



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

**KÜRESELLEŞEN DÜNYADA DAVRANIŞSAL EKONOMİNİN YERİ:
KÜRESELLEŞME RİSKLERİ VE DAVRANIŞSAL EKONOMİNİN
GELECEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

NURANA MAMMADLI

DANIŞMAN

PROF. DR. EMİNE FIRAT

AKSARAY 2022

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**KÜRESELLEŞEN DÜNYADA DAVRANIŞSAL EKONOMİNİN YERİ:
KÜRESELLEŞME RİSKLERİ VE DAVRANIŞSAL EKONOMİNİN
GELECEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

NURANA MAMMADLI

PROF. DR. EMİNE FIRAT

AKSARAY 2022

TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU

Bu tezin tüm hakları saklıdır. Kaynak göstermek koşuluyla tezin teslim tarihinden itibaren 6 ay sonra tezden fotokopi çekilebilir.

YAZARIN

Adı : Nurana

Soyadı : Mammadli

Bölümü : İktisat

İmza :

Teslim tarihi :

TEZİN

Türkçe Adı : Küreselleşen Dünyada Davranışsal Ekonominin Yeri:
Küreselleşme Riskleri ve Davranışsal Ekonominin Geleceği

İngilizce Adı : The Place of Behavioral Economy in a Globalizing World:
Risks of Globalization and the Future of Behavioral Economy

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Tez yazma sürecinde bilimsel ve etik ilkelere uyduğumu, yararlandığım tüm kaynakları kaynak gösterme ilkelerine uygun olarak kaynakçada belirttiğimi ve bu bölümler dışındaki tüm ifadelerin şahsıma ait olduğunu beyan ederim.

Yazar Adı Soyadı: Nurana MAMMADLI

İmza:

T.C.
AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

JÜRİ ONAY SAYFASI

Nurana MAMMADLİ tarafından hazırlanan “Küreselleşen Dünyada Davranışsal Ekonominin Yeri: Küreselleşme Riskleri ve Davranışsal Ekonominin Geleceği” başlıklı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Aksaray Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman: (Prof. Dr. Emine FIRAT)

İmza

(İktisat Anabilim Dalı, Aksaray Üniversitesi)

.....

Üye: (Dr. Öğr. Üyesi Ramazan KURTOĞLU)

(Uluslararası Ticaret, Aydın Üniversitesi)

.....

Üye: (Dr. Öğr. Üyesi Vildan GÜLPINAR DEMİRCİ)

(İktisat, Aksaray Üniversitesi)

.....

Tez Savunma Tarihi: 01/07/2022

Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu’nuntarih ve
..... sayılı kararı ile onaylanmıştır.

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü
Doç. Dr. Sevilay USLU DİVANOĞLU
İmza



Aynur Baylarzada'ya ithaf olunur.

TEŞEKKÜR

Lisans yıllarımdan itibaren benimle yakından ilgilenen, eğitim hayatımın şekillenmesinde çok büyük rolü olan, bu yolda bana daima ışık tutan, akademisyenlik hayallerimi gerçekleştirmek için elinden geleni yapan, tez yazım sürecinde yaşadığım sıkıntıları kısa bir zamanda gideren, her zaman değerli ve yoğun vaktinden bana ve tezime zaman ayıran hem insanlığını hem de çalışma şeklini örnek aldığım sevgili danışmanım Prof. Dr. Emine FIRAT'a çok teşekkür ediyorum.

Akademik hayatım boyunca maddi, manevi desteğini benden esirgemeyen, pes ettiğim anlarda beni motive eden, koşulsuz şartsız sağlam bir şekilde yanımda duran, alanlarımız farklı olsa dahi bu yolda benim için elinden geleni etmeye çalışan sevgili Dr. Aynur BAYLARZADA'ya teşekkür ediyorum.

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
KÜRESELLEŞEN DÜNYADA DAVANIŞSAL EKONOMİNİN YERİ:
KÜRESELLEŞME RİSKLERİ VE DAVRANIŞSAL EKONOMİNİN
GELECEĞİ
(Yüksek Lisans Tezi)

Nurana Mammadli, Aksaray 2022

ÖZET

1980 yıllarından itibaren neoliberal politikalar eşliğinde dünyada gerçekleşen değişim, dönüşüm süreci küreselleşme olarak tanımlanmakta ve kabul görmektedir. Bu süreç siyasi, ekonomik ve sosyo-kültürel boyutları da kendi içerisinde barındırmaktadır. Özellikle küreselleşmenin ekonomik boyutu önem arz etmekte, ekonominin küreselleşmesiyle beraber ülkeler arasındaki sermaye, mal ve hizmet hareketlerinin serbestleşmesi, bunun neticesinde dünya ekonomisinin tek pazar çatısı altında bütünleşmesi ve bu durumun ülkeler arasındaki ekonomik bağları daha da arttırdığı gözlemlenmektedir. Bu çalışmada küreselleşme olgusu detaylı bir biçimde ele alınmış, küreselleşmenin doğurduğu riskler anlatılarak bu bağlamda küreselleşme sürecinin hız kazandığı yıllar itibariyle ortaya çıkan ekonomik krizler incelenmiştir. Ardından psikoloji ve ekonomi bilimini kendi bünyesinde barındıran davranışsal iktisat konusuna geçilmiştir. Davranışsal iktisat psikoloji biliminin yardımıyla birey davranışlarını incelemekte ve neoklasik iktisadın aksine bireylerin rasyonel değil de irrasyonel olduğunu savunmaktadır. Tezin son kısmında ise davranışsal iktisat yardımıyla insan davranışlarının krizler üzerindeki önemli etkileri incelenmiştir.

Bilim Kodu: 112104

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Küreselleşme, Krizler.

Sayfa Adedi: 118

Danışman: Prof. Dr. Emine Fırat

AKSARAYUNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
THE PLACE OF BEHAVIORAL ECONOMY IN A GLOBALIZING
WORLD: RISKS OF GLOBALIZATION AND THE FUTURE OF
BEHAVIORAL ECONOMY

(M. A. Thesis)

Nurana Mammadli, Aksaray 2022

ABSTRACT

The process of change and transformation that has taken place in the world, accompanied by neoliberal policies since 1980, is defined and accepted as globalization. This process also includes political, economic and socio-cultural dimensions. Especially the economic dimension of globalization is important, it is observed that with the globalization of the economy, the liberalization of capital, goods and services movements between countries, as a result of this, the integration of the world economy under the roof of a single market and this situation further increases the economic ties between countries. In this study, the phenomenon of globalization has been discussed in detail, the risks posed by globalization have been explained and in this context, the economic crises that have emerged since the years when the globalization process gained momentum were examined. Then, the subject of behavioral economics, which includes psychology and economics, has been passed. Behavioral economics examines individual behavior with the help of psychology and argues that individuals are irrational, not rational, unlike neoclassical economics. In the last part of the thesis, the important effects of human behavior on crises are examined with the help of behavioral economics.

Science Code: 112104

Key Words: Behavioral Economics, Globalization, Crises.

Page Number: 118

Supervisor: Prof. Dr. Emine Fırat

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1. Küreselleşmenin Kavramsallaştırılması.....	13
Tablo 2. Ekonomik Küreselleşme Endeksinin Bileşenleri.....	16
Tablo 3. Bireysel Tercihler ve Sonuçları Örnek Olayı.....	55
Tablo 4. Meksika Ekonomisindeki Temel Göstergeler.....	65
Tablo 5. Meksika Ekonomisindeki Temel Finansal Göstergeler	65
Tablo 6. Beş Asya Ülkesinin Temel Ekonomik Göstergeleri	67
Tablo 7. Rusya Federasyonu Cari İşlemler Dengesi (Milyar, \$)	69
Tablo 8. Rusya Federasyonu Büyüme ve Enflasyon.....	69
Tablo 9. Rusya Federasyonu Bütçe Dengesi (GSYİH'ya oranı, yüzde)	70
Tablo 10. Arjantin Ekonomisinin Seçilmiş Makroekonomik Göstergeleri, 1991-2002, (% Olarak)	72
Tablo 11. Türkiye'nin Ödemeler Dengesi Göstergeleri (1999-2002)	74
Tablo 12. Türkiye İşgücü Piyasaları Göstergeleri (1999-2002).....	75
Tablo 13. Türkiye'nin Temel Ekonomik Göstergeleri (2000-2008)	76
Tablo 14. Dünya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri	78
Tablo 15. 2008 Krizi Öncesi ve Sonrası Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Temel Ekonomik Göstergeleri	79
Tablo 16. Yeni Ekonomide Karar Alma Sistematiği	83

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Teknolojinin Diğer Sistemlerle İlişkisi	14
Şekil 2. Davranışsal İktisada Katkılarını Sunan Bilim İnsanları	36
Şekil 3. Değer Fonksiyonu	48
Şekil 4. Çıpalama Mekanizmasının Oluşabileceği Üç Aşama	52
Şekil 5. Örnek Ültimat Oyununun Karar Seçenekleri	58
Şekil 6. Temel Makroekonomik Krizlerin Sınıflandırılması	61
Şekil 7. Genel Olarak Ekonomik Krize Neden Olan Faktörler	63
Şekil 8. Güneydoğu Asya Krizinin Yaşandığı Ülkeler	67

İÇİNDEKİLER

TELİF HAKKI VE TEZ FOTOKOPİ İZİN FORMU	i
ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI.....	ii
JÜRİ ONAY SAYFASI	iii
TEŞEKKÜR	v
ÖZET	vi
ABSTRACT	vii
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ	ix
İÇİNDEKİLER	x
SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ	1
Araştırmanın Amacı	1
Araştırmanın Önemi.....	1
Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları	1
Araştırma Sorusu.....	1
Araştırmanın Yöntemi.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM	2
1. KÜRESELLEŞME	2
1.1 Küreselleşmenin Tanımı	2
1.2 Küreselleşmenin Tarihi Gelişimi	4
1.3 Küreselleşme ile İlgili Literatür Taraması	7
1.4 Küreselleşmeye Yaklaşımlar	9
1.4.1 Aşırı Küreselleşmeciler.....	9
1.4.2 Kuşkucular	10
1.4.3 Dönüşümcüler	11
1.5 Küreselleşmenin Boyutları.....	13

1.5.1 Ekonomik Açıdan Küreselleşme.....	14
1.5.2 Siyasi Açıdan Küreselleşme	17
1.5.3 Teknolojik Açıdan Küreselleşme.....	18
1.5.4 Ekolojik Açıdan Küreselleşme	19
1.5.5 Kültürel Açıdan Küreselleşme	21
1.6 Küreselleşmenin Etkileri.....	22
1.6.1 Küreselleşmenin Olumlu Etkileri	22
1.6.2 Küreselleşmenin Olumsuz Etkileri	23
İKİNCİ BÖLÜM.....	27
2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	27
2.1 Davranışsal İktisat Kavramı.....	27
2.2 Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi.....	29
2.2.1 Klasik İktisat Döneminde Davranışsal Yaklaşım	29
2.2.2 Neo- Klasik İktisat Döneminde Davranışsal Yaklaşım	30
2.2.2.1 Erken Neo- Klasik İktisat Dönemi.....	31
2.2.2.2 Savaş Sonrası Neo- Klasik İktisat Dönem	33
2.3 Davranışsal İktisat Dönemi.....	36
2.3.1 Eski Davranışsal İktisat Dönemi.....	37
2.3.2 Yeni Davranışsal İktisat Dönemi	40
2.4 Davranışsal İktisat ile İlgili Literatür Taraması	42
2.5 Davranışsal İktisadın Bazı Temel Kavramları	44
2.5.1 Sınırlı Rasyonellik	44
2.5.2 Beklenti Teorisi.....	47
2.5.3 Dürtme	49
2.5.4 Çıpalama Etkisi	52
2.5.5 Çerçeveleme.....	53
2.6. Davranışsal İktisatta DeneySEL Yöntemler.....	56
2.6.1 Diktatör Oyunu	56
2.6.2 ÜltimatOm Oyunu	56
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....	60
3. KÜRESELLEŞME SONRASINDA YAŞANAN KRİZLER.....	60
3.1 Krizin Tanımı ve Türleri.....	60
3.2 Krizin Temel Özellikleri	61

3.3 Krize Neden Olan Faktörler.....	62
3.4 Küreselleşme Sonrası Yaşanan Krizler.....	64
3.4.1 Meksika Krizi.....	64
3.4.2 Güneydoğu Asya Krizi	66
3.4.3 Rusya Ekonomik Krizi.....	68
3.4.4 Arjantin Krizi	71
3.4.5 2000 Kasım ve 2001 Şubat Türkiye Krizleri	73
3.4.6 2008 Küresel Finansal Kriz	76
3.5 Krizler Karşısında Finans Dünyasının Belirsizliği ve Yeni Ekonomi	80
3.6 Krizler ve Davranışsal İktisat.....	84
4. SONUÇ.....	86
KAYNAKÇA.....	88
TEZ DEĞERLENDİRME FORMU	101

SİMGELER VE KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BM	: Birleşmiş Milletler
IMF	: Uluslararası Para Fonu
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü
WB	: Dünya Bankası
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
IPCC	: Hükûmetlerarası İklim Değişikliği Paneli
MIT	: Massachusetts Teknoloji Enstitüsü
ICC	: Uluslararası Ticaret Odası
WEF	: Dünya Ekonomik Formu
NATO	: Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
EU	: Avrupa Birliği
NAFTA	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
ASEAN	: Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği

GİRİŞ

Bu bölümde araştırma amacının ne olduğuna, araştırmanın önemine, araştırmanın kapsam ve sınırlılıklarına, araştırma sorusuna ve araştırma yöntemine yer verilmiştir.

