

**HANEHALKI TASARRUFLARININ BELİRLEYİCİLERİ
VE TASARRUF MOTİVASYONU: ESKİŞEHİR ÖRNEĞİ**

Yüksek Lisans Tezi

Gökhan TAŞDEMİR

Eskişehir 2018

HANEHALKI TASARRUFLARININ BELİRLEYİCİLERİ VE TASARRUF MOTİVASYONU: ESKİŞEHİR ÖRNEĞİ

Gökhan TAŞDEMİR

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Güler GÜNŞOY

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Haziran 2018

Bu tez çalışması BAP komisyonunca kabul edilen 1701E003 numaralı proje kapsamında desteklenmiştir.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Gökhan TAŞDEMİR'in "Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği" başlıklı tezi 26 Haziran 2018 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca toplanan İktisat Anabilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Prof.Dr.Güler GÜNŞOY

Üye : Prof.Dr.Metin COŞKUN

Üye : Dr.Öğr.Üyesi Bülent ALTAY

T.C.
Prof.Dr.Emel ŞIKLAR
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖZET
HANEHALKI TASARRUFLARININ BELİRLEYİCİLERİ VE TASARRUF
MOTİVASYONU: ESKİŞEHİR ÖRNEĞİ

Gökhan TAŞDEMİR

İktisat Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Haziran 2018

Danışman: Prof. Dr. Güler GÜNŞOY

Gelişmiş ülkelerde ekonomik bir avantaj unsuru olarak değerlendirilen yabancı sermaye akımları ulusal tasarruf açığı ve yapısal kırılganlıkları olan ülkeler için önemli bir ekonomik sorun olma özelliği taşır. “Yabancı tasarruf” olarak da adlandırabileceğimiz yabancı sermaye, tasarruf açığına bağlı olarak kronik cari açık, bütçe açığı ve dış ticaret açığı gibi yapısal sorunlarla karşı karşıya olan ülkelerde kriz dönemlerinde ülkeden geri çekilme eğilimi gösterir. Bu durum ilgili ülkedeki yatırım ve üretim yapısında, döviz kurlarında ve enflasyon üzerinde ciddi baskıların oluşmasına neden olabilir. 2000 sonrası dönemde Türkiye’de ulusal tasarruflar toplam sabit sermaye yatırımlarını karşılayacak düzeyin altında kaldığı için bu dönemde yabancı kaynaklara bağımlı bir büyüme modeli benimsenmiştir. Buna bağlı olarak yıllar içinde cari açık problemi kronik hale gelmiş ve 2015’ten bu yana ekonomi, siyaset ve dış politika alanlarında yaşanan bazı sorunlar ülke verilerinin gittikçe bozulmasına neden olmuştur. Ulusal tasarruf açığı nedeniyle gelişen bu durumun temel nedeni 2000 sonrası dönemde toplam tasarrufların en önemli bileşeni olan özel tasarrufların ve hanehalkı tasarruflarının düşme eğilimine girmiş olmasıdır. Günümüzde ülkenin karşı karşıya olduğu ekonomik sorunların temel kaynaklarından birini ortaya koymak bakımından çalışmada hanehalkı tasarruflarını belirleyen unsurlar incelenmiştir. Eskişehir’de hanehalkı anketi aracılığıyla elde edilen verilerle yapılan analiz sonucunda geleneklerin ve kültürel değerlerin, hane gelirinin, çocuk sayısının, likidite kısıtının, siyasi gündem ve vergilerin ve ihtiyat güdüsünün hanehalkı tasarruflarının temel belirleyicileri olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca tasarrufu olumlu etkileyen faktörler “tasarruf motivasyonu” kavramı kapsamında değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Türkiye’de Özel Tasarruf Eğilimi, Eskişehir’de Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri, Tasarruf Motivasyonu

ABSTRACT
DETERMINANTS OF HOUSEHOLD SAVINGS AND SAVING MOTIVE:
ESKISEHIR CASE

Gökhan TAŞDEMİR

Department of Economics

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, June 2018

Supervisor: Prof. Dr. Güler GÜNŞOY

Foreign capital flow which is considered as an economic advantage factor in developed countries may signify an important economic problem for countries facing national saving deficit and structural fragilities. Foreign trade -can be named as “foreign saving” as well- have an withdrawal tendency from countries facing structurel problems as chronic current account deficit, budget deficit and foreign trade deficit in crisis periods as a consequence of saving deficit. This situation can cause serious pressure on countries’ production and investment pattern, exchange rates and inflation rates. Turkey adopted a foreign resource borne growth model after 2000’s, since in this period national savings went under total fixed capital investment level. As a result of this current account deficit had an chronic structure and after 2015 some economic, political and forign policy problems caused deterioration on country’s economic parameters. The foundation of this situation which is emerge of national saving deficit is falling tendency of private savings and household savings that are most important components of total savings after 2000. To exhibit basis of problems that our country is facing today we examined determinants of household savings. Analaysis’ results that had run with household saving data gathered from Eskisehir shows that traditions, culturel assets, household income, number of children, liquidity constraint, political agenda, taxes and precaution motive are basic determinants of household savings. Furthermore factors that have a positive impact on household saving are covered in “saving motive” term’s content.

Key Words: Private Saving Tendency in Turkey, Determinants of Household Savings in Eskisehir. Saving Motive

26/06/2018

ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ

Bu tezin bana ait, özgün bir çalışma olduğunu; çalışmamın hazırlık, veri toplama, analiz ve bilgilerin sunumu olmak üzere tüm aşamalarında bilimsel etik ilke ve kurallara uygun davrandığımı; bu çalışma kapsamında elde edilen tüm veri ve bilgiler için kaynak gösterdiğimi ve bu kaynaklara kaynakçada yer verdiğimi; bu çalışmamın Anadolu Üniversitesi tarafından kullanılan “bilimsel intihal tespit programı”yla tarandığını ve hiçbir şekilde “intihal içermediğini” beyan ederim. Herhangi bir zamanda, çalışmamla ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak tüm ahlaki ve hukuki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.

Gökhan TAŞDEMİR

26/06/2018

STATEMENT OF COMPLIANCE WITH ETHICAL PRINCIPLES AND RULES

I hereby truthfully declare that this thesis is an original work prepared by me; that I have behaved in accordance with the scientific ethical principles and rules throughout the stages of preparation, data collection, analysis and presentation of my work; that I have cited the sources of all the data and information that could be obtained within the scope of this study, and included these sources in the references section; and that this study has been scanned for plagiarism with “scientific plagiarism detection program” used by Anadolu University, and that “it does not have any plagiarism” whatsoever. I also declare that, if a case contrary to my declaration is detected in my work at any time, I hereby express my consent to all the ethical and legal consequences that are involved.

Gökhan TAŞDEMİR

İÇİNDEKİLER

BAŞLIK SAYFASI	i
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ	v
STATEMENT OF COMPLIANCE WITH ETHICAL PRINCIPLES AND RULES ..	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
FORMÜLLER DİZİNİ	xi
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM: TÜKETİM VE TASARRUFLARLA İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE TEORİK YAKLAŞIMLAR	3
1.1. Tüketim ve Tasarruflarla İlgili Kavramsal Çerçeve	3
1.2. Tüketim ve Tasarruflarla İlgili Teorik Yaklaşımlar	6
1.2.1. Mutlak Gelir Hipotezi	6
1.2.2. Zamanlararası Tüketim Tercih Modeli	13
1.2.3. Nispi Gelir Hipotezi.....	18
1.2.4. Sürekli Gelir Hipotezi.....	22
1.2.5. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi	30
1.2.6. Rassal Yürüyüş Hipotezi.....	39
İKİNCİ BÖLÜM: HANEHALKI TASARRUFLARININ BELİRLEYİCİLERİNE YÖNELİK TEORİK-AMPİRİK LİTERATÜR VE TÜRKİYE'DE TASARRUF EĞİLİMİ	42
2.1. Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicilerine Yönelik Teorik ve Ampirik Literatür	42
2.2. Türkiye'de Tasarruf Eğilimi	46
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: HANEHALKI TASARRUFLARINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER	51
3.1. Ekonomik Faktörler	52
3.1.1. Gelir.....	52
3.1.2. Kamu Tasarrufları.....	52
3.1.3. Enflasyon	54

3.1.4. Faiz	55
3.1.5. Likidite/Borçlanma Kısıtı.....	56
3.1.6. Ekonomik Belirsizlikler	58
3.1.7. Sosyal Güvenlik Sistemi	59
3.2. Demografik Faktörler.....	61
3.2.1. Yaş ve Nüfusun Yaşa Göre Dağılımı.....	62
3.2.2. Aile Yapısı ve Çocuk Sayısı.....	65
3.3. Davranışsal ve Kültürel Faktörler	66
3.3.1. İhtiyat Güdüsü	67
3.3.2. Miras Bırakma İsteği	68
3.3.3. Gelenekler ve Kültürel Değerler.....	70
3.3.4. Hobi ve Sosyal Yaşantı Etkisi	73
3.3.5. Cimrilik Güdüsü	75
<i>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: ESKİŞEHİR'DE HANEHALKI TASARRUFLARINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER: NİCEL VERİ ANALİZİ</i>.....	77
4.1. Araştırmanın Kapsamı ve Amacı.....	77
4.2. Araştırmanın Kısıtları.....	79
4.3. Örneklem Seçimi	80
4.4. Veri Elde Etme Aracı: Anket	84
4.5. Model ve Hipotezler.....	86
4.5.1. Model.....	86
4.5.2. Hipotezler.....	87
4.6. Metodoloji.....	90
4.7. SPSS Analizi Bulguları.....	92
4.7.1. Demografik Faktörlere Yönelik Nedensellik Testleri	92
4.7.2. Açımlayıcı Faktör Analizi	96
4.7.3. Diğer Bazı İstatistikler	101
<i>SONUÇ VE ÖNERİLER</i>.....	103
<i>KAYNAKÇA</i>.....	107
<i>EKLER</i>.....
<i>ÖZGEÇMİŞ</i>

TABLolar DİZİNİ

Tablo 2.1: Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicilerini İnceleyen Yabancı Kaynaklar ..	43
Tablo 2.2: Kamu Tasarruflarının, Özel Tasarrufların ve Toplam Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TUİK, 2018)	47
Tablo 4.1: Hanehalkı Anketlerinin Gelir ve Cinsiyet Gruplarına Göre Dağılımı.....	82
Tablo 4.2: Hanehalkı Anketlerinin Yaş, Eğitim, İkamet Edilen Yer, Medeni Durum ve Çalışma Durumu Gruplarına Göre Dağılımı	82
Tablo 4.3: Tasarruf Oranı Normal Dağılım Test Sonuçları.....	92
Tablo 4.4: Gelir Gruplarına Göre Tasarruf Oranı Kademeleri	94
Tablo 4.5: Çocuk Sayısı Gruplarına Göre Tasarruf Oranı Kademeleri.....	95
Tablo 4.6: 17-33. Sorulara Verilen Yanıtların Frekans Değerleri	96
Tablo 4.7: Hanehalkı Tasarruf Davranışı Ölçeği Faktör Yükleri (İlk Test Sonuçları) ..	97
Tablo 4.8: Açımlayıcı Faktör Analizinin Güvenilirlik Testi Sonuçları (İlk Test Sonuçları).....	97
Tablo 4.9: Hanehalkı Tasarruf Davranışı Ölçeği Faktör Yükleri (Son Test Sonuçları). 98	
Tablo 4.10: Açımlayıcı Faktör Analizinin Güvenilirlik Testi Sonuçları (Son Test Sonuçları).....	99
Tablo 4.11: Birikim Değerlendirme Tercihleri Gruplarının Frekans Analizi.....	102
Tablo 4.12: Bireysel Emeklilik Tercih Gruplarının Frekans Analizi.....	103

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1: Keynesyen Tüketim ve Tasarruf Grafikleri (Güran, 2002).....	11
Şekil 1.2: Zamanlararası Bütçe Kısıtı (Ünsal, 2011).....	16
Şekil 1.3: Tüketimde Mandal-Takoz Etkisi (Ratchet Effect) (Ünsal, 2011)	21
Şekil 1.4: Sürekli Gelir-Tüketim İlişkisi (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014).....	27
Şekil 1.5: Yaşam Boyu Tüketim (Modigliani, 1986)	33
Şekil 2.1: Özel Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)	48
Şekil 2.2: Özel Tasarruflar ile Özel Sabit Sermaye Yatırımları Arasındaki Farkın Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018).....	48
Şekil 2.3: Ulusal Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018).....	49
Şekil 2.4: Ulusal Tasarruflar İle Toplam Sabit Sermaye Yatırımları Arasındaki Farkın Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018).....	49
Şekil 2.5: Cari Açığın Yıllara Göre Değişimi (TCMB, 2018).....	50
Şekil 3.1: Kültürel Dünya-Tüketim Malları ve Tüketici İlişkisi (McCracken, 1986)....	71
Şekil 4.1: Hanehalkı Tasarruf Belirleyicileri-Tanımlayıcı Model Şeması	87

FORMÜLLER DİZİNİ

Formül 1.1	4
Formül 1.2	4
Formül 2.1	8
Formül 2.2	10
Formül 2.3	10
Formül 2.4	10
Formül 2.5	10
Formül 2.6	10
Formül 2.7	10
Formül 2.8	10
Formül 3.1	15
Formül 3.2	15
Formül 3.3	15
Formül 3.4	15
Formül 3.5	15
Formül 3.6	15
Formül 3.7	16
Formül 4.1	20
Formül 5.1	22
Formül 5.2	22
Formül 5.3	24
Formül 5.4	24
Formül 5.5	24
Formül 5.6	25
Formül 5.7	25
Formül 6.1	34
Formül 6.2	34
Formül 6.3	35
Formül 6.4	35
Formül 7.1	40

GİRİŞ

Temel ekonomi teorisine göre tasarruflar yatırımın, üretimin ve ekonomik büyümenin sürekliliği için büyük bir önem taşır. Toplam tasarruflar az gelişmiş ülkeler ile Türkiye, Endonezya ve Hindistan gibi son dönemde ekonomi alanında önemli adımlar atmış ve gelişmiş ülkelere yakınsama çabası içerisinde olan, fakat aynı zamanda ekonomik kırılganlıkları yüksek olan ülkeler için ise diğer ülkelere göre daha önemli bir konumdadır. Türkiye'nin de aralarında olduğu bu tarz gelişmekte olan ülkeler yurtiçi tasarrufların yeterli olmadığı dönemlerde sermaye hareketlerinin serbestleşmesine izin vererek yabancı tasarruflarla büyüme yoluna giderler. Ancak bu durumun bazı sakıncaları vardır. Öncelikle yurtiçi tasarruflar yatırımları karşılayamadığı için cari açık problemi ortaya çıkacaktır ve ülke uluslararası piyasalarda rekabet gücünü kaybedecektir. İkinci olarak, yabancı sermaye akımlarının sürekli olmadığı ya da ülkeden sermaye çıkışı olduğu dönemlerde ülke parası değer kaybedecek ve ülkenin ekonomik kırılganlıkları artacaktır. Türkiye'de toplam tasarrufların son yıllardaki seyri incelendiğinde, özellikle 2000 yılından sonra toplam tasarrufların şiddetli bir düşüş eğilimine girdiği görülmektedir. 1990'larda toplam tasarruflar gayri safi yurtiçi hasılanın ortalama %23,5'ini oluştururken, bu ortalama 2000-2008 yılları arasında %17'ye, 2010 yılında ise %13,2'e gerilemiştir. Sonraki dönemde bu ortalama %14'lerde seyretmiştir. 2000-2002 yılları arasında toplam tasarruflardaki düşüş daha çok kamu tasarruflarındaki düşüşle açıklanırken, 2002-2014 yılları arasında özel tasarruf kaynaklı bir toplam tasarruf kaybı yaşanmıştır. Toplam tasarruflarda ortaya çıkan düşme eğilimi Türkiye'yi yabancı kaynaklarla büyümeye mahkum etmiştir. Dolayısıyla ülke ekonomisi, yukarıda değindiğimiz gibi sermaye hareketlerinin yön değiştirdiği dönemlerde ortaya çıkan krizlerin olumsuz etkilerine maruz kalmıştır. Nitekim 2008 küresel krizinde Türkiye'nin ülke ekonomisinde bir sorun olmamasına rağmen yabancı sermaye kaynaklarında yaşanan sorunlar sebebiyle başka bir ülkede doğan finansal kriz ülkemizde de büyük çapta bir ekonomik krize neden olmuştur. Buna ek olarak 2015-2016'da yaşanan terör saldırılarının ve 15 Temmuz sürecinin yarattığı kaos ortamı sermaye akımlarında gerileme yaşanmasına neden olmuştur. 24 Eylül 2016 tarihinde saygın kredi derecelendirme kuruluşlarından biri olan Moody's Türkiye'nin kredi notunu “yatırım yapılabilir”in altına düşürmüştür. Bu olayla birlikte yabancı kaynaklı yatırımlarda sert bir düşüş yaşanmış ve TL hızla değer kaybetmiştir. Bu durum yurtiçi tasarrufların önemini

ve yabancı sermayenin her zaman güvenilir bir büyüme kaynağı olmadığını bir kez daha gözler önüne sermiştir. Bu ve benzer nedenlerle yurtiçi tasarruflar, özellikle de liberal ekonomilerde yatırımın ana kaynağı ve büyümenin itici gücü olan hanehalkı ve özel kesim tasarrufları Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomileri için hayati bir öneme sahiptir.

Ülkemizin en önemli büyüme dinamikleri arasında yer almasına rağmen hanehalkı tasarrufları 1988 yılından sonra iniş-çıkışlar yaşamaya başlamış, 2003 yılından sonra ise tamamen düşüş trendine girmiştir. Tasarruf oranlarında meydana gelen ciddi düşüşler sebebiyle özel tasarruflarla ilgili çalışmalar ekonomistler tarafından daha çok ilgi görmeye başlamıştır. Bu alanda yapılan çalışmaların çoğu tasarrufları belirleyen ekonomik faktörler üzerine odaklanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre tasarrufu belirleyen ekonomik faktörlerden gelirin ve kamu tasarruflarının özel tasarruflar üzerindeki açıklayıcılığı daha fazladır. Ancak kamu tasarruflarının azaldığı ve gelirin arttığı bir dönemde Türkiye'de özel tasarrufların düşüş eğiliminde olması ülkemizde tasarruf davranışını şekillendiren ekonomik faktörler dışında faktörlerin de var olabileceğini düşündürmektedir. Çalışmanın amacı hanehalkı tasarruflarını belirleyen ekonomik faktörlere ek olarak demografik, kültürel, davranışsal, özel faktörlerin ve tasarruf motivasyonunun varlığını ve bu faktörlerin özel tasarruflar üzerinde ne ölçüde etkili olduğunu incelemektir. Önceki yıllarda yapılan bazı çalışmalarda tasarruf davranışını belirleyen demografik faktörler ele alınmıştır.¹ Bu çalışmada demografik faktörlerin tekrar ele alınmasının sebebi araştırma yapılacak olan bölgedeki demografik yapıyı belirlemek ve tasarrufu belirleyen diğer faktör gruplarıyla ilişkilendirmektir. Son yıllarda popüler bir çalışma alanı haline gelen “davranışsal ekonomi”nin sunduğu imkanlar ve literatür ışığında belirlenecek faktörler ile literatürde kendine bir yer bulmaya çalışan “tasarruf motivasyonu” kavramı ise çalışmanın özgünlüğünü belirleyecektir. Bu bağlamda incelenecek olan çocuk sayısı, ataerkil-anaerkil aile yapısı, cimrilik güdüsü, ihtiyat güdüsü, miras bırakma isteği, dini ve kültürel değerler, sosyal yaşantı ile politik istikrar, enflasyon, faiz, kredi olanakları gibi ekonomik faktörler incelemeye konu olan faktörler arasında yer almaktadır.

¹ Bakınız: Rijckeghem, 2010 ve Cilasun ve Kırdar, 2009

Çalışmanın birinci bölümünde tasarruf ve tüketim kavramlarının ekonomik altyapısını anlamak ve çalışmanın kavramsal çerçevesini belirlemek adına tasarrufun ekonomi bilimindeki anlamı ve tüketim ile olan ilişkisi ile tasarruf-tüketim kavramlarına yönelik iktisadi teoriler açıklanacaktır. Bu bölümde tasarrufa yönelik kavramsal ve teorik bir altyapının oluşturulmasının ardından ikinci bölümde tasarruf konusunun özel bir alanı olan “hanehalkı tasarruflarının belirleyicileri” ile ilgili çalışmalara yer verilecek olup, kapsamlı bir literatür taraması sonucunda ortaya çıkan yerli ve yabancı çalışmalar analiz yöntemleri ve bulgularıyla birlikte özetlenecektir. Ayrıca çalışmanın amacını pekiştirmek için Türkiye’de tasarruf eğilimi ikinci bir ana başlık altında incelenecektir. Üçüncü bölümde, ikinci bölümde yer verilen çalışmaların bulgularından yola çıkılarak hanehalkı tasarruf belirleyicileri tanımlanacak, bu tasarruf belirleyicilerinin hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkileri literatürdeki çalışmalar ışığında açıklanacaktır. Dördüncü bölümde çalışmada benimsenen analiz yöntemi, veri elde etme araçları, analizler, analiz sonuçları ve hanehalkı tasarruf belirleyicilerine yönelik bulgular verilecektir. Sonuç bölümünde analizler sonucunda elde edilen bulgular ışığında Eskişehir’de hanehalkı tasarruflarını belirleyen faktörler ortaya konacak ve tasarruf oranlarının istenen düzeye çıkarılabilmesi için alınması gereken önlemler tartışılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM: TÜKETİM VE TASARRUFLARLA İLGİLİ KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. Tüketim ve Tasarruflarla İlgili Kavramsal Çerçeve

Ekonomik bir terim olarak tasarruf “gelirin tüketilmeyen kısmı” olarak ifade edilir. Tanımı itibariyle tasarruf kavramı tüketim ile yakından ilişkilidir ve birçok analizde tasarrufu belirleyen unsurlar tüketim üzerinden belirlenir. Bir ülkede yatırımların, üretimin ve ekonomik büyümenin başlıca kaynağı olan tasarruf farklı kesimler tarafından yapılabilir. Yatırımlar için gerekli olan tasarrufu kamu kesimi, ya da girişimciler ve hanehalklarından oluşan özel kesim üstlenebilir. Serbest ekonomi şartlarının hakim olduğu günümüz dünyasında toplam tasarrufların içinde özel kesim tasarruflarının payı daha büyüktür. Bireysel tasarrufta gelir yerine *harcanabilir kişisel gelir* kavramı ön plana çıkar ve tasarruf harcanabilir gelir² üzerinden tanımlanır. Tasarruf

² Harcanabilir Gelir (Y_a): Vergi ve kesintilerden sonra tüketicinin eline geçen net geliri ifade eder.

teorisinin başlangıcı olarak sayabileceğimiz Keynesyen basit harcama modelinde tüketim (C) ve tasarruf (S) cebirsel olarak aşağıdaki şekilde ifade edilir (Keynes, 1936).

$$(1.1) C=C_0+cY_d$$

$$(1.2) S=Y_d-C$$

Formül 1.1 ve 1.2'den anlaşılacağı üzere toplam tüketim C otonom tüketim C_0 ve harcanabilir kişisel gelire bağlı tüketim cY_d 'nin toplamından oluşur. Tasarruf ise harcanabilir kişisel gelirin tüketimden arta kalan kısmını oluşturur. Bu yüzden harcanabilir gelir bireysel tasarrufu belirleyen en önemli unsurlar arasında yer alır. Mikroekonomik analizde yer alan tüketici dengesinden de hatırlayacağımız üzere rasyonel bireyler gelir kısıtı altında faydalarını maksimize etmeye çalışırlar. Bu yüzden gelirlerini kullanarak olabilecek en iyi mal sepetini tüketmeye gayret gösterirler (Ünsal, 2011; 137). Tasarruf kavramının ortaya çıkmasıyla birlikte fayda maksimizasyonunu amaçlayan tüketim tercihi daha kapsamlı bir olguya dönüşmüştür. Tasarruf teorisine göre rasyonel bireyler için amaç yaşadığı süre boyunca sabit bir yaşam standardını benimsemektir. Bu yüzden böyle bir birey için şölen de açlık da söz konusu değildir (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2007). Dolayısıyla tüketiciler standardı korumak adına, gelecekte daha fazla tüketim imkanı sağlayacağını düşünüyorlarsa cari tüketimden vazgeçerek gelirlerinin bir kısmını tasarruf yaparlar. Bu şekilde tüketiciler yalnızca cari dönemin değil gelecek dönemlerin de faydasını maksimize etmeye çalışırlar. Dolayısıyla tasarruf “bugünkü tüketimden vazgeçilen kısım” ya da “ertelenen tüketim” olarak da tanımlanabilir. Diğer bir yandan tüketici gelecekte daha yüksek gelir elde etmeyi bekliyorsa borçlanma, yani *negatif tasarruf* yapma yoluna gidebilir. Eğer tüketicinin iki dönemli bir tercih yaptığını varsayarsak, tüketici negatif tasarruf yoluyla gelecekte elde edeceği geliri cari dönemde değerlendirerek daha fazla tüketim yapabilir ve zamanlar arası faydasını bu şekilde maksimize edebilir. Bu bağlamda tasarruf, tüketim gibi cari dönemi açıklayan bir olgudan ziyade zamanlararası bir kavram olma özelliği taşır. Ortaya çıkan bu zamanlar arası kavramla birlikte tüketim ve tasarruf kararı daha karmaşık bir hal

alır ve tüketim ve tasarrufu belirleyen birçok faktör ortaya çıkar.³ Birbirine yaptıkları eleştiriler ve yeni bulgular üzerinden geliştirilen bu modeller tasarruf ve tüketimi belirleyen farklı faktörlerin olduğunu ortaya koyar. Geleneksel modeller daha çok gelir, faiz, enflasyon gibi ölçülebilen büyüklükler üzerinde durur. Bu modelleri geliştiren ekonomistlerin tamamı gelirin tasarrufu etkilediğini savunur, ancak bu iktisatçılar tüketim ve tasarrufu etkileyenin cari gelir mi yoksa sürekli gelir mi olduğu konusunda ayrılığa düşerler. Bu ayrılığın çıkış noktası da bir sonraki bölümde detaylı bir biçimde açıklamaya çalışacağımız *tüketim bulmacasıdır*. Ortalama ve marjinal tüketim eğiliminin yönü de modeller arasındaki ana tartışma konularından biridir. Mutlak gelir hipotezi ve bu tezin varsayımlarını kabul eden diğer modeller ortalama tüketim eğiliminin azalan olduğunu savunur. Tüketim bulmacasının doğmasına neden olan Simon Kuznets ve onun varsayımlarını kabul eden diğer ekonomistler ise ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit olduğunu savunurlar. Geleneksel tüketim-tasarruf çalışmalarıyla birlikte başlayan bu fikir ayrılığı günümüzde hala varlığını sürdürmektedir (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2007).

Modern tasarruf teorisinde⁴ ise daha çok yaşam boyu gelir hipotezinin ortaya koyduğu faktörlerin ve davranışsal öğelerin tasarruf ve tüketim üzerindeki etkisi tartışılır. Bu modellerin çoğunun temeli Fisher'in *Zamanlararası Tüketim Tercihi Modeli*'nin (1930), Friedman'ın *Sürekli Gelir Hipotezi'nin* (1957) ve Modigliani'nin *Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin* (1954) varsayımlarına dayanır (Rijckeghem, 2010).

“Tasarruf motivasyonu”⁵ kavramı tasarruf literatüründe yalnızca belirli çalışmalarda karşımıza çıkan bir kavramdır. Çalışmalarda, kabaca tasarruf oranları üzerinde etkisi olan faktörler anlamına gelen bu kavram yerine daha çok “tasarruf belirleyicileri” kavramı kullanılır. “Tasarruf motivasyonu” kavramının tam olarak hangi çalışmayla ortaya çıktığı bilinmemekle birlikte Modigliani'nin *Yaşam Boyu Gelir*

³ John Maynard Keynes'in *Mutlak Gelir Hipotezi* ile incelenmeye başlayan tüketim ve tasarruf teorisi zaman içinde bu ilk tüketim modeline getirilen eleştirilerle birlikte modern tasarruf teorisine evrilir ve tüketim-tasarruf ilişkisini açıklamaya çalışan birçok yeni model ortaya çıkar.

⁴ Tasarruf literatüründe adı geçen “geleneksel tasarruf teorisi” Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'yle başlar, Friedman ve Modigliani'nin tüketim teorilerinin ortaya çıktığı 1950'lerde son bulur. Modern tasarruf teorisi tüketimden ziyade tasarrufun incelenmeye başlandığı ve zamanlararası tercihin ön plana çıktığı Sürekli Gelir Hipotezi'nin ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin ardından gelen çalışmalarla birlikte başlar diyebiliriz (Rijckeghem, 2010). Kendi inceleme alanında ilk oldukları için bu saydığımız modelleri de geleneksel tasarruf teorisine dahil edebiliriz.

⁵ Özgün Adı: Saving Motive

Hipotezi çerçevesinde yazdığı makalelerde, özellikle de 1954'teki ilk makalesinde bu kavrama sıklıkla yer verdiği görülmektedir (Modigliani & Brumberg, 1954). Fakat kavramın bu makalede ve diğer çalışmalarda kullanımına bakıldığında kavramın “tasarruf belirleyicileri” kavramından farklı bir anlama geldiği görülmüştür. Tasarruf belirleyicileri kavramı tasarruflar üzerinde olumlu ya da olumsuz etkisi olan bütün faktörler anlamına gelmektedir. Tasarruf motivasyonu ise tasarruflar üzerinde yalnızca olumlu etkisi olan tasarruf belirleyicileri anlamına gelmektedir. Nitekim kavramın tanımı çalışmalardan birinde açık bir şekilde yapılmıştır. Bu tanıma göre tasarruf motivasyonu kavramı “tasarruf özendirici etkisi olan bütün faktörler” anlamına gelmektedir (Rijckeghem, 2010). Kavramın tanımının verilmiş olmasına rağmen hangi tasarruf belirleyicilerinin bu kavram kapsamında değerlendirileceğine dair bir açıklama bulunmamaktadır. Vergi oranlarında artış, reel gelirden meydana gelen azalış, likidite imkanlarının genişlemesi, hanedeki çocuk sayısının artması gibi tasarruflar üzerinde olumsuz etkisi olan tasarruf belirleyicilerinin tasarruf motivasyonu kapsamında değerlendirilemeyeceği açıktır. Kavramın içeriğinin belirlenmesi adına öncelikle tasarruf üzerinde etkisi olan faktörlerin belirlenmesi, bu faktörlerin olumlu ve olumsuz etkilerine göre ayrıştırılması ve ardından tasarruf oranları üzerinde olumlu etkisi olan tasarruf belirleyicilerin “tasarruf motivasyonu” kavramının içeriğine dahil edilmesi gerekmektedir. Böylelikle literatürde yalnızca belirli çalışmalarda yer verilen ve kapsamı net bir şekilde belirlenmemiş olan bu kavramın kapsamı belirlenmiş olacaktır.

1.2. Tüketim ve Tasarruflarla İlgili Teorik Yaklaşımlar

1.2.1. Mutlak Gelir Hipotezi

John Maynard Keynes'in varsayımlarıyla öncülük ettiği bu model, Keynes'in “temel psikolojik kanun”⁶ olarak tanımladığı tüketim davranışları çevresinde şekillenir. Keynes *Genel Teori*'yi (1936) yazdığı yıllarda, iktisadi analizlerde günümüzde olduğu gibi gelişmiş bilgisayarlardan ve istatistik programlarından faydalanmak mümkün olmadığı için tüketim üzerine yaptığı analizlerde gözlemlerine ve deneyimlerine dayanan varsayımlar geliştirdi ve tüketim modelini inşa ederken yine gözlemlerinden yola çıkarak tanımladığı *temel psikolojik kanundan* faydalandı (Mankiw, 2010; 513). Toplumun tüketim ve tasarruf davranışını açıklayan temel kanun üzerine inşa edilen bu ilk tüketim

⁶ Özgün Adı: Fundamental Law

modeli sonraki yıllarda ortaya çıkacak birçok tüketim-tasarruf modeline öncülük etti. *Mutlak Gelir Hipotezi'nden*⁷ sonra ortaya çıkan tüketim-tasarruf modelleri bu modelin temel savı olan “tüketim mutlak gelirin bir fonksiyonudur” varsayımı üzerine yapılan eleştiriler sonucunda ortaya çıktı. Nitekim tüketimin mutlak gelirin ya da sürekli gelirin bir fonksiyonu olup olmadığı günümüzde dahi tartışılan önemli iktisadi konular arasındadır. Bu sebeple Keynes'in ortaya attığı tüketim modeli diğer tüketim-tasarruf modellerinin ortaya çıkmasında ve iktisat biliminin gelişiminde büyük bir paya sahiptir. Keynes'den önce de tüketim ve tasarruf bazı bilimsel çalışmalara konu oldu⁸ ancak Keynes tüketim-tasarruf konusunu sistematik bir şekilde ele aldığı için konunun daha tanınır hale gelmesini sağladı (Alimi, 2013). Öncelikle Keynes'in ortaya attığı bu modeli varsayımlarıyla birlikte ele alarak adım adım modelin genel yapısını ve mantıksal çerçevesini ortaya koymak gerekmektedir. Sonrasında ise bu modele getirilen eleştirileri ve bu eleştiriler sonucunda geliştirilen diğer tüketim-tasarruf modelleri incelenmelidir.

John Maynard Keynes'in (1936) geliştirdiği Mutlak Gelir Hipotezi'nin en önemli önermesi: tüketim harcanabilir gelirin dengeli bir fonksiyonudur. Keynes bu durumdan şu şekilde bahseder: “Toplumun gelirinin ne kadarını tüketime harcayacağı -tüketim eğilimi olarak adlandırılabilir- tüketim eğiliminde herhangi bir değişiklik olmadığı sürece gelire, dolayısıyla da geliri belirleyen istihdam N 'ye⁹ bağlıdır” (Keynes, 1936; 28). Bireylerin tüketim davranışları göz önüne alınarak yapılan bu önermede yer alan “gelir” kavramı reel geliri, “tüketim” ise reel tüketimi ifade eder. Dolayısıyla bu önerme “reel tüketim reel gelirin istikrarlı bir fonksiyonudur” şeklinde de ifade edilebilir. İlerleyen bölümlerde ele alacağımız varsayımlar yine temel psikolojik kanun göz önünde bulundurularak oluşturulmuş olan bu varsayımdan türetilecektir. Modelde gelir ve tüketim harcamaları reel olarak tanımlandığı için tüketim harcamaları ücret ve fiyat etkisinden arındırılmıştır, bu yüzden Mutlak Gelir Hipotezi'nde ücret ve fiyat değişikliklerinin etkisinden söz edilemez (Güran, 2002; 79). Modelin temel önermesinde yer alan “istikrarlı bir fonksiyonudur” ifadesi ise tüketim ile gelir arasında sürekli fakat oransal olmayan, fonksiyonel bir ilişki olduğu anlamına gelir. Bu varsayım gereği gelir arttıkça tüketim de artar ancak tüketimdeki artış ile gelirdeki artış arasında oransal bir

⁷ Özgün Adı: Absolute Income Hypothesis

⁸ Bakınız: Ramsey (1928) ve Fisher (1930)

⁹ Keynes 1936'da yayımlanan “Genel Teori” adlı kitabında toplam istihdam düzeyinden bahsederken “ N ” sembolünü kullanmıştır.

ilişki yoktur. Bu sebeple tüketim cebirsel olarak aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Güran, 2002; 79).

$$(2.1) C_t = C_0 + cY_{dt}$$

Formül 2.1’de yer alan C_t cari toplam tüketim harcamalarını, C_0 otonom tüketim harcamalarını¹⁰, c ya da MPC¹¹ marjinal tüketim eğilimini¹², Y_{dt} ise cari harcanabilir reel geliri ifade eder. Bu noktada modelin diğer bir önermesi ön plana çıkar: “Bireylerin t döneminde yaptıkları tüketim harcaması t döneminde elde ettikleri harcanabilir gelirle açıklanır”. Bu önerme modele ismini veren başlıca önermedir diyebiliriz. İlgili varsayım gereği tüketim önceki ya da sonraki dönemin gelirinden bağımsızdır. Keynes’in ortaya attığı bu modele göre tüketim yalnızca mutlak gelirin bir fonksiyonudur. Diğer bir yandan bireylerin tüketim harcamaları diğer bireylerin gelirinden de bağımsızdır. Birey ne kadar tüketim yapacağına karar verirken yalnızca o dönemde elde ettiği geliri baz alır, etrafındaki bireylerin elde ettikleri geliri ya da çevresine göre sahip olduğu nispi geliri göz ardı eder. Yukarıda verdiğimiz temel önerme, basit cebirsel fonksiyon ve sonraki önermeler sebebiyle model Mutlak Gelir Hipotezi ismini almıştır (Keynes, 1936).

Bu noktadan sonra modele yön veren değişken, temel psikolojik kanun ile değeri belirlenecek olan ve MPC olarak ifade edeceğimiz marjinal tüketim eğilimidir. Temel psikolojik kanuna göre bireyler gelirlerinde meydana gelen artışın tamamını tüketim harcamasına yönlendirmek yerine bir kısmını tüketime, bir kısmını tasarrufa ayırırlar. Keynes deneyim ve gözlemlerinden yola çıkarak geliştirdiği bu kanundan şu ifadelerle bahseder: “*İstihdam arttığı zaman toplam reel gelir de artar. Toplumun psikolojisi öyledir ki; toplam reel gelir arttığı zaman toplam reel tüketim de artar fakat tüketimdeki artış gelirdeki artış kadar yüksek değildir*” (Keynes, 1936; 27). Bu cümle Keynes’in temel psikolojik kanun fikrinin ana temasını oluşturur. Cümleden anlaşılacağı üzere bireyler gelirlerinde meydana gelen artışın tamamını tüketime yönlendirmezler, bu artışın bir kısmını tasarruf için ayırırlar. Bunun farklı sebepleri vardır, fakat Keynes analizi basitleştirmek ve daha anlaşılır hale getirmek adına bu faktörlerin tamamını tek bir kavram altında toplayarak “temel psikolojik kanun” olarak adlandırır. Bahsedilen toplum

¹⁰ Gelirden bağımsız tüketim harcamaları

¹¹ MPC=Marginal Propensity of Consumption=Marjinal Tüketim Eğilimi

¹² Ek bir TL’lik gelirden yapılan tüketimin gelir artışına oranıdır. Gelir artışının tamamının tüketilmesi durumunda 1’e eşit olur fakat genelde 0 ile 1 arasında bir değer olduğu kabul edilir.

psikolojisinin tüketim üzerindeki etkisi ise marjinal tüketim eğilimi üzerinden tüketimi etkiler. Bireyler gelir artışlarının tamamını tüketime ayırmadıkları için yukarıda da bahsettiğimiz gibi, tüketim gelirin bir fonksiyonudur, oranı değildir. Bu sebeple marjinal tüketim eğilimi MPC 0 ile 1 arasında bir değer alır. “Tüketim gelirin sürekli bir fonksiyonudur” önermesinde geçen *sürekli* kavramı gereği MPC bahsedilen aralıkta belirli bir değere sahiptir ve süreklidir. Diğer bir ifadeyle gelir arttığı sürece tüketimin de artacağı muhakkaktır. Tüketimin ne kadar artacağı ise MPC’nin büyüklüğüne bağlıdır. Gelirde meydana gelen artış durumunda tüketim -temel psikolojik kanun gereği- 0 ile 1 arasında bir değer olduğu varsayılan MPC kadar artacaktır. Keynes’e göre MPC değeri bireyler için sabit ve değişmesi pek mümkün olmayan bir değerdir. Marjinal tüketim eğilimi ancak toplumun tüketim davranışlarının değişmesi sonucunda değişebilir. Toplumun tüketim yapısı ise ilerleyen bölümlerde yer vereceğimiz “subjektif faktörler” olarak adlandırılan tüketim-tasarruf belirleyici faktörlerin etkisiyle mümkün olabilir. Fakat Keynes’e göre bu faktörlerin değişimi ancak çok uzun dönemde ve istisnai durumlarda mümkündür (Güran, 2002; 79). Sonraki yıllarda yapılan çalışmalar Keynes’in varsayımını destekler niteliktedir, MPC’de yıllar içinde değişmeler görülebilir ancak varyans çok düşük olduğu için MPC sabit kabul edilebilir düzeydedir (Bunting, 2001). Bu yüzden subjektif faktörlerin yön verdiği marjinal tüketim eğilimi sürekli bir değişkendir.

Marjinal tüketim eğiliminin 0 ile 1 arasında bir değer olduğu varsayımının uzun dönemde ortalama tüketim ve tasarruf eğilimi üzerinde de önemli etkileri vardır. Marjinal tüketim eğilimi 1’den küçük bir değer olduğu için zaman içinde kişinin geliri arttıkça tüketim harcamalarındaki artış gelir artışının altında kalacaktır. Bunun sonucunda ise gelir arttıkça tüketim harcamalarının gelir içindeki payı azalır. Bu durum Mutlak Gelir Hipotezi için azalan *ortalama tüketim eğilimi*¹³ APC¹⁴ ile ifade edilir. Modelin bir başka önermesi gereği marjinal tüketim eğilimi MPC ortalama tüketim eğilimi APC’den küçük bir değerdir (MPC<APC) APC’nin MPC’den büyük ve azalan bir değer olması tüketim ve tasarruf açısından ters yönlü sonuçlar doğurur. Gelirin tüketimden arta kalan kısmının tasarrufları oluşturduğunu biliyoruz. Gelir arttıkça ortalama tüketim eğiliminin azalması sonucunda daha önce de belirttiğimiz gibi tüketimin gelir içindeki payı azalır, tasarrufun

¹³ Tüketimin gelir içindeki payının değişimi

¹⁴ APC= Average Propensity of Consumption=Ortalama Tüketim Eğilimi

payı artar. Bu da başka bir varsayımın ortaya çıkmasına neden olur: “Gelir arttıkça tasarrufların gelir içindeki payı artar”. Keynes’e göre tasarruf gelire birlikte artacağından yüksek gelirli bireylerin ortalama tasarruf eğilimi, düşük gelirli bireylerinkinden daha yüksektir. Tasarruf teorisinde önemli bir yere sahip olan bu varsayım Mutlak Gelir Hipotezi’nin birçok önermesi gibi yine temel psikolojik kanunun ve marjinal tüketim eğilimine atfedilen değer bir sonucudur. Gelirde meydana gelen artışın bir kısmı tüketime, bir kısmı tasarrufa ayrılacağı için tasarruf ve tüketimdeki artışın gelirdeki artışa oranı 1’dir. Bu yüzden marjinal tüketim eğilimi ile marjinal tasarruf eğiliminin toplamı 1’e eşittir. Gelir artışıyla birlikte marjinal tüketim eğiliminin azalması sonucunda marjinal tasarruf eğilimi doğal olarak artar. Böylece gelir arttıkça ortalama tasarruf eğilimi, dolayısıyla tasarrufun gelir içindeki payı artmış olur (Güran, 2002).

