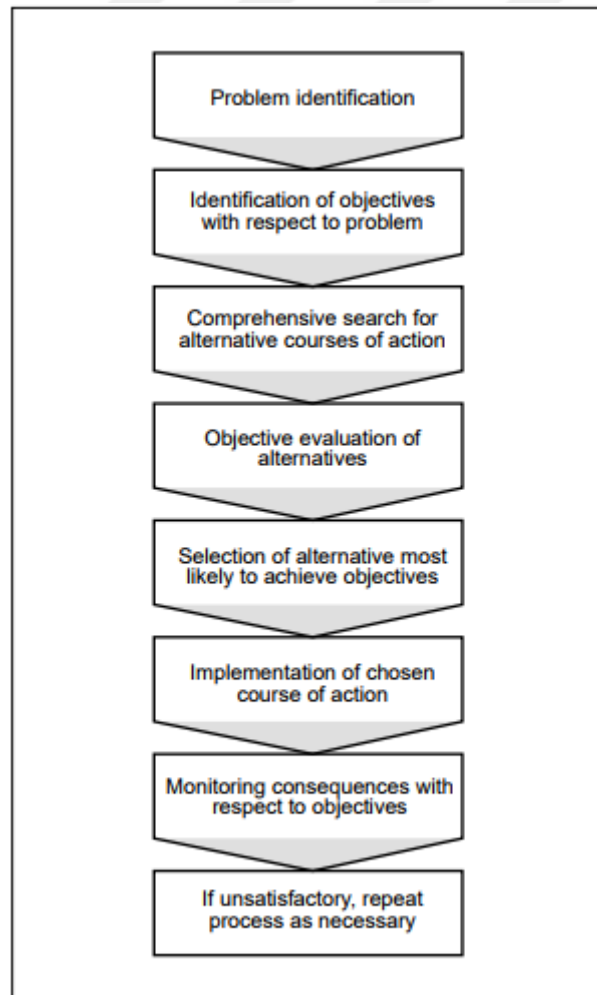
¹²⁰ Acar Baltaş, **Kararın Nöro Anatomisi**, Kaynak Dergisi, s.46, 2011.

<http://www.kaynakdergisi.net/makaleler.asp?sayi=46&sira=535> (çevrimiçi) Erişim Tarihi: 26.09.2017.

¹²¹ Bilgehan Tekin, **Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı**, Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies, 2/4, 2016, s.83.

¹²² Loizos Th. Heracleous, **Rational Decision Making: Myth or Reality?**, Management Development Review, vol.7, no.4, 1994, pp.17.

Şekil 2. Rasyonel Karar Alma Modeli



Kaynak: Heracleous, a.g.e.,pp.17

Rasyonel model açık, genel, bilimsel muhakeme temelinde ve mantık ilkelerini içeriyor olsa bile modelin zayıf tarafları vardır. Birincisi gerçekliği temsil etmez. İkincisi, belirli bir içerik bilgisinin yokluğunda genel ilkelerin geçerliliğine ilişkin artan bir şüphecilik vardır ve son olarak bireylerin düşüncesini karakterize eden önyargılar ve diğer kısıtlamalar konusunda artan bir farkındalık vardır.¹²³

Günümüzde halen karar alma denildiğinde rasyonel karar alma süreci kastediliyor olsa bile bireyler daha çok psikolojik ve davranışsal özelliklerinin etkisi altında kalırlar ve sınırlı rasyonel veya irrasyonel davranırlar.¹²⁴

2.4.2. Sınırlı Rasyonalite

Daha önce ifade ettiğimiz gibi rasyonel tercih teorisi sonrasında Herbert Simon tarafından sınırlı rasyonalite kavramını geliştirilmiştir. Buna göre; sınırlı rasyonellik bireylerin seçimlerinin rasyonel olduğunu ancak bilginin ve bilişsel kapasitenin sınırlı olduğunu varsaymaktadır. Sınırlı rasyonellik varsayımı nihai kararların karar verme sürecinin kendisi tarafından şekillendirilmesi ile ilgilidir.¹²⁵ Dolayısıyla sınırlı rasyonellikte bireyler sadece belirli bir ölçüde rasyonedir.

Simon insanların bilgi toplamak için sınırlı bir kapasitesi olduğunu fikrini ortaya attı. Ona göre insanlar sadece sahip oldukları mevcut bilgileri kadar rasyonedirler ve bu bilgiler doğrultusunda karar verirler. Kararları çoğunlukla yeterince iyi olarak değerlendirilir ancak mükemmel değildir.¹²⁶

2.5. Davranışsal İktisatta Karar Teorileri

Literatürde yer alan üç temel karar teorisi; beklenen fayda teorisi, beklenti teorisi ve ortalama varyans analizidir. Öncelikle Daniel Bernoulli tarafından 1738 yılında öne sürülen beklenen fayda teorisi (expected utility theory), Oscar Morgenstern ve John Von Neumann tarafından “beklenen subjektif fayda teorisi” olarak geliştirilmiştir. Teoriye göre kişiler kararlarını yaptıkları olasılıksal

¹²³ Korte, **a.g.e.**, pp. 441.

¹²⁴ Tekin, **a.g.e.**, s.86.

¹²⁵ Michael M.Pompian, **Behavioral Finance and Wealth Management**, John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2006, pp. 24.

¹²⁶ Ron Mulholland, **The Overconfidence Bias and Entrepreneurs**, PHD Thesis, York University, 1998, pp.18-19.

hesaplamalara göre alırlar ve en çok fayda getireceğine inandıkları şekilde karar verirler.¹²⁷ Bireyin rasyonelliğini ise tercihlerin tamlığı (completeness), geçişliliği (transitivity), bağımsızlığı (independence) ve sürekliliği (continuity) olmak üzere dört özelliğine bağlamışlardır.¹²⁸

Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin geliştirdiği beklenti teorisi (prospect theory); bireyin karar verme sürecinde kayıplara kazançlardan daha fazla anlam yüklediği üzerine kurulmuştur. Gerçek hayatta en sık kullanılan karar verme modeli ise Markowitz tarafından geliştirilen ortalama varyans analizidir. Modelde seçenekler değerlendirilir ve minimum düzeyde risk içeren beklenen bir getiri düzeyinde en fazla getiriye sahip seçeneğin tercih edilmesi amaçlanır.¹²⁹

2.5.1. Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisini açıklamadan önce daha önce de değindiğimiz Jeremy Bentham'ın faydacı yaklaşımından söz etmek gerekir. Geleneksel iktisat teorisinde insan davranışlarının faydasını maksimuma, zararını en aza indirecek şeklindeki yaklaşımına, faydacı ahlak felsefesinin temelini oluşturan hazcı psikoloji yön vermiştir.¹³⁰ "Faydacı literatür" olarak adlandırılan bu alanın öncüsü Jeremy Bentham olmuştur. Burada faydadan kast edilen anlam, bir malın tüketiminden ya da bulundurulmasından duyulan mutluluktur.¹³¹

Daniel Bernoulli'nin 1738 yılında beklenen fayda kavramını geliştirmesini sağlayan olay, Nicholas Bernoulli tarafından ortaya atılan St. Petersburg paradoksudur (ordinary St. Petersburg Paradox)¹³². 18. Yüzyıl başlarında ünlü kumarhaneleriyle anılan St. Petersburg kentinin paradoksa konu olması rastlantı değildir. Şans oyunları insan davranışlarının belirsizlik ve bilgi eksikliği altında incelenebilmesi açısından elverişli bir ortamdır.¹³³ Paradoksa konu olan yazı tura oyununun kuralına göre, ilk atışta yazı gelirse 2 gümüş para, ikincisinde gelirse 4 gümüş para, öncesinde hiç gelmeyip üçüncüde gelirse 8 gümüş para, dördüncüde gelirse 16 gümüş para kazanılır.

¹²⁷ Tekin, **a.g.e.**, s.79.

¹²⁸ Karabulut, **a.g.e.**, s.40

¹²⁹ Tekin, **a.g.e.**, s.79.

¹³⁰ Ruben ve Dumludağ, **a.g.e.**,s.6.

¹³¹ Tekin, **a.g.e.**, s.88.

¹³² Tibor Neugebauer, **Moral Impossibility in the Petersburg Paradox: A Literature Survey and Experimental Evidence**, LSF Research Working Paper Series, no 10-174, 2010, pp.4.

¹³³ Abaan, **a.g.e.**, s.80.

Oyuna yapılan toplam ödeme, yazı gelmesi için ne kadar para atılacağına bağlıdır. İlk yazı gelene kadar oyun devam eder ve devamlı tura gelmesi durumunda diğer turda getiri artmaya devam edecektir ve bu sonsuza kadar sürebilir. Beklenen getirinin matematiksel olarak gösterimi şu şekildedir;

$$BD = \sum_{n=1}^{\infty} (1/2)^n 2^n = \infty$$

Serinin toplamı sonsuz olduğu için oyunun beklenen getirisi de sonsuzdur. Beklenen getirinin oyuna giriş ücretinden yüksek olması, oyuna katılımı garanti etmemektedir. Ayrıca insanlar beklenen getiri sonsuz olmasına rağmen oyuna katılmak için büyük paralar yatırmazlar. Nicholas Bernoulli bu oyun ile birlikte insanların riskten kaçınarak irrasyonel davrandıklarını kanıtlamaya çalışmıştır.¹³⁴

Daniel Bernoulli'nin öne sürdüğü beklenen fayda teorisi St. Petersburg paradoksuna cevap niteliğini taşır. Teori bireylerin beklenen gelirden çok beklenen faydayı maksimum yapmak amacıyla hareket ettiklerini savunur. Paradoksun beklenen faydasına yönelik logaritmik bir fonksiyon ortaya koymuş, eşit oranda gelir artışını izleyerek fayda artışının azalacağını söylemiştir. Formülasyon şu şekildedir;

$$BD = \sum_{i=1}^n u(x_i) p_i$$

P_i , x_i sonucunun gelme olasılığı, $u(x_i)$ ise x_i sonucu elde etmenin faydasını göstermektedir. Bernoulli insanların seçeneklerini objektif değerlere göre değerlendirmediklerini, çoğunlukla fayda veya ahlaki değerlere göre değerlendirdiklerini söylemiştir. Belli bir miktar para, zengin bir insana göre fakir bir insan için daha değerli olduğunu gözlemlemiştir. Dolayısı ile refah arttıkça marjinal fayda azalmaktadır.¹³⁵

Bununla birlikte Bernoulli teorisinde faydanın nasıl ölçüleceğini ve beklenti ilkesinin nasıl rasyonel olduğunu açıklamamıştır. Ondan yaklaşık iki yüz yıl sonra 1944

¹³⁴ Uğur Şener, **Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistematiik İhlalleri**, İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, no 27, 2015, s. 40.

¹³⁵ Christopher Trepel, Craig R.Fox ve Russell A. Poldrack, **Prospect Theory on the Brain? Toward a Cognitive Neuroscience of Decision Under Risk**, Cognitive Brain Research, vol.23, 2005, pp.35-36.

yılında Oscar Mongenstern ve John Von Neumann “Theory of Games and Economic Behaviour” adlı eserlerinde bireylerin beklenen fayda maksimizasyonun rasyonel karar almada bir ölçüt olduğunu dört aksiyom ile ifade etmişlerdir. Kendi deyimleriyle beklentilerin hesaplanmasını meşrulaştırarak pratik olarak sayısal faydayı tanımladılar.

¹³⁶ Aksiyomları Aksoy ve Şahin çalışmalarında şöyle sıralamışlardır¹³⁷;

1. Tamlık; X ve Y’nin iki mal sepeti olduğunu varsayalım, bu durumda, ya X en az Y kadar iyidir, ya Y en az X kadar iyidir ya da ikisi birden iyidir.

2. Geçişlilik; X ve Y’nin iki mal sepeti olduğunu varsayalım, eğer X en az Y kadar iyiye ve Y’de en az Z kadar iyiye, sonuç olarak X en az Z kadar iyidir.

3. Bağımsızlık; X, Y ve Z’nin üç kura olduklarını varsayalım, eğer $\alpha \in [0,1]$ için,

$\alpha X + (1-\alpha)Z > \alpha Y + (1-\alpha)Z$ sağlanıyorsa X, Y’den iyidir. Yani eğer iki kurayı üçüncüsüyle karıştırırsak, bu iki kuranın tercih sıralaması kullanılan üçüncüye bağlı değildir, ondan bağımsızdır.

4. Süreklilik; X, Y ve Z üç kura olduklarını varsayalım, eğer X, Y’den ve Y de Z’den daha iyiye $\alpha \in [0,1]$ için α olasılıkla $Y \alpha X + (1-\alpha)Z$ kadar iyidir.

2.5.2. Beklenen Fayda Teorisi’ne Yöneltilen Eleştiriler

Beklenen Fayda Teorisi’ne yöneltilen eleştirilerden ikisi ön plana çıkmıştır. Bunlar Allais ve Ellsberg paradoksudur.

¹³⁶ Paul J.H. Schoemaker, **The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations**, Journal of Economic Literatur, vol.XX, 1982, s.531.

¹³⁷ Tolga Aksoy ve Işıl Şahin, **Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar**, İktisat Politikaları Araştırma Dergisi, c.2, s.2, 2015, s. 8.

2.5.2.1. Allais Paradoksu

Tüketicilerin her zaman beklenen faydanın maksimizasyonunu gözeterek karar vermediklerini ifade etmesi bakımından Maurice Allais'in çalışması önemlidir. Allais çalışmasında aşağıdaki varsayımsal durumları ortaya koymuştur ¹³⁸;

1. Ortak sonuç

Durum A: Kesin olarak 100 milyon kazanılacaktır.

Durum B: %10 olasılıkla 500 milyon, %89 olasılıkla 100 milyon kazanılacak, %1 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Durum A': %11 olasılıkla 100 milyon kazanılacak, %89 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Durum B': %10 olasılıkla 500 milyon kazanılacak, %90 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

2. Ortak Oran

Durum C: Kesin olarak 100 milyon kazanılacaktır.

Durum D: %98 olasılıkla 500 milyon kazanılacak, %2 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Durum C': %1 olasılıkla 100 milyon kazanılacak, %99 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Durum D': %0,98 olasılıkla 500 milyon, %99,02 olasılıkla hiçbir şey kazanılmayacaktır.

Beklenen fayda yaklaşımına göre B ve B' durumları A ve A' durumlarına göre daha yüksek bir beklenen parasal getiri sağladığı için tercih sebebi olmalıdır. Allais yaptığı anket çalışmasında ise bireylerin çoğunlukla A ve B' tercihleri yaptıklarını ortaya çıkarmıştır. İkinci durumda da yine beklenen fayda maksimizasyonu ilkesine göre C ve C' durumlarının D ve D' durumlarına tercih edilmesi gerekirken, Allais'in araştırmasında, bireyler çoğunlukla C ve D' durumlarını tercih etmişlerdir.

¹³⁸ James Andreoni ve Charles Sprenger, **Certain and Uncertain Utility: The Allais Paradoks and Five Decision Theory Phenomena**, Levine's Working Paper, 2010, pp.1-2.

Dolayısıyla beklenen fayda teorisinin varsayımları ihlal edilmiş ve paradoks ortaya çıkmıştır.¹³⁹

2.5.2.2. Ellsberg Paradoksu

Beklenen fayda teorisine ikinci ciddi eleştiri Daniel Ellsberg tarafından gelmiştir. Ellsberg bir grup denek üzerinde hipotetik deney uygulamıştır¹⁴⁰. Deneye göre; içinde toplam 100 tane kırmızı ve siyah toplar bulunan Torba 1 ve Torba 2 olmak üzere iki torba sunulmuştur. Torba 1'deki kırmızı ve siyah topların oranı bilinmemekte, Torba 2'de ise 50 siyah ve 50 kırmızı top vardır. Oyunun kuralına göre; deneklerden sadece bir top seçmek için torbalardan birini seçmeleri ve seçme öncesinde seçecekleri topların rengi için iddiaya girmeleri istenmiştir. Deneklerin seçtikleri renk çıktığı takdirde 100 dolar kazanacaklar, çıkmadığı takdirde ne kayıp ne de kazanç olacaktır. İlk torbada topların sayıları bilinmediğinden kayıtsız kalınmaktayken, ikinci torba ile karşılaştırıldığında tercih ikinci torbadaki toplardan yana olmaktadır. Burada deneye katılan oyuncuların sunulan seçenekler arasında çelişkili davrandığı, beklenen değer teorisine uygun hareket etmediği ve Allais paradoksundaki gibi sadece riskten kaçınma değil belirsizlikten kaçınma eğiliminin de olduğu ortaya çıkmıştır.¹⁴¹

2.5.3. Beklenti Teorisi (Prospect Theory)

Günümüzde beklenen fayda teorisinin bireysel seçimlerde yeterli derecede tanımlama sağlamadığı ve karar alıcıların teorisinin temel prensiplerini sistematik olarak ihlal ettikleri gözlemlenmiştir. Teori 1950'lerden sonra ciddi eleştirilere maruz kalmış ve aksi yönündeki deneysel çalışmalar eleştirileri desteklemiştir. L. Savage'nin 1954

¹³⁹ Şener, a.g.e., s.48-49.

¹⁴⁰ Daniel Ellsberg, **Risk, Ambiguity and the Savage Axioms**, *The Quarterly Journal of Economics*, vol.75, no.4, 1961, pp.643-669.

¹⁴¹ Murat Taşdemir, **Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri**, *Sosyal Bilimler Dergisi*, s.1, 2007, s. 312-313.

yılında öne sürdüğü subjektif beklenen fayda teorisine göre, tercihlerin kişilerin subjektif olasılık değerlendirmesiyle çarpılan fayda fonksiyonu olarak tanımlasa bile, Savage'nin teorisi de beklenen fayda teorisi gibi birçok eleştiriye maruz kalmıştır.

1979 yılında davranışsal iktisadın temelini atan bilim adamı olarak gösterilen Daniel Kahneman ve Amos Tversky “*Beklenti Teorisi: Risk Altında Verilen Kararların Analizi (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk)*” adlı çalışma yapmışlardır. Çalışmalarında risk altında karar vermede tanımlayıcı bir model olan beklenen fayda teorisini eleştirmişler ve Beklenti Teorisi adını verdikleri alternatif bir model sunmuşlardır.¹⁴²

Kahneman ve Tversky'in çalışmalarına göre beklenen fayda teorisinde beklentiler arasından seçim yapılabilmesi aşağıdaki üç varsayıma dayanmaktadır.

Beklenti: $U(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = p_1 u(x_1) + \dots + p_n u(x_n)$.

Bir olasılığın genel faydası, U ile gösterilen sonuçlarının beklenen faydasına eşittir.

Varlık Entegrasyonu: Bireyin varlıkları (w) olma durumunda ($x_1, p_1; \dots; x_n, p_n$) alternatifi kabul etmesi için ; $U(w + x_1, p_1; \dots; w + x_n, p_n) > u(w)$. Bireyin varlıkları ile bütünleştirilmiş beklentinin beklenen faydası, bu varlıkların tek başına beklenen faydasından yüksek olmalıdır.

Riskten Kaçınma: u konkavdır ($u'' < 0$). Beklenen fayda teorisine göre riskten kaçınma fayda fonksiyonunun konkavitesine (iç bükeylik) eş değerdir.¹⁴³

Kahneman ve Tversky çalışmalarında insanların sonuçları kesin olan alternatifleri, sonuçları olasılık olanlarla kıyasladığında, kesin olanları tercih ettiklerini göstermeye çalışmışlar ve bu durumu “kesinlik etkisi” olarak adlandırmışlardır. Çalışmalarında kesinlik etkisine göre beklenen fayda yaklaşımını ihlal eden örnekler sunmuşlardır. Örneklerinde beklenen fayda teorisinin bireylerin tüketim kararlarını açıklamak için yeterli olmadığını savunmuşlar ve bunun yerine beklenti teorisini ortaya atmışlardır.¹⁴⁴

Beklenti teorisine göre p olasılıkla x kadar ödeyen basit beklentinin u değeri şu şekilde hesaplanmaktadır;

¹⁴² Daniel Kahneman ve Amos Tversky, **Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk**, *Econometrica*, vol.47, no.2, 1979, pp.263.

¹⁴³ Kahneman ve Tversky, **a.g.e.**, pp.263-264.

¹⁴⁴ **A.e.**, pp.265.

$v(x,p) = v(x) w(p)$ burada; $v:x$ sonucunun sübjektif değerini ölçer

$w:p$ olasılığının beklenti teorisinin

çekiciliği üzerindeki etkisini ölçer.¹⁴⁵

Beklenti teorisinin modeli belirsizlik altında seçim sürecini iki aşamaya ayırır. Bunlar erken dönem düzenleme aşaması ve değerlendirme aşamasıdır. Düzenleme aşaması; sunulan alternatiflerin bir ön analizini içermektedir. İkinci aşama olan değerlendirme aşamasında ise; düzenlenen alternatifler değerlendirilir ve en yüksek değere sahip alternatif seçilir. Düzenleme aşamasının başlıca işlemleri aşağıda açıklanmaktadır¹⁴⁶.

1) Kodlama: Daha önceki açıklamalardan anlaşılacağı gibi insanlar kararlarının sonuçlarını değerlendirirken kazanımlarını zenginlik veya refahın son hali olarak değil kayıp ve kazançlar olarak algırlar. Kazançlar ve kayıplar belirli bir referans noktasına göre göreceli olarak hesaplanabilmektedir. Genellikle referans noktası mevcut varlık düzeyidir. Ancak, referans noktası ve sonuçların kazanç veya kayıp olarak kodlanması, karar vericilerin beklentilerinden ve teklif edilen alternatifin yapısından etkilenebilmektedir.

2) Kombinasyon: Beklentiler birbirine özdeş sonuçların olasılıkları birleştirilerek basitleştirilebilir.

3) Ayırma: Bazı beklentiler düzenleme aşamasında riskli bileşenlerden ayrı risksiz bir bileşen içerir. Risksiz bileşenin ayrılması ile problem daha basit hale getirilebilir.

4) Eleme: Beklentilerin ortak elemanları ihmal edilebilir.