Araştırmanın Amacı

Bu tez çalışmasının temel amacı, 1980’li yıllardan sonra artan riskli küreselleşme hareketleri ile davranışsal iktisadın son yıllarda artan öneminin bağdaştırılmasıdır.

Araştırmanın Önemi

İncelendiği zaman küreselleşme sürecinin hız kazandığı yıllar itibariyle dünya ekonomisinde risklerin arttığı görülmektedir. Küreselleşme kültürel yapıyı bozmuş, serbestleşme ile beraber ülkelerin birbirine bağımlılığını arttırmış, gelir dağılımında eşitsizliğe yol açmış ve birçok krizin ana sebeplerinden biri olmuştur. Bu yüzden de araştırmalarını gözlem ve deneylere dayalı olarak gerçekleştiren, insan davranışlarını psikolojik unsurlarla inceleyen, bireyin rasyonel değil de irrasyonel olabileceğini savunan davranışsal iktisat konusunun, küreselleşme sürecine bir çözüm olarak incelenmesi önemli görülmüştür.

Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları

Çalışma tam da küreselleşmenin hız kazandığı 1980’li yıllar ve günümüze kadar geçen süre baz alınarak hazırlanmıştır. Dünya ekonomisinin verileri ele alınarak genel bir incelenme yapılmıştır. Krizler konusu ise 1990-2008 yılları arasında geçen süreci kapsamaktadır. Bu konuda ise daha detaylı olarak, Meksika, Güneydoğu Asya, Rusya, Arjantin, Türkiye ve 2008 Küresel Finansal Krizi incelenmiştir.

Araştırma Sorusu

Bu çalışmanın araştırma sorusu, “Küreselleşmenin dinamikleri klasik iktisat teorilerine alternatif olarak, davranışsal iktisat yaklaşımlarıyla açıklanabilir mi?” şeklinde oluşturulmuştur.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın konusuna uygun olarak, nitel araştırma yöntemlerinden biri olan içerik analizi tekniği kullanılacaktır. İçerik analizi sayesinde biz sözel, yazılı ve diğer materyallerin kapsadığı bilgiyi dilbilgisi ve anlam bakımından nesnel ve sistematik bir şekilde sınıflandırarak, sayılara dönüştürecek ve çıkarımda bulunacağız. İçerik analizi ile belirli kurallar dahilinde kodlamalarla metinler özetlenecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KÜRESELLEŞME

1.1 Küreselleşmenin Tanımı

Ekonomik ve akademik alanlarda en çok müzakere edilen ve tartışılan kavramlardan biri küreselleşme kavramıdır. Özellikle de akademik alanlarda küreselleşme nedir, küreselleşmeni ortaya çıkaran sebepler nelerdir, küreselleşmenin doğurduğu sonuçlar ve olumlu, olumsuz yanlarıyla küreselleşme süreci incelenerek, açıklanmaya çalışılmaktadır. Buna göre de küreselleşme sürecine ve kavramına ait birçok açıklama ve tanımlama ortaya atılmıştır.

Küresel (global) kelimesinin dört yüz yıl gibi bir süredir bilinmesine rağmen, kavram olarak küreselleşme (globalization) ilk defa İngiliz bir iktisatçı olan W. Foster tarafından 1833 yılında kaleme aldığı “Dünya Kaynaklarının Dağılımı ve Kullanımı” başlıklı makalede yer almıştır. Bundan başka “The Economist” dergisi de 1959 yılında bu kavramı kullanmıştır. Son zamanlarda küreselleşme kavramı, siyasetten kültüre, sosyal politikadan ekonomiye, neredeyse her alanda kullanılan ve bir değişimi anlatan bir kavram haline gelmiştir (Karabıçak, 2002).

Küreselleşme kavramının neleri içerip içermemesi mevzusunda ortak bir kanı olmasa bile, genel kabul görülen haliyle kavramı şöyle tanımlamak mümkündür: küreselleşme süreci, insan, teknoloji, hizmetler ve sermaye açısından entegrasyonun sağlanması demektir. Başka bir ifade ile küreselleşme yabancı sermaye yatırımlarının, ticaretin ve üretim faktörlerinin mobilitelerinin yükselmesi sonucunda dünya ülkelerinin giderek daha da hızlı bir şekilde bütünleşme sürecini ifade eder (Dumanlı Kürkçü, 2013).

Küreselleşme süreci, tüm ülkelerin dünya pazarının çatısı altında toplanması ve pazarla bütünleşmesi demektir. Kısacası mal, sermaye, hizmet hareketlerinin serbestleşmesini, devlet müdahalelerinin dış ticaret ve fiyatlardan tamamen arındırılmasını, paraların konvertibilitesinin sağlanmasını, devlet tekelleştirilmesinin kaldırılması yanında kamu teşebbüslerinin özelleştirilmesini ve özel girişimlerin rekabet yoluyla dünya ekonomisine karışmasını içeren yeni bir dünya düzenidir (Yıldırım, 1997).

Küreselleşme kavramını Berger kendi çalışmasında detaylı bir biçimde açıklamıştır. Berger (1997) bu çalışmasında küreselleşme kavramının dört yüzüne vurgu yapmıştır. İlk olarak, ekonomik altyapıya sahip bir sürecin kültürel simasının küreselleşme olduğundan bahsedilmiştir. Bu yüz Berger tarafından “Davos Kültürü” adlandırılmıştır. Esasında bu kültüre mensup elitlerin kendi hayat özelliklerinin “yuppie” tarzıyla tanımlandığına vurgu yapılmıştır. Daha sonra küreselleşme süreci, sivil toplum kuruluşları, çok uluslu örgütler, akademik haberleşme ağları, vakıfların bir faktörü olarak ikinci bir kültür sıfatında anlatılmaktadır. Berger küreselleşmenin ikinci yüzünü “Faculty Club Culture” adlandırmış, birer örnek olarak da çevre ile feminizmi göstermiştir. Berger, “Mc World Culture” olarak adlandırdığı küreselleşme görünümünü Benjamin Barber’den ödünç almıştır ki, bu da üçüncü yüz olarak tanımlanmaktadır. Bu kültür kendini Amerikan yapımı, fast foodları yemek ve TV filmleri izlemek, ABD üniversitelerinin slogan ve sembolleri yapıştırılmış tişört, pantolon giymek şeklinde kendini göstermiştir. Ve dördüncü yüzü de çoğulculuk, Pazar ekonomisi ve demokrasi taraftarı söylemleri, başını Latin Amerika ülkelerinin çektiği Afrika, Güney Pasifik, Filipinler, Doğru Avrupa ve Asya ülkelerinde yayma eylemleri oluşturmaktadır (İçli, 2001).

Görüldüğü üzere küreselleşme kavramı çok boyutludur. Bu yüzden de kavramı tek bir tanımla açıklamak yerine, farklı boyutlarını bir araya getirerek açıklamak kavramı daha iyi anlamak açısından yararlı olacaktır. Bu bağlamda küreselleşme;

- Ülkeler arasındaki ilişkilerin gelişmesi, yaygınlaşması, kutuplaşmaların çözülmesi, farklı toplumlara özel kültürlerin, beklenti ve inançların, birbiriyle ilişkili olayları içerdiği, maddi manevi değerlerle donanmış birikimlerin ülke sınırlarını geçerek dünyaya yayılması,

- Ulusların dünya ekonomisi üzerinde üretim ve finans sektörü başta olmak üzere farklı seviyelerin niteliksel niceliksel bir şekilde uluslararası bütünleşmesini, ekonomik anlamda sınırların aradan kalkmasını,
- Yer yüzündeki insanların tek bir dünya, yani küresel toplumun çatısı altında toplaşmasını, sadece tek mekân olacak şekilde dünyanın kristalleşmesini, bir bütün oluşturacak şekilde dünya bilincinin bütünleşmesini ve dünyanın sıkışmasını,
- Teknolojinin her geçen gün yeni boyutlara ulaşarak ilerlemesini, net work'lerin, ilişki ağlarının öne çıkmasını, iletişim teknolojilerini – internet ve bilgisayarın ekonomik bilimin temel kavramlarını değiştirmesini,
- Sermayenin serbest dolaşımı, hızlanması, hacminin artması, sermayenin üretim dışında spekülâtif amaçlara hizmet etmesi, üretimin küreselleşmesi, uluslararası hizmet ve mal hareketlerinin, küresel pazara yönelmenin hızlanmasını,
- Yerelleşme, bireyselleşme, bölgesel bütünleşmeler, sivil toplum örgütleri ve katılımcı demokrasinin ön plana alınmasını,
- 1980 sonrasında Neo-liberal görüşlerin yaygınlık kazanmasıyla piyasa üstünlüğünün ön plana çekilmesini, regülatör yani düzenleyici devlet anlayışının ortaya çıkmasını, özelleştirme ve deregülasyon uygulamalarıyla devletin küçültülmesini, ulus devletin görev ve yetkilerinin uluslararası örgütlere (IMF, WTO, UN, WB), sivil toplum örgütlerine ve yerel yönetimlere devredilmesi anlayışının gelişmesini,
- Kültürel açıdan homojen bir dünya oluşturulmaya çalışılırken, yerel kültürlerin, etnik farklılıkların canlandırılmasını, ayrıştırma ve bütünleştirme süreçlerinin bir arada yürütülmesini, amaçlamaktadır (Aktel, 2001).

1.2 Küreselleşmenin Tarihi Gelişimi

Küreselleşmenin tanımı gibi ilk olarak ortaya çıktığı zaman konusunda da fikir ayrılıkları yaşanmakta ve bir birliğe varılmamaktadır. Küreselleşme olgusunun bir sıra farklı alanlarda özellikle siyasi, sosyal, iktisadi, kültürel, teknolojik alanlarda kullanıldığı dikkate alındığında bu fikir ayrılıklarının esas sebebi ortaya çıkmaktadır. Küreselleşme kavramının tanımında kullanılan unsurların ve küreselleşmeyi tanımlamak için kullanılan görüşlerin, araçların, kendilerini anlatım şekillerinin küreselleşme süreci dahilinde gelişmesi, farklılaşması ve değişmesi bu kavramın canlı bir kavram olarak değerlendirilmesini

olanaklaştırır. Bunun bir sonucu olarak, dünyada baş veren sosyal, siyasal, ekonomik ve kültürel bazlı büyük çaptaki değişiklikler küreselleşmenin tanım ve olgusunu etkilemektedir (Baltacı, 2016).

Küreselleşme esas itibari ile yeni bir olgu değildir. Küreselleşmenin tarihine baktığımız zaman küreselleşmenin dünyanın farklı bölgelerinde mesken salmış insan gruplaşmaları arasındaki iletişimin sağlandığı bir döneme dayandığını görmekteyiz. Bundan başka bugün tanımladığımız anlamıyla küreselleşme, üç aşamayı tamamlayarak bugünkü şeklini almıştır. Bu aşamalar şöyle sıralana bilir: 19. yüzyıl ve 1914 aralığında geçen aşama, 1914 yılının sonlarından başlayarak 1945-1950’li yıllara kadar geçen aşama ve en son 1945-1950 yıllarından sonraki aşama (Bayar, 2008).

Birinci küreselleşme dalgası 1870 ve 1914 yıllarını kapsamaktaydı. Ve bu dalganın altında ciddi oranda bir birikim yatıyordu. Ekonomi ise yayılma ve değişim gerekçesiyle küreselleşme sürecinin temel dinamikleri arasındaydı. Birinci küreselleşme dalgası zamanında denizcilikte ve tren yolunda yaşanan gelişmeler, telgrafın icat olunması sonucunda Batı’nın o döneme kadar henüz varamadığı denizaşırı ülkelerde ticari, siyasal ve askeri etkisini hissettirmesi ve orada yayılması için büyük bir fırsat yaratmıştır. İkinci küreselleşme dönemi ise 1914 ve 1945 yıllarını kapsıyordu. Bu dönem küreselleşmenin durgunlaştığı bir dönemdi. 1914 senesinde Birinci Dünya Savaşı, 1929 yılında Büyük Buhran ve ardından 2. Dünya Savaşının başlaması, küreselleşme sürecini çok büyük ölçüde yavaşlatmıştır. Yani farklı küreselleşme süreçlerinin doğması savaşlar ve savaşların beraberinde getirdiği bunalımların bir sonucudur (Kıvılcım, 2013).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında birçok ülkenin uluslararası sermaye dolaşımı katı denetim altına alınmıştır. Dünya Bankası ve IMF bu dönemde uluslararası yatırım ve ticaretlere olanak sağlamak adına tasarlanmıştır. Bundan sonra ise, sermaye dolaşımının üzerindeki katı denetimin yumuşadığı, kısıtlamaların zamanla kalktığı görülmüştür. 1980 yıllarının başında, Theachar ve Reagan döneminde uluslararası sermaye hareketleri hızlanmıştır. Sovyetlerin dağılmasıyla da finans piyasaları küresel hale gelmiştir. Bu dönemde küreselleşme sürecinin hızlanmasında, WB, IMF, OECD ve GATT gibi uluslararası kurumların oynadığı rol büyüktür. Bu kuruluşlar 1940 yıllarının ikinci yarısında ABD’nin himayesinde kurulmuş ve 1950 ve 1960 yıllarında yeni bir küreselleşme dalgasının ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. 1970 yıllarında ikinci küreselleşme döneminin dönüm noktası gerçekleşmiştir. 1971 yılının

Ağustos’unda Bretton Woods Sistemi çökmüş, sabit kur sisteminden çıkılmış ve gelişmiş ülkelerin öncülüğünde İngiltere, Almanya, Japonya ve ABD gibi ülkelerin sermaye hareketleri üzerindeki sınırlamalar art arda kaldırılmıştır (Aktan ve Şen, 1999).