Bütün bu varsayımlar sonucunda modelin cebirsel tanımı da daha gelişmiş bir yapıya bürünür. Modeli tüketim ve tasarruf eğilimini ele alan varsayımlarıyla birlikte fonksiyonlar ve grafikler yardımıyla açıklamak Keynes’in Mutlak Gelir Hipotezi’nin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır (Güran, 2002).

$$(2.2) C_t = C_0 + c \cdot Y_{dt}$$

$$(2.3) c = MPC = \Delta C \div \Delta Y_d \quad \left. \begin{array}{l} \\ \\ \end{array} \right\} \quad \begin{array}{l} 0 < MPC < 1 \quad \Rightarrow \quad C + S = Y_d \\ 0 < MPS < 1 \quad \Rightarrow \quad c + s = 1 \end{array}$$

$$(2.5) MPC < APC \quad \Rightarrow \quad (\Delta C \div \Delta Y_d) < (C \div Y_d)$$

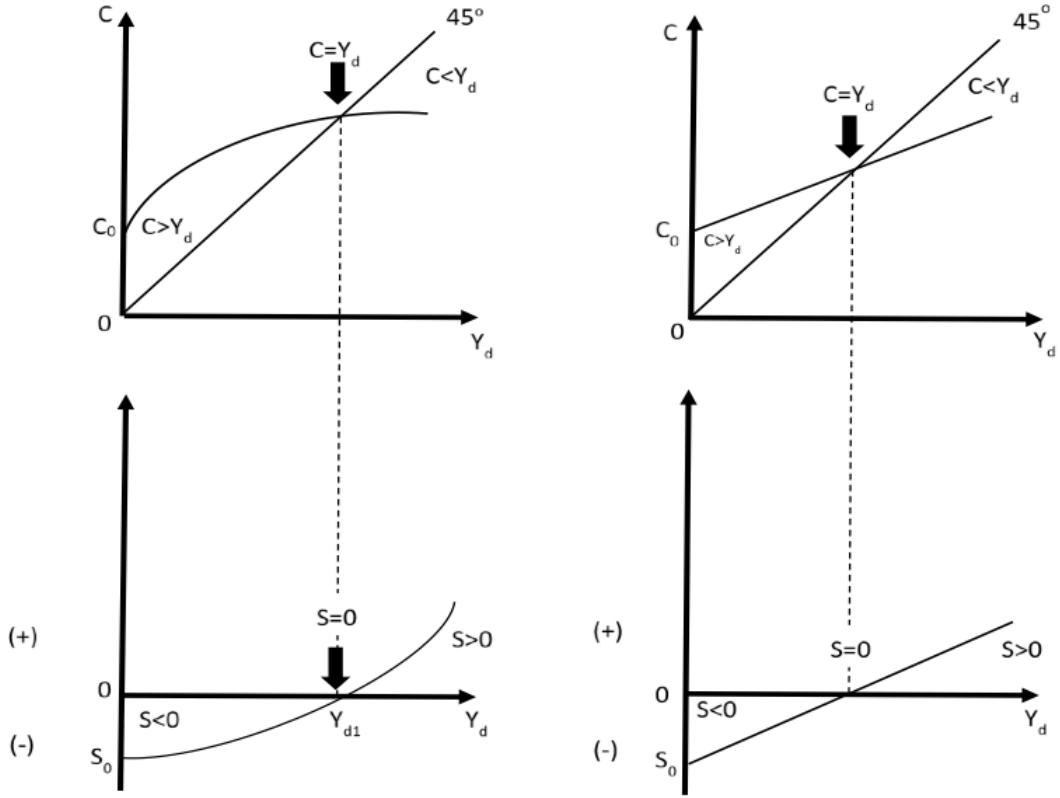
Marjinal tüketim eğilimi MPC yukarıda gösterildiği gibi 0 ile 1 arasında bir değer olduğu için ve özellikle APC MPC’den büyük olduğu için uzun dönemde ortalama tüketim eğilimi APC azalandır ve gelir arttıkça MPC’ye yakınsar:

$$(2.6) APC = C/Y_d \quad \Rightarrow \quad Y_d \uparrow \quad \} \quad APC \downarrow$$

Bu durum gelir arttıkça tüketim harcamalarının gelir içindeki payının azaldığını ve tasarrufun payının arttığını gösterir. Sonuç olarak gelir arttıkça ortalama tasarruf eğilimi artar (Güran, 2002).

$$(2.7) (\Delta S / \Delta Y_d) > (S / Y_d)$$

$$(2.8) Y_d \uparrow \quad \} \quad (S / Y_d) \uparrow$$



Şekil 1.1: Keynesyen Tüketim ve Tasarruf Grafikleri (Güran, 2002)

Şekil 1.1’de soldaki sütunda yer alan grafiklere göre gelir arttıkça marjinal tüketim eğilimi azalır, marjinal tasarruf eğilimi artar. Sağdaki grafikte ise marjinal tüketim ve tasarruf eğilimi sabittir. Tüketim ve tasarruf ile ilgili analizlerde MPC ile ilgili varsayımın türüne göre sağ ya da soldaki grafik açıklayıcı olabilir. Marjinal tüketim eğiliminin azaldığını varsayan modellerde soldaki grafik geçerlidir ve tüketim bir noktadan sonra azalır. Keynes’in varsayımlarına ve yapılan zaman serisi analizlerinin sonuçlarına daha yakın olan, sabit MPC varsayımına dayanarak çizilmiş olan sağdaki grafiklere göre ise tüketimdeki artış gelirdeki artış kadar keskin değildir ama sürekli. Marjinal tüketim eğilimindeki değişim dışında yukarıdaki grafiklerin tamamı aynı varsayımlara işaret eder. Hiç gelir olmasa bile C_0 kadar otonom tüketim gerçekleşir. Gelir olmadan tüketim yapıldığı için negatif tasarruf (borçlanma ya da stoklardan tüketim) söz konusudur. $Y_d=C$ noktasına kadar negatif tasarruf durumu devam eder, bu noktada gelir toplam tüketime eşitlenir. Bu noktanın sağ tarafında ise gelir tüketimin üzerinde kaldığı için pozitif tasarruf vardır. Şekillerde görüldüğü üzere, gelir arttıkça tüketim de artar fakat bu artış

gelirdeki artış kadar yüksek değildir. Bu yüzden gelir arttıkça tasarrufların da gelir içindeki payı artar (Güran, 2002).

Yapılan incelemelere göre Mutlak Gelir Hipotezi'nde tüketim ve tasarrufu belirleyen en önemli unsurun cari reel harcanabilir gelir olduğu söylenebilir. Keynes klasikler tarafından tasarrufu, dolayısıyla tüketimi etkilediği savunulan faizin tüketim üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını, ya da en azından kayda değer bir etkisinin olmadığını savunur. Klasikler yüksek faiz oranlarının tasarrufu özendirceğini, bu yüzden faizin yüksek olduğu dönemlerde tüketimin gelir içindeki payının azalacağını savunur (Mankiw, 2010; 514). Ancak Keynes buna karşı çıkar. Faiz oranları hakkındaki düşüncelerini şu sözleriyle ifade eder: “Faiz oranları yüzde 5'ten 4'e düştü diye yaşam tarzını değiştiren çok fazla insan yoktur” (Keynes, 1936; 98). Kitabının bir başka bölümünde ise “Kanımca, deneyimle elde edilen temel sonuca göre faiz oranlarının veri gelir düzeyinde yapılan harcama üzerindeki kısa dönemli etkisi ikincil derecededir ve görece olarak önemsizdir” sözleriyle faizin tüketim üzerindeki etkisiyle ilgili düşüncelerini belirtmiştir (Mankiw, 2010; 513). Bu yüzden Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre faizin tüketim ve tasarruf üzerindeki etkisi anlamsızdır ve bu iki değişkenin birincil belirleyicisi harcanabilir gelirdir.

Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre tüketim ve tasarrufu belirleyen birincil faktör gelir olmasına karşın bu değişkenler üzerinde etkisi olan başka faktörler de vardır. Keynes bu faktörleri objektif ve sübjektif faktörler olarak iki grup altında inceler. Objektif faktörler; ücret ve fiyat değişimleri, amortisman uygulamalarında meydana gelen değişiklikler, sermaye değerinde meydana gelen beklenmedik değişimler, faiz, vergi politikasındaki değişiklikler ve gelir beklentisindeki değişiklikler olarak sıralanabilir. Gelir dışındaki objektif değişkenlerin tamamı geliri dolaylı yoldan etkileyen değişkenler olarak kabul edildiğinden tüketim ve tasarrufu etkileyen ikincil değişkenler olarak kabul edilir. Sübjektif değişkenler ise marjinal tüketim eğilimini etkileyen davranışsal değişkenlerdir. İhtiyatlılık, öngörülü olma, hesaplı hareket etme, hırs, kendi başına buyruklu, fırsatçılık (spekülasyon güdüsü), miras bırakma ve cimrilik Keynes'in sübjektif faktörler kapsamını oluşturur (Keynes, 1936; 89-107). Keynes'e göre saydığımız faktörlerin etkisi ancak çok uzun dönemde hissedilir. Bu yüzden daha önce de söylediğimiz gibi marjinal tüketim ve tasarruf eğilimi kısa dönemde sabit bir değişken olarak kabul edilir. Marjinal tüketim eğiliminde bir değişiklik olsa bile, sübjektif faktörler daha çok tasarruf özendirici

faktörler olduğundan MPC aşağı yönlü bir değişim gösterecektir. Subjektif faktörlerin de toplam tüketim harcamaları üzerindeki etkisi gelir dışındaki objektif faktörlerde olduğu gibi ikincil etki olarak kabul edilir ve Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre önemsizdir. (Güran, 2002).

John Maynard Keynes'in (1936) "Genel Teori" kitabında yer verdiği tüketim modelini temel alan Mutlak Gelir Hipotezi'nde tüketim ve tasarrufu belirleyen en önemli faktör gelirdir ve daha önce de bahsettiğimiz gibi marjinal tüketim eğiliminin 0 ile 1 arasında bir değer olmasının ve ortalama tüketim eğiliminin marjinal tüketim eğiliminden büyük olmasının sonucunda ortalama tüketim eğilimi azalandır. Gelir arttıkça ortalama tüketim eğiliminin azalması aynı zamanda efektif talebin de azalması anlamına gelir. Bu modele göre bu durumun sonucunda, eğer yatırım harcamalarının gelire oranı sabit kalırsa ve hükümet harcamaları artırmazsa ekonomi durgunluğa gidecektir. Bu teori "durgunluk hipotezi" olarak adlandırılır. Keynes ve Keynesgil iktisatçıların kabul ettiği bu önerme İkinci Dünya Savaşı'na kadar birçok çalışma tarafından test edildi. Sonuçlar modelin savunduğu gibi (gelir arttıkça) ortalama tüketim eğiliminin azalan olduğunu gösterdi. Fakat İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yapılan uzun dönemli zaman serisi analizleri, özellikle de Simon Kuznets'in çalışması uzun dönemde I/Y yatırım gelir oranı değişmese dahi büyüyen ekonomilerin durgunluğa gitmediğini, efektif talep açığının oluşmadığını, Mutlak Gelir Hipotezi'nin temel önermesinde olduğu gibi ortalama tüketim eğiliminin azalan olmadığını gösterdi. Kuznets'in çalışmasına göre uzun dönemde ortalama tüketim eğilimi sabitti. Bu sonuç o güne kadar yapılan birçok çalışmayla desteklenen Mutlak Gelir Hipotezi'nin sorgulanmasına yol açarak bir paradoks oluşturdu. Bu durum iktisat literatüründe "tüketim bulmacası" olarak adlandırılır. Tüketim bulmacasının ortaya çıkmasından sonra tüketim ve tasarruf üzerine birçok yeni çalışma yapıldı ve bu bulmaca farklı değişkenler üzerinden çözüme kavuşturulmaya çalışıldı. İlerleyen bölümlerde yer vereceğimiz Sürekli Gelir Hipotezi ve Sürekli Gelir Hipotezi gibi çalışmalar bu bulmacaya yanıt arayan en önemli çalışmalar arasında yer alır (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2007).

1.2.2. Zamanlararası Tüketim Tercihi Modeli

Bir önceki bölümde incelediğimiz Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre tüketimin en önemli belirleyicisi bireylerin sahip oldukları cari gelir düzeyidir. Bu durumun sonucu olarak tüketim yalnızca tek dönemlik bir değişken olarak ele alınır. Irvin Fisher'in 1930

yılında geliştirdiği *Zamanlararası Tüketim Tercihi*¹⁵ modelinde ise gelir ve buna bağlı olarak verilen tüketim kararı zamanlar arası değişkenler olarak incelenir. Keynes'in mutlak gelir varsayımından tamamen farklı bir varsayım üzerine kurulan bu modelde rasyonel bireylerin geleceğe yönelik gelir beklentilerini de göz önünde bulundurarak tüketim kararı aldıkları varsayılır. Gelir modelde yalnızca cari dönem kaynaklarını yansıtan bir değişkenden ziyade yaşam boyu elde edilen gelirin toplamı şeklinde tanımlanır. Dolayısıyla tüketim kararı gelecek dönem gelir ve tüketim harcamaları göz önünde bulundurularak alınır. Bireyler verdikleri tüketim kararı doğrultusunda yaşam süresi içindeki bütün dönemlerin faydasını maksimize etmeye çalışırlar. Bu durum modelin ana temasını oluşturmaktadır(Ünsal, 2011).

Fisher'in (1930) tüketim modelinde insan yaşamı iki dönemli olarak ele alınır; cari dönem ve gelecek dönem.¹⁶ Bireyler bu iki dönem arasında tüketim düzleştirmesi yapmaya çalışırlar. Diğer bir ifadeyle, dönemler arası kaynak aktarımı yaparak tüketimi, meydana gelebilecek gelir dalgalanmalarına karşı koruma altına alırlar. Böylelikle birinci dönemde belirledikleri tüketim standartlarını gelecek dönemde de sürdürebilirler. Tüketiciler dönemler arası kaynak aktarımını pozitif ve negatif tasarruf, yani birikim ve borçlanma yoluyla yapabilirler. Birey birinci dönemden ikinci döneme mi, yoksa ikinci dönemden bugüne mi kaynak aktarmalıdır? Bu sorunun cevabı reel faiz oranlarıyla açıklanır. Daha doğrusu bireyin gelecekteki gelirinin bugünkü değerini biraz incelemek gerekmektedir. Reel faiz oranlarının pozitif olduğu durumda bireyin pozitif tasarruf yoluyla kaynak aktarımını birinci dönemden ikinci döneme doğru yapması gerekir. Çünkü birinci dönemde tasarruf edilen miktar faiz getirisi sebebiyle bireye ikinci dönemde daha çok tüketim yapma imkanı sağlayacaktır. Eğer reel faiz oranları negatif ise cari dönemde tüketim yapmak daha karlı hale gelir. Pozitif tasarruf durumunda birikim yapılan para değer kaybedecektir. İkinci dönemde yapılacak tüketim sıfır tasarruf durumuna göre daha fazla olsa da iki dönemde yapılan toplam tüketim daha az olacaktır. Bu yüzden reel faizlerin negatif olduğu bir durumda borçlanarak cari tüketimi arttırmak dönemler arası fayda maksimizasyonu yapmak adına daha doğru bir karar olacaktır (Mankiw, 2010: 513-515). Sözlü olarak açıkladığımız bu durumu cebirsel ifadelerle de destekleyebiliriz.

¹⁵ Özgün Adı: Intertemporal Consumption Choice

¹⁶ Bu ayrımı gençlik ve yaşlılık dönemi şeklinde de yapılabilir.

$$(3.1) Y_1=C_1+S$$

$$(3.2) S=Y_1-C_1$$

Yukarıda verilen eşitliklerde (3.1 ve 3.2) Y_1 birinci dönem gelirini, C_1 cari tüketim harcamalarını ve S tasarruf miktarını ifade eder. Formül 3.3'te yer alan Y_2 ikinci dönem gelirini, C_2 ikinci dönem yapılacak olan tüketim harcamalarını ve r reel faiz oranını ifade eder.

$$(3.3) C_2=(1+r).S+Y_2$$

Şimdi eşitlik 3.1'de tanımlanan S 'i ikinci dönem tüketim formülünde yerine koyalım:

$$(3.4) C_2=(1+r)(Y_1-C_1)+Y_2$$

$$(3.5) (1+r).C_1+C_2=(1+r).Y_1+Y_2$$

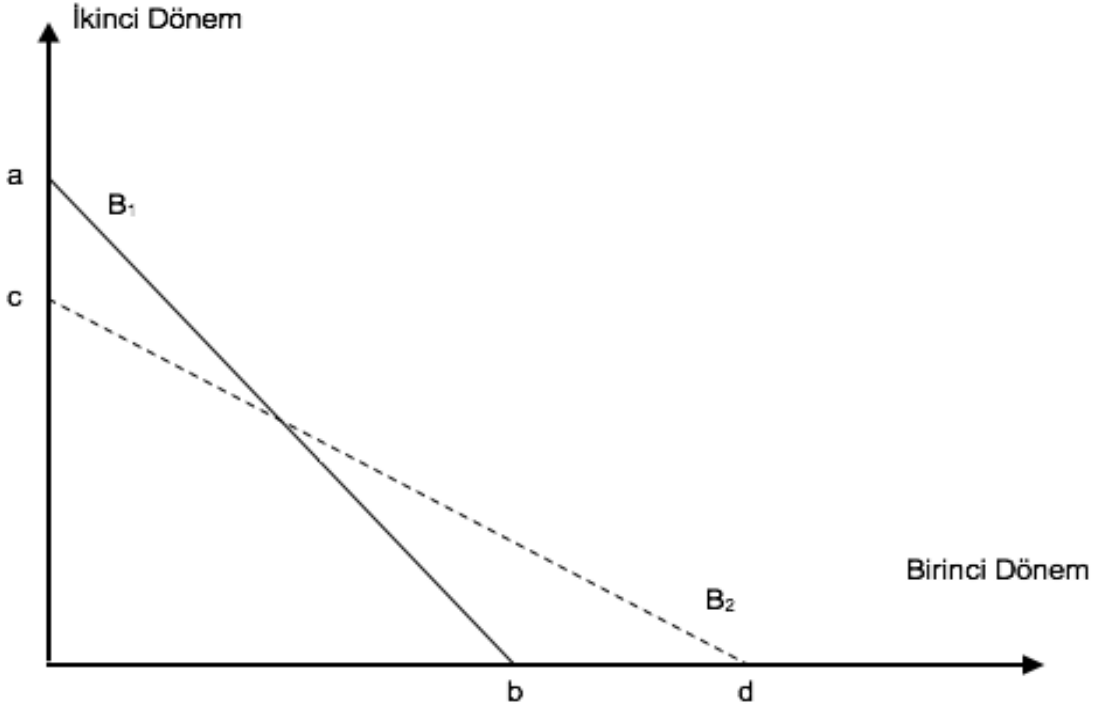
$$(3.6) C_1+C_2/(1+r)=Y_1+Y_2/(1+r)$$

Elde ettiğimiz son denklem (3.6) iki dönemdeki toplam tüketimin toplam gelire eşit olduğunu göstermektedir. Yukarıdaki eşitliklere göre reel faizin sıfır olduğu durumda tasarruf anlamsızdır. Yapılacak olan pozitif ya da negatif tasarrufun herhangi bir maddi getirisi olmayacaktır. Yaygın olarak görülen pozitif tasarruf durumunda ise ikinci dönemden birinci döneme kaynak aktarmak toplam tüketimi düşürecektir. Reel faiz oranlarının pozitif olması sebebiyle birinci dönem geliri ikinci dönem gelirinden daha değerlidir, gelir pozitif tasarruflar aracılığıyla ikinci döneme aktarıldığında tüketiciye toplamda daha fazla tüketim yapma imkanı sunacaktır. Reel faizler negatif ise durumun tam tersi geçerlidir. İkinci dönem geliri birinci dönemde daha değerlidir. Bu yüzden gelir borçlanma, yani negatif tasarruf yoluyla birinci döneme aktarılır ve yine tüketim düzleştirilmesi yapılarak toplam fayda maksimize edilmiş olur (Fisher, 1930).

Fisher'in Zamanlararası Tüketim Tercihi modeli tüketim ve tasarrufu yalnızca gelir ve faiz getirisi üzerinden açıklar. Bu nedenle modelde zamanlararası bütçe kısıtı ve reel faiz oranları önemli bir yere sahiptir. Zamanlararası bütçe kısıtı, bireyin iki dönemli tüketim kararı aldığı varsayılan bir modelde birinci ve ikinci dönemde yapabileceği maksimum tüketim miktarını ifade eder. Cebirsel ifadelerde yer alan son eşitlik (3.6) aynı zamanda zamanlararası bütçe kısıtı denklemini temsil eder (Fisher, 1930).

$$(3.7) C_1 + C_2/(1+r) = Y_1 + Y_2/(1+r)$$

Yukarıda verilen zamanlararası bütçe kısıtı denkleminin (3.7) grafiğini çizerek modeli daha anlaşılır hale getirebiliriz.



Şekil 1.2: Zamanlararası Bütçe Kısıtı (Ünsal, 2011)

Şekil 1.2’de yatay eksen birinci dönem, dikey eksen ikinci dönem tüketimini, a-b ve c-d noktaları farklı bütçe kısıtları altında yapılan zamanlararası tüketim düzeylerini göstermektedir. Tüketicinin bütçe kısıtını B₁ doğrusunun temsil ettiği durumda tüketici birinci dönemde daha az, ikinci dönemde daha fazla tüketim yapacaktır. B₂ bütçe kısıtı durumunda ise tüketici birinci dönemde ikinci dönemden daha fazla tüketim gerçekleştirecektir. Bu durumu belirleyen temel unsur bütçe kısıt doğrusunun eğimini belirleyen reel faiz değişkenidir. Reel faiz oranları arttıkça bütçe kısıtı doğrusunun eğimi artacaktır ve doğru daha dik bir konuma gelecektir. Faizlerin arttığı bu durumda tasarrufların faiz getirisinin çekiciliği nedeniyle birey pozitif tasarruf yaparak ikinci dönem tüketimine ağırlık verecektir. Reel faizlerin düştüğü durumda ise daha yatık bir bütçe kısıt doğrusuyla karşılaşırız. Bu durumda ise tasarruf getirisi çekiciliğini yitireceği için bireyler cari tüketime ağırlık verecektir. Reel faizlerin negatif olduğu durumda negatif tasarruf yoluyla ikinci dönemden birinci döneme gelir aktarımı gerçekleşir ve

birinci dönem tüketimi arttırılarak zamanlararası fayda maksimizasyonu sağlanır (Fisher, 1930).

Fisher'in modelinde (1930) zamanlararası fayda maksimizasyonunun tüketim tercihleri yoluyla yapıldığını açıklanmıştır . Zamanlararası Tüketim Tercihi modeline göre bireyler iki türlü tüketim tercihi yapabilir: zamanlararası pozitif ve negatif tüketim tercihi. Bu kavramlar pozitif ve negatif tasarruf kavramlarına benziyor olabilir fakat pozitif ve negatif ifadeleri tasarruf ve zamanlararası tüketim tercihi bakımından farklı anlamlara gelir. Bireyin pozitif zamanlararası tüketim tercihinde bulunması bireyin *negatif* tasarruf yaptığı anlamına gelir. Negatif zamanlararası tüketim tercihi ise bir önceki durumun tam tersini ifade eder, birey *pozitif* tasarruf yapıyor demektir. Fisher'e göre reel faiz oranlarının durumuna göre bireyler her iki tüketim tercihinde de bulunabilir. Fakat burada göz ardı edilen bir kısıt daha vardır; borçlanma limiti. Reel faizlerin pozitif olduğu durumda birey tasarruf yapabilir. Bireyin negatif zamanlararası tüketim yapmasının önünde herhangi bir engel yoktur. Ancak negatif reel faiz durumunda bireyin borçlanma yoluyla tüketim düzleştirmesi yapması her zaman mümkün olmayabilir. Gerçek dünyada her birey belli bir borçlanma limitine sahiptir ve bu durum bireylerin diledikleri kadar borç almalarına engel teşkil eder. Bu nedenle Zamanlararası Tüketim Tercihi modeli gerçek dünyayı tam manasıyla yansıtmayabilir. Nitekim model bu yönüyle bazı eleştirilere maruz kalmıştır. Bir grup iktisatçı ise zamanlararası azalan marjinal faydayı öne sürerek modelin pozitif tasarruf yönüne eleştiri getirmiştir. Bu grupta yer alan ekonomistlere göre tüketimin faydası zaman içinde azalma eğilimindedir. Bu yüzden bireyler gençlik yıllarındaki tüketimi ileri yıllarda yapacakları tüketime tercih ederler. Hatta borçlanma olanaklarının tamamını kullanarak cari dönem tüketimini arttırmaya çalışırlar. Diğer bir deyişle yalnızca pozitif zamanlararası tüketim tercihinde bulunurlar (Yunker, 1992). Fisher'in modeli borçlanma olanaklarına yer vermediği için eleştirilebilir ancak bireylerin pozitif tasarruf yaptığı durumun yok sayıldığı, yaşlılık dönemleri için birikim yapmadığı bir model de kabul edilemez. Bu nedenle Fisher'in ortaya attığı zamanlararası tercih modeli gerçek dünyayı yansıtmaya gücü daha yüksek bir model olarak kabul edilir. 1930'larda inşa edilen bu tüketim modeli ilerleyen dönemlerde ortaya çıkacak olan tüketim modellerinin temelini oluşturur. Friedman'ın ve Modigliani'nin gelir-harcama modelleri temelinde zamanlararası tüketim tercihi ve tüketim düzleştirmesi

varsayımına dayanan modellerdir. Bu yönüyle Irvin Fisher'in Zamanlararası Tüketim Tercihi modeli iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir (Mankiw, 2010; 513-515).

1.2.3. Nispi Gelir Hipotezi

Keynes'in (1936) Mutlak Gelir Hipotezi ait olduğu dönemde mevcut yatay kesit analiz yöntemleriyle tüketim, tasarruf ve gelir ilişkisini açıklamayı başarmıştır. 1935-36 ve 1941-42 yıllarında yatay kesit analiz yöntemi kullanarak gelir ve tüketim arasındaki ilişkiyi test eden çalışmalar tıpkı Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'nde olduğu gibi ortalama tüketim eğiliminin azalan olduğunu ortaya koymuştur. Kuznets'in 1942 yılında 1869-1929 yılları arasındaki gelir ve tüketim verilerini kullanarak yaptığı zaman serisi analizleri ise uzun dönemde ortalama tüketim eğiliminin azalan değil sabit olduğunu göstermiştir (Guadrado & Long, 2009). Dolayısıyla Keynes'in tüketim modeli uzun dönem gelir-tüketim ilişkisini açıklamakta yetersiz kalmıştır ve tüketim bulmacası ortaya çıkmıştır. Bunun üzerine kısa ve uzun dönemde farklı bir seyir izleyen ortalama tüketim eğilimi APC'yi açıklamaya çalışan yeni çalışmalar ortaya çıkmıştır. Duesenberry'nin 1952 yılında yazdığı "Gelir, Tasarruf ve Tüketici Davranış Teorisi"¹⁷ kitabında yer verdiği *Nispi Gelir Hipotezi* Kuznets'in çalışmasının ve tüketim bulmacasının uyardığı ilk çalışmadır (Ünsal, 2011; 453).

Duesenberry (1952) ortaya attığı tüketim modeli ile ortalama tüketim eğiliminin kısa ve uzun dönemde neden farklı olduğunu açıklamaya çalışmıştır. Duesenberry'nin (1952) bu modelde yer verdiği en önemli varsayım bireylerin tüketim davranışlarının diğer bireylerin tüketim davranışlarından bağımsız olmadığı yönündedir, bireylerin tüketim kararlarında karşılıklı bağımlılık vardır (Ackley, 1951). Nispi Gelir Hipotezi'ne göre bireylerin belli bir tüketim düzeyinden elde ettikleri fayda -ya da tatminlik duygusu- o tüketim düzeyinin bireyin içinde yaşadığı toplumun yaptığı ortalama tüketim karşısındaki göreceli durumuna bağlıdır. Bu yüzden bireylerin tüketim davranışını belirleyen en önemli faktör bireyin sahip olduğu mutlak gelir değil, mutlak gelirin gelir dağılımı içindeki frekansı yani yüzdelik konumudur. Daha basit açıklamak gerekirse; bir birey yeterince alım gücü sağlayabilecek bir gelire sahip olsa bile bu gelir bireyin referans grubunun¹⁸ sahip olduğu gelire göre düşük bir seviyedeysse birey doğal olarak daha çok

¹⁷ Özgün Adı: Income, Saving and Theory of Consumer Behavior

¹⁸ Bazı çalışmalarda kişinin gelirinin karşılaştırıldığı grup kişinin içinde yaşadığı şehir-mahalle şeklinde tanımlanır. Bazı çalışmalarda ise bireylerin geliri aynı yaş grubundaki diğer insanlarla karşılaştırılır. Nispi

tüketmek isteyecektir (Guadrado & Long, 2009). Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'nde olduğu gibi Duesenberry de tüketim modelini gözlemleri sonucunda ulaştığı psikolojik bir varsayımın üzerine kurar. Yukarıda bahsettiğimiz gibi bireylerin mutlak tüketimi değil de görel tüketimi daha çok önemsemelerinin sebebi toplumda bir statü sahibi olma ve diğer bireylerden geri kalmama ihtiyacından kaynaklanır (Ackley, 1951). Toplumun genelinin sahip olmak istediği ve "üstün ürün" olarak tanımlanan bazı ürünler vardır.¹⁹ Yaşadığımız toplumda bu ürünleri satın almamız yönünde güçlü bir sosyal baskı vardır. Tasarrufu özendiren faktörlere ve bütçe kısıtına rağmen bu baskı varlığını sürdürür. Bireyin görel tüketim ihtiyacı ise bu ürünlerle olan teması sonucunda ortaya çıkar. Komşunun satın aldığı yeni arabayla dolaşmak, kardeşin yeni evini ziyaret etmek, okul arkadaşının yeni telefonuyla fotoğraf çektirmek üstün ürünlerle yapılan temaslara örnek verilebilir. Bu temas ne kadar sık ve doğrudan olursa görel tüketim etkisi de o kadar yüksek olacaktır. Bu psikolojik unsurların yön verdiği nispi tüketim etkisi bireyin nispi gelirini mutlak gelirinden daha önemli bir konuma getirir. Bu yüzden bireyin tüketim davranışını belirleyen mutlak geliri değil görel gelirdir (Duesenberry, 1952).

Duesenberry (1952) oluşturduğu bu temel varsayımlar yardımıyla ortalama tüketim eğiliminin kısa dönemde azalan uzun dönemde ise sabit oluşunu açıklamayı başarmıştır. Öncelikle kısa dönem ortalama tüketim eğilimini açıklamıştır; referans grubuna göre daha düşük gelire sahip olan bireyler yaşam standartlarını çevrelerine uydurabilmek için gelirlerinin daha büyük kısmını tüketim harcamalarına ayırır, bu yüzden bu bireylerin ortalama tüketim eğilimi olması gerekenden daha yüksektir. Dolayısıyla kısa dönemde meydana gelen gelir artış durumunda ortalama tüketim eğilimleri düşme eğilimindedir. Uzun dönemde ortalama tüketim eğiliminin sabit olmasının sebebi ise yine nispi gelirin tüketim davranışı bakımından daha önemli bir faktör olmasıdır (Duesenberry, 1952). Bireylerin tüketim davranışını belirleyen asıl unsur nispi gelir olduğu için bu davranışta köklü değişiklikler olması için bireyin gelirinin artması yetmez²⁰. Bir bireyin ortalama tüketim eğiliminin değişmesi için bireyin nispi gelirinde, başka bir ifadeyle ait olduğu gelir grubunda bir değişiklik olması gerekir.

Gelir Hipotezini açıklarken iki tanımlamayı da kapsayan ve daha genel bir kavram olan "referans grup" kavramını kullanmak daha yerinde olacaktır.

¹⁹ Alpizar, Carlsson ve Stenman'a göre piyasadaki ürünler ikiye ayrılır: Statü gösterenler (positional) ve diğerleri. Üçlü statü göstergesi ürünlerin nispi tüketimi etkileyebildiğini, diğer ürünlerin daha çok mutlak tüketimi etkilediğini belirtiyor (Alpizar, Carlsson, & Stenman, 2001).

²⁰ Yapılan çalışmalarda toplumların gelirinde muazzam ölçüde büyüme olmasına karşın gelir/tüketim oranında bir değişiklik olmadığı görülmüştür (Ünsal, 2011).

Ancak bu şekilde bireyin tasarruf oranı artar ve ortalama tüketim eğilimi azalır. Özetle; uzun dönemde meydana gelen gelir artışlarında toplumun bütün kesimlerinin geliri aynı anda arttığı için ortalama tüketim eğilimi sabit kalır (Duesenberry, 1952).

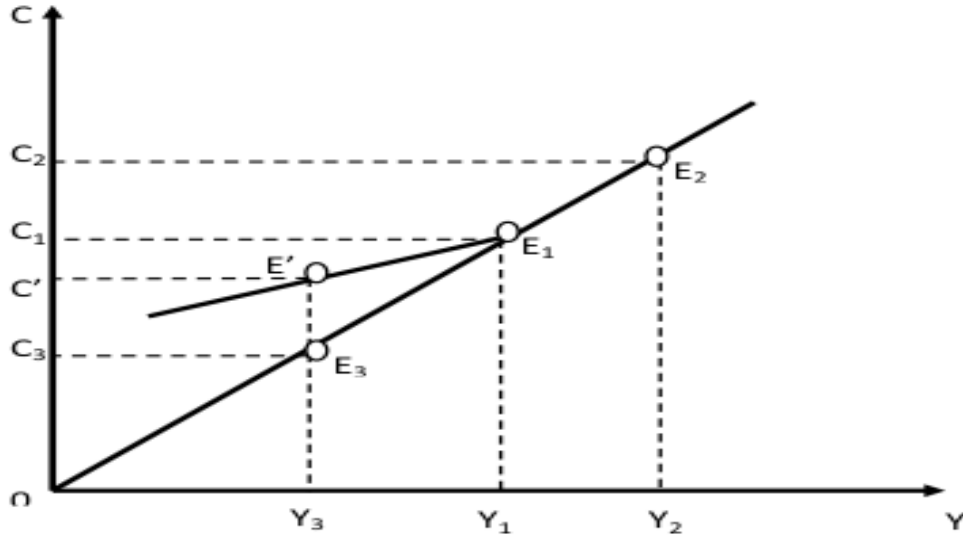
Duesenberry'nin bu modelde yer verdiği başka bir varsayıma göre bireylerin tüketim düzeylerini belirleyen yalnızca sahip oldukları cari gelir değildir, geçmişte sahip olunan en yüksek gelir de tüketim düzeyi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Özellikle yaşanan kriz durumlarında meydana gelen gelir düşüşlerinde geçmişte elde edilen en yüksek gelirin önemi artar. Bunun altında ise bireylerin yaşam standartlarından vazgeçmek istememeleri yatar. Gelir düşüş durumlarında bireyler cari gelirlerinden çok geçmişte elde ettikleri en yüksek geliri göz önünde bulundurarak tüketim düzeylerini belirler. Bu yüzden tüketim cari gelirin ve geçmişteki en yüksek gelir düzeyinin bir fonksiyonudur (Corrales & Mejia, 2009):

$$(4.1) C_t/Y_t = a - b \cdot (Y_t/Y_{pp})$$

- C_t = Kişi başına reel cari tüketim düzeyi
- Y_t = Kişi başına reel cari gelir düzeyi
- Y_{pp} = Geçmişte elde edilen en yüksek reel gelir düzeyi
- $a, b > 0$

Yukarıda ifade edildiği gibi bireyler gelir düşüş durumlarında geçmişte elde ettikleri en yüksek gelir zamanında ulaştıkları yaşam standartlarını korumaya çalışırlar. Bu yüzden gelir düşüş durumunda tüketimde meydana gelen azalış, gelir artış durumunda tüketimde meydana gelen artıştan daha az olur. Bu durum “mandal”, “takoz” ya da “zemberek dişlisi”²¹ etkisi olarak adlandırılır ve aşağıdaki grafik yardımıyla açıklanabilir (Güran, 2002; 97).

²¹ Özgün Adı: Ratchet Effect



Şekil 1.3: *Tüketimde Mandal-Takoz Etkisi (Ratchet Effect) (Ünsal, 2011)*

Herhangi bir dönemde bireyin geliri Y_1 'e ulaşmış olsun ve tüketimi de C_1 olsun. Bireyin geliri Y_2 seviyesine yükseldiğinde bireyin tüketimi sahip olduğu ortalama tüketim eğilimine uygun olarak tüketim doğrusu boyunca artar ve C_2 seviyesine yükselir. Fakat bireyin geliri ekonomik kriz döneminde Y_3 seviyesine düştüğünde tüketimi olması gerektiği gibi tüketim doğrusu boyunca düşerek C_3 düzeyine gerilemez. Bireyin geçmişte elde ettiği en yüksek gelir Y_1 olduğundan bu gelir düzeyinin tüketim üzerindeki etkisi devam eder. Sonuç olarak birey tüketimini cari geliri Y_3 ile geçmişte sahip olduğu en yüksek gelir Y_1 arasında bir bölgede belirler ve C' kadar tüketim yapar. Bireyin yaşam standartlarından vazgeçmek istememesi sebebiyle geçmişteki en yüksek gelir düzeyini gösteren Y_1 mandal etkisi yaratır (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014; 565).

Bireylerin nispi gelire fazla önem vermeleri ve bunun sonucunda sahip oldukları imkanların üzerinde bir tüketim düzeyine ulaşmak istemeleri bazı negatif dışsallıklar doğurabilir. Fazla tüketim için imkanlarını zorlayan bireyler sürekli daha fazla çalışmak isteyebilir ve bir süre sonra içinde bulunduğu toplumun ortalama çalışma saatlerinin üzerine çıkabilir. Bunun sonucunda normalin üstündeki çalışma saatleri toplumun çalışma koşullarını olumsuz etkileyebilir. Buna bağlı olarak bireylerin boş vakitleri de kısılır ve genel bir huzursuzluk ortamı oluşabilir. Aşırı-gereksiz tüketim ve yetersiz

tasarruf oranları da nispi tüketim etkisinin negatif dışsallıkları arasında sıralanabilir (Guadrado & Long, 2009; Koçkesen, 2007).

Nispi Gelir Hipotezi tüketim bulmacasına mantıklı bir çözüm getirmiş olmasına rağmen ortaya çıktıktan kısa süre sonra ekonomi literatüründeki önemini yitirdi. 1970'lerde *Sürekli Gelir Hipotezi'nin* geçerliliğinin sorgulanmasına neden olan çalışmaların ardından tekrar gündeme geldi ancak yine de birçok makro ekonomi kitabında kendine yer edinemedi. Duesenberry'nin çalışmasında mikro analizlere çok fazla yer verilmemiş olması bu durumun sebeplerinden birisidir (Ünsal, 2011). Ekonometrik bulgularla desteklenmiş olan bu modeli savunan ekonomistlere göre ise bunun tek sebebi modelde rakamlardan çok sosyo-psikolojik analizlere yer verilmiş olmasıdır (Corrales & Mejia, 2009). Duesenberry'nin tüketim modeli Keynes'in tüketim modeli gibi gözlemlere dayanan sosyolojik analizlere dayanmaktadır (Duesenberry, 1952). Bu nedenle Duesenberry'nin çalışmasının yayınlanmasından kısa süre sonra ileri sürülen ve mikro analizlere yer veren Sürekli Gelir Hipotezi ile Yaşam Boyu Gelir Hipotezi Nispi Gelir Hipotezi'nden daha çok ilgi görmüştür ve bu teorinin önemini yitirmesine neden olmuştur.

1.2.4. Sürekli Gelir Hipotezi

Milton Friedman (1957) “Bir Tüketim Fonksiyonu Teorisi”²² adlı kitabı ile yeni bir tüketim teorisi geliştirmiştir. *Sürekli Gelir Hipotezi*²³ olarak adlandırılan bu teori temelinde Irvin Fisher'in Zamanlararası Tüketim Tercihi Modeli'ne dayanır ve tüketim düzleştirme varsayımı altında işleyen rasyonel bir teoridir (Friend & Kravis, 1957). Friedman'ın teorisine göre bireyler tüketim kararı alırken yalnızca içinde bulunduğumuz dönemin değil gelecek dönemlerin de faydasını maksimize etmeye çalışırlar. Bu yüzden modelde tüketim kısa dönem kararlarının değil uzun dönem planlarının bir sonucu olarak ortaya çıkar. Dolayısıyla tüketimin en önemli belirleyicisi olarak gelirin tanımı da değişmek zorundadır. Friedman'ın ortaya attığı tüketim modeline göre gelir ve tüketim “sürekli” ve “geçici” olmak üzere iki temel bileşenden oluşmaktadır (Friedman, 1957).

$$(5.1) Y=Y^P+Y^T$$

²² Özgün Adı: A Theory of Consumption Function

²³ Özgün Adı: Permanent Income Hypothesis

$$(5.2) C=C^P+C^T$$

Formül 5.1’de verilen Y modeldeki ismiyle “ölçülebilir gelir”i, yani toplam geliri ifade eder. Y^P modele ismini veren “sürekli gelir”i, Y^T ise geçici geliri ifade eder. Modeli bu basit formülle açıklamak gerekirse; sürekli tüketim yalnızca sürekli gelirdeki değişikliklere duyarlıdır, geçici gelirden meydana gelen değişikliklerle ilişkisizdir. Daha önce incelediğimiz tüketim modellerinin aksine bu modelde tüketim gelirin bir fonksiyonu değil, doğrudan gelirin bir oranıdır. Modelde sürekli tüketim sürekli gelirin K katına eşittir. Geçici tüketim ise yalnızca geçici gelirdeki değişikliklerden etkilenir (Kargı, 2014).

Friedman’ın (1957) yarattığı bu tüketim modelini özümseyebilmek için gelir ve tüketimi ayırdığı temel bileşenleri ve bu bileşenlerin tanımını irdelemek gerekir. Bu sayede modeli Friedman’ın gördüğü şekliyle görmek mümkün olabilir. Öncelikle sürekli gelirin tanımını yapmak gerekmektedir. Basit anlamda sürekli gelir bireyin uzun dönemde elde etmeyi beklediği, geçici değişikliklerden arındırılmış ortalama gelir olarak tanımlanabilir. Fakat bu tanımdaki “uzun dönemde elde edilmesi beklenen” ifadesinin kapsamı tam olarak anlaşılacak zorundadır. Friedman’ın (1957) modelindeki tüketim dönemi mutlak ve nispi gelir hipotezlerindeki cari dönemden daha uzun bir dönemi ifade edebilir, fakat bu “uzun dönem” yaşam boyu gelir hipotezindeki gibi ömür boyu elde edilmesi beklenen gelirden farklıdır. Friedman’ın uzun dönemi “bireyin görüş mesafesindeki, tahmin sınırlarında olan” bir dönemi ifade eder (Houthakker, 1958). Bu yüzden uzun dönem kavramı her birey için farklı olabilir. Burada önemli olan bireyin gelirinde meydana gelen değişimin sürekli ya da geçici olduğuna karar verebilmesidir. Genelde gelirden meydana gelen değişikliklerin maiyeti gelir sahibi tarafından doğru tahmin edilmekle birlikte bazı gelir değişiklikleri bu tahmini zorlaştırabilir. Cari gelirin diğer bileşeni olan geçici gelir ise adından da anlaşılacağı üzere gelirden meydana gelen geçici değişikliklerdir. Yapısı gereği bu tür gelir değişiklikleri dönemseldir, gelir sahibi gelirden meydana gelen bu değişikliğin belli bir süre sonra sona ereceğini bilir. İşte bu yüzden sürekli tüketimini planlarken bu tür geçici gelir değişikliklerini dikkate almaz. Cari gelir sürekli ve geçici gelirin toplamını ifade ettiği için tüketimi tam olarak yansıtmaz. Nitekim Friedman’a göre “Sürekli gelir cari gelirin mükemmellikten uzak bir yansımasıdır” (Champernowne, 1958). Sürekli tüketimin belirleyicisi sürekli gelir Y^P ’dir. Sürekli tüketim daha önce de belirttiğimiz gibi sürekli gelirin K katıdır (Friedman, 1957).

$$(5.3) C^P = K(i, w, u) \cdot Y^P$$

Sürekli tüketim sürekli gelirin²⁴ K katı olmasına rağmen sürekli tüketimin değeri sürekli gelir Y^P 'den bağımsızdır. Bu varsayım ilk kez karşılaşıldığında kulağa biraz garipmiş gibi gelebilir. Sürekli gelirin bir oranını ifade eden sürekli tüketim sürekli gelirden bağımsız olabilir mi? Birçok çalışmada eleştiri konusu olan bu varsayımda anlatılmak istenen şey sürekli tüketimdeki değişimlerin sürekli gelirdeki değişikliklerden bağımsız olduğudur. Bu değişiklikler daha çok K'daki, dolayısıyla K'yı belirleyen değerlerdeki değişime bağlıdır. K'daki değişimler yukarıdaki formülde verilen "i: faiz oranları", "w: ücret düzeyi", ve "u: tüketici tercihleri"nde meydana gelen değişikliklere bağlıdır (Friedman, 1957; 26). Sürekli gelir ise daha çok yaş, meslek, yaşanılan bölge, ailevi durum (çocuk sayısı, hane büyüklüğü vs.) gibi faktörlere göre belirlenir. Kısa dönemde tüketim geçici ve sürekli gelirin toplamını ifade ediyor olmasına rağmen uzun dönemde geçici gelirin tüketim üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır (Mankiw, 2010). Geçici gelirin tüketim üzerinde herhangi bir etkisinin olmayışı modelde yer verilen başka bir varsayımla açıklanır. Bu varsayıma göre geçici gelir üzerinden marjinal tüketim eğilimi sıfıra eşittir (Champernowne, 1958). Kısa dönemde geçici gelirin de tüketim üzerinde, en azından geçici tüketim üzerinde etkisi olabilir. Fakat planlanan uzun dönem tüketimi yalnızca bireyin uzun dönemde elde etmeyi beklediği gelire bağlı olduğu için dönemsel gelir değişikliklerinden etkilenmez. Bu nedenle uzun dönemde geçici gelire bağlı tüketim eğilimi sıfırdır (Champernowne, 1958).