Düzenleme sürecinin diğer iki aşaması basitleştirme ve dominant tespittir. Basitleştirme; olasılıkların veya sonuçların rakamlarının yuvarlanmasıdır. Dominant tespiti ise; düşük ihtimalli olasılıkların ihmal edilmesidir. Düzenleme sürecinin ardından karar verenin düzenlenmiş olan her bir potansiyeli değerlendirdiği varsayılır ve en yüksek değere sahip alternatifi tercih etmesi beklenir.¹⁴⁷

¹⁴⁵ Cristopher Trepel, Crai R. Fox ve Russel A. Poldrack, **Prospect Theory on the Brain? Toward a Cognitive Neuroscience of Decision Under Risk**, Cognitive Brain Research, vol.23, 2005, pp.37.

¹⁴⁶ Kahneman ve Tversky, **a.g.e.**, pp.274

¹⁴⁷ **A.e.**, pp.275.

Değer Fonksiyonu

Beklenti teorisinin bir diğer önemli özelliği de beklentinin değerini, bireyin mal varlığının nihai durumu yerine mal varlığında oluşan değişim olarak kabul edilmesidir. Kahneman ve Tversky'ye göre bireyin algı mekanizması mutlak büyüklükleri değil değişimleri değerlendirmeye uygundur.¹⁴⁸

Kahneman ve Tversky'ye göre parlaklık, ses yüksekliği veya sıcaklık gibi duyuşal ve algısal parametreye geçmiş deneyimlerimiz veya geçmişte oluşmuş referans noktası ile kıyaslayarak algılarız. Bu nedenle aynı zenginlik seviyesi; mevcut varlıklarına bağlı olarak bir kişi için yoksulluk anlamına gelirken, diğer kişi için zenginlik anlamına gelebilir.¹⁴⁹

Duyuşal ve algısal parametredeki fiziksel değişimin fark edilme düzeyi konkav bir fonksiyondur. Örnek olarak; oda sıcaklığında 3 ve 6 derece arasındaki değişikliği ayırt etmek, 13 ve 16 derece arasındaki değişikliği ayırt etmekten daha kolaydır. Bu prensip parasal değişikliklerin değerlendirilmesinde de geçerlidir. 100 dolarlık kazanç ve 200 dolarlık kazanç arasındaki değer farkı 1100 dolar ve 1200 dolar arasındaki farktan daha büyük gibi görünür. Aynı durum kayıp için de geçerlidir. Sonuç olarak yazarlar hipotezlerinde refah değişiklikleri için değer fonksiyonu normal olarak referans noktasının üstünde ise iç bükey ($u''(x) < 0$, $x > 0$ için) altında ise dış bükey ($u''(x) > 0$, $x < 0$ için) olduğunu varsaymışlardır. Dolayısıyla hem kazanç hem de kayıpların marjinal değeri kazanç ve kayıp arttıkça azalır.¹⁵⁰

Özet olarak değer fonksiyonunun özellikleri;

- 1) Referans noktasından sapmalar üzerinde tanımlanır
- 2) Genellikle kazançlar için iç bükey, kayıplar için dış bükeydir.
- 3) Kayıplar için kazanca göre daha dik yapıda olduğu için aynı miktardaki kaybın yarattığı duygu kazancın yarattığı duygudan daha şiddetlidir.

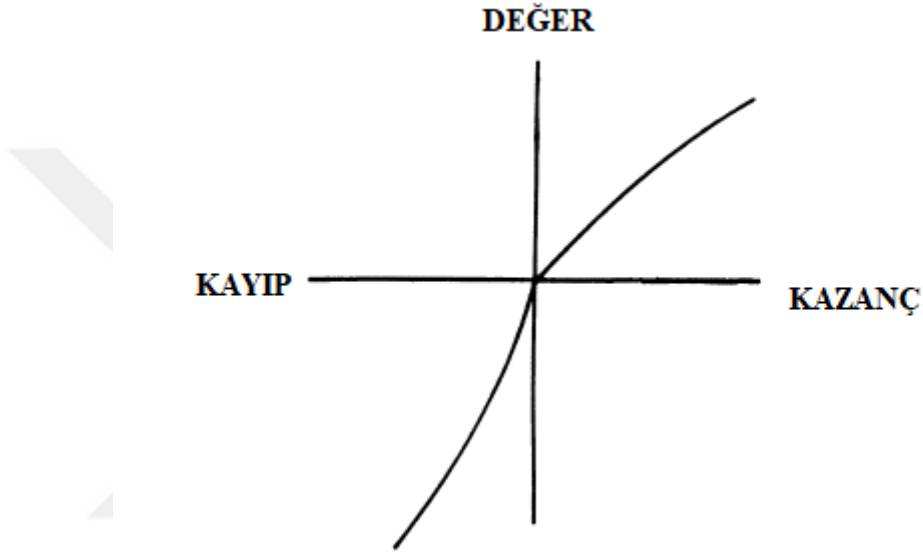
Buna göre Kahneman ve Tversky'nin hipotetik değer fonksiyonunun grafiği aşağıdaki gibidir.

¹⁴⁸ Şener, a.g.e., s.60.

¹⁴⁹ Kahneman ve Tversky, a.g.e., pp.277.

¹⁵⁰ A.e., pp.278.

Grafik 11. Kahneman ve Tversky'nin Hipotetik Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, a.g.e., pp.279.

Kayıplar ve kazançlar beklenti teorisinde değer taşıyıcılarıdır. Grafiğin göze çarpan özelliği “S” şeklinde oluşudur. Bu şekil hem kazançlar hem de kayıplar için azalan duyarlılığı temsil etmektedir. S şeklinin iki eğrisi simetrik değildir. Eğimin değişmesinin nedeni kayıplara karşı tepkiler, onlara denk düşen kazançlara karşı tepkilerden daha güçlü olmasındandır.¹⁵¹

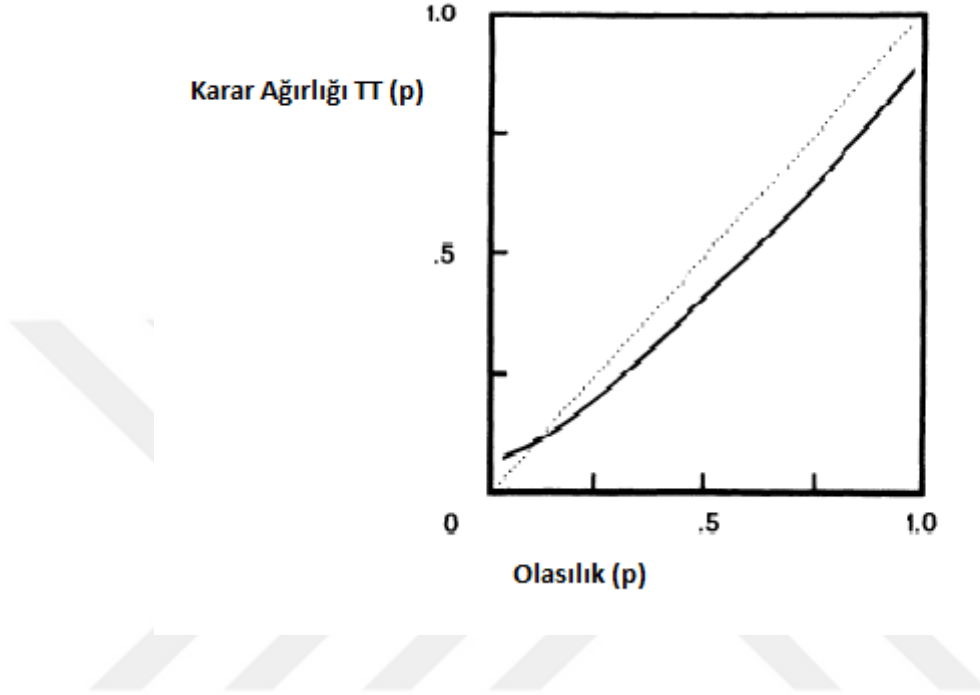
Ağırlıklandırma Fonksiyonu

Beklenti teorisinde sonuçların değeri bir karar ağırlığı ile çarpılır. Karar ağırlıkları olasılık değildir, tercihlerden türetilir.¹⁵² Aşağıda karar ağırlığı fonksiyonunun grafiği sunulmaktadır.

¹⁵¹ Daniel Kahneman, **Hızlı ve Yavaş Düşünme**, İstanbul: Varlık Yayınları, 2011, s.327.

¹⁵² Kahneman ve Tversky, a.g.e., pp. 280.

Grafik 12. Kahneman ve Tversky'nin Ağırlıklandırma Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, a.g.e., pp.283

Sonuç olarak beklenti teorisinde bireyler kararlarının sonucunu kazanç veya kayıp olarak kodlayarak, kayıplar için riskli olanı, kazançlar için ise kesin olanı tercih etmektedirler. Bireyler için aynı miktardaki kaybın yarattığı etki, kazancın yarattığı etkiden daha şiddetlidir. Dolayısıyla bireyler kayıplara kazançlara göre daha duyarlıdır.

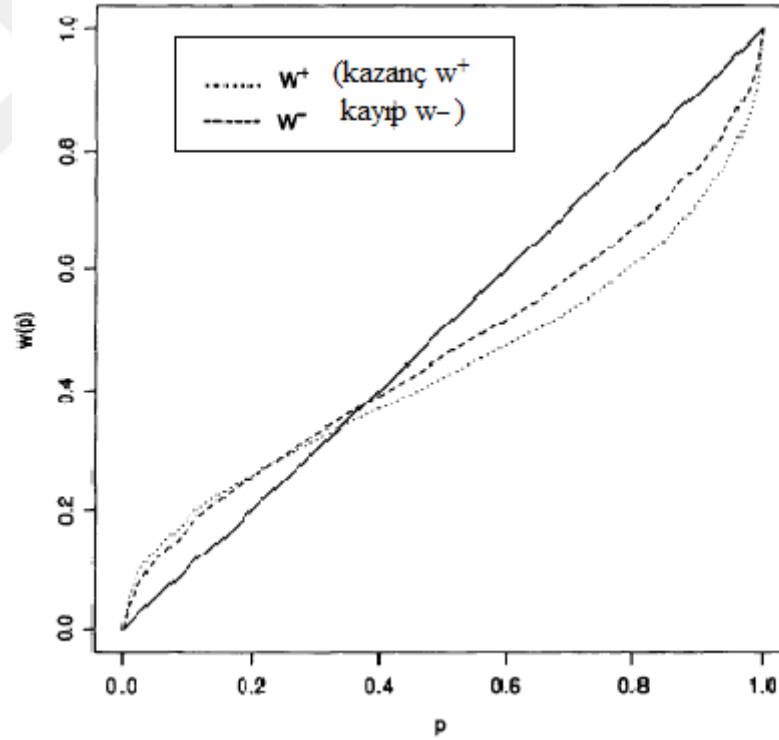
2.5.4. İleri Beklenti Teorisi: Belirsizliğin Kümülatif Temsili

Beklenti teorisinin ardından birçok araştırmacı bu teori üzerine çalışmalar yapmıştır ve Kahneman ve Tversky 1992 yılında bu çalışmalardan esinlenerek teorilerini revize etmişler, “Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty” adlı çalışmalarını yayınlamışlardır.

Kümülatif beklenti teorisinin özelliği hem riski hem de belirsizliği kapsıyor olmasıdır. Belirsizlik kümülatif dağılım fonksiyonu ile teoriye eklenmiştir. Olasılık ölçeğinin doğrusal olmayan dönüşümünü sağlayan kümülatif ağırlıklandırma

fonksiyonudur. Sonuçların değerlendirilmesinde, referans noktası kazanımları kayıplardan ayıran bir sınır olarak işlev görür. Sonuç ya da olasılıktaki bir değişimin marjinal etkisi, referans noktalarından uzaklaştıkça azalır. Belirsizliğin değerlendirilmesinde, kesinlik ölçeğinin uç noktalarına karşılık gelen kesinlik ve imkansızlık olmak üzere iki doğal sınır vardır. Dolayısıyla azalan duyarlılık, ters S şeklinde ve sıfıra yakın durumda iç bükey, 1'e yakın durumda dış bükey olan ağırlıklandırma fonksiyonunu ifade eder. Hem olumlu hem de olumsuz beklentiler için, insanlar düşük olasılıklara daha duyarlı, orta ve yüksek olasılıklara normalden daha az duyarlı oldukları görülmüştür. Günlük hayatta küçük olasılıkların fazla ağırlıklandırılması piyangoların ve sigortaların popülerliğine katkı sağlar.¹⁵³

Grafik 13. Kahneman ve Tversky'nin Olasılık ve Ağırlık Fonksiyonu İlişkisi



Kaynak: Tversky ve Kahneman, a.g.e., pp.313.

¹⁵³ Amos Tversky ve Daniel Kahneman, **Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty**, Journal of Risk and Uncertainty, vol.5, 1992, pp.312.

2.5.5. Standart Modeli İhlal Eden Başlıca Olgular

Bireylerin günlük yaşamda farkında olarak ya da olmayarak zihinlerinde önceden edindikleri deneyim ve bilgileri referans alarak kullandıkları bir takım bilgiler mevcuttur. Kahneman ve Tversky 1992 yılında geliştirdikleri çalışmalarında standart beklenen fayda modelini ihlal eden olguları listelemişlerdir. Bunlara ek olarak zamanla gelişen davranışsal iktisat literatürü ile birlikte yeni olgular eklenmiştir.¹⁵⁴

2.5.5.1. Çerçeveleme Etkisi

Rasyonel seçim teorisinin varsayımına göre; bir seçim sorununun eşdeğer formülasyonları aynı tercih sırasının artışını sağlamalıdır. Bunun tersine, alternatiflerin çerçevelenmesindeki varyasyonların (kazanç ya da kayıp açısından) sistematik olarak farklı tercihler ürettiğini gösteren çok fazla kanıt vardır.

Çerçeveleme etkisini ilk olarak Amos Tversky ve Daniel Kahneman 1981 yılında yayımladıkları “The Framing of Decision and the Psychology of Choice” adlı çalışmalarında öne sürmüşlerdir. Çalışmalarına göre bireylerin kararları genel olarak problemin içeriği ile tanımlansa bile bu kararlarda normlar, kişilik ve problemin sunuluş biçimi gibi birçok olgu rol oynamaktadır. Yaptıkları deneylerde bu olguların bireyin aynı problemde sorunun nasıl bir çerçevede sunulmasına bağlı olarak farklı kararlar aldığını, duruma göre bireylerin tercihlerini tam tersi yönde değiştirdiğini göstermişlerdir.¹⁵⁵

Kahneman ve Tversky’nin çerçeveleme etkisini ölçmek için kullandıkları örneklerden biri şu şekildedir:

%10 olasılıkla 95\$ kazanacağınız ve %90 olasılıkla 5\$ kaybedeceğiniz bir kumarı kabul eder miydiniz?

%10 olasılıkla 100\$ kazanacağınız ve %90 olasılıkla hiçbir şey kazanmayacağınız bir piyango için 5\$ verir miydiniz?

Öncelikle yukarıdaki iki sorunun aynı olduğu gerçeğine varılması gerekiyor. Tercihleri gerçeklikle paralel doğrultuda olan bir birey iki soruya da aynı cevabı verecektir, ancak bu tür kişiler zor bulunur. İlk soru katılımcılar tarafından daha çok tercih edilmiştir. İkinci soru, ikramiye çıkmayan bir piyango bileti olarak

¹⁵⁴ A.e., pp. 298-299.

¹⁵⁵ Karabulut, a.g.e., s.61.

çerçevenilmişse sadece kumarda kaybetmek olarak tanımlanmasına kıyasla çok daha fazla kabul edilebilmektedir. Sonuç olarak Kahneman'a göre tercihler gerçeklikle sınırlı değildir ve zarar maliyetten fazla olumsuz duygular uyandırmaktadır.¹⁵⁶

Problemin sunuluş biçimi yani nasıl çerçevelendiği kararlarımızı doğrudan etkilemektedir. Ancak insanların, tercih yapacakları seçenekler arasında kesin alternatifler varsa o kadar da rasyonel seçim yapmadığı gözlemlenmiştir. İnsanların özellikle olumlu veya güzel ihtimaller varken kesinliğe daha yatkın bir tercih yapısı vardır.¹⁵⁷

2.5.5.2. Doğrusal Olmayan Tercihler (Nonlinear Preferences)

Beklenti ilkesine göre; riskli beklentinin faydasının sonuç olasılıkları doğrusaldır. Ancak Allais'in çalışması bu ilkeyi sorgulamış ve daha önce de ifade ettiğimiz Allais paradoksuna göre; 0,99 ile 1,00 olasılıkları arasındaki değişimin 0,10 ve 0,11 olasılıkları arasındaki değişimden daha etkili olduğunu göstermiştir.

2.5.5.3. Kaynak Bağımlılığı (Source Dependence)

İnsanların belirsiz bir olaya bahis yapmaya istekli olması yalnızca belirsizlik derecesine değil belirsizliğin kaynağına da bağlıdır. Ellsberg, insanların eşit miktarda kırmızı ve yeşil toplar içeren bir torba üzerine bahse girmeyi, bilinmeyen oranlarda kırmızı ve yeşil toplar içeren torba üzerine bahse girmeye tercih ettiklerini gözlemlemiştir. İnsanların kendi yetenek alanları ile ilgili bir konuda bahis oynamayı, eşit şanslar sunan başka bir olay üzerine bahse girmeye tercih ettiğini yeni çalışmalarındaki kanıtlar göstermiştir.

2.5.5.4. Risk Arayışı (Risk Seeking)

İktisadi analizlerde riskten kaçınmanın genellikle belirsizlik altında olduğu varsayılmaktadır. Ancak, risk arama seçenekleri iki durumda görülür. Birincisi; bireylerin düşük olasılıklı ancak büyük getirili şans oyunları gibi beklentileri, beklenen

¹⁵⁶ Kahneman, **a.g.e.**, s.421.

¹⁵⁷ Uğur Batı ve Deniz Bayramoğlu, **Üzgün İnsandan Özgür İnsana**, İstanbul, Destek Yayınları, 2018, s.87.

parasal değerinin üzerinde bir değer vermeleri durumu. İkincisi; kesin kayıp ile ondan daha büyük bir kaybın olasılığı arasında seçim yapma durumunda kaldıklarında bireylerin riskli olanı tercih etmesidir.

Daniel Kahneman Hızlı ve Yavaş Düşünme adlı kitabında risk politikasını tespit etmek amacıyla aşağıdaki deneyi gerçekleştirmiştir. Buna göre;

Karar(i) : Birini seçin

- A. 240\$ kesin kazanç
- B. %25 olasılıkla 1000\$ kazanma ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmama

Karar (ii) : Birini seçin

- C. 750\$'lık kesin kayıp
- D. %75 olasılıkla 1000\$ kaybetme ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

Yapılan deneyde katılımcıların %73'ü karar i'de A'yı, karar ii'de ise D'yi seçti ve yalnızca %3'ü B ile C'nin birleşimini tercih etti. Bu tercihler bireylerin rasyonelliği hakkında fikir vermektedir. Öngörüldüğü gibi katılımcıların çoğunluğu A'yı B'ye, D'yi de C'ye tercih etmiş oldu. Orta ya da yüksek olasılıkları içeren seçimlerde insanlar kazanç alanında riskten kaçınma, kayıp alanında ise risk peşinde koşma eğilimi gösteriyor. Bu örnek bize bireylerin tercihlerinin mantıksal tutarlılığını olduğu gibi görmemize yardımcı oluyor ve ayrıca kazançlar için riskten kaçınmanın, kayıplar içinse risk peşinde koşmanın pahalıya mal olduğunu gösteriyor.¹⁵⁸

2.5.5.5. Kayıptan Kaçınma (Loss Aversion)

Kahneman'a göre hayatımızda karşımıza çıkan seçeneklerin birçoğu "karışıkıtır". Bir tarafta kaybetme riski bir tarafta da kazanma fırsatı vardır. Bunu bir örnekle açıklayacak olursak;

Problem: Yazı tura atmanız teklif ediliyor.

Yazı gelirse 100\$ kaybedeceksiniz.

Tura gelirse 150\$ kazanacaksınız.

Burada bir tercih yapmak için 150\$ kazanmanın yararını 100\$ kaybetmenin psikolojik maliyetiyle kıyaslamanız gerekir. Birçok birey için 100\$ kaybetme korkusu

¹⁵⁸ Kahneman, a.g.e., pp. 387-389.

150\$ kazanma umudundan daha yoğundur. Daniel Kahneman ve Amos Tversky gerçekleştirdikleri bu tür gözlem ve deneyden hareketle kayıplar kazançlardan önemlidir ve insanlar kayıptan kaçınırlar sonucuna ulaşmışlardır.¹⁵⁹

2.5.5.6. Heuristik (Heuristics)

Heuristiğin kelime anlamı aklımızın kısa yoldan çözüme ulaşma çabalarıdır. Bireylerin belirsizlik durumlarında anlık kararlar verebilmesini sağlar. Bireyler diğer kararlarında olduğu gibi iktisadi kararlarında da kestirme yolları seçebilmektedirler. Bu durum doğruluk payı kadar yanlışlık payını da içinde barındırır.¹⁶⁰

Tversky ve Kahneman'a göre heuristiklerin refleksler gibi çoğu zaman farkında olmadan işlendiğini, genellikle bireyler üzerinde etkili olduğunu ancak sistematik ve öngörülebilir hatalara yol açabileceklerini ileri sürmüşlerdir.¹⁶¹

2.5.5.7. Hedonizm (Hazcılık)

İnsanın yaradılış gereği acıdan kaçınma, hazzla yönelme eğiliminde olduğundan bahsetmiştik. Bu eğilimden dolayı insan davranışlarının amacı hazzı yakalamaya yöneliktir. Haz ise mutluluk ile eşdeğerdir. Bireylerin iktisadi davranışlarında bu durumun etkisi görülmektedir. Arnold ve Reynolds'un hedonik tüketime yönelik yaptıkları çalışmada hedonik tüketimi, tüketimin fantezi ve duygusal yönleri ile ilgili davranış biçimleri olarak tanımlamışlardır. Hedonik tüketimin sebeplerini ise eğlence, macera, yenilikleri keşfetme, sosyal ilişki kurma olarak sıralamışlardır.¹⁶²

2.5.5.8. Çıpa Etkisi (Anchor Effect)

Davranışsal iktisatta kararlarımızı ve davranışlarımızı etkileyen ve doğuştan gelen bir diğer etki çıpa etkisidir. Çıpa etkisi, daha önceki eylemde algıladığımız,

¹⁵⁹ A.e., pp. 327.