1945-1950 yılları sonrasında ve özellikle de 1980’li yıllardan itibaren küreselleşme süreci hızlanmış ve hiç olmadığı kadar yüksek seviyelere ulaşmayı başarmıştır. Özellikle 1980-ci yıldan sonraki zamanlarda, demografik, çevresel ve kültürel açıdan da küreselleşme global gündemde üst sıralarda yer almayı başarmıştır (Bayar, 2008).

Literatürde ortak fikir birliğine varılan teknoloji ve bilim dünyasındaki ilerlemeler üçüncü küreselleşme dalgasının aracıdır. Küreselleşmenin üçüncü döneminin Bilgi Çağı adlandırılması da bu yüzdendir. Oran, küreselleşmenin üçüncü dalgasını on yıllık aralarla gerçekleşen aşağıdaki üç olayla açıklar (Kıvılcım, 2013):

- 1970 yıllarından itibaren dünya ekonomisinde hakimliğin çokuluslu şirketlere geçmesi
- 1980 yıllarında Batı’da haberleşme uyduları, bilgisayarlar, internet ve optik kablo gibi teknoloji alanındaki buluşlarla donatılan İletişim Devrimi
- 1990 yıllarında SSCB dağıldıktan sonra Batı’nın güç dengesindeki dağılma sonucu yeniden güçlü konuma gelmesi.

Bugün artık, dünyanın diğer ucundaki biriyle kolay haberleşebilmekte, ticari ilişkiler sorunsuz bir şekilde kurulabilmekte ve ürün geçidi kolay bir şekilde yapılmaktadır. Değişik coğrafyalardaki insanlar, internet, hardware, software alanlarındaki gelişmeler sayesinde sosyal, siyasal, ekonomik ve kültürel açıdan farklı olmalarına rağmen, birbirine iyice bağlanmaktadır. Çin’de 2019 yılının sonunda meydana çıkan ve tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 diye isimlendirilen virüsün oldukça kısa süre içerisinde neredeyse dünya geneline yayılması buna gösterile bilecek en kuvvetli kanıtlardan biridir (Polat ve Peker, 2020)

1.3 Küreselleşme ile İlgili Literatür Taraması

Dikkaya ve Deniz (2006) yılında yaptıkları çalışmalarında küreselleşmenin ister gelişmekte olan isterse de gelişmiş ülkeler adına bir problem oluşturduğunu ve artık geri dönmek için çok zor ve geç bir süreç olduğunu vurgulamışlardır. Verilere bakıldığı zaman dünya ticaretinin her geçen gün büyüdüğü görülmekte ancak buna rağmen gelişmekte olan ülkeler net kazanç bağlamında bir ilerleme gösterememektedir. Dünya ekonomilerine neoliberal politikalar tartışmasız ve tek bir alternatif olacak şekilde sunulmakta ve tercihini bundan yana yapmayan dünya ülkeleri dünya sisteminin dışına atılacak tehdidi ile yüz yüze kalmaları bu negatif göstergeler barındıran tablonun devam ve uzamasına katkıda bulunmaktadır. Burada çok uluslu şirketlerin de büyük rolü olmaktadır. Onlar neoliberal küreselleşme sürecinin uluslararası temsilciliğini üstlenmekte, gelişme aşamasında olan dünyanın zaten kıt olan kaynaklarının doğru düzgün dağılımını engellemekte ve ciddi boyutlarda olan bölüşüm problemlerinin katlanarak çoğalmasına olanak yaratmaktadır.

Aytekin (2013) kendi çalışma sonucunda küreselleşmenin sosyo-kültürel, ekonomik ve siyasi anlamda karışık oluşumlara sebep olduğu ve ekonomik yapını ciddi değişikliğe uğrattığını vurgulamıştır. Bundan başka küreselleşmenin birçok yanıla yeniden incelenip, araştırılması gerekmektedir. Bretton Woods'un 1970'lerin ilk dönemlerinde yıkılmasıyla beraber sermaye hareketlerinde büyük oranda artışlar görülmüştür. 1980'li yıllara gelindiğinde ekonominin liberalleşmesi ve serbestleşmesiyle beraber küreselleşme süreci de ön plana çıkarak hız kazanmıştır. Bundan başka 1980'lerin sonrasında sanayiye yönelik yatırımlarda, sanayi ağırlıklı üretimlerde ve üretici firmaların sayısında artış yaşanması hiç kuşkusuz küreselleşme sürecinin bir neticesidir. 1990 yıllarında Sovyetlerin dağılması ve AB'nin pozitif bir yönde birbirine entegre olması küreselleşmenin önemini daha da artırmıştır. Çalışılmanın sonucunun söylediği bir şey var: küreselleşme süreci her geçen gün ülkeler arasındaki bağı artırmakta ve daha sıkı hale getirmekte, dünyanın bir pazarın çatısı altında toplanmasında oldukça önemli rol oynamaktadır.

Ağcakaya ve Öğrekçi (2016) tarafından yapılan çalışmada küreselleşme sürecinin gelişimi iletişim sistemlerinin gelişmesiyle bağdaştırılmıştır. Burada vurgulanan sistem internet sayesinde gelişen sosyal, ekonomik ve politik yaşamın gözle görülür bir şekilde yeniden şekillenmesiyle alakalıdır. Yönetim biçimlerinden hukuki ve ekonomik biçimlere kadar enferyasyonel bir küreselleşme çapındayız. E-konferanstan e-dergiye ve e-devlete kadar da

bilgi teknolojilerinin baskısı altında yeniden yapılanan bir dünya içerisinde ilerlemeye çalışıyoruz. Ulus ötesi şirketlerin ulus devletlerin önüne geçerek bu kadar başarılı olmaları iletişim sistemlerinin verileri sayesinde. Bundan başka yeni insanlardan (kozmpolitan insanlardan) ve bu insanların birbiriyle iletişime geçerek ortaya çıkardıkları küresel topluluktan da söz edilmektedir. Bu insanlar daima iletişim halinde olarak dünya sistemini akışkan bir hale sokmaktalar. Bu topluluğa katılamayan, yani sanal alem dışında kalan insanlar ve de kurumlarsa çağ dışı duruma düşmekteler. 1980 yıllarından başlayarak sözü edilen “yeni küreselleşme” çağı iletişimsel, ekonomik ve yönetsel sistemlerin evrenselleştirilmesidir. Başka bir deyişle yaşıtımızda olan hemen hemen birçok şeyin evrenselleşmesidir. Bunun arkasında yatan en önemli sebep de iletişimin evrensel bir boyuta ulaşmasıdır.

Dumanlı Kürkçü (2013) kendi çalışmasında yerel olanın küreselleşme karşısında tepkisinin de muhalefet etme gücünün de problemi olduğunu söylemiştir. Küresel boyutta gerçekleşen gelişim karşısında yerelle küresel olanın gerilim içerisindeki ilişkisi, ikisinin de birbiriyle harmanlanıp birbirine dönüşmesi ve iç içe geçmesiyle neticelenmektedir. Bu sebeple küreselleşme sürecinin ve olgusunun iki yüzünün bulunduğu söylenebilir. Bunlar: “yerelleşme”(farklılaşma) ve “evrenselleşme” (benzeşme) dir. Küreselleşme bu her iki yüzü kendi bünyesinde barındıran, ikisini de etkileşim halinde tutan ve netice itibari ile ikisini de dönüştüren bir süreci ifade etmektedir. Bu dönüşüm kimileri tarafından melezleşme olarak da adlandırılmaktadır. Sonuç olarak yerel olanın da küresel olanın da görüntüleri birbiriyle bağdaştırılmış melez görüntüler olarak değerlendirilmektedir.

Mir, Hassan ve Qadri (2014) birlikte yaptıkları çalışmalarında küreselleşmenin çok yönü olan bir olgu olduğunu, tarihinin insanlar arasındaki ilk etkileşim zamanına dayandığını, bugüne kadar geldiğini ve gelecek zamanda da devam edecek olduğunu söylerler. Küreselleşme her alanda insan yaşamını her yönden etkiler. Küreselleşme dışarıda değil tam da içeride yaşanan bir olgudur. İnsanlar küreselleşmeni ve küreselleşmenin toplum ve yaşam üzerindeki etkilerini, kültürel ve sosyal boyuttaki gücünü ve onun nimetlerini her gün her alanda deneyimler. Küreselleşme sürecinin her ne kadar istikrarlı biçimde ilerlediği görülse de onunda inişleri ve çıkışları vardır. Bu süreç artarak ilerleyen bir süreçtir. Bir dönem azalabilir ancak asla ve asla bitmez ve de durmaz. Çünkü birey izole olmuş bir şekilde yaşayamaz. Daima birbiriyle etkileşime girer, birbirine yardım eder ve birbiriyle deneyimlerini paylaşırlar. Göstergelere bakıldığı zaman da verilerin gelecek zamanda da

küreselleşme sürecinin hızlanacağını lehine olduğu görülmektedir. Teknoloji geri dönüşü olmayacak bir şekilde geliyor ve akıllı telefonlar sosyal entegrasyonları oldukça kolaylaştırmaktadır. Bu kolaylığın sağlanmasında facebook, twitter gibi sosyal ağların da rolü büyüktür.

1.4 Küreselleşmeye Yaklaşımlar

Literatüre baktığımız zaman küreselleşme yaklaşımına ilişkin araştırmaları ikili, üçlü, dördü sınıflandırmalar biçiminde görmekteyiz. Fakat küreselleşme konusunu ele alan araştırmacılar genellikle küreselleşme konusundaki tutumlarında ve değerlendirmelerinde, McGrew ve Held'in yürüttüğü çalışmalarda olduğu gibi üçlü sınıflandırma şeklini kullanmışlardır. Sözü geçen çalışmada küreselleşmenin: Hiperglobalist yani aşırı küreselleşmeci, Sceptic yani kuşkucu ve Transformationalist yani dönüşümsel olmakla üç gruplaşmasından söz ediliyor (Bryane).

1.4.1 Aşırı Küreselleşmeciler

Aşırı küreselleşme çağında ulus devlet doğal yapısını kaybetmiş, küresel ölçekte ekonomik alanda etkisi olmayan bir iş birimine dönüşmüş durumdaydı. Aşırı küreselleşmecilere göre, ekonomik küreselleşme finans, üretim ve ticaret ağları kurmakta ve böylece milli ekonomilerin temel yapılarını bozmaktaydı. Bu sınırları aşan ekonomilerde yerel hükümet öncü bir rol üstlenerek küresel boyuttaki güçlü kuruluşların arasındaki işlemlerin aktarımında bulunmuştur. Bazı aşırı küreselleşmeciler, küreselleşmenin ekonomik boyutunun yeni sosyal teşkilatlar kurarak bu teşkilatlar vasıtasıyla da milli hükümetleri yerlerinden edeceği ve yerlerini ele geçireceklerini kabullenirler (Held v.d, 2000). Ama tüm aşırı küreselleşmeciler aynı düşüncede değillerdi. Mesela piyasanın devletin gücü üzerindeki etkisini neoliberaler hoş bir şekilde karşılamaktaydı. Ancak aynı grup içerisinde yerleşen radikaller ya da neomarksistler, çağdaş küreselleşmenin, kapitalizmin temsilcisi olduğunu ileri sürmekteydi. Her ne kadar ideolojik yaklaşımlarda fikir ayrılıkları yaşansa da ekonomik anlamda bir küreselleşmenin olduğuna dair homojen fikir bütünlüğü vardı (Kaya, 2009).

Bir Aşırı küreselleşmeci olan Kenichi Ohmae ekonomik sınırların uluslararası boyutta eskiye nazaran önemsiz hale geldiğini, dünyanın tamamen sınırsız bir ekonomiye doğru yol aldığını vurgular. Ve her geçen gün artan sınırsızlığın nedenini ise insanların uzun zamandır yoğunlaşan seyahat, iletişim ve tüketimleri sayesinde küresel bir bakış açısı edinmelerine bağlar. Victor E. Millar ve Michael E. Porter de benzer bir şekilde, ekonomilerin büyük ölçüde etkilenmesini teknolojik devrime bağlarlar. Bundan başka maliyetlerde gözlemlenen önemli düşüşü de rekabette avantaj yaratmak adına firmaların bir işi tamamlama zamanlarında zorunlu değişikliğe uğrattığı görüşünü benimserler. R. B. Reich ise kendi görüşünde, gelecek zamanda ulusal mal ve şirketlerin olmayacağı, büyük hacimli ekonomilerin yerini yüksek değerli ekonomilerin alacağı fikrini vurgulamıştır (Cebeci, 2011). Friedman, Fukuyama, Giddens, Ohmae ve Strange bu akımın en önemli destekçileridir (Yıldırım ve Akin, 2020).