Uzun dönemde tüketimin yalnızca sürekli gelire bağlı olduğu varsayımı altında tüketimi aşağıdaki şekilde ifade edebiliriz:

$$(5.4) C = x \cdot Y^L + c \cdot Y^P$$

$$(5.5) C = c \cdot Y^P$$

Formül 5.4 ve 5.5'teki "c" marjinal tüketim eğilimini ifade eder. Aslında geçici geliri de açıklaması gereken formül, denklem 5.4'teki gibi yazılmalıdır. Ancak modelde

²⁴ Friedman modelini fiyat etkisinden arındırmak için tıpkı Keynes ve Duesenberry gibi analizlerinde kişi başına reel gelir ve reel tüketim değerlerinden faydalanmıştır (Champernowne, 1958).

geçici gelir üzerinden marjinal tüketim eğilimi “x”in sıfıra eşit olduğu kabul edildiği için formül ikinci denkleme dönüşür (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014; 563).

Friedman’ın (1957) öncülük ettiği parasalcıların bir varsayımı olan uyarlayıcı bekleyişler göz önünde bulundurularak pragmatik bir yaklaşımla sürekli gelir tahmini yapılmak istenirse beklentiler geçmiş dönem gelirlerinden etkilenecektir (Friedman, 1957). Bu durumda sürekli geliri bir önceki dönemin sürekli gelirini ve önceki dönem sürekli geliri Y^{p}_{t-1} ile cari gelir Y_t ’nin farkının sürekli gelire oranını toplayarak elde edebiliriz (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014; 563).

$$(5.6) Y^p = Y^{p}_{t-1} + q.(Y_t - Y^{p}_{t-1}) = \underline{q.Y_t + (1-q).Y^{p}_{t-1}}$$

Sürekli geliri tanımlayan bu formül 5.6’yı yukarıda verdiğimiz tüketim formülü 5.4’te yerine yazarsak:

$$(5.7) C = c.q.Y_t + c.(1-q).Y^{p}_{t-1}$$

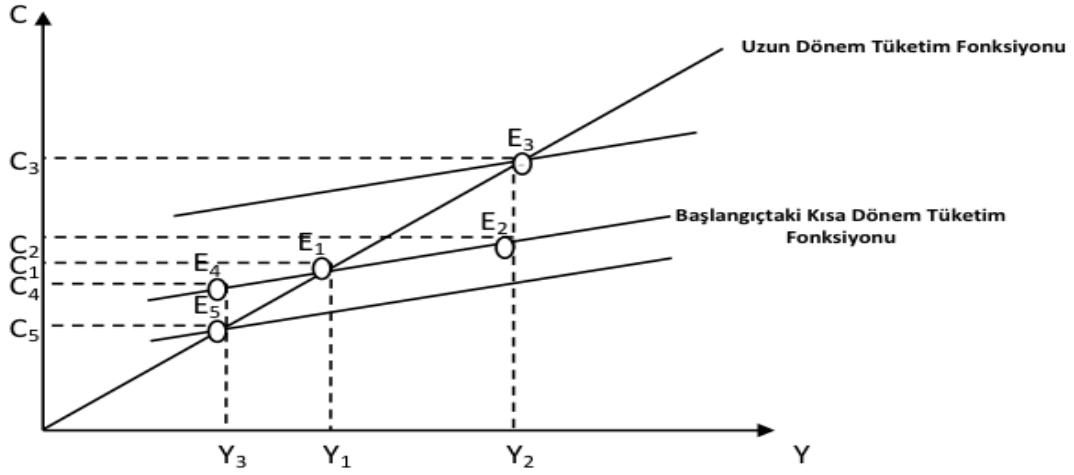
Denklem 5.7’deki q katsayısı sürekli gelirdeki artış oranını, “c.q” değeri ise kısa dönem marjinal tüketim eğilimini ifade eder. Sürekli gelirin artış oranını ifade eden q değeri gelir artışlarının tamamı sürekli olmadığı için 0 ile 1 arasında bir değer alır. Bu nedenle kısa dönem marjinal tüketim eğilimi “c.q” uzun dönem marjinal tüketim eğilimi “c”den küçüktür. Bu hesap sonucunda sürekli gelir cari gelirden düşük ya da yüksek çıkabilir. Bu durum geçici gelirdeki değişimin yönüne ve miktarına bağlıdır (Friedman, 1957).

Geçici gelirin, uzun dönemde sürekli tüketime eşit olan toplam tüketim üzerinde bir etkisi olmadığını belirtmiştik. Bu durumda geçici gelir değişikliklerinin bu modelde nerede yer aldığı sorusu akıllara gelebilir. Friedman’ın (1957) iki bileşenli olarak inşa ettiği bu modelde geçici gelir değişiklikleri kişisel servet miktarındaki değişikliklerle açıklanır. Kısa dönemde meydana gelen ve dönemsel olduğu tahmin edilen geçici gelir değişiklikleri tüketim harcamalarına değil, tasarruf aracılığıyla servete aktarılır. Bu durumun nedeni ise tüketim düzleştirilmesi ile açıklanır: Sürekli Gelir Hipotezi’ne göre herhangi bir dönemde meydana gelen geçici bir gelir değişiminden sonra meydana gelecek olan ikinci geçici gelir değişikliği çoğu zaman bir öncekinin tam tersi yönde gerçekleşecektir (Fellner, 1959). Eğer ilk durumda gelirden meydana gelen geçici gelir değişikliği geliri artırıyor bir sonraki geçici gelir değişikliği geliri azaltıcı etki

yaratacaktır (vice verse). Bu yüzden tüketim düzleştirmesi yapmak isteyen, yani tüketim standartlarını belli bir seviyede sabit tutmaya çalışan tüketiciler geçici gelir değişikliklerini gelecekte meydana gelebilecek durumlara karşı hazırlıklı olabilmek adına tüketim hanesine değil rezerv hanesine yazacaktır. Başka bir deyişle bireylerin ihtiyat güdüsüyle tasarruf yaptığı da söylenebilir. Friedman bu durumdan şu sözlerle bahseder: “*Tasarruflar modelin inandırıcılığını arttıran artıklardır. Gelirde meydana gelen geçici değişiklikler tasarrufa yönlendirilir ve servete eklenir*” (Friedman, 1957). Bunun diğer bir sebebi de meydana gelen gelir değişikliğinin kalıcı ya da geçici olduğuna karar verilememesidir (Güran, 2002; 78). Eğer birey gelir artışının sürekli olduğuna karar veremiyorsa bir süre gelirdeki artışı harcamaya ayırmaktan kaçınacaktır. Fakat uzun dönemde artışın sürekli olduğu anlaşıldıktan sonra bu artış tüketime aktarılacaktır.

Friedman’ın Sürekli Gelir Hipotezi (1957) gelir ve tüketimde yaptığı ayırım yardımıyla tüketim bulmacasına farklı bir açıklama getirmiş olmaktadır. Kuznets’in (1942) yaptığı çalışma üzerine ortaya çıkan tüketim bulmacasının temel sorunu kısa dönemde azalma eğilimi gösteren ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit kalması ve tüketimle ilgili çalışmaların ortaya çıkmaya başladığı 1940’larda yapılan yatay kesit analizlerinin bunu açıklayamamasıydı. Duesenberry (1952) uzun dönemde sabit kalan ortalama tüketim eğilimini nispi gelir hipotezi ve gelir dağılımı aracılığıyla açıklamaya çalıştı. Friedman ise bu paradoksa sürekli gelir üzerinden yanıt vermiş oldu. Sürekli Gelir Hipotezi’ne göre; kısa dönemde meydana gelen gelir artışları tasarruf aracılığıyla kişisel servete aktarılır. Bu yüzden, ikinci dünya savaşı öncesinde yapılan araştırmalarda görüldüğü gibi kısa dönemde gelir arttıkça tüketim eğilimi azalır, tasarruf eğilimi artar. Uzun dönemde ise gelirdeki değişimin sürekli olduğunun anlaşılması sonucunda bu artış servet üzerinden yapılan harcamalar vasıtasıyla ortalama tüketim eğilimini etkiler.²⁵ Sonuç olarak uzun dönemde tüketim sürekli gelire bağlı olduğundan ortalama tüketim eğilimi sabit kalır (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014; 563). Bu durumu sürekli gelir artışının tüketim üzerindeki etkisini gösteren şekil 4 üzerinde daha net görülmektedir.

²⁵ Modelin sürekli gelir tanımında servet üzerinden yapılan harcamalar da yer alır. Bu yüzden servet ayrıca hesaplanmaz, uzun dönemde ortalama tüketime eşit olan sürekli gelir içinde hesaplanır (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014).



Şekil 1.4: Sürekli Gelir-Tüketim İlişkisi (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014)

Uzun dönem tüketim eğrisinin orjinden geçtiği ve başlangıç gelir seviyesinin Y_1 olduğu durumda eğer gelir Y_2 'ye yükselirse tüketim kısa dönemde C_1 'den C_2 seviyesine yükselir. Ancak gelir ilerleyen dönemlerde Y_2 düzeyinde kalmaya devam ederse tüketim ortalama tüketim eğilimine uygun biçimde hareket ederek C_3 düzeyine yükselir. Bu durumda gelirden meydana gelen artışın sürekli olduğu tüketici tarafından idrak edilmiş demektir. Gelirin Y_1 'den Y_3 'e gerilediği durumda ise tüketim kısa dönemde C_4 'e, uzun dönemde C_5 seviyesine düşer. İki durumda da gelirdeki değişimin sürekli olduğu anlaşıldıktan sonra tüketim uzun dönem ortalama tüketime, yani sürekli tüketime eşitlenir (Yıldırım, Karaman, & Taşdemir, 2014; 563).

Friedman'ın tüketim teorisi (1957) tam olarak aynı şeyi söylemese de Ricardo'cu Denklik Teorisi'yle örtüşen varsayımlar içerir. Ricardo'cu Denklik Teorisi iki dönemli bir analizde mümkün olabilecek bütçe denkleştirme mekanizmasını ifade eder. Devlet bazı dönemlerde farklı hedeflerle vatandaşlarına vergi indirimi uygular. Ancak bu vergi indirimi halkın devlete borçlanması anlamına gelir, çünkü bir sonraki dönemde devlet bütçe açığı vermeye başlar ve bu durumda tam karşıt bir maliye politikası uygulayarak ek vergileri yürürlüğe koyar. Böylece bir önceki dönemde vergi indirimleri yoluyla halka verdiği parayı tekrar bütçeye aktarmış olur. Tam bilgi varsayımı altında, halk birinci dönemde uygulanan vergi indiriminin ilerleyen dönemlerde uygulanacak bir ek vergi politikasının işaretçisi olduğunu bilir ve gelirinde meydana gelen artış tutarını tasarruf ederek tüketim harcamaları yerine servetini arttırmayı tercih eder. İkinci dönemde ise

birinci dönem tasarruflarıyla oluşturduğu bireysel servet yardımıyla ek vergileri ödeme imkanı bulur. Sonuç olarak hem kamu bütçesi hem de vatandaşın bütçesi denkleşmiş olur. Söz konusu denklik sebebiyle Ricardocu Denge Teorisi'nde "sahip olunan borç servete, servet ise borca eşittir". Miras bırakma durumunun yok sayıldığı bu model vergi indirimleriyle oluşan kamu borcunun birey hayattayken sirayet edeceği varsayımı altında yapılmıştır. Eğer birey hayatını kaybettikten sonra ek vergi uygulanacağını bilirse ve miras bırakma isteği de yoksa vergi indirimiyle gelen parayı tüketim harcamalarına aktarabilir, dolayısıyla teorinin bahsettiği türden bir denklik oluşmaz. Friedman'ın Sürekli Gelir Hipotezi de tüketici davranışı bakımından Ricardocu Denklik Teorisi'yle benzerlikler gösterir. İki teoride de gelirden meydana gelen beklenmedik artışlar birikimler yoluyla servete aktarılır ve tüketim düzleştirilmesi yapılır. Teorilerde yalnızca gelirin kaynağı farklıdır. Friedman'ın teorisinde tasarruf edilen para geçici gelirden kaynaklanırken Ricardo'cu Denklik Teorisi'nde vergi indirimlerinden kaynaklanır (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2007).

Ortaya çıktığı dönem itibariyle bir ilk olma özelliği taşıyan Sürekli Gelir Hipotezi ilk defa ortaya atılan bütün modeller gibi yapısında bazı noksanlıklar barındırır. Bu noksanlıklardan bazıları modelin temel önermeleriyle ilgili olduğu gibi modelin uygulama aşamasında ortaya çıktığı düşünülen bazı eksik ve yanlış yanları da vardır ve bu durumların fark edilip eleştirilere konu olması fazla uzun sürmemiştir. Yukarıda da değindiğimiz gibi Friedman yarattığı tüketim modelinde tüketimin sürekli gelirin bir oranı olduğunu ifade eder. Fakat aynı zamanda sürekli gelirin bir oranı olduğunu düşündüğü tüketimin sürekli gelirden bağımsız bir değer olduğunu savunur! Bu varsayımdaki tezat Friedman'ın teorisinin bazı ekonomistlerden eleştiri almasına sebep olur. Bu eleştirilerin ardından Sürekli Gelir Hipotezi'ni savunan diğer bazı ekonomistler eleştiriye konu olan durumlara açıklık getirmeye çalışır. Bahsedilen ikinci grup ekonomistlere göre; Friedman bu varsayımla sürekli gelir ve tüketimin oransal olarak hareket ettiğini fakat süreklilik arz eden tüketim eğilimini belirleyenin faiz oranları, ücret düzeyi ve tercihler olduğunu anlatmaya çalışmıştır. Modelde geçici gelir üzerinden marjinal tüketim eğiliminin sıfır olduğu varsayılır. Bu konu üzerine yapılan diğer çalışmalarda bu değerlerin sıfır olmadığı, hatta bazı çalışmalarda sürekli gelire bağlı marjinal tüketim eğiliminden daha büyük olduğu görülmüştür. Sürekli Gelir Hipotezi'ni savunan ekonomistler bu varsayımın gelen eleştirilerden sonra varsayımı biraz daha "esnek" hale

getirerek “Geçici gelire bağı marjinal tüketim eğilimi her zaman sıfıra eşit olmak zorunda değildir, fakat bu değerin çoğu zaman sıfıra yakın olduğu tahmin edilmektedir. Bu yüzden geçici gelire bağı marjinal tüketim eğiliminin sıfıra eşit olduğunu kabul etmek modelin ölçümü bakımından mantıklı bir yaklaşım olacaktır” şeklinde açıklama getirmişlerdir (Eisner, 1958). Friedman’ın modelin analiz kısmında yer verdiği bir diğer varsayıma göre borç almanın faizi sıfırdır, dolayısıyla birinci ve ikinci dönemde harcanan ya da tasarruf edilen paranın değeri birbirine eşittir (Houthakker, 1958). Bu önerme de bazı çalışmalarda eleştiri konusu olmuştur, ancak bu varsayımla Friedman’ın malın kullanım değerine vurgu yapmak istediği düşünülebilir. Kullanım değeri odaklı bir tüketim modelinde de hesaplamayı kolaylaştırmak adına borç alma faizinin sıfır kabul edilmesi anlayışla karşılanabilir²⁶. Modelin varsayımlarına getirilen eleştiriler yapılan bazı mantıklı açıklamalar yardımıyla çözüme kavuşmuştur. Fakat modelde yer verilmeyen ve modelin temel önermelerini açıklaması beklenen bazı durumlar Sürekli Gelir Hipotezi’nin herkesçe benimsenen eksiklikleri olarak kabul görmüştür. Örneğin modelde yer verilmeyen likidite kısıtı bu durumlardan birisidir. Modelde bireylerin tüketim düzleştirmesi yaptığı varsayılır. Bilindiği üzere tüketim düzleştirmesinde gelirin kriz dönemlerinde düşmesi durumunda bireyler borçlanma, yani negatif tasarruf yoluyla tüketim düzleştirmesi yapabilir. Eğer bireyler için geçerli bir borçlanma limiti ya da finansal piyasalarla ilgili olumsuz bir durum söz konusu ise tüketici borçlanamaz, doğal olarak tüketim düzleştirmesi de yapamaz. Geçici gelirin düştüğü dönemler için de aynı sonuç geçerlidir. Bu nedenle likidite kısıtının yer verilmediği bir zamanlararası tüketim modeli gerçek dünyayı yansıtmakta yetersiz kalabilir (Houthakker, 1958)

Belirsizlikler de modelde yer verilmeyen durumlardan biridir. Daha doğrusu belirsizliklerin K üzerinde etkili olduğu fakat tasarruf/gelir oranı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı varsayılır (Friend & Kravis, 1957). Bireylerin sürekli ve geçici gelir değişikliklerini tahmin edemediği uzun dönemde model geçersiz olacaktır. Bireylerin gelir değişikliklerini tahmin edebildiği dönemin yalnızca bir iki yıllla sınırlandırıldığı durumda ise modelin mutlak gelir hipotezinden farkı kalmayacaktır. Ayrıca tahmin edilen gelirle gerçekleşen gelir arasındaki fark tüketim düzleştirmesinde ve modelin hesaplanmasında hatalar oluşmasına neden olacaktır. Dolayısıyla likidite kısıtı ve

²⁶ Bazı çalışmalarda sürekli gelir tahmini hisse senedi fiyatları üzerinden de yapılabilmektedir. Bu yüzden gelir tahmini reel faiz oranlarını da içerir (Campbell & Mankiw, 1990).

belirsizliğin yer verilmediği bir tüketim modeli gerçeği yansıtmayabilir. Nitekim modelin tüketim davranışlarını açıklamada yetersiz kalması nedeniyle ilerleyen dönemlerde yeni tüketim teorileri ortaya çıkacaktır (Friend & Kravis, 1957).

Sürekli Gelir Hipotezi -aldığı bütün eleştirilere rağmen- ortaya çıktığı dönemde tüketimle ilgilenen araştırmacılara yeni bir bakış açısı kazandırdı. Zamanlararası Tüketim Tercihi modelini de bünyesinde barındıran bu model geliri-tüketimi iki bileşenli bir yapı olarak tanımlamasının yanı sıra tüketim kararını geçmiş ve gelecek gelir beklentileriyle ilişkilendirmesi nedeniyle tüketim çalışmalarına farklı bir yön verdi. Başarıyla kurulmuş modeli ve veri seti aracılığıyla yaptığı ekonometrik analizler övgüyle karşılandı (Champernowne, 1958). Varsayımları yardımıyla beklenti, geçici gelir değişiklikleri ve faiz gibi faktörlerin tüketim ve tasarruf belirleyicileri arasında yer almasını sağladı. Tüketim davranışı üzerine çalışan iktisatçıları konu üzerinde daha detaylı bir yaklaşım geliştirmeye ve daha kapsamlı düşünmeye ittiği için Friedman'ın tüketim modeli değerli bir tüketim modeli olarak kabul gördü. Son dönemlerde "Nispi Gelir Hipotezi" ve bir sonraki bölümde yer vereceğimiz "Yaşam Boyu Gelir Hipotezi" gibi diğer tüketim modelleriyle sentezlenerek modern tüketim teorilerinde de kendine yer edinmeyi başardı (Champernowne, 1958).

1.2.5. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi

Nobel Ödüllü İtalyan iktisatçı Franco Modigliani 1950'li yılların başından itibaren yazdığı bir dizi makaleyle birlikte yeni bir tüketim teorisi ortaya koydu. İlki 1954 yılında yayınlanan bu makalelerle birlikte gelişen bu yeni tüketim teorisi daha önceki tüketim teorileri gibi tüketim bulmacasını çözmeyi amaçlıyordu. Modigliani *Yaşam Boyu Gelir Hipotezi*²⁷ olarak adlandırılan ünlü modeliyle tüketim teorisinin tamamen farklı bir yapıya bürünmesini sağladı. Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi ve ardından ortaya çıkan tüketim teorilerinin tamamı daha çok tüketimi belirleyen faktörler üzerine odaklandı. Fakat Modigliani geliri yaşam boyu elde edilen bir kaynak olarak tanımladı ve yine yaşam boyu kaynaklar üzerinden tanımladığı tüketim yardımıyla tasarrufu ve tasarruf belirleyici faktörleri ön plana çıkardı. Modigliani'nin tüketim teorisinde tasarrufların ön plana çıkmasının, ya da daha önceki teorilerde tasarrufa çok fazla yer verilmemesinin önemli ve bir o kadar da anlamlı bir nedeni vardı. Mutlak Gelir Hipotezi'nde yaptığımız

²⁷ Özgün Adı: Life-Cycle Income Hypothesis

açıklamalarda belirttiğimiz gibi Keynes uzun dönemde ortalama tüketim eğiliminin azaldığına inanıyordu. Bu yüzden Keynes'e göre, durgunluk hipotezinde de belirtildiği gibi devlet müdahalesinin olmadığı durumlarda tüketim harcamaları bir süre sonra yetersiz kalacağından ekonomi resesyona gidebilirdi. Nitekim Keynes ve onun fikirlerini savunan ekonomistler 1929 buhranının bu sebeple ortaya çıktığını savunuyordu. İşte bu nedenle İkinci Dünya Savaşı sonrası döneme, yani Modigliani'nin (1954) teorisinin ortaya çıktığı döneme kadar hazırlanan bütün harcama modelleri stagfasyonist endişeler nedeniyle tasarruftan bahsetmekten kaçındı ve daha çok tüketim harcamaları üzerine odaklandı (Modigliani, 1986). Modigliani'nin gelir-harcama modeli ise tüketimi farklı bir yaklaşımla ele alarak "artık tüketim" olarak tanımlanan tasarrufun nedenleri ve temel belirleyicileri üzerine açıklamalar getirdi.

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi varsayımları ve sonuçları bakımından yapısında birçok yenilik barındırıyor olsa da teorinin çıkış noktası, tıpkı Sürekli Gelir Hipotezi'nde olduğu gibi Irvin Fisher'in (1930) Zamanlararası Tüketim Tercihi Modelidir (Ünsal, 2011). Tüketicilerin zamanlararası tercih yardımıyla tüketim düzleştirmesi yaptığı bir model olarak tasarlanan Yaşam Boyu Gelir Hipotezi, Sürekli Gelir Hipotezi'ni ve Nispi Gelir Hipotezi'ni destekleyen varsayımlar da içerir. Fakat bu teoriler içinde en çok Sürekli Gelir Hipotezi'yle benzerlik gösterir. Bu nedenle bazı iktisadi yazınlarda "Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezi"²⁸ olarak da anılabilir (Dornbusch, Fischer, & Startz, 2007).

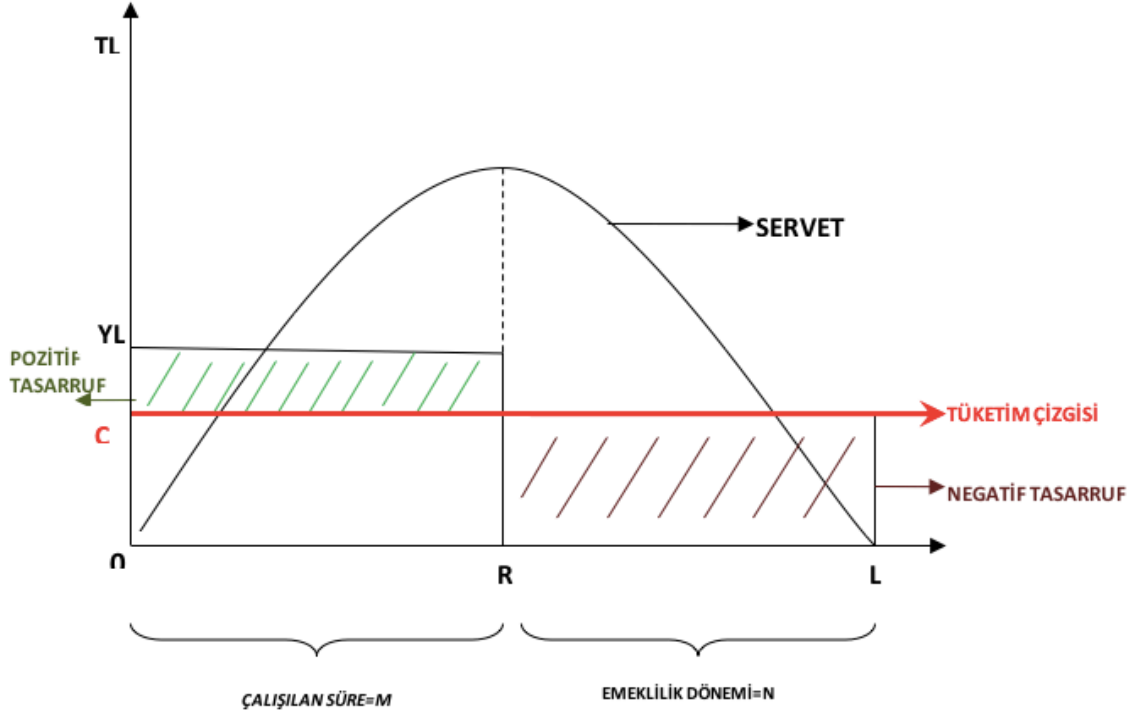
Modigliani'nin modelinde gelir yaşam boyu elde edilen bir kaynak olarak tanımlanır. Bu gelir tanımı hem Keynes'in hem de Friedman'ın gelir tanımından farklılıklar gösterir. Keynes'in modelinde tüketim harcamalarının büyüklüğü cari gelire göre, Friedman'ın modelinde ise gelir tahmininin mümkün olduğu bir aralıkta (birkaç yıl) öngörülen sürekli gelire göre belirlenir. Aslında Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde de tüketim sürekli gelire bağlıdır ve gelecekteki gelirin (artı varsa birikimin) şimdiki değeri olarak tanımlanır (Yunker, 1992). Fakat Modigliani'nin "sürekli" tanımı Friedman'ın sürekli tanımından farklıdır. Friedman'ın tüketim teorisinde toplam yaşam süresi göz ardı edilir, gelir hesaplaması ise bireyin tahmin yapabildiği birkaç yıllık dönemi kapsar. Dolayısıyla tüketim yalnızca birkaç yıllık bir plana bağlıdır. Modigliani'nin teorisinde ise

²⁸ Özgün Adı: Life Cycle-Permanent Income Hypothesis (LC-PIH)

bireyin yaşam süresi bellidir ve birey bu yaşam süresince elde edeceği toplam gelir ve varlık üzerinden tüketim planlaması yapar (Modigliani, 1990).

Modigliani modelde yaşamı farklı dönemlere ayırır. Temel ayırım çalışma dönemi ve emeklilik dönemi üzerinden yapılır. Çalışma dönemi de iki dönem olarak incelenir; ilk çalışma yılları (gençlik dönemi) ve ileri çalışma yılları (merkez yıllar). Bu ayırım tüketimin temel belirleyicisi olan gelir hesabına göre yapılır. Modigliani bireylerin çalışma dönemlerinde yüksek kazanç elde ettiklerini, emeklilikte ise gelirlerinin önemli miktarda azaldığını varsayar. Çalıştığı dönemde tüketim planlaması yapan bireyler hayatlarının farklı dönemlerinde cari gelirleriyle orantılı olarak farklı tüketim düzeyleri belirlemek yerine yaşamları boyunca belli bir yaşam standardı benimsemeyi tercih ederler (Mankiw, 2010). Bu tercih bireylerin tüketim düzleştirmesi yapmaları gerektiği anlamına gelir. Birey çalışma yıllarında yapacağı tasarruflar yardımıyla gelirinin düşeceği emeklilik yıllarının tüketimini finanse etmek zorundadır, bir diğer deyişle zamanlararası negatif tüketim tercihi yapmak zorundadır. Modigliani'ye göre rasyonel bireyin temel tasarruf motivasyonu emeklilik döneminde yapılacak tüketimin finansmanıdır ve bireyler daha çok bu amaçla pozitif tasarruf yaparlar. Bu nedenle yaşam modelde iki dönemli olarak incelenir. Çalışma dönemindeki kaynaklar servet yardımıyla emeklilik yıllarına aktarılır. Böylelikle çalışma döneminde benimsenen yaşam standartları emeklilik yıllarında da sürdürülebilir. Tüketim harcamaları emeklilik dönemindeki gelir kaybından ve diğer dönemlerdeki gelir dalgalanmalarından etkilenmediği için yaşam süresince gelire göre daha düzgün bir patika izler (Bütler, 2001). Çalışma döneminin ilk yıllarında bireyin tasarruf yapamadığı varsayılır. Bu varsayım farklı düşüncelerle desteklenebilir. Örneğin birey iş hayatına henüz adım attığı için geliri tasarruf yapmaya elverişli olmayabilir. Ayrıca yine bu yıllarda bireyin yeni bir hayat ve aile kuracağı düşünülürse harcamalarının da nispeten yüksek olması beklenebilir. Dayanıklı tüketim malları alımı, ev alımı, eğitim harcamaları, çocukların bakım masrafları ve çocukların eğitim harcamaları toplam tüketim harcamalarını arttıran faktörler arasında sayılabilir. Çalışma döneminin ilk yıllarında elde edilen gelirin büyük bölümü açıklanan sebeplerle tüketim harcamalarına yönlendirilir (Thurow, 1969). Merkez yıllar olarak tanımlanan dönemde ise bireylerin emeklilik için pozitif tasarruf yaptıkları varsayılır. Son olarak yaşamın son dönemi olan emeklilik döneminde bireylerin negatif tasarruf yaptıkları varsayılır.

Modelde belirtilen yaşam dönemleri ve gelir-tüketim hareketleri aşağıdaki grafik yardımıyla daha rahat anlaşılabilir.



Şekil 1.5: Yaşam Boyu Tüketim (Modigliani, 1986)

Grafikte yer alan L toplam yaşam süresini, M toplam çalışma yılını, N ise toplam emeklilik süresini ifade etmektedir. Birey toplam yaşam süresi L boyunca C gibi bir tüketim düzeyi benimser ve çalışma döneminde yaptığı pozitif tasarruflar yardımıyla bir miktar servet edinir. Servet şekilde de görüldüğü üzere emeklilik döneminin başladığı R noktasında maksimum seviyeye ulaşır ve daha sonra emeklilikte azalmaya başlar. Bunun nedeni çalışma döneminde YL düzeyinde olan gelirin emeklilik döneminde standart tüketim düzeyi C 'nin altına düşmesidir.²⁹ Bunun sonucunda birey C düzeyinde tüketim yapmaya devam edebilmek için servet üzerinden harcama yapmaya devam eder ve servetin giderek azalmasına ve yaşam süresinin sonunda tükenmesine neden olur (Modigliani, 1986; 300). Bu noktada Modigliani'nin başka bir varsayımı ön plana çıkar:

²⁹ Yukarıdaki şekilde emeklilik gelirinin sıfır olduğu görülmektedir. Gerçek hayatta böyle bir durumla karşılaşmak neredeyse imkansızdır. Şekildeki varsayım yalnızca anlatımı basitleştirmek için yapılmıştır. Bu noktada emeklilik gelirinin tüketim düzeyi C 'nin altında olduğunu bilmek yeterlidir. Önemli olan bu dönemde negatif tasarruf durumunun söz konusu olmasıdır.

Elde edilen kaynakların tamamı yaşam süresi içinde kullanılır (Modigliani & Ando, 1963). Bu varsayım, bireylerin miras bırakmadıklarını ve öldükleri gün bütün servetlerini tükettiklerini ifade eder. Bireyin miras bırakmamış olması bir sonraki neslin de miras alamadığı anlamına gelir. Bu nedenle başlangıç servet düzeyi sıfır kabul edilir (Modigliani & Brumberg, 1954). Servet edinimi çalışma dönemiyle birlikte başlar. Miras bırakma durumunun yok sayılması modelin kendi içinde tutarlı olabilmesi bakımından büyük önem arz eder. Bireylerin miras bırakabildiği bir durumda başlangıç servet düzeyi olmayacaktır. Bu durumda temel tasarruf motivasyonu olduğu varsayılan emeklilik dönemi için de tasarruf yapmaya gerek kalmayacaktır. Ayrıca miras bırakmanın mümkün olduğu bir modelde miras bırakma güdüsü ön plana çıkabilir. Bu durum ise modelin hesaplanabilirliği açısından sorun teşkil edebilir. Modigliani'nin veri setinde örneklemin yalnızca %3'ü tasarruf motivasyonu olarak miras bırakma güdüsünü işaretlemiştir (Modigliani, 1986). Bu yüzden modelde miras bırakmanın göz ardı edilmesi anlamlı ve kabul edilebilir bir varsayımdır.

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi tasarruf paradoksuna Friedman'ın Sürekli Gelir Hipotezi'yle (1957) verdiği yanıtı benzer bir açıklama getirmiştir. Tüketim düzeyi yaşam boyu elde edilmesi planlanan sürekli gelire belirlenir. Diğer bir yandan tüketim düzeyleştirilmesi nedeniyle ortalama tüketim dönemsel gelir değişimlerinden etkilenmez. Bu nedenle uzun dönemde ortalama tüketim eğilimi Keynes'in çalışmasında söylediğinin aksine azalan değil sabittir. Bu açıklamayı cebirsel ifadelerle de desteklemek mümkün. Öncelikle yıllık harcamayı Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ne uygun biçimde tanımlayalım:

$$(6.1) C=(W+MY)/L$$

Eşitlik 6.1'de C toplam tüketimi, W servet düzeyini, M toplam çalışma süresini, Y geliri ve L toplam yaşam süresini ifade etmektedir. Bölümün üstünde kalan W+MY ifadesi yaşam boyu elde edilen kaynakları gösteriyor. Yaşam boyu elde edilen kaynakların toplam yaşam süresine bölünmesi sonucunda bir yılda yapılan toplam tüketim C değerine ulaşılır. Bu ifade aşağıdaki denkleme dönüştürüldüğünde servet ve gelir üzerinden marjinal tüketim eğilimi için de yorum yapabiliriz.

$$(6.2) C=(W+MY)/L=(1/L).W+(M/L).Y$$

Bu durumda 1/L servet üzerinden marjinal tüketim eğilimini, M/L ise gelir üzerinden marjinal tüketim eğilimini ifade eder. Servet üzerinden MPC 1/L gibi çok

küçük bir değerdir. Bu yüzden 0 olarak kabul edilebilir. Modelin varsayımları gereği servet üzerinden tüketim yalnızca emeklilik döneminde anlamlıdır, bu nedenle uzun dönemde servet üzerinden MPC çok küçük bir değer olacaktır. Tüketim harcamaları daha çok gelire ilişkilidir. Tüketim bulmacasına neden olan APC değerine ulaşmak için yukarıdaki formülü kullanabiliriz. Anlatımı basitleştirmek adına $1/L$ yerine “a”, M/L yerine ise “b” katsayısını kullanacağız.

$$(6.3) C=a.W+b.Y$$

$$(6.4) APC=C/Y=a.(W/Y)+b$$

a ve b katsayıları her bir birey için sabit olduğu için APC değerinin durumu uzun dönemde W/Y değerine bağlıdır. Daha önceki açıklamalarımızda başlangıç servetinin sıfır olduğunu ve servetin zaman içinde gelire birlikte arttığını belirtmiştik. Gelir de zaman içinde arttığına ve servet gelire aynı yönde hareket ettiğine göre W/Y değeri uzun dönemde sabit kalacaktır. Sonuç olarak Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ne göre, ortalama tüketim eğilimi uzun dönemde azalan değil sabit bir değer olacaktır (Mankiw, 2010). Böylelikle tasarruf da iddia edildiği gibi ülke ekonomisini durgunluğa götüren bir değişken olmaktan çıkacaktır.

Modigliani yarattığı tüketim modelinde temel varsayım olarak emeklilik dönemindeki harcamaları finanse etme ihtiyacını öne sürdü. Buna ek olarak kaynakların tamamının yaşam süresi içinde tüketildiğini ve bireylerin tüketim planlarını yaşam sürelerine göre ayarladıklarını varsaydı. Modelin bu varsayımlar altında işleyebilmesi için bireylerin yaşam sürelerini ve gelecekteki gelir düzeylerini bilmeleri gerekiyordu. Bu nedenle Modigliani gelecekle ilgili belirsizlikleri modele dahil etmedi (Modigliani, 1986). Yaşam boyu kaynakları da gelir ve servetle sınırlı tuttu, faiz ve faiz geliri model dışında kaldı. Likidite kısıtı ise model için anlamsız. Bildiğimiz üzere likidite kısıtı negatif tasarruf yoluyla tüketim düzeltmesi yapmak isteyen bireyler için bir kısıt oluşturur ve bireylerin yeterince borç alamadıkları durumda zamanlararası faydalarını maksimize etmelerini engeller. Fakat temel hedefin emeklilik yıllarındaki gelir açığını kapatmak olduğu bir modelde negatif tasarruf anlamsızdır. Bireyler pozitif tasarruf yoluyla cari gelirlerini gelecek dönemlere aktarmaya çalışırlar. Böylelikle çalışma dönemlerindeki tüketim düzeyini emeklilik döneminde de sürdürebilir ve zamanlararası faydalarını maksimize edebilirler.

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi ülkeler arası toplam hanehalkı tasarruf düzeyi farklarını da açıklamaya çalışır. Modele göre iki ülke arasında oluşan tasarruf farkının çeşitli sebepleri olabilir. Ülke nüfusunun yaşa göre dağılımı bu sebeplerden birisidir (Modigliani & Cao, 2004). Eğer ülkelerden birinde emekli insan sayısı çalışanlardan daha fazlaysa ülkenin toplam tasarruf düzeyi diğer ülkeninkinden düşük olacaktır. Ülke nüfusunun çok genç olması da aynı tasarruf düşürücü etkiyi yaratır. Henüz çalışma çağına gelmeyen ya da çalışma döneminin başında olan gençlerin nüfus içinde ağırlıklı olması tasarruf oranlarının düşmesine neden olabilir. Ülke insanının ortalama yaşam süresi de tasarruf düzeyini etkileyen faktörlerden biridir. Yaşam süresinin uzaması emeklilik döneminin de uzaması anlamına gelir. Emeklilik dönemi uzadığı zaman bireyler çalışma döneminde uzun emeklilik yılları için daha fazla tasarruf yapacaklardır. Ancak yaşam süresi uzarken çalışma şartları da iyileştiriliyor ve toplam çalışılan yıl sayısı artıyorsa bireyler daha uzun dönem gelir elde edecekleri için daha az tasarruf, daha çok cari tüketim yapabilirler. Dolayısıyla toplam tasarruflar azalabilir. Ülkede uygulanan sosyal güvenlik ve sağlık sistemleri de toplam tasarrufları etkileyen önemli unsurlardır. Sağlık ve sosyal güvenlik devlet tarafından finanse ediliyorsa ihtiyati tasarruf azalacağı için toplam tasarruflar azalacaktır. Ancak özel sağlık sigortasının uygulandığı ülkelerde bireyler yaşlılık dönemlerinde yapacakları sağlık ve ilaç harcamaları için birikim yapmak isteyeceklerdir. Bu da ülkenin toplam tasarruflarını artırıcı etki yaratabilir. Genç ve yaşlı bağımlılık oranlarının³⁰ yükseklığı toplam tasarrufları düşürücü bir etken olarak değerlendirilebilir (Modigliani & Cao, 2004). Bağımlı birey sayısının artması tüketim harcamalarını arttıracığından ailedeki gelir sahibinin pozitif tasarruf yapması zorlaşacaktır. Bu yüzden bir ülkede bağımlılık oranlarının yüksek olması tasarruf oranlarını düşürecektir. Ekonomik büyüme hızı ve nüfus artış hızı toplam tasarruflar üzerinde farklı etkiye sahip etkenler arasındadır. Modigliani'ye göre tasarruf oranları ülkedeki kişi başına düşen gelire göre değil ekonomik büyüme hızına bağlıdır. Bu varsayım ekonomik büyümeyle birlikte tasarruf oranlarının da artacağı anlamına gelmez. Büyüme tasarruf oranlarının artması için değil yalnızca var olabilmesi için gerekli bir unsurdur. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ne göre bir ülkede ekonomik büyüme oranı sıfır ise o ülkede tasarruf gerçekleşmeyecektir. Nüfus artış oranının da toplam tasarruflar üzerinde ekonomik büyümeye benzer bir etkisi vardır (Deaton, 2005). Fakat nüfus

³⁰ Genç/Yaşlı Bağımlılık Oranı: Bakıma muhtaç, geliri olmayan genç-yaşlı birey sayısının çalışan nüfusa oranı

artışıyla tasarruf arasındaki ilişki ekonomik etkenlerden ziyade yaş dağılımıyla açıklanır. Bir ülkede nüfus artış hızı düşükse ülkedeki yaşlı birey sayısı giderek artacaktır. Bu durum emekli ve geliri düşük bireylerin de sayısının artması anlamına gelir. Böyle bir durumda ülkenin toplam tasarrufları azalacaktır. Tasarrufun var olabilmesi için orta yaş grubunun yenilenmesi, çalışan insan sayısının artması gerekir (Deaton, 2005).

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi 1950'lerde ortaya çıkmış olmasına rağmen önemli sayılmayacak bazı varsayım değişiklikleriyle günümüze kadar varlığını sürdürmeyi başarmıştır. Birçok açıdan varsayımlarının hala geçerli olduğu söylenebilir. Eleştiri aldığı noktalar bulunmakla birlikte temel önermeleri ekonomi camiasının büyük çoğunluğu tarafından kabul görmüştür. En çok eleştiri alan varsayımları belirsizlik ve faiz üzerine yapılan varsayımlardır. Bölümün başlarında belirttiğimiz üzere modelde faiz oranları ve faiz getirisi göz ardı edilmiştir. Bazı ekonomistlere göre faiz getirisini yok sayan bir model reel faizlerin pozitif olduğu ülkeler için gerçeği yansıtmayacaktır (Yunker, 1992). Tam bilgi varsayımı altında bireylerin çoğu pozitif faizlerden faydalanmak isteyecektir ve faiz getirisi nedeniyle tasarruf yapacaklardır. Ayrıca faizlerin yüksek olduğu bir ekonomi geliştirmekte olan ülkeler için belirsizliğin artması anlamına geleceği için faiz ihtiyat güdüsüyle tasarrufu da tetikleyecektir. Bu nedenle modele bu yönüyle eleştiri getiren ekonomistlere göre faiz göz ardı edilemeyecek kadar önemli bir etkidir. Modelin eleştiri aldığı bir diğer varsayım ise belirsizliklerin model dışı bırakılmasıdır. Belirsizlik Yaşam Boyu Gelir Hipotezi için iki yönüyle ele alınabilir. Birincisi bireyler için yaşam süresiyle ilgili belirsizlikler söz konusudur. Kişi ne zaman öleceğini bilemiyorsa çalışma döneminde tüketim harcamalarını ve servet düzeyini emeklilik dönemine uygun biçimde ayarlayamayabilir. Ayrıca belirsizliğin söz konusu olduğu durumda birey genç yaştaysa cari tüketimi geç yaşlardaki tüketime tercih ederek olası bir erken ölüm ihtimaline karşı günlerini güzel geçirmek isteyebilir. Ya da emeklilik dönemindeki bir birey daha kaç yıl yaşayacağını bilemediği için tasarruf yapmaya devam edebilir. Bireyin kaynaklarının tamamını tüketmediği bu durumda miras da göz ardı edilemez. İkinci husus ise gelir üzerindeki belirsizliklerdir. Modigliani'nin gelir-harcama modelinde bireylerin çalışma döneminin diğer dönemlerinde ve emeklilikte ne kadar gelir elde edeceklerini bildikleri varsayılır (Modigliani, 1986). Bireyler çalışma döneminde tüketim düzleştirmesini bu bilgi doğrultusunda yaparlar. Kamuda ve kurumsal firmalarda çalışan bireyler için bu varsayım geçerli olabilir. Genelde kamu çalışanlarının ve kurumsal firma çalışanlarının

yıllık maaş zamları daha önceden belirlenir. Ayrıca sosyal güvenlik sisteminin sağlıklı işlediği bir ülkede emekli maaşları da tahmin edilebilir. Böyle bir ülkede bireyler modele uygun olarak tüketim düzleştirmesi yapabilirler. Fakat gelir dalgalanmalarının yaygın olduğu, sosyal güvenlik sisteminin yetersiz olduğu ve ekonomik kırılganlıkların gözlendiği ülkelerde gelir tahmini beklendiği kadar net bir şekilde yapılamayabilir (Modigliani, 1986).