¹⁶⁰ Utku Altınöz ve Hasip Altunöz, **Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2018, s.25.

¹⁶¹ Amos Tversky ve Daniel Kahneman, "Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases", Science, New Series, Vol.185, No.4157, 1974, pp.1124-1131.

¹⁶² J. Mark Arnold ve E. Kristy Reynolds, **Hedonic Shopping Motivations**, Journal of Retailing, 2003, 79, pp.78.

etkileşime girdiğimiz veya öğrendiğimiz bir sayının gelecekteki kararlarımızı etkilemesi olarak tanımlanmaktadır. Örneğin her gün iş yerimizdeki kafeden 1 TL'ye içtiğimiz çayın fiyatının farklı bir kafede 5 TL'ye satıldığını gördüğümüzde bu durumu yadırgar ve çayı pahalı bulabiliriz.¹⁶³ Bunun nedeni ise ilk öğrendiğimiz sayıyı referans alarak karşılaştırma yapmamızdır.

Daniel Kahneman Hızlı ve Yavaş Düşünme adlı kitabında çıpalama etkisini insanların bilinmeyen bir niceliği tahmin etmeden önce belirli bir değeri dikkate aldıklarında meydana geldiğini açıklamıştır. Deneysel psikolojinin en sağlam ve en güvenilir sonuçlarından biri olduğunu belirtmiştir.¹⁶⁴

Dan Ariely çıpa etkisini rastlantısal tutarlılık olarak tanımlamıştır. Ona göre bireylerin zihinlerinde yer eden ilk fiyatlar büyük ölçüde rastlantısal ve rastgele sorulara verilen tepkilerden etkilenebilir. Ancak bu fiyatlar bir kez zihinlerimize yerleştğinde, sadece bir ürün için ne kadar ödemeye hazır olduğumuzu değil, benzer ürünlere ne kadar para vermek istediğimizi de şekillendirir.¹⁶⁵

Çıpa alma her türlü alışverişi etkilediği gibi aynı zamanda bireylerin zihinlerinde zamanla değişiklik de gösterebilir. Örneğin ofisinize yakın yerde sürekli ucuza kahve içtiğiniz bir mekandan kahve almaya giderken birkaç sokak ötede Starbucks'ın açıldığını ve içeride bir kalabalık olduğunu gördünüz. Siz de merak edip Starbucks'a kahve almaya gittiniz. İlk düşünceniz burada kahvenin daha pahalı olmasıdır. Ancak zamanla kahve daha pahalı olmasına rağmen farklı isimlerle kahve çeşitlerinin olması, ofise yakınlığı vs. etkilerle sizi cezbetmeye başlamıştır ve hatta öyle alışmışsınızdır ki sizin için kahvenin fiyat çıpası Starbucks standartlarında olmuştur ve dolayısıyla artık pahalı gelmemeye başlamıştır. Bu şekilde zihninizdeki çıpanız değişmiştir.¹⁶⁶

¹⁶³ Altunöz, **a.g.e.**, s. 45.

¹⁶⁴ Kahneman, **a.g.e.**, pp.327.

¹⁶⁵ Dan Ariely, **Akıldışı Ama Öngörülebilir**, İstanbul, Optimist Yayıncılık, 2008, s.52-53.

¹⁶⁶ Ariely, **a.g.e.**, pp.59-61.

2.5.6. Davranışsal İktisatta Yeni Kavramlar: Ödeme Sancısı ve Dürtme Teorisi

2.5.6.1. Ödeme Sancısı (Pain of Paying)

Davranışsal iktisat bilimi doğrultusunda insan davranışlarını incelediğimizde karşımıza çıkan tipik özelliklerden bir diğeri, genel olarak sahip olunan paranın miktarı göz önünde bulundurulmadan fütursuzca yapılan harcamalardır. Bu harcamalar sonucu oluşan ciddi ödemelerin bireylerde oluşturduğu negatif duyguya ödeme sancısı denilmektedir. Yapılan davranışsal deneylerde bireylerin ödemelerini nakit yaptıklarında hissettikleri acı ve sıkıntı, kredi kartı kullandıklarında hissettiklerinden çok daha fazladır.¹⁶⁷

Davranış Ekonomisi profesörü Dan Ariely'e göre ödeme acısı zor kazanılmış paramızı bir başkasına vermekle ilgili bir hoşnutsuzluktur. Ödeme acısının iki özelliğini öne sürmüştür. Bunlardan ilki, hiçbir şey ödemediğimizde (örneğin yediğimiz yemeğin hesabını başkası üstlendiğinde) ödeme acısı hissetmememizdir. İkincisi ise, ödeme acısının ödediğimiz miktara kısmen duyarsız oluşudur. Yani ödediğimiz hesaba eklenen her ilave miktarın canımızı daha az yakması anlamına gelir. Örneğin, boş bir sırt çantasına 500 gramlık bir ağırlık eklendiğinde, ağırlığı fazlasıyla hissederiz, fakat dolu bir sırt çantasına eklenen 500 gramlık bir ağırlık büyük bir fark yaratmaz. Bu duruma duyarlılığın azalması denilmektedir.¹⁶⁸

Günümüzde teknolojinin gelişimi ile birlikte birçok alanda ödeme yaparken duyulan acının engellenmesine yönelik uygulamalara gidilmektedir. Mobil uygulamalar ile ödeme yaparken duyulan acıyı azaltmaya yönelik politikalar karşımıza çıkmaktadır. Aynı şekilde herhangi bir mal ya da hizmete önceden yapılan ödemeler tatil veya konaklama olduğu gibi, ödeme sancısını azaltmaktadır.¹⁶⁹

2.5.6.2. Dürtme Teorisi (Nudge Theory)

Dürtme teorisi 2008 yılında davranışsal iktisatçı Richard H. Thaler ve hukuk profesörü Cass R. Sunstein tarafından ortaya atılmıştır. Teori, insan davranışlarının

¹⁶⁷ Altunöz, **a.g.e.**, s.118-119.

¹⁶⁸ Ariely, **a.g.e.**, s.250.

¹⁶⁹ Altunöz, **a.g.e.**, s.124.

çeşitli yöntemlerle değiştirilebileceği temeline dayanmaktadır. Araştırmacılara göre, hakim iktisat öğretisinin iddia ettiği gibi insanların rasyonel karar aldığı varsayımından ziyade, karar alma aşamasında yardıma ihtiyaç duymaktadırlar. Teorinin kabul ettiği insan doğası ile ilgili varsayımları şunlardır;¹⁷⁰

- İnsan kendine kar ya da maksimum fayda sağlayacak şeylere odaklanır.
- Taklit insanların başvurduğu en önemli davranış kalıplarındandır.
- İnsanlar görselliğe çok önem verirler.
- İnsanlar çözüm konusunda kendilerinde yeterli gücü bulamazlar.

Dünyada özellikle de Amerika’da birçok örneği olmakla birlikte Nudge teorisinin etkileri Türkiye’de özel bireysel emeklilik sisteminde görülmektedir. Son yıllarda tasarrufların arttırılması amacıyla devlet tarafından desteklenen özel bireysel emeklilik sistemi için başlatılan yeni dönem reklamları çeşitli görseller ile katılımcılara sunulmuştur. Böylece katılımcılarda olumlu bir algı yaratılmaya çalışılmıştır. Başka alanlarda da bu tarz kampanyalar düzenlenmektedir.¹⁷¹

2.5.7. Davranışsal Tasarruf Yaklaşımı Yanılgıları

Daha önce ifade ettiğimiz gibi 1988 yılında Hersh M. Shefrin ve Richard H. Thaler tarafından yayınlanan Davranışsal Yaşam Döngüsü Hipotezi adlı çalışmalarında insanları tasarruf etmeye yönelten nedenleri ve tasarruf davranışlarını incelerken, modellerine zihinsel muhasebeleştirme, kendini kontrol etme ve çerçeveleme gibi psikolojik faktörleri de dahil etmişlerdir. Modellerinde insanların servetlerinin hepsini aynı şekilde ele aldıklarını ancak paranın cari gelir, cari varlıklar veya gelecekteki varlıklar olarak görülme durumuna göre harcama yaptıklarını keşfetmişlerdir.

2.5.7.1. Kendini Kontrol Etme (Self Control)

Ekonomik anlamda kendini kontrol etme; tüketimi erteleme veya azaltma yetisi olarak tanımlanabilir. Emeklilik hesaplarına erişimin sınırlanması veya erken para çekildiğinde yüksek meblağlı kesintilerin olması, kendini kontrol etme yetisinin devlet ya da finansal kuruluşlar tarafından da desteklenebildiğine dair örneklerdir.¹⁷²

¹⁷⁰ A.e., s.125-126.

¹⁷¹ A.e., s.128-129.

¹⁷² Jing Jian Xiao, **Promoting Consumer Financial Capability and Well-Being Through**

Thaler ve Shefrin'e göre, kendini kontrol önyargısı önemlidir çünkü insanlar için şimdiki zamanda tüketim her zaman emeklilik için tasarruftan daha caziptir. Kendini kontrol etme problemiyle başarılı bir şekilde başa çıkılması iyi alışkanlıkların edinilmesini sağlar. Kendini kontrol önyargısı üç faktörden oluşur. Bunlar; bireylere tüm kaynaklarını ya geleceğe yönelik tasarruflarına yönlendirmek ya da şimdiki zamanda tüketim arasında kalmasına neden olan kişinin içsel çelişkisi (internal conflict); farklı seviyelerde harcama eğilimine sahip olan bireylerin farklı yatırım araçlarına yönelmesine neden olan cazibeye kapılma (temptation), son olarak da tüketim esnasında servetlerinden bağımsız olarak tüketimin cazibesine karşı iradeleriyle iç çatışma yaşamalarına neden olan irade gücüdür (willpower).¹⁷³

Michael M. Pompain "*Behavioral Finance and Wealth Management*" adlı kitabında kendini kontrol önyargısı konusundaki temel meselenin emeklilik için tasarruf etme yeteneğinin kısıtlı olmasını göstermiş ve bireylerin yatırım kararları alırken meydana gelebilecek hataları sıralamıştır.¹⁷⁴

1) Kendini kontrol önyargısı yatırımcıların yarın için tasarruf pahasına bugün daha fazla harcama yapmasına neden olabilir. Bu davranış bireylerin serveti için tehlikeli olabilir çünkü yatırımcılar yeterince tasarruf yapmadan emeklilik çok hızlı gelebilir.

2) Kendini kontrol ön yargısı yatırımcıların emeklilik planı yapmamalarına neden olabilir. Bu konudaki çalışmalar emeklilik için plan yapmayanların, plan yapanlara göre daha güvensiz bir emeklilik dönemi geçirme ihtimalleri yüksektir.

3) Kendini kontrol önyargısı varlık dağılımında dengesizliğe neden olabilir. Örneğin bazı yatırımcılar "bugün harcama" zihniyetinden dolayı gelir üreten varlıkları tercih edebilirler. Bu davranış uzun vadeli servet için zararlı olabilir. Çünkü çok fazla gelir üreten varlıklardan oluşan portföy, enflasyonu takip etme konusunda soruna neden olabilir. Bazı yatırımcılar da risk almayı

Education and Research, akt. Çağlar Bozkurt, Özel Tasarrufların Ekonomideki Önemi ve Tasarrufa İlişkin Eğilim Çalışması, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2016, s. 17-18.

¹⁷³ Hersh M. Shefrin ve Richard H. Thaler, **The Behavioral Life Cycle Hypothesis**, *Economic Inquiry*, 1988, 26, 4, pp. 610-611.

¹⁷⁴ Pompain, **a.g.e.**, pp.155.

sevdikleri ve davranışlarını kontrol edemedikleri için hisse senedi gibi farklı varlık sınıflarını tercih edebilirler.

4) Kendini kontrol önyargısı uzun vadeli zenginlik yaratmaya yardımcı olan bileşik faiz, para maliyet ortalaması ve benzer disiplin davranışları gibi temel finansal ilkeleri ihmal etmelerine neden olabilir.

2.5.7.2. Zihinsel Muhasebeleştirme (Mental Accounting)

Zihinsel muhasebe finansal kararların kodlanması, sınıflandırması ve değerlendirilmesi anlamına gelir. Thaler ve Shefrin davranışsal yaşam döngüsü hipotezinde insanların servetlerini zihinsel olarak üç şekilde sınıflandırdıklarını belirtmişlerdir. Bunlar;

- Cari gelir (current income)
- Cari varlıklar (current assets)
- Gelecekteki gelir (future income)

Bireylerin tüketim eğilimi cari gelir için en yüksek seviyede iken gelecekteki gelir için daha düşük bir seviyedir. Dolayısıyla tüketicilerin mevcut varlıkları ile tasarruf yapma eğilimleri cari gelir ile yapmalarından daha fazladır.¹⁷⁵

Bireylerin değişik yatırım amaçlarına yönelmelerinin sebebi farklı seviyelerde harcama eğilimlerine sahip olmalarından dolayıdır. Zihinsel muhasebeleştirme ve çerçeveleme bu adımda öne çıkar. Dolayısıyla bireylerin zihinlerinde varlıklarını farklı hesaplara bölmesi nasıl bir çerçeveleme yetisine sahip olduklarıyla alakalıdır. Bireyler zevk aldıkları bir harcama kaleminde servetlerinin yarısını o kalemde harcamaktan çekinmeyebilir, fakat çok fazla önemsemedikleri bir harcama kaleminde servetlerinin küçük bir yüzdesini bile harcamaktan kaçınırlar.¹⁷⁶

2.5.7.3. Çerçeveleme (Framing)

Çerçeveleme önyargısı karar vericilerin çeşitli durumlarda karar vermeleri gereken sorunları nasıl çerçeveleyerek algıladığına ve seçimlerin sunuluş şekline bağlıdır. Çerçeveleme, bireyin aldığı eğitim, zeka seviyesi, yetiştirilme tarzı,

¹⁷⁵ Pompain, a.g.e., pp. 174.

¹⁷⁶ Laurence Levin, Are assets fungible? Testing the Behavioral Theory of Life-cycle Savings, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol.36, 1998, pp. 60.

alışkanlıkları ve sorunun sunuluş şekline göre değişmektedir. Sorunun soruluş şekline göre aynı soruya farklı cevaplar verilebilir.¹⁷⁷

Kahneman ve Tversky çerçeve etkisinin minimal, olaya özel ve kapsayıcı olmak üzere üç türü olduğunu öne sürmüşlerdir. Bu varsayımlarını bir deney üzerinde açıklamaya çalışmışlar ve deneyde katılımcılardan 125 dolara bir ceket ve 15 dolara bir hesap makinesi almak üzere oldukları bir durumu hayal etmelerini istemişlerdir. 15 dolarlık hesap makinesini almak üzere iken satıcı hesap makinesinin mağazanın 20 dakika mesafedeki başka bir şubesinde 10 dolar olduğunu söyler. Bu bilgilerle birlikte deneklere diğer şubeye gidip gitmeyeceklerini sormuşlardır. Kahneman ve Tversky bu durumu şu şekilde açıklıyor; eğer denekler başka bir şubeye gitmenin zorluğu ile kazanacakları 5 doları karşılaştırıyorlarsa minimal çerçeve yapıyorlar demektir. Eğer iki mağazadaki ürün fiyat farkını dikkate alıyorsa olaya özel çerçeveleme söz konusudur. Eğer ceketin fiyatını da hesaba katıyorlarsa kapsayıcı çerçeveleme söz konusudur. Kapsayıcı çerçeveleme aynı zamanda tüketicilerin toplam harcamalarını aylık veya yıllık gelirini düşünerek daha da kapsayıcı halde ele aldığını da gösterebilir.¹⁷⁸

Karar çerçevesi, karar alıcıların öznel düşüncelerine bağlıdır. Karar alıcının benimsediği çerçeve, kısmen sorunun formülasyonu ve kısmen karar alıcının normları, alışkanlıkları ve kişisel özellikleri ile kontrol edilir. Karar problemini birçok şekilde çerçevelemek genellikle mümkündür. Çerçeveleme efektleri, çerçevlendirmedeki bazı değişimlerin bir fonksiyonu olarak ortaya çıkar. Örneğin hasta olan bir grup insan olduğunu ve diğer insanlara iki farklı seçenek sunulduğunu varsayalım. Birinci seçenekte hastalara XYZ ilacı verildiğinde hastaların %25'i kurtulacaktır. İkinci seçenekte ise hastalara XYZ ilacı verilmezse %75'i ölecektir. Burada riskten kaçınma davranışını sergileyen bir grup insan kazanç çerçevesi oluşturarak birinci seçeneği tercih ederken, risk alma davranışı sergileyen bireyler de kayıp çerçevesi oluşturarak ikinci seçeneği tercih ederler. Bu olayda da olduğu gibi bireyler aynı durumlara sunulmuş şekli farklılıklarına göre farklı tepkiler verebilmektedirler.¹⁷⁹ Bu örnekteki çerçeveleme deneyi riskten kaçınma ve risk alma tercihlerinin gerçeklikle sınırlı

¹⁷⁷ Pompain, **a.g.e.**, pp. 239.

¹⁷⁸ Karabulut, **a.g.e.**, s.67

¹⁷⁹ Pompain, **a.g.e.**, s.239.

olmadığını ortaya koymaktadır. Aynı nesnel sonuçları veren tercihler farklı ifadelerle değişmektedir.¹⁸⁰

Karar verme esnasındaki tüm değişkenleri algılama şeklimiz, fiziksel unsurlar ve değişkenlerin karar verme üzerindeki etkisi, beynimizden salgılanan hormonlara göre değişiklik gösterir. İnsanın ruh haline göre yani sinirli, yorgun veya mutlu olmasına göre karar algıları da farklı olur. Riskli durumlarda da aynı durum geçerlidir. Stres, öfke ve nefret etkisi altında beynimiz karar verme konusundaki riski farklı algılayabilir.¹⁸¹



¹⁸⁰ Kahneman, **a.g.e.**, pp.426.

¹⁸¹ Batı ve Bayramoğlu, **a.g.e.**, s.135.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE TASARRUF KAVRAMI İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümü, tasarruf olgusunu davranışsal iktisat bakış açısı ile incelemek amacıyla anket yöntemine başvurularak uygulamaya ayrılmıştır. Bu bölümde öncelikle anket ve örneklemin tanıtımı yapılmış, elde edilen verilerin analizlerine ve bulgularına yer verilmiş, son olarak da betimsel istatistik analizlerinden sonra belirlenen bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler lojistik regresyon analizi ile modelleştirilerek test edilmiş ve bulgular paylaşılmıştır.

3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Kısıtları

Ana akım iktisatta bireyin rasyonel hareket eden bir varlık olarak kabul edildiğini daha önceki bölümlerde belirtmiştik. Davranışsal iktisat ile birlikte bu varsayım değişmeye başlamış ve artık birey mantığının yanında duygusal, inanç ve tutumlarıyla veya o anki psikolojik durumuna göre davranışlar sergileyen bir varlık olarak kabul edilmeye başlanmıştır. Bu sebeple bu araştırmada ana akım iktisatta önemli bir yeri olan tasarruf olgusu davranışsal iktisat bakış açısı ile incelenmektedir. Bireylerin tasarruf kararlarının irrasyonel taraflarını ana akım modeli ihlal eden olgularla birlikte açıklamaya çalışılacaktır.

Araştırmanın coğrafi bölge olarak kapsamı Kırklareli ilidir. Çalışma zaman kısıtlılığı ve mali imkanlar göz önüne bulundurularak sadece Kırklareli ilinde gerçekleştirilmiştir. Sektörel kapsam açısından; kamu sektörü ve özel sektör çalışanları araştırma kapsamı içerisinde değerlendirilmiştir. Araştırmanın yüz yüze anket yöntemi ile yapılmış olması planlanmış ve planlandığı doğrultuda gerçekleşmiştir.

3.2. Anket ve Örneklemin Tanıtımı

Bu çalışmada bireylerin tasarruf kararlarını ve davranışlarını incelemek amacıyla anket yöntemine başvurulmuştur. Araştırmanın çalışma grubunu Kırklareli İli Merkez İlçesi'nde yaşayan özel ve kamu sektörü çalışanı olmak üzere toplam 420 kişi oluşturmaktadır ve yüz yüze anket tekniği kullanılarak anket uygulanmıştır.

Anket toplam 28 sorudan oluşmuştur. Sorulardan 10 tanesi demografik değerlendirmeye yöneliktir. 10. soru 7 maddelik beşli likert türü seçeneklidir ve seçenekler 1 “kesinlikle katılıyorum”, 5 “kesinlikle katılmıyorum” şeklinde düzenlenmiştir. Bu ifadelerle davranışsal iktisat çerçevesinde tasarruf yanılgılarının bireyler üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. 10. sorudaki ifadeler Çağlar Bozkurt’un “Özel Tasarrufların Ekonomideki Önemi ve Tasarrufa İlişkin Eğilim Çalışması” isimli tez çalışmasından, 15. soru WVS anketinin yaşam memnuniyeti sorusundan, 18. soru Kahneman ve Tversky’nin 2000 yılında yayınlanan “Choices, Values and Frames” isimli çalışmalarından alınmıştır.

Anket uygulanmadan önce pilot çalışma yapılmış, soruların anlaşılabilirliği test edildikten ve gerekli düzeltmelerden sonra 420 katılımcıya sorular yöneltilmiştir.

3.3. Verilerin Analizleri

Araştırmada elde edilen verilerin analizleri SPSS 21 programında yapılmıştır. Araştırmada elde edilen verilerin analizlerinde, katılımcıların sorulara göre dağılımlarını belirlemek için frekans ve yüzde analizi yapılmıştır. Anket sorularının kategorik değişkenlerden oluşmasından dolayı kategorik değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemek için ki-kare analizleri kullanılmıştır.