1.4.2 Kuşkucular

Kuşkucular tam olarak radikallerin (Aşırı küreselleşmeciler) karşısında yer almaktadırlar. Küreselleşme karşıtı olarak da bilinmektedirler. İmmanuel Wallerstein, Paul Hirs, Noam Chomsky ve Grahame Thompson ünlü kuşkucu iktisatçılar arasında ilk akla gelenlerdir. Kuşkucu ekonomistler küreselleşme ile ilgili tüm konulara kuşkuyla yaklaşmaktadırlar. Günümüz dünyasında hiçbir olgunun yeni olmadığını iddiasını öne sürmektedirler. Yani kuşkuculara göre, küreselleşmenin geçmişine bakıldığı zaman, o dönemde de önemli ölçüde mal ve para hareketinin olmuş olduğu görülmektedir. Bundan başka günümüzde neredeyse tüm ülkelerin sıkı bir biçimde uyguladıkları ulusal sınır kontrollerine karşılık, 19. yüzyılda insanların pasaport bile kullanmadan seyahat ettiklerini söylemektedirler. Onlara göre dünya ekonomisinde sınırlar kaldırılmış, günümüz gelişmeleri, 100 yıl önce yaşananların benzerinden başka bir şey değildir. Yani küreselleşmeyi yeni bir olgu ve süreç olarak algılamıyorlar. Küreselleşme kavramının bu kadar ilgi görmesini dönemin ideolojik bir konusu olmasına bağlıyorlar. Kuşkucular için küreselleşme süreci yeni liberallerin bir icadı, refah devletini aradan kaldıracak minimalist devleti ve hükümeti amaçlayanların sıklıkla istifade ettiği basit ve sıradan bir kavramdır (Çelik, 2012).

Kuşkucuların görüşlerine göre, dünya toplumunun küreselleşme süreci ile ilgili olumlu fikirlerinin her geçen gün artmasının sonucu olarak, toplumlar arasındaki fikir ayrılıklarının ortadan kalkmakta, kültürler arasındaki zenginliğin tamamen azalmaktadır. Buna bağlı olarak, insanlar kimlik spazmı geçirmekte, giyim tarzlarının, yaşam biçimlerinin, zevklerinin, yemek kültürlerinin ve eğlenme usullerinin benzeştiğini söylemektedirler. Kısaca olarak, bu grup bütün dünyanın kot pantolon giydiğini, “fast food” tarzı tüketimde bulunduğunu, yani kola içip hamburger yediğini, Hollywood senaryolarıyla uyutulup, Disneylandlarda eğlendiğine dikkat çekiyorlar. Küreselleşmeni bir bela olarak görerek, karın boşluğuna atılan bir darbe misali dünyanın da nefesini kestiğini dile getiriyorlar (Uçan, 2012).

Kuşkuculara göre, dünya siyasetine hala devletler yön vermektedirler. Yani küreselleşme olgusu, kültürel, iktisadi ve sosyal değişimler getirirse de ulus devletler bağlamında siyasi sistemin uluslararası temel değerlerini dönüşüme uğratacak kadar önemli bir olgu değildir. Kuşkucular, küreselleşmenin bir bütünleşme yaratmadığı tam tersi yönde çatışmalara getirip çıkardığını savunmaktadırlar. Ve bu süreçte hızlı bir oranda artış gösteren eşitsizlik sebebiyle, askeri, siyasi ve ekonomik alanlarda yaranabilecek risklere de dikkat çekmeye çalışmışlar (Gebeşoğlu, 2014).

1.4.3 Dönüşümcüler

Genel olarak ılımlı yaklaşım sergileyen ve diğer iki düşüncenin ortası olarak kabul edilen yaklaşım Dönüşümsel/Evrimsel yaklaşımdır. Bu yaklaşımda yer alanlar diğer iki zıt gruptaki görüşlerin aksine, küreselleşmedeki net çizgilerin yumuşatılarak ortak bir noktaya varma gayesinde. Dönüşümcüler küreselleşme sürecinin olumsuz etkilerinin yanında olumlu etkilerinin de olabileceğini savunurlar. Dönüşümcülere göre küreselleşme süreci az gelişmiş ülkelerin lehine işleyecek şekilde yürütülürse, gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki uçurumu yok etmek mümkündür. Ve küreselleşmenin gelişim sürecinde olduğu dikkate alınarak, mevcut araçlarla en iyi olana doğru evrilmesi gereklidir. Eğer küreselleşme kaçınılması imkânsız bir süreçtirse o zaman buna ortak bir yol ile çözümleme getirilmelidir (Yıldırım ve Akın, 2020). Scholte, Rosenau, Castel ve Giddens evrimsel-dönüşümsel tezi savunan isimler arasındadır (Kürkçü, 2013).

Dönüşümcüler, küreselleşme sürecini dünya düzenini ve modern toplumları yeniden şekillendiren hızlı ekonomik, siyasal ve sosyal değişmelerin içerisindeki ana siyasal güç olarak görüyorlar. Ilımlılar, ulusal hükümetlerin güçlerini ve otoritelerini yeniden yapılandırıldığını kabul ediyorlar ama küreselleşme karşıtı kuşkucuların ‘hiçbir şey değişmedi’ tezini ve aşırı küreselleşmecilerin ‘egemen ulus devletinin sonun geldiği’ iddialarını reddetmektedirler. Dönüşümsel tezin savunucularından olan Giddens bu saptamayı ortaya atar: Ulusal siyasi başkanlar ve ulus devletler hala güçlerini ellerinde tutabilmiş durumdalar mı, yoksa tam tersi dünyaya yön veren büyük güçlerin önünde elleri kolları bağlı bir duruma düşmüşler mi? Evet Ulus devletler güçlerini korumuşlar ve çok etkili bir şekilde oynadıkları rolleri vardır. Ancak aynı zamanda kimse ulus devletin yeniden şekillenme sürecini de inkâr edemez. Ulusal ekonomik politikaların artık eskisi kadar etkili olması imkansızdır. Ve de en önemlisi şu ki, jeopolitiğin biçimleri eskide kalıp eskidiğini için, uluslar yeni baştan ulusal kimliklerini düşünmek zorunda kalacaklar (Esgin, 2001).

Küreselleşmenin bilgi çağı ve dönüşümcülüğün yeni bir sentezi H. Erkan tarafından dile getirilen “Ağaç Modeli” ile anlatılmaktadır. Erkan’ın modeline göre, “yerel değer ve ilişkiler ağacı besleyen ortam yani kökleridir, ağacın meyvelerinin pazarlanıp dağıtıldığı yerler ise küresel ilişkilerdir. Köklerin ve toprağın kalitesi ise meyvelerin kalitesini belirler. Ağacın gövdesi ise bize ulusal boyutu sunar. Yani global ilişki ağı için ulusal düzeyde politikalarla sağlam bir gövde yapılandırılacak ve yerel kalite ile küreselleşme beslenecektir. Yerel avantajlar sayesinde küreselleşme sürecine katılım sağlanır. Ulusal imajlar ve kanal aracılığıyla küresel bölgelere ve alanlara geçiş yapılır” (Çelik, 2012).

Tablo 1. Küreselleşmenin Kavramsallaştırılması

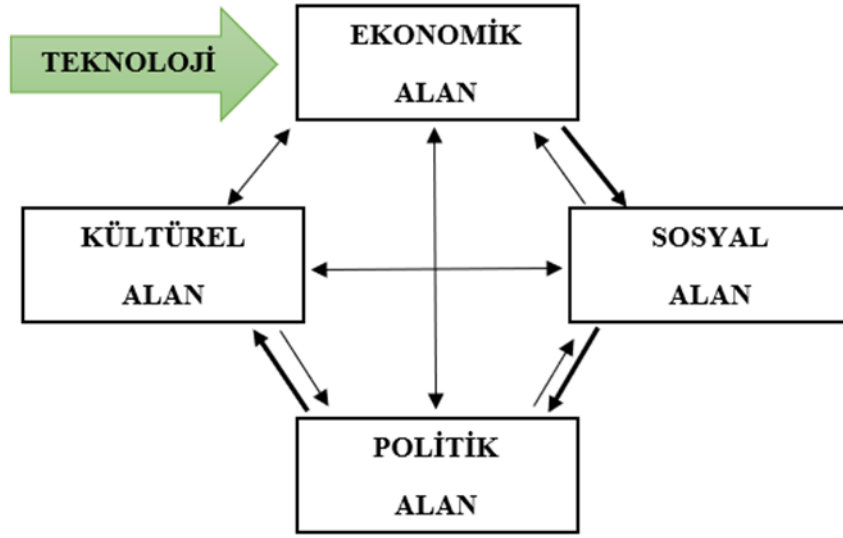
	Aşırı Küreselleşmeciler	Kuşkucular	Dönüşümcüler
Yeni olan ne?	Küresel çağ	Ticari bloklar, önceki dönemlerden daha zayıf geo-yönetişim	Tarihsel olarak emsalsiz bir karşılıklı bağımlılık seviyesi
Hâkim özellikler	Küresel kapitalizm, küresel yönetim (idare), küresel sivil toplum	1890'den daha az bağımsız bir dünya	Yoğun ve kapsamlı küreselleşme
Ulusal hükümetlerin gücü	Zayıflıyor ya da aşmıyor	Güçlenmiş ya da geliştirilmiş	Yeniden düzenlenmiş, yeniden yapılandırılmış
Küreselleşmenin itici gücü	Kapitalizm ve Teknoloji	Devletler ve piyasalar	Modernitenin birleşik güçleri
Katmanlaşmanın taslağı	Eski hiyerarşilerin erozyonu	Güney'in yükselen oranda marjinalleştirilmesi (dışlanması)	Dünya düzeninin yeni mimarisi
Hâkim motif	McDonalds, Madonna vb.	Milli çıkarlar	Siyasal toplumun değişimi
Küreselleşmenin Kavramsallaştırılması	İnsan faaliyet çatışmasının yeniden inşası	Bölgeselleşme ve ulusallaşma	Bölgeler arasındaki uzak eylemlerin ve ilişkilerin düzenlenmesi
Tarihsel yörünge	Küresel uygarlık	Bölgesel bloklar ve uygarlık çatışması	Belirsizlik: Küresel bütünleşme ve dağılma
Argümanların değerlendirilmesi	Ulus- devletin sonu	Devlet desteğine dayalı bir uluslararasılaşma	Devlet otoritesini ve dünya politikasını dönüştüren bir küreselleşme

Kaynak: Bozkurt, 2000'den aktaran: Çelik, 2012: 64-65.

1.5 Küreselleşmenin Boyutları

Başlangıcı 16. yüzyıla dayanan küreselleşme süreci akademik alanda kavram olarak 1980'li yıllarda iletişim ve bilgi teknolojilerindeki ilerlemelerin sonucunda finans ve işletme

alanlarında kullanılmıştır. 1990 yıllarından sonra ise kültür, medya çalışmaları, sosyoloji, siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler gibi sosyal bilimlere ait bir sıra disiplin de bu kavramı kullanmaya başlamıştır. Bu süreçte teknoloji, küreselleşme sürecinin baş aktörü rolünü oynamış ve bir lokomotif gibi olmazsa olmaz unsur haline gelmiştir. Ancak bu teknoloji yenilenmenin siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel alanlara yansımaları belli bir gecikmeyle gerçekleşmiştir (Çelik, 2012).



Şekil 1. Diğer Sistemlerle Teknoloji arasındaki İlişki

Kaynak: Çelik, M. Y. (2012). ‘Boyutları ve Farklı Algılarıyla Küreselleşme’ adlı makalenin 66’cı sayfasından alınmıştır.

1.5.1 Ekonomik Açıdan Küreselleşme

Ekonomik faaliyetlerin uluslararası bir boyuta taşınması yeni olgu değildir. Birçok mal yüzyıllar boyunca uluslararası ticarete konu olmuştur. 1913 yılından önce ve gerçekte otuz yıl öncesine kadar, uluslararası ekonomik bütünleşme kendini büyük oranda bağımsız firmalar arasında hizmet ve malların ticareti, uluslararası yatırım sermayesi hareketleri vasıtasıyla gösteren yüzeysel bir bütünleşmeydi. Dünyada şimdi çarpıcı ve devrim niteliğinde değişiklikler yaşanmaktadır (Adıgüzel, 2013).

Ekonominin küreselleşmesi, kapitalist serbest piyasa ekonomisinin, üretim, tüketim ve rekabetin ulus-aşırı bir hale gelmesidir. Ancak ekonomik ilişkilerin uluslararası hale gelmesi

tek başına küreselleşmeyi tarif edemez. Ekonominin uluslararası hale gelmesinin altında şu nedenler yatmaktadır: mal farklılıkları, uluslararası fiyat farklılıkları ve üretimin yetersiz oluşu. Yerel üretimin yetersiz kalması ise kaynak dağılımının dengesiz oluşumundan, eleman eksikliğinden ve ülkelerin farklı gelişmişlik düzeyinde olmasından kaynaklanmaktadır. Fiyat farklılaşması maliyetlerin farklı düzeyde olmasından, mal farklılaşması ise bireysel tatmin düzeyinden asılıdır. Bu sebeplerden dolayı ekonomik ilişkiler uluslararası düzeye taşınmış ve uluslararası ticaret doğmuştur (Dikkaya ve Deniz, 2006).