Modele getirilen en önemli eleştiri Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin temel önermesiyle ilgilidir. Modigliani'nin çalışmalarının ardından yapılan bazı çalışmalarda emeklilik döneminde tasarrufların modelde savunulduğu gibi negatif olmadığı, emekli bireylerin bu dönemde pozitif tasarruf yapmaya devam ettikleri görülmüştür. Bu durum Modigliani'nin teorisini temelinden sarsacak bir durum teşkil etmektedir. Fakat bahsedilen çalışmaların ardından ünlü ekonomist bu duruma farklı bir bakış açısıyla açıklık getirdi. Modigliani'ye göre emeklilik döneminde tasarruf yapma lüksüne sahip olan bireyler yalnızca en üst gelir grubunda yer alan bireylerdir. Daha alt gelir gruplarından olan bireyler ise yaşam şartlarının zorluğuna bağlı olarak hayata daha erken veda ederler. Bu yüzden hayatta kalan emekli bireyler üst gelir grubundan insanlardır ve bu insanların pozitif tasarruf yapıyor olmaları doğal bir durumdur. Likidite kısıtı da modelde yer verilmeyen faktörlerden biridir. Modigliani'nin tüketim modeli daha çok pozitif tasarruflar üzerine kurulmuş olduğu ve zamanlararası negatif tüketim tercih modelini benimsediği için likidite kısıtı model için anlamsızdır. Başka bir deyişle bireyler negatif tasarruf yapmazlar, kaynak aktarımını cari dönemden gelecek dönemlere doğru yaparlar (Modigliani & Jappelli, 2005).

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi farklı varsayımları nedeniyle birçok eleştiri almış olsa da diğer bazı tüketim modelleri gibi aldığı eleştiriler sonucunda ekonomi literatüründe geçerliliğini yitirmedi. Modele getirilen eleştiriler hiçbir zaman teorisinin temelini sarsacak nitelikte eleştiriler olmadı. Aksine eleştiriler vasıtasıyla Modigliani'nin teorisi gelişti ve modern tasarruf teorisine yön veren bir gelir-harcama modeli haline geldi. Ortaya çıktığı ilk dönemde bile diğer tüketim modellerinden farklı olarak tüketim ve tasarrufu birçok farklı yönden ele aldı ve yıllar içinde tasarrufu etkilediğini düşünen birçok farklı tasarruf belirleyicisi ortaya koydu. Bu nedenle modern tasarruf teorisi Modigliani'nin Yaşam Boyu Gelir modeliyle birçok yönden benzerlik gösterir. Tabii ki günümüzde dahi tasarruf ve tüketimin cari gelirin bir fonksiyonu olduğunu savunan ekonomistler ya da önemli

olanın nispi gelir olduğunu düşünen ekonomistler vardır. Bu teorilerden herhangi biri doğrudur diyemeyiz. Tüketim ülkeden ülkeye, hatta bireyden bireye farklılık gösteren bir durumdur. Bu yüzden bugüne kadar ortaya atılmış bütün tüketim-tasarruf teorilerinin ayrı ayrı geçerli olduğu durumlar vardır. Dolayısıyla her bir model ayrı öneme sahiptir. Modigliani'nin yarattığı Yaşam Boyu Gelir Hipotezi tasarruf davranışı üzerine yeni açıklamalar getirmesi ve ekonomi yazınına yeni bir yön vermesi bakımından özel bir değere sahiptir (Mankiw, 2010).

1.2.6. Rassal Yürüyüş Hipotezi

Sürekli ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezlerine göre bireyler tüketim planlamasını beklenen sürekli gelir düzeyine uygun şekilde yapar. Gelecek dönemlere yönelik sürekli gelir beklentisini ise cari dönem ve geçmiş dönem gelirlerine göre düzenler. Bu durum uyarlayıcı bekleyişlerin bir sonucudur. Uyarlayıcı bekleyişe sahip olan bir birey geleceğe yönelik tahminlerde bulunurken geçmiş dönemlerde edindiği bilgilerden faydalanır. Gelecekle ilgili gelir beklentisi de geçmişteki gelir artışlarına uygun şekilde biçimlenir. 1970'lere kadar ortaya atılan tüketim modellerinde özellikle Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezinde uyarlayıcı bekleyişler varsayımının geçerli olduğu görülebilir. Fakat bu yıllarda yapılan çalışmalarda uyarlayıcı bekleyişler varsayımının yerini rasyonel bekleyişler teorisi almaya başlar. Rasyonel bekleyişler teorisine göre yalnızca cari ve geçmiş dönem bilgisi değil gelecek dönemlere yönelik tahmin ve belirsizlikler de beklentilerin kapsamını oluşturur. Bu yeni bekleyiş teorisinin tanınmaya başladığı yıllarda tüketim üzerine çalışmalar yapan Robert E. Hall ortaya attığı yeni tüketim modelinde rasyonel bekleyişler teorisini esas alır. *Rassal Yürüme Hipotezi*³¹ olarak adlandırılan bu yeni tüketim modeli aslında Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezi'nin birçok varsayımını kabul eder. Hatta modelini bu iki model üzerine inşa ettiği söylenebilir (Ünsal, 2011; 470).

Robert Hall'a göre; eğer Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezi geçerliyse tüketiciler geçmiş dönem gelirleri üzerinden hesapladıkları gelecek dönem gelir beklentilerine uygun biçimde tüketim düzeltirmesi yapar. Tüketici bu yolla gelecek dönemlerin faydasını da maksimize ettiğini düşünür. Fakat geçmiş ve cari dönem gelirleri üzerinden beklentilerini şekillendiren tüketici bakımından tüketim düzeltirmesinin tek bir anlamı

³¹ Özgün adı: Random Walk

vardır; tüketici yalnızca cari dönem faydasını maksimize etmiştir (Hall, 1978; 972). Çünkü tüketici yalnızca cari dönem için geçerli olan bilgiler üzerinden tüketim düzleştirmesi yapmıştır. Tüketici gelecek dönemlerde meydana gelebilecek sürekli gelir değişikliklerini bugünün bilgisiyle tahmin edemez. Gelecek dönemlerde sürekli gelirden belenmedik bir değişiklik olduğunda tüketici yeni bir tüketim düzeyi belirleyecektir. Dolayısıyla bir önceki dönemde belirlediği tüketim düzeyini yaşamı boyunca sürdürmeyecektir. Bu da tüketimin aslında rassal yürüyüş (random walk) izlediği anlamına gelir. Tüketim önceki dönemlerde gözlenen bütün değişkenlerle ilişkisizdir. Özellikle de Friedman'ın savunduğu gibi gecikmeli gelirin tüketim üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Tüketimi yalnızca gelirden meydana gelen sürpriz değişkenler etkileyebilir (Hall, 1978). Bu yüzden tüketim fonksiyonunu Hall'un teorisine uygun olarak aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$(7.1) C_t = a.C_{t-1} + e_t$$

Eşitlik 7.1'e göre cari tüketim geçmiş dönemdeki tüketimin belli bir oranına (a) ve sürpriz değişken e_t 'ye bağlı olarak belirlenir. Daly ve Hadjinathou bu sürpriz değişkeni "beyaz sesler" (white noises)³² olarak adlandırır. Tüketici geçmiş dönemlerde tüketim düzleştirmesine bağlı olarak belirli bir tüketim düzeyinde harcama yapmış olsa da sürekli gelir düzeyini değiştirecek olan e_t sürpriz değişkeninin ortaya çıktığı dönemde tüketim düzeyini yeni sürekli gelir düzeyine uydurmak zorunda kalacaktır. Bu yüzden geçmiş dönem gelirleri üzerinden yapılan tahminler doğrultusunda belirlenen tüketim düzeyi yaşam içinde sabit bir patika yerine rassal bir yürüyüş izleyecektir (Daly & Hadjimatheou, 1981).

Hall 1978 yılında tüketimin rassal yürüyüşü üzerine yaptığı çalışmada 1948-1977 yılları Amerikan tüketim verilerini kullandı (Daly & Hadjimatheou, 1981). Bu yıllar için tüketimin gelirden meydana gelen sürpriz değişikliklere bağlı olarak dönem dönem değişiklik gösterdiğini doğruladı. Rassal yürüyüş üzerine yapılan bu ilk çalışmanın ardından modeli test eden başka çalışmalar da yapıldı. Modeli doğrulayan çalışmalardan birisi gelir değişikliklerinin tüketim harcamaları üzerinde etkisi olup olmadığını

³² "Beyaz sesler" beyaz renge yapılan bir benzetmedir. Beyaz rengin içinde bütün renkleri barındırması gibi beyaz sesler de doğadaki bütün sesleri içinde barındırır. Yukarıda verdiğimiz örnekte ise beyaz sesler "gelirden değişiklik yaratacak herhangi bir şey" olarak anlaşılabilir. Beyaz sesler bu değişkenlerin beklenmedik bir şekilde herhangi bir anda herhangi bir yönden gelebileceği anlamını da içerir.

araştırmak için gelir vergisi değişkenini kullandı (Souleles, 1999). Bildiğimiz üzere gelir vergisi sürekli gelir üzerinde değişikliğe sebep olan en önemli ekonomik değişkenlerden birisidir. Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezi'nin geçerli olduğu durumda vergi gelirlerinde meydana gelen bir değişimin tüketim harcamaları üzerinde çok fazla etkisi olmayacaktır. Çünkü tüketici geçmiş dönemlerde bu değişikliği de dikkate alarak bir tüketim düzeyi belirlemiştir, bu nedenle sürekli gelirden meydana gelebilecek bir değişim zaten hesaba katıldığı için tüketicinin mevcut tüketim düzeyini etkilemeyecektir. Ancak Robert Hall'un varsayımlarının geçerli olduğu durumda geçmiş dönem gelir ve tahminleri bir anlam ifade etmeyeceği için tüketici vergi ve gelir değişikliğiyle birlikte yeni bir tüketim düzeyi belirleyecektir. Yapılan bu çalışma da Robert Hall'un teorisini destekler niteliktedir. Tüketim harcamalarının gelir vergisi değişikliklerine karşı duyarlı olduğu görülmüştür (Souleles, 1999). Tüketicilerin cari gelire sürekli gelirden daha çok önem vermeleri bu sonucun sebeplerinden birisi olabilir. Çalışmada tüketim harcamaları dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları üzerinden ayrı ayrı hesaplanmıştır. Gelir değiştiğinde daha çok dayanıklı tüketim mallarına yönelik tüketim harcamaları değişiklik göstermiştir. Bu sonuca bakarak sürekli gelirdeki değişikliklerin dayanıklı tüketim harcamaları üzerinde daha etkili olduğu söylenebilir. Buna ek olarak çalışmada likidite kısıtına yönelik sonuçlar da elde edilmiştir. Likidite ya da borçlanma kısıtı olmayan bireylerin gelir vergisi değişimine daha duyarlı olduğu ve bu bireylerin tüketim harcamalarındaki değişimin likidite kısıtı olanlara göre daha fazla olduğu görülmüştür. Buradan yola çıkarak likidite kısıtı olan bireylerin tüketim düzleştirmesini tam anlamıyla gerçekleştiremediklerini söylenebilir (Souleles, 1999). Parker yaptığı benzer bir çalışmayla Rassal Yürüyüş Hipotezi'ni sosyal güvenlik vergilerindeki değişim üzerinden test etti ve yine Hall'un çalışmasını destekleyen bulgular elde etti. Holy ve Hanjiatheou ise Robert Hall'un orijinal çalışmasında kullandığı modeli kullanarak İngiltere'deki tüketim davranışlarını test etti fakat bu çalışma Hall'un çalışmasının aksine gelirden meydana gelen değişikliklerin tüketim harcamaları üzerinde çok fazla etkisi olmadığını gösterdi. Bunun sebebi Amerika'da yaşayan tüketicilerin daha rasyonel bireyler olması olabilir (Parker, 1999).

Rassal Yürüyüş Hipotezi'nin ekonomi politikaları açısından da sonuçları vardır. Yaptığımız açıklamalara dayanarak normal şartlarda Yaşam Boyu-Sürekli Gelir Hipotezi'nin varsaydığı gibi gelir değişikliklerinin –tüketim düzleştirmesi nedeniyle-

tüketim düzeyini etkilemediği, sürekli gelirdede değişikliğe neden olan sürpriz durumlarda ise yeni bir tüketim düzleştirmesi nedeniyle tüketim harcama düzeyinin değiştii söylenebilir. Öyleyse tüketiciler tarafından beklenen veya tahmin edilen bir ekonomi politikasının piyasalar üzerinde herhangi bir etkisi olmayacaktır. Ekonomik karar alıcılar zaten politika sonrası durum için pozisyon almış olacaktırlar. Ekonomi politikasının etkili olabilmesi için şok politika uygulanması gerekir (Hall, 1978). Ekonomik bireylerin öngöremediği ve ekonomik ilişkilerini yeni politikaya uygun biçimde düzenleyemediği durumda uygulanan politika amacına uygun şekilde piyasaları etkileme gücüne sahip olacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM: HANEHALKI TASARRUFLARININ BELİRLEYİCİLERİNE YÖNELİK TEORİK-AMPİRİK LİTERATÜR VE TÜRKİYE’DE TASARRUF EĞİLİMİ

Hanehalkı tasarruflarına yönelik çalışmalarda, hanehalkı tasarruflarını belirleyen muhtemel faktörlerin belirlenmesinde öncelikle temel tüketim-tasarruf modellerinden, ikincil olarak ise literatürdeki çalışmalardan faydalanılmaktadır. Spesifik bir araştırma alanı olan hanehalkı tasarruf belirleyicileri ile ilgili çok fazla çalışma olmamakla birlikte literatürde bu alana yön veren temel çalışmalar bulunmaktadır. Hanehalkı tasarruflarının belirleyicileri ile ilgili yerli ve yabancı yazında yer alan temel çalışmalar bulguları ve analiz yöntemleri ile birlikte “Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicilerine Yönelik Teorik ve Ampirik Literatür” başlığı altında detaylı bir biçimde ele alınacaktır.

2.1. Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicilerine Yönelik Teorik ve Ampirik Literatür

Ulusal ve yabancı iktisat yazınında hanehalkı tasarruflarının belirleyicilerini ortaya koymayı hedefleyen bazı çalışmalar yapılmıştır. Çalışmalarda daha çok ekonomik ve demografik hanehalkı belirleyicileri üzerinde durulmuştur. Keynes (1936) ve Modigliani’nin (1954) temel tüketim modelleri etrafında şekillenen bu çalışmalarda özellikle gelir, kamu tasarrufları, yaş bağımlılık oranı ve sosyal güvence gibi temel hanehalkı tasarruf belirleyicilerine sıklıkla yer verildiği görülmektedir. Anket ile veri elde etme yöntemini benimsemiş olan birkaç çalışma dışındaki bütün çalışmalarda ikincil verilere ve ampirik analiz yöntemlerine başvurulmuştur. Hanehalkı tasarruf literatürüne önemli katkılarda bulunan ulusal ve yabancı çalışmalar bu başlık altında incelenmiştir.

Browning ve Lusardi (1996) “Hanehalkı Tasarrufu: Mikro Teoriler ve Makro Gerçekler”³³ isimli hanehalkı tasarruf çalışması çalışmanın çıkış noktası niteliğinde bir çalışmadır. Hanehalkı tasarruflarına yönelik iktisat literatüründe en çok adı geçen çalışmalardan birisi olan bu makalede araştırmacılar hanehalkı tasarruflarını belirleyen çok farklı nedenler olabileceğini ortaya koymuş ve daha önce diğer çalışmalarda incelenmemiş birkaç faktörü de içeren bir liste hazırlamıştır. Bu listenin amacı “neden tasarruf yaparız?” sorusuna yanıt bulmaktır. Browning ve Lusardi'nin (1996) dokuz maddelik tasarruf belirleyicileri listesi ihtiyat güdüsü, yaşam döngüsü, beğeni ve ilgi toplama, giderek artan harcamalardan duyulan haz, bağımsızlık ve güç hissi, spekülasyon ve iş projeleri, cimriliği güdüsü ve taşınmaz mal satın alma amacı olarak sıralanabilir. Bu faktörler diğer çalışmalardan farklı olarak davranışsal tasarruf belirleyicilerini de içermektedir. Fakat analiz yöntemi olarak CEQ³⁴ modelini benimseyen çalışmanın sonucu incelendiğinde bu faktörlerden yalnızca yaşam boyu gelirin, zamanlararası ikame etkisinin ve miras güdüsünün test edilebildiği anlaşılmıştır. Diğer faktörlerle ilgili yeterli veri olmaması sebebiyle yalnızca yaşam döngüsü, zamanlararası tüketim tercihi ve miras etkisi ölçülebilmektedir. Diğer faktörlerin analiz edilememesinde araştırmacıların anket verilerini reddetmesine dayalı bir veri sıkıntısı etkili olmuştur. (Browning & Lusardi Annamaria, 1996).

Hanehalkı tasarrufları ile ilgili diğer yabancı kaynaklar analiz yöntemleri ve bulguları ile birlikte tablo 2.1’de listelenmiştir.

Tablo 2.1: *Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicilerini İnceleyen Yabancı Kaynaklar*

	Çalışma	Analiz Yöntemi	Bulgular
1	Axel Börsch-Supan (2000)	Ampirik/Panel Veri Analizi	İtalya, Hollanda ve Almanya’da hanehalklarının tasarruf kalıpları yaşam boyu tüketim-tasarruf modeliyle uyumludur. İtalya’da hanehalkı tasarrufları diğer ülkelere göre daha yüksek olmasına rağmen Almanya’da hanehalkı tasarruf oranları daha stabil bir görünüm sergilemektedir. Bu ülkelerde yaşa bağlı tasarruf kalıpları farklılaşmaktadır.
2	Prema-Chandra Athukorala ve Kunal Sen (2001)	Ampirik/Zaman Serileri Analizi	Tasarruf oranı harcanabilir gelir seviyesi ve oranı arttıkça yükselir. Reel faiz oranlarının tasarruflar üzerinde olumlu etkisi vardır. Kamu tasarruflarının özel tasarruflar üzerinde dışlayıcı etkisi vardır fakat bu etki oransal değildir. Banka sayısının ve enflasyon oranının özel tasarruflar üzerinde olumlu etkisi vardır.

³³ Özgün Adı: “Household Saving: Micro Theories and Macro Facts”

³⁴ Özgün Adı: Certainty Equivalent Q Model

3	Duo Kin (2003)	Model Simulasyon	Parasal taban büyüdükçe tasarruf oranları artar. Hanehalklarının tasarruf oranları çoğu zaman tüketimleri üzerinden tahmin edilebilir.
4	Charles Yuji Harioko ve Junmin Wan (2007)	Ampirik/Panel Veri Analizi	Çin’de gecikmeli tasarruf oranı, gelir, reel faiz oranları ve enflasyon oranı hanehalkı tasarruflarının belirleyicileridir. Fakat yaş dönemleri hanehalkı tasarrufları bakımından anlamlı bir değişken değildir.
5	C. Simleit, G. Keeton ve F. Botha (2011)	Ampirik/Vector Error Correction Modeli	Faiz oranları, refah etkisi ve iş dünyasındaki iyileşme hanehalkı tasarruflarındaki düşüşü açıklamaktadır. Ayrıca kamu tasarruflarının artması da bu durumun oluşmasında önemli bir role sahiptir.
6	Ileana Niculescu-Aron ve Constanta Mihaescu (2012)	Ampirik/Fixed Effect	Hanehalkı tasarruflarının bütün ülkelerde ortak belirleyicisi ekonomik büyümedir. Ülkelerin kendilerine özgü hanehalkı tasarruf oranlarını belirleyen özel ve davranışsal faktörler vardır.
7	Chipote Precious ve Tsegaye Asrat (2014)	Ampirik/Jonansen Co-Integration Testi ve Error Correction Modeli	Hanehalkı tasarrufları ve gelir düzeyi arasında teorinin iddia ettiğinin aksine negatif bir ilişki vardır. Yaşbağımlılık oranı, enflasyonve reel faiz oranı ile hanehalkı tasarrufları arasında uzun dönemli bir ilişki vardır.
8	Amaresh Samantaraya ve Suresh Kumar Patra (2014)	Ampirik/ARDL Modeli	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla düzeyinin, yaş bağımlılık oranının, faiz oranının ve enflasyonun kısa ve uzun dönemde hanehalkı tasarrufları üzerinde istatistiksel olarak önemli bir etkisi vardır.

Türkiye’de hanehalkı tasarruf belirleyicileri ile ilgili yapılan çalışmaların sayıca çok fazla olmadığı görülmektedir. Türk iktisat yazınında bu alanda hazırlanmış tez çalışmaları vardır. Mehmet Şengür (2015) “Gelir Dağılımı Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri” adından anlaşılacağı üzere gelir-tasarruf ilişkisi üzerinde duran ve tasarrufları hanehalkı tasarruf belirleyicileri ile ilişkilendiren bir çalışmadır. Emre Çiftçi (2017) bölgesel bir çalışma olma özelliği taşır. “Tokat İlinde Hanehalkı Tasarruf Davranışı’nın Belirleyicileri” isimli bu çalışmada yazar örneklem olarak Tokat ilini seçmiş ve bu ile özgü hanehalkı tasarruf belirleyicilerini ele almıştır. Konsept ve örneklem seçimi bakımından bu çalışmanın hazırladığımız çalışma ile bazı yönlerden benzerlikler taşıdığı görülebilir. Üçüncü ve son tez çalışması Gizem Kutlu (2016) “Determinants of Household Savings Behavior in Turkey” isimli tez çalışması incelediği örneklem ve ele aldığı tasarruf belirleyicileri bakımından daha kapsamlı bir çalışmadır.

Ülkemizde hanehalkı tasarruf belirleyicileri ile yapılan makalelere baktığımızda bu alanda hazırlanan tezler gibi genellikle benzer hanehalkı belirleyicilerinin inceleme

konusu olduğunu görüyoruz. Özcan-Günay (2012) “Türkiye’de Özel Tasarrufları Belirleyen Unsurlar”, Batur-Sabuncu-Bahçeci (2012) “Determinants of Private Savings and Interaction Between Public and Private Saving”, Cilasun-Kırdar (2009) “Türkiye’de Hanehalklarının Gelir, Tüketim ve Tasarruf Davranışlarının Yatay Kesitlerle Bir Analizi” ve bu konu üzerinde yapılan birçok çalışma kullandığı yöntem ve incelediği tasarruf belirleyicileri bakımından büyük benzerlikler göstermektedir. Bu çalışmalar yalnızca kullanılan veri setlerinin zaman aralığı ve farklı birkaç değişken sebebiyle birbirinden ayrılmaktadır. Türkiye’nin tasarruf eğilimini ortaya koyması bakımından bu çalışmaların literatüre sağladığı katkı tartışılmaz, ancak çalışmaların özellikle geçmiş yıllarda yapılan ve tasarruf literatüründe önemli bir yeri olan; Loayza, Shmidt-Hebbel ve Serven (1999) “What Drives Private Saving Across the World” ile Rijckeghem (2010) anket çalışmalarına ve ekonometrik analize dayanan “Determinants of Private Saving in Turkey: An Update” isimli çalışmasına olan benzerlikleri dikkat çekmektedir. Bu çalışmalarda daha çok ampirik bir analiz yöntemi benimsenmiş olup ağırlıklı olarak makroekonomik ve demografik faktörler incelenmiştir. Gelir, faiz, enflasyon, kamu tasarrufları, nüfusun yaşa göre dağılımı, yaş bağımlılık oranları, eğitim gibi değişkenler incelemeye konu olan faktörler arasında sayılabilir. Collins’in (1991) diğer çalışmalardan daha erken bir dönemde yapılmış olan “Saving Behaviour in Ten Developing Countries” isimli çalışması isminden de anlaşılacağı üzere tasarruf davranışını geliştirmekte olan ülkeler arasında kıyaslama yapmak suretiyle inceler ve bu yönüyle diğer birçok çalışmadan daha anlamlı sonuçlar ortaya koyduğu söylenebilir. Çolak-Öztürkler (2012) “Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi” tasarrufu çok daha kapsamlı bir şekilde ele alması ve bireysel emeklilik sistemi gibi yeni tasarruf belirleyicilerini konu edinmesi bakımından diğer çalışmalardan ayrılır. Kalkınma Bakanlığı Özel İhtisas Komisyonu’nun 2014 yılında kalkınma planı kapsamında hazırladığı “Yurtiçi Tasarruflar” raporu ise kapsamı, derinliği ve detaylı analizi ile bu alanda yapılmış öncü çalışmalardan sayılabilir. Bu çalışmalara ek olarak “Structurel Determinants of Household Savings in Turkey: 2002-2008” ve “Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri” isimli makaleleri ülkemizde yapılan hanehalkı tasarruf belirleyicilerine yönelik çalışmalar arasında sayabiliriz.

2.2. Türkiye’de Tasarruf Eğilimi

Bir ülkedeki sabit üretken yatırımların ve dolayısıyla ülke içi üretimin temel kaynağı olan tasarruflar üretimin sürekliliği, büyümenin sürdürülebilirliği ve ülke kalkınması için büyük önem arz eder. Bu nedenle toplam ulusal tasarrufların en azından yurtiçi sabit yatırımları karşılayabilecek düzeyde olması istenir. Kamu ve özel kesim tasarruflarının toplamından oluşan ulusal tasarrufların yatırımları karşılayacak düzeyde olmadığı durumlarda yabancı sermayenin üretimdeki payı artmaya başlar ve bu durum zamanla kronik cari açık, ekonomik kırılganlık, döviz kuru baskısı gibi sorunların oluşmasına yol açabilir (Uygur, 2012). Türkiye ekonomisi son yıllarda bahsedilen durumları yansıtan bir görünüm sergilemektedir. Ülkedeki olumsuz ekonomik ortamı izah edebilmek için ulusal tasarrufların yıllar içindeki seyrini incelemek, özellikle de toplam tasarrufların büyük kısmını oluşturan özel tasarrufları ve onun önemli bir bileşeni olan hanehalkı tasarruf eğilimini ortaya koymak gerekir.

Toplam ulusal tasarruflar iki temel bileşenden oluşur: kamu tasarrufları ve özel tasarruflar. Kamu tasarrufları devletin yaptığı tasarrufları ifade eder. Özel tasarruflar ise hanehalkları ve şirketler tarafından yapılan tasarrufların toplamından oluşur (Uygur, 2012). 2000 sonrasında liberal politikaların benimsendiği ekonomilerde kamunun ekonomideki etkinliği minimum düzeylere indirildiği için özel tasarruflar ulusal tasarruflar içinde nispi olarak daha büyük bir orana sahiptir. Türkiye’de benzer bir durum söz konusudur, benimsenen neo-liberal ekonomi politikaları nedeniyle kamu tasarrufları toplam tasarruflar içinde oldukça küçük bir paya sahiptir.

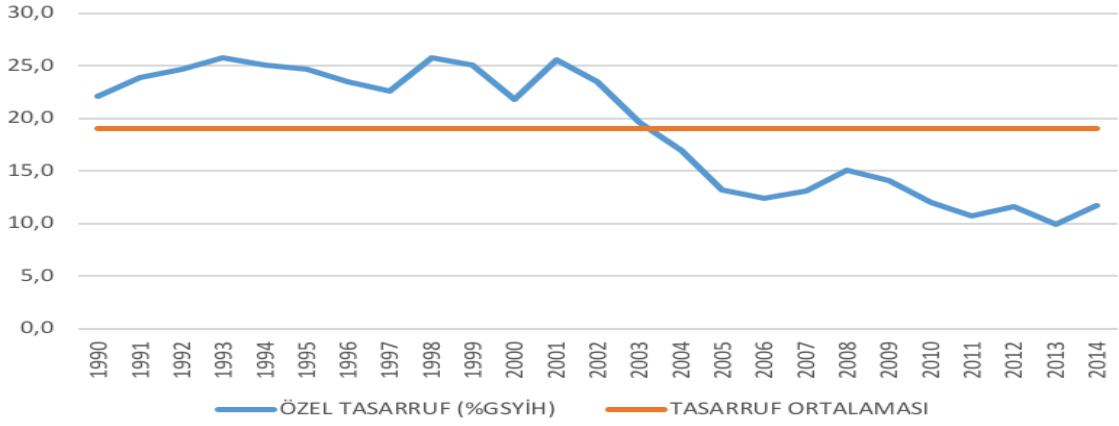
Tablo 2.2: Kamu Tasarruflarının, Özel Tasarrufların ve Toplam Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)

YIL	ÖZEL TASARRUF (%GSYİH)	KAMU TASARRUFU (%GSYİH)	TOPLAM TASARRUF (%GDP)
1990	22,1	2,6	24,7
1991	23,9	0,7	24,6
1992	24,6	-0,6	24,0
1993	25,8	-0,7	25,1
1994	25,0	-0,1	24,9
1995	24,6	-0,1	24,6
1996	23,4	-1,1	22,3
1997	22,6	0,8	23,4
1998	25,7	-1,4	24,3
1999	25,1	-5,0	20,1
2000	21,8	-3,4	18,4
2001	25,5	-7,1	18,4
2002	23,4	-4,8	18,6
2003	19,6	-4,1	15,5
2004	16,9	-1,0	16,0
2005	13,2	2,8	16,0
2006	12,4	4,2	16,6
2007	13,1	2,4	15,5
2008	15,1	1,7	16,8
2009	14,1	-0,8	13,2
2010	12,0	1,5	13,5
2011	10,7	3,7	14,4
2012	11,6	2,9	14,5
2013	9,9	3,4	13,4
2014	11,7	3,2	14,9

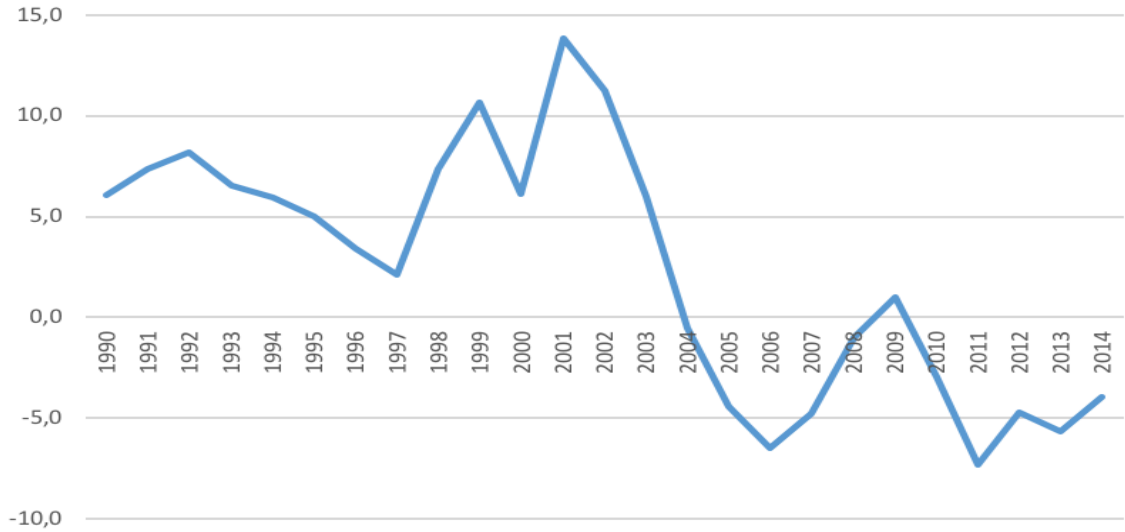
Tablo 2.2’de kamu tasarruflarının, özel tasarrufların ve bu iki tasarruf kaleminin toplamından oluşan ulusal tasarrufların 1990-2014 yılları³⁵ arasındaki değişim gösterilmiştir. Tasarruf miktarı gelirle birlikte hareket edebileceği için tasarruf verileri mutlak tasarruf rakamları yerine Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’nın yüzdesi şeklinde bir oran olarak verilmiştir. Bu şekilde tasarruf eğilimi net bir biçimde görülebilir. 1990 yılından 2000’lere kadar %20’lerde seyreden tasarrufların tamamının özel tasarruflardan oluştuğu (birkaç yıl hariç), kamu tasarruflarının negatif seyrettiği, diğer bir deyişle bütçe açığı nedeniyle ulusal tasarrufların tamamının şirketler ve hanehalkı tasarrufları ile gerçekleştiği görülmektedir. 2006 ve sonrasında ise kamu tasarrufları pozitif seyrete başlanmış ve kamu tasarruflarının toplam tasarruflar içindeki payı bir miktar artış göstermiştir. Fakat bu artışa rağmen ulusal tasarrufun büyük bölümünü özel tasarruflar oluşturmaktadır. Bu nedenle özel tasarrufların değişimi toplam tasarruflar bakımından daha büyük bir öneme sahiptir. Tablo 6 ve 7’de özel tasarrufların yıllara göre değişimi ve

³⁵ 2014 yılından sonraki tasarruf verilerine ulaşamadığı için tablodaki değerler 2014 yılına kadar olan verilerle sınırlıdır.

özel tasarruflar ile sabit sermaye yatırımları arasındaki farkın değişimi verilmiştir. Bu veriler incelenerek özel tasarruf eğilimi ile ilgili sağlıklı bir yorum yapılabilir.



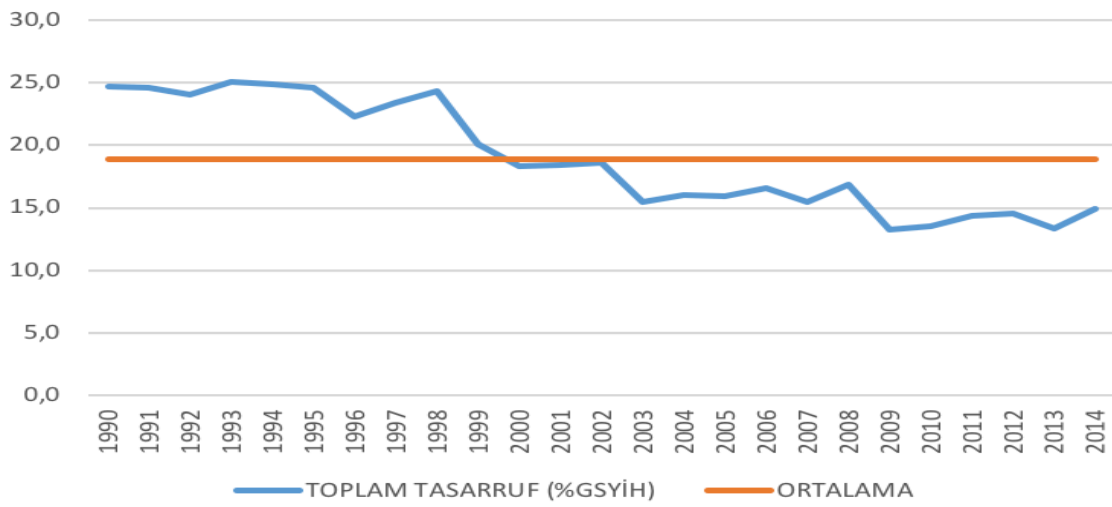
Şekil 2.1: Özel Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)



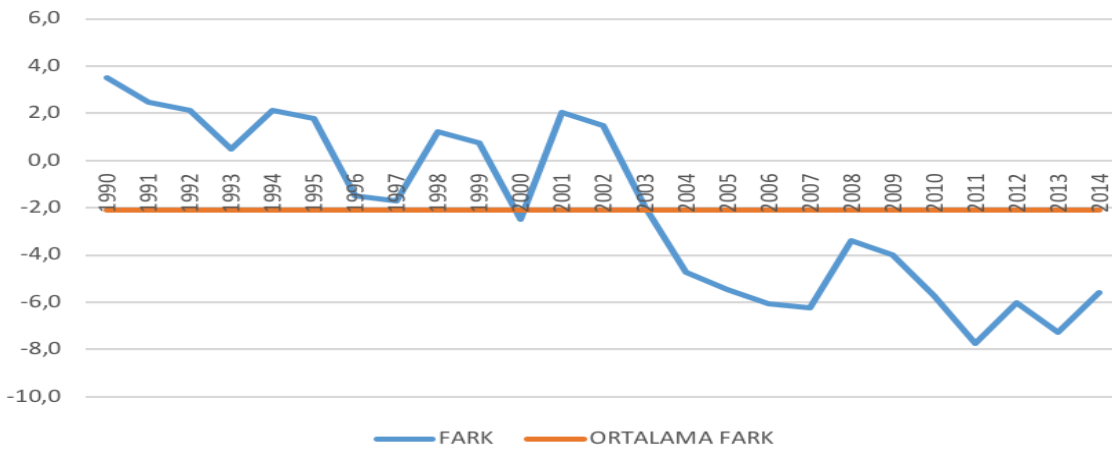
Şekil 2.2: Özel Tasarruflar ile Özel Sabit Sermaye Yatırımları Arasındaki Farkın Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)

Özel tasarrufların yıllara göre değişimini veren ilk grafikte (şekil 2.1) özel tasarrufların özellikle 2000’li yıllarda sürekli bir düşüş trendine girdiği görülmektedir. 2004 yılından sonra ise GSYİH’nin oranı olarak verilen bu değer 1990-2014 ortalaması olan %19’un altına düşmüştür. 2001 yılından sonra özel tasarrufların sabit yatırımları karşılama oranı gittikçe düşmüştür. Yine 2004 yılından sonra ise pozitif olan özel

tasarruf-sabit sermaye yatırımları bakiye farkı negatif olmuştur ve artık özel tasarruflar sabit sermaye yatırımlarını karşılayamaz hale gelmiştir. 2000’li yıllarda finansal piyasanın gelişimi doğrultusunda borçlanma imkanlarının artmasının, dış ticaret hacmine bağlı olarak gelişen tüketim imkanlarının ve ülke halkı tarafından benimsenmeye başlayan tüketim kültürünün bu durum üzerinde önemli etkileri olduğu düşünülmektedir. Bahsedilen nedenlere ek olarak bazı demografik ve davranışsal değişkenlerin de özel tasarrufların düşüş trendine girmesinde etkili olduğu söylenebilir. Tüketimin ön olana çıkması sonucunda özel tasarruflarda, ardından toplam tasarruflarda önemli bir düşüş yaşanmıştır. Toplam tasarruflar da özel tasarruflarla benzer bir görünüm sergilemektedir.

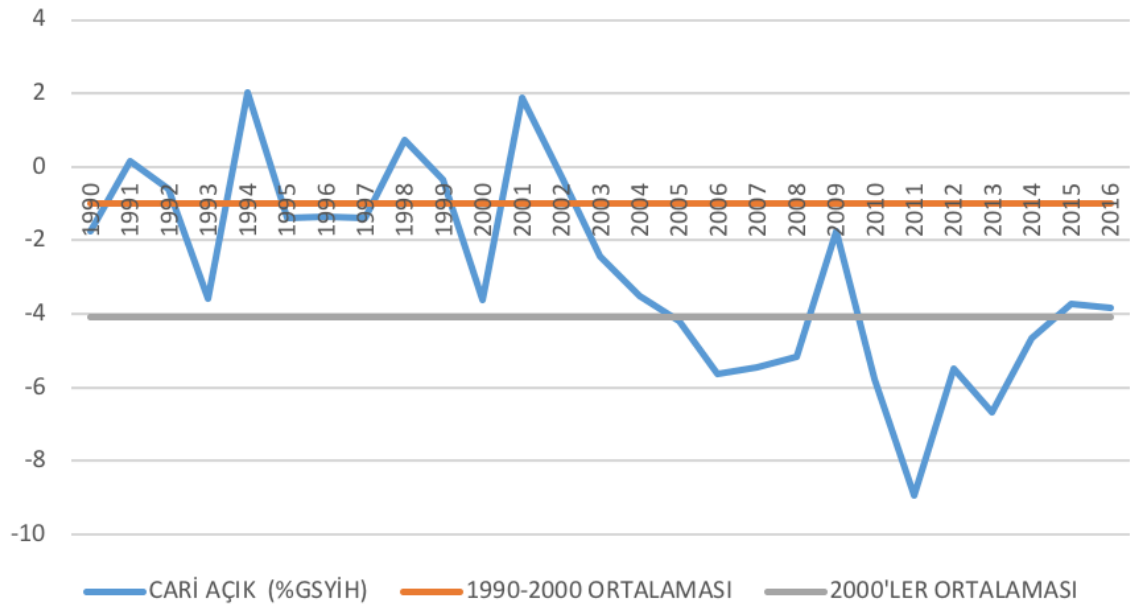


Şekil 2.3: Ulusal Tasarrufların Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)



Şekil 2.4: Ulusal Tasarruflar İle Toplam Sabit Sermaye Yatırımları Arasındaki Farkın Yıllara Göre Değişimi (TÜİK, 2018)

Şekil 2.3'te toplam tasarrufların tıpkı özel tasarruflar gibi 2000'li yıllarda ortalama tasarruf oranı olan %18,9'un altına düştüğü ve şekil 2.4'te 2003 yılından itibaren toplam tasarruflar ile sabit sermaye yatırımları arasındaki farkın negatif olduğu görülmektedir. Özel tasarruflarla birebir aynı trendi izleyen toplam tasarruflar, özel tasarrufların ve hanehalkı tasarruflarının ne kadar önemli olduğunu açıkça göstermektedir. 2003 yılından sonra özel tasarruflarda önemli bir düşüş görülmesinin birkaç muhtemel nedeni vardır. Bunlardan en önemlisi hanehalkı ve şirket tüketim davranışlarında borçlanma olanaklarına bağlı olarak görülen değişimdir. Finansal küreselleşme, büyüme ve tüketim yarışı, yabancı sermaye akımlarına ve liberalleşmeye bağlı olarak gelişen dış ticaret artışı ve ithal tüketim özel tasarrufların düşüş trendine girmesindeki en önemli etkenlerdir. Yeterli sermaye birikimine sahip olan ve ulusal üretimi yüksek seviyelerde olan ülkeler için bir sorun teşkil etmeyecek olan bu durum Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için önemli bir soruna işaret etmektedir. Bu sorun tasarruf açığına bağlı olarak artan cari açık problemidir (Uygur, 2012). Tasarruflar ve sabit yatırımlar arasındaki fark gibi cari açık yıldan yıla artmaya devam etmektedir. Cari açığın yıllara göre değişimi aşağıdaki grafikte verilmiştir.



Şekil 2.5: Cari Açığın Yıllara Göre Değişimi (TCMB, 2018)

1990'lı yıllarda cari açığın %1 civarında seyrettiği görülmektedir. Bu zaman aralığında 1993 ve 2000 yılları dışında önemli bir artış gerçekleşmemiştir. Cari açık

2000’li yıllardan sonra yeni bir ortalamaya geçmiş ve ortalama %4’lerde gerçekleşmiştir. Cari açığın 2008 küresel finansal krizine ve diğer bazı olumsuzluklara bağlı olarak 2010 yılında en yüksek seviyeye ulaştığı görülmektedir. Sonraki yıllarda 2015 yılına kadar daha ılımlı olmasına karşın yine ortalamanın üstünde gerçekleşmiştir. Cari açık 2015’ten sonra bir süre ortalamanın altında seyretmesine karşın 2016 ve sonrasında yaşanan siyasi, coğrafi ve uluslararası anlaşmazlıklar nedeniyle yine artış trendine girmiştir. Bu da göstermektedir ki tasarruf açığı kriz dönemlerinde ekonomik dengelerin olumsuz yönde değişmesine neden olabilir. Cari açığın bu denli yükselmesinin temel nedeni hanehalkı tasarruflarına ve özel tasarruflara bağlı olarak düşen ulusal tasarruf oranlarıdır. Ulusal tasarrufların yıllara göre seyrinin verildiği şekil 8 ile cari açığın incelendiği şekil 10 birarada ele alındığında cari açık ve ulusal tasarrufların neredeyse birebir aynı trendi izlediği görülmektedir. Dolayısıyla cari açığın altında yatan temel problemin ulusal tasarruf açığı olduğu açıkça görülmektedir. Bu nedenle yapılacak olan çalışmada ulusal tasarruf açığına neden olan özel tasarrufların en önemli bileşenlerinden birisi olan hanehalkı tasarruflarının düşüş trendine girmesinin kaynakları üzerinde durulacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: HANEHALKI TASARRUFLARINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Literatürde hanehalkı tasarruflarının belirleyicilerine yönelik birçok çalışma ve bu çalışmalarda yer verilen çeşitli hanehalkı tasarruf belirleyicileri bulunmaktadır. Hanehalkı tasarruflarının belirleyicilerini konu edinen çalışmalarda tasarruflar üzerinde birincil etkiye sahip olduğu düşüncesiyle daha çok gelir, kamu tasarrufları, enflasyon ve faiz gibi ekonomik faktörler ele alınmıştır. Bazı çalışmalarda ise ekonomik faktörlerle birlikte demografik faktörlere yer verilmiştir. Literatürde yer alan hanehalkı tasarruf belirleyicileri çalışmalarından daha kapsamlı ve açıklayıcılığı yüksek bir çalışma yapmak adına ekonomik ve demografik hanehalkı tasarruf belirleyicilerine ek olarak çalışmamızda bazı davranışsal faktörlerin tasarruflar üzerindeki etkileri incelenecektir. Tasarruf belirleyicilerinin hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkilerini ayırt etmek adına tasarruf belirleyicileri ekonomik, demografik ve davranışsal unsurlar şeklinde gruplanarak incelemeye tabi tutulacaktır.