Ki-kare testi, eğer iki kategorik değişkene ait gözlenen frekanslar (G) ile beklenen frekanslar (B) arasında bir ilişkinin varlığı ortaya koymak istenirse ki-kare bağımsızlık testine başvurmak gerekir.¹⁸²

H_0 : Değişkenler birbirinden bağımsızdır.

H_1 : Değişkenler birbirine bağımlıdır.

H_0 hipotezi altında elde edilecek olan test istatistiği ki-kare dağılımına sahip olacaktır.¹⁸³

Ki-kare bağımsızlık testi; 2×2 ya da $r \times c$ tipindeki çapraz çizelgelerde gözlenen frekansların (G_{ij}), marjinal olasılıklar yaklaşımın göre hesaplanan teorik frekanslara (T_{ij}) benzerliğini test etmeyi amaçlar.¹⁸⁴

¹⁸² İsmail Bakan ve Tuba Büyükbeşe, **Çalışanların İş Güvenesi ve Genel İş Davranışları İlişkisi: Bir Alan Çalışması**, Erciyes Üni. İİBF Dergisi, s.23, 2004, s.40.

¹⁸³ Beril Durmuş, E.Serra Yurtkoru ve Murat Çinko, **Sosyal Bilimlerde SPSS’le Veri Analizi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2016, s. 184.

¹⁸⁴ H.Bircan, Y. Karagöz ve Y. Kasapoğlu, **Ki-Kare ve Kolmogorov Smirnov Uygunluk**

3.4. Araştırmanın Bulguları

3.4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri



Tablo 3. Katılımcıların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular

Cinsiyet	n	%
Kadın	166	39,5
Erkek	254	60,5
Toplam	420	100,0
Medeni Durum	n	%
Evli	268	63,8
Bekar	152	36,2
Toplam	420	100,0
Yaş	n	%
18-30	145	34,5
31-42	191	45,5
43 +	84	20,0
Toplam	420	100,0
Eğitim Düzeyiniz	n	%
Ortaokul	22	5,2
Lise	106	25,2
Ön lisans	54	12,9
Lisans/Yüksekokul	190	45,2
Lisansüstü	48	11,4
Toplam	420	100,0
Çalıştığınız Sektör	n	%
Kamu Sektörü	218	51,9
Özel Sektör	202	48,1
Toplam	420	100,0
Kaç Yıldır Çalışıyorsunuz	n	%
1 Yıldan Az	45	10,7
1-5 Yıl	107	25,5
6-10 Yıl	95	22,6
10 Yıldan Fazla	173	41,2
Toplam	420	100,0
Aylık Geliriniz	n	%
2000 TL ve altı	98	23,3
2001-5000 TL	273	65,0
5001- 10,000 TL	49	11,7
Toplam	420	100,0
Algıladığınız Aylık Gelir Düzeyiniz Nedir?	n	%
Geçinecek Kadar Kazanmıyorum	89	21,2
Geçinecek Kadar Kazanıyorum	209	49,8
Tasarruf Yapabiliyorum	103	24,5
İstediğim Her Şeyi Alabiliyorum	19	4,5
Toplam	420	100,0
Çocuk Sahibi Misiniz?	n	%
Evet	238	56,7
Hayır	182	43,3
Toplam	420	100,0
Şuan Oturduğunuz Ev İçin Sahiplik Durumunu Tanımlayınız	n	%
Kiracıyım	126	30,0
Kira Ödemiyorum (Ailemin Evi)	114	27,1
Ev Sahibiyim	180	42,9
Toplam	420	100,0

Kırklareli İli Merkez İlçesinde yaşayan özel ve kamu sektörü çalışanlarına yüz yüze görüşme yöntemi ile uygulanan anket çalışmasında katılımcıların demografik özellikleri Tablo 3'te görüldüğü üzere tek tablo halinde düzenlenmiştir.

Araştırma kapsamındaki katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde, kadın katılımcı sayısı 166, erkek katılımcı sayısı 254' tür. Kadınlar çalışma grubunun %39,5'ini oluştururken erkekler %60,5'ini oluşturmuştur.

Tablo 3'te görüldüğü üzere katılımcılardan evli olan 268 kişi (%63,8) ve bekar olan 152 kişi (%36,2)'dir. Araştırmada evli katılımcılar çoğunluğu oluşturmaktadır.

Katılımcıların yaş dağılımları incelendiğinde çalışma grubunu oluşturan 18-30 yaş arası katılımcı 145 kişi (%34,5), 31-42 yaş arası katılımcı 191 kişi (%45,5) ve 43 yaş ve üzeri 84 kişi (%20)'dir. Çalışmada 31-42 yaş arası bireylerin diğer yaş grubu bireylere kıyasla daha fazla olduğu görülmektedir.

Ankete katılan bireylerin eğitim durumları Tablo 3'te yer almaktadır. Katılımcılardan ortaokul mezunu 22 kişi (%5,2), lise mezunu 106 kişi (%25,2), ön lisans mezunu 54 kişi (%12,9), lisans/ yüksekokul mezunu 190 kişi (%45,2), lisansüstü mezunu 48 kişi (%11,4)'dir. Görüldüğü üzere çalışmanın büyük bir kısmını üniversite mezunları oluşturmaktadır. Yani katılımcıların büyük bir çoğunluğunun yüksek eğitilmiş olduğu görülebilir. Çalışılan sektör dağılımlarına bakıldığında 218 kişi (%51,4) kamu sektöründe, 202 kişi (%48,6) özel sektörde çalışmaktadır. Sayıca fark az olsa da çalışmada kamu sektörü çalışan sayısı daha fazladır.

Çalışma grubunu oluşturan katılımcıların sahip oldukları gelir dağılımı incelendiğinde 2000 TL ve altı gelir grubuna sahip 98 kişi (%23,3), 2001-5000 TL gelire sahip bireyler 273 kişi (%65), 5001-10000 TL gelire sahip birey sayısı ise 49 kişi (%11,7)'dir. 2001-5000 TL gelire sahip bireyler çalışmada daha fazla paya sahiptirler.

Diğer demografik sorulara verilen yanıtlar incelendiğinde katılımcıların %25,5' i 1-5 yıl, %22,6' s 6-10 yıl, %41,2' si 10 yıldan fazla olarak çalışmaktadır. Algılanan gelir düzeyinde sorusu yöneltildiğinde 89 kişi (%21,2) geçinecek kadar kazanamıyorum, 209 kişi (%49,8) geçinecek kadar kazanıyorum, 103 kişi (%24,5) tasarruf yapabiliyorum, 19 kişi (%4,5) ise istediğim her şeyi alabiliyorum cevabını vermiştir. Görüldüğü üzere "geçinecek kadar kazanıyorum" seçeneği diğerlerine göre daha fazla tercih edilmiştir. Ancak istediği her şeyi geliri ile alabilen kişi sayısı oldukça

düşüktür. Katılımcıların %56,7' si çocuk sahibi iken, %43,3' ü çocuk sahibi değildir. Şuan oturulan evin sahiplik durumu incelendiğinde ise %30' u kiracıym, %27,1' i kira ödemişyorum (ailemin evi), %42,9' u ev sahibiyim olarak belirlenmiştir.

3.4.2. Frekans, Yüzde ve Ki - Kare Analizleri

Kırkırelili İli Merkez İlçesinde yaşayan kamu ve özel sektör çalışanlarına yüz yüze görüşme tekniğı ile 420 adet anket uygulanmış ve katılımcılara yöneltilen davranışsal iktisat soruları aşağıda yüzde yöntemi ve ki-kare yöntemi ile analiz edilmiştir.

Ki-kare testi ile iki kategorik değişkene ait gözlenen frekanslar (G) ile beklenen frekanslar (B) arasında bir ilişkinin varlığı sosyo-ekonomik ve demografik özelliklere göre (cinsiyet, yaş, gelir, eğitim, medeni hal) araştırılmış ve anlamlı bulunan sonuçlar paylaşılmıştır.

Tablo 4. Tasarruf Yapma Düşüncelerine Göre Dağılımı

Sizce tasarruf yapmak gerekli midir?	Sayı	Yüzde(%)
Evet	408	97,1
Hayır	12	2,9
Toplam	420	100,0
Gelirinizden tasarruf yapıyor musunuz?	Sayı	Yüzde(%)
Evet	204	48,6
Hayır	123	29,3
Bazen	93	22,1
Toplam	420	100,0
Tasarruf planı yapıyor musunuz?	Sayı	Yüzde(%)
Evet	123	60,3
Hayır	40	19,6
Bazen	41	20,1
Toplam	204	100,0
Hangi sıklıkla tasarruf planı yapıyorsunuz?	Sayı	Yüzde(%)
Aylık	138	84,1
Yıllık	26	15,9
Toplam	164	100,0
Tasarruf yapma alışkanlığınız varmı?	Sayı	Yüzde(%)
Evet, düzenli tasarruf yaparım	111	54,7
Hayır, fırsat buldukça elime geçen parayı birikime ayırıyorum	92	45,3
Toplam	203	100,0
Ailenizde tasarruf kararlarını kim veriyor?	Sayı	Yüzde(%)
Aile reisi	28	13,8
Eşler birlikte	99	48,8
Herkes bağımsız	41	20,2
Herkes birlikte	35	17,2
Toplam	203	100,0

Araştırmaya katılan katılımcıların tasarrufla alakalı düşünceleri incelendiğinde; 408 (%97,1) kişi tasarruf yapmanın gerekli olduğu, 12 (%2,9) kişi ise tasarrufun gerekli olmadığını belirtmiştir. **Bu sonuca göre katılımcıların tasarruf yapma algısının yüksek olduğunu söyleyebiliriz.** Katılımcılardan 204 (%48,6) kişi gelirinden tasarruf yaparken, 123 kişi (%29,3) tasarruf yapmıyor, 93 (%22,1) kişi ise bazen tasarruf yapıyor olarak belirlenmiştir. **Ticaret Bakanlığı 2018 İsraf Raporu**

sonuçlarına göre araştırmaya katılanların aylık gelirinin bir bölümünü biriktirerek tasarruf yapanların oranı %38,1 olarak açıklanmıştır.¹⁸⁵ Bu durumda araştırmamızdaki tasarruf sahipliği oranı Türkiye ortalamasının üzerinde yer almıştır.

Katılımcıların %60,3' ü tasarruf planı yapmaktadır. %19,6' sı ise tasarruf planı yapmadığını belirtmiştir. %84,1 oranla katılımcılar en çok aylık tasarruf planı yapmaktadırlar. Ailede tasarruf kararlarını kimin verdiği incelendiğinde %48,8' i eşler birlikte seçeneğini tercih etmişlerdir.

Tablo 5. Tasarruf Yapma Amaçları

MADDELER		Tasarruf yapma amaçlarında 1.önemli sıra	Tasarruf yapma amaçlarında 2.önemli sıra	Tasarruf yapma amaçlarında 3.önemli sıra
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	f	70	30	32
	%	23,3%	12,0%	13,5%
Ev eşyası satın almak için	f	5	28	17
	%	1,7%	11,2%	7,2%
Otomobil satın almak için	f	10	22	15
	%	3,3%	8,8%	6,3%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	f	78	44	13
	%	25,9%	17,6%	5,5%
Emeklilik için	f	7	0	9
	%	2,3%	,0%	3,8%
Beklenmedik olaylar için	f	50	48	48
	%	16,6%	19,2%	20,3%
Evlenmek için	f	9	10	8
	%	3,0%	4,0%	3,4%
İşe yatırım yapmak için	f	4	0	6
	%	1,3%	,0%	2,5%
Geleceğinizi güvence altına almak için	f	56	53	52
	%	18,6%	21,2%	21,9%
Tatil için	f	7	10	25
	%	2,3%	4,0%	10,5%
Belli bir amaç yok	f	5	3	11
	%	1,7%	1,2%	4,6%
Diğer	f	0	2	1
	%	,0%	,8%	,4%

¹⁸⁵ Ticaret Bakanlığı 2018 İsrar Raporu, (Çevrimiçi), <https://www.ticaret.gov.tr/haberler/2018-israf-raporu-aciklandi> (Er. Tarihi: 11.03.2019)

Araştırmaya katılan kişilerin tasarruf yapma amaçlarının önem sırası incelendiğinde, katılımcılar en çok çocuklarının geleceğini güvence altına almak için tasarruf etmektedirler. İkinci olarak geleceklerini güvence altına almak isterken, üçüncü olarak beklenmedik olaylara yönelik olarak tasarruf etme eğilimindedirler. Burada bireylerin çoğunlukla gelecek kaygısının etkisi altında tasarruf ettikleri gözlemlenmiştir. Çalışmamızın literatür araştırması kısmında bireylerin tasarruf yapma nedenlerini tespit etmek amacıyla yapılan araştırma sonuçları ile paralel bulgular analiz edilmiştir. Kotlikoff (1989); Alessi, Lusardi ve Aldershof (1997); Johnson (1999); Horioka ve Watanabe (1997) tarafından yapılan çalışmalarda tasarrufların öncelik olarak emeklilik ve ihtiyati nedenler, acil durumlar ve çocukların geleceği ile kaygılar nedeni ile yapıldığını ortaya koymuşlardır.

Tablo 6. Tasarruf Yapılma Amaçlarının Cinsiyete Göre Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçlarınız		Kadın	Erkek
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	n	54	78
	%	40,9%	59,1%
Ev eşyası satın almak için	n	23	27
	%	46,0%	54,0%
Otomobil satın almak için	n	18	29
	%	38,3%	61,7%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	n	56	79
	%	41,5%	58,5%
Emeklilik için	n	7	9
	%	43,8%	56,3%
Beklenmedik olaylar için	n	67	79
	%	45,9%	54,1%
Evlenmek için	n	9	18
	%	33,3%	66,7%
İşe yatırım yapmak için	n	4	6
	%	40,0%	60,0%
Geleceğinizi güvence altına almak için	n	72	89
	%	44,7%	55,3%
Tatil için	n	22	20
	%	52,4%	47,6%
Belli bir amaç yok	n	10	9
	%	52,6%	47,4%
Diğer	n	2	1
	%	66,7%	33,3%

Araştırma kapsamındaki kişilerin tasarruf yapma amaçları cinsiyet dağılımına göre incelendiğinde; kadınlar en çok çocuklarının geleceği, beklenmedik olaylar ve geleceklerini güvence altına alma seçeneklerini tercih etmişlerdir. Buradan kadınların tasarrufu daha çok gelecekteki belirsizliklere karşı önlem alma amacıyla yaptıkları söylenebilir. Erkekler ise; geleceği güvence altına almanın yanında konut veya gayrimenkul yatırımları ön plana çıkmıştır.

Tablo 7. Tasarruf Yapma Amaçlarının Sektöre Göre Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçlarınız		Devlet	Özel
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	n	79	53
	%	59,8%	40,2%
Ev eşyası satın almak için	n	29	21
	%	58,0%	42,0%
Otomobil satın almak için	n	25	22
	%	53,2%	46,8%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	n	79	56
	%	58,5%	41,5%
Emeklilik için	n	6	10
	%	37,5%	62,5%
Beklenmedik olaylar için	n	73	73
	%	50,0%	50,0%
Evlenmek için	n	7	20
	%	25,9%	74,1%
İşe yatırım yapmak için	n	3	7
	%	30,0%	70,0%
Geleceğinizi güvence altına almak için	n	76	85
	%	47,2%	52,8%
Tatil için	n	23	19
	%	54,8%	45,2%
Belli bir amaç yok	n	9	10
	%	47,4%	52,6%
Diğer	n	2	1
	%	66,7%	33,3%

Araştırma kapsamındaki kişilerin tasarruf yapma amaçları çalıştıkları sektöre göre incelendiğinde; emeklilik için tasarruf yapanların %37,5' i kamu sektörü çalışanı, %62,5' i özel sektör çalışanıdır. Buradan özel sektör çalışanlarının tasarruf yaparken, emeklilik dönemlerini kamu sektörü çalışanlarına göre daha fazla göz önünde bulundurdıkları sonucuna ulaşılabilir. İki sektör arasındaki bir diğer önemli fark ise

yatırım yapma amacıyla ortaya çıkmıştır. İşe yatırım yapmak için tasarruf yapanların %30' u kamu sektörü çalışanı iken, %70' i özel sektör çalışanıdır.

Tablo 8. Tasarruf Yapma Amaçlarının Medeni Durumlara Göre Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçlarınız		Evli	Bekar
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	n	87	45
	%	65,9%	34,1%
Ev eşyası satın almak için	n	34	16
	%	68,0%	32,0%
Otomobil satın almak için	n	29	18
	%	61,7%	38,3%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	n	123	12
	%	91,1%	8,9%
Emeklilik için	n	13	3
	%	81,3%	18,8%
Beklenmedik olaylar için	n	89	57
	%	61,0%	39,0%
Evlenmek için	n	2	25
	%	7,4%	92,6%
İşe yatırım yapmak için	n	2	8
	%	20,0%	80,0%
Geleceğinizi güvence altına almak için	n	97	64
	%	60,2%	39,8%
Tatil için	n	25	17
	%	59,5%	40,5%
Belli bir amaç yok	n	8	11
	%	42,1%	57,9%
Diğer	n	2	1
	%	66,7%	33,3%

Araştırma kapsamındaki kişilerin tasarruf yapma amaçları medeni durum kırılımına göre sonuçlarına baktığımızda; evli olan katılımcılar çocuklarının geleceği için tasarruf yaparken, bekar katılımcıların öncelikli hedefi evlilik hazırlıkları için olmuştur.

Tablo 9. Tasarruf Yapma Amacının Ev Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçlarınız		Kiracıyım	Kira Ödemiyorum (Ailemin evi)	Ev Sahibiyim
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	n	47	28	57
	%	35,61%	21,21%	43,18%
Ev eşyası satın almak için	n	17	9	22
	%	35,42%	18,75%	45,83%
Otomobil satın almak için	n	16	15	16
	%	34,04%	31,91%	34,04%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	n	22	19	94
	%	16,30%	14,07%	69,63%
Emeklilik için	n	3	3	10
	%	18,75%	18,75%	62,50%
Beklenmedik olaylar için	n	36	41	69
	%	24,66%	28,08%	47,26%
Evlenmek için	n	10	14	3
	%	37,04%	51,85%	11,11%
İşe yatırım yapmak için	n	1	7	2
	%	10,00%	70,00%	20,00%
Geleceğinizi güvence altına almak için	n	37	52	72
	%	22,98%	32,30%	44,72%
Tatil için	n	12	12	18
	%	28,57%	28,57%	42,86%
Belli bir amaç yok	n	6	9	4
	%	31,58%	47,37%	21,05%
Diğer	n	2	0	1
	%	66,67%	,00%	33,33%

Katılımcıların tasarruf yapma amaçları ev sahibi olma durumuna göre incelendiğinde; ev sahibi olanların öncelikli amacının çocuklarının geleceğini güvence altına almak olurken, kiracıların öncelikli amacı konut veya başka gayrimenkul satın almaktır.

Tablo 10. Tasarruf Yapma Amacının Gelir Düzeyine Göre Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçlarınız		2000 TL ve altı	2001-5000 TL	5001- 10,000 TL	10,0 01 TL ve üstü
Konut veya başka gayrimenkul satın almak	n	23	93	16	0
	%	17,42%	70,45%	12,12%	,00%
Ev eşyası satın almak için	n	6	37	5	0
	%	12,50%	77,08%	10,42%	,00%
Otomobil satın almak için	n	12	29	6	0
	%	25,53%	61,70%	12,77%	,00%
Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için	n	20	92	23	0
	%	14,81%	68,15%	17,04%	,00%
Emeklilik için	n	3	11	2	0
	%	18,75%	68,75%	12,50%	,00%
Beklenmedik olaylar için	n	27	98	21	0
	%	18,49%	67,12%	14,38%	,00%
Evlenmek için	n	12	14	1	0
	%	44,44%	51,85%	3,70%	,00%
İşe yatırım yapmak için	n	5	5	0	0
	%	50,00%	50,00%	,00%	,00%
Geleceğinizi güvence altına almak için	n	37	103	21	0
	%	22,98%	63,98%	13,04%	,00%
Tatil için	n	5	30	7	0
	%	11,90%	71,43%	16,67%	,00%
Belli bir amaç yok	n	4	14	1	0
	%	21,05%	73,68%	5,26%	,00%
Diğer	n	1	2	0	0
	%	33,33%	66,67%	,00%	,00%

Araştırma kapsamındaki kişilerin tasarruf yapma amaçları gelir durumuna göre incelendiğinde; gelir aralıklarındaki rakamsal farklılıklardan bağımsız olarak ortak noktanın gelecekteki belirsizliklere karşı önlem amaçlı tasarruf edildiği ortaya çıkmıştır.

Tablo 11. Tasarruf Araçları

MADDELER		Tasarruf yapma araçlarında 1.önemli sıra	Tasarruf yapma araçlarında 2.önemli sıra	Tasarruf yapma araçlarında 3.önemli sıra
Banka mevduatı	f	88	36	26
	%	29,5%	14,5%	11,7%
Altın	f	64	73	35
	%	21,5%	29,4%	15,8%
Döviz	f	13	30	26
	%	4,4%	12,1%	11,7%
Hisse senedi	f	6	2	8
	%	2,0%	,8%	3,6%
Hazine bonosu	f	1	5	4
	%	,3%	2,0%	1,8%
Bireysel emeklilik fonları	f	34	34	27
	%	11,4%	13,7%	12,2%
Özel finansman kurumu hesabı	f	2	5	3
	%	,7%	2,0%	1,4%
Gayrimenkul	f	31	28	31
	%	10,4%	11,3%	14,0%
Nakdi elde tutma	f	58	31	56
	%	19,5%	12,5%	25,2%
Diğer	f	1	4	6
	%	,3%	1,6%	2,7%

Birden fazla seçeneğin işaretlenebildiği “hangi tasarruf aracını tercih ediyorsunuz?” sorusuna verilen cevaplara ilişkin sonuçlara göre; katılımcılar için birinci önemli sırada banka mevduatı yer almıştır. İkinci olarak altın ve üçüncü tasarruf aracı olarak nakdi elde tutma tercih edildiği gözlemlenmiştir. **Ticaret Bakanlığı 2018 İsrar Raporu sonuçlarına göre 2017 yılı araştırmasında katılımcıların çoğunluğu tasarruf aracı olarak banka mevduatını tercih ederken, 2018 yılında yapılan araştırmada çoğunluk tasarruf aracı olarak altını tercih etmiştir.**¹⁸⁶ Araştırmamızda banka mevduatı (%29,5) ve altın (%29,4) tercih oranları birbirine oldukça yakın olduğu gözlemlenmiştir.