Başka bir ifade ile yerel ekonomilerin dünya ekonomisiyle entegre olması, dünya ekonomisinin bir pazar çatısı altında birleşmesi, ekonomik küreselleşme sürecini ifade eder. Yani dünya ülkeleri arasında sermaye, mal ve emek akışlarının yüksek hacimlere ulaşması neticesinde ülkelerarası ekonomik münasebetlerin daha ireli boyutlara taşınması ve ülkelerin birbirine sıkı bir şekilde yaklaşması demektir. Bu süreçte, hizmet, sermaye ve mal hareketlerine bağlı işlemler sınırları aşarak gerçekleşen işlemler olarak çeşitlenerek artmış ve küresel ölçekte teknoloji görülmemiş bir hızda yayılmıştır (Aydemir ve Kaya, 2007).

Küreselleşme kavramını Dreher (2006) öncesi ve sonrası olarak ele almak ve değerlendirmek mümkündür. Dreher küreselleşmeyi dört ana eksenle ele almış ve buna bağlı olarak dört farklı endeks hazırlamıştır. Bu endeks bir bütün olarak küreselleşme endeksi ve üç alt endeksten oluşmaktadır. Alt endeksler ise ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmelerdir. Ekonomik küreselleşme de kendiliğinde iki ana bölümden oluşmaktadır. Bu bölümlerden ilki sermaye ve ticari akımlar, ikincisi ise ticari kısıtlamalardır. Bu parametreler aşağıdaki Tablo 1’de gösterilmektedir (Doğan, 2017).

Tablo 2. Ekonomik Küreselleşme Endeksinin Bileşenleri

- | |
|--|
| 1-) Ticari ve Sermaye Akımları |
| a-) Dış Ticaret (Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla'nın yüzdesi) |
| b) Doğrudan Yabancı Yatırımlar (Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla'nın yüzdesi) |
| c-) Portföy Yatırımları (Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla'nın yüzdesi) |
| d-) Yabancı Uluslara Ödenen Gelir (Gayrı Safi Yurt İçi Hasıla'nın yüzdesi) |
| 2-) Kısıtlamalar |
| a-) Gizli İthalat Engelleri |
| b-) Ortalama Tarife Oranı |
| c-) Uluslararası Ticaret Üzerindeki Vergiler (Cari Gelirin yüzdesi) |
| d-) Sermaye Hesabı Kısıtlamaları |

Kaynak: Doğan, B. (2017). Ekonomik Küreselleşme ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği Toda- Yamamoto Nedensellik Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(628), 22.

Bu endeks 0-100 arasında değerlendirilmektedir. 0 değeri küreselleşmenin hiç olmadığını, 100 değeri ise tam küreselleşme durumunu ifade etmektedir (Doğan, 2017).

Küresel ekonominin özgün yanı, ekonominin tarihsel işleyişinin dışsal ve içsel yapısının önemli bir boyutta değişime uğramasının yanında, finans sistemlerinin özlüğünde yeniden yapılaşmasından kaynaklanmaktadır. Bu yapılanmanı üç genel değişim içerisinde gözlemlemek mümkündür (Ağcakaya ve Öğrekçi, 2016).

- Küresel ekonomi içerisinde üretim sistemi ciddi bir değişim geçirmiştir. Bu değişim sayesinde uluslararası bir üretim ortaya çıkmıştır ve bunun neticesinde uluslararası yatırım 1990 yılları itibari ile muazzam artışlara neden olmuştur.
- Finansal piyasalar ekonominin temel dinamiklerinin dışında hareket ederek, tarihte görülmemiş düzeyde uluslararası para piyasalarının akışkanlığına olanak sağlamış ve kendine özgü dinamiklerini yaratmıştır.
- Bilgi ekonomisi ile öne çıkan mikro düzeydeki uzmanlaşmanın işgücü bağlamında esnekliğe imkân tanımasından kaynaklanan yeni bir ekonomik düzenin yaygınlaşmasıdır. Diğer bir ifade ile bilginin ekonomik bir meta hale dönüşmesiyle birlikte uzmanlaşmanın büyük ölçüde değerlendirilmesidir.

Bugünün ekonomik sistemi II. Dünya Savaşı sonrasında şekillenmeye başlamıştır. Adı geçen Savaştan sonra kurulan WB, WTO, IMF ve benzeri uluslararası kuruluşlar küreselleşmenin temelini oluşturan ticari ve finansal serbestleşmeyi teşvik eden politikalar yürütmüştür. Bunun sonucunda 1970-ci yıldan itibaren küreselleşme sürecinin daha hızlı bir hal aldığı görülmektedir. Son 40 yıl içerisinde uluslararası politik gelişmeler, teknoloji alanında oluşan değişimler, ülkeler tarafından finansal ve ticari serbestlik politikalarının tercih edilmesi, çokuluslu şirketlerin uluslararası ekonomide ağırlığının artması, küreselleşme sürecine ciddi bir ivme kazandırmıştır (Özel, 2011).

1.5.2 Siyasi Açıdan Küreselleşme

Siyasi küreselleşme dedikte, siyasi açıdan belirlenmiş sınırların, o sınırlar içindeki bir devlete sahip olduğu toprak üzerinde egemenliği mutlak şekilde sağlama gücünü kaybetmesi, idari sistemlerin karşılıklı etkileşim içinde olma durumunun artması, sivil toplum kuruluşları, demokrasi, özgürlükler ve insan gücü kaynakları temelinde dışarıdan gelen müdahalelerin, aynı zamanda karşılıklı etkileşimin artması, etnik köken, dini inanç, dil, bayrak ve s. Kültürel-siyasi semboller seviyesinde tek tipçi, monolitik bir yapı üzerine kurulu ulus devletlerin işlevlerini değiştirerek, uluslararası daha üst kurum ve kuruluşların daha öne çıkma süreci anlaşılmaktadır (Çelik, 2012).

Başka bir ifade ile siyasi küreselleşme, siyasi güç, otorite ve yönetim biçimlerindeki yapısal değişiklik olarak tanımlanmaktadır. Günümüz dünyasında ‘küresel siyaset’ anlayışı giderek daha fazla güç kazanmakta ve önem arz etmektedir. Küresel siyaset, altyapı açısından siyasete dair geleneksel anlayışından farklıdır. Yani küresel siyasetin şekillenmesi devletler-üstü kurumların, ulus devletin, sivil toplum örgütlerinin ve yerel yönetimlerin karşılıklı etkileşiminin sonucu olarak meydana gelmektedir. Bu süreçte temel bir birim olarak faaliyet gösteren ulus devletin manevra ve yetki alanları belirli ölçüde kısıtlanmaktadır (Bayar, 2008).

Küreselleşme sürecinin siyasi açıdan en güçlü etkisi ulus devletler üzerinde görülmektedir. Temel bir anlamda ulus devlet: temel hedefleri ulusun çağdaşlaşması olan, önceliği kendi ulusunun çıkarları olan, ülkenin gelişmesi ve sanayileşmesi için adımlar atan, sosyal adaleti

geliştiren, ulusal benliğe ve varlığı benimseyen bir devlet formudur. Kendi egemenliğini yitiren bir ulus devlette esas amacı kazanç elde etmek olan şirketler, piyasa ve halk kendi insafına bırakılmış demektir (Çınar, 2009).

Ulus devletin küreselleşme sürecinde egemenlik sahasının daralması üç boyutlu bir süreçtir, İlk boyut, siyasal birliklerin ve uluslararası ekonomik birliklerin etkisidir, ekonominin küreselleşmesinin neticesidir. İkinci boyut, devletin kendi sınırları içinde yaşadığı bir süreçtir. Bu süreçte devlet küçülmüştür, özelleştirme politikaları uygulanmış ve kamu sektörünün etki alanı küçülmüştür, sosyal haklarda gerileme yaşanmış, merkeziyetçilik azalmıştır. Üçüncü boyut, ulus devlet içerisindeki yerelleşme-bölgeselleşme sürecidir. Ulus devleti eriten en etkili süreçlerden biridir. Ulus devletin içerisinde yer alan, etnik, siyasal, tarihsel, kültürel ve ekonomik özellikleri ile farklılık gösteren bölgeler ulus devlet içerisinde etkili söz sahibi olmaya başlamıştır (Uygun, 2003).

1980 yıllarının sonunda Sovyetler Birliği'nin dağılması ve soğuk savaşın sona ermesiyle başlayan tek kutuplu dünyaya geçiş süreci siyasal küreselleşmeyi hızlandıran en önemli etkenlerdendir. Kapitalizmin küreselleşmesi aynı anlamda siyasal küreselleşmeyi de hızlandırmıştır. Kısacası siyasi küreselleşme ile yirminci yüzyılın geleneksel devlet modeli sona ermiş, kendine özgü kurum ve formlarıyla yeni bir devlet şekli ortaya çıkmıştır (F. Kaplan ve N. Kaplan, 2018).

1.5.3 Teknolojik Açıdan Küreselleşme

Teknoloji, üretim, pazarlama, araştırma, geliştirme, satış ve satış sonrası hizmeti çevreleyen bir sanayi sürecinin, verimli ve etkin bir biçimde gerçekleştirilmesi için kullanılabilecek bilgi ve becerilerin tümüdür (Şenel ve Gençoğlu, 2003).

1980 Yıllarından bu yana iletişim ve bilgi teknolojilerindeki yenilenme ve bu yenilenmenin her alana yayılması, dünyada mesafe ve mekân kavramının sınırlarını ortadan kaldırmıştır. Finans piyasaları bu durumun tesirini ilk hisseden alanlardandır. Ancak günümüzde bu tesiri kültürden siyasete, çevreden ticarete her alanda geniş çapta görmekteyiz. Teknoloji küreselleşme sürecinin sadece bir unsuru değil, olmazsa olmaz koşuludur. Bilişim teknolojilerinin ucuzlayarak yaygınlık kazanması sayesinde uluslararası değişim/etkileşim

döneminde küresel dönüşüm hızını artırmaktadır (Çelik, 2012). Küreselleşme teknoloji olmadan tekerlekleri olmayan bir araca benzemektedir (Baygöl, 2020).

Teknolojik küreselleşme, güvenlik, ulaşım, iletişim gibi alanlarda fiziki engelleri ortadan kaldırarak karşılıklı etkileşimi arttırmıştır. Teknolojik küreselleşmenin en çok ekonomik, siyasi ve güvenlik alanlarında etkilerini görmekteyiz. Ekonomik sistemin teknolojik anlamda küreselleşmesi beraberinde makineleşmeyi getirmiştir. Makineleşme, daha hızlı ve daha fazla üretim, daha çok kazanç, daha düşük maliyet anlamına gelirken, bir yandan da işsizlik anlamına gelmiştir. Teknolojik küreselleşmenin bir sonucu, gelişmiş ülkelerin ürünlerinin dünyanın her yerinde üretip pazarlaması, teknolojilerini o ülkelere götürmesidir. İletişim ağının uydu teknolojileri ve internetle gelişmesi insanlar arasındaki bağlantı düzeyini ve karşılıklı etkileşimi arttırmıştır. Bu etkileşimin artması, fiziki sınırları ortadan kaldırarak yeni oluşumlar ortaya çıkarmıştır. Bunun da bir neticesi olarak sivil toplum örgütlerinin ve uluslararası örgütlerin sayıları artmış ve uluslararası arenada devletlerin yanında daha etkin rol oynamalarına neden olmuştur. Teknolojik küreselleşme sürecinin en çok etki ettiği alanlardan biri de güvenlik olmuştur. Teknolojik küreselleşmenin güvenlik alanındaki etki parametrelerine baktığımız zaman, güvenlik ortamında akışkan ve dinamik bir biçimde belirsizliklerin artmasını, zaman, mekân, güç etkileşiminin değiştiğini, güvenlik alanındaki aktörlerin sayılarının artmasını ve yapılarının değişmesini, askeri operasyonların, sosyal, siyasi, ekonomik, bilgi ve altyapı sistemlerini kapsamalarını, yeni muharebe, yeni savaş teorileri ve operasyon konseptlerinin doğmasını görmekteyiz (Tasam, 2006).

1.5.4 Ekolojik Açıdan Küreselleşme

Küreselleşme hareketi, siyasal, toplumsal, kültürel, ekonomik ve çevresel süreçleri etkilemektedir. Dünya üzerinde hızla yayılan ve birçok alanı etkisi altına alan küreselleşme süreci insanlık için olumlu olanaklar sunmasına karşın mevcut sorunların daha da büyümesine ve bununla beraber yeni sorunların ortaya çıkmasında etkili olmaktadır. Çevre sorunları da bu sorunların başında gelmektedir (Tunçbilek ve Ulucak, 2021).

Bildiğimiz gibi çevrenin sağladığı kaynaklar sınırlıdır. Ancak toplumların üretim ve tüketim faaliyetleri zamanı çevreyi dikkate almamaları bu kaynakları hızlı bir biçimde tüketmekte

ve çevresel sorunların kaynağı olmaktadır (Ulucak, 2013). Kentleşme, sanayileşme, ticaretteki kısıtlamaların ortadan kaldırılması, teknolojik gelişmeler, nüfusta hızlı artış görülmekte ve küreselleşme neticesinde doğal kaynak kullanımı büyük oranda artmakta, doğanın taşıma kapasitesinin sınırları zorlanmaktadır (Karabıçak ve Armağan, 2004).