3.1. Ekonomik Faktörler

Bu bölümde hanehalkı tasarruflarını belirleyen ekonomik faktörlerin tasarruflar üzerindeki etkileri tartışılacaktır. Bölümde ele alınan ekonomik faktörler literatürde en çok yer verilen ekonomik hanehalkı tasarruf belirleyicileri arasından ilgili faktörlerin etki ve anlamlılık düzeyleri göz önünde bulundurularak seçilmiştir.

3.1.1. Gelir

Gelirin hanehalkı tasarrufları üzerinde ne tür etkileri olduğu konusu bu alandaki en önemli tartışma konularından birisidir. Hanehalkı tüketim ve tasarruf davranışını inceleyen ekonomistler öncelikle gelirin tasarruf oranları üzerindeki etkisi konusunda ayrılığa düşerler. Bildiğimiz üzere ilk tüketim modeli olarak kabul edebileceğimiz Mutlak Gelir Hipotezi'nde Keynes gelir arttıkça marjinal tasarruf eğiliminin de artacağını, dolayısıyla tasarrufun gelir içindeki payının artacağını iddia eder (Keynes, 1936). Friedman (1957), Modigliani (1954), Duesenberry (1952) ve Fisher (1930) gibi ünlü iktisatçıların da bu görüşü desteklediği söylenebilir (Dyan, Skinner, & Zeldes, 2004). Keynes'den sonra bu fikri destekleyen ekonomistlere göre geliri yüksek olan bireylerin tasarruf oranları da geliri daha düşük olan bireylere göre yüksektir. Fakat bu araştırmacıların çoğu, tasarruf oranlarını etkileyen gelir türünün Keynes'in söylediği gibi cari gelir değil sürekli ya da yaşam boyu gelir olduğunu düşünür. Ayrıca Friedman ve Modigliani yaptıkları tüketim-tasarruf çalışmalarında gelir arttıkça tasarruf oranının da arttığını söyleyerek Keynes'le aynı fikri paylaşıyor gibi görünebilir fakat bu önermedeki temel fikir farklıdır. Keynes herhangi bir bireyin geliri arttığında tasarruf oranının da artacağını savunur. Ancak Duesenberry, Friedman ve Modigliani bireyin geliri arttıkça değil, bireyin gelir dağılımı içindeki yeri değiştiği zaman tasarruf oranı artar fikrini benimser (Hori, Iwamoto, Niizeki, & Suga, 2014). Bu anlamda tasarruf belirleyicisi olarak gelirin etkisi üzerinde anlaşma sağlanamadığı söylenebilir. Diğer bir grup iktisatçıya göre ise gelir ile tasarruf oranları arasında herhangi bir ilişkiden söz edilemez (Loayza, Schmidt-Hebbel, & Serven, 2000).

3.1.2. Kamu Tasarrufları

Ülkenin toplam tasarrufları olarak da ifade edebileceğimiz ulusal tasarruf iki temel bileşenden oluşur: Kamu tasarrufları ve özel tasarruflar (Batur, Sabuncu, & Bahçeci, 2012). Toplam tasarrufları oluşturan bu iki temel öge arasında genelde ikame ilişkisi görülür. Kamu tasarruflarının özel tasarruflar üzerinde dışlayıcı etkisi vardır. Dolayısıyla

kamu tasarruflarının arttığı dönemlerde özel tasarruflarda azalma görülür. Kamu tasarruflarının özel tasarrufları dışlayıcı etkisi temel kamu gelir kalemi olan vergiler aracılığıyla gerçekleşir. Kamu doğrudan ve dolaylı vergiler aracılığıyla gelir ve tasarruflarını arttırabilir.³⁶ Türü fark etmeksizin, vergilerde meydana gelen artışlar özel tasarrufları azaltıcı etki yaratır. Vergilerin etkisini özel tasarrufların önemli bir kısmını oluşturan hanehalkı tasarrufları üzerinden açıklayacak olursak; doğrudan vergi uygulamalarından en yaygın olanı bildiğimiz üzere gelir vergileridir. Devlet, gelir vergileri aracılığıyla tüketim ve tasarrufun temel belirleyicisi olan harcanabilir geliri doğrudan etkileme gücüne sahiptir (Batur, Sabuncu, & Bahçeci, 2012). Belli bir dönemde kamu tasarrufları gelir vergi oranlarının yükseltilmesi suretiyle arttırılmak istenirse bu durum tüketici gelirinin düşmesi anlamına gelir ve geliri düşen bireylerin tasarruf yapma imkanı azalır, ya da ortadan kalkar. Dolaylı vergilerde ise, uygulanan vergi artırıcı politikalar piyasadaki tüketim mallarının fiyatlarının artması şeklinde karşılık bulur. Tüketim mallarının fiyatlarında meydana gelen artış, toplam tüketim harcamalarını artıracığından yine hanelerin tasarruf yapma imkanlarını kısıtlamış olur. Kısaca, kamu tasarruflarını arttırmaya yönelik maliye politikaları özel tasarrufların azalmasına neden olur. Bu sonucun Ricardocu denklik teorisini desteklediğini belirtmekle birlikte yapılan çalışmaların hiçbirinde mükemmel Ricardian dengenin varlığına rastlanmadığını söyleyebiliriz (Athukorala & Sen, 2001). Ricardocu denklik teorisine göre kamu tasarruflarındaki bir birim artış özel tasarruflardaki bir birim azalma anlamına gelir. Fakat araştırmaların hiçbirinde özel tasarruflar ile kamu tasarruflarının ikame oranı bire eşit değildir.

Toplam tasarrufları oluşturan kamu tasarruflarının özel tasarruflar üzerinde dışlayıcı etkiye sahip olması, devletin toplam tasarrufları arttırmak istediğinde bir seçim yapması gerektiği anlamına gelir: birinci seçenek kamu tasarruflarını arttırıcı politikalar uygulamak ya da ikinci seçenek olarak özel tasarrufları arttırıcı politikalar uygulamak (Bernheim & Scholz, 1992). Politika belirleyici kurumlar bu kararı verirken kamu tasarrufları ve özel tasarrufların toplam tasarruf içindeki payı, hanehalkı tüketim ve tasarruf davranışı, uygulanan politikaların hangi tür tasarruf kalemleri üzerinde daha

³⁶ İktisadi açıdan düşünüldüğünde kamu tasarruflarının arttırılması kamu harcamalarının azaltılması şeklinde de gerçekleşebilir. Fakat literatürdeki çalışmalarda kamu tasarruflarının harcamaların azaltılarak gerçekleştirildiği durumda özel tasarrufların ne yönde değişeceğiyle ilgili çok fazla açıklama yoktur. Bunun nedeni hakim ekonomik sistem olarak ülkelerin çoğunda uygulanan liberal politikalar gereği kamu harcamalarının zaten minimum düzeyde olması ve daha aşağı çekilemeyecek olması olabilir.

etkili olacağı gibi sorunları incelemek ve politika kararını buna göre vermek zorundadır. Yapılan bazı çalışmalarda alınan kamu tasarruflarını arttırıcı önlemlerin toplam tasarruflar üzerinde çok küçük bir artış etkisi yarattığı görülmüştür (Loayza, Schmidt-Hebbel, & Serven, 2000). Bu yüzden ülkenin kamu ve özel piyasa yapısı bu kararın alınmasında önemli bir role sahiptir.

3.1.3. Enflasyon

En önemli tasarruf belirleyici faktörlerden biri olan enflasyonun tasarruf üzerinde iki farklı etkisi olması beklenir. Bahsedilen ilk etki enflasyonun nominal değerler üzerindeki etkisiyle ilgilidir. Enflasyonist koşulların hakim olduğu bir ekonomide nominal varlıkların değeri zaman içinde azalacaktır. Bu nedenle elde nakit tutmanın maliyeti artar. Reel varlıkların fiyatlarının da zaman içinde artacağı düşünülürse; enflasyonun gözlemlendiği dönemlerde bireylerin elinde nominal varlık bulundurmaması, daha çok reel varlıklara yönelmesi beklenir. Bu da enflasyonist bir ekonomide bireylerin daha düşük oranlarda tasarruf yapacağı anlamına gelir. Diğer bir yandan enflasyonun belirsizliği arttırıcı ve tüketici güvenini azaltıcı etkisini de göz önünde bulundurmak gerekir. Fiyatlar genel seviyesinin sürekli artış göstermesi tüketicilerde geleceğe yönelik belirsizlik hissi uyandırabilir. Bu etkinin bahsettiğimiz ilk etkiden daha ağır bastığı durumlarda tüketiciler farklı nedenlere bağlanan ihtiyat güdüsü sebebiyle elinde para tutmak isteyebilir. Enflasyon üzerinden ihtiyat güdüsünü harekete geçiren nedenlerden ilki reel gelir beklentileridir. Enflasyon ve belirsizliklerin var olduğu bir ekonomide bireylerin gelecekteki reel gelirlerine yönelik beklentilerinin oynaklığı artacaktır. Bu yüzden bireyler belirsizliğin yarattığı huzursuzluğu gidermek adına tasarruf yapmaya yöneleceklerdir. Tüketiciler beklenmedik bir reel gelir kaybı yerine beklenmedik reel gelir artışını tercih edecekler ve tasarruf oranlarını arttıracaklardır (Howar, 1978). İhtiyat güdüsünü ön plana çıkaran diğer bir neden ise piyasada fiyatların yeterince esnek olmaması durumudur. Böyle bir piyasada artan fiyatlar aşırı talebin bir göstergesi olabilir. Fiyatlar yeterince esnek olmadığından arz talebi karşılayamaz duruma gelir ve tüketiciler ikame tüketime yönelir. Gelecek dönemlerde tüketim bir çeşit ikame tüketim sayılacağından bireyler bahsettiğimiz durumda zamanlararası negatif tercihte bulunarak tasarruf oranlarını arttırma, cari dönem yerine gelecekte tüketim yapma yoluna gideceklerdir (Howar, 1978).

Beklenmedik enflasyonun tüketim ve tasarruf üzerine etkilerini araştıran çalışmalardan birinde beklenmedik fiyat artışlarının tüketime davranışına etkisi üzerinden tasarruf etkisi tartışılır. Bu çalışmaya göre, bireyler alışverişe çıktıklarında beklediklerinden daha yüksek fiyatlarla karşılaşırlarsa bir tür refleks olarak ihtiyaçlarından/istediklerinden daha az miktarda tüketime malı satın alacaklardır. Beklenmeyen enflasyon devam ettiği sürece bu durum da geçerliliğini koruyacaktır. Öyleyse birey tüketime harcamalarını azaltmış, tasarruf oranını arttırmış olacaktır ancak bunu belirsizlik etkisi ya da ihtiyat güdüsü nedeniyle değil tüketime davranışındaki değişiklik nedeniyle, tasarruf bilinci olmadan yapacaktır (Deaton, 1977). Bahsettiğimiz alışma biraz daha ileri giderek fiyat artışlarını tasarrufun farklı bir tanımı olarak kabul etmiştir.³⁷

3.1.4. Faiz

Ekonomi literatüründe, faiz oranlarının hanehalkı tasarrufları üzerinde etkisi olup olmadığı sorusuna verilmiş çok farklı yanıtlar bulabiliriz. Keynes'in faiz tasarruf ilişkisi üzerine düşüncelerini ünlü alışması Genel Teori'de yer alan şu sözleriyle özetleyebiliriz: *“Kanımca, deneyimle elde edilen temel sonuca göre faiz oranının veri gelir düzeyinde yapılan bireysel harcamalar üzerindeki kısa dönemli etkisi ikincil derecededir ve göreli olarak önemsizdir”* (Keynes, 1936). Genel Teori'de geçen bu söyleminden anlayacağımız üzere, Keynes'e göre faiz oranlarındaki değişimin tüketime ve tasarruf üzerinde önemli bir etkisi yoktur, ya da bu etki fark edilemeyecek kadar azdır (Keynes, 1936). En nl tasarruf teorilerinden biri olan Yaşam Boyu Gelir Hipotezinde de durum aynıdır. Modigliani'nin bu teori kapsamında yaptığı çalışmaların bazılarında faizin etkisi yok sayılır. Faizin tasarruf oranları üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmalarda ise bu değişkenin etkisi belirsizdir. Bugüne kadar yapılan tüketime ve tasarruf çalışmalarının çoğunda faizin tasarruf oranları üzerinde etkisi olmadığı inancı hakimdir. Başka bir deyişle tasarruflar faiz karşısında tam inelastiktir (Boskin, 1978).

Faiz oranlarının tasarruflar üzerinde etkisi olduğunu öne süren çalışmalarda ise tıpkı enflasyon etkisinde olduğu gibi ikili etkinin varlığından söz edilir. Bu çalışmalara göre faizler tasarrufları hem arttırıcı hem de azaltıcı etkiye sahiptir. Bu ikili etki faiz

³⁷ Tasarruf bazı çalışmalarda tüketime fonksiyonu üzerinden tanımlanır. Diğer bazı çalışmalarda geçici gelirin tamamının tasarrufa aktarıldığı düşünüldüğü için tasarruf geçici gelir üzerinden tanımlanır. İlgili alışma ise buna nc bir tanım ekleyerek tasarrufu beklenmedik fiyat artışları üzerinden tanımlar (Deaton, 1977).

oranlarının gelir ve ikame etkisinden kaynaklanır. Eğer faizin gelir etkisi ikame ve servet etkilerinin toplamından daha büyük ise faiz ile tasarruf oranları arasında negatif ilişki var demektir. Piyasada faiz oranlarının arttığı dönemlerde hanehalkının yaşam boyu geliri de artacaktır. Bu durumda yaşam boyu gelirinin artmasını bekleyen bireyler tüketime yönelecek, daha düşük oranlarda tasarruf yapacaklardır. Tasarrufların azalması verilen örnekte gelir etkisiyle açıklanır. Faiz oranları ile hanehalkı tasarrufları arasında pozitif ilişkinin görüldüğü durumda ise faizin ikame etkisinin gelir etkisinden daha büyük olduğu anlaşılmalıdır. Bahsedilen durum daha çok gelişmekte olan ülkelerde görülür. Gelişmekte olan ülkelerde tasarruf sahiplerinin portfolyo seçenekleri kısıtlıdır, bireyler daha çok nakit halde birikim yaparlar. Bu nedenle faiz oranlarının arttığı dönemlerde elde tutulan nominal değerin faiz getirisi birikimi cazip hale getirir. Faiz getirisinin cazibesine kapılan bireyler gelecek dönemlerde daha fazla tüketim yapmayı seçer ve cari tüketimden vazgeçerek tasarrufa yönelir (Athukorala & Sen, 2001). Tüketici faizler arttığında bugünkü tüketimin ikamesi olan gelecek tüketimi seçerek zamanlararası tercihte bulunmuştur da diyebiliriz. Sonuç olarak faiz oranlarının tasarrufu hangi yönde etkileyeceği gelir ve ikame etkilerinden hangisinin daha baskın olduğuna bağlıdır.

3.1.5. Likidite/Borçlanma Kısıtı

Likidite kısıtı, ekonomik ajanların borçlanma imkanlarının farklı nedenlerle (az gelişmiş finansal piyasalar, düşük kredi skoru vb.) kısıtlanması ya da bu bireyler için üst borçlanma limitinin belirlenmesi durumudur. Bu bağlamda borçlanma kısıtı olarak da adlandırabileceğimiz likidite kısıtı altındaki bireyler diledikleri zaman kredi ya da borç bulma imkanına sahip değildir. Bu nedenle likidite kısıtının tüketim ve tasarruf üzerinde önemli etkileri vardır. Bireylerin zamanlararası fayda maksimizasyonunu hedeflediği durumlarda tüketim düzleştirmesi adına cari tüketimi arttırmaları gerekebilir. Ya da tüketici sabırsız bir yapıya sahip olduğu için şimdiki tüketimi gelecekteki tüketime tercih edebilir. Böyle durumlarda bireylerin gelecek dönemlerden cari döneme kaynak aktarmaları, diğer bir deyişle borçlanarak negatif tasarruf yapmaları gerekir. Fakat borçlanmanın mümkün olmadığı durumlarda bireyler cari tüketimi arttırma imkanı bulamaz. Dolayısıyla borçlanmanın önüne geçen likidite kısıtı cari tüketim üzerinde baskılayıcı bir etki yaratır.³⁸ Benzer şekilde, likidite kısıtının ortadan kalktığı durumlarda

³⁸ Likidite kısıtının ortadan kalktığı ve/veya kredi limitinin yükseldiği durumlarda toplam borçlanmada ve tüketim miktarında hızlı bir artış meydana gelmiştir (Jappelli & Pagano, 1991).

finansal kaynak bulmak kolaylaşır ve artan borçlanma imkanları tüketim harcamalarını teşvik eder (Düzgün, 2009). Likidite kısıtının yarattığı bu etki tüketim düzleşirmesi bakımından olumsuz bir sonuç olarak sayılabilir. Tüketim davranışı üzerine yapılan bazı çalışmalarda daha geniş borçlanma imkanlarına sahip olan bireylerin likidite kısıtı altındaki bireylere göre daha iyi tüketim düzleşirmesi yaptıkları görülmüştür (Gross & Soueles, 2002). Fakat bu kısıtın tasarruf, sürekli gelir ve büyüme üzerindeki etkileri tam zıt yöndedir diyebiliriz. Likidite kısıtına sahip olan bireyler gelecekte harcamaları arttırabilecek ya da gelirin düşmesine neden olabilecek durumlarda borçlanma imkanlarının olmadığını bildikleri için ihtiyati tasarrufa yöneleceklerdir. Bu nedenle tüketici davranışları bakımından, likidite kısıtı ile ihtiyat güdüsü sürekli etkileşim içindedir (Deaton, 1991). Borçlanma kısıtına sahip olan sabırsız bireyler bile zor günler için bir miktar birikim yapmak isteyeceklerdir. Geçici gelirin toplam gelir içindeki payının arttığı, gelirdeki oynaklığın yüksek olduğu ve gelir beklentisindeki belirsizliklerin arttığı durumlar ve bireyler için ise likidite kısıtının ihtiyati tasarrufları arttırıcı etkisi daha büyüktür (Deaton, 1991). Diğer bir yandan, yüksek tutarlı dayanıklı tüketim malı satın almak isteyen fakat borçlanma imkanı olmayan bireyler malı satın almaya yetecek tutarı biriktirinceye kadar tasarruf yapmak zorunda kalacaklardır (Athukorala & Sen, 2001). Bu bireyler cari tüketimlerini arttırma imkanına sahip olmadıkları (ya da belirli bir düzeyden fazla arttıramadıkları) için zamanlararası optimum tüketim düzeyine ulaşamayabilirler fakat tasarruflar ve tasarrufların getirisi vasıtasıyla sürekli gelirlerini arttırdıkları için likidite kısıtının yaşam boyu tüketim düzeyleri üzerindeki etkisi olumlu olacaktır. Buna ek olarak, toplam tasarrufları arttırması nedeniyle likidite kısıtı yatırımlar kanalıyla ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yaratacaktır. Nitekim yapılan çalışmalarda likidite kısıtının tasarruf oranlarını yükselttiği ve tasarrufun büyüme üzerindeki olumlu etkilerini arttırdığı görülmüştür (Jappelli & Pagano, 1991).

Likidite kısıtının tasarruf arttırıcı etkisinin yanı sıra cari gelire duyarlılığı arttırıcı etkisinden de bahsedilebilir. Normal koşullarda tüketim düzleşirmesi yapma imkanına sahip olan bireyler borçlanarak ya da tasarruf yaparak zamanlararası tüketim tercihinde bulunabilirler. Bu durumda tüketimi belirleyen gelir unsuru, tüketici için uzun dönemli tüketim kararı ön planda olduğundan sürekli geliri ifade eder. Likidite kısıtı altında ise bireyler tam anlamıyla tüketim düzleşirmesi yapamazlar ya da en azından zamanlararası

pozitif tüketim tercihi bulunarak cari tüketimlerini arttıramazlar. Böyle bir durum tüketiciyi yalnızca cari gelirin ve tasarruflarının sınırları içinde tüketim harcaması yapmaya mahkum eder. Tasarrufların gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz durumlar için elde tutulduğunu düşünürsek; harcanabilir cari gelirin tüketim harcamaları üzerinde belirleyici bir rol üstlendiği sonucuna varabiliriz. Konuyla ilgilenen farklı ekonomistlerin yaptığı çalışmalar bu çıkarsamayı destekler niteliktedir. Vergi değişimleri nedeniyle gelirden meydana gelen değişikliklerin tüketim davranışı üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalarda, likidite kısıtı altındaki bireylerin gelir değişimlerine likidite kısıtı olmayan bireyler kadar iyi yanıt veremedikleri, sürekli gelirlerinde meydana gelen değişimlere fazla duyarlı olmadıkları görülmüştür (Souleles, 1999; Parker, 1999). Bu bireylerin tüketim harcamalarını daha çok cari gelir değişimlerine göre belirledikleri tespit edilmiştir. Başka bir çalışmada ise yapılan ekonometrik analizler yardımıyla likidite kısıtı altındaki bireylerin likit üzerinden marjinal tüketim eğilimlerinin, dolayısıyla cari gelire bağımlılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır (Gross & Souleles, 2002).

3.1.6. Ekonomik Belirsizlikler

Önemli bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alacağımız “ekonomik belirsizlik” faktörünün tüketim ve tasarruflar üzerinde likidite kısıtına benzer bir etkisi vardır. Zamanlararası tüketim tercihi bulunan bireylerin uzun dönemde tüketimlerini gelir beklentilerine göre şekillendirdiklerini biliyoruz. İki dönemli bir tüketim modelinde birinci ve ikinci dönem emek gelir düzeyi tüketim düzleştirmesi yapmak isteyen birey tarafından biliniyorsa tüketim ve tasarruf kararı bu bilgi ya da beklenti doğrultusunda şekillenir. Fakat gelirdeki oynaklık herhangi bir sebeple artarsa bireyin gelir riski artacağı için ekonomik belirsizlikler tüketicileri ihtiyat güdüsüyle tasarruf yapmaya iter (Leland, 1968; 466). İhtiyat güdüsüyle tasarruf hipotezi hanehalklarının gelecekle ilgili gelir belirsizliklerine karşı korunmak için tüketimlerini azalttıklarını ve tasarruf oranlarını yükselttiklerini öne sürer (Ceritoğlu, 2009). Gelire yönelik belirsizliklerin arttığı dönemlerde yapılan tasarruf tüketimin gelecekte belli bir seviyenin altına düşmesini engelleyen tampon işlevi görür (Sandmo, 1970). Bu nedenle belirsizliklerin arttığı dönemde tasarruf oranlarının arttığı söylenebilir. Burada inceleme konusu olan durum hanehalkı tasarrufları ve bireylerin tasarruf davranışı olduğu için ekonomik belirsizlikler denildiğinde kişisel harcanabilir emek gelirine yönelik belirsizliklerin kastedildiğini bilmek gerekir (Sandmo, 1970). Bazı çalışmalarda makroekonomik belirsizlikler ayrı bir

hanehalkı tasarruf belirleyicisi olarak ele alınır. Fakat makroekonomik belirsizlikler tüketiciler tarafından yine gelecek dönem gelirlerinin belirsiz olduğu şeklinde yorumlanacağından makroekonomik belirsizlikleri ayrı bir hanehalkı tasarruf belirleyicisi olarak ele almak yanlış olacaktır. Enflasyon, yüksek faiz oranları, politik istikrarsızlık, bölgesel güvenlik tehditleri, yetersiz sosyal güvenlik sistemi ve emeklilik sistemi gibi faktörlerin tamamı ekonomik belirsizlikleri arttıran etkenler arasında sayılabilir (Özcan & Günay, 2012).

Belirsizliklerin artmasıyla tasarruf oranlarının da artacağını öne süren teori, tasarruf paradoksuna yol açan gelir-tasarruf ilişkisini açıklama gücüne sahiptir. Tasarruf paradoksuna konu olan gelir-tasarruf ilişkisinde kısa dönemi inceleyen yatay kesit çalışmalarında gelir arttıkça tasarrufların arttığı gözlemlenmiştir. Fakat uzun dönemli zaman serisi çalışmalarında gelir artışının tasarruf oranları üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı, gelirin ciddi seviyelerde artış göstermesine rağmen tasarruf oranlarının sabit kaldığı görülmüştür. Belirsizlikler üzerinden bu ilişkiyi inceleyecek olursak: Teoriye göre yüksek gelirli bireylerin gelir oynaklıkları düşük gelirli bireylere göre daha fazladır.³⁹ Bu nedenle yüksek gelirli bireyler ihtiyat güdüsüyle daha yüksek oranlarda tasarruf yapar. Kısa dönemde gelir arttıkça tasarruf oranlarının artıyor olmasının altında yatan neden budur. Yüksek gelirli birey yaptığı birikimler yardımıyla dönemler arasında tüketim düzleştirmesi yaptığı için uzun dönemde ortalama tasarruf ve tüketim eğilimi sabit kalır (Leland, 1968).

Ekonomik belirsizliklerin hanehalkı tasarrufları üzerinde pozitif etkisi olduğu varsayımı birçok yönden mantıklı ve geçerli bir varsayımdır. Bu konu üzerine yapılan birçok çalışma bahsedilen pozitif ilişkiyi doğrulayan sonuçlar ortaya koymuştur (Guariglia, 2001; Wachtel, 1977; Skinner, 1987).

3.1.7. Sosyal Güvenlik Sistemi

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ne göre, emeklilik dönemindeki harcamaları finanse etmek için birikim yapmak bireylerin temel tasarruf motivasyonudur. Bazı durumlarda bireylerin bu amaçla tasarruf yapmasına gerek kalmayabilir. Sosyal güvenlik sisteminin

³⁹ Birey bazında düşünüldüğünde, yüksek gelirin yanı sıra gelir belirsizliklerini arttıran iki durumdan daha bahsedebiliriz. Kırsalda yaşayan hanelerin gelir oynaklıkları şehirde yaşayan hanelerinkine göre daha fazladır. Bu yüzden kentleşmeyle birlikte gelir belirsizliklerinin azaldığı söylenebilir. Ayrıca kendi işini yapan bireylerin gelir beklentilerinin varyansı maaşlı çalışanlarınkine oranla daha yüksektir (Sandmo, 1970; Rijckeghem, 2010).

uygulandığı ülkelerde emeklilik harcamalarını finanse etmek için birikim yapma işi devlet eliyle yapılır. Gayri iradi tasarruflar arasında sayabileceğimiz emeklilik ödemeleriyle oluşturulan sosyal güvenlik sisteminin temel amacı bireylerin emeklilik dönemlerindeki harcamalarını garanti altına almaktır (Hubbard & Judd, 1987). Bireyler için temel tasarruf motivasyonunun emeklilik yılları için birikim yapmak olduğu varsayımı altında sosyal güvenlik sistemi önemli bir tasarruf belirleyicisi olarak incelenebilir. Bireylerin yaptığı kişisel servet ile aynı amaca hizmet ettiği düşünülürse ilk bakışta sosyal güvenlik sisteminin bireysel tasarruflar üzerinde olumsuz etkisi olması beklenir. Bu sistemin var olduğu durumda emeklilik kesintisi bireyler için likidite kısıtı yaratır (Hubbard & Judd, 1987). Bu nedenle bireylerin tasarruf imkanları azalır. Diğer bir yandan, birey emeklilik yıllarında düzenli bir gelirin olacağını bildiği için artık tasarruf yapmak istemeyebilir. Bu konu üzerine yapılan bazı çalışmaların sonuçlarına göre sosyal güvenlik ödemelerinin arttığı dönemlerde bireysel tasarruflar azalır. Ödemelerin azaldığı dönemlerde ise, emeklilik döneminde elde edilecek gelirin azalacağı düşüncesiyle ihtiyati tasarruflar artar (Attanasio & Bruglavini, 2003).

Sosyal güvenlik sisteminin tasarruf azaltıcı etkisini destekleyen çalışmalarda daha çok sistemin ikame etkisi üzerinde durulmuştur. Fakat sosyal güvenlik sisteminin hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalarda bu sistemin farklı etkilerinden de söz edilir. Sosyal güvenlik sisteminin bireysel tasarrufları azalttığını öne süren önemli çalışmalardan birinde (Feldstein, 1974) sistemin zıt yönlü iki etkisinin olduğundan bahseder. Bu etkilerden birincisi yukarıda bahsettiğimiz “tasarruf ikame etkisi”dir.⁴⁰ Tasarruf ikame etkisinin var olduğu durumda emeklilik gelirin sosyal güvenlik sistemiyle garanti altına alınmış olması nedeniyle tasarruf oranları düşer. Bahsedilen ikinci etki ise “emeklilik etkisi”dir.⁴¹ Adil bir sosyal güvenlik sisteminin uygulandığı ülkelerde genellikle çalışılan yıl sayısı azalır. Bu durum emeklilik yıllarının ve dolayısıyla bu dönemdeki toplam harcamaların artması anlamına gelir. Bu nedenle bireyler sosyal güvenlik sisteminin uygulandığı durumda, uzun emeklilik yıllarında yalnızca sistemin sağladığı gelirin yeterli olmayacağı düşüncesiyle tasarruf oranlarını

⁴⁰ Özgün Adı: Saving Substitute Effect

⁴¹ Özgün Adı: Retirement Effect

arttırırlar (Feldstein, 1974).⁴² Sosyal güvenlik sisteminin hanehalkı tasarruflarını hangi yönde etkileyeceği bu iki etkinin hangisinin daha baskın olduğuna bağlıdır.

Sosyal güvenlik sisteminin bireysel tasarruflar üzerinde pozitif etkisi olduğunu savunan çalışmalar da vardır. Bu görüşü savunan çalışmalar, emeklilik sistemine kayıtlı olan bireylerin kayıtlı olmayan bireylere göre daha fazla (oransal olarak) tasarruf yaptıklarını ortaya koymuştur (Cagan, 1965; Katona, 1965). Bu çalışmalardan ilki sosyal güvenlik sisteminin tasarruf arttırıcı üçüncü bir etkisinin daha olduğunu savunur (Cagan, 1965). Sosyal güvenlik sisteminin eğitici yönüne vurgu yapan bu etkiye “kavrama etkisi”⁴³ adı verilir. Bu etkinin baskın olduğu durumda sosyal güvenlik sistemine kayıt olan bireyler emeklilik dönemi için tasarruf yapmak gerektiğini fark eder ve tasarruf oranlarını arttırır (Cagan, 1965). Sosyal güvenlik sisteminin var olduğu durumda tasarrufların artacağını ya da azalacağını savunan görüşlerin yanı sıra bu sistemin tasarruflar üzerinde sadece ikame ve emeklilik etkisinin var olduğunu ve net etkinin sıfır olduğunu ileri süren görüşler de vardır. Feldstein’in (1974) çalışmasında kullandığı analiz yöntemini yeni bir zaman serisiyle ele alan bir çalışmanın sonuçlarına göre sosyal güvenlik sisteminin tasarruflar üzerinde ikame ve emeklilik gibi iki farklı etkisi olduğu doğrudur. Fakat diğer çalışmalarda olduğu gibi bu iki etkiden birinin diğerine baskın gelmesi söz konusu değildir. Çoğu zaman bu iki yönlü etki birbirini dengeler. Sonuç olarak tasarruf oranları sosyal güvenlik sisteminden ya da bu sistemde meydana gelen değişikliklerden etkilenmez (Leimer & Lesnoy, 1982).

3.2. Demografik Faktörler

Literatürde hanehalkı tasarruflarını belirleyen çalışmalar incelendiğinde demografik faktörlerin hanehalkı tasarrufları üzerinde önemli etkileri olduğu görülmüştür. Bu çalışmalarda ele alınan yaşlı/genç bağımlılık oranı, nüfusun yaşa göre dağılımı, aile yapısı, çocuk sayısı, kentleşme oranı, eğitim düzeyi ve hane reisinin yaşı gibi demografik faktörlerden tasarruflar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu

⁴² Sosyal güvenlik sisteminde meydana gelen değişiklikler emeklilik etkisi bakımından değerlendirilirken, bireyin emekliliğe ne kadar uzakta olduğu da göz önüne alınmalıdır. Emekliliğe yakın olan bireyler bu noktadan sonra yapılan birikimin önemli bir etkisinin olmayacağı düşüncesiyle tasarruf davranışında değişiklik yapmayabilirler (Attanasio & Brugalini, 2003). Bu nedenle sosyal güvenlik sisteminde değişiklik yapılan ülkedeki nüfusun yaşa göre dağılımı önemli bir yere sahiptir.

⁴³ Özgün Adı: Recognition Effect

düşünülen dört faktör iki ana faktör grubu şeklinde çalışmanın “demografik faktörler” bölümünde yer alacaktır.

3.2.1. Yaş ve Nüfusun Yaşa Göre Dağılımı

İnsanların özellikle emeklilik dönemleri için tasarruf yaptıkları varsayımı altında, yaş faktörü ve nüfusun yaşa göre dağılımı toplam hanehalkı tasarrufları bakımından büyük öneme sahiptir. Birey ve hane bazında düşünüldüğünde, tasarruf oranları haneye gelir getiren bireylerin içinde bulunduğu yaş grubuna göre farklılık gösterir. Bireyler ilk kez iş hayatına atıldıkları yıllarda başlangıç ücret düzeyinin düşüklüğü ve yeni bir hayat kurmanın yüksek maliyeti nedeniyle tasarruf yapma imkanı bulamaz. Merkez yıllar olarak adlandırdığımız ikinci dönemde ise bireyin iş hayatı daha düzenli hale gelir, ücret düzeyi yükselir ve bireyin yüksek harcama gerektiren dayanıklı tüketim ürünleri ihtiyacı azalır ya da sona erer. Dolayısıyla bireylerin bu yıllarda tasarruf oranları ve buna bağlı olarak servet düzeyleri artar. Servet düzeyindeki bu artış gelirin azaldığı emeklilik dönemine kadar devam eder. Bireyin servet birikimi emekli olduğu dönemde maksimum seviyeye ulaşır. Bu dönemden sonra ise -Yaşam Boyu Gelir Hipotezi’ne göre- gelir çalışılan yıllarda elde edilen gelir seviyesinin altına düşmesine rağmen harcamalar aynı seviyede seyrederek ve sonuç olarak negatif tasarruf durumu ortaya çıkar. Harcamalar ile düşük gelir arasındaki fark servet birikiminden karşılanır ve servet düzeyi azalmaya başlar. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi’nin varsayımları sonucunda ortaya çıkan bu teori kısaca bireylerin yalnızca merkez yıllarda tasarruf yapabildiklerini, harcamaların nispeten yüksek gelirin ise düşük olduğu ilk çalışma yıllarında ve emeklilik döneminde negatif tasarruf durumunun söz konusu olduğunu iddia eder (Modigliani & Jappelli, 2005). Literatürde yer alan bazı çalışmalar bu varsayımları destekler niteliktedir.⁴⁴ Bu konu üzerine yapılan çalışmalar daha çok Modigliani’nin eserinin sonuçlarını doğrulamak ya da eleştirmek adına yapılmıştır. Emeklilik döneminde negatif tasarruf durumu olduğunu ortaya koyan çalışmalar Modigliani’nin teorisini destekleyen çalışmalardır. Bir diğer grup çalışma ise bireylerin emeklilik döneminde negatif tasarruf yaptıklarını ve servet düzeyinin emeklilik döneminde azaldığını reddeder. Bu grupta yer alan çalışmaların sonuçlarına göre bireyler emeklilik döneminde negatif tasarruf yapmazlar, tam aksine pozitif tasarruf yapmaya ve servetlerini arttırmaya devam ederler. Tasarruf teorisine çelişen bu sonuca farklı çalışmalarda farklı açıklamalar getirilmiştir. Bu açıklamalardan

⁴⁴ Bakınız: Diamond & Hausman, 1984 ve Hurd, 1987

ilki ve en yaygın olanı ilerleyen yaşlarda ortaya çıkabilecek yüksek sağlık harcamalarının uyardığı ihtiyati tasarruflardır. İleri yaşlardaki bireylerin yüksek tedavi maliyeti olan hastalıklara yakalanma riski diğer yaş gruplarındaki bireylere göre daha yüksektir. Bunun yanı sıra doğal yaşlılığın gerektirdiği bakım hizmetlerinin de maliyeti oldukça yüksektir. Bu nedenle yaşlılar emekli oldukları döneme kadar tasarruf yapmış ve belli bir birikim seviyesine ulaşmış olsalar da geleceğe yönelik sağlık belirsizlikleri bu bireylerin tasarruf davranışını bırakmalarının önünde büyük bir engeldir. Ayrıca servet düzeylerinin karşılayacağından çok daha uzun süre hayatta kalma durumu söz konusu olabilir. Bu durumun yarattığı yaşam süresi belirsizliği de bireyleri ilerleyen yaşlarda tasarruf yapmaya itebilir (Alessie, Lusardi, & Kapteyn, 1999).

Bireylerin emeklilik dönemlerinde tasarruf yapmalarına neden olan bir diğer etken ise harcamaların azalması ve tüketimin faydasının azalması durumudur (Börsch-Supan & Stahl, 1991). Bu durumu bir tür “gelirini tüketmemek” durumu olarak adlandırabiliriz. Yaşlı ve daha az sağlıklı sayılabilecek bir birey artık daha genç olduğu dönemlerdeki kadar çok tüketemeyecektir. Eğer çocukları bağımsız birer birey olduysa yaşlı ebeveynlerin onlara yönelik harcamaları da son bulacaktır. Harcamaların bu gibi nedenlerle azalması sonucunda gelir, teorinin iddia ettiği gibi harcama seviyesinin altına düşmeyeceğinden negatif tasarruf durumu ortadan kalkacak, özellikle bu davranışı benimsenmiş olmasalar da emekli bireylerin pozitif tasarrufları ve servet birikimleri artmaya devam edecektir (Börsch-Supan, 1992).

Miras bırakma isteği emeklilik döneminde pozitif tasarruf yapma davranışının bir diğer nedeni olarak sayılabilir (Modigliani & Jappelli, 2005). Altruistik davranış biçimine sahip olan ya da çocuklarının maddi desteğe ihtiyacı olduğunu bilen bireyler pozitif tasarruf yapmaya devam ederek çocuklarına bir miktar miras bırakmak isteyebilirler. Miras bırakma isteği “risk paylaşımı” isteği nedeniyle de gerçekleşebilir. Daha ne kadar süre hayatta kalacağını bilmeyen bireyler servetlerinin yaşamlarının sonuna kadar onları idare edip etmeyeceğini kestiremeyebilirler. Böyle bir durumda henüz hayattayken çocuklarına miras bırakarak bu uzun yaşam riskini paylaşmak ve miras karşılığında çocuklarının onlara bakmasını sağlamak isteyebilirler. Saydığımız durumların tamamında bireyler farklı nedenlerin tetiklediği miras bırakma isteği nedeniyle emeklilik döneminde tasarruf yapmaya devam ederler (Alessie, Lusardi, & Kapteyn, 1999).

Modigliani'nin (1954) teorisıyla çelişen çalışmalara ek olarak, emeklilik döneminde görülen pozitif tasarruflara bir açıklama daha eklemiştir. Emeklilikte ortaya çıkan tasarruf durumunu inceleyen çalışmaların neredeyse tamamı ampirik çalışmalardır ve durumu toplam hanehalkı tasarrufları üzerinden matematiksel verilerle ortaya koyar. Modigliani'ye göre emeklilik döneminde hanehalkı tasarruflarının pozitif çıkmasının nedeni bu ampirik çalışmalara konu olan veri setidir. Veri setinin elde edilmesinde kullanılan anket uygulamasına katılan bireyler daha çok 65 yaşını henüz geçmiş ve yeni emekli olmuş bireylerdir. Bu nedenle hala pozitif tasarruf davranışını sürdürüyor olabilirler. Negatif tasarruf yapması beklenen daha ileri yaşlardaki bireyler ise hayatını kaybetmiştir. Hayatta kalanlar ise zaten maddi durumu iyi olan, çok uzun seneler kaliteli bir yaşam sürece kadar zengin olan bireylerdir. Bu türden geliri olan bireylerin ise emeklilik döneminde pozitif tasarruf yapmaları normaldir (Modigliani & Jappelli, 2005). Fakat Modigliani'nin bu açıklamasını da çürütecek çalışmalar vardır. Yalnızca 70 yaş ve üzerindeki bireylerin tasarruf davranışını araştıran bir çalışma bireylerin çoğunun bu yaşlarda bile pozitif tasarruf yapmaya devam ettiklerini ortaya koymuştur (Börsch-Supan, 1992). Bu nedenle birçok yönden tutarlı ve geçerli olsa da Modigliani'nin Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ni ve modern tasarruf teorisini ilerleyen yaşlardaki negatif tasarruf varsayımı bakımından eleştirmek mümkündür.

Yukarıda bahsettiğimiz durumların toplam tasarruflar üzerinde önemli etkileri vardır. Bu etki nüfusun yaşa göre dağılımı üzerinden belirlenir. Bireylerin emeklilik döneminde tasarruf yaptıkları kabul edilse bile bu durum en yüksek bireysel tasarruf oranlarına merkez yıllarda ulaşıldığı gerçeğini değiştiremez.⁴⁵ Dolayısıyla bir ülkede merkez yaşlardaki bireylerin sayısı fazla ise o ülkede hanehalkı tasarruflarının ve toplam tasarrufların aynı tasarruf davranış kalıplarına sahip diğer ülkelerin tasarruf oranlarından daha yüksek olması beklenir. Yaşlı ve genç nüfusun toplam nüfus içindeki payı arttıkça tasarruf oranları da düşecektir (Horioka, 1991). Fakat genç nüfus bir süre sonra merkez yaşlara ulaşır tasarruf oranlarını arttıracığından genç ve dinamik nüfusun ağırlıklı olması hem geniş üretim olanakları hem de toplam tasarruflar bakımından daha çok istenen bir

⁴⁵ Bireylerin en yüksek gelir seviyesine ulaştığı yıllar olarak tanımlayabileceğimiz bu dönem genel olarak 35-65 yaş aralığı olarak kabul edilmekle birlikte ortalama eğitim süresi, yaşam koşulları, ağırlıklı meslek grupları, emekli olma yaşı ve genel miras davranışı gibi özel faktörler nedeniyle ülkeden ülkeye değişkenlik gösterebilir.

durumdur. Yaşlı bireylerin çoğunlukta olduğu ülkelerde ise tasarruf oranları belli bir düzeyde olsa bile bir süre sonra düşmeye başlayacaktır.

3.2.2. Aile Yapısı ve Çocuk Sayısı

Aile yapısı ve ailedeki çocuk sayısı hanehalkı tasarruflarını doğrudan etkileyen faktörler arasındadır. Bu bölümde bir hanehalkı tasarruf belirleyicisi olarak ele alacağımız aile yapısı daha çok eşlerin çalışma durumu ve hanedeki ekonomik kararlar üzerinde eşlerden hangisinin daha baskın olduğuyla ilgili bir faktördür. Böyle bir tasarruf belirleyicisinin ortaya çıkmasının ilk ve başlıca nedeni eşlerin işgücüne katılım durumunun doğrudan hane geliri üzerinde olumlu etki yaratmasıdır. Eğer eşlerden yalnızca biri çalışıyorsa bu hanede tasarruf oranının nispeten düşük olmasına neden olacaktır. Eşlerden ikisinin de çalıştığı durumda gelir artacağı için⁴⁶ hanenin tasarruf oranı artacaktır. Nitekim son yıllarda kadınların işgücüne katılım oranının artmasıyla birlikte hanehalkı tasarruf oranları buna bağlı olarak artmıştır (Rijckeghem, 2010). Aile yapısını belirleyen ikinci unsur ise hanede alınan ekonomik kararlarda kimin daha çok söz sahibi olduğuyla ilgilidir. Bu ayrım ataerkil ve anaerkil aileler üzerinden yapılmakla birlikte farklı aile yapısına sahip hanelerin tüketim ve tasarruf davranışlarının belirlenebilmesi amacıyla incelenecektir. Literatürde hanelerin tasarruf davranışı incelenirken daha çok eşlerin işgücüne katılımına önem verilmiştir. Fakat kadın ve erkeklerin tüketim-tasarruf davranışı farklılıklarının anaerkil ve ataerkil ailelerin ekonomik davranışlarına yansımaları mümkün olabilir.