¹⁸⁶ **Ticaret Bakanlığı 2018 İsrar Raporu**, (Çevrimiçi), <https://www.ticaret.gov.tr/haberler/2018-israf-raporu-aciklandi> (Er. Tarihi: 11.03.2019)

Tablo 12. Tercih Edilen Tasarruf Aracı İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Cinsiyet	
		Kadın	Erkek
Tercih Edilen Tasarruf Aracı	Banka Mevduatı	68 (45,33%)	82 (54,67%)
	Altın	76 (44,19%)	96 (55,81%)
	Döviz	31 (44,93%)	38 (55,07%)
	Hisse Senedi	2 (12,50%)	14 (87,50%)
	Hazine Bonosu	4 (40,00%)	6 (60,00%)
	Bireysel Emeklilik Fonları	51 (53,68%)	44 (46,32%)
	Özel Finansman Kurumu Hesabı	6 (60,00%)	4 (40,00%)
	Gayrimenkul	26 (28,89%)	64 (71,11%)
	Nakdi Elde Tutma	61 (42,07%)	84 (57,93%)
	Diğer	3 (27,27%)	8 (72,73%)

X²:29,564, sd:10, p:0,001<0,05

Tablo 12' ye göre araştırmaya katılan bireylerin tercih edilen tasarruf aracı ile cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,001<0,05$). Erkeklerde ve kadınlarda banka mevduatı ve altın en çok tercih edilen tasarruf araçları olmuştur.

Tablo 13. Tasarruf Kararı Alırken Öncelikler İle Medeni Durum Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Medeni Durum	
		Evli	Bekar
Tasarruf Kararı Alırken Öncelikler	Gelir Miktarı	176 (67,18%)	86 (32,82%)
	Banka Faizleri	47 (59,49%)	32 (40,51%)
	Döviz Artışları	24 (54,55%)	20 (45,45%)
	Ailenin Yaşam Dönemi	108(71,05%)	44 (28,95%)
	Enflasyon	31 (58,49%)	22 (41,51%)
	Tavsiye Alabileceğiniz Kişiler	19 (40,43%)	28 (59,57%)
	Sosyal, Siyasi Ve Ekonomik İstikrar	62 (68,89%)	28 (31,11%)
	Vergiler	11 (57,89%)	8 (42,11%)
	Diğer	8 (61,54%)	5 (38,46%)

$X^2:33,774$, $sd:9$, $p:0,000<0,05$

Tablo 13' e göre araştırmaya katılan bireylerin tasarruf kararı alırken öncelikleri ile medeni durum arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,000<0,05$). Tasarruf kararı alırken önceliği gelir miktarı olanların çoğu evlidir.

Tablo 14. Katılımcıların Davranışsal Tasarruf Yaklaşımı Yanıtlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

MADDELER		Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	$\bar{X}$	s.s.
10- 1 [Emeklilik döneminde emekli maaşımla kendimi ve ailemi idare edebileceğimi düşünüyorum.]	f %	25 6,0%	67 16,0%	80 19,1%	112 26,8%	134 32,1%	3,63	1,248
10-2 [Harcamalarım konusunda kendime hakim olurum.]	f %	104 24,8%	177 42,1%	91 21,7%	35 8,3%	13 3,1%	3,77	1,013
10- 3 [Gelirimi geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme eğilimindeyim.]	f %	34 8,1%	112 26,8%	112 26,8%	116 27,8%	44 10,5%	3,06	1,137
10- 4 [Toplam tasarruflarımın tamamının 100 Bin TL olduğu koşullarda 90 Bin TL'sini tutkunu olduğum bir ürün ya da hizmet için harcarım.]	f %	24 5,7%	59 14,1%	71 17,0%	156 37,3%	108 25,8%	3,63	1,174
10- 5 [Maaşımı almadan önce, harcamalarımın nerelere gideceğini planlarım.]	f %	166 39,7%	152 36,4%	53 12,7%	33 7,9%	14 3,3%	3,99	1,069
10- 6 [Belirli bir amaç için tasarruf ettiğim hesabımdan başka amaçlar için kesinlikle para harcamam.]	f %	54 12,9%	101 24,2%	129 30,9%	109 26,1%	25 6,0%	3,10	1,117
10- 7 [Çok istediğim bir ürün ya da hizmet için toplam tasarrufumun %90'ını harcarım.]	f %	33 7,9%	77 18,4%	70 16,7%	143 34,2%	95 22,7%	3,45	1,244
Genel Ortalama=2,98								

Madde 1: Katılımcılara emeklilik dönemleri ile ilgili yöneltilen “**Emeklilik döneminde emekli maaşımla kendimi ve ailemi idare edebileceğimi düşünüyorum**” ifadesinin ortalama değeri katılmıyorum yönündedir. Katılmıyorum yönünde ortalama değer yüksek olması bize katılımcıların emeklilik dönemlerine yönelik tasarruf algısının yüksek olduğunu göstermektedir.

Madde 2: Çalışmanın literatür kısmında yer verdiğimiz Shafler ve Thaler tarafından davranışsal yaşam döngüsü modeline dahil edilen davranışsal tasarruf yaklaşımı yanılığlarından **kendini kontrol etme yanılığını** ölçmek için kullandığımız **“Harcamalarım konusunda kendime hakim olurum”** ifadesine katılım oranı %66,9’dur. Katılımcıların %11,4’ü ise harcamalar konusunda kendine hakim olamadıklarını belirtmişlerdir. İfadenin katılıyorum yönünde ortalamasının yüksek olması tasarruf etme algısının yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 15. Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Cinsiyet	
		Kadın	Erkek
Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma	Kesinlikle Katılıyorum	29 (17,5%)	75 (29,5%)
	Katılıyorum	75 (45,2%)	102 (40,2%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	44 (26,5%)	47 (18,5%)
	Katılmıyorum	14 (8,4%)	21 (8,3%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	4 (2,4%)	9 (3,5%)

$X^2:9,883$, $sd:4$, $p:0,042 < 0,05$; Cramer's $V=0,153$

Tablo 15’e göre araştırmaya katılan bireylerin harcamalar konusunda kendi hakim olma ile cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı düşük kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,042 < 0,05$, Cramer's $V=0,153$). **Erkeklerin çoğu kadınlara göre harcamalar konusunda kendine hakim olmaktadır.**

Tablo 16. Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma İle Çalışma Süresi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Çalışma Süresi			
		1 yıldan az	1-5 yıl	6-10 yıl	10 yıldan fazla
Harcamalar Konusunda Kendine Hakim Olma	Kesinlikle Katılıyorum	16 (35,6%)	14 (13,1%)	14 (14,7%)	60 (34,7%)
	Katılıyorum	14 (31,1%)	53 (49,5%)	48 (50,5%)	62 (35,8%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	7 (15,6%)	27 (25,2%)	22 (23,2%)	35 (20,2%)
	Katılmıyorum	5 (11,1%)	11 (10,3%)	7 (7,4%)	12 (6,9%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	3 (6,7%)	2 (1,9%)	4 (4,2%)	4 (2,3%)

$X^2:30,823$, $sd:12$, $p:0,040 < 0,05$; Cramer's $V=0,156$

Tablo 16' ya göre araştırmaya katılan bireylerin harcamalar konusunda kendi hakim olma ile çalışma süresi arasında istatistiksel açıdan anlamlı düşük kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,042 < 0,05$, Cramer's $V=0,156$). **Çalışma süresi 10 yıldan fazla olanların çoğu harcamalar konusunda kendine hakim olmaktadır.**

Madde 3: Katılımcıların **tasarruf eğilimini** ölçmek amacıyla yöneltilen **“Gelirimi geleceğe yönelik tasarruflara yönlendirmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme eğilimindeyim”** ifadesine katılım oranı %35 gerçekleşmiş ve katılımcılar tasarruf etme eğiliminde olmadıklarını belirtmiş, %38,32'ü ise tasarruf etme eğiliminde olduğunu belirtmiştir. Katılmıyorum yönünde ortalama değer yüksek olması tasarruf algısının yüksek olduğunu göstermektedir.

Madde 4 ve Madde 7: Shafier ve Thaler tarafından davranışsal yaşam döngüsü modeline dahil edilen davranışsal tasarruf yaklaşımı yanılığlarından **çerçeveleme yanılığı**nı ölçmek için kullandığımız çapraz kontrol anket yöntemine uygun olarak katılımcılara iki ifade yöneltilmiştir. Birincisi **“Toplam tasarruflarımın tamamının 100 Bin TL olduğu koşullarda 90 Bin TL'sini tutkunu olduğum bir ürün ya da hizmet için harcarım”**, ikincisi **“Çok istediğim bir ürün ya da hizmet için toplam tasarrufumun %90'ını harcarım”**. İki ifade de aynı oran ve tutardan bahsedilmektedir. Ancak birinci ifadeye katılım oranı %19,8 olurken ikinci ifadeye

katılım oranı %26.3 olarak gerçekleşmiştir. İki aynı ifadeye katılım oranlarındaki bu fark yüksek olmasa dahi bize çerçeveleme yanılığının gerçekleştiğini göstermektedir.

Tablo 17. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Cinsiyet Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Cinsiyet	
		Kadın	Erkek
İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama	Kesinlikle Katılıyorum	6 (3,6%)	27 (10,7%)
	Katılıyorum	34 (20,6%)	43 (17%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	35 (21,2%)	35 (13,8%)
	Katılmıyorum	50 (30,3%)	93 (38,8%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	40 (24,2%)	55 (21,7%)

$X^2:11,707$, $sd:4$, $p:0,020 < 0,05$; Cramer's $V=0,167$

Tablo 17' ye göre araştırmaya katılan bireylerin istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90' ını harcama ile cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı düşük kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,020 < 0,05$, Cramer's $V=0,167$). Erkeklerin çoğu istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90' ını harcama görüşüne katılmamaktadır.

Tablo 18. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Sektör Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Sektör	
		Kamu	Özel
İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama	Kesinlikle Katılıyorum	15 (6,9%)	18 (8,9%)
	Katılıyorum	39 (18,1%)	38 (18,8%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	35 (16,2%)	35 (17,38%)
	Katılmıyorum	75 (34,7%)	68 (33,78%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	52 (24,1%)	43 (21,3%)

$X^2:1,013$, sd:4, $p:0,908>0,05$; Cramer's $V=0,049$

Tablo 18' e göre araştırmaya katılan bireylerin istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90' ını harcama ile sektör arasındaki ilişki incelendiğinde istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,908>0,05$).

Tablo 19. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Medeni Durum Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Medeni Durum	
		Evli	Bekar
İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama	Kesinlikle Katılıyorum	10 (3,7%)	14 (9,3%)
	Katılıyorum	33 (12,4%)	26(17,2%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	44 (16,5%)	27(17,9%)
	Katılmıyorum	103(38,6%)	53(35,1%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	77 (28,8%)	31(20,5%)

$X^2:9,745$, sd:4, $p:0,045<0,05$; Cramer's $V=0,153$

Tablo 19'a göre araştırmaya katılan bireylerin istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90' ını harcama ile medeni durum arasında istatistiksel açıdan anlamlı düşük kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,045<0,05$, Cramer's $V=0,153$). Evlilerin

çoğu istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90'ını harcama görüşüne katılmamaktadır.

Tablo 20. İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama İle Çalışma Süresi Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Çalışma Süresi			
		1 yıldan az	1-5 yıl	6-10 yıl	10 yıldan fazla
İstenilen Bir Ürün İçin Toplam Tasarrufun %90' ını Harcama	Kesinlikle Katılıyorum	3 (6,7%)	10 (9,3%)	3 (3,2%)	17 (9,9%)
	Katılıyorum	10 (22,2%)	18 (16,8%)	19 (20,2%)	30 (17,4%)
	Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	10 (22,2%)	17 (15,9%)	22 (23,4%)	21 (12,2%)
	Katılmıyorum	10 (22,2%)	39 (36,4%)	34 (36,2%)	60 (34,9%)
	Kesinlikle Katılmıyorum	12 (26,7%)	23 (21,5%)	16 (17%)	44 (25,6%)

$X^2:14,594$, $sd:12$, $p:0,264>0,05$; Cramer's $V=0,108$

Tablo 20' ye göre araştırmaya katılan bireylerin istenilen bir ürün için toplam tasarrufun %90' ını harcama ile çalışma süresi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,264>0,05$).

Madde 5: Shafler ve Thaler tarafından davranışsal yaşam döngüsü modeline dahil edilen davranışsal tasarruf yaklaşımı yanılığlarından **zihinsel muhasebe (mental accounting) yanılığını** ölçmek için kullandığımız “**Maaşımı almadan önce, harcamalarımın nerelere gideceğini planlarım**” ifadesine katılım oranı %76,1 olarak yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. **Yani katılımcıların büyük bir çoğunluğunun gelirini elde etmeden önce zihinsel muhasebeleştirme hesaplarına ayırma dereceleri yüksektir.** Katılımcıların 11,2'si ise maaşlarını elde etmeden önce planlama yapmadıklarını belirtmişlerdir.

Madde 6: Aynı şekilde katılımcıların **zihinsel muhasebeleştirme yanılığını** ölçmek amacıyla yöneltilen “**Belirli bir amaç için tasarruf ettiğim hesabımdan başka amaçlar için kesinlikle para harcamam**” ifadesine katılımcılar %37,1 oranında katılarak zihinsel muhasebeleştirme eğiliminde olduklarını göstermişlerdir.

İfadenin katılıyorum yönünde ortalamasının yüksek olması tasarruf algısının yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 21. Katılımcıların Tasarruf Yapmama Nedenlerine Göre Dağılımı

Tasarruf yapmama nedeni?	n	%
Gelirinizin yeterli olması	35	30,17
Gelirinizin yetersiz olması	91	78,45
Borçlarınızdan dolayı	75	64,66
Harcama planı yapmamanız	37	31,90
Yeterince servetim var tasarruf yapmaya gerek duymuyorum	5	4,31
Emeklilik döneminde emekli maaşım ile idare edebileceğimi düşünüyorum	13	11,21
Diğer	5	4,31

Ankete katılan bireylere “Gelirinizden tasarruf yapıyor musunuz? sorusuna hayır cevabını verenlere, tasarruf yapmama nedenlerini yöneltmiştir. Katılımcıların öncelikli olarak tasarruf yapmama nedenleri gelirlerinin yetersizliği olmuştur. Bir diğer dikkat çeken neden ise borçlarından kaynaklı tasarruf yapmamalarıdır. Tablo 22’de öncelikli nedenler sıralandığında yine birinci öncelikli neden gelirin yetersiz olması, ikincisi borçlardan kaynaklı, üçüncüsü ise gelirini yeterli görüp tasarruf yapma ihtiyacı duymayanlardır.

Tablo 22. Tasarruf Yapmama Nedenleri Öncelik Sırası

MADDELER		Tasarruf yapma amaçlarında 1.önemli sıra	Tasarruf yapma amaçlarında 2.önemli sıra	Tasarruf yapma amaçlarında 3.önemli sıra
Gelirinizin yeterli olması	f	8	2	26
	%	7,0%	2,7%	35,1%
Gelirinizin yetersiz olması	f	71	18	2
	%	61,7%	24,7%	2,7%
Borçlarınızdan dolayı	f	26	40	9
	%	22,6%	54,8%	12,2%
Harcama planı yapmamanız	f	5	8	24
	%	4,3%	11,0%	32,4%
Yeterince servetim var tasarruf yapmaya gerek duymuyorum	f	1	2	2
	%	,9%	2,7%	2,7%
Emeklilik döneminde emekli maaşım ile idare edebileceğimi düşünüyorum	f	2	3	8
	%	1,7%	4,1%	10,8%
Diğer	f	2	0	3
	%	1,7%	,0%	4,1%

Tablo 23. Katılımcıların Yakın Gelecekte Tasarruf Yapma Planlarına Göre Dağılımı

Şu an tasarruf yapmıyor olsanız bile yakın gelecekte tasarruf yapmayı planlıyor musunuz?	n	%
Evet	122	74,4
Hayır	42	25,6
Toplam	164	100,0

Tasarruf yapmayanlara “Gelecekte tasarruf yapmayı planlıyor musunuz?” sorusu yöneltildiğinde %74,4’ü şuan tasarruf yapmıyor olsa bile yakın gelecekte tasarruf yapmayı planladığını belirtmiştir. Tasarruf etmek için uygun zamanı bekleyenlerin tasarruf yapmaya başlamalarıyla birlikte tasarruf oranlarında artışlar yaşanabileceği gözlemlenmiştir.

Tablo 24. Bireysel Emeklilik Sistemine Dahil Olma Durumlarına Göre Dağılımı

01.01.2017 tarihi itibari ile yürürlüğe giren zorunlu bireysel emeklilik sistemine halen dahil misiniz ya da sistemden çıktınız mı?	n	%
Evet, devam ediyorum	137	34,4
Hayır, sistemden çıktım	261	65,6
Toplam	398	100,0

1 Ocak 2017 itibari ile yürürlüğe giren ve bireysel tasarruf oranlarını arttırmayı hedefleyen, kamu sektörü ve 1000 ve üzeri işletmelerde uygulamaya konulan zorunlu bireysel emeklilik sistemine katılım durumuna yönelik sorunun sonucuna göre katılımcıların %65,6'sı bireysel emeklilik sisteminden çıktığını belirtmiştir. **Türkiye’de 2017 yılında zorunlu bireysel emeklilik sisteminden cayma oranı %57 olarak gerçekleşmiştir. Araştırmanın bulgusu ile bu oran örtüşmektedir.**

Tablo 25. Katılımcıların Mutluluk Durumu

Bugünlerde genel olarak mutlu olup olmama durumunuzu belirtir misiniz?	Sayı	Yüzde(%)
Çok mutluyum	27	6,4
Mutluyum	161	38,3
Ne mutluyum ne değilim	130	31,0
Pek mutlu değilim	52	12,4
Mutlu değilim	50	11,9
Toplam	420	100,0

Katılımcıların mutluluk düzeylerini ölçmek amacıyla “Bugünlerde genel olarak mutlu olup olmama durumunuzu belirtir misiniz?” şeklinde yöneltilen sorunun sonucuna göre katılımcıların %44,7’si yani 161 kişi mutlu olduğunu ifade etmiştir. **TÜİK’in 2017 yılı yaşam memnuniyeti araştırmasına göre mutlu olduğunu beyan eden bireylerin oranı %58 olarak gerçekleşmiştir.¹⁸⁷ Burada elde ettiğimiz sonucun Türkiye ortalamasına yakın olduğu gözlemlenmiştir.**

¹⁸⁷ TUIK, Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2017.

Tablo 26. Yaşam Memnuniyeti

Hayatınızı bir bütün olarak değerlendirdiğinizde hayatınızdan ne kadar memnunsunuz? 10 puanlı cetvelimizde hiç memnun değilseniz 1, fevkalade memnun ve tatmin olmuş hissediyorsanız 10 olmak üzere bir puanlama yapınız	Sayı	Yüzde(%)
Hiç Memnun Değil	24	5,7
2	7	1,7
3	18	4,3
4	23	5,5
5	75	17,9
6	40	9,5
7	82	19,6
8	73	17,4
9	40	9,5
Çok memnun	37	8,8
Toplam	419	100,0

WVS (World Values Survey) anketinin yaşam memnuniyeti sorusunu katılımcılara yönelttiğimizde katılımcıların %64.8'i 6 puan ve üzerini seçerek genel olarak yaşamlarından memnun oldukları gözlemlenmiştir.