Dünya ekonomisi küreselleşmenin etkisi ile son kırk yıl içerisinde muazzam boyutlarda bir büyüme yaşamıştır. Ancak büyüme ile beraber enerji kullanımı da artmış ve çevresel sorunları da beraberinde getirerek bu sorunların ciddi boyutlara ulaşmasına olanak yaratmıştır (Shahbaz, Nasreen, Ahmed ve Hammodueh, 2017). Enerjinin üretilmesi, tüketilmesi ve dönüşümü çevresel problemlerin büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Bu işlemlerde birincil fosil yakıtlar büyük oranlarda istifade olunmaktadır. Sera gazı olan CO_2 'nin oluşması bu yakıtların yanmasının sonucunda karbonla oksijenin birleşmesinden kaynaklanmaktadır. En önemli çevresel sorunları da ortaya çıkaran birincil fosil yakıtların yanmasından kaynaklanan atmosfere salınan sera gazıdır (Sweeney, 2000). İnsan faaliyetlerinden kaynaklanan sera gazı (GHG) emisyonlarının sonucunda ortaya çıkan küresel iklim değişikliği ve küresel ısınma insanlık için ciddi tehdit ve tehlike oluşturan en önemli çevresel sorunlardan biridir. BM- Hükümetlerarası İlim Değişikliği Paneli'nin (IPCC) 8 Ekim 2018 yılında yayımlanan raporuna esasen küresel ısınma şu anki düzeyinde artış göstermeye devam ederse, 2030-2052 yılları arasında 1,5 °C' ye ulaşacağı, bunun ise geri dönüşsüz bir yıkıma yol açacağı belirtilmiştir (IPCC, 2018).

Dünyanın karşı karşıya kaldığı bu çevresel sorunların küresel karakteri çok büyük tehlike ve endişe oluşturmaktadır. 20. yüzyılda ortaya çıkan ve 21. yüzyılda hala devam eden temel sorunlar küresel ölçekte: sınır tanımayan hava ve su kirliliği, iklim değişikliği, tehlikeli atıkların taşınımı, kimyasal kazalar olmaktadır (Sonnenfeld ve Mol, 2002).

Bundan başka gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerin doğal kaynak ve hammaddelerinden yararlanarak atıklarını bu ülkelere atması da çevre sorunları yaratmaktadır. Savaşlar da sadece ekolojik dengeyi bozmakla yetinmiyor, coğrafyanın kültürel ve tarihi değerlerini de yitirmesine neden oluyor. Ekolojik dengenin bozulmasına neden olan bir diğer unsur da ulaşımdır. Ulaşım ağının genişlemesi ile beraber bakterilerin, virüslerin, bulaşıcı hastalıkların sınırları aşarak dünyanın dört bir yanına yayılabilmesi hem toplumun sağlık durumu için hem de yerli canlıların hayatı için ciddi tehdit unsuru olmaktadır. Kısacası Küreselleşme süreci tüm boyutları ile ekolojik dengenin bozulmasına sebep olmaktadır

(Tasam, 2006). Dünyanın ortak sorunu haline gelen çevresel problemlerin ancak uluslararası iş birliği çerçevesinde çözüleceği düşünülmektedir (H. Baykal ve T. Baykal, 2008).

1.5.5 Kültürel Açıdan Küreselleşme

Küreselleşme dünya ülkeleri arasındaki sınırları aşarak, başta ekonomi olmak üzere ulusların politik ve kültürel açıdan da karşılıklı etkileşim ve iletişimini doğurmuştur. ABD ve Batı ülkeleri bu öncülüğün başını çekmiştir. Ve böylelikle Batı'nın ve ABD'nin teknolojik gelişmelerde ve sanayi devrimlerinde ön sıralarda yer alması, sermayelerin büyük hacminin ABD ve Batı tarafının elinde toplanması, adı geçen devletlerin global siyaseti ve ekonomiyi yönlendirmesine ve bundan başka yeni ticari politikalarla az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin üzerinde sömürgecilik eylemlerini artırma olanağı yaratmıştır. İşte kültürel küreselleşme adı altında karşımıza çıkan şey kültürel emperyalizmdir. Yani bu sömürgeci eylemlerin kültürel boyutudur (Rzayeva, 2020). Kültürel emperyalizm, gelişmiş kapitalist toplumlarda üretilen ve dağıtılan ürünlerde, medyanın doğasında var olan ideolojik kültürel bir çerçeve kurulduğunu ve kitle kültürü ürünleri aracılığıyla tüm sınırları aşarak dünyaya yayıldığını savunmaktadır (Çapcıoğlu, 2008).

Kültürel küreselleşme sürecinin sonuçlarını üç tema altında analiz edebiliriz. Bunlar: homojenleşme, kutuplaşma ve hibritleşmedir. Küresel kültürün Amerikan ya da Batılı kültürün etkisi ile standartlaşmasını homojenleşme tezi öne sürer. Ancak küresel kültürel gelişim kutuplaşma tezi ile daha iyi açıklanabilir. Küresel karşılıklı bağımlılık ve bağlılık, her zaman kültürel uyumluluk ya da benzerlik anlamına gelmez. Kültürü standartlaştırmak teknolojiyi ve ekonomiyi standartlaştırmaya benzemez ve daha zordur. Bu yüzden kutuplaşma tezi ile sınırlıdır. Hibritleşme tezi ise kültürlerin birbiri ile kültürel alışveriş yaptığını ve birbirleriyle birleştiğini ve böylece senkretik ve melez formlar oluşturduğunu ileri sürer (Holton ve Karaman, 2013).

Küreselleşme süreci, günümüzde dünya kültüründe yeni adet ve alışkanlıklar oluşturmuştur. Milli kültürlerde “görenek” olarak adlandırılan alışkanlıklar ve adetler, yeni kuşağın bir önceki kuşakta gördüğü tutumlar ve davranış biçimleridir. Yeni kuşağa adet ve alışkanlıkların kazanılmasında öncülük eden bir önceki kuşağın davranış ve tutumları,

küreselleşme sürecinde tek kaynak olma özelliğini kaybederek, görsel/işitsel iletişim araçlarındaki gelişmelere paralel olarak “küresel kültür” adıyla ikinci bir kaynak ortaya çıkmıştır. Yani günümüzde küresel kültür, yeni alışkanlıkların ve adetlerin kazanılmasında önemli bir referans olmuş, ilk olarak homojen milli kültürü zayıflatarak melezleştirmiş ve bunun ardından melezleşmiş milli kültürün yerinde kendini homojen kılmak için etkileme faaliyetlerini hızlandırmıştır (Mahiroğulları, 2005).

Yaşama biçimi bakımından toplumun git gide “Amerikanlaşması” ve toplumların homojen bir şekil alması durumu meydana gelmiştir. Dünya sanayisi, ticareti ve kültürü, ses ve doku bakımından Amerikan etkisini üzerinde taşımaktadır. Yeni neslin çocukları, ailelerinden, aile bütçesinin sınırlarına bakmaksızın yeni yaşam biçimine uyacak yaşam koşulları yaratmalarını istemektedirler. Düşünce şeklinde, giyim tarzında, eğlencede, münasebetlerde kısacası bireylerin bakış açısında bile bir bütünleşme ve benzerleşme söz konusu olmaktadır. Amerikan kültürü, alınan ayakkabılardan, tercih edilen eğlence merkezlerinden, giyinilen tişört, kazak ve pantolonlara kadar günlük hayatta baskın şeklinde kendini göstermektedir (Talas ve Kaya, 2007).

1.6 Küreselleşmenin Etkileri

Küreselleşmenin doğurduğu olumsuz ve olumlu yaklaşımlar bu sürecin ortaya çıkardığı olumsuz ve olumlu etkiler çerçevesinde incelenebilir. Her değişim ve dönüşümünün olumsuz etkileri olmasıyla beraber olumlu etkileri de vardır. Küreselleşme süreci ile ilişkili olumlu ve olumsuz etkiler aşağıdaki gibi ele alına bilir (Balay, 2004):

1.6.1 Küreselleşmenin Olumlu Etkileri

Küreselleşmenin olumlu etkilerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Küreselleşme sürecinin bir sonucu olarak mekân ve zaman sınırları yüzyıllar boyunca genişleyerek bugüne kadar gelmiş, yeryüzündeki her şey tüm insanlığa mal edilmeye başlanmış, insanlık ortak bir değer oluşturmuş, insan ve onun ürettiği eserleri, yani uygarlık ve kültür yeniden anlamlandırılmıştır (Balay, 2004).

- Küreselleşmenin ülkeler arasındaki sınırları kaldırması sonucu, serbest ticaret yayılmış, piyasa ekonomileri gelişmiş ve sermayenin serbest dolaşımı sayesinde dünya ülkelerinin ticaret hacmi büyümüştür. Böylelikle dünya ülkeleri arasında yaşanan sınırsız ticaret neticesinde ticaretten elde edilen kazanç da artmıştır. Bu ticaret istihdam konusunda iş birliği ortaya çıkarmakta ve kaynak kullanımı artırmaktadır (Aktel, 2001).
- Küreselleşme sağlık alanından da yan geçmemiş birçok hastalık ülkelerin iş birliği sayesinde yenilmiş, çocuk ve bebek ölümlerinde bir düşüş yaşanmış, sağlıklı yaşam olanakları arttırılmış ve insanların yaşam süreleri uzamıştır (Balay, 2004).
- Küreselleşmenin hız kazandığı dönemde bilgisayar ve iletişim teknolojileri siyasal, kültürel ve ekonomik alanların dönüşümünde büyük rol oynadı. İnternetin yeni bir kültürel gerçeklik, mekân, ekonomik bir pazar ve özgürlük alanı olarak ortaya çıkması, kültürel formların, kimliklerin, küresel değerlerin, alışkanlıkların hızlı bir şekilde dolaşıma katılmasını sağladı. İnternet korunaklı, sınırsız, hiyerarşinin olmadığı, özgürlükler alanı ve yenilikçi olarak gençler için bir çekim merkezi oldu (Güzel, 2006).

1.6.2 Küreselleşmenin Olumsuz Etkileri

Küreselleşmenin olumsuz etkilerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Küreselleşen bir dünyada zayıf ulusal devletler güçlü devletlerle birleşerek onların siyasal, kültürel ve ekonomik açıdan ciddi etkileriyle yüz yüze kalmıştır. Ve bu durumun sonucu olarak ortaya bir bağıllık ve bütünlük durumu çıkmıştır. Böylece bağımsızlık ve milli egemenlik gibi kavramlar anlamlarını yitirmiş, uluslararası sınırlar görmezden gelinmiş ve emperyalist kaynaklı amaçlar küreselleşme adına sığınarak meşrulaştırılmaya çalışılmıştır (Balay, 2004).
- Küreselleşme sürecinde devletlerin güvenlik fonksiyonları zayıflamış ve küresel terörizm yaygınlık kazanmıştır. Yani teknolojik alandaki hızlı ve büyük çaptaki yenilikler ve bu yeniliklere terörcülerin sorunsuz bir şekilde ulaşması, kolaylıkla kullanılması, terörcü gruplara güç kazandırmış ve de etkin bir biçimde küresel bir boyutta etkili olmalarına fırsat tanımıştır (Torun, 2012).

- Küreselleşmenin hız kazanması ile beraber dünya bölgelerinin bütünleşme ve etkileşiminin bir sonucu olarak çevresel sorunlar ortaya çıkmıştır. Son yıllarda çevre sorunları giderek hızlı bir artışa göstermiş ve dünya ülkeleri özellikle de gelişmiş ülkeler konunun ciddiyetinin farkına varmışlar. Bunun en başlıca neden çevre problemlerinin sınır tanımadan insan hayatını her yerde risk altına almasıdır. Bir başka deyişle çevresel sorunların etkilerinin küresel ölçekte olmasıdır (H. Baykal ve T. Baykal, 2008).
- Küreselleşme ile beraber, istihdam oranındaki düşüş ve işsizlik artışı, sosyal politikaların ve sosyal devletin önemli gündem konusunu oluşturmaktadır. İşsizlik sorunu dünya ülkelerin önüne küresel bir sorun olarak çıkmaktadır. Sermayenin sınırsız hareketinin, teknolojik gelişmelerin, bölgesel ölçekte de olsa işgücü piyasalarının küreselleşmesinin işsizlik sorunu üzerindeki tesirlerine aldırmayarak, uygulanmaya konan politikalar, işsizlik durumunu sistem içerisinde normal görmekte hem de bu sorunu çözmek için gerekli araçları içerisinde taşımamaktadır (Peki, 2011).
- Küreselleşme sürecinde uygulanan Neo-liberal politikalar refah ve zenginliğin dağılımıyla beraber fakirlik ve yoksulluğu da yaymaktadır. Böylelikle gelişmiş, azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımında eşitsizlik ortaya çıkmaktadır. Bu durum günümüzde yüksek faiz, serbest piyasa, sıcak para politikalarıyla zenginleri daha zengin bir seviyeye taşımakta, yoksulları ise daha yoksul yapmaktadır. Küreselleşme tek başına gelir adaletsizliği durumuna sebep olmamaktadır. Sadece küreselleşme sürecinde uygulanan politikalar var olan durumu daha ileri bir seviyeye taşımıştır. Gelir adaletsizliğinin esas sebebi sermayenin devlet denetiminin dışına çıkması ve vergi yükünden kurtulmanın yolunu bulmasıdır (Baltacı, 2016).
- Dünya küreselleşme sürecinde bir de bölgeselleşmektedir. Ülkelerarası siyasal, ekonomik, kültürel, teknolojik bağların artması sonucunda aralarındaki işbirliği de artmıştır. Bunun sonucunda Birleşmiş Milletler (UN), Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Uluslararası Para Fonu (IMF), Uluslararası Ticaret Odası (ICC) Dünya Ekonomik Formu (WEF), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı (OECD), Kuzey Atlantik Paktı (NATO), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA), Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (ASEAN), Avrupa Birliği (EU), Dünya Bankası (WB), Afrika Birliği bölgesel oluşumları ortaya çıkmıştır. Bu oluşumlar dünya ekonomisini

yönlendiren ekonomisi güçlü devletlerin bir araya gelerek kurdukları özel ülke topluluklarıdır. Bu toplulukların bazıları da G-7, G-10, G-20'lerdir. Bunların da içinde en önde geleni G-7'lerdir. Bu gruba Almanya, Fransa, ABD, İtalya, Japonya, Kanada ve İngiltere dahil olmaktadır (Tasam, 2006).