Tasarruf belirleyicisi olarak hanenin yapısıyla ilgili üçüncü ve en önemli özellik ailenin sahip olduğu çocuk sayısıdır. Çocuk sayısı birçok çalışmada ayrı bir hanehalkı tasarruf belirleyicisi olarak ele alınır. Çalışmamız kapsamında hazırladığımız anket kapsamında doğrudan ailenin sahip olduğu çocuk sayısı verileri üzerinden analiz yapacağız. Fakat literatürdeki çalışmalarda aynı verinin farklı bir versiyonu olan “genç bağımlılık oranı”⁴⁷ da kullanılabilir. Bu tasarruf belirleyicisi tüketim harcamalarını arttırıcı etki yaratır ve dolaylı yoldan hanenin tasarruf yapmasını engeller. Ebeveynlerin barınma, giyinme, beslenme gibi sabit harcamalarına çocuğun eğitim ve diğer tüketim harcamaları ekleneceği için sahip olunan çocuk sayısı arttıkça ailenin tasarruf imkanları daralır (Rijckeghem, 2010). Bu nedenle yaygın olarak çok çocuklu ailelerin görüldüğü

⁴⁶ Bu durumda çoğu zaman çalışan bireyin boş vakti azalacağından tüketim harcamaları da azalır.

⁴⁷ Bakıma muhtaç genç nüfusun aktif nüfusa oranı

ülkelerde hanehalkı tasarrufları potansiyel tasarrufun altında kalır. Diğer bir yandan sahip olunan çocuk sayısı azaldıkça tasarruflar artar. Çin’de uygulanan tek çocuk politikası bu durumun en iyi örneklerindendir. 1970’lerin sonunda, 1980’lerin başında Çin ailelerin sahip olabileceği çocuk sayısını bir çocukla sınırladı. Önceki dönemlerde 3 olan ortalama çocuk sayısı 1’e düştü ve hanehalkı tasarrufları belirgin bir şekilde artış gösterdi. 1982-2014 yılları arasında hanehalkı tasarruf oranları %12’den %31’e yükseldi. Bu durum bile artan çocuk sayısının tasarruflar üzerinde olumsuz etki yaratacağının açık bir kanıtıdır. Bu bakış açısıyla ülkelerdeki çocuk ölüm oranlarının da tasarruflar üzerinde etkisi olduğu düşünülebilir. Çocuk ölüm oranlarının yüksek olduğu ülkelerde tasarrufların yüksek olması beklenir. Ancak çocuk ölüm oranlarının yüksek olması çoğu zaman yoksulluk ve adaletsiz gelir dağılımıyla birlikte görülen bir durumdur. Bu nedenle çocuk ölüm oranlarının yüksek olduğu ülkelerde tasarrufların yüksek olmasını beklemek yanlış olacaktır (Choukhmane, Coeurdacier, & Jin, 2014).

Ailedeki çocuk sayısının az olduğu durumlarda da hane tasarrufları düşük seviyelerde olabilir. Bu istisnai durumun sebebi ailenin tutumudur. Çocuğun eğitime ve yaşam kalitesine önem veren ebeveynler tek çocukları olsa bile onun için yüksek harcamalar yapabilirler. Bu gibi durumlarda çok ya da az çocuk sahibi olmanın tasarruflar üzerinde önemli bir etkisi olmayacaktır. Fakat bu durum genellikle yüksek gelirli ailelerde görülen nadir bir durumdur. Dolayısıyla toplam hanehalkı tasarrufları üzerinde önemli bir etkisi yoktur (Choukhmane, Coeurdacier, & Jin, 2014).

3.3. Davranışsal ve Kültürel Faktörler

Ekonomik ve demografik hanehalkı tasarruf belirleyicilerinin tasarruflar üzerinde önemli etkileri olduğu bilinse de literatürde davranışsal tasarruf belirleyicilerine yönelik tam bir açıklama getirilmemiş olması davranışsal faktörlerin de hanehalkı tasarrufları üzerinde etkisi olabileceğini düşündürmektedir. Bu nedenle “davranışsal ve kültürel faktörler” bölümünde, Keynes’in (1936) tanımladığı subjektif faktörlerden ve literatürdeki bazı çalışmalardan yola çıkılarak belirlenen bazı davranışsal faktörlerin hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkileri tartışılacaktır.

3.3.1. İhtiyat Güdüsü

İhtiyat güdüsüyle tasarruf⁴⁸ modeli Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin genişletilmiş bir versiyonudur (Lusardi, 1998). Bildiğimiz üzere Modigliani'nin modelinde belirsizliklere yer verilmez.⁴⁹ Daha kapsamlı bir tasarruf modeli olarak değerlendirebileceğimiz ihtiyati tasarruf modeli ise Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde yer almayan belirsizlik faktörünün ön plana çıktığı bir modeldir. Bu yeni modele göre tüketiciler genelde toplam faydanın azalmasına neden olabilecek risklerden kaçınma eğilimindedir. Toplam faydanın düşmesine neden olabilecek en önemli etken ise gelecek dönem geliri üzerindeki risklerdir. İşte bu nedenle ihtiyati tasarruf bireylerin fayda kaybı yaşamasına neden olabilecek gelir riskinden kaçınma arzusu olarak tanımlanabilir (Menegatti, 2007). İhtiyat güdüsüyle yapılan tasarruf miktarı ise gelecek dönemde gerçekleşmesi beklenen riskli gelir ile cari dönemde gerçekleşen gelir arasındaki farka eşittir.

İhtiyati tasarruf modeli üzerine yapılan çalışmalarda karşılaşılan başlıca bazı zorluklar vardır. Bu zorluklardan ilki ihtiyat güdüsünü uyaran riskleri tanımlamakla ilgilidir. Bu konu üzerine yapılan çalışmaların çoğu analiz yöntemi olarak ekonometrik analiz yöntemini benimser. Dolayısıyla bu çalışmalarda riski tanımlayan bir veri seti oluşturma ihtiyacı vardır. Çalışmaların bazıları gelir riskini gelirdeki uzun dönemli oynaklıklar üzerinden, diğer bir deyişle gelirin varyansı üzerinden hesaplar. Bu yaklaşım gelir riskiyle ilgili en çok benimsenen ve en geçerli yaklaşım olarak kabul edilebilir (Lusardi, 1998). İkinci bir risk tanımı ise gelir grupları üzerinden yapılır. Bazı meslek gruplarına mensup bireylerin gelecek dönem gelir risklerinin daha yüksek olduğu varsayılmıştır fakat bu çok sağlıklı bir varsayım olmayabilir. Bu varsayımın geçerli olabilmesi için riskli sayılan mesleklerde çalışan bireylerin de çalıştıkları işin gelir riskinin yüksek olduğunu düşünmesi gerekir ki bu bireyler ihtiyat güdüsüyle tasarruf yapabilsinler. Aksi takdirde yapılan tasarrufların kaynağının ihtiyati endişelerle olup olmadığı tam olarak hesaplanamayabilir. Üçüncü bir risk tanımı bireylerin geleceğe

⁴⁸ İhtiyat güdüsü bir tasarruf belirleyicisi olarak ilk kez Keynes (1936) tarafından "Genel Teori" isimli çalışmasında ele alınmıştır. Bu çalışmada ihtiyat güdüsü tüketim ve tasarrufu etkilediği varsayılan subjektif faktörler arasında yer alır (Keynes, 1936). Modigliani'nin çalışmasından (1954) sonra ortaya çıkan ihtiyati tasarruf modelinin çıkış noktasının Keynes'in bahsettiği ihtiyat güdüsü olduğunu söyleyebiliriz. Ancak modern tasarruf teorisinde yer alan ihtiyati tasarruf modeli belirsizlikleri de içinde barındıran daha kapsamlı ve tanımı tam olarak yapılmış bir model olarak Keynes'in ihtiyat güdüsüyle tasarruf tanımından daha fazlası anlamına gelmektedir.

⁴⁹ Bakınız: Yaşam Boyu Gelir Hipotezi

yönelik gelir beklentileri üzerinden yapılır. Bu yaklaşım bir önceki risk yaklaşımına göre daha sağlıklıdır. Gelir beklentisine yönelik veri toplama aşamasında örneklemedeki bireylere beklentileriyle ilgili sorular sorularak bu bireylerin ihtiyat güdüsüne sahip olup olmadıkları doğrudan öğrenilebilir. Gelir riskini ekonometrik olarak hesaplamayı hedefleyen son yaklaşım ise riski sağlık ve emekliliğe yönelik beklentiler üzerinden tanımlar. Gelir riskini hesaplamak için hazırlanan bu tür veri seti bireylerin iş kaybına yönelik öznel fikirlerini yansıtır ve bunu emekliliğe yakın bireylerle sağlıklı ve çalışma çağında olan bireylerin tasarruf davranışlarını karşılaştırmak suretiyle yapar. Emekliliğe daha yakın olan bireylerin iş kaybetme riski düşük olduğu için bu bireylerin tasarruf davranışlarının çalışma çağındaki bireylerinkinden farklı olması beklenir (Lusardi, 1998). Bu sonuncu risk tanımı nispeten yeni bir yaklaşımdır, bu yeni yaklaşımın kullanım alanının diğerlerine göre daha kısıtlı olduğu söylenebilir. Analizlerde riski hesaplamak ve ihtiyat güdüsüyle ilişkilendirmek için hazırlanan bütün bu risk tanımları arasından hangisinin gerçek hayatı daha iyi yansıttığına karar vermek oldukça güçtür. Bu nedenle ilgili durumun ihtiyati tasarruf davranışı üzerine yapılan çalışmalar için önemli bir sorun olduğu söylenebilir (Lusardi, 1998).

İhtiyati tasarruflarla ilgili yapılan çalışmalarda karşılaşılan ikinci zorluk ise bireyleri tasarruf yapmaya yönelten risk ve belirsizlikleri birbirinden ayırt etmekle ilgilidir. Bölümün başında belirttiğimiz gibi ihtiyati tasarruf tanımı gereği yalnızca gelir riskine yönelik beklentileri ve belirsizlikleri yansıtmalıdır. Hanehalkı tasarruflarını belirleyen faktörlerde incelediğimiz diğer belirsizlik yaratan faktörler ihtiyati tasarruf modeline dahil edilemez. Burada bahsedilen durum pür gelir endişesinden ibarettir. Fakat gerçek hayatta gelir riski genellikle bu riski tetikleyen diğer risk gruplarıyla birlikte ortaya çıkar (Courbage & Rey, 2007). Bu nedenle hesaplamalarda gelir riskini diğer risk gruplarından ayırt etmek zorlu bir durum olarak kabul edilebilir. İhtiyati tasarruf modeli üzerine yapılan bazı çalışmalar özellikle bu sorunu çözmek adına yapılmıştır.⁵⁰

3.3.2. Miras Bırakma İsteği

Nesilden nesle aktarılan birikim olarak adlandırabileceğimiz miras toplam hanehalkı tasarrufları içerisinde önemli bir yere sahiptir. De Long'un (2002) yaptığı çalışmaya göre gelişmiş ülkelerde yaşayan hanelerin toplam tasarruflarının %43'ünü bir

⁵⁰ Bakınız: Courbage & Rey, 2007

önceki nesilden aktarılan miras oluşturuyor. Bu rakam Avrasya’da %91’lere kadar yükseliyor (DeLong, 2002).⁵¹ Peki bahsedilen yüksek oranlar miras bırakma isteğini temel tasarruf motivasyonu olarak kabul etmemiz gerektiğini mi gösterir? Literatürde yer alan diğer miras-tasarruf çalışmalarına göre nesiller arası servet aktarımı yalnızca miras bırakma güdüsüyle tasarruf yapıldığı anlamına gelmeyebilir. Miras bırakma durumunun ortaya çıkmasına neden olan farklı durumlar vardır. Bu durumlardan ilki “tesadüfi miras”⁵² durumudur. Daha önceki bölümlerde de bahsettiğimiz üzere; yaşam boyu gelir hipotezine göre bireyler -emeklilikteki harcamalar öncelikli olmak üzere- gelecekte ortaya çıkacak yüksek sağlık harcamaları, gelir kaybı gibi durumlar için ihtiyati tasarruf yaparlar. Yaşamlarının sonuna geldiklerinde eğer yaptıkları ihtiyati tasarrufları harcamalarını gerektirecek bir durum ortaya çıkmazsa bu bireylerin serveti bir sonraki nesile aktarılacaktır (Kotlikoff, 1988). Böyle bir miras bırakma durumunda birey ihtiyat güdüsüyle tasarruf yapmış olacaktır. Bu yüzden bir sonraki nesile aktarılan servet için “tesadüfi miras” demek daha doğru olacaktır. Buna benzer bir diğer durum ise bireyin yaşam süresi içinde harcayamayacağı kadar fazla gelire sahip olduğu “zenginlik” durumudur. Eğer birey sahip olduğu gelir ve birikimleri yaşam süresi içinde tüketemezse sahip olduğu servet -birey böyle bir bilinçle tasarruf yapmadığı halde- kendinden sonraki nesile geçecektir (Kotlikoff, 1988). Bahsettiğimiz bu iki miras bırakma durumu nedeniyle miras bırakma güdüsünü önemli bir tasarruf belirleyicisi olarak kabul etmek yanlış olacaktır. Bu iki durum gereği bireyler miras bırakma isteğiyle tasarruf yapmazlar, hatta miras durumunu çok fazla umursamazlar. Ando ve Modigliani’nin çalışmasında yer alan şu cümle bu düşüncüyü destekler niteliktedir: “Bireyler ne miras almayı umarlar, ne de miras bırakmak isterler” (Modigliani & Ando, 1963). Dynan, Skinner ve Zeldes ise bu durum için güzel bir benzetme yapar: “Servet bazen ‘her ihtimale karşı’ taşınan bir seyahat çekine benzer. Seyahat boyunca nakde çevrilmeden taşınır ve seyahat sonunda bir sonraki nesile aktarılır” (Dynan, Skinner, & Zeldes, 2002). Bu görüşe göre bazı çalışmalar miras bırakma isteğini bir tasarruf belirleyicisi olarak gösterse de gerçeğin bununla ilgisi yoktur, yapılan anketlerde miras bırakma güdüsüyle tasarruf yapan

⁵¹ Gelişmiş ülkelerde bu oranın daha düşük olması bu tarz ülkelerde büyüme oranının düşük olması ve yaşam sürelerinin uzun olmasıyla ilişkilendiriliyor. Yüksek yaşam süreleri bireylerin tasarruflarını kendi ihtiyaçları için kullanmalarına neden oluyor (Dynan, Skinner, & Zeldes, 2002; 277).

⁵² Bu terimin özgün adı “accidental bequest”tir. Terim daha çok miras bırakma isteğini bir tasarruf motivasyonu olarak kabul etmeyen çalışmalarda kullanılır (Abel, 1985; 777).

bireylerin sayısı ihtiyat güdüsüyle ve yaşam boyu endişelerle tasarruf yapan bireylerin sayısından oldukça azdır (Dyner, Skinner, & Zeldes, 2002).

Miras bırakma isteğinin bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alınabileceği tek durum mirasın ortaya çıktığı üçüncü durumdur. Bu durumu göre miras bırakma isteğinin temel nedeni “altruizm”dir.⁵³ Altruistik davranış biçimine sahip olan ebeveynler çocuklarının faydaları ile kendi faydalarını bir tutarlar. Dolayısıyla merkez yıllar olarak tanımladığımız yüksek gelir dönemlerinde çocuklarının tüketim imkanlarını iyileştirmek için ek tasarruf yapma yoluna gidebilirler. Fakat bu varsayımın da literatürde çok geçerli bir varsayım olarak kabul edildiği söylenemez. Miras bırakma davranışının incelendiği çalışmalarda miras bırakma davranışını yapan ebeveynlerin bu davranışı çocuklarının ekonomik durumunu gözetmeksizin yaptıkları görülmüştür. Ekonomik durumu zaten iyi olan çocuklara bırakılan miras, çocuklarının faydalarını ve geleceğini dikkate alan ve altruistik güdülerle miras bırakan ebeveyn varsayımını çürütür niteliktedir. İşte bu nedenle sermaye birikimi içinde yer alan mirasın yüksek oranlarda olması miras bırakma isteğinin önemli bir tasarruf motivasyonu olduğu anlamına gelmez (Kotlikoff, 1988).

3.3.3. Gelenekler ve Kültürel Değerler

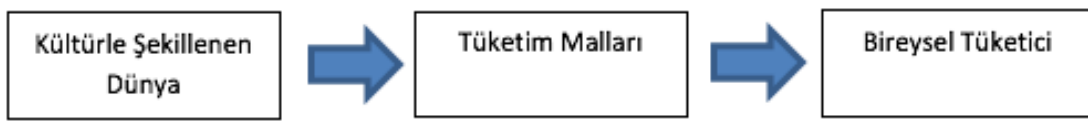
Toplumdaki bireylerin ortak davranış kalıplarını yansıtan kültür sürekli bir dönüşüm içindedir. Son birkaç on yılda kitlesel üretimin etkinliğini arttırmasıyla birlikte neredeyse bütün toplumlarda tüketimin ön plana çıktığı bir kültürel yapının oluştuğunu görebiliriz. Artık bireylerin sosyal statüleri, kişilikleri ve daha da önemlisi mutluluk düzeyleri tüketimle ölçülmeye başladı (Ersoy & Demirci, 2007). Bu nedenle tasarrufun önemini yitirdiği toplumlar ve kültürler gittikçe daha yaygın hale geldi. Bu anlamda bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alınabilecek olan kültürün ve kültürel değerlerin insan ve tüketim ürünleri ile olan ilişkisini detaylı bir biçimde ele almak gerekir.

Parasal bir kavram olan tüketimin kültür üzerindeki yansımalarının sebebi tüketim mallarının ve insanların ikili yapısından kaynaklanır. Öncelikle insanı ele almak gerekirse; insanın bünyesinde zihin ve duygu odaklı ikili bir yapı barındırdığını ve bu ikili yapının bazen birbiriyle çelişen ihtiyaçları olduğunu söyleyebiliriz. Tüketim bedensel ihtiyaçların giderilmesine yönelik bir olgu olduğu için daha çok duygularla ilişkilidir. Fakat günümüzde rasyonel birey varsayımına oldukça yaklaşmış olan insan “tüketim”

⁵³ Altruizm: Başkalarını kendinden daha çok önemseme davranışı

kavramını sürekliliğini gözeterek ele alır ve gelecek dönemlerdeki tüketimini de garanti altına almak ister ya da istemelidir. Dolayısıyla gelecek dönem tüketimini garanti altına alacak olan tasarruf daha çok zihinsel bir ihtiyaçtır. Anlık haz vasıtasıyla duygulara hitap eden tüketim gelecekte meydana gelebilecek bir yoksunluk durumunu engelleyen tasarruf ihtiyacıyla çelişir. Bu nedenle tüketim toplumlarının yaygınlaştığı bir dönemde insanların duygularının daha ağır bastığını ve kendilerini kontrol edemedikleri için anlık ve borçla tüketime daha çok önem verdiklerini söyleyebiliriz (Starr, 2007).

Tüketim mallarının ikili yapısına gelecek olursak bu ikili yapının insanın duygusal ve sosyal yönünden kaynaklandığını söyleyebiliriz. İnsanın yalnızca fiziksel ve biyolojik ihtiyaçlarını karşılamaktan daha fazlasını ifade eden tüketim malları taşıdıkları fiziksel ve parasal değer de ötesinde kültürel ve sosyal bir değere sahiptir (McCracken, 1986; 71). Artık ünlü bir restoranda yenilen yemek, pahalı bir kafe zincirinde içilen kahve, popüler bir markadan satın alınan gözlük insana sunduğu işlevsel hizmetinden ve fiyatından çok daha fazlası anlamına gelir. Son dönemde tüketim malları bireylerin gelir grubunu, sosyal grubunu, kişiliğini ve ilgi alanlarını yansıtan bir kavram haline geldi. Bu durum küresel çapta gerçekleşen aşırı üretimle yakından ilişkilidir. Fakat üretilen malların kültürel değerlerinin, insanı ve harcama kalıplarını etkileyebilmesi için bu yapılar arasında bir mekanizma olması gerekir. İşte bu mekanizmayı üçlü bir etkileşim olarak ele alabiliriz (McCracken, 1986).



Şekil 3.1: *Kültürel Dünya-Tüketim Malları ve Tüketici İlişkisi (McCracken, 1986)*

“Kültürle şekillenen dünya” kavramı daha çok kitlesel üretici ve diğer önde gelen kurumların şekillendirdiği dünyayı ifade eder. Popüler kültürle şekillenen dünya da diyebiliriz. Üreticilerin ön planda olduğu bu dünya reklamlar ve moda aracılığıyla tüketim mallarına kültürel bir değer aktarır.⁵⁴ Daha sonra bu değer bireysel tüketicilerin

⁵⁴ Bu değerler bazı insan ihtiyaçlarına hitap ettiği için toplumda karşılık bulur. Yalnızca üreticilerin bu sürece yön verdiğini savunmak sığ bir yaklaşım olur. Üreticiler insanların temel güdülerini bilir, bu güdülerini

çeşitli güdülerini harekete geçirir. Dört temel güdü tüketim mallarının kültürel ve sosyal değerinin insana aktarılmasını sağlar: sahip olma güdüsü, değişim-yenilik güdüsü, eksikleri giderme güdüsü ve en önemlisi yoksunluk güdüsü (McCracken, 1986). Tüketim malların değeri insana aktarılır, bu değerleri hayata geçiren insan kültürel değerini oluşmasını sağlar ve kültürel dünyayı yeniden şekillendirir. Böylece döngü tamamlanmış olur. Tüketim mallarının değerinin insanlara aktarılmasını sağlayan güdülerden “yoksunluk güdüsü” günümüzde daha ön olmaktadır. Bu aslında gerçek bir yoksunluk değil nispi yoksunluk durumudur. Komşuda, akrabada, arkadaşta ya da toplumun genelinde sahip olunan bir ürün gören birey güçlü bir yoksunluk hissine kapılır ve borçla bile olsa o ürünü edinmeye çalışır (McCracken, 1986).⁵⁵ Bu durum bireylerin içinde bulunduğu gelir grubu yerine ait olmak istediği sosyal tabakanın normlarını benimsemeye çalıştığını gösterir (Ergenekon, 1996). Nitekim artık dünya genelinde insanların gelir gruplarını gözetmeksizin çok fazla borçlandıklarını, nadiren plan yaptıklarını, çok fazla tükettiklerini ve alışkanlık-heves-marka etkisiyle sık sık alışveriş yaptıklarını görebiliriz (Starr, 2007).

Son dönemde, özellikle 2000’li yılların başından bu yana ülkemizde de tüketim kültürünün yerleşmiş olduğunu görüyoruz. Geçmişte tasarruf davranışı temel ekonomik davranışlarından biriyken bu duruma gelmiş olmamızın nedeni kültür aktarımıyla açıklanabilir. Küreselleşmenin çok güçlü olduğu bir dönemde ülkeler arası ekonomik ilişkilerin yalnızca ekonomik hayat üzerinde etkili olduğunu söylemek yanlış olur. Bu nedenle ekonomik ilişki kurduğumuz ülkelerin tüketim davranışından da etkileniriz. Ticari ilişkilerle başlayan ilişkiler bir süre sonra kültürel ve sosyal değeri olduğunu bildiğimiz tüketim mallarının ithalatı üzerinden kültürel bir etkileşime dönüşür. Tasarruf davranışını körelten ve insanları tüketime zorlayan bir kültürel dönüşümün önünü alması beklenen geleneksel ekonomik davranışlarının artık etkisiz olduğunu söyleyebiliriz. Geçmiş dönemlerde -çoğu zaman imkanların kısıtlı olmasına bağlı olsa da- Türkiye’de tasarruf, az ile yetinme, her zaman zor durumlara hazırlıklı olma geleneğinin var olduğu söylenebilir. Bireysel ve hane olarak tasarrufunu ön plana çıkaran bu tüketim geleneği

canlandırmaya yönelik pazarlama hamlesi yapar ve bu şekilde tüketim malına bir değer vermesi mümkün olur.

⁵⁵ Bu durum literatürde “tragedy of common”(ortak olanın trajedisi) olarak adlandırılır. Sırf başkaları yapıyor diye bir şeyleri yapma isteği olarak tanımlanabilir (Starr, 2007; 217).

birçok atasözü yardımıyla nesilden nesle aktarıldı. Bu atasözlerinden birkaç tanesini örnek olarak verebiliriz (Ersoy & Demirci, 2007):

- Damlaya damlaya göl olur,
- Her çok azdan olur,
- Ak akçe kara gün içindir,
- Sakla samanı gelir zamanı,
- İşten artmaz, dıştan artar vb.

Bu atasözlerinden geçmişte Türk toplumunun tasarrufa ve tutumlu olmaya verdiği önem açıkça görülebilir. Ancak artık ülkede yerleşik bir tüketim kültürü bulunmaktadır. Düşük özel tasarruf oranları ve artan toplam borçlanma bunun en önemli göstergesidir.

3.3.4. Hobi ve Sosyal Yaşantı Etkisi

Yüksek tüketim harcamaları hanelerin yeterli düzeyde tasarruf yapmasını engelleyen başlıca durumlardan birisidir. Hanelerin tasarruf yapmayı engelleyecek düzeyde harcama yapmalarının nedeni ise aile yapısı, yaş ve çocuk sayısı gibi hane yapısı ile ilgili faktörler olabileceği gibi pahalı hobiler ve sosyal yaşantı gibi daha çok karakteristik özelliklere bağlı tüketim harcamaları da olabilir. Tüketim davranışı üzerinden dolaylı olarak tasarrufu etkilediğine inandığımız bu hane halkı tasarruf belirleyicisi daha çok bireylerin karakteristik özellikleri, yaşama bakış açıları ve ilgi alanları ile ilgili bir faktördür. Pahalı ya da çeşitli hobilere sahip olma ve sosyal yaşamın içinde olma isteği bazı insanlarda gelecek yıllara yatırım yapma isteğinden ya da ihtiyatlı olma, ev araç gibi dayanıklı tüketim malları satın alma isteğinden daha baskındır. İçinde bulunulan dönemde yapılan tüketim bu insanlar için daha caziptir. Gelecek kaygısı olmadan eğlence ve hoş vakit için yapılan harcamaların ihtiyatlılık gibi temel bir insan dürtüsüyle çeliştiği düşünülebilir. Bu tarz harcamalar tasarruflar vasıtasıyla birikim yapmanın önüne geçtiği için gelecekte meydana gelebilecek olumsuz gelir şoklarında bireyin temel ihtiyaçlarını karşılamasını engelleyebilir. Bu nedenle hobi ve sosyal yaşantı için yapılan harcamalar, gelir kaybı ihtimaline karşı ihtiyatlı davranması gereken “rasyonel birey” kavramına ters düşer. Fakat eğlence hayatına düşkün, hobileri için harcama yapmaktan çekinmeyen ve kişisel zevkleri için mantıksız harcamalar yapan

insanların sayısı oldukça fazladır (Ariely, 2009). Öyleyse insanın “rasyonel” bir varlık olduğunu söyleyebilir miyiz?

Önceleri rasyonel olarak tanımlanan insan faktörü tüketimin öncelikli bir davranış haline gelmesiyle birlikte “irrasyonel” olarak kabul edilmeye başlandı. Davranışsal iktisat alanında insanın rasyonel bir varlık olmadığını ileri süren öncü çalışmalar yapıldı.⁵⁶ Bu çalışmalarla birlikte insan için farklı tanımlamalar yapıldı. Kitle tüketiminin yaygınlaştığı 1980 sonrası dönemde insan rasyonel bireyin tam tersi bir figür olarak tanımlandı; kitlesel üretim yapan firmalar tarafından reklamlar ve diğer medya araçlarıyla yön verilen, karar verme yetisinden uzak ve sadece ekonomide kendisine verilen rolü üstlenen bir insan figürü (Campbell C. , 2005). Daha sonra ekonomik bireyler için üçüncü bir tanım yapıldı. Bu tanıma göre bireyler ne rasyonel insan tanımında olduğu gibi mükemmel, ne de kitlesel tüketimin kölesi olan insan kadar pasif bir varlıktır. Ekonomik bireylerin her bir davranışının özel bir nedeni vardır. Eğer birey bir ürün satın alıyorsa bunu spesifik bir neden için yapıyor demektir. Son yıllarda yapılan dördüncü ve son tanıma göre ise insan rasyonel birey tanımına daha yakındır. Bu son tanımda tüketicilerden “zanaatkar” olarak bahsedilir ve bu bireylerin “tüketim sanatı” yaptıkları varsayılır. Bildiğimiz üzere bir zanaatkar eserine kendi kişiliğinden bir şeyler katar, ona elleriyle bir form kazandırır. Tüketiciler de tüketim harcaması yaparken aynı şeyi yaparlar. Bir malı sadece satın alıp tüketmekle kalmazlar. O malı kişiselleştirebilir, kendilerine özgü değişiklikler yapabilir ve satın aldıkları diğer ürünlerle oluşturacakları farklı kombinasyonlarla ürünün işlevi üzerinde değişiklik yapabilirler. Böylece, yaptıkları satın alımlarla kendi kişiliklerini yansıtabilirler. Hobiler ve sosyal yaşantı için yapılan harcamalar bu tür bir tüketicinin yapabileceği tüketim harcamalarıdır. Anlık tüketimi yaşam boyu tüketime tercih eden bu tür tüketiciler güzel vakit geçirmeyi önemseyen bireylerdir. Yaşam belirsizlikleri de bu tür bir yaşam tarzını tetikleyebilir ki tasarruf yapmayı kişisel zevkleri nedeniyle reddeden tüketiciler çoğu zaman gelecekle ilgili yaşam süresi belirsizliklerini bu davranışlarının nedeni olarak gösterirler (Campbell C. , 2005).

Hobi ve sosyal yaşantı etkisi olarak adlandırdığımız bu tasarruf belirleyicisi diğer davranışsal tasarruf belirleyicileri gibi kişisel bir karar olma niteliği taşır. Likidite kısıtı,

⁵⁶ Bakınız: Ariely, 2009

belirsizlikler, düşük gelir düzeyi gibi bireyi tasarruf yapmaya koşullayan ya da bireyin tasarruf yapmasını engelleyen dışsal bir faktör değildir. Kişisel zevkler için harcama yapma davranışı tıpkı miras bırakmak için birikim yapma, gerekenden fazla tasarruf yapma (cimrilik), ihtiyatlı davranma ve kültürel değerlerine bağlı yaşama durumlarında olduğu gibi bireyin kişisel özelliklerini yansıtan bir “tercih” olma özelliği taşır. Bu nedenle kişisel özellikler ve yaşam tarzı üzerinde doğrudan etkisi olan kültürel yapı bu faktörle yakından ilgilidir (Campbell C. , 2005).

3.3.5. Cimrilik Güdüsü

Cimrilik güdüsünün tüketim ve tasarruflar üzerinde ne tür etkileri olduğunu tartışmadan önce cimrilik davranışının tanımını yapmak gerekir. Çoęu zaman cimrilik davranışı ihtiyatlılıkla karıştırılır. Bildięimiz gibi ihtiyatlılık, birçok yönden olumlu sayılabilecek ekonomik şartlar hakim olsa bile bireylerin gelecekte meydana gelebilecek gelir şoklarına kaşı önlem alma durumudur. Aslında belirgin bir sebep olmadığı halde tasarruf yapma davranışıdır da diyebiliriz. Cimrilik davranışının görüldüğü bireyler tıpkı ihtiyatlı bireyler gibi sebepsiz yere tasarruf yapar gibi görünür fakat bu iki tasarruf davranışının kökeni ve motivasyonu farklıdır. İhtiyatlılık daha çok tasarruf ile ilgili bir kavramdır, birey özellikle tasarruf yapmak ister. Cimrilik ise “tüketmek istememe” durumu olarak adlandırılabilir. Cimri sayabileceğimiz bireyler birçok durumda gerekli olsa bile tüketim harcaması yapmaktan kaçınırlar. Daha net bir tanım yapmak gerekirse; cimrilik bireyin kendisine yönelik temel ihtiyaçlarının (yalnızca yeme, içme, barınma ve yeterince giyim harcaması) dışında kalan bütün harcamalardan şiddetle kaçınması durumudur. İhtiyaç sahiplerine bağışta bulunmak, kişisel zevkler için harcama yapmak, hediye almak gibi durumları cimri bireylerin kaçındığı durumlar arasında sayabiliriz. Biraz daha ileri giderek cimri bireylerin çok çeşitli gıdalar tüketmediklerini, ihtiyaçları olan her řeyi en sade haliyle kabul edip ucuz sečeneklere yöneldiklerini söyleyebiliriz. Dolayısıyla cimrilik davranışı sonucunda bireylerin tasarruf oranları beklenmedik düzeylere ulaşabilir. Toplumdaki cimri birey sayısının tasarruflar üzerinde olumlu etkisi vardır. Bu nedenle “cimrilik güdüsü” olarak adlandıracağımız bu tüketici davranışı bir hanehalkı tasarruf belirleyicisi olarak kabul edilebilir (Dunn, Ashton-James, Hanson, & Akın, 2010).

Cimrilik güdüsünün⁵⁷ bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alındığı ilk çalışma Keynes'in Genel Teori (1936) kitabıdır. Çalışmamızdaki "Mutlak Gelir Hipotezi" bölümünden hatırlayacağımız üzere Keynes tüketimi etkileyen faktörleri objektif ve subjektif faktörler olarak ikiye ayırır. Kişisel bir davranış biçimi olarak ön plana çıkan cimrilik güdüsü, marjinal tüketim eğilimi üzerinde çok düşük seviyede ve ikincil etkisinin olduğu düşünülen subjektif faktörler arasında yer alır (Keynes, 1936). Belki de bu nedendir ki tüketim ve tasarrufla ilgili çalışmalarda bu tasarruf motivasyonuna çok fazla yer verilmez. Yakın dönemde Lusardi-Browning ikilisinin yaptığı bir çalışmada cimrilik güdüsünden bir tasarruf belirleyicisi olarak bahsedilmiştir (Browning & Lusardi Annamaria, 1996). Fakat ikili, hanehalkı tasarruflarının belirleyicilerinin incelendiği bu çalışmanın sonuçlarında cimrilik güdüsü için yeterli veriye ulaşamadığını belirtmiştir. Nöroiktisat alanında yazılmış bir başka çalışmada ise cimrilik yalnızca bir tüketici davranışı olarak ele alınmıştır ve bu tüketici davranışının tasarruf ile ilişkisinden bahsedilmemiştir (Dunn, Ashton-James, Hanson, & Akın, 2010). Ancak bu çalışma kapsamında yapılan deneyler ve sonuçları, cimriliğin nasıl bir insan davranışı olduğunun anlaşılması bakımından önemlidir. Çalışmada yapılan deneyde katılımcılara diledikleri gibi harcayabilecekleri bir miktar para verilmiştir. Daha sonra bu bireylerin yardıma muhtaç birine bağış yapmaları istenmiştir. Bu durum karşısında bazı adaylar parayı kolayca elde etmiş olmalarına rağmen bağış yapmayı reddetmiştir. Diğer bir deyişle bu bireylerin cimrilik güduları iyilik yapma fırsatı karşısında ağır basmıştır. Ayrıca deney sırasında yapılan ölçümlerde bu bireylerde, insanın utanç seviyesini gösteren hormonların yükseldiği gözlemlenmiştir. Bu da deneyde cimri tutum sergileyen bireylerin aslında cimriliğin yanlış olduğunu bildiklerini ve yaptıklarından utanç duyduklarını göstermektedir. Diğer bir yandan bireylerin bu bilince sahip olmalarına rağmen cimrilik yapmaları, tüketicilerin cimri tutumlarının farkında olduklarını göstermiştir. Dolayısıyla cimrilik güdüsü güçlü olan bireylerin her durumda (gelir kaybı dışında) tasarruf yapabilen bireyler oldukları çıkarımını yapabiliriz (Dunn, Ashton-James, Hanson, & Akın, 2010).

⁵⁷ Özgün adı: Avarice Motive

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: ESKİŞEHİR’DE HANEHALKI TASARRUFLARINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER: NİCEL VERİ ANALİZİ

4.1. Araştırmanın Kapsamı ve Amacı

Çalışmanın konusu ve başlığı “Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği”dir. Çalışmanın konusu kapsamında Eskişehir ilinde yaşayan hanehalklarının tasarruf davranışını belirleyen faktörler incelenecek ve bu faktörlerden hangilerinin tasarruf davranışı üzerinde daha etkili olduğu ölçülmeye çalışılacaktır. Literatür taraması ve kişisel gözlemler yardımıyla oluşturulan tasarruf belirleyicileri listesi, kavram karmaşası oluşmaması ve faktörlerin daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla birkaç grup altında toplanmıştır. Bu faktör grupları ve gruplara dahil olan tasarruf belirleyici faktörler aşağıda sıralanmıştır.

1. Ekonomik faktörler

- Gelir
- Kamu Tasarrufları
- Enflasyon
- Faiz
- Likidite/Borçlanma kısıtı
- Ekonomik Belirsizlikler
- Sosyal Güvenlik Sistemi

2. Demografik ve bireysel faktörler

- Yaş ve Nüfusun Yaşa Göre Dağılımı
- Aile yapısı ve Çocuk Sayısı

3. Davranışsal ve kültürel faktörler

- İhtiyat güdüsü
- Miras bırakma isteği
- Gelenekler ve Kültürel Değerler
- Hobiler ve sosyal yaşantı etkisi
- Cimrilik güdüsü

Yukarıda sıralanan tasarruf belirleyici faktörler çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır literatürdeki tasarruf çalışmalarından yola çıkılarak ve gözlem sonuçlarına dayanarak hazırlanmıştır. Literatürde makroekonomik ve demografik faktörlerle ilgili birçok çalışma olmasına rağmen sosyal bir bilim dalı olan ekonomi

üzerine yapılan bu çalışmalarda insan davranışlarına yer verilmemiş olması ve hanehalkı tasarrufunu belirleyen davranışsal-kültürel faktörlere değinilmemesi çalışma konusunun belirlenmesinde etkili olmuştur. Nitekim hazırlanan çalışma kapsamında ulaşılabilecek olan sonuçların literatürdeki boşluğu doldurması beklenmektedir. Çalışma kapsamında hazırlanan hanehalkı anket uygulaması çalışma alanı olarak belirlenen Eskişehir ilinde yapılacaktır. Yapılacak olan hanehalkı anket uygulaması sonucunda bölgede yaşayan hanehalklarının tasarruf davranışını belirleyen faktörlerin tespit edilmesi planlanmaktadır.

Belirlenen faktörlerin elde edilecek veriler yardımıyla analize tabi tutulması sonucunda Eskişehir'de yaşayan hanehalklarının tasarruf davranışlarına yön veren faktörlerin tasarruf kararı üzerindeki etki düzeyleri hesaplanacaktır. Ayrıca faktörler tasarruf kararına olan “olumlu” ve “olumsuz” etkilerine göre ayrıştırılacaklar ve tasarruf üzerinde olumlu etkisi olduğu belirlenen faktörler “tasarruf motivasyonu” kavramının içeriğine dahil edilecektir. Bütün bu çalışmaların sonucunda aşağıda belirlenen temel amaçlara ulaşılmaya çalışılacaktır:

- Çalışmanın amacı öncelikle Eskişehir'de ikamet eden hanehalklarının tasarruf davranışını belirleyen faktörleri incelemek ve özel tasarruflarda düşüşe neden olabilecek faktörleri ortaya koymaktır. Tasarruf davranışını belirleyen faktörler incelenirken bölge halkının kültürel, demografik ve davranışsal yapısına öncelik verilecektir. Bunun nedeni hanehalkı tasarruf davranışlarında bölgesel ve kültürel farklılıkların olup olmadığını incelemek ve varsa bu farklılıkların ağırlıklı olarak hangi faktörlerden kaynaklandığını belirlemektir.
- Çalışmanın ikinci ve en önemli amacı, çalışmaya konu olan bölgedeki tasarruf eğilimini ve muhtemel tasarruf belirleyici faktörleri tespit ettikten sonra farklı gruplardan oluşun bu faktörleri kapsamlı bir ekonomik analize tabi tutmak ve bölgede uygulanabilecek tasarruf arttırıcı politikalar ile bu politikaların uygulanması aşamasında ortaya çıkması beklenen senaryoları tartışmaktır. Bu şekilde temelleri sağlam, inandırıcılığı yüksek ve uygulanması mümkün olan tasarruf politikaları belirlenerek bölgesel araştırmalar yardımıyla dolaylı yoldan Türkiye ekonomisine katkıda bulunulabilir.
- Çalışmanın üçüncü ve son temel amacı, son yıllarda özel tasarruflar üzerine yapılan çalışmalarda görülmeye başlanan ve ekonomi literatüründe çok duyulmamış bir kavram olan “tasarruf motivasyonu” kavramının tanımını,

anlamını ve kapsamını net bir şekilde belirleyerek bu kavramı ekonomi literatürüne kazandırmak ve böylece literatüre katkıda bulunmaktır.

4.2. Araştırmanın Kısıtları

Hanehalkı tasarruf davranışlarının incelendiği bu çalışma Türkiye’de toplam tasarruflarda ve hanehalkı tasarruflarında meydana gelen düşüşün nedenlerini ulaşılabilir evren olarak ele alınan Eskişehir ilinde araştırmak amacıyla hazırlanmıştır. Sosyal bilimler alanında hazırlanan benzer içeriğe, analiz yöntemine ve veri elde etme araçlarına sahip çalışmalarda olduğu gibi “Hanehalkı Tasarrufları’nın Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği” başlıklı çalışmanın farklı aşamalarında karşılaşılan bazı kısıtlayıcı durumlar vardır. “Araştırmanın kısıtları” olarak adlandırılacak olan bu durumlar araştırmanın yapısı, konusu, kapsamı, analiz yöntemi gibi nedenlerden kaynaklı olmakla birlikte çalışmanın belli bir bütçeyle ve belirli bir zaman aralığında hazırlanmak zorunda olması da bu kısıtların oluşmasında önemli rol oynamıştır. Bu nedenle araştırma ve sonuçları incelenirken kontrol edilemeyen sebeplerle ortaya çıkan bu kısıtlar göz önünde bulundurulmalı ve sonuçlar bu kapsamda değerlendirilmelidir. Araştırmanın kısıtları aşağıdaki biçimde sıralanabilir:

- Araştırmanın sorunu ülke ekonomisiyle ilgili olmasına karşın ülke çapında yapılacak bir çalışmanın bütçe, zaman kısıtı ve veri sağlığı bakımından imkansız olması nedeniyle araştırma evreni olarak Eskişehir ili seçilmiştir ve veri bu ilde yaşayan belirli sayıdaki hanehalklarından elde edilmiştir.
- Çalışmada araştırma konusuna en uygun olduğu düşünülen birincil veri elde etme aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Diğer veri elde etme ve analiz yöntemlerinden faydalanılamamıştır.
- Literatürdeki hanehalkı tasarruf belirleyici çalışmalarında daha çok ekonometrik analiz yöntemleri belirlendiği için yalnızca birkaç çalışmada anket uygulanmıştır. Uygulanan bu anketler yalnızca ekonomik faktörleri araştırmaya yönelik olduğu ve davranışsal faktörlere yönelik sorular içermediği için çalışmamızda kullanılması uygun bulunmamıştır. Sonuç olarak tarafımızca çalışmanın konu ve kapsamına uygun yeni bir anket hazırlanmış, yeni bir ölçek geliştirilmiştir.
- Başlangıçta belirlenen 400 örneklem sayısına ulaşılmasına karşın 58 hanehalkı anketinde ortaya çıkan veri sorunları nedeniyle veri havuzunun kapsamı 342 anket ile sınırlı kalmıştır.

- Hazırlanan hanehalkı anketinde gelir, tasarruf miktarı, birikim değerlendirme türü ve diğer bazı kişisel verilere yönelik sorular bulunduğu için azımsanmayacak sayıda birey anket uygulamasına katılmakta isteksiz davranmış ya da uygulamanın ortasında katılım sağlamaktan vazgeçmiştir.
- Verilerin genel evreni ve ulaşılabilir evreni doğru yansıtabilmesi için her yaş, eğitim, gelir, çalışma ve cinsiyet grubuna ulaşmaya ve anket uygulamaya özen gösterilmiştir. Fakat araştırma bilincinin eğitim seviyesiyle doğru orantılı olması nedeniyle nispeten daha yüksek eğitim seviyesine sahip olan kamu çalışanları ve bir grup özel sektör çalışanı uygulamaya daha istekli yaklaşmıştır. Bu nedenle uygulamanın çalışma durumuna göre dağılımı incelendiğinde daha çok kamu çalışanlarına ve özel sektör çalışanlarına anket uygulanabildiği gözle çarpılmaktadır.
- Son yaş grubundaki bireyler (55-65) uygulamaya temkinli yaklaştığı için bu gruptan daha az bireye anket uygulanabilmiştir.
- Hazırlanan hanehalkı anketi çalışmanın yapısı gereği yalnızca gelir sahibi bireylere uygulanmıştır. Kadın işgücüne katılım oranının düşük olması nedeniyle anket uygulamasına katılan erkek bireylerin sayısı kadın bireylerin sayısının neredeyse iki katıdır.
- En üst gelir grubunda yer alan birey sayısı diğer gruplardaki bireylerden daha az olduğu için bu gruptan bireylere uygulanan anket sayısı diğer gelir grubundan ankete katılan bireylerin sayısından daha geride kalmıştır.