Tablo 27. Yaşam Memnuniyeti İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Eğitim Durumu				
		Ortaoku 1	Lise	Ön Lisans	Lisans/ Yüksekokul	Lisansüstü
Yaşam Memnuniyeti	Hiç	6	6	5	4	3
	Memnun	25,0%	25,0	20,8	16,7%	12,5%
	Değilim		%	%		
	2	0	1	1	5	0
		,0%	14,3	14,3	71,4%	,0%
			%	%		
	3	1	2	3	12	0
		5,6%	11,1	16,7	66,7%	,0%
			%	%		
	4	0	7	4	9	3
		,0%	30,4	17,4	39,1%	13,0%
			%	%		
	5	2	33	8	26	6
		2,7%	44,0	10,7	34,7%	8,0%
			%	%		
	6	3	9	7	15	6
		7,5%	22,5	17,5	37,5%	15,0%
			%	%		
	7	1	13	7	50	11
		1,2%	15,9	8,5%	61,0%	13,4%
			%			
	8	1	15	6	37	14
		1,4%	20,5	8,2%	50,7%	19,2%
			%			
	9	3	5	8	21	3
		7,5%	12,5	20,0	52,5%	7,5%
			%	%		
	Çok	5	15	5	10	2
	Memnunum	13,5%	40,5	13,5	27,0%	5,4%
			%	%		

X²:87,271, sd:36, p:0,000<0,05; Cramer's V=0,228

Anket sonuçlarına göre yaşam memnuniyeti ve eğitim durumu arasındaki ilişki incelenmek istenmiş ve Tablo 27' ye göre araştırmaya katılan bireylerin yaşam memnuniyeti ile eğitim düzeyi arasında istatistiksel açıdan düşük kuvvetli anlamlı bir

ilişki bulunmaktadır ($p:0,000<0,05$; Cramer's $V=0,228$). **Lisans/yüksekokul mezunlarının çoğunun yaşam memnuniyeti yüksektir.**

Tablo 28. Yaşam Memnuniyeti İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Gelir		
		2000 TL ve altı	2001-5000 TL	5001-10,000 TL
Yaşam Memnuniyeti	Hiç Memnun Değilim	9	13	2
		37,5%	54,2%	8,3%
	2	2	2	3
		28,6%	28,6%	42,9%
	3	5	11	2
		27,8%	61,1%	11,1%
	4	10	11	2
		43,5%	47,8%	8,7%
	5	23	47	5
		30,7%	62,7%	6,7%
	6	7	31	2
		17,5%	77,5%	5,0%
	7	13	58	11
		15,9%	70,7%	13,4%
	8	10	51	12
		13,7%	69,9%	16,4%
	9	8	30	2
		20,0%	75,0%	5,0%
	Çok Memnunum	11	18	8
		29,7%	48,6%	21,6%

$X^2:36,728$, sd:18, $p:0,006<0,05$; Cramer's $V=0,209$

Tablo 28'e göre araştırmaya katılan bireylerin yaşam memnuniyeti ile gelir durumu arasında istatistiksel açıdan düşük kuvvetli anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,006<0,05$; Cramer's $V=0,206$). **Gelir durumu 2001-5000 TL arasında olanların yaşam memnuniyeti yüksektir.**

Tablo 29. Katılımcıların Şu Anki Maddi Durumunuzu Tatmin Edici Bulma Düzeyi

Şu anki maddi durumunuzu ne kadar tatmin edici buluyorsunuz? Eğer maddi durumunuzu hiç tatminkar bulmuyorsanız 1, fevkalade tatminkar buluyorsanız 10 olmak üzere kendi durumunuza bir puan veriniz	Sayı	Yüzde(%)
Gelir Hiç Tatminkar Değil	38	9,1
2	19	4,5
3	37	8,9
4	33	7,9
5	83	19,9
6	62	14,8
7	73	17,5
8	47	11,2
9	15	3,6
Gelir Fevkalade Tatminkar	11	2,6
Toplam	418	100,0

“Şu anki maddi durumunuzu ne kadar tatmin edici buluyorsunuz? sorusunu katılımcılara yönelttiğimizde katılımcıların %50.3’ü 5 puan ve altını seçerek genel maddi durumlarını **tatmin edici bulmadıklarını belirtmişlerdir.**

Tablo 30. Şu Anki Maddi Durumunuzu Tatmin Edici Bulma Düzeyi İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Gelir		
		2000 TL ve altı	2001- 5000 TL	5001- 10,000 TL
Şu Anki Maddi Durumunuzu Tatmin Edici Bulma Düzeyi	Gelir Hiç Tatminkâr Değil	15	20	3
		39,5%	52,6%	7,9%
	2	8	11	0
		42,1%	57,9%	,0%
	3	15	21	1
		40,5%	56,8%	2,7%
	4	12	18	3
		36,4%	54,5%	9,1%
	5	23	55	5
		27,7%	66,3%	6,0%
	6	9	47	6
		14,5%	75,8%	9,7%
	7	9	52	12
		12,3%	71,2%	16,4%
	8	2	36	9
		4,3%	76,6%	19,1%
	9	2	8	5
		13,3%	53,3%	33,3%
	Gelir Fevkalade Tatminkâr	3	3	5
		27,3%	27,3%	45,5%

$X^2:64,154$, sd:18, $p:0,000<0,05$; Cramer's $V=0,277$

Tablo 30'a göre araştırmaya katılan bireylerin şu anki maddi durumunuzu tatmin edici bulma düzeyi ile gelir durumu arasında istatistiksel açıdan düşük kuvvetli anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($p:0,000<0,05$; Cramer's $V=0,277$). **Gelir durumu 2001-5000 TL arasında olanların şu anki maddi durumunu orta düzeyde tatmin edici bulmaktadır.**

Tablo 31. Güvenilir Bulma

Genel olarak değerlendirdiğinizde insanların çoğunun güvenilir olup olmadığı konusunda ne söyleyebilirsiniz?	Sayı	Yüzde(%)
Çok güvenilir	4	1,0
Bir dereceye kadar güvenilir	136	32,5
Ne güvenilir ne güvenilmez	79	18,9
Pek güvenilmez	118	28,2
Hiç güvenilmez	81	19,4
Toplam	418	100,0

Anketteki sorulardan biri olan “insanların çoğunun güvenilir olup olmadığı konusunda ne söyleyebilirsiniz?” sorusunun analizine göre katılımcılar **%47.6 oranıyla insanları güvenilir bulmadıklarını ifade etmişlerdir.**

Tablo 32. Güvenilir Bulma İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Eğitim Durumu				
		Ortaokul	Lise	Ön Lisans	Lisans / Yüksek okul	Lisansüstü
Genel olarak değerlendirdiğinizde insanların çoğunun güvenilir olup olmadığı konusunda ne söyleyebilirsiniz?	Çok güvenilir	0 ,0%	1 25,0%	1 25,0%	2 50,0%	0 ,0%
	Bir dereceye kadar güvenilir	7 5,1%	33 24,3%	14 10,3%	67 49,3%	15 11,0%
	Ne güvenilir ne güvenilmez	3 3,8%	19 24,1%	8 10,1%	40 50,6%	9 11,4%
	Pek güvenilmez	5 4,2%	22 18,6%	13 11,0%	58 49,2%	20 16,9%
	Hiç güvenilmez	7 8,6%	31 38,3%	18 22,2%	21 25,9%	4 4,9%

X²:32,192, sd:16, p:0,009<0,05; Cramer's V=0,139

Tablo 32'ye göre araştırmaya katılan bireylerin insanları güvenilir bulma ile eğitim düzeyi arasında istatistiksel açıdan düşük kuvvetli anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (p:0,009<0,05; Cramer's V=0,139). **Lisans/yüksekokul mezunlarının insanları bir dereceye kadar güvenilir buldukları belirlenmiştir.**

Tablo 33. Güvenilir Bulma İle Gelir Durumu Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi

		Gelir		
		2000 TL ve altı	2001-5000 TL	5001-10,000 TL
Genel olarak değerlendirdiğinizde insanların çoğunun güvenilir olup olmadığı konusunda ne söyleyebilirsiniz?	Çok güvenilir	3	1	0
		75,0%	25,0%	,0%
	Bir dereceye kadar güvenilir	24	93	19
		17,6%	68,4%	14,0%
	Ne güvenilir ne güvenilirmez	20	53	6
		25,3%	67,1%	7,6%
	Pek güvenilirmez	22	80	16
		18,6%	67,8%	13,6%
	Hiç güvenilirmez	29	44	8
		35,8%	54,3%	9,9%

X²:18,663, sd:8, p:0,017<0,05; Cramer's V=0,149

Tablo 33'e göre araştırmaya katılan bireylerin insanları güvenilir bulma düzeyi ile gelir durumu arasında istatistiksel açıdan düşük kuvvetli anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (p:0,017<0,05; Cramer's V=0,149). Gelir durumu 2001-5000 TL arasında olanların insanları pek güvenilirmez buldukları belirlenmiştir.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin çalışmalarından uyarlanan ve katılımcıların çerçeve yanılışı etkilerini ölçmek amacıyla yöneltilen soru ve cevap yüzdeleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 34. Bir Oyuna Katılmak İçin 1000 TL Verilse İki Seçenekten Hangisine Katılmak İsterdiniz?

Kazanç	Sayı	Yüzde(%)
A) Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kazanacaksınız	45	22,0
B) Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kazanacaksınız.	160	78,0
Toplam	205	100,0
Kayıp	Sayı	Yüzde(%)
C) Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kaybedeceksiniz	92	46,7
D) Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kaybedeceksiniz.	105	53,3
Toplam	197	100,0

Katılımcılara “bir oyuna katılmak için 1000TL verilse iki seçenekten hangisini seçersiniz?” şeklinde soru yöneltilmiştir. Katılımcılar iki gruba ayrılmış ve bir grup katılımcıya kazanç ifadesi içeren seçenekler sunulurken, bir diğer gruba kayıp ifadesi içeren seçenekler sunulmuştur.

Kazanç ifadesi içeren soruda katılımcıların %78’i “oyun sonunda %100 olasılıkla 500TL kazanacaksınız” seçeneğini yani B seçeneğini tercih ederken, kayıp ifadesi içeren soruda katılımcıların %53,3’ü “oyun sonunda %100 olasılıkla 500TL kaybedeceksiniz” yani D seçeneğini tercih etmişlerdir.

Oyun sorusunda B ve D seçenekleri aynı olup, bu seçeneklerin kabul edilmesi durumunda %50 olasılıkla 1500TL kazanmayı ifade etmektedir. Rasyonelliğin gereği olarak her iki gruptan da eşit oranda insanın bu riski almaya istekli olması gerekmektedir. Ancak burada sorulara verilen yanıtların farklı olmasının nedeni çerçeveleme etkisidir. Aynı gerçekleşme olasılığına ve getiriye sahip iki seçenek sunum formatları (kazanç/kayıp) nedeniyle farklı değerlendirilmiştir. Araştırmanın bulgusu Daniel Kahneman’nın çerçeveleme etkisi ve risk algısı çalışmalarının sonuçları ile örtüşmektedir.

Oyun sorusuna verilen cevapların cinsiyet ve medeni durum değişkenleri ile kırımları incelenmiş ancak anlamlı sonuçlara ulaşılamasa dahi analiz sonuçlarına aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 35. Kazanç Seçenekli Senaryo İle Cinsiyet Arasındaki İlişki

		Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz	
		Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kazanacaksınız	Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kazanacaksınız
Cinsiyet	Kadın	13 16,5%	66 83,5%
	Erkek	32 25,4%	94 74,6%

$X^2:2,266$, sd:1, $p:0,132>0,05$

Tablo 35' e göre araştırmaya katılan bireylerin Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz ile cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,132>0,05$).

Tablo 36. Kazanç Seçenekli Senaryo İle Medeni Durum Arasındaki İlişki

		Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz	
		Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kazanacaksınız	Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kazanacaksınız
Medeni Durum	Evli	29 23,2%	96 76,8%
	Bekar	16 20,0%	64 80,0%

$X^2:0,292$, sd:1, $p:0,589>0,05$

Tablo 28' e göre araştırmaya katılan bireylerin Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz ile medeni durum arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,589>0,05$).

Tablo 37. Kayıp Seçenekli Senaryo İle Cinsiyet Arasındaki İlişki

		Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz	
		Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kaybedeceksiniz	Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kaybedeceksiniz
Cinsiyet	Kadın	37 45,1%	45 54,9%
	Erkek	55 47,8%	60 52,2%

$X^2:0,141$, $sd:1$, $p:0,708>0,05$

Tablo 29' a göre araştırmaya katılan bireylerin Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz ile cinsiyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,708>0,05$).

Tablo 38. Kayıp Seçenekli Senaryo İle Medeni Durum Arasındaki İlişki

		Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz	
		Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kaybedeceksiniz	Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kaybedeceksiniz
Medeni Durum	Evli	61 48,4%	65 51,6%
	Bekar	31 43,7%	40 56,3%

$X^2:0,412$, $sd:1$, $p:0,521>0,05$

Tablo 38'e göre araştırmaya katılan bireylerin Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz ile medeni durum arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p:0,521>0,05$).

3.5. Model

Yapılan betimsel istatistik analizlerinden sonra katılımcıların tasarruf yapma durumlarının (bağımlı değişken), davranışsal tasarruf yaklaşımı yanılgılarını içeren 7 adet ifade, mutluluk durumları, yaşamdan memnun olma durumu, güven olgusu ve demografik değişkenler(bağımsız değişkenler) tarafından nasıl etkilendiği lojistik regresyon analizi ile modellenilerek test edilmek istenmiştir.

Regresyon kelime anlamıyla, bir şey ile başka bir şey arasında bağlantı kurma biçimidir. Bilimsel olarak regresyon terimi bir değişkenle veya daha çok sayıda değişken arasında ilişki kurma işini ve ilişkinin biçimini anlatır.¹⁸⁸ Regresyon analizi birçok alanda veri analizi için başvurulmuş önemli bir istatistiksel teknik olup, değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklamak için kullanılmaktadır. Bir değişkenin (bağımlı), diğer değişkenler (bağımsız) tarafından nasıl açıklandığını belirlemeye çalışır. Regresyon analizinde birden fazla bağımsız değişken kullanılması olasıdır ve böylece elde edilen regresyon modelleri araştırmacıya ilişkinin yönünü, şeklini ve bilinmeyen değerlere ait tahminleri verir.¹⁸⁹

Regresyon analizinin çalışmamızda kullandığımız türlerinden birisi Lojistik Regresyon Analizidir. Lojistik regresyon analizinin temel amacı, bir veya birden fazla bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi modellemektir. Lojistik regresyon analizinde bağımlı değişken kategoriktir, bağımsız değişkenler ise kategorik veya sürekli değişkenlerden oluşabilir.¹⁹⁰

3.5.1. Modele İlişkin Bulgular

¹⁸⁸ Selahattin Yavuz, **Hataları Ardışık Bağımlı (Otokorelasyonlu) Olan Regresyon Modellerinin Tahmin Edilmesi**, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, c.23, s.3, 2009, s.124.

¹⁸⁹ Durmuş ve vd., **a.g.e.**, s.154

¹⁹⁰ Nuran Bayram, **Sosyal Bilimlerde SPSS İle Veri Analizi**, Bursa, Ezgi Kitabevi, 2015, s.211.

Bu bölümde ilk olarak lojistik regresyon analizi için yapılan ön analiz sonuçlarına, daha sonra da araştırmanın problemini yanıtlamak amacıyla uygulanan, lojistik regresyon analizinden elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

Verilerin Model Analizi İçin Hazırlanma Aşaması:

Modele ait lojistik regresyon analizine başlamadan önce lojistik regresyona ait aşağıdaki varsayım ve sınırlılıklar incelenmiştir.

Birinci varsayım analize giren değişkenlerdeki katılımcı oranları ile ilgilidir. Eğer ele alınan grupta bağımsız değişkenlerin sayısına göre çok az sayıda denek varsa, bazı problemler ortaya çıkabilir. Lojistik regresyon, özellikle de kategorik değişkenlerin kombinasyonu sonucu oluşan hücreler (gözenekler) düşünülürse, hiçbir deneğin olmadığı hücre sayısının çok olduğu durumlarda oldukça geniş parametre kestirimleri ve standart hata üretebilir. Böyle bir durum ortaya çıkarsa, araştırmacılara kategorik değişkenlere ilişkin kategori birleştirmelerine gitmeleri, eğer uygunsa sorunlu kategoriyi dışarıda bırakmaları ya da analiz açısından çok önemli değil ise, bu değişkeni tamamen çıkartmaları önerilir.¹⁹¹ Araştırmacılar için diğer bir seçenek de, denek sayısının artırılarak boş kalan hücrelerin doldurulmasını sağlamaya yönelik girişimdir. Bu araştırmada hiçbir deneğin olmadığı hücre sayısının olmamasından dolayı kategori birleştirme yapılmasına gerek duyulmamış, model için ele alınan bağımsız değişkenlerin birinci varsayıma uyduğu belirlenmiştir.

İkinci varsayım, lojistik regresyon model-veri uyumunu değerlendirmenin bir aracı olarak uyum iyiliği testlerine dayalıdır. Uyum iyiliği testleri kategorik değişkenlerin kombinasyonu ile oluşan veri matrisinde, her bir hücre için beklenen frekansların değerlerini içerir. Eğer hücrelerin herhangi birinde beklenen frekans çok küçük ise (frekans değerinin 5'in altında olması) ve bu oran gözenek sayısının %20'sini geçiyorsa analizin gücü çok düşük olur. Eğer böyle bir durumla karşılaşırsa araştırmacı yapacağı analizin gücünün düşük düzeyde olacağını kabul etmeli veya ikiden fazla kategorisi bulunan değişkenlerde birleştirmelere gitmeli ya da toplam

¹⁹¹ B. G. Tabachnick, Fidell, L. S., **Using Multivariate Statistics**, New York: Harper Collins College Publishers, 3rd ed., 1996, pp.150

hücre sayısını azaltmak için bu kategorik değişkeni dışarıda bırakmalıdır.¹⁹² Bu araştırmada hem bağımsız değişkenlerin kendi içerisinde hem de bağımlı ile bağımsız değişken arasındaki hücrelerde beklenen değerlerin 5'in altında ve bu 5'in altında olan değerlerin gözenek sayısının %20'si geçme durumu incelenmiş, 5'in altında olan güven değişkenlerindeki oranın %20'nin altında olmadığı belirlendiğinden, grup birleştirmesi yapılmasına gerek duyulmamıştır.

Üçüncü varsayım, çoklu regresyonun tüm türlerinde olduğu gibi, lojistik regresyonun da bağımsız değişkenler arasındaki yüksek korelasyona oldukça duyarlı olmasıdır. Bu durum bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı (multicollinearity) sorununa yol açar. Eğer analize giren değişkenler arasında çoklu bağlantı problemi varsa bu sorunu devre dışı bırakabilmek için, bir ya da daha fazla değişkenin modelden çıkartılması tavsiye edilir.¹⁹³ Çoklu bağlantı problemine ilişkin torelans ve VIF değer sonuçları Tablo 39'da verilmektedir.

Tablo 39. Değişkenler Arası Çoklu Bağlantı Problemi

Değişkenler	Standart Hata	Tolerans	VIF
Emeklilik maaşı	0,018	0,890	1,124
Harcamada kendine hakim olabilme	0,024	0,829	1,207
Gelirini bugünkü harcamalara yönlendirme	0,020	0,881	1,135
Tasarrufun 90 Bin TL'sini tutkunu olan ürün/hizmete harcama	0,026	0,510	1,962
Harcama planı yapma	0,023	0,755	1,324
Tasarruf hesabının amacına uygun kullanılması	0,022	0,822	1,216
Tasarrufun %90'ının tutkunu olan ürün/hizmete harcama harcanması	0,024	0,533	1,876
Mutluluk	0,027	0,550	1,818
Hayattan memnun olma	0,012	0,572	1,749
Güven	0,020	0,866	1,155
Cinsiyet	0,045	0,891	1,122
Medeni durum	0,068	0,398	2,514
Yaş	0,045	0,402	2,488
Eğitim düzeyi	0,022	0,686	1,459
Çalıştığınız sektör	0,051	0,673	1,486
Çalışma süresi	0,030	0,449	2,226
Aylık gelir	0,045	0,635	1,575

¹⁹² A.e., pp. 150.

¹⁹³ A.e., pp. 87.

Çocuk sahibi olma durumu	0,068	0,376	2,656
Şuan oturduğunuz ev için sahiplik durumu	0,028	0,752	1,330

Tablo 39'a ait bulgular incelendiğinde tolerans değerinin tüm değişkenlere ilişkin tolerans değerlerinin 0,1'den büyük olduğu tespit edilmiştir. VIF değerleri incelendiğinde de, tüm bağımsız değişkenler için değerlerin 10'dan küçük olduğu saptanmıştır. Ortalama VIF değeri ise yaklaşık 1,69'dur. Bu değerler bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı probleminin olmadığını göstermektedir. Alan yazınında tolerans değerlerinin 0,1'den büyük olması ve VIF değerinin 10'un altında olması durumunda, değişkenler arası çoklu bağlantı probleminin olmadığına işaret edilmektedir.¹⁹⁴

Dördüncü varsayım ise bağımsız değişkene ilişkin uç değerler ile alakalı olup, lojistik regresyon analizi uç değerlere de oldukça duyarlıdır. Standardize edilmiş hatalar (standardized residuals) uç değerleri belirlemek üzere dikkatle incelenmelidir. Belirlenen herhangi bir uç değer ($>|3|$) standart yöntemler (veri girişini kontrol etme, örneklemden çıkarma gibi) kullanılarak elenmelidir.¹⁹⁵ Bu çalışmada ise standardize edilmiş uç değerlerin -2,106 ile 1,353 arasında olduğu yani uç değerlerin -3'den küçük veya +3'den büyük olmadığı belirlenmiştir. Bu bilgiler ışığında lojistik regresyon yapılması için bir engel olmadığı belirlenmiştir.

Lojistik Regresyon Analizine Ait Bulgular

Tablo 40. Referans Noktasının Belirlenmesi

Tasarruf Yapma	
Original Value	Internal Value
Hayır	0
Evet	1

Tablo 40 incelendiğinde tasarruf yapma durumuna ait belirlenen referans noktası "Hayır" yani tasarruf yapmama durumu alınmıştır.

¹⁹⁴ A. Field, **Discovering Statistics Using SPSS**, London: Sage Publishing, 2nd ed., 2005.

¹⁹⁵ Mertler, C.A., ve Vannatta R. A., **Advanced and Multivariate Statistical Methods: Practical Application and Interpretation**, CA: Pyrczak Publishing, 3rd ed., 2005, pp. 1-374.

Tablo 41. Lojistik Regresyon Analizi Sonucu Elde Edilen İlk Sınıflandırma Durumu

		Tahmini Değer		Doğru Sınıflandırma Yüzdesi
		Tasarruf Yapma		
Gerçek/Gözlenen Değer		Hayır	Evet	
Tasarruf Yapma	Hayır	0	121	0
	Evet	0	294	100
Doğru Sınıflandırma Yüzdesi				70,8

Kurulan lojistik regresyon modeline ait elde edilen ilk sınıflandırma durumu incelendiğinde programın öncelikle tasarruf yapmayanların tamamını tasarruf yapanlar grubuna attığı tasarruf yapanların tamamını ise tasarruf yapanların grubuna atarak toplamda %70,8'lik bir doğru sınıflandırma yüzdesine ulaşmıştır. SPSS bu sınıflandırmayı gözlemlerin büyük çoğunluğunu barındıran kategoriye, tüm gözlemleri atayarak yapmaktadır. Başlangıçtaki bu tahminle durumunda eşitlikte yer almayan değişkenlere ilişkin hata ki-kare değeri Tablo 42'de verilmiştir.