- Küreselleşme, ekonomik gelişmeni sermayenin serbest dolaşımını sağlayarak ve yabancı yatırımları artırarak olumlu yönde etkilemektedir. Ancak yine de küreselleşme kriz zamanlarında sermayenin yurt dışına daha kolay ve çabuk bir şekilde çıkmasına, krizin diğer ülkelere daha hızlı yayılmasına da neden olmaktadır. 1977 yılında Tayland'da başlayan Asya krizi ve 1998 yılında Rusya'da meydana gelen mali kriz çok kısa bir zaman içerisinde etkisini ABD ekonomisinde bile göstermiştir. 2001 yılında Türkiye'de yaşanan mali krizin de etkisi Brezilya'dan Rusya'ya kadar birçok ülkede kendisini göstermiştir. Ve şüphesiz ki, bunda yeni küresel dinamiklerin rolü büyüktü (Öztürk, 2004).
- Küreselleşme sürecinde ortaya çıkan yeni ekonomik sorunların üstesinden gelmek ve kaynaklarını artırabilmek amacıyla ürün pazarlarını tüm dünyaya yaymak isteyen çokuluslu şirketler, satın almalar ve şirket birleşmeleri gerçekleştirerek, dünya ekonomisindeki etkinliklerini ve güçlerini artırarak ilerlemektedir. 2001 yılında Birleşmiş Milletler tarafından yayımlanan "Dünya Ekonomik Durum Raporu"na göre, şirket satın almaları ve birleşmeleri ile özelleştirmenin büyük bölümünü oluşturduğu doğrudan yabancı yatırımlar, 2000 yılında 1.1 trilyon dolara ulaşmıştır. Ancak bundan 10 yıl önce bu tutar 200 milyar dolardı. Bu veriler göz önüne alındığında bu yatırımların küreselleşme ile beraber ne kadar büyük bir artış gösterdiği görülmektedir (Öztürk, 2004).
- Küreselleşme ile beraber gelişmekte olan ülkelerin milli gelir ve ihracat içindeki sanai ürünlerinin payı gittikçe artmaktadır. Bu durumda küreselleşmenin, bu ülkelerin teknoloji üretir duruma gelmesine olanak sağladığını söylemek zordur. Böylece bu ülkelerin yapısı ithal teknolojiye bağımlı hale gelmekte ve dış ödemeler dengesi sağlıksız hale gelerek, çok sık sık dış şoklara maruz kalmaktadır (Ekodialog.com).
- Küreselleşme sürecinde internet haberciliği yani sanal ortam gazeteciliği de gelişmeye başlamıştır. Ve bu gelişimle beraber saf bilgi bakımından karmaşıklık yaşanmaya başlanmıştır. Böylelikle herhangi bir haber, olay veya durum hakkında genel olarak sübjektif bir açıdan sunulan ve yetersiz kaynağa sahip olan haber bilgi kirliliği dediğimiz durumu ortaya çıkarmıştır. Yani bilgi yüzeysel kalmakta,

detaylandırılmamakta ama çeşitliliği sürekli artmaktadır. Bu yüzeysellik nedeniyle bilgi üzerinde yeterli analiz yapılamamakta, bilgi içeriği basit düzeye inmektedir. İnternet bilginin ilk durduğu nokta olarak kabul edilmekte ve bilgi bankasının çöplüğü rolünü üstlenmektedir. İnternette dolup taşan bilgilerin kaynağının belirsiz olması ve ardı arası kesilmeyen elektronik postalar sanal alemde karma alan yaratmaktadır. İnternetin böyle karma alanlara sahip olmasından dolayı bilgi kirliliği kavramı kullanılmaktadır (Yüksel, 2014).



İKİNCİ BÖLÜM

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1 Davranışsal İktisat Kavramı

18. Yüzyıl iktisadın bir bilim olarak kabul gördüğü bir dönemdir. Bu dönemde iktisat bilimi ağırlıklı olarak ahlaki felsefeyi tamamlayan bir unsur olarak görülüyordu. Ancak 19. yüzyılda insan vücudunu bir makine olarak gören fizyolojiye karşı bir tepki olarak gelişmiştir. Bu dönemde iktisatta yaşanan bu gelişmelerin tam tersine psikoloji bilimi, fizyolojinin insan vücudunu bir makine olarak gören görüşünü insan aklına uyarlamıştır. 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlarında tanınmış psikolog Sigmund Freud'un etkisiyle psikoloji bilimi bilinç ve bilinçaltı konularında ilerlemiştir. Bu görüş içerisinde, insanı makine olarak algılayan görüşün tam aksi bir görüş barındırmaktaydı. Bu durum söz konusu iken, birçok iktisatçı buna tepki olarak analizlerinden psikoloji faktörleri çıkarmışlardır. Ama 20. yüzyılın yarısından itibaren, psikologların ilgilendikleri alanlar, bilinç, bilinçaltı vb. konulardan, davranışlara doğru kaymıştır. Bu gelişmelerden sonra, davranışsal iktisatçılar, 20. yüzyılın ikinci yarısından başlayarak iktisadi analizlere psikolojik faktörleri dahil etmişlerdir (Sent, 2004).

Davranışsal iktisat ve finans, ayrı ayrı bilim dalları olan finans ve psikolojini bir araya getirerek bireylerin para harcarken, tasarruf ve yatırım yapacakken, nasıl ve neden mantıklı ya da mantıksız, irrasyonel-rasyonel kararlar aldıklarını inceleyen ve çözmeye çalışan bir bilim dalıdır (Kurtoğlu, 2016).

Davranışsal ekonomistler sadece bireylerin irrasyonel olduğunu veya bazı durumlarda bencil davranmadıklarını kanıtlamaktan ziyade, bu davranış kalıplarının altında yatan nedenleri de açığa çıkartarak sınırları belli bir rasyonalite haritasını da çizmek istemektedirler (İnci ve Gövdere, 2020).

Davranışsal ekonomi sosyal bilimlerde multidisipliner (çok disiplinli) ve interdisipliner (disiplinlerarası) çalışmanın önemini ortaya koyarak, bireylerin ekonomik kararlar alırken her zaman rasyonel davranış sergilemediğini (sınırlı rasyonel oldukları) sürekli fayda peşinde koşmadıklarını, karar alma davranışında psikolojik ve sosyolojik unsurların da etkin rol oynayabileceğini vurgulamaktadır. Özellikle 2002 yılında Bilişsel Psikolog Daniel Kanamanın Nobel Ekonomi Ödülü'nü kazanmasının ardından davranışsal iktisada ilgi artmış ve bu alandaki çalışmalar yoğunlaşmıştır (Lewis, Carrera, Cullis and Jones, 2009).

Davranışsal ekonominin tanımı onu çok daha iyi ifade edecek bir şekilde George Loewenstein ve Colin F. Camerer tarafından açıklanmıştır. George Loewenstein ve Colin F. Camerer' göre davranışsal ekonomi içerisinde bol miktarda gerçeklik ve inanç barındıran, temeli psikolojiye dayalı ekonomik bir analiz ile alan hadiselerinde tahminde bulunurken bir yandan da teorik anlamda bakış açısı sunan, çok mükemmel şekilde düşünmemizi sağlayan politikadır (Camerer & Loewenstein, 2002).

Bir anda bir ülkede doğrudan iktisadi davranışların gözlemlenmesi yoluyla başlar davranış ekonomisi. Davranış ekonomisi aynı ya da benzer uyarıcının farklı zaman ve koşullarda, yine farklı tepkileri gösterebileceğinin farkında olan bir bilim dalıdır. Geleneksel iktisatçıların analizi piyasa davranışlarını inceleyerek, fiyatlar, gelirler, tasarruflar, yatırımlar ve harcanan tutar arasındaki ilişkileri tespit etmek yönündedir. Ancak davranış ekonomistleri, bireyin beklenti, tutum ve motivasyon benzeri davranış kalıplarına etki gösteren psikolojik unsurlar da dahil, tasarruf, yatırım, harcama gibi süreçlerini de analize dahil ederek daha kapsamlı bir incelemede bulunurlar. Bundan başka, geleneksel iktisatçıları teori oluştururken baz aldıkları veriler gelecekteki tahminlere ve geçmişteki sayısal verilere dayalı olur. Ama davranış ekonomistleri sadece deneylere ve gözlemlere dayalı analizler yaparlar (Can, 2012).

Son zamanlarda davranışsal ekonomiye dair çalışmaların bu kadar hız kazanmasının altında Küresel Finansal Kriz ortamını açıklamada mevcut ekonomi teorilerinin kısıtlı kalması yatıyor. Davranışsal ekonomiye göre, insan davranışlarını açıklayan bulguların tespitinden sonra oluşturulacak yeni politikalar, yaranan krizleri açıklamaya ve yaşanabilecek krizlerin önceden öngörülebilmesine katkı sağlayacaktır. Bu yüzden davranışsal ekonominin hedefi, bireylerin sahip olduğu bilişsel eğilim ve davranışların arkasındaki psikolojik durumu dikkate alarak varsayımlar oluşturup, iktisadi modellerle bağdaştırmaktır. Bununla da

psikolojik altyapıya sahip modeller ve varsayımlar, teorik açıdan daha da zenginleşecek, iktisadi davranışlar daha da sağlıklı bir şekilde analiz edilebilecek ve böylece nispeten daha tutarlı ekonomi politikaları geliştirilecektir (Yiğit, 2018).

2.2 Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

2.2.1 Klasik İktisat Döneminde Davranışsal Yaklaşım

Klasik iktisat, psikoloji bilimi ile yakından ilgilenmiştir. İktisat alanında yer alan klasik iktisatçılardan Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) bireylerin ekonomik alandaki davranışlarının temellerini psikolojiden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. Özellikle Adam Smith'in 1759 yılında kaleme aldığı "The Theory of Moral Sentiments" (Ahlaki Duygular Teorisi) isimli kitabı bireylerin davranış kalıplarını psikolojik açıdan analiz etmekte ve sempatinin önemine vurgu yapmaktadır. Adam Smith bireyin herhangi bir durumda ve zamanda başka bireylerin nasıl ve de ne hissettiklerini anlamadığını, yalnız kendisinin öyle bir muhitte nasıl hissedeceğini düşünüp, kendisi hangi davranış şeklini kabullenirse karşı tarafa da öyle davranacağını ileri sürmüştür. 1776 yılında Adam Smith yazdığı "The Wealth of Nations" adlı eserinde ise, insanı eyleme yöneltten bir motivasyonu fayda ile ilişkilendirmiştir. Bundan başka adil bir piyasanın sempati üzerinde kurulu olduğu durumda her bir insanın bağımlı olmadan rekabet ortamında rahat hareket etmesi sayesinde sosyal ve ekonomik koşulun iyileşeceğine vurguda bulunmuştur (Eser ve Toigongaeva, 2011).

Adam Smith'in "The Theory of Moral Sentiments" kitabındaki düşünceleri üzerinde David Hume'un (1711-1776) etkisi olmuştur. David Hume, John Locke'un ireli sürdüğü yani zihnin başlangıç düzeyde boş bir tabela olarak ortaya çıktığı, insanların doğuştan fikirlere sahip olmadığı, bilginin deneyimler neticesinde kazanıldığı görüşünü kabul etmiştir. Zihnin algı düzeyi Hume tarafından izlenimler ve ideler olmakla iki sınıfa ayrılır. İzlenimler algıların zihne canlı ve kuvvetli şekilde girdiği durumda, ideler ise canlı ve nispeten az kuvvetle girdiği durumda ortaya çıkar. David Hume izlenimleri de iç ve dış duyum izlenimleri olarak ikiye ayırmıştır. İç duyum izlenimlerinin idelerden beslendiğini ancak dış duyum izlenimlerinin doğuştan var olduğu fikrini ireli sürer. İzlenimler zihinde hayal gücü

ve hafıza olarak iki ide meydana getirir. Hume kavramların oluşturulmasında çağrışım ve izlenimler zihinsel süreçten daha etkili olduğu fikrini öne sürer ve insanla nesne arasındaki bağı bu yönden izah eder. Mekanik doğa anlayışı iki durum ya da olay arasındaki nedenselliğin nesnelerin özelliklerinden kaynaklanmadığı anlayışı ile kırılmaya çalışılmış ve aklın hangi nedenlerle ilişki kurabileceğinin sorgulanmanın önündeki engel kaldırılmıştır. Hume'un tutkular teorisi ahlak felsefesinin temelidir ve bireyin hangi durumda nasıl davranış sergileyeceği ve insan psikolojisinin temel dinamikleri açısından çok büyük bir öneme sahiptir. Her ne kadar tutku ve akıl farklı görevleri üstlenseler de motivasyon için akıl tek başına bir kaynağı oluşturamaz. Tutkuların kötü veya iyi olmasında aklın yardımı olabilir ancak tutkular üzerinde belirleyici bir etkiye sahip değildir. İreli sürülen bu düşüncenin en önemli neticesi ise bireylerin rasyonel bir varlık olmadığına kabul edilmesidir (Kırlı, 2013).