4.3. Örneklem Seçimi

Nicel veri analizi çalışmalarında ulaşılabilir evren seçimi, örnekleme ve örneklem büyüklüğü belirleme aşamaları analiz sonuçlarının geçerliliği ve çalışmanın amacına ulaşması bakımından büyük önem taşır. Hanehalklarının tasarruf davranışlarının incelendiği bir çalışmada genel evren olarak tanımlayabileceğimiz Türkiye’de yaşayan hanelerin tamamına anket uygulamak zaman, maliyet ve veri sağlığı bakımından pek mümkün bir durum değildir. Bu nedenle ilk aşamada genel evreni yansıtan ulaşılabilir bir evren tanımlamak gerekir (Büyüköztürk, Kılıç Çakmak, Akgün, Karadeniz, & Demirel, 2013). Çalışmada, kültürel ve ekonomik yapısı itibarıyla Anadolu halkının en iyi temsilcilerinden birisi olduğu için Eskişehir ili ulaşılabilir evren olarak tanımlanmıştır. Örneklemenin ikinci aşamasında ise ulaşılabilir evren birimlerinin çalışmaya uygun

şekilde tanımlanması gerekir (Büyüköztürk, Kılıç Çakmak, Akgün, Karadeniz, & Demirel, 2013). Çalışmanın hedef kitlesi hanehalkları olduğu için evren birimi Eskişehir’de bulunan hanehalkları olarak tanımlanmıştır.

Hedef evren olarak ele alınan Eskişehir ilinin toplam nüfusu 860.620’dir. Merkez nüfusu ise 752.630 kişidir (Eskişehir Valiliği, 2018).⁵⁸ Bu bilgilerden hareketle Eskişehir’de yaşayan bireylerin çoğunlukla şehir merkezi ve merkez ilçe-köylerinde ikamet ettiği söylenebilir. Bu nedenle anket uygulaması yalnızca merkez nüfusu ile sınırlı tutulmuştur. Çalışmaya konu olan birim hanehalkı olduğu için nüfustan ziyade ildeki hane sayısına bakılmalıdır. Eskişehir ilinde 2016 itibariyle yaklaşık 294.919 hane vardır (TÜİK, 2018).⁵⁹ Bu rakam hedef evren büyüklüğü olarak kabul edilebilir. Araştırma yöntemleri ile ilgili çalışmalarda örneklem büyüklüğünün belirlenmesine yönelik birçok yöntem ve teknik önerilir. Önerilen teknik ve yöntemler çalışmanın ve çalışmada kullanılan analiz yönteminin türüne göre değişkenlik gösterir. Örneklem sayısının geçmişte yapılan benzer çalışmalarda daha çok ulaşılabilir evrendeki birim sayısı, anket uygulamasındaki soru sayısı ve örneklemdeki tabaka sayısı üzerinden hesaplandığı görülmektedir. Eğer örneklem sayısı ulaşılabilir evrendeki birim sayısına göre hesaplanmış olsaydı yukarıda verilen Eskişehir iline ait nüfus ve hanehalkı rakamlarından faydalanmak gerekirdi. Fakat Eskişehir’de bulunan hanelerin azımsanmayacak bir kısmı öğrencilerden oluştuğu için ve ayrıca araştırmada yalnızca Eskişehir’in yerlisi olan (ya da en azından kalıcı olarak orada yaşayan) Eskişehir halkının tasarruf kalıplarını yansıtan bireylere anket uygulanacağı için hane sayısı üzerinden örneklem büyüklüğünü hesaplamak yerine daha farklı bir örneklem hesaplama metodu benimsenmiştir. Tasarruf davranışının incelendiği bu çalışmaya başlamadan önce, farklı cinsiyetten, farklı gelir gruplarından ve farklı yaş aralıklarından olan bireylerin tasarruf oranlarının da birbirinden farklı olacağını düşünerek anket uygulamasının her yaş, cinsiyet ve gelir tabakasına göre yapılması planlanmıştır. Roscoe bu tarz farklı tabakalar içeren çalışmalarda her tabaka için 30 birimden veri elde edilmesini önerir (Roscoe, 1975). 5 gelir grubunun, 5 yaş grubunun ve 2 cinsiyet grubunun bulunduğu çalışmamız için toplam 12 grup vardır ve Roscoe’nun önerisi doğrultusunda 360 kişilik örneklem çalışmamız için yeterli olacaktır.

⁵⁸İlgili nüfus veriler 25.04.2018 tarihinde Eskişehir Valiliği’nin <http://www.eskisehir.gov.tr/> url’li web sayfasından alınmıştır.

⁵⁹İlgili nüfus veriler 25.04.2018 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu’nun <http://www.tuik.gov.tr> url’li web sayfasından alınmıştır.

Uygulama aşamasında dikkat edilmesi gereken en önemli husus katılımcıların eğitim, çalışma durumu, yaş, cinsiyet ve daha da önemlisi gelir grubu bakımından Eskişehir ilindeki tabakaları yansıtan bir dağılım göstermesidir. Çalışma ekibi tarafından özellikle gelir grubu dağılımının şehirdeki gelir grup yoğunluğunu yansıtması için özen gösterilmiştir. Şehir nüfusunun orta, orta alt ve alt gelir grubunda yoğunlaştığını göz önünde bulundurarak anket uygulamasında bu dağılımın korunması sağlanmıştır. Gelir ve diğer bazı değişkenler bakımından katılımcı dağılımları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 4.1: *Hanehalkı Anketlerinin Gelir ve Cinsiyet Gruplarına Göre Dağılımı*

GELİR				
0-2000TL	2001-4000TL	4001-6000TL	6001-10000TL	10000TL ve üzeri
84	115	86	35	22
CİNSİYET				
Kadın			Erkek	
124			218	

Tıpkı ülke nüfusunda olduğu gibi katılımcı sayısının ilk üç gelir grubunda yoğunlaştığı görülebilir.

Erkek katılımcı sayısı kadın katılımcıların neredeyse iki katı. Bu durumun birinci nedeni tasarruf çalışmasında öncelikle katılım sağlaması gereken bireylerin gelir sahibi bireyler olmasıdır. Çalışmada yalnızca gelir sahibi bireylere anket uygulanmıştır. Buna bağlı olarak, kadınların işgücüne katılımının düşük oranlarda olması nedeniyle örneklem dağılımında bu şekilde bir tablo oluşmuştur.

Tablo 3.2: *Hanehalkı Anketlerinin Yaş, Eğitim, İkamet Edilen Yer, Medeni Durum ve Çalışma Durumu Gruplarına Göre Dağılımı*

YAŞ					
18-25		26-35		36-45	
49		113		75	
46-55		56-65			
82		23			
EĞİTİM					
İlköğretim	Lise	Önlisans	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora
67	101	34	72	34	34
İKAMET EDİLEN YER					
Köy-Kasaba		İlçe		Şehir Merkezi	
13		89		240	
MEDENİ DURUM					
Bekar		Evli		Diğer	
114		219		9	
ÇALIŞMA DURUMU					
Öğrenci	Kamu Çalışanı	Serbest Meslek	Özel Sektör Çalışanı	Çalışmıyor	Diğer
23	104	34	124	19	38

Eskişehir nüfusunun daha çok şehir merkezinde ikamet etmektedir. Katılımcı seçiminde bu durum göz önünde bulundurularak daha çok şehir merkezinde yaşayan bireylere anket uygulanmıştır. Dağılımdaki öncelikli faktör gelir ve yaş grubu olduğu için eğitim, çalışma durumu ve medeni hal faktörlerindeki dağılımlara öncelikli faktörler kadar özen gösterilmemiştir. Fakat yine de medeni hal dışındaki dağılımların birbirine yakın seviyelerde olduğu görülebilir.

Katılımcı dağılımına esas olan en önemli faktörlerden biri olan “yaş” faktöründe, merkez yaşlar olarak tanımlanan 35-65 yaş aralığındaki bireylere öncelik verilmiştir. Modigliani'nin çalışmasında bireylerin gelir seviyesi, çalışma durumu, medeni hal gibi özel hayata bağlı nedenlerle ancak bu yaş aralığında tasarruf yapma fırsatı olduğu belirtilmiştir (Modigliani, 1986). Bu nedenle çalışmada bu yaş aralığındaki katılımcılara ulaşılmaya özen gösterilmiştir.

Bölgede kamu çalışanı ve özel sektör çalışanı daha yoğun olduğu için bu meslek gruplarından bireylerle anket uygulaması yapılmıştır. Bu durumda ankete katılmak istemeyen ve iş yoğunlukları nedeniyle uygulamaya zaman ayıramayan serbest meslek sahiplerinin de etkisi büyüktür. Aksi takdirde serbest meslek sahibi katılımcıların sayısının kamu ve özel sektör çalışanlarına yakın olması arzulanabilirdi.

Eğitim faktöründe göze çarpan durum ise lise mezunu katılımcıların sayısının diğer eğitim gruplarından daha fazla olmasıdır. Bunun nedeni özel sektör çalışanlarının çoğunun lise ve dengi bir eğitim seviyesine sahip olması olabilir. Kamu çalışanlarının genellikle lisans, yüksek lisans ve doktora mezunu olduğu gözlemlenmiştir. Farklı değişkenlere göre yapılan katılımcı dağılımları gruplar arasında ufak farklılıklar gösterse de kabul edilebilir seviyelerdedir. Dolayısıyla elde edilen veriler tabaka dağılımından kaynaklı ek bir çalışma gerektirmeksizin analize tabi tutulabilir.

Belirlenen örneklem büyüklüğü 360 olsa da uygulanan anketlerde sorun çıkabileceği düşüncesiyle 400 haneye anket uygulanmıştır. Nitekim yapılan incelemeler sonucunda 58 adet ankete samimiyetsiz ve çelişkili yanıtlar verildiği tespit edilmiş ve bu anketleri veri havuzundan çıkarılmıştır. Geriye veri setine kaynak olabilecek 342 adet

anket kalmıştır. Bu sayı Roscoe'nun metoduna göre belirlenen örneklem sayısının biraz altında olsa da kabul edilebilir bir sayıdır (Roscoe, 1975).⁶⁰

4.4. Veri Elde Etme Aracı: Anket

Eskişehir ilinde yaşayan hanehalklarının tasarruf davranışını belirleyen faktörlerin incelendiği bu çalışmada kültürel ve davranışsal faktörlere yönelik sağlıklı sonuçlar elde edebilmek adına kişisel görüşlere dayalı bir veri elde etme yöntemi olan “anket” yöntemini benimsenmiştir. Kültürel, davranışsal, ekonomik ve demografik tasarruf belirleyicileriyle ilgili veri toplamak için 34 sorudan ve 3 bölümden oluşan bir “hanehalkı tasarruf anketi” hazırlanmıştır. Anket bölümleri oluşturulurken literatürde bu konuda yapılmış anket çalışmalarından yararlanılmış olup sorular çalışmanın amaçlarına uygun şekilde yeniden tasarlanmıştır.⁶¹

Hanehalkı tasarruf anketinin ilk bölümü katılımcının demografik özelliklerini, ekonomik yapısını ve düzenli tasarruf miktarını belirlemeye yönelik sorulardan oluşmaktadır. İlk sekiz soru bireyin cinsiyetini, yaşını, yaşadığı bölgeyi, eğitim durumunu, medeni halini, çocuk sayısını, çalışma durumunu ve ait olduğu hanenin aylık gelirini belirlemeye yönelik sorular içerir. Bireyin yaşını gösteren 2. soruda resmi çalışma yaşı olan 18-65 yaş aralığı onar yıllık 5 dilime ayrılmıştır. Gelir ise piyasadaki asgari ücretleri, orta gelir dilimlerini (orta alt-orta-orta üst) ve üst gelir dilimini göz önünde bulundurarak 5 farklı aralık olarak soruya eklenmiştir. Çocuk sayısı “yok”, “1”, “2”, “3” ve “4 ve üzeri” şeklinde 5 seçenek halinde soruya yerleştirilmiştir. 9. ve 10. sorular modern bir tasarruf aracı olarak sayabileceğimiz “Bireysel Emeklilik Sistemi” ile ilgili sorulardır. Bu iki soru vasıtasıyla bireylerin ve çocuklarının bireysel emeklilik sisteminden faydalanıp faydalanmadığını belirleyerek, ek bir bilgi olarak Eskişehir'deki hanelerin bu tasarruf biçimini ne kadar benimsediği ortaya konulacaktır. 10. soruda bireylerin çocuklarının sisteme kayıtlı olup olmadıkları sorulduğu için 6. soruda çocuk sayısını “yok” olarak belirten bireylerin 10. soruları iptal edilecektir. 11. soru önemli bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alınan sosyal güvenlik sistemiyle ilgili bir sorudur. Bu soru yardımıyla sosyal güvenlik sistemine kayıtlı olan bireyler ile kayıtlı olmayan bireylerin tasarruf davranışları arasındaki farklılıklar irdelenecektir. 12. ve 13. sorular

⁶⁰ Roscoe her tabaka için 30 birimden veri elde edilmesini gerektiğini söylese de istisnai durumlarda her tabaka için 10-20 birimin de uygun bir sayı olduğunu belirtir (Roscoe, 1975). Bu nedenle elde edilen 342 adet hanehalkı anketi örneklem büyüklüğü için yeterlidir.

⁶¹ Bakınız: Rijckeghem, 2010

bireylerin gayrimenkul sahipliğine yönelik sorulardır. Yine bu soru vasıtasıyla gayrimenkul sahipliğinin tasarruflar üzerinde ne tür etkileri olduğu görülmeye çalışılacaktır. 14. ve 15. sorular hanenin düzenli tasarruf davranışını ve tasarruf miktarını ortaya koymaya yönelik sorulardır. 14. soruda bireylere düzenli tasarruf yapıp yapmadıkları, 15. soruda ise ne kadar tasarruf yaptıkları sorulmuştur. 15. soruda, bireylerin çok farklı tasarruf miktarlarını benimseyebilecekleri düşüncesiyle 11 adet tasarruf aralığı verilmiştir. Yine çocuk sayısı durumunda olduğu gibi bu bölümde de düzenli tasarruf yapmadığını belirten bireylerin 15. soruları iptal edilecektir. 16. soru ek bilgi edinmek amacıyla sorulmuş sorulardan birisidir. Bireylerin ne kadar tasarruf yaptığı kadar bu tasarrufları ne şekilde değerlendirdikleri de önemlidir. Eğer bireylerin tasarrufları piyasada yatırıma dönüşebilecek bir yöntemle değerlendirilmiyorsa yapılan tasarrufların ne kadar büyük olduğu önemini yitirir. Bu nedenle bu soruda bireylere birikimlerini hangi yolla değerlendirdikleri sorulmuştur ve soruya “Türk Lirası olarak değerlendiririm”, “altın alırım”, “borsada değerlendiririm”, “döviz alırım”, “gayrimenkul alırım” ve “vadeli hesaba ya da faiz getirisi olan diğer varlıklara yatırım” şeklinde 6 seçenek yerleştirilmiştir. Bu soru yardımıyla Eskişehir’de haneler tarafından benimsenen tasarruf yapma biçimleri ortaya konulacaktır.

Anketin ikinci bölümü “5’li Likert Ölçeği” şeklinde hazırlanmıştır. 17 sorudan oluşan bu bölümde farklı kültürel ve davranışsal tasarruf belirleyicilerine yönelik sorular yerleştirilmiştir. Tasarruf ve tüketime verilen önemi vurgulamak için hazırlanan ilk iki soruda (17 ve 18) tasarruf davranışının birey için ne ifade ettiği öğrenmeye çalışılacaktır. Ayrıca birbiriyle çelişen bu iki sorunun yanıtları vasıtasıyla ankete samimi yanıtlar verilip verilmediği görülebilecek, samimi yanıt verilmeyen anketler elenecektir. 23. soru 18. sorudaki tüketim güdüsüyle ilişkilendirilebilir. Ayrıca hobi ve sosyal yaşantı etkisiyle ilgili bir fikir verebilir.

19. soru, katılımcının cinsiyetini gösteren 1. soru ile doğrudan ilişkili bir sorudur. Bu soruda hanede para idaresinde kadın ya da erkeğin daha baskın olduğu belirlenerek anaerkil ve ataerkil ailelerde tasarruf davranışının nasıl farklılaştığı ortaya koyulacaktır. Bunu yapmak adına; 1. soruda “kadın” seçeneğini işaretleyen ve 19. soruda hanede para idaresinden sorumlu olduğunu belirten bireyler ile 1. soruda “erkek” seçeneğini işaretleyerek 19. soruda hanede para idaresinden sorumlu olduğunu belirten bireylerin tasarruf ortalamaları ayrı ayrı incelenecektir. Bu şekilde kadının ön planda olduğu ve

erkeğin ön planda olduğu farklı aile yapılarında tasarruf miktarının değişip değişmediği ortaya konulacaktır.

20. soru bireyin tutumlu olmak konusunda aşırıya kaçıp kaçmadığını irdeleyen “cimrilik güdüsü” ile ilgili bir sorudur. Yalnızca bu soru yardımıyla bireylerin cimri olup olmadıkları belirlenemeyebilir. Fakat gelir/tasarruf oranı, tasarrufa verilen önem ve ihtiyat güdüsünü irdeleyen 20. soru yardımıyla bir sonuca varılabilir.

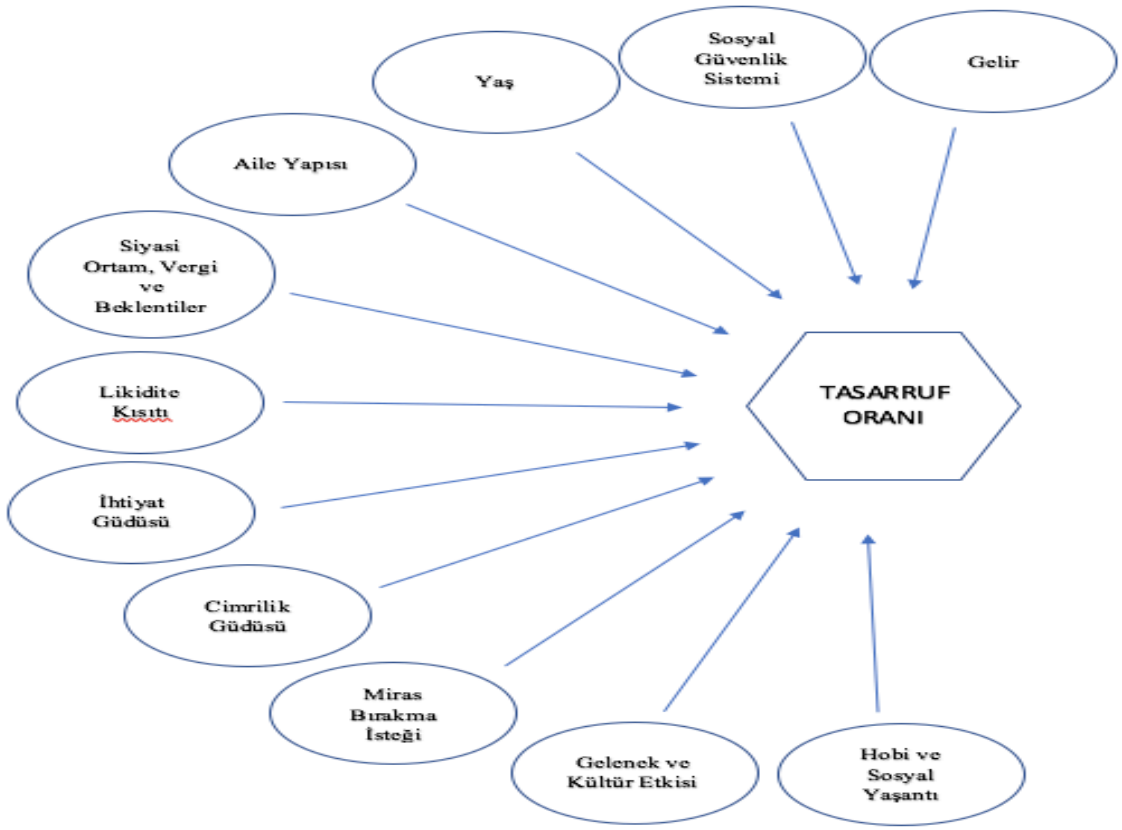
22. ve 24. sorular miras güdüsü ile ilgili sorulardır. Bu iki soruda bireye miras kalıp kalmadığı ve bireyin çocuklarına miras bırakmayı düşünüp düşünmediği sorgulanmaktadır. Bu iki soru yardımıyla miras bırakma güdüsünün tasarruflar üzerinde ne denli etkili olduğu belirlenmeye çalışılacaktır.

25, 26, 27 ve 33. sorular bireyin tasarruf davranışına yön veren olgular üzerine sorulmuş sorulardır. Bu sorular yardımıyla kültür ve geleneklerin, siyasi ortamın, dini değerlerin ve beklentilerin tasarruf davranışı üzerinde etkili olup olmadığı, ya da en azından hanehalklarının bu olguları birer tasarruf motivasyonu olarak görüp görmediği belirlenecektir. 28, 29, 30, 31 ve 32. sorularda ise vergilerin, ürün fiyatlarının, kredi kartı ve banka kredisi kullanımının tasarruflar üzerinde etkisi olup olmadığı konusunda bireylerin ne düşündüğü sorulmuştur. Bu sorulara verilen yanıtlar üzerinden vergilerin, enflasyonun, faizin ve likidite kısıtının halk tarafından bir tasarruf belirleyicisi olarak algılanıp algılanmadığına yönelik sonuçlar elde edilecektir.

4.5. Model ve Hipotezler

4.5.1. Model

Çalışmada, gelir/tasarruf şeklinde hesaplanan bağımlı değişken tasarruf oranı ile bağımsız değişken olarak ele alınan hanehalkı tasarruf belirleyicileri arasındaki korelasyonu ortaya koymaya yönelik “tanımlayıcı ve durum belirleyici” bir model kullanılmıştır. Aşağıda şematize edilen modelde ele alınan değişkenler arasındaki ilişki tanımlanmakta, daha sonra metodoloji bölümünde bahsedilen analizler yardımıyla değişkenler arasındaki ilişki hakkında ileri düzey korelasyon tahminleri yapılabilmektedir (Kurtuluş, 1996).



Şekil 4.1: Hanehalkı Tasarruf Belirleyicileri-Tanımlayıcı Model Şeması

4.5.2. Hipotezler

Gelir:

H₀: Hanenin geliri ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanenin geliri ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Likidite kısıtı:

H₀: Likidite ve borçlanma kısıtı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Likidite ve borçlanma kısıtı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Siyasi ortam ve vergiler:

H₀: Siyasi ortam ve beklentiler ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Siyasi ortam ve beklentiler ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Sosyal güvenlik sistemi:

H₀: Sosyal güvenlik sistemi ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Sosyal güvenlik sistemi ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Eğitim:⁶²

H₀: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin eğitim durumu ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin eğitim durumu ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Yaş:

H₀: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin yaşı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin yaşı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Çocuk sayısı:

H₀: Hanedeki çocuk sayısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanedeki çocuk sayısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

⁶² Hanehalkı tasarruflarının belirleyicileri konusunu ele alan çalışmalarda eğitim faktörüne önem verilmediği için bu faktör özellikle bir tasarruf belirleyicisi olarak ele alınmamıştır. Fakat uygulanan hanehalkı verilerinden faydalanılarak analize tabi tutulabilir.

Aile yapısı:

H₀: Ataerkil-anaerkil aile yapısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Ataerkil-anaerkil aile yapısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İhtiyat güdüsü:

H₀: İhtiyat güdüsü ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: İhtiyat güdüsü ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Miras bırakma isteği:

H₀: Miras bırakma isteği ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Miras bırakma isteği ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Cimrilik güdüsü:

H₀: Cimrilik güdüsü ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Cimrilik güdüsü ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hobiler ve sosyal yaşantı:

H₀: Hobiler ve sosyal yaşantı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hobiler ve sosyal yaşantı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Dini-kültürel değerler ve gelenekler:

H₀: Dini-kültürel değerler ve gelenekler ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Dini-kültürel değerler ve gelenekler ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

4.6. Metodoloji

Hanehalkı anketinin birinci bölümünde yer alan demografik faktörler ile tasarruf oranı arasındaki nedenselliği ve nedensellik düzeyini test etmek için, verilerin normal olmayan dağılım durumuna bağlı olarak “parametrik olmayan istatistik testler”⁶³ uygulanacaktır. Bu seçimi belirleyen başlıca etken parametrik ve parametrik olmayan testlerin arasındaki varsayım farklarıdır. Parametrik testlerin araştırma evrenine yönelik varsayımlarından birisi “veriler normal dağılım sergiler” şeklindedir. Parametrik olmayan testler bu tarz sıkı varsayımlar içermemekle birlikte bazı dezavantajlara sahiptir. Parametrik olmayan testler her zaman test grupları arasındaki farkları tam olarak ortaya koyamayabilir. Bu nedenle bu tarz testlerin belirli durumlarda kullanılması daha doğru olacaktır. Veri setinin kısıtlı olması, sınıflama ya da sıralı ölçeklerden elde edilmiş olması ve parametrik istatistik testlerinin katı varsayımlarını karşılayamaması durumlarında parametrik olmayan testlerin uygulanması sonuçların tutarlılığı ve geçerliliği bakımından büyük önem arz eder (Pallant, 2001).

Araştırmanın veri seti normal dağılım sergilemediği için gelir, eğitim, yaş, çocuk sayısı ve aile yapısı ile tasarruf oranları arasındaki ilişkiyi ortaya koymak adına veri setine uygun parametrik olmayan testler uygulanacaktır. Uygulanacak testlerden birisi “Mann-Whitney U Testi”dir. Bu test gelir ve tasarruf oranı gibi sürekli bir değişkenin iki bağımsız grup arasında farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek için kullanılır. Mann-Whitney U Testi parametrik testlerden birisi olan “T Testi”nin bağımsız örneklem için kullanılan alternatif versiyonudur. Fakat bu test iki farklı grubun ortalamalarını değil ortancalarını kıyaslayarak sonuç üretir. Sürekli grup üzerindeki skorları iki grup için sıralayarak bu sıralamanın iki grup için anlamlı bir şekilde farklılık gösterip göstermediğini test eder. Sürekli değişkenlerin skorları sıralara dönüştürüldükleri için değişkene ait veri setinin normal dağılım gösterme zorunluluğu ortadan kalkar. Testin sonuçları yorumlanması aşamasında analiz sonucunda verilen sig. (p değeri) değerinin kritik değer olan 0,05’e göre durumu değerlendirilir. Eğer p değeri 0,05’ten küçük ise değişkenler gruplar arasında anlamlı bir farklılık gösteriyor demektir. p değerinin 0,05’ten büyük olduğu durumda ise değişkenler arasında anlamlı bir ilişki yoktur yorumu yapılır (Pallant, 2001). Çalışmada test edilecek olan demografik değişkenlerden aile yapısı “anaerkil” ve

⁶³ Özgün Adı: Non-Parametric Tests

“ataerkil” şeklinde iki farklı veri grubundan oluşması nedeniyle Mann-Whitney U Testi’ne tabi tutulacaktır.

Analizlerde kullanılacak olan testlerden ikincisi yine parametrik olmayan istatistik grubunda yer alan testlerden birisi olan “Kruskal-Wallis H Testi”dir. Bu test tek gruplar arası varyans analizinin parametrik olmayan alternatifidir. Kruskal-Wallis H Testi Mann-Whitney U Testi’nin aksine üç veya daha fazla grup için sürekli değişken için verilerin karşılaştırılmasını sağlar. Mann-Whitney U Testi’ne benzer bir yapıya sahiptir. İki test arasındaki tek fark bu test ile üç veya daha fazla bağımsız grubun karşılaştırılmasıdır. Kruskal-Wallis H Testi sürekli grup üzerindeki skorları bağımsız değişken grupları için sıralayarak bu sıralamanın iki grup için anlamlı bir şekilde farklılık gösterip göstermediğini test eder. Test gruplar arası farklılıkları değerlendirdiği için bağımsız test gruplarında farklı bireyler yer almalıdır. Analiz sonucunda elde edilen ki-kare değerinin kritik değer olan 0,05’e göre durumu değerlendirilir. Eğer bu değer 0,05’ten küçük ise bağımsız test grupları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Ki-kare değeri kritik değerden büyük ise sürekli değişken için bağımsız test grupları arasında anlamlı bir fark yoktur. Her iki test için grupları arası anlamlı fark çıkması durumunda analiz sonucunda verilen “Mean Rank” değerlerine bakılarak gruplar arasındaki farklılıkların düzeyleri değerlendirilebilir (Pallant, 2001).

Hanehalkı anketinin ikinci bölümünde yer alan ve 5’li Likert Ölçeği’ne göre hazırlanmış olan faktörler ölçeğinin ilk kez kullanılıyor olması nedeniyle “Açımlayıcı Faktör Analizi”ne tabi tutulacaktır. Faktör analizinin temel hedefi arasında ilişki bulunduğu düşünülen değişkenler arası ilişkinin belirlenmesini ve ölçülmesini kolaylaştırmak amacıyla ilişkinin belirlenmesine yönelik hazırlanan faktörler arasında seçim yaparak faktör sayısını en aza indirmek ve bu faktörleri gruplara ayırarak ilişkinin boyutlarını ortaya koymaktır. Kısaca bir boyut indirgeme ve ilişkili olduğu düşünülen değişkenlere yönelik oluşturulan faktörler arası bağımlılığı ortadan kaldırmaktır (Korkmaz, 2000). Kovaryans ve korelasyon matris verileri ile çalışan bu test tekniği birbiriyle ilişkili p sayıda değişkenden daha az sayıda bağımsız değişkenler türetmek üzere kullanılan bir tekniktir (Doğan & Başokçu, 2010). Analizin ilk aşamasında faktörleri boyutlara ayrılarak öncelikle faktör yükleri değerlendirilir. Eğer bir faktör birden fazla boyutta yer alıyor ise faktörün farklı boyutlardaki faktör yüklerinin mutlak değerleri arasındaki farka bakılır. Eğer bu fark 0,1’den büyük ise faktör analizden

çıkarılır. Fark 0,1'den küçük ise faktör, faktör yükünün daha büyük gerçekleştiği boyuta dahil edilir. Boyutlar altında oluşan faktör yüklerinin alt kesim noktası olan 0,3'ten büyük olması gerekir. Aksi takdirde yine ilgili faktör analiz dışı bırakılmalıdır. Bahsedilen koşullar sağlandıktan sonra boyutların tamamının ve her bir boyutun ayrı ayrı güvenilirlik testleri yapılır. Güvenilirlik testleri sonucunda Cronbach Alfa değerinin kritik değer olan 0,6'ya göre durumu değerlendirilir. Cronbach Alfa değerinin kritik değerinin altında kaldığı durumlarda ilgili boyut ya da boyutların bütünü analiz dışı bırakılmalıdır (Erdoğan, Bayram, & Deniz, 2007).

4.7. SPSS Analizi Bulguları

4.7.1. Demografik Faktörlere Yönelik Nedensellik Testleri

Non-parametrik nedensellik testleri aracılığıyla anketin ilk bölümünde yer alan tabakalı değişkenler ile tasarruf/gelir şeklinde hesaplanan tasarruf oranı arasındaki ilişkinin anlamlı olup olmadığı ve eğer ilişki varsa bu ilişkinin yönü ve büyüklüğü tanımlanacaktır. Yapılacak olan bu analiz için seçilen modelde tasarruf oranı bağımlı değişken olarak tanımlanmıştır. Yukarıda ölçülmesi hedeflenen hipotezleri oluşturulan bağımsız değişkenler ise yaş, eğitim durumu, hanedeki çocuk sayısı ve gelir olarak tanımlanmıştır.

Değişkenler arasındaki ilişkiye bakmadan önce bağımlı değişkenin normal dağılıp dağılmadığına bakılmalıdır. Bağımsız değişkenin dağılımına göre ikinci aşamada yapılacak nedensellik testlerine karar verilecektir. Çalışmadaki bağımlı değişken olan tasarruf oranının p değeri Kolmogorov Smirnov testi sonucunda 0,001'den küçük çıkmıştır ve kritik değer olan 0,05'in altında gerçekleşmiştir.

Tablo 4.3: *Tasarruf Oranı Normal Dağılım Test Sonuçları*

Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
Statistic	df	Sig	Statistic	df	Sig
,219	342	,000	,876	342	,000

Bu değer bağımsız değişkenin normal dağılım göstermediğine işaret eder. Yapılan incelemede dağılımı bozabilecek bazı veriler veri setinden çıkarılarak tekrar analiz yapılmıştır. Fakat sonucun yine değişmediği, bağımlı değişkenin normal dağılım göstermediği gözlemlenmiştir. Bu sonucun ardından bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin “Non-Parametrik” testler olan “Mann Whitney U” ve

“Kruskal-Wallis H” yardımıyla test edilmesine karar verilmiştir. Bağımsız değişkenin iki tür cevap grubundan oluştuğu ilişkiler için Mann Whitney U, üç ve daha fazla cevap grubundan oluştuğu durumlarda Kruskal-Wallis H testi uygulanacaktır. Testler sonucunda çıkan p değerlerinin kritik değere durumuna göre ilişkinin anlamlı olup olmadığına karar verilecektir. Bağımlı değişken ile test edilen bağımsız değişken arasında anlamlı bir ilişki olabilmesi için p değerinin 0,05 kritik değerinin altında olması gerekir (Pallant, 2001). İlgili teste tabi tutulan bağımsız değişkenler, hipotezler ve test sonuçları aşağıda verilmiştir.

Gelir:

H₀: Hanenin geliri ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanenin geliri ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Kruskal-Wallis H testi sonucunda: [$\chi^2(4)=34,665$, $p<0,001$]. $p<0,05$ olduğu için H₀ reddedilir. Hanenin geliri ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Eğitim:

H₀: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin eğitim durumu ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin eğitim durumu ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Kruskal-Wallis H testi sonucunda: [$\chi^2(5)=8,196$, $p=0,146$]. $p>0,05$ olduğu için H₀ reddedilemez. Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin eğitim durumu ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Yaş:

H₀: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin yaşı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin yaşı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Kruskal-Wallis H testi sonucunda: [$\chi^2(4)=3,527$, $p=0,474$]. $p>0,05$ olduğu için H_0 reddedilemez. Hanedeki gelir sahibi bireyin/bireylerin yaşı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Çocuk sayısı:

H_0 : Hanedeki çocuk sayısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Hanedeki çocuk sayısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Kruskal-Wallis H testi sonucunda: [$\chi^2(4)=11,646$, $p=0,020$]. $p<0,05$ olduğu için H_0 reddedilir. Hanedeki çocuk sayısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Aile yapısı:

H_0 : Ataerkil-anaerkil aile yapısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Ataerkil-anaerkil aile yapısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Mann Whitney U testi sonucunda: [$U=5333,000$, $p=0,918$]. $p>0,05$ olduğu için H_0 reddedilemez. Ataerkil-anaerkil aile yapısı ile hanenin tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Testler sonucunda yalnızca hanenin geliri ve hanedeki çocuk sayısı ile tasarruf oranı arasında anlamlı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Gelir değişkeninin bakımından bu sonuç farklı gelir gruplarının farklı tasarruf davranışına sahip olması anlamına gelir. Çalışmada ele alınan 5 gelir grubu için tasarruf oran sıralamasının ortalama değişimi aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 4.4: *Gelir Gruplarına Göre Tasarruf Oranı Kademeleri*

Gelir	N	Kademe
0-2000	84	180,88
2001-4000	115	141,37
4001-6000	86	177,40
6001-10000	35	171,89
10001 ve üzeri	22	269,52
TOPLAM	342	

İlk gelir grubu (0-2000) dışındaki gruplarda, tasarruf oranının üst gelir gruplarında daha yüksek olduğu görülmektedir. İlk gelir grubunda (0-2000) bireylerin tasarruf oranının daha yüksek görünmesinin muhtemel sebeplerinden ilki gelir seviyesinin diğer gruplardan daha düşük, tasarruf seviyesinin ise bir üst gelir grubuyla (2001-4000) aynı olmasıdır. Bu durumda tasarruf oranı ortalaması tablodaki gibi üst gelir gruplarının tasarruf ortalamasından daha yüksek çıkacaktır. Durumun ikinci muhtemel sebebi ise bu gelir grubundaki (0-2000) bireylerin likidite kısıtının yüksek olması ve buna bağlı olarak ihtiyati tasarrufun yüksek olmasıdır. Çocuk sayısına göre gruplardaki tasarruf oranı değişimi aşağıda verilmiştir.

Tablo 4.5: *Çocuk Sayısı Gruplarına Göre Tasarruf Oranı Kademeleri*

Çocuk Sayısı	N	Kademe
Yok	156	175,30
1	64	197,88
2	84	147,07
3	31	157,29
4 ve üzeri	7	201,71
TOPLAM	342	

Çocuk sayısına göre tasarruf oranı değişimi en son grup (4 ve üzeri) haricinde teoriye uygun şekilde gerçekleşmiştir. En altta yer alan ilk iki grubun (Yok ve 1) tasarruf oranları iki ve üç çocuklu ailelerin tasarruf oranlarından daha yüksektir. Dört ve daha fazla çocuğa sahip bireylerin istisnai bir biçimde diğer gruplardan daha yüksek bir tasarruf ortalamasına sahip olduğu görülmektedir. Bu duruma neden olabilecek en kuvvetli neden bu gruptaki (4 ve üzeri) bireylerin daha yüksek gelir seviyesine sahip olmasıdır. Diğer bir muhtemel neden ise hanedeki çocuklardan bazılarının çalışma çağında olması ve aile gelirine katkıda bulunmasıdır. Bu durumda hanenin geliri ve dolayısıyla tasarruf oranı artabilir. Bu tarz geleneksel ailelerde (çok çocuklu) tüketim ortak olduğu için toplam tüketim bireylerin ayrı ayrı yaşadığı durumdan daha düşük bir seviyede gerçekleşecektir. Bu da hanenin tasarruf ortalamasını arttırabilir. Çocuk sahibi olmayan bireylerin tek çocuklu bir aileden daha düşük tasarruf yapıyor olması ise çocuk olmayan hanelerde sosyal yaşamın ve hobilerin etkisinin daha yüksek olma ihtimalidir. Bu durumda tüketim harcamaları artacak ve tasarruf oranı düşecektir. Fakat yine de bu hanelerin tasarruf oranı iki ve üç çocuklu ailelerin tasarruf oranından daha yüksek bir seviyededir.

4.7.2. Açıklayıcı Faktör Analizi

Nicel veri analizinin benimsendiği çalışmalarda eğer veri elde etme aracı olarak anket kullanılmışsa ve ankette kullanılan ölçek ilk kez araştırmacılar tarafından geliştirilmişse faktör gruplarının boyutlarının belirlenmesi için “açıklayıcı faktör analizi”nin uygulanması gerekir (Korkmaz, 2000). Çalışmamızda 5’li Likert ölçeği kullanılmasına rağmen daha önce bu tarz bir çalışma yapılmadığı için sorular tarafımızca tarafından hazırlanmıştır. Bu nedenle analizin ikinci aşamasında anketin ikinci bölümündeki soruları analiz etmek amacıyla bu yöntem başvurulacaktır. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda ihtiyat güdüsü, cimrilik güdüsü, miras bırakma isteği, likidite kısıtı, siyasal ortam, vergiler ve beklentiler, dini-kültürel değerler ve gelenekler ve son olarak hobi ve sosyal yaşantı etkisi ile ilgili sorular doğrultusunda 7 farklı boyutun oluşması ve bu boyutların tasarruf oranı ile arasında nedensellik ilişkisi olması beklenmektedir. Analiz sonuçlarına geçmeden önce bu ölçekte sorulara verilen yanıtların frekans değerleri Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 4.6: 17-33. Sorulara Verilen Yanıtların Frekans Değerleri

Cevaplar	1. Kesinlikle Katılmıyorum		2. Katılmıyorum		3. Kararsızım		4. Katılıyorum		5. Kesinlikle Katılıyorum	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
S17	10	2,9	26	7,6	18	5,3	164	48,0	124	36,3
S18	86	25,1	137	40,1	50	14,6	54	15,8	15	4,4
S19	25	7,3	39	11,4	49	14,3	112	32,7	117	34,2
S20	99	28,9	101	29,5	57	16,7	64	18,7	21	6,1
S21	17	5,0	25	7,3	39	11,4	135	39,5	126	36,8
S22	228	66,7	57	16,7	33	9,6	17	5,0	7	2,0
S23	131	38,3	97	28,4	41	12,0	38	11,1	35	10,2
S24	81	23,7	46	13,5	59	17,3	85	24,9	71	20,8
S25	74	21,6	41	12,0	62	18,1	107	31,3	58	17,0
S26	56	16,4	37	10,8	49	14,3	146	42,7	54	15,8
S27	57	16,7	83	24,3	77	22,5	99	28,9	26	7,6
S28	74	21,6	57	16,7	86	25,1	92	26,9	33	9,6
S29	17	5,0	24	7,0	24	7,0	141	41,2	136	39,8
S30	87	25,4	92	26,9	29	8,5	104	30,4	30	8,8
S31	78	22,8	75	21,9	29	8,5	119	34,8	41	12,0
S32	62	18,1	90	26,3	48	14,0	107	31,3	35	10,2
S33	14	4,1	15	4,4	36	10,5	141	41,2	136	39,8

Frekans değerleri verilen verilerin açıklayıcı faktör analizine tabi tutulması sonucunda 5 farklı boyut oluşmuştur. Boyutlar, boyutların altında yer alan sorular ve soruların faktör yükleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 4.7: *Hanehalkı Tasarruf Davranışı Ölçeği Faktör Yükleri (İlk Test Sonuçları)*

	1. Boyut	2. Boyut	3. Boyut	4. Boyut	5. Boyut
S20	.788				-.427
S17	.694				
S21	.690				
S18	.627				
S23	.595	-.348			
S33	.553	.348			
S32		.796			
S30		.745			
S31		.624			
S26			.840		
S25			.810		
S24			.741		
S28				.841	
S27			-.317	.772	
S22			.311		.698
S19				.353	.490
S29					.487

Yapılan ilk analiz sonucunda yer alan faktör yükleri incelendiğinde bazı faktörlerin iki farklı boyutu açıklayabileceği görülmüştür. Böyle durumlarda eğer faktörün ki farklı boyuttaki faktör yükleri arasındaki fark 0,1'den küçük değil ise faktör, faktör yükünün yani bağımlı değişkeni açıklama gücünün daha yüksek olduğu boyuta dahil edilir. 20, 23, 33, 27, 22 ve 19 bu türden sorulardır. Soruların iki farklı boyuttaki faktör yükleri arasındaki fark 0,1'den büyük olduğu için soruların analize dahil edilmesinde bir sakınca yoktur.

Açımlayıcı faktör analizinin ikinci aşamasında 5 farklı boyuta ayrı ayrı ve boyutların tamamına olmak üzere güvenilirlik testi uygulanmıştır. Sonuçlar aşağıdaki şekilde gerçekleşmiştir.