Tablo 42. Sıfıncı Adıma İlişkin Ki-Kare Değeri Tablosu

	Değişkenler	Score	sd	p
Adım 0	Emeklilik maaşı	3,148	1	0,076
	Harcamada kendine hakim olabilme	15,574	1	0,000**
	Gelirini bugünkü harcamalara yönlendirme	13,824	1	0,000**
	Tasarrufun 90 Bin TL'sini tutkunu olan ürün/hizmete harcama	2,557	1	0,110
	Harcama planı yapma	4,557	1	0,033*
	Tasarruf hesabının amacına uygun kullanılması	6,255	1	0,012*
	Tasarrufun %90'ının tutkunu olan ürün/hizmete harcama harcanması	1,599	1	0,206
	Mutluluk	4,812	1	0,028*
	Hayattan memnun olma	3,853	1	0,051
	Güven	0,954	1	0,329
	Cinsiyet	0,879	1	0,349
	Medeni durum	0,053	1	0,818
	Yaş	8,353	1	0,004**
	Eğitim düzeyi	17,919	1	0,000**
	Çalıştığınız sektör	0,057	1	0,812
	Çalışma süresi	5,720	1	0,017*

Aylık gelir	5,621	1	0,018*
Çocuk sahibi olma durumu	5,506	1	0,019*
Şuan oturduğunuz ev için sahiplik durumu	4,454	1	0,035*
X^2	73,783	19	0,000**
*p<0.05			

Tablo 42’de yer alan ki-kare değerinin (residual chi-square) anlamlı olduğu görülmektedir [$X^2 = 73,783$, $p < 0,05$, $P = 0.000$]. Eğer bu değer anlamlı olmasaydı bu durum modele dahil edilmemiş açıklayıcı değişkenlerden hiçbirinin modelin açıklama gücüne anlamlı katkı sağlamadığına işaret eder ve analiz bu noktada sonlanırdı.¹⁹⁶ Tablo 42’ ye göre ki-kare değerinin anlamlı olması sonucu analize devam edilmesinde sakınca olmadığı belirlenmiştir. Ancak değişkenlerden anlamlı olmayanlar varsa bunların modele dahil edilmesi modelde anlamlı bir katkı yapmayacağını hatta diğer bağımsız değişkenleri de anlamlılık bazında olumsuz etkileyebileceğinden modele dahil edilmemesinin daha uygun olacağı söylenebilir.¹⁹⁷ Emeklilik maaşı, tasarrufun 90 Bin TL’sini tutkunu olan hizmete harcama, tasarrufun %90’nının harcanması, hayattan memnun olma, güven, cinsiyet, medeni durum ve çalıştığı sektör sorusu değişkenlerinin p değerlerinin 0,05’in üstünde olmasından dolayı anlamlı olmadığı ve diğer değişkenler ile modele dahil edilmeleri durumunda modele bir katkı sağlamayacakları hatta diğer bağımsız değişkenleri de olumsuz yönde etkileyebilecekleri belirlenmiştir. **Bu nedenle modele “Emeklilik döneminde emekli maaşımla kendimi ve ailemi idare edebileceğimi düşünüyorum”, “Toplam tasarruflarımın tamamının 100 Bin TL olduğu koşullarda 90 Bin TL’sini tutkunu olduğum bir ürün ya da hizmet için harcarım”, “Çok istediğim bir ürün ya da hizmet için toplam tasarrufumun %90’ını harcarım”, “Güven sorusu”, “yaşamdan memnun olma sorusu”, “cinsiyet”, “medeni durum” ve “çalışılan sektör” değişkenleri dahil edilmeden analize devam edilmesine karar verilmiştir.**

¹⁹⁶ Field, **a.g.e.**, pp. 212-213.

¹⁹⁷ **A.e.**, pp. 212-213.

Tablo 43. Model Katsayılarına İlişkin Omnibus Testi

Adımlar	X ²	sd	p
Adım	73,844	11	0,000*
Blok	73,844	11	0,000*
Model	73,844	11	0,000*
*p<0.05			

Tablo 43 incelendiğinde, model ki-kare değerine ilişkin p değerinin anlamlı olması, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler kombinasyonu arasında ilişkinin olduğunu göstermektedir. Yani bağımsız değişkenler modele dahil edildiğinde, ilk aşamada modelin sadece sabit terimi baz alarak başlangıç modeldeki tahmininden daha iyi bir tahmin yapacağı anlamına gelmektedir.

Bu aşamada Hosmer-Lemeshow testi ile gözlenen ve model tarafından tahmini yapılan değerlerin istatistiksel olarak farklılaşmadığı şeklinde kurulan sıfır hipotezi test edilmiştir. Test sonucunda p değerinin 0,674 olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca bakıldığında modelin verilere uygun olduğu görülmektedir. (p>0,05)

Tablo 44. Amaçlanan Modele Ait Uyum İstatistiği Değerleri

-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
430,944	0,162	0,231

Tablo 44 incelendiğinde -2LL değerinin 430,944 olduğu belirlenmiştir. Bu değer başlangıç modelinde sadece sabit terimin ele alındığı bağımsız değişkenlerin eklenmediği modelde ise 422,858 olduğu belirlenmiştir. Bu değerler modele bağımsız değişkenler eklendiğinde modelin tahmin edicisinde iyileşme olduğunu göstergesidir.¹⁹⁸ **Modeldeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenleri tahmin etmedeki açıklayıcısı yani model sonucunda kullanılan bağımsız değişkenlerin tasarruf yapma veya yapmamayı tahmin etmeyi %23,1'ini açıkladığı belirlenmiştir.** (Nagelkerke R Square= 0,231). Modele dahil edilmeyen diğer değişkenler tasarruf yapma durumunun %76,9'unu açıklamaktadır.

¹⁹⁸ A.e., pp.283-284.

Tablo 45. Amaçlanan Modele Ait Katsayı Tahminleri

Değişkenler			β	Standart Hata	Wald	sd	p	Exp(B)
Harcamada	kendine	hakim	-0,406	0,121	11,216	1	0,001**	0,667
olabilme								
Gelirini	bugünkü	harcamalara	0,286	0,110	6,701	1	0,010*	1,331
yönlendirme								
Harcama	planı	yapma	-0,070	0,125	0,310	1	0,578	0,933
Tasarruf	hesabının	amacına	-0,164	0,117	1,959	1	0,162	0,849
uygun kullanılması								
Mutluluk			-0,113	0,108	1,094	1	0,296	0,893
Yaş			-0,273	0,236	1,338	1	0,247	0,761
Eğitim düzeyi			0,313	0,116	7,271	1	0,007**	1,368
Çalışma süresi			-0,307	0,167	3,392	1	0,066	0,736
Aylık gelir			0,544	0,254	4,587	1	0,032*	1,723
Çocuk sahibi olma durumu			0,404	0,311	1,688	1	0,194	1,498
Şuan oturduğunuz ev için sahiplik durumu			0,473	0,157	9,092	1	0,003**	1,606
Sabit			-0,535	1,112	0,232	1	0,630	0,585

**p<0.01, *p<0.05

Tablo 45 incelendiğinde, bağımsız değişkenlerden sadece **“Harcama konusunda kendime hakim olurum”** (kendini kontrol etme yanılışı) ve **“Gelirimi geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme eğilimindeyim”**, **“eğitim düzeyi”**, **“aylık gelir”** ve **“şu an oturdukları evin sahiplik durumu”** değişkenlerinin tasarruf yapma üzerinde etkili olduğu belirlenmiş (p<0.05, p<0.01), diğer değişkenlerin ise anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Anlamlı etkisi olan değişkenler incelendiğinde;

“Harcama konusunda kendime hakim olurum” ifadesindeki bir birimlik artışın tasarruf yapmama üzerinde negatif etkisi olacağı yani tasarruf yapmaya yönelteceği belirlenmiştir ($\beta = -0,406$). (Referans tasarruf yapmama alındığından). Harcama konusunda kendine hakim olma durumunun tasarruf yapma düzeyinde ise %33,6’lık bir artışa sebep olacağı belirlenmiştir. [1-0,667).100]. Bu durum çalışmamızın ikinci bölümünde değinilen Thaler ve Shefrin’in yaptığı çalışmalar ile bağdaştırılabilir. Bu çalışmalarda emeklilik için yapılan tasarrufların uzun dönemli planlar olduğu ve bu noktada kendini kontrol etme önyargısının öne çıktığını, çünkü anlık tüketimlerin uzun dönemli planlara göre daha çekici olduğunu ortaya çıkarmışlardır.¹⁹⁹ Dolayısıyla harcamalar konusunda kendini kontrol edebilme durumunun tasarruf yapmaya yol açacağı söylenebilir.

“Gelirimi geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme eğilimindeyim” ifadesindeki bir birimlik artışın ise tasarruf yapmama üzerinde pozitif bir etkisi olacağı yani tasarruf yapmamaya yönelteceği belirlenmiştir. ($\beta = 0,286$). (Referans tasarruf yapmama alındığından). Gelirini yönlendirme durumunun tasarruf yapma düzeyinde ise - %33,1’lik bir azalışa sebep olacağı belirlenmiştir. [1-1,331). 100]. Burada da yine daha önce belirttiğimiz gibi Thaler ve Shefrin’in anlık tüketimlerin uzun dönemli planlara göre daha çekici olduğu savını doğrulamaktadır ve tasarrufu azaltacağı yönünde etkisi olduğu söylenebilir.

Eğitim düzeyindeki bir birimlik artışın tasarruf yapmama üzerinde pozitif etkisi olacağı yani tasarruf yapmamaya yönelteceği belirlenmiştir ($\beta = 0,313$). (Referans tasarruf yapmama alındığından). Eğitim durumunun tasarruf yapma düzeyini ise %-36,8’lik bir azalışa sebep olacağı belirlenmiştir. [1-1,368).100].

Aylık gelir düzeyindeki bir birimlik artışın tasarruf yapmama üzerinde pozitif etkisi olacağı yani tasarruf yapmamaya yönelteceği belirlenmiştir ($\beta = 0,544$). (Referans tasarruf yapmama alındığından). Aylık gelirin tasarruf yapma düzeyini ise %-72,3’lük bir azalışa sebep olacağı belirlenmiştir. [1-1,723).100].

¹⁹⁹ Shefrin ve Thaler, **a.g.e.**, pp.610-611.

Eğitim düzeyi ve aylık gelir düzeyindeki artışın tasarruf yapmamaya yöneltme durumu; eğitim ve gelirin yükselmesi ile ihtiyaçların da çeşitlenerek artması ve tüketim kalıplarının değişmesi sonucu olduğu düşünülebilir.

Şuan **oturulan evin mülkiyet durumundaki** bir birimlik artışın tasarruf yapmama üzerinde pozitif etkisi olacağı yani tasarruf yapmamaya yönelteceği belirlenmiştir ($\beta = 0,473$). (Referans tasarruf yapmama alındığından). Şuan oturulan evin mülkiyet durumu düzeyini ise %-60,6'lık bir azalışa sebep olacağı belirlenmiştir. [1-1,606).100].

Tablo 46. Lojistik Regresyon Sonucu Elde Edilen Son Sınıflandırma Durumu

Gerçek/Gözlenen Değer	Tasarruf Yapma		Doğru Sınıflandırma Yüzdesi
	Hayır	Evet	
Tasarruf Yapma	Hayır	38	31,1
	Evet	22	92,6
Doğru Sınıflandırma Yüzdesi			74,6

Kurulan lojistik regresyon modeline ait elde edilen son sınıflandırma durumu incelendiğinde toplamda %74,6'lık bir doğru sınıflandırma yüzdesine ulaşmıştır. Bu sonuçlar en iyi sınıflandırma modeli için kullanılan bağımsız değişkenlerin doğru olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

İktisat bilimine hakimiyeti uzun yıllardır devam eden Neo-klasik kuramın en önemli varsayımlarından biri bireylerin rasyonel olduğudur. Rasyonel bireyler tam bilgiye sahiptirler ve faydalarını maksimize etmeye çalışırlar. Oysa ki insanlar sürekli aynı davranışı sergileyen makine ya da robot değildir. Duygu ve düşüncelerden oluşur, inanç, tutum, güdü ve arzularıyla hareket ederler. Bu nedenle çoğu kez rasyonaliteden şaşarlar. Karar verirken önyargılarından etkilenirler ve genellikle bilgi eksikliği altında karar alırlar. İnsanların bu davranış kalıpları iktisat biliminin önceden göz ardı ettiği konular olsa da, iktisat bilimine son yıllarda giren ve hızla gelişen davranışsal iktisat, iktisadın temel varsayımı olan homo economicus kavramını sorgulamaktadır. İnsanların her zaman rasyonel davranmadığını, aksine çoğunlukla rasyonaliteden saptığını savunmaktadır.

Bu alanda yapılan önemli çalışmalardan biri olan Beklenti Teorisi ile insan psikolojik bir varlık olarak ele alınmıştır. Teoride insanların ekonomik kararlarında kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçındıklarını, kayıp söz konusu olduğunda ise risk almaktan çekinmediklerini savunulmuştur. Bu teori ile birlikte insanların karar verme davranışları incelenmiş ve davranışsal iktisadın temelini oluşturulmuştur.

1988 yılında Hersin M. Shefrin ve Richard H. Thaler tarafından yayınlanan Davranışsal Yaşam Döngüsü Hipotezi'nde insanları tasarruf etmeye yönelten nedenleri ve davranışlarını incelemişler ve modellerine zihinsel muhasebeleştirme, kendini kontrol etme ve çerçeveleme gibi psikolojik faktörleri de dahil etmişlerdir. Bu sebeple çalışmamızda ana akım iktisatta önemli bir yeri olan tasarruf olgusu iktisat ve psikoloji bilimini birleştiren davranışsal iktisadın bakış açısı ile incelenmiştir.

Bu çalışmada demografik değişkenlerin yanı sıra yukarıda bahsettiğimiz psikolojik değişkenlerin de tasarruf etme düzeyine olan etkisi araştırılmak istenmiştir. Bunun için Kırklareli İli Merkez İlçesinde yaşayan özel ve kamu sektörü çalışanı olmak üzere toplam 420 kişiye yüz yüze anket tekniği kullanılarak anket uygulanmıştır.

Araştırmadan elde edilen verilerin analizlerinde katılımcıların sorulara göre dağılımlarını belirlemek için frekans ve yüzde analizi yapılmış, anket sorularının

kategorik değişkenlerden oluşmasından dolayı kategorik değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemek için ki-kare analizleri kullanılmıştır.

Betimsel istatistik sonuçlarını incelediğimizde; 420 katılımcının çoğunluğunu erkekler, medeni durumu evli, niversite/yüksekokul mezunu ve gelirleri 2001-5000TL olan bireyler oluşturmuştur. Katılımcıların tasarruf yapma amaçlarının önem sırasına göre incelendiğinde en çok gelecek kaygısı ile tasarruf yaptıkları gözlemlenmiştir. Bu bulgu daha önce bu alanda yapılan çalışmaların bulguları ile örtüşmektedir. Katılımcılar tasarruf aracı olarak en çok banka mevduatına yönelmektedirler. Ayrıca katılımcıların büyük çoğunluğu emeklilik dönemlerinde emekli maaşlarının yetmeyeceğini düşünmekte, harcama eğilimi konusunda kendilerine hakim olabilmekte, geleceğe yönelik tasarruf etme eğiliminde, zihinsel muhasebe yapabilmekte ve çerçeveleme etkisinde kalabilmektedirler.

Katılımcıların tasarruf yapma durumlarının (bağımlı değişken), davranışsal tasarruf yaklaşımını içeren ifadeler, mutluluk durumları, yaşamdan memnun olma durumları, güven olgusu ve demografik değişkenler (bağımsız değişkenler) tarafından nasıl etkilendiğini incelemek amacıyla lojistik regresyon analizi ile modelleştirilmiştir.

Modelden elde edilen sonuçlara göre “harcama konusunda kendine hakim olma”, “gelirini geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme”, eğitim düzeyi, aylık gelir ve oturdukları evin sahiplik durumu değişkenlerinin tasarruf yapma üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Anlamalı etkisi olan değişkenler incelendiğinde sadece “harcama konusunda kendine hakim olma” durumunun tasarruf yapma üzerinde pozitif etkisi olduğu, diğer “gelirini geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirmek”, eğitim düzeyindeki artış, aylık gelir düzeyindeki artış ve evin mülkiyetine sahip olma durumunun tasarruf yapma üzerinde negatif etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Araştırmanın sonuçlarını Kırklareli ili özelinde değerlendirdiğimizde; Kırklareli ilinin sınır kenti oluşu (kuzeyinde Bulgaristan ile), dünyanın en çok tanınan şehirlerinden biri olan İstanbula yakın mesafede oluşu, ulaşım kolaylığı, sebze ve meyve yetiştiriciliğinin yaygın olmasından kaynaklı fiyatların nispeten düşük oluşu ve hayatın metropollere göre daha sakin ve dingin oluşu şüphesiz ki araştırmanın sonuçlarına etki etmiştir. Dolayısıyla hedef kitle farklılaştırıldığında; ülkeler arasında farklılıklar olacağı gibi aynı ülkede iller arasında da farklı kültürlerle ve sosyolojik

özelliklerle karşılaşmak olası olduğundan, bu farklılığın araştırmanın sonuçlarına da yansımaları beklenecektir.

Sonuç olarak hem kendi çalışmamız hem de alan yazınında yapılan çalışmalarla birlikte bireylerin tamamen rasyonel davrandıklarını söyleyemiyoruz. Bu bağlamda günümüzde iktisat bilimini sadece matematiksel işlemlerle geliştirmek yerine, psikoloji biliminin katkısını da ekleyerek ilerlemek, bireylerin davranışlarının öngörülebilmesini ve daha doğru modeller üzerinde çalışılabilmesini sağlayacaktır. Davranışsal iktisadın gelişimi ve alana katkı sağlanması sadece iktisat bilimi açısından değil, aynı zamanda finans ve pazarlama bilimleri açısından da karmaşık insan davranışlarının daha kolay anlaşılması sebebiyle de önemlidir.

KAYNAKÇA

- Abaan, Ernur Demir.: “Fayda Teorisi ve Rasyonel Seçimler”, **TCMB, Araştırma Genel Müd., Tartışma Tebliği**, No. 2002/3, Ankara, 1998.
- Akerlof, George A., Rachel E.Kranton.: “Economics and Identity”, **The Quarterly Journal of Economics**, vol. 115, issue 3, 2000.
- Aksoy, Tolga, Işıl Şahin.: “Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar”, **İktisat Politikaları Araştırma Dergisi**, c.2, s.2, 2015.
- Aktan, Coşkun Can.: **Yeni İktisat Okulları**, Ankara: Seçkin Yayıncılık, 2008, akt: Sinem Gaytancıoğlu, Rasyonel Beklentiler Teorisi Çerçevesinde Türkiye’de 1994 Krizi, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, cilt 2, s.1., 2010.
- Alaada, A. Dinç: **İktisat Felsefesi ve Belirsizlik**, İstanbul: Bağlam Yayıncılık, 2000.
- Alaada, A. Dinç : “İktisatta Zaman, Belirsizlik ve Likidite Tercihlerine Bakış”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, vol. 45, 1990.
- Alessie, Rob, Annamaria, Lusardi, Trea Aldershof.: “Income and Wealth Over The Life Cycle Evidence From Panel Data”, **Review of Income and Wealth**, s.43, n.1, 1997.
- Alimi, R. Santos.: “Keynes Absolute Income Hypothesis and Kuznets Paradox”, **Munich Personal RePec Archive**, P.N. 49310, 2013.

- Altınöz, Utku, Hasip **Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)**, Seçkin Altunöz.: Yayıncılık, Ankara, 2018.
- Ando, Albert, Franco “The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests”, **The American Economic Review**, Vol.53, No.1, 1963.
- Andreoni, James, Charles “Certain and Uncertain Utility: The Allais Paradoks and Five Decision Theory Phenomena”, **Levine’s Working Paper**, 2010.
- Aras, Atilla.: “Finansal Yatırım ve Tüketim Kararları Çerçevesinde Dönemlerarası Tüketim Ertelemesi”, **Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar**, c.51, s.594, 2014.
- Ariely, Dan.: **Akıldışı Ama Öngörülebilir**, Optimist Yayıncılık, İstanbul, 2008.
- Arnold, J. Mark, E. Kristy “Hedonic Shopping Motivations”, **Journal of Retailing**, 79, 2003.
- Aydın, Yılmaz.: “Keynes’in Parasal Faiz Teorisi”, **Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, cilt 17, s.1, 2015.
<http://edergi.trakya.edu.tr/sbd/cMakaleInfo.aspx?mi d=NDg0&lng=tr-TR> (Erişim, 06.04.2017)
- Bakan, İsmail, Tuba “Çalışanların İş Güvencesi ve Genel İş Davranışları İlişkisi: Bir Alan Çalışması”,

Erciyes Üni. İİBF Dergisi, s.23, 2004.

Bakırcı, Fehim.: **Tüketici Karar ve Davranışlarını Belirleyen Faktörler ve İki Grup İlde Tüketim Fonksiyonları ile Mukayesesi**, Cumhuriyet Üni. SBE, Yayınlanmamış Doktora Tezi, 1999.

Baltaş, Acar.: “Kararın Nöro Anatomisi”, **Kaynak Dergisi**, s.46, 2011.

<http://www.kaynakdergisi.net/makaleler.asp?sayi=46&sira=535> (çevrimiçi) Erişim Tarihi: 26.09.2017.

Baltaş, Zuhale.: “Karar Vermenin Psikolojisi Sayısını Hazırlarken”, **Kaynak Dergisi**, s.46, 2011.

<http://www.kaynakdergisi.net/makaleler.asp?sayi=46&sira=535> (çevrimiçi) Erişim Tarihi: 26.09.2017

Baranzini, Mauro.: “Modigliani’s Life-cycle Theory Of Savings Fifty Years Later”, **BNL Quarterly Review**, vol. LVIII, no.233-234, 2005.

Batı, Uğur, Deniz, **Üzgün İnsandan Özgür İnsana**, İstanbul: Destek Yayınları, 9.Baskı, 2018.

Bayram, Nuran: **Sosyal Bilimlerde SPSS İle Veri Analizi**, Bursa: Ezgi Kitabevi, 5. Baskı, 2015.

Bentham, Jeremy.: “Introduction to The Principles of Morals and Legislation”,(Çevrimiçi),

<http://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/bentham1780.pdf>, 11.08.2017

Bircan, Hüdaverdi., Y. Karagöz ve Y. Kasapoğlu.: **“Ki-Kare ve Kolmogorov Smirnov Uygunluk Testlerinin Similasyon ile Elde Edilen Veriler**

Üzerinde Karşılaştırması”, Cumhuriyet
Üniversitesi İİBF Dergisi, c.4, s.1. 2003.

Blaug, Mark.: **İktisat Kuramının Geçmişine Bakış**, Çev. Ömer Faruk Çolak, Birinci Baskı, Efil Yayınevi, Ankara, 2014.