Jeremy Bentham 1781 yılına ait “Yasama ve Ahlak İlkelerine Giriş” isimli eserindeki geleneksel iktisadi insan modeli olan “homoeconomicus”un kişisel çıkarıya dayalı durumunu faydacılık felsefesine dayalı olarak tanımlar (Tepeler, 2017). Faydacı felsefeye göre, bireyin eylemlerinin altında yatan temel amaç kendi hazzını maksimum seviyeye çıkarmaktır. İnsan, hazzını en üst düzeye çıkartırken temel amacı faydasını artırırken zararını da en aza indirmektir. Bentham’a göre, kendi çıkarını düşünen birey faydasını en üst düzeye çıkarma çabası güder ve insanın kişisel çıkar düşüncesi ile akılcı olması klasik iktisadın temel yapıtaşını oluşturur. Jeremy Bentham’a göre, hedonizm düşüncesine hâkim olan, insanların her türlü davranışının nitelendirilmesi duygusal- rasyonel ya da iyi-kötü gibi ayrımlar değil de zevk yönünde ilerleme düşünceleridir (Dumludağ, Gökdemir, Neyse ve Ruben, 2015).

2.2.2 Neo- Klasik İktisat Döneminde Davranışsal Yaklaşım

Neoklasik iktisat geniş bir zamana yayılmış iktisat kuramı olduğundan iki farklı döneme ayrılarak incelenmektedir. Bunlar:

- Erken Neo-Klasik İktisat Dönemi
- Savaş Sonrası Neo-Klasik İktisat Dönemi’dir.

2.2.2.1 Erken Neo- Klasik İktisat Dönemi

Klasik iktisat gibi erken neoklasik iktisat da psikolojik konuların önemi üzerinde durmuştur. Marjinal fayda kavramı da neoklasiklerin en önemli bulgularındandır. Bu kavramın altyapısında, Ernst Weber (1795-1878) ve Gustav Fechner'in (1801-1887) fikirleri yatmaktadır. Literatürde Weber-Fecher kanunu ya da diğer bir adıyla psikofiziğin temel kanunu, duygusal deneyim ile uyarının fiziksel özellikleri arasındaki ilişkiden oluşmaktadır. Sözü geçen kanun gereği, orijinal olan ilkin dürtüyle meydana gelen reaksiyonun artmasından ötürü, ikinci uyarının birinciden de şiddetli olması gerekmekte ve dürtünün geometrik oranda artması sonucunda duygu yoğunluğunun da aritmetik oranda artacağı sonucu çıkmaktadır. İşte bu, bugün bildiğimiz marjinal fayda kavramının en iyi şekilde tanımlanmasıdır (Zafirovski, 2001).

Neoklasik iktisatta Leon Walras (1834-1910), William Stanley Jevons (1835-1882) ve Carl Menger (1840-1925) birbirlerinden habersiz bir şekilde ayrı ayrı ülkelerde Bentham'ın fayda kavramını yeniden şekillendirerek 'marjinal fayda' kavramını ortaya çıkarmışlardır. Onlara göre, üretimin maliyeti değişimin değerini belirleyecek faktör değildi. Bu iktisatçıların değişimin değerinin marjinal faydadan kaynaklandığını iddia etmeleri ve teorilerini kişisel davranışların acıyı minimize edip, hazzı maksimum düzeye çıkarma arayışına dayalı hedonik psikolojik temellere dayandırması çalışmalarının ortak noktasıdır (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

Jevons ve Menger, Adam Smith tarafından ortaya atılan "Emek-Değer Teorisi" yani değerın emek tarafından yaratıldığı fikrini yıkarak yerine "Marinal Fayda Teorisi"ni getirmişlerdir. Adam Smith'in düşüncesine göre emek harcandığından dolayı bir mal değerli hale gelmektedir. Ancak Jevons için tam tersi durum geçerli idi, bir mala emek harcanması için o malın değerli olması gerekirdi. Jevons'un fikirlerine göre, faydasını en üst düzeye çıkarmak isteyen bir tüketici, bütçesini malların son biriminden kazanacağı marjinal faydaya eşitleyecek şekilde harcayacaktır. Jevons gibi Menger de bu çizgi üzerinde giderek fayda kavramını değer teorisinin altyapısı olarak belirlemişti ama burada Benthamcı ilkelerden kaçınarak matematik kullanmamıştır ve yolu Jevons'dan ayrılmıştır. Her ne kadar marjinal fayda bu iktisatçılar tarafından farklı yollarla geliştirilse de her iki iktisatçıya göre, tüketici o malı faydalı olarak görüyorsa o mal değerlidir. İşte bu anlamda Marjinal Fayda Teorisi Neoklasik iktisadın temelini oluşturmaktadır (Bocutoğlu, 2012).

Francis Edgeworth (1845-1926) neoklasik iktisat temsilcilerindendir. Edgeworth 1881 yılında yayımlanan “Mathematical Psychics: an Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences” (Matematiksel Fiziki Ahlak Bilimlerine Matematiğin Uygulanması Üzerine Bir Deneme) adlı eserindeki kutu diyagramı analizine bireysel ekonomik davranışların psikolojik temellerini dahil etmiştir. Edgeworth’a göre, tüm hazlar orantılı bir biçimdedir ve bu hazlar ölçülebilirdir. Fechner’in metodunu kullanan Edgeworth hazzın oransallığı için bireylerin kararları neticesinde ortaya çıkan faydayı ölçmeye çalışmıştır. Edgeworth’un kendi isimlendirmesiyle adlandırdığı “intibak kanunu” belli bir zamanda bireyin elde ettiği faydayı sadece tek bir malın tüketiminin mutlak miktarlarıyla değil de bununla beraber bu miktarların referans noktalarıyla ilişkili miktara da bağlı olduğunu ifade eder. İşte bu intibak kanunu günümüz davranışsal iktisatçıların referans bağımlılığını açıklamak için kullandıkları uyum (adaptation) kavramı ile aynı manaya gelmektedir (Bruni & Sugden, 2007).

Neoklasik iktisadın kurucularından biri olan ve belki de “neoklasik” sıfatının en uygun şekilde kullanılabileceği isimdir Alfred Marshall (1842-1924). 1980 yılında yayımlanan “Principles of Economics” (İktisadın İlkeleri) adlı eseriyle Marshall neoklasik iktisada son halini vermiştir. Marshall bireyin rasyonel olması ve sadece çıkarı peşinden koşması fikrini reddeder. Marshall’a göre arzular insan eylemlerinin temelinde yatar. Para miktarı da bireyin arzularının değişimini ölçer. Bu yüzden de uzun bir sürede insan davranışlarını etkileyen en önemli unsur paradır. Marshall tüm bireylerin para kazanmak istediğini ancak bunun yanında topluma başarıya ulaştıklarını gösterdiklerini söyler. Yani asıl önemli olan güdü toplumun onaylamasıdır. İktisat ancak paranın yardımı ile insan davranışlarının tin ve zihin tarafından nasıl etkilendiğini öğrenir. Arzu, istek, haz ve benzeri psikolojik faktörlerin tatmininde para önemli bir rol oynamaktadır. Marshall psikolojik faydacılık ve haz konularına değinerek, uyanık, enerjik, ahlaki tesirlere maruz kalmayan ve yalnız kendi menfaatini düşünen birey üzerinden yola çıkılarak iktisadi çıkarımlarda bulunmanın düzgün olmadığını belirtmiştir. Bu psikolojik etkenler, dürtüler veya davranışlar Marshall için ölçülemediği ve sınıflandırılmadığına göre iktisatta dikkate alamamıştır. Ve Marshall son olarak iktisadi sorun ve tatminlerin yalnızca iktisadi verilerle marjinal fayda maksimizasyonu analizinden ibaret olmadığını, fayda teorisinin de iktisadın bir parçası olduğunu ama kişinin karakterinin gelişimi ve etkisi olmadığını vurgulamıştır (Bilir, 2018).

Ekonomik davranış kalıplarını psikolojik unsurlarla açıklamaya çalışan iktisatçılardan biri de İrving Fisher (1867-1947) olmuştur. Fisher 1928 yılında yayımlanan “‘Money İllusion’” (Para Yanılgısı) ve 1930 yılında yayımlanan “‘The Theory of Interest’” (Faizin Teorisi) adlı kitapları ile ekonomi bilimine insan psikolojisini dahil ederek zaman tercihi ve para yanılgısı kavramlarını kazandırmıştır. Thaler tarafından modern davranışsal ekonomist olarak adlandırılmış ve bu ekonomistin üç özelliğinden söz edilmiştir. Bunlardan birincisi, rasyonel seçimin pazar dengesi ve iktisadi karar verme için teoriler oluşturmada başlangıç noktası olarak kullanılmasıdır. İkincisi, farklı veri toplama araçlarıyla bir katılımcıya ait davranışların analiz edilmesidir. Üçüncüsü ise, birey davranışlarının gözlenmesi ve özellikle psikolojinin ve benzer dalların da desteğiyle rasyonel teorilerin bazı durumlara açıklık getirmede zorlanmasının nedenlerini aşikâr etmek ve açıklamaktır. Fisher işte tam da bu özellikleri taşıyordu (Thaler, 1997).

Duygu psikolojisi erken dönem neoklasikçilere göre ekonominin ayrılmaz bir detayı durumundaydı. Ekonomiyle psikolojiyi birleştirerek beraber analiz eden bu ekonomik dönem, 1930 yıllarına kadar devam etmiştir (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

2.2.2.2 Savaş Sonrası Neo- Klasik İktisat Dönem

1930-1950 yılları arasında geçen dönemde neoklasik iktisatta psikoloji ile ekonomi arasındaki bağ ciddi bir şekilde zayıflamıştır. Bu dönem 2. Dünya Savaşı ile başlamıştır. Bunun ardından ilk olarak Vilfredo Pareto (1848-1940) kardinalizmden ordinalizme geçişle değişimi başlatmıştır. Sonrasında 1930 ve 1940 yıllarını kapsayan dönemde Roy George Allen (1906-1983), John Hicks (1904-1989) ve Paul Samuelson’la (1915-2009) birlikte bu değişme süreci devam etmiştir. Ekonomi ile psikoloji arasındaki bu bağ rasyonel tercihler ilkesinin benimsenmesiyle de kopmuştur (Bruni & Sugden, 2007).

Erken dönemden, savaş sonrası neoklasik ekonomiye geçiş, 1930’lu yıllarından ortalarından 1950’li yılların ortalarına kadar tam olarak 20 yıl sürmüştür. Mantıksal pozitivistin de etkisiyle, iktisat gözlemlenebilir ve somut olgulara yer vermiş ve zaman geçtikçe matematiksel hale gelmiştir (Kamilçelebi, 2019). Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar içe bakış (introspection) fikrini ret ederek, bilinçli durumları dikkate almışlardır. Ve iktisadi psikoloji-hedonik bağından kurtarma eğiliminde olmuşlardır. Onlar seçimi iktisatta fayda

kavramının mı yoksa tercih kavramının mı kullanılmalı olduğu konusunun önemsiz olması fikriyle, tercihlerin oluşması, motivasyon ve seçim sorunları hakkında bilinemezci kalmaktı. Erken dönem neoklasikler kişinin psikolojisi ve tercihlerinin özelliklerini anlama yönünde varsayımlarda bulunurken, savaş sonrası neoklasikler tercihler arasındaki geçişkenliği kuşku götürmez şekilde kabul etmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva, 2011). Ordinalist ekonomistler fayda terimini farklı şekillerde kullanmışlar. Onlar faydayı tercih memnuniyetinin bir ölçüsü ve bir endeks gibi ele alırlar. Yani x 'in faydası y 'in faydasından fazlaysa o zaman x , y 'ye tercih edilir. Buradan da görüleceği üzere faydanın zevk ve acı gibi psikolojik durumla bir ilgisi bulunmamaktadır (Kamilçelebi, 2019).

Savaş sonrası ekonomistlerin her biri “tercih” kavramına kendilerine özgü yaklaşmışlardır. Bazılarına göre tercihler gözlemlenebilir seçeneklerle tanımlanmamakta ancak yine de onlarla bir bağlantıda olmakta, bazılarına göre ise tercihler gözlemlenebilir seçeneklerle tanımlanmaktadır. Bağlantıların kaynağında ne olursa olsun, yine tıpkı seçimler gibi tercihleri yansıtır. Dolayısıyla bu seçimler aynı tercih ve özelliklere sahiptir. Yani seçim verisi tercih sıralamalarına ulaşmakta araç olabilir (Şimşek, 2018).

Vilfredo Pareto (1848-1923) savaş sonrası neoklasik iktisadın gelişmesinde çok büyük role sahip iktisatçılardan biridir. Pareto normatif unsurlar barındırmayan bir yöntemle, yalnız iktisadi olanın analizini yapmıştır. Böylece iktisat sosyal faktörlerin barındırdığı unsurlardan arındırılmıştır. Böylece klasiklerin de savunduğu varsayımlardan olan “homoeconomicus” kavramı Pareto tarafından kabul edilmiştir. Soyutlama yolu ile analiz yapan Pareto, gözlemin ve deneyin ekonomik olayları değerlendirirken, düzgün bir değerlendirme yapmak için önemli araçlar olduğunu