Tablo 4.8: *Açımlayıcı Faktör Analizinin Güvenilirlik Testi Sonuçları (İlk Test Sonuçları)*

Cronbach's Alpha Değerleri					
1. Boyut	2. Boyut	3. Boyut	4. Boyut	5. Boyut	Toplam
0.741	0.680	0.814	0.741	0.236	0.703

Boyutların toplam güvenilirliği 0,703 olarak gerçekleşmiştir. Bu değer kabul edilebilir bir değerdir. Birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü boyutların güvenilirlik değerleri kritik değer üzerinde olduğu için herhangi bir sorun teşkil etmemektedir. Ancak beşinci boyutun güvenilirliğinin istenen seviyenin oldukça altında olduğu

görülmektedir. Bu nedenle boyutun kapsamını oluşturan 19., 22. ve 29. soruların içeriği tekrar incelenmiştir. İnceleme sonucunda 19. ve 22. soruların araştırdığı konu ile boyut arasında bir ilişki olmadığı görülmüştür. Sonuç olarak bu sorular açımlayıcı faktör analizine dahil edilmeden analiz tekrar gerçekleştirilmiştir. İkinci kez yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda oluşan boyutlar, boyutları oluşturan sorular ve bu soruların faktör yükleri Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 4.9: *Hanehalkı Tasarruf Davranışı Ölçeği Faktör Yükleri (Son Test Sonuçları)*

Ölçek Maddeleri	Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü	Kültür ve Gelenek Etkisi	Siyasi Ortam ve Vergiler	Likidite ve Borçlanma Kısıtı
S17. Tasarruf yapmak benim için önemli bir ekonomik davranıştır.	.767			
S18. Tasarruf yapmaya fazla önem vermem, alışveriş yapmak benim için daha önemlidir.	.728			
S20. Tutumlu olmak konusunda bazen aşırıya kaçtığımı bilsem de eli sıkı biri olmaktan keyif alıyorum.	.545			
S21. En iyi zamanlarda bile zor günler için bir miktar birikim yaparım.	.776			
S23. Farklı hobilerim ve sık sık arkadaşlarımla dışarı çıkma alışkanlığım olduğu için tasarruf yapma fırsatım olmuyor.	.606			
S29. Ürünlerin fiyatlarını takip ederim ve harcamalarımı fiyat artışlarına göre düzenlerim.	.464			
S33. Tasarruf yapma kararı alırken gelecekle ilgili beklentilerimi göz önünde bulundururum.	.596			
S24. Çocuklarıma miras bırakmak için tasarruf yaparım.		.756		
S25. Tasarruf yapma kararı alırken dini inançlarım doğrultusunda hareket etmeye özen gösteririm.		.840		
S26. Tasarruf yapma kararımda sahip olduğum geleneklerin ve yaşadığım bölgedeki dini değerlerin etkisi vardır.		.864		
S27. Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğine siyasetteki ve ülke gündemindeki gelişmelere göre karar veririm.			.828	
S28. Vergi oranlarının arttığı dönemlerde gelirimden tasarrufa ayırdığım pay azalır.			.852	
S30. İhtiyaçlarımı karşılamak için ek kaynak olarak banka kredisi kullanmayı tercih ederim.				.754
S31. Harcamalarımda daha çok kredi kartı kullanırım				.558
S32. Banka kredisi çekmek için faiz oranlarının düşmesini beklerim				.828

19. ve 22. sorular olmadan yapılan analiz sonuçlarına göre dört farklı boyut oluşmuştur. Boyutları oluşturan soruların faktör yükleri alt kesim noktası olarak ifade edilen 0,3-0,4 değerlerinin üzerindedir. Bu yüzden ilgili faktörler istatistiki olarak boyutlar için anlamlıdır (Büyüköztürk Ş. , 2002). Oluşan boyutların güvenilirlik değerleri ise aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.10: *Açımlayıcı Faktör Analizinin Güvenilirlik Testi Sonuçları (Son Test Sonuçları)*

Cronbach's Alpha Değerleri				
1. Boyut	2. Boyut	3. Boyut	4. Boyut	Toplam
0.792	0.814	0.741	0.680	0.722

İkinci analiz sonucunda bir boyut eksik çıkmasına rağmen boyutların güvenilirlik testlerinin sonuçları olumlu çıkmıştır. Boyutların toplam güvenilirliği 0.722 gibi bir Cronbach's Alpha değeriyle ilk analiz sonuçlarındaki 0.703'ten daha yüksek gerçekleşmiştir. Bu durumda analiz sonuçlarında ortaya çıkan boyutlar sonuç olarak kabul edilebilir.

Esasında 3 farklı boyut olarak beklediğimiz 17, 18, 20, 21, 23, 29 ve 33. sorular tek bir boyut altında toplanmıştır. Çalışmanın hazırlık aşamasında bu soruların ihtiyat güdüsü, cimrilik güdüsü ve hobi-sosyal yaşantı etkisi şeklinde 3 boyut oluşturması beklenerek ilk boyutun altındaki sorular hazırlanmıştır. Fakat analiz sonuçları bu soruların tek bir boyut oluşturabileceğine işaret etmektedir. Sonuç olarak cimrilik güdüsünün ve hobi etkisinin ihtiyat güdüsünden ve tasarrufa verilen önemden ayırt edilemediğini söyleyebiliriz. Cimrilik güdüsüne yönelik soru her ne kadar katılımcılara sezdirmeden bilgi edinmek amacıyla hazırlanmış olsa da tüketiciler bu soruya daha çok "katılmıyorum" ve "kesinlikle katılmıyorum" şeklinde cevap vermişlerdir. Soruya bu şekilde yanıt verenler toplam katılımcıların %58,4'ünü oluşturmaktadır. "Kararsızım" seçeneğini işaretleyenlerin katılımcıların %16,7'sini oluşturduğunu da göz önünde bulundurursak "cimrilik güdüsü"ne sahip olmadığını belirten bireylerin sayısının oldukça yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Yine aynı şekilde hobi ve sosyal yaşantı etkisini ölçmeyi amaçlayan 23. soruya bireyler daha çok "katılmıyorum" ve "kesinlikle katılıyorum" şeklinde cevap vermişlerdir. Bu durum bireylerin bu tarz bir güdüsünün olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla hobi ve sosyal yaşantı etkisinin olmayışı ihtiyat güdüsünü ve tasarrufa verilen önemi destekleyen bir durum olarak ortaya çıkmıştır. Boyutta yer alan

33. soru beklentilerin etkisini ölçmek amacıyla sorulmuştur ancak yine miras bırakma güdüsünün etkisine benzer şekilde tasarruf ve ihtiyat güdüsünden ayırt edilememiştir. Literatüre uygun olarak bu etkinin tasarrufu olumsuz etkilediğini, fakat katılımcılarımızın büyük çoğunluğunda bu etkinin olmadığını söyleyebiliriz. İhtiyat güdüsünü, cimrilik güdüsünü ve hobi-sosyal yaşantı etkisini ayıramadığımız bu boyutu “tasarruf ve ihtiyat güdüsü boyutu” olarak adlandırdık. Bu boyutta yer alan faktör yüklerinin pozitif ve kritik değerlerin üstünde olması nedeniyle tasarruf yapma bilincinin ve özellikle ihtiyat güdüsünün tasarruflar üzerinde olumlu etkisi vardır.

İkinci boyut 24, 25 ve 26. sorulardan oluşmaktadır. Bu sorulardan 25 ve 26. sorular çalışmanın başında kültürel-dini değerler ve gelenek etkisini ölçmek için sorulmuştur. 24. soru ise bireylerin miras bırakma isteğini ölçmek amacıyla sorulmuştur. Bu farklı amaçlara yönelik soruların aynı boyut altında toplanması miras bırakmanın geleneksel aile tiplerinde daha çok görülüyor olmasıyla ilişkilendirilebilir. Bu boyut miras bırakma isteği gelenek ve kültür etkisinden ayırt edilemediğinden “kültür ve gelenek etkisi” olarak adlandırılmıştır. Dini değerler kültürel değerlerle iç içe olduğu için ayrıca boyutun ismine dahil edilmemiştir. Gelenek ve kültür etkisinden ayırt edilemeyen miras bırakma isteğine yönelik sorunun güvenilirlik değerlerinin ve faktör yükünün kritik değerlerin üstünde olması bu etkinin varlığına işaret eder fakat bu etkinin tasarruf oranlarını ne ölçüde etkilediği ölçülememektedir. Bu boyutun güvenilirlik değerlerinin istenen aralıkta olması nedeniyle kültürel-dini değerlerin ve geleneklerin tasarruf oranı üzerinde olumlu etkisi vardır.

Üçüncü boyut vergi oranlarının ve siyasi gelişmelerin tasarruf üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik hazırlanmış 27. ve 28. sorulardan oluşmaktadır. “Siyasi ortam ve vergiler” olarak adlandırılan üçüncü boyutu oluşturan sorular, ilk iki boyuttaki durumların aksine çalışma ekibinin amacına uygun şekilde gerçekleşmiştir. Kamu politikalarının ve siyasi gündemin ölçülmesine yönelik hazırlanmış olan sorular amacına uygun biçimde aynı boyut altında toplanmıştır. Bu boyutun güvenilirlik seviyesi kritik değerlerin üzerindedir. Sonuç olarak kültür ve geleneklerin tasarruf oranları üzerinde olumlu etkisi vardır.

Dördüncü ve son boyutta yer alan sorular amacına uygun şekilde aynı boyut altında toplanmıştır. “Likidite kısıtı” olarak adlandırdığımız bu boyut likidite/borçlanma kısıtı ile tasarruf oranları arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Boyutun altında yer alan

soruların faktör yüklerine ve boyutun güvenilirlik derecesine bakılarak likidite/borçlanma kısıtının -literatüre uygun biçimde- tasarruf oranları üzerinde olumlu etkisi vardır sonucuna varılabilir.

Çalışmanın hazırlık aşamasında analiz sonuçlarında ihtiyat güdüsü, cimrilik güdüsü, miras bırakma isteği, likidite kısıtı, siyasal ortam, vergiler ve beklentiler, dini-kültürel değerler ve gelenekler ve son olarak hobi ve sosyal yaşantı etkisi şeklinde yedi farklı boyut elde etmek amaçlanmıştır. Elde edilen hanehalkı verileriyle yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda yalnızca dört boyut olduğu görülmüştür. Bu boyutlar tasarruf ve ihtiyat güdüsü, likidite/borçlanma kısıtı, siyasi ortam ve vergiler ve kültür/gelenek etkisi boyutları şeklindedir. Beklenen yedi boyuttan cimrilik güdüsü, miras bırakma isteği ve hobi/sosyal yaşantı etkisi faktörleri diğer bazı etkilerden ayırt edilemediği için bu faktörlerin tasarruf oranları üzerindeki etkisine yönelik kesin bulgular elde edilememiştir. Sosyal güvenlik sisteminin tasarruflar üzerindeki etkisi ankete katılan neredeyse bütün bireylerin sosyal güvencesinin olması nedeniyle test edilememiştir. Ayrıca faiz ve enflasyon gibi tasarruf belirleyicilerin tasarruf oranı ile arasındaki ilişkinin ortaya konulabilmesi için daha detaylı ve kapsamlı bir veri setine ihtiyaç duyulduğu anlaşılmıştır. Bu tarz sayısal değerlerden oluşan faktörlerin test edilebilmesi için ekonometrik yöntemlere başvurmak daha yerinde olacaktır.

4.7.3. Diğer Bazı İstatistikler

Hazırlanan hanehalkı anketi temel tasarruf belirleyici faktörlerin yanı sıra bazı ek bilgiler içermektedir. Tasarruf davranışının oluşmasından ziyade yapılan tasarrufun ne tür yollarla değerlendirildiğine yönelik verilen bu bilgiler Eskişehir’de hanehalklarının tasarruf davranışına yönelik ek bilgiler içermektedir. Bu bilgilere yönelik sonuçlar ilgili sorulara uygulanacak frekans analizi yardımıyla elde edilmiştir.

Ek bilgilerden ilki hanelerin birikimlerini değerlendirme biçimlerine yönelik bulgulardır. Hanehalkı anketindeki “Birikimlerinizi daha çok hangi yolla değerlendirirsiniz?” sorusu yardımıyla hanelerin birikim yapma alışkanlıklarına yönelik bilgilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu soruya yönelik frekans analizinin sonuçları Tablo 13’deki gibidir.

Tablo 4.11: Birikim Değerlendirme Tercihleri Gruplarının Frekans Analizi

	Frekans	%
Türk Lirası olarak değerlendiririm.	171	50
Gayrimenkul satın alırım.	21	6,1
Bankaya, vadeli hesaba, ya da faiz getirisi olan diğer varlıklara yatırım.	47	13,7
Altın alırım.	80	23,4
Döviz alırım.	17	5,0
Borsa'da değerlendiririm.	6	1,8

Katılımcıların yüzde ellisinin birikimlerini Türk Lirası şeklinde değerlendirdikleri görülmektedir. Finans sisteminin oldukça gelişmiş olduğu ve yatırım yapma seçeneklerinin oldukça fazla olduğu bir dönemde hanelerin yarısının birikimlerini Türk Lirası olarak değerlendirmesi geleneksel ekonomik davranışlarının devam ettiğini göstermektedir. Ayrıca yine geleneksel yatırım araçlarından olan altın alma ve sabit faiz getirisi olan araçlara yatırım yapma seçeneklerini işaretleyen bireylerin oranı bu varsayımın geçerliliğini göstermektedir. Birikimlerini borsada ya da döviz olarak değerlendiren bireylerin yüzdesinin bu denli düşük olması hem geleneksel yatırım alışkanlıklarının sürdürülmesi, hem de yeterli bilgiye sahip olmama ve riskten kaçınma gibi nedenlerle açıklanabilir. Gayrimenkul satın alma seçeneğini işaretleyen bireylerin oranının düşük olması ise bu birikim değerlendirme yönteminin daha çok yüksek gelirli hanelere hitap ediyor olmasından kaynaklanıyor olabilir. Sonuç olarak Eskişehir'deki halkın birikimlerini daha çok Türk Lirası olarak, altın olarak ve faiz getirisi olan varlıklar şeklinde değerlendirmeyi tercih ettiği söylenebilir.

Hanehalkı tasarruflarının belirleyicilerine ek olarak elde edilen bir diğer veri ise son dönemlerde önemi vurgulanmaya başlayan ve devlet desteği nedeniyle oldukça karlı bir tasarruf/birikim aracı olan “bireysel emeklilik sistemi” ile ilgilidir. Hanelerin bu sisteme ne kadar ilgi gösterdiklerini ölçmek için bireysel emeklilik sistemine yönelik sorulan anket soruları iki farklı boyutta değerlendirilmiştir. Öncelikle bireylerin kendilerinin sisteme kayıtlı olup olmadıkları, daha sonra çocuklarının bu sisteme kaydını yaptırıp yaptırmadıkları sorulmuştur. Bu sorulara verilen cevaplara yönelik frekans testinin sonuçları aşağıda verilmiştir.

Tablo 4.12: Bireysel Emeklilik Tercih Gruplarının Frekans Analizi

	Evet		Hayır	
	Frekans	%	Frekans	%
Bireysel emeklilik sisteminden faydalaniyor musunuz?	50	14,5	292	85,4
Çocuklarınızın bireysel emeklilik sisteminden faydalanmasını sağlıyor musunuz? ⁶⁴	12	6,5	174	93,5

Hanehalkı anketine katılan bireylerin %85,4'ünün bu sistemden faydalanmadığı görülmüştür. Çocuk sahibi olan 186 kişinin cevapları incelendiğinde ise bu bireylerin %93,5'inin çocuklarının bu sistemden faydalanmasını sağlamadığı görülmüştür. Bu veriler sonucunda Eskişehir'deki hanelerin bireysel emeklilik sistemini uygun bir birikim aracı olarak görmediğini söyleyebiliriz. Bu sonuç birikim değerlendirme yöntemlerine yönelik incelemelerin sonuçlarıyla tutarlı olup hanelerin tasarruf yapma ve birikim değerlendirme konularında gelenekselci bir tutum sergilediklerine işaret etmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye'de son dönemde döviz kuru, enflasyon ve bu değişkenlere bağlı olarak faiz oranları gibi göstergeler ülke ekonomisi bakımından olumsuz bir görünüm sergilemektedir. Kronik hale gelen cari açık probleminin ve yabancı sermayeye bağımlı büyüme modelinin bu durum üzerinde büyük etkisi vardır. Ülke risklerine bağlı olarak yükselen döviz kuru, dış ticaret açığı ve enflasyon üzerinden problemin daha da derinleşmesine neden olmaktadır. Esasında cari açık ve dış ticaret açığı kaynaklı gibi görünen ekonomik olumsuzlukların temelinde ulusal tasarruf açığı problemi yatmaktadır. Benimsenen Neo-Liberal politikalar nedeniyle kamu tasarrufları ulusal tasarrufların çok küçük bir bölümünü oluşturmaktadır. Kamu tasarrufları yıllar içinde pozitif seyretse dahi ulusal tasarrufların ulusal yatırımları karşılayacak düzeyde gerçekleşmesini sağlayamamıştır. Ulusal tasarrufların önemli bir bölümü özel tasarruflardan, özellikle de hanehalkı tasarruflarından oluşmaktadır. Bu sebeple ülkede yaşanan problemin temel kaynağı olan hanehalkı tasarruf açığının sebeplerini ortaya koymak adına tasarruf belirleyicilerin hanehalkı tasarruf davranışı üzerinde ne tür etkileri olduğunu ve hangi belirleyicilerin tasarruf azaltıcı etkilerinin olduğunu ortaya koymak gerekmektedir.

⁶⁴ Çocuk sahibi olan 186 birey için yapılan frekans analizi sonuçlarıdır.

Eskişehir ilinde yapılan araştırmanın sonuçları, ekonomik, demografik ve davranışsal faktörler şeklinde üç ana başlık altında incelenen hanehalkı tasarruf belirleyicilerinden hangilerinin hanehalkı tasarrufları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Enflasyon, faiz oranları, likidite kısıtı, gelir, beklentiler, siyasi ortam ve kamu tasarruflarından oluşan ekonomik faktörlerden yalnızca gelir, likidite kısıtı ve siyasi ortam faktörlerinin hanehalkı tasarrufları üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüştür. Bu durum gelir ve likidite kısıtı arttıkça hanehalkı tasarruf oranlarının da artacağı anlamına gelmektedir. Enflasyon ve faiz oranlarının tasarruflar üzerinde aynı anda hem olumlu hem olumsuz etkisi vardır. Bu iki etkinin aynı anda var olması bahsedilen iki ekonomik faktörün tasarruflar üzerindeki etkisinin nötr olmasına neden olmaktadır. Araştırmada belirlenen yöntem ile kamu tasarruflarının hanehalkı tasarrufları üzerindeki etkisi net olarak ölçülemedi. “Siyasal ortam ve vergiler” şeklinde siyasi ortam faktörü ile tek bir faktör olarak ele alınan kamu tasarruflarının hanehalkı tasarrufları üzerinde anlamlı ve olumsuz etkisi olduğu düşünülmektedir. Nitekim vergiler sonucunda net değeri belirlenen hane gelirinin tasarruf oranları üzerinde etkili olması aynı sonuca işaret etmektedir.

İki gruptan oluşan demografik hanehalkı tasarruf belirleyicilerinden “yaş ve nüfusun yaşa göre dağılımı”nın tasarruflar üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı görülmüştür. Diğer bir demografik faktör olan “aile yapısı ve çocuk sayısı” faktörü literatürdeki çalışmalar ışığında tek bir faktör olarak değerlendirilse de anaerkil-ataerkil aile yapısının tasarruflar üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı, çocuk sayısının ise hanehalkı tasarrufları üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuç hanedeki çocuk sayısı arttıkça tasarruf oranının düşeceği anlamına gelmektedir. Anaerkil-ataerkil aile sayısının tasarruflar bakımından bir anlam ifade etmiyor olması Türkiye’de kadınların işgücüne katılım oranının düşük olması ve Türk toplumunda ataerkil aile yapısının hakim olması ile açıklanabilir.

Hanehalkı tasarruf belirleyicileri kapsamında değerlendirilen son faktör grubu davranışsal-kültürel hanehalkı tasarruf belirleyicileridir. Araştırma sonuçları bu grupta yer alan ihtiyat güdüsü, miras bırakma isteği, kültürel değerler, gelenekler, hobi ve sosyal yaşantı etkisi ve cimrilik güdüsü gibi faktörlerden ihtiyat güdüsünün ve kültürel değerler-gelenekler faktörünün birer hanehalkı tasarruf belirleyicisi olduğunu göstermiştir. Keynes’in (1936) “sübjektif faktörler” olarak nitelendirdiği tasarruf belirleyicilerinden

yola çıkılarak test edilen cimrilik güdüsü, miras bırakma isteği, hobi ve sosyal yaşantı etkisi gibi faktörlerin hanehalkı tasarrufları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Bu faktörlerin birer tasarruf belirleyicisi olmamasının sebebi; Keynes'in (1936) söylediği gibi subjektif faktörlerin tüketim ve tasarruflar üzerindeki etkisinin ikincil ve önemsenmeyecek kadar küçük olması şeklinde açıklanabilir. En önemli davranışsal faktörlerden birisi olan ihtiyat güdüsü ile hanehalkı tasarruf oranları arasında istatistiki anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Diğer bir deyişle, bireylerin ihtiyat güdüsü arttıkça tasarruf yapma isteği de artar ve hanelerin tasarruf oranı yükselir. Kültürel değerlerin ve geleneklerin de tasarruflar üzerinde pozitif etkisi vardır. Geçmişte tasarruf, iktisatlı olma, tutumlu olma ve her ihtimale karşı hazırlıklı olma gibi kavramların ev ekonomisinde önemli bir yere sahip olması kültürel değerlerin ve geleneklerin tasarruflar üzerindeki etkisini açıklar niteliktedir.

Ekonomik tasarruf belirleyicilerden olan likidite kısıtının tasarruf oranları üzerinde olumlu bir etki yaratması, 2000 sonrasında gelişen finansal piyasalarla birlikte artan borçlanma imkanlarının toplam tasarrufları azaltıcı etkisi olduğunu doğrulamaktadır. Siyasi ortamda ve vergilerde yaşanan olumsuz gelişmeler yine teoriye uygun olarak ihtiyat güdüsü üzerinden hanehalkı tasarruflarını olumlu etkilemektedir. Davranışsal değişkenlerden ise geleneksel-kültürel değerler ile ihtiyat güdüsünün hanehalkı tasarruflar üzerinde pozitif etkisi olması son dönemde yaşanan tüketim odaklı kültürel dönüşümün toplam tasarruflar üzerindeki etkisini açıklamaktadır. Bu durum tasarruf geleneğinin giderek unutulduğunu göstermektedir.

Araştırmanın temel amaçlarından birisi de literatürde içeriği tam olarak belirtilmemiş bir kavram olan "tasarruf motivasyonu" kavramının hangi tasarruf belirleyicilerinden oluştuğunu ortaya koymaktır. Tasarruf arttırıcı veya tasarruf özendirici etkiye sahip olduğu belirlenen hanehalkı tasarruf belirleyicileri bu kavramın kapsamı dahilinde değerlendirilebilir. Araştırma sonuçları likidite kısıtı, gelir, kültürel değerler-gelenekler, ihtiyat güdüsü ve siyasal ortam faktörlerinin pozitif etkiye sahip birer hanehalkı tasarruf belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur. Dolayısıyla bu faktörler "tasarruf motivasyonu" olarak isimlendirilebilir. Hanehalkı tasarrufları üzerinde negatif etkiye sahip olduğu belirlenen çocuk sayısı faktörü ise kavramın tanımı gereği "tasarruf motivasyonu" olarak değerlendirilemez.

Araştırmanın sonuçları doğrultusunda öncelikle kamu tasarruflarının ulusal tasarruflar içindeki payının tekrar gözden geçirilmesi ve daraltıcı maliye politikaları vasıtasıyla ulusal tasarrufların artırılması sağlanabilir. Bu durum muhtemel bir vergi artırımını anlamına geleceğinden bireylerin ihtiyat güdüsü üzerinden hanehalkı tasarruflarının artmasına da neden olacağından ulusal tasarruflar üzerinde bir çarpan etkisi de olacaktır. Hane bazında düşünüldüğünde ise tasarruflar üzerinde olumsuz etkisi olan çocuk sayısının önemi vurgulanmalıdır. Literatürdeki diğer çalışmalarda da sıkça yer verilen genç bağımlılık oranı düşük seviyelerde olmalıdır. Hanenin gelir seviyesine de bağlı olan bu durumda çocuk sayısının tasarruf düzeyini olumsuz etkilemesine neden olan en önemli nokta hanenin harcama düzeyinin gelir düzeyine yakın ya da üzerinde gerçekleşme ihtimalidir. Hanede sahip olunacak çocuk sayısı belirlenirken gelecek yıllarda karşılaşılabilecek eğitim ve bakım masraflarının ne düzeyde olacağı hesaplanmalı ve mevcut gelirin bu harcamaları karşılayacak düzeyde kalması sağlanmalıdır.

Davranışsal bir hanehalkı tasarruf belirleyicisi olan ihtiyat-tasarruf güdüsünün tasarruflar üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüştür. İhtiyat güdüsünü genelde olumsuz durumlar harekete geçirir. Bu nedenle bu tasarruf belirleyicisi üzerinden bir politika geliştirmek güçtür. Ancak bireylerin ve hanelerin likidite kısıtı üzerinden bir ekonomi politikası geliştirilebilir. Likidite ve borçlanma imkanları kısıtlanan bireyler ihtiyat güdüsü nedeniyle harcamalarını kısıp tasarruf yapmaya yönelebilirler. Bu durum hanehalkı tasarrufları üzerinde doğrudan pozitif bir etki yaratabileceği gibi tasarruf kültürünün yeniden yaygınlaşmasını sağlayabilir ve tüketim odaklı kültürel dönüşümün etkilerini azaltabilir. Bu nedenle birey, aile, hane ve ülke bazında bu tasarruf belirleyicilerinin daha iyi anlaşılması ve tasarruf arttırıcı tedbirlerin alınması gerekmektedir. Ülke nüfusunun temel birimi olan haneler bazında tasarruf sorunu çözüme ulaştığı takdirde yıllar içinde ulusal tasarruf açığı ve buna bağlı olarak gelişen diğer ekonomik problemler çözüme kavuşacaktır.

KAYNAKÇA

- Abel, A. B. (1985). Precautionary Saving and Accidental Saving. *The American Economic Review*, 777-791.
- Ackley, G. (1951). Income, Saving and The Theory of Consumer Behavior. *The Review of Economics and Statistics*, 255-257.
- Alessie, R., Lusardi, A., & Kapteyn, A. (1999). Saving After Retirement: Evidence from Three Different Surveys. *Labour Economics*, 277-310.
- Alimi, R. S. (2013, August 26). Keynes's Absolute Income Hypothesis and Kuznets Paradox. *MPRA*.
- Alpizar, F., Carlsson, F., & Stenman, O. J. (2001, Kasım). How Much Do We Care About Absolute Versus Relative Income and Consumption? *Göteborg University Working Paper no:63*, 1-21.
- Ariely, D. (2009). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. İstanbul: Türk Henkel Yayınları.
- Athukorala, P.-c., & Sen, K. (2001, December 1). The Determinants of Private Saving in India. *Forthcoming in Economic Development and Cultural Change*, 1-47.
- Attanasio, O. P., & Brugalvini, A. (2003). Social Security and Households' Saving. *The Quarterly Journal of Economics*, 1075-1119.
- Börsch-Supan, A. (1992). Saving and Consumption Patterns of the Elderly: The German Case. *Journal of Population Economics*, 289-303.
- Börsch-Supan, A., & Stahl, K. (1991). Life Cycle Savings and Consumption Constraints: Theory, Empirical Evidence, and Fiscal Implications. *Journal of Population Economics*, 233-255.
- Bütler, M. (2001). Neoclassical Life-Cycle Consumption: A Textbook Example. *Economic Theory*, 209-221.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). *Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Yayınları.
- Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2013). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi.
- Batur, E. P., Sabuncu, A., & Bahçeci, S. (2012). Determinants of Private Saving and Interaction Between Public and Private Savings in Turkey. *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, 102-125.

- Bernheim, B., & Scholz, J. C. (1992). Private Saving and Public Policy. *Tax Policy and the Economy* (73-110). Washington D.C.: University of Chicago Press.
- Boskin, M. J. (1978). Taxation, Saving, and the Rate of Interest. *Journal of Political Economy*, 3-27.
- Browning, M., & Lusardi Annamaria. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, 1797-1855.
- Bunting, D. (2001, Autumn). Keynes' Law and Critics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 149, 163.
- Cagan, P. (1965). *he Effect of Pension Plans on Aggregate Saving: Evidence From a Sample Survey*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Campbell, C. (2005). The Craft Consumer: Culture, Craft and Consumption in a Postmodern Society. *Journal of Consumer Culture*, 23-42.
- Campbell, J. Y., & Mankiw, N. G. (1990, Temmuz). Permanent Income, Current Income and Consumption. *Journal of Business & Economic Statistics*(8), 265-277.
- Ceritoğlu, E. (2009, Ağustos 1). The Empirical Importance of Precautionary Saving in Turkey. *Ceritoğlu, Evren (2009) The Empirical Importance of Precautionary Saving in Turkey. PhD Thesis, University of Nottingham*. Nottingham, Nottingham, United Kingdom: Nottingham University.
- Champernowne, D. G. (1958). A Theory of Consumption Function by Milton Friedman: Review. *Journal of the Royal Statistical Society*, 124-126.
- Choukhmane, T., Coeurdacier, N., & Jin, K. (2014, Eylül). The One-Child Policy and Household Saving. 1-56. London, England: London School of Economics.
- Colak, F., & Ozturkler, H. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye'de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi. *Bankacılık Dergisi*, 1-43.
- Corrales, J. P., & Mejia, W. B. (2009). The Relevance of Duesenberry Consumption Theory: An Applied Case to Latin America. *Revista de Economia del Caribe*, 19-36.
- Courbage, C., & Rey, B. (2007). Precautionary Saving in the Presence of Other Risks. *Economic Theory*, 417-424.
- Düzgün, R. (2009). Türkiye'de Özel Tasarrufların Belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 173-189.
- Daly, V., & Hadjimatheou, G. (1981). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Evidence for the U.K. Economy. *Journal of Political Economy*, 596-599.

- Deaton, A. (1977). Involuntary Saving Through Unanticipated Inflation. *The American Economic Review*, 899-910.
- Deaton, A. (1991). Saving and Liquidity Constraint. *Econometrica*, 1221-1248.
- Deaton, A. (2005). Franco Modigliani and the Life-Cycle Theory of Consumption. *Convegno Internazionale Franco Modigliani* (1-20). Rome: Princeton University.
- DeLong, J. B. (2002, Haziran 1). *Inheritance: An Historical Perspective*. University of California. Berkeley: NBER.
- Diamond, P., & Hausman, J. (1984). Individual Retirement and Savings Behavior. *Journal of Public Economics*, 81-114.
- Dinler, Z. (2016). *İktisada Giriş*. Bursa: Ekin.
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. (2007). *Makroekonomi*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Doğan, N., & Başokçu, T. O. (2010). İstatistik Tutum Ölçeği İçin Uygulanan Faktör Analizi ve Aşamalı Kümeleme Analizi Sonuçlarının Karşılaştırılması. *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, 65-71.
- Duesenberry, J. S. (1952). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dunn, E. W., Ashton-James, C. E., Hanson, M. D., & Aknin, L. B. (2010). On the Costs of Self-interested Economic Behaviour-How Does Stinginess Get Under the Skin? *Journal of Health Psychology*, 627-633.
- Dynan, K. E., Skinner, J., & Zeldes, S. P. (2004). Do the rich save more? *Journal of Political Economy*, 397-444.
- Dynan, K., Skinner, J., & Zeldes, S. (2002). The Importance of Bequests and Life-Cycle Saving in Capital Accumulation: A New Answer. *The American Economic Review*, 274-278.
- Eisner, R. (1958, Aralık 1). The Permanent Income Hypothesis: Comment. *The American Economic Review*(48), 972-990.
- Erdoğan, Y., Bayram, S., & Deniz, L. (2007). Web Tabanlı Öğretim Tutum Ölçeği: Açımlayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi Çalışması. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 1-14.
- Ergenekon, S. (1996). Tasarruf Eğilimini Etkileyen Sosyolojik Faktörler. *Doktor Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ersoy, A. F., & Demirci, A. (2007). Geçmişten Günümüze Türk Ailesinde Tasarrufa İlişkin Değişimler. *Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi* (295-303). Ankara: Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu.
- Eskişehir Valiliği. (2018, Nisan 25). *Eskişehir*. Eskişehir Valiliği: <http://www.eskisehir.gov.tr/> adresinden alındı

- Feldstein, M. (1974). Social Security, Induced Retirement, and Aggregate Capital Accumulation. *Journal of Political Economy*, 905-926.
- Fellner, W. (1959, Ekim 1). Relative Permanent Income: Elaboration and Synthesis. *Journal of Political Economy* (67), 508-511.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. New York: The Macmillan Company.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. New Jersey: Princeton University Press.
- Friend, I., & Kravis, I. B. (1957, Mayıs 1). Consumption Patterns and Permanent Income. *The American Economic Review*, 536-555.
- Güran, N. (2002). *Makro Ekonomik Analiz*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Gross, D. B., & Soueles, N. S. (2002). Do Liquidity Constraints and Interest Rates Matter for Consumer Behavior? Evidence from Credit Card Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 149-185.
- Guadrado, F., & Long, N. (2009, March 6). The Relative Income Hypothesis. *Macgill University Department of Economics*, 1-28.
- Guariglia, A. (2001). Saving Behaviour and Earnings Uncertainty: Evidence from the British Household Panel Survey. *Journal of Population Economics*, 619-634.
- Hall, R. E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Advanced Study in the Behavioral Sciences and National Bureau of Economic Research*, 971-987.
- Hori, M., Iwamoto, K., Niizeki, T., & Suga, F. (2014, August 1). Do the Rich Save More? *Economic and Social Research Institute*, 1-20.
- Horioka, C. Y. (1991). The Determinants of Japan's Saving Rate: Impact of the Age Structure of the Population and Other Factors. *The Economic Studies Quarterly*, 237-253.
- Houthakker, H. S. (1958, Haziran 1). The Permanent Income Hypothesis. *The American Economic Review*(48), 396-404.
- Howar, D. H. (1978). Personal Saving Behavior and the Rate of Inflation. *The Review of Economics and Statistics*, 547-554.
- Hubbard, R., & Judd, K. L. (1987). Social Security and Individual Welfare: Precautionary Saving, Borrowing Constraints, and the Payroll Tax. *The American Economic Review*, 630-646.
- Hurd, M. D. (1987). Savings of the Elderly and Desired Bequests. *American Economic Review* , 298-312.
- Jappelli, T., & Pagano, M. (1991). Saving, Growth, and Liquidity Constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, 83-109.

- Kargı, B. (2014). Evidence for Turkey's Economy Permanent Income Hypothesis: Time Series Analysis 2004-2012. *Akademik Bakış Dergisi*(42), 1-30.
- Katona, G. (1965). *Private Pensions and Individual Saving*. Michigan: . Ann Arbor: Survey Research Center, Institute for Social Research
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Londra: Macmillan.
- Koçkesen, L. (2007). Relative Income Hypothesis. W. A. Darity içinde, *International Encyclopedia of The Social Sciences, 2. Edition* (153-154). USA: Mcmillan .
- Korkmaz, A. (2000). Faktör Analizi ve Parametrik Olmayan Teknikler ile Ceza Yargılama Sürecinin Son Oluşturma Sürecinin incelenmesi. *Doktora Tezi*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Kotlikoff, L. J. (1988). Intergenerational Transfers and Savings. *The Journal of Economic Perspectives*, 41-58.
- Kurtuluş, K. (1996). *Pazarlama Araştırmaları*. İstanbul: Avcıol Basım.
- Kutlu, G. (2016, Haziran). Determinants of Household Savings Behavior in Turkey. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Leimer, D., & Lesnoy, S. (1982). Social Security and Private Saving: New Time-Series Evidence. *Journal of Political Economy*, 606-629.
- Leland, H. E. (1968). Saving and Uncertainty: The Precautionary Demand for Saving. *The Quarterly Journal of Economics*, 465-473.
- Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K., & Serven, L. (2000). What Drives Private Saving across the World? *The Review of Economics and Statistics*, 165-181.
- Lusardi, A. (1998). On the Importance of the Precautionary Saving Motive. *The American Economic Review*, 449-453.
- Mankiw, N. G. (2010). *Makro Ekonomi*. Ankara: Efil.
- McCracken, G. (1986). Culture and Consumption: A Theoretical Account of the Structure and Movement of the Cultural Meaning of Consumer Goods. *The Journal of Consumer Research*, 71-84.
- Menegatti, M. (2007). A New Interpretation for the Precautionary Saving Motive: A Note. *Journal of Economics*, 275-280.
- Modigliani, F. (1986). Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations. *The American Economic Review*, 297-313.

- Modigliani, F. (1990). Recent Declines in the Savings Rate: A Life-Cycle Perspective. F. Franco içinde, *The Collected Papers of Franco Modigliani: Volume 6* (107-141). London: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Ando, A. (1963). The "Life-Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. F. Franco içinde, *The Collected Papers of Franco Modigliani: Volume 6* (47-79). London: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. F. Franco içinde, *The Collected Papers of Franco Modigliani: Volume 6* (3-47). London: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Cao, S. L. (2004). The Chinese Saving Puzzle and Life-Cycle Hypothesis. F. Franco içinde, *The Collected Papers of Franco Modigliani: Volume 6* (173-207). London: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Jappelli, T. (2005). The Age Saving Profile and the Life-Cycle Hypothesis. F. Franco içinde, *The Collected Papers of Franco Modigliani: Volume 6* (141-173). London: The MIT Press.
- Özcan, K. M., & Günay, A. (2012, 1 1). Türkiye'de Özel Tasarrufları Belirleyen Unsurlar. *Türkiye'de Tasarruflar*, 1-16.
- Pallant, J. (2001). *SPSS Survival Manual*. Philadelphia: Open University Press.
- Parker, J. A. (1999). The Reaction of Household Consumption to Predictable Changes in Social Security Taxes. *The American Economic Review*, 959-973.
- Rijckeghem, C. V. (2010). *Determinants of Private Saving in Turkey: An Update*. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi.
- Roscoe, J. T. (1975). *Fundamental Research Statistics for the Behavioral Sciences*. 1975: Holt Rinehart and Winston.
- Sandmo, A. (1970). The Effect of Uncertainty on Saving Decisions. *The Review of Economic Studies*, 353-360.
- Skinner, J. (1987). *Risky Income, Life Cycle Consumption and Precautionary Savings*. Cambridge: NBER Working Paper Series.
- Souleles, N. S. (1999). The Response of Household Consumption to Income Tax Refunds. *The American Economic Review*, 947-958.
- Starr, M. A. (2007). Saving, Spending, and Self-Control: Cognition versus Consumer Culture. *Review of Radical Political Economics*, 213-229.
- TCMB. (2018, Nisan 25). TCMB. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: <http://www.tcmb.gov.tr/> adresinden alındı

- Thurow, L. C. (1969). The Optimum Lifetime Distribution of Consumption Expenditures. *The American Economic Review*, 324-330.
- TÜİK. (2018, Nisan 4). *TÜİK*. Türkiye İstatistik Kurumu: <http://www.tuik.gov.tr/Start.do> adresinden alındı
- Uygur, E. (2012, Kasım). Türkiye'de Tasarrufların Seyri ve Etkileyen Bazı Unsurlar. *Tartışma Metni*. Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.
- Ünsal, E. M. (2011). *Makro İktisat*. Ankara: İmaj.
- Wachtel, P. (1977). Inflation, Uncertainty, and Saving Behavior. *Explorations in Economic Research*, 88 - 108.
- Yıldırım, K., Karaman, D., & Taşdemir, M. (2014). *Makro Ekonomi*. Ankara: Seçkin.
- Yunker, J. A. (1992). Relatively Stable Lifetime Consumption as Evidence of Positive Time Preference. *Journal of Post Keynesian Economics*, 347-366.

EKLER

Ek 1: Hanehalkı Tasarruf Anketi

HANEHALKI TASARRUF ANKETİ

Sayın katılımcı,

Bu anket Üniversitemizin İktisat Yüksek Lisans Programı'nda yürütülen bir tez kapsamında, Eskişehir'de yaşayan hanehalklarının tasarruf davranışını etkileyen faktörleri ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilmektedir. Ankete vereceğiniz samimi yanıtlar bizim için çok değerli olup, başka bir amaçla kullanılmayacaktır. Göstereceğiniz ilgiye şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Prof. Dr. Güler GÜNSOY

Gökhan TAŞDEMİR

1. Cinsiyetiniz:

Kadın() Erkek()

2. Yaşınız :

18-25 () 26-35 () 36-45 () 46-55 () 56-65 ()

3.Yaşadığınız yerleşim yeri:

Köy-Kasaba() İlçe() Şehir Merkezi()

4. Eğitim durumunuz:

İlköğretim() Lise() Önlisans() Lisans() Yüksek Lisans() Doktora()

5. Medeni durumunuz:

Bekar() Evli() Diğer()

6. Sahip olduğunuz çocuk sayısı:

Yok() 1() 2() 3() 4 ve üzeri()

7. Mevcut çalışma durumunuz:

Öğrenci() Kamu Çalışanı() Serbest Meslek() Özel Sektör Çalışanı() Diğer() Çalışmıyor()

8. Hanenizin aylık geliri:

0-2000 TL() 2001-4000 TL() 4001-6000 TL() 6001-10.000 TL() 10.001TL üzeri()

9. Bireysel emeklilik sisteminden faydalaniyor musunuz? Kaç yıldır bu sisteme kayıtlısınız?

Hayır faydalanmıyorum.() Evet,yıldır bu sisteme kayıtlıyım.()

10. (Varsa) Çocuklarınızın bireysel emeklilik sisteminden faydalanmasını sağlıyor musunuz?

Evet() Hayır()

11. Sosyal güvenceniz var mı?(SSK, Bağkur, Emekli Sandığı, Özel Sağlık Sigortası)

Evet() Hayır()

12. Yaşadığınız ev size mi ait?

Evet bana ait.() Hayır kiracıyım.()

13. Gayrimenkul yatırımınız var mı, varsa kaç tane?(Ev, arsa, dükkan, tarla vb.)

Hayır yok.() Evet, adet gayrimenkul yatırımım var.()

14. Düzenli olarak tasarruf yapar mısınız?

Evet()

Hayır()

15.Aylık tasarruf miktarınız:

.0-250TL() 251-500TL() 501-750TL() 751-1000TL() 1001-1500TL() 1501-2000TL()

2001-2500TL() 2501-3000TL() 3001-3500TL() 3501-4000TL() 4001 TL ve üzeri()

16. Birikimlerinizi daha çok hangi yolla değerlendirirsiniz?

Türk Lirası olarak değerlendiririm.()

Altın alırım..()

Gayrimenkul satın alırım.()

Döviz alırım.()

Bankaya, vadeli hesaba ya da faiz getirisi olan diğer varlıklara yatırıyorum.()
değerlendiririm.()

Borsa'da

Anketin ikinci bölümünde; Aşağıdaki tabloda yer alan ifadeleri okuduktan sonra ifadenin size uygunluk derecesine göre sağ taraftaki kutucuklarda yer alan “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kararsızım”, “Katılıyorum” ya da “Kesinlikle Katılıyorum” seçeneklerinden **YALNIZCA BİRİNİ** işaretleyiniz.

İFADELER	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
17. Tasarruf yapmak benim için önemli bir ekonomik davranıştır.					
18. Tasarruf yapmaya fazla önem vermem, alışveriş yapmak benim için daha önemlidir.					
19. Evde para idaresiyle ilgili konularda daha çok benim sözüm geçer.					
20. Tutumlu olmak konusunda bazen aşırıya kaçtığımı bilsem de eli sıkı biri olmaktan keyif alıyorum.					
21. En iyi zamanlarda bile zor günler için bir miktar birikim yaparım.					
22. Bana yüklü miktarda bir miras kaldığı için tasarruf yapmaya gerek görmüyorum.					
23. Farklı hobilerim ve sık sık arkadaşlarımla dışarı çıkma alışkanlığım olduğu için tasarruf yapma fırsatım olmuyor.					
24. Çocuklarıma miras bırakmak için birikim yaparım.					
25. Tasarruf yapma kararı alırken dini inançlarım doğrultusunda hareket etmeye özen gösteririm.					
26. Tasarruf yapma kararında sahip olduğum geleneklerin ve yaşadığım bölgedeki kültürel değerlerin de etkisi vardır.					
27. Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğine siyasetteki ve ülke gündemindeki gelişmelere göre karar veririm.					
28. Vergi oranlarının arttığı dönemlerde gelirimden tasarrufa ayırdığım pay azalır.					
29. Ürünlerin fiyatlarını takip ederim ve harcamalarımı fiyat artışlarına göre düzenlerim.					
30. İhtiyaçlarımı karşılamak için ek kaynak olarak banka kredisi kullanmayı tercih ederim.					
31. Harcamalarımda daha çok kredi kartı kullanırım.					
32. Banka kredisi çekmek için faiz oranlarının düşmesini beklerim.					
33. Tasarruf yapma kararı alırken gelecekle ilgili beklentilerimi de göz önünde bulundururum.(Finansal, iş ya da mevki ile ilgili, kişisel, sosyal beklentiler vb.)					

34. Hangi sebeplerle tasarruf(birikim) yaptığınızı ya da yapmadığınızı-yapamadığınızı birkaç cümle ile kısaca açıklayınız.