Boulding, Kennth E.: “Contemporary Economic Research”, akt. Özge Gökdemir, Mutluluk ve İktisadi Parametreler Üzerine Bir İnceleme, İ.Ü. S.B.E., Yayımlanmamış Doktora Tezi, 2011.

Bozkuş, S., Şenay, Üçdoğruk.: “Hanehalkı Tasarrufları Tercihleri: Türkiye Örneği”, **Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar**, c.45,s.518, 2008.

Bozkurt, Çağlar.: **Özel Tasarrufların Ekonomideki Önemi ve Tasarrufa İlişkin Eğilim Çalışması**, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Finans Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2016.

Can, Yeşim.: “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, cilt 4, no 2, 2012.

Canova, Luigina, Anna “The Hierarchical Structure of Saving Motives”, Maria Manganelli Rattazzi, **Journal of Economic Psychology**, vol.26, 2005.

Paul Webley.:

Çakar, Tuna, Levent Neyse.: “İktisadi Kararların Biyolojik Temelleri, Nöroiktisat”, **İktisat ve Toplum Dergisi**, s.58,2015.

Çalık, Ümit, Gökhan Düzü.: “İktisat ve Psikoloji”, **Akademik Bakış-**

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi,
(Çevrimiçi),
[http://www.akademikbakis.org/eskisite/18/7iktisat.p
df](http://www.akademikbakis.org/eskisite/18/7iktisat.pdf), s.18, 2009.

Çolak, Ömer, Faruk, Harun Öztürkler.: “Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi”, **Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi**, s.82, 2012.

Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer.: **Macroeconomics**, Sixth Edition, 1994.

Duessenberry, James S.: **Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior**, alıntı: Şadiye Türkmen, Tüketim Teorilerinin Karşılaştırması, Hacettepe Üni. S.B.E., Yayımlanmamış Yüksek Lizans Tezi, 1995.

Durmuş, Beril, E.Serra Yurtkoru ve Murat Çinko.: **Sosyal Bilimlerde SPSS’le Veri Analizi**, Beta Yayınları, İstanbul, 2016.

Dünya Bankası.: **Dünya Ekonomik Göstergeleri** (World Development Indicators), (Çevrimiçi), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-developmentindicators>, 2018.

E.Hattwick, Richard.: “Behavioral Economics: An Overview”, **Journal of Business and Psychology**, vol. 4, no.2, 1989.

Ellsberg, Daniel.: “Risk, Ambiguity and the Savage Axioms”, **The Quaterly Journal of Economics**, vol.75, no.4, 1961.

- F.Camerer, Colin, George Loewenstein.: **Behavioral Economics: Past, Present, Future**, Princeton University Press, New York, 2004.
- Field, A. : **Discovering Statistics Using SPSS**, London: Sage Publishing, 2nd ed., 2005.
- Fisher, Patricia.: **Saving Behaviour of U.S. Households: A Prospect Theory Approach**, Unpublished Doctoral Dissertation, The Ohio State University, 2006.
- Friend, Irwin, Irving B.Kravis.: “Consumption Patterns and Permanent Income”, **The American Economic Review**, vol. 47, no.2, 1957.
- Green, Francis.: “Institutional and Other Unconventional Theories of Saving”, **Journal of Economic Issues**, Vol.XXV, No.1, 1991.
- Harris, Mark, N., Joanne Loundes, Elizabeth, Webster.: “Determinants of Household Saving in Australia”, **Economic Record**, vol.78, 2002.
- Heracleous, Loizos Th.: “Rational Decision Making: Myth or Reality?”, **Management Development Review**, vol.7, no.4, 1994.
- Horioka, C.Y., W., Watanabe.: “Why Do People Save? A Micro Analysis of Movies for Household Saving in Japan”, **Economic Journal**, 107(442), 1997.
- İnan, Mahmut.: **Türkiye’de 1980 Sonrası Uygulanan Tasarruf Politikaları ve Tasarrufların Yatırımlara Dönüştürülmesinde Vergi Sisteminin Etkisi**, Gazi Üni. S.B.E., Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara, 2007.

- Johnson, J., Phyllis.: “Saving Practices Of New Canadians from Vietnam and Laos”, **The Journal of Consumer Affairs**, Vol.33, No.1, 1999.
- Kahneman, Daniel, Amos Tversky.: “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, **Econometrica**, vol.47, no.2, 1979.
- Karabulut, Gökhan.: **Mutluluk ve İktisat**, Derin Yayınları, İstanbul, 2017.
- Karagöl, Erdal, Tanas, Burcu Özcan.: “Sürdürülebilir Büyüme için Tasarruf”, **Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı Yayınları**, s.92, 2014.
- Kazgan, Gülten.: **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 3. Baskı, Remzi Kitabevi, 1989.
- Knight, Frank H.: **Risk, Uncertainty and Profit**, Sentry Press, N.Y., 10019, 1956.
- Korte, Russell F.: “Biases in Decision Making and Implications for Human Resource Development”, **Advances in Developing Human Resources**, Vol.5. No.4, 2003.
- Kotlikoff, J.: **What Determines Savings?**, MIT Press, Cambridge, MA, 1989.
- Levin, Laurence.: “Are assets fungible? Testing the Behavioral Theory of Life-cycle Savings”, **Journal of Economic Behavior and Organization**, vol.36, 1998.
- Lindqvist, A., C-R, Julander, B., Fjaestad.: “Development of Behavioral Scientific Indicators on Saving”, Report 2 Of The Project “Saving and Saving Behaviour, 1978.

- Mankiw, N. Gregory.: **Macroeconomics**, Worth Publishers, 7th Edition, 2005.
- Mertler, C. A. , Vanatta R. A.: **Advanced and Multivariate Statistical Methods: Practical Application and Interpretation**, CA: Pyrczak Publishing, 3rd ed., 2005.
- Modigliani, Franco.: “Life Cycle, Individual Thrift and The Wealth of Nations”, **American Association for the Advancement of Science**, vol.234, no.4777, 1986.
- Mulholland, Ron.: **The Overconfidence Bias and Entrepreneurs**, PHD Thesis, York University, 1998.
- Neugebauer, Tibor.: “Moral Impossibility in the Petersburg Paradox: A Literature Survey and Experimental Evidence”, **LSF Research Working Paper Series**, no 10-174, 2010.
- Niculescu-Aron, I., Mihaescu C.: “Determinants of Households Savings in EU: What Policies for Increasing Savings?”, **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 58, 2012.
- Oktayer, Nagihan.: “Gelir ve Tüketim Vergilerinin Tasarruflar Üzerine Etkileri”, **İ.Ü. İktisat Fak., Maliye Araştırma Merkezi Konferansları**, 41. Seri, 2002.
- Özlale, Ümit, Alper Karakurt.: “Türkiye’de Tasarruf Açığının Nedenleri ve Kapatılması İçin Politika Önerileri”, **Bankacılar Dergisi**, s.83, 2012.
- Paya, Merih.: **Makro İktisat**, 3.Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul, 2007.

- Peterson, Wallace C.: **Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme**, Çev.Talat Güllap, , Erzurum, Atatürk Üni.Yay., 1994.
- Pompian, Michael M.: **Behavioral Finance and Wealth Management**, John Wiley and Sons, Inc., New Jersey, 2006.
- Ruben, Ester, Devrim Dumludağ.: “Davranışsal İktisadın Gelişimi”, **İktisat ve Toplum Dergisi**, s.58,2015.
- Samuelson, Paul A.: **İktisat**, Çev: Y.Demirgil, 2.baskı, Menteş Kitabevi, İstanbul, 1966.
- Sandoval-Hernandez, Jesus.: **Household Saving Behavior: Empirical Evidence Based on Mexican Households Surveys**, University of California, Proquest Dissertations Publishing, 2010.
- Savaş, Vural, Fuat.: **İktisadın Tarihi**, Siyasal Kitabevi, 5.Baskı, Ankara, 2007.
- Schoemaker, Paul J.H.: “The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations”, **Journal of Economic Literatur**, vol.XX, 1982.
- Schramm-Nielsen, Jette.: “Cultural Dimensions of Decision Making: Denmark and France Compared”, **Journal of Managerial Psychology**, 16,6, 2001.
- Shefrin, Hersh M., Richard H. Thaler.: “The Behavioral Life Cycle Hypothesis”, **Economic Inquiry**, 26, 4. 1988.
- Skousen, Mark.: **İktisadi Düşünce Tarihi, Modern İktisadın İnşası**, 3.Baskı, Adres Yayınları, İstanbul, 2007.

- Şener, Uğur.: “Beklenen Fayda Yaklaşımı ve Bu Yaklaşımın Sistematik İhlalleri”, **İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi**, no 27, 2015.
- Şengür, Mehmet, Sami Taban.: “Gelir Dağılımı Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Gelir Türünün Tasarruflar Üzerindeki Etkisi”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, c.16, s.1, 2015.
- Şengür, Mehmet, Sami Taban.: “Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri”, **Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi**, s.3(1), 2016.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S.: **Using Multivariate Statistics**, New York: Harper Collins College Publishers, 3rd ed., 1996.
- Taşdemir, Murat.: “Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri”, **Sosyal Bilimler Dergisi**, s.1, 2007.
- TCMB.: **Tasarruf-Yatırım Dinamikleri ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri**, TCMB Yayınları, 2015.
- TDK.: <http://tdk.gov.tr> (Çevrimiçi), (Erişim, 06.04.2017)
- Tekin, Bilgehan.: “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans- Davranışsal Finans Ayrımı”, **Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies**, 2/4, 2016.
- The ISI Report.: **The ISI Report on Retirement Savings.: A Wake-Up Call**, 1998. (Çevrimiçi), <http://fsc.org.nz/site/fsc/files/kiwisaver%20Info%20>

[Pdfs//isi%20report%20part2.pdf](https://isi%20report%20part2.pdf) , (Er. Tar. 03.06.2017)

Trepel, Christopher, Craig “Prospect Theory on the Brain? Toward a Cognitive Neuroscience of Decision Under Risk”, **Cognitive Brain Research**, vol.23, 2005.

Ticaret Bakanlığı **2018 İsrar Raporu**, (Çevrimiçi), <https://www.ticaret.gov.tr/haberler/2018-israf-raporu-aciklandi> (Er. Tarihi: 11.03.2019)

Tversky, Amos, Daniel “Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases”, **Science**, New Series, Vol.185, No.4157, 1974.

Kahneman, Daniel: **Hızlı ve Yavaş Düşünme**, İstanbul: Varlık Yayınları, 2011.

TÜİK.: **Hanehalkı Bütçe Anketleri (2003-2013)**, Ankara, 2015.

TÜİK.: **Konularına Göre İstatistikler**, (Çevrimiçi), <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=kategorist>, 2018.

TÜİK.: **Yaşam Memnuniyeti Araştırması**, 2017.

Tversky, Amos, Daniel “Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty”, **Journal of Risk and Uncertainty**, vol.5, 1992.

Uluatam, Özhan.: **Makro İktisat**, 9. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara, 1998.

Ülgener, Sabri F.: **Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme**, 7.Basım, Der Yayınları, İstanbul, 1991.

- Webley, P. Burlando R., A., “Individual Differences, Saving Motives and Saving Behaviour: A Cross National Study”, **Fairness and Cooperation: Proceedings of the XXV Annual Colloquium of the International Association for Economic Psychology**, Austria, 2000.
- Viner.:
- Xiao, Jing Jian.: “Promoting Consumer Financial Capability and Well-Being through Education and Research”, akt. Çağlar Bozkurt, Özel Tasarrufların Ekonomideki Önemi ve Tasarrufa İlişkin Eğilim Çalışması, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, 2016
- Yavuz, Selahattin: “Hataları Ardışık Bağımlı (Otokorelasyonlu) Olan Regresyon Modellerinin Tahmin Edilmesi”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, c.23, s.3, 2009.
- Yıldırım, Kemal, Doğan **Makro Ekonomi**, 11.Baskı, Seçkin Yayınları, Kahraman,Murat Taşdemir.: Ankara, 2013.

EKLER

ANKET

Değerli Katılımcı

Doldurmanızı istediğimiz anket, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü doktora öğrencisi Demet GEDİZ AYDOĞDU'nun, Prof. Dr. Gökhan KARABULUT danışmanlığında sürdürmekte olduğu doktora tezi araştırmasının bir parçasıdır. Bu anket çalışması bireylerin tasarruf davranışlarını ve eğilimlerini değerlendirmek amacıyla bilimsel bir çalışmada kullanılmak üzere hazırlanmıştır.

Anketimizi doldurmak çok kısa bir vaktinizi alacaktır. Vereceğiniz bilgiler sadece bilimsel amaçlı olarak kullanılacaktır. Sizden kişisel herhangi bir bilgi talep edilmeyecektir. Lütfen yanıtsız madde bırakmayınız. Ankete ayırdığınız zaman ve gösterdiğiniz ilgi için teşekkür ederiz.

Arş.Gör. Demet GEDİZ AYDOĞDU- Kırklareli Üniversitesi İktisat Bölümü

E-mail: dem.gediz@gmail.com

Soru 1- Sizce tasarruf yapmak gerekli midir?

1. () Evet 2. () Hayır

Soru 2- Gelirinizden tasarruf yapıyor musunuz? (Cevabınız Hayır ise soru 10'a geçiniz.)

1. () Evet 2. () Hayır 3. () Bazen

Soru 3-Tasarruf planı yapıyor musunuz?

1. () Evet 2. () Hayır 3. () Bazen

Soru 4- (3.soruya cevabınız evet veya bazen ise) Hangi sıklıkla tasarruf planı yapıyorsunuz?

1. () Haftalık 2. () Aylık 3. () Yıllık
4. () Diğer (açıklayınız).....

Soru 5- Tasarruf yapma alışkanlığınız var mı?

1. () Evet, düzenli tasarruf yaparım 2. () Hayır, fırsat buldukça elime geçen parayı birikime ayırırım

Soru 6- Ailenizde tasarruf kararlarını kim veriyor?

1. () Aile reisi 5. () Ailenin en büyüğü
2. () Aile reisinin eşi 6. () Herkes bağımsız
3. () Eşler birlikte 7. () Herkes birlikte
4. () Aile reisinin erişkin çocukları 8. () Diğer (açıklayınız).....

Soru 7- Tasarruf yapma amaçlarınızı 1, 2 ve 3 olarak önem sırasına göre işaretleyiniz (1: En öncelikli amaç, 3: En son öncelikli amaç şeklinde)

1. () Konut veya başka gayrimenkul satın almak 6. () Beklenmedik olaylar için
2. () Ev eşyası satın almak için 7. () Evlenmek için
3. () Otomobil satın almak için 8. () İşe yatırım yapmak için
4. () Çocuklarınızın geleceğini güvence altına almak için 9. () Geleceğinizi güvence altına almak için
5. () Emeklilik için 10. () Tatil için
11. () Belli bir amaç yok
12. () Diğer (açıklayınız).....

Soru 8- Tasarruf araçlarınızı 1, 2 ve 3 olarak önem sırasına göre işaretleyiniz (1: En öncelikli tercih ettiğim, 3: En son tercih ettiğim şeklinde)

1. () Banka mevduatı 6. () Bireysel emeklilik fonları
2. () Altın 7. () Özel finansman kurumu hesabı
3. () Döviz 8. () Gayrimenkul
4. () Hisse senedi 9. () Nakdi elde tutma
5. () Hazine bonosu

10. () Diğer (açıklayınız).....

Soru 9- Tasarruf kararı alırken; 1, 2 ve 3 olarak önem sırasına göre, aşağıdaki seçeneklerden hangilerini göz önünde bulunduruyorsunuz? (1: En ncelikli dikkate aldığınız şeklinde)

1. () Gelir miktarı
2. () Banka faizleri
3. () Döviz artışları
4. () Ailenin yaşam dönemi
5. () Enflasyon
6. () Tavsiye alabileceğiniz kişiler
7. () Sosyal, siyasi ve ekonomik istikrar
8. () Vergiler
9. () Diğer (açıklayınız).....



Soru 10- Aşağıdaki ifadelere katılım durumunuzu belirtiniz.

İFADELER	(1) Kesinlikle Katılıyorum	(2) Katılıyorum	(3) Ne katılıyorum, Ne katılmıyorum	(4) Katılmıyorum	(5) Kesinlikle Katılmıyorum
1) Emeklilik döneminde emekli maaşım ile kendimi ve ailemi idare edebileceğimi düşünüyorum.	()	()	()	()	()
2)Harcamalarım konusunda kendime hakim olurum.	()	()	()	()	()
3) Gelirimi geleceğe yönelik tasarruflara yöneltmek yerine bugünkü tüketim harcamalarına yönlendirme eğilimindeyim.	()	()	()	()	()
4) Toplam tasarruflarımın tamamının 100 Bin TL olduğu koşullarda 90 Bin TL'sini tutkunu olduğum bir ürün ya da hizmet için harcarım.	()	()	()	()	()
5) Maaşımı almadan önce, harcamalarımın nerelere gideceğini planlarım.	()	()	()	()	()
6) Belirli bir amaç için tasarruf ettiğim hesabımdan başka amaçlar için kesinlikle para harcamam.	()	()	()	()	()
7) Çok istediğim bir ürün ya da hizmet için toplam tasarruflarımın %90'ını harcarım.	()	()	()	()	()

Soru 11- Tasarruf yapmama nedeniniz nedir? (Öncelikli 3 nedeni 1,2 ve 3 olarak derecelendiriniz. Tasarruf yapanlar bu soruyu cevaplamak zorunda değildir.)

1. () Gelirinizin yeterli olması
2. () Gelirinizin yetersiz olması
3. () Borçlarınızdan dolayı
4. () Harcama planı yapmamanız
5. () Yeterince servetim var tasarruf yapmaya gerek duymuyorum
6. () Emeklilik döneminde emekli maaşım ile idare edebileceğimi düşünüyorum.
7. () Diğer (açıklayınız).....

Soru 12- Şu an tasarruf yapmıyor olsanız bile yakın gelecekte tasarruf yapmayı planlıyor musunuz?

1. () Evet
2. () Hayır

Soru 13- 01.01.2017 tarihi itibari ile yürürlüğe giren zorunlu bireysel emeklilik sistemine halen dahil misiniz ya da sistemden çıktınız mı?

1. () Evet, devam ediyorum
2. () Hayır, sistemden çıktım

Soru 14- Bugünlerde genel olarak mutlu olup olmama durumunuzu belirtir misiniz?

1. () Çok mutluyum
2. () Mutluyum
3. () Ne mutluyum ne değilim
4. () Pek mutlu değilim
5. () Mutlu değilim

Soru 15- Hayatınızı bir bütün olarak değerlendirdiğinizde hayatınızdan ne kadar memnunsunuz? 10 puanlı cetvelimizde fevkalade memnun ve tatmin olmuş hissediyorsanız 10, hiç memnun değilseniz 1 olmak üzere bir puanlama yapınız.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hiç memnun değil					Çok Memnun				

Soru 16- Şu anki maddi durumunuzu ne kadar tatmin edici buluyorsunuz? Eğer maddi durumunuzu fevkalade tatminkar buluyorsanız 10, hiç tatminkar bulmuyorsanız 1 olmak üzere kendi durumunuza bir puan veriniz.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Gelir hiç tatminkâr değil					Gelir fevkalâde tatminkâr				

Soru 17- Genel olarak değerlendirdiğinizde insanların çoğunun güvenilir olup olmadığı konusunda ne söyleyebilirsiniz?

1. () Çok güvenilir 2. () Bir dereceye kadar güvenilir 3. () Ne güvenilir ne güvenilirmez
4. () Pek güvenilirmez 5. () Hiç güvenilirmez

Soru 18- Size bir oyuna katılmak için 1000 TL verilse ve aşağıdaki iki seçenek sunulsa bu seçeneklerden hangisini seçersiniz?

1. () Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kazanacaksınız.
2. () Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kazanacaksınız.

Diğer gruba sunulan seçenekler;

1. () Oyun sonunda %50 olasılıkla 1000 TL kaybedeceksiniz.
2. () Oyun sonunda %100 olasılıkla 500 TL kaybedeceksiniz.

DEMOGRAFİK DEĞERLENDİRMELER

1. Cinsiyetiniz: 1. () Kadın 2. () Erkek

2. Yaşınız: _____

3. Medeni Durumunuz: 1. () Evli 2. () Bekar

4. Eğitim düzeyiniz: 1. () İlkokul 2. () Ortaokul 3. () Lise
4. () Önlisans 5. () Lisans/Yüksekokul
6. () Lisansüstü 7. () Diğer (açıklayınız).....

5. Çalıştığınız sektör: 1. () Kamu sektörü 2. () Özel Sektör 3. () Diğer

6. Kaç yıldır çalışıyorsunuz?

1.() 1 yıldan az 2.() 1-5 yıl 3.() 6-10 yıl 4.() 10 yıldan fazla 5.() Çalışmıyorum

7.Aylık Geliriniz:

1. () 2000 TL ve altı 2. () 2001-5000 TL 3. () 5001- 10,000 TL 4. () 10,001 TL ve üstü

8- Algıladığınız aylık gelir düzeyiniz nedir?

1. () Geçinecek kadar kazanmıyorum
2. () Geçinecek kadar kazanıyorum
3. () Tasarruf yapabiliyorum
4. () İstedğim her şeyi alabiliyorum.

9. Çocuk sahibi misiniz? : 1. () Evet 2. () Hayır

10. Şuan oturduğunuz ev için sahiplik durumunu tanımlayınız. :

1. () Kiracıyım 2.() Kira Ödemiyorum (Ailemin evi) 3. () Ev Sahibiyim

ÖZGEÇMİŞ

1986 yılında Antalya’da dünyaya gelen Demet GEDİZ AYDOĞDU, 2009 yılında Marmara Üniversitesi İktisat Bölümünden mezun olmuştur. 2013 yılında tamamlamış olduğu “Osmanlı Seyr-i Sefain İdaresi (1910-1923)” başlıklı yüksek lisans tezi ile Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Tarihi Anabilim Dalından mezun olmuştur. 2011 yılında Kırklareli Üniversitesi İktisat Bölümünde araştırma görevlisi olarak göreve başlayan yazar, hâlen görevine devam etmektedir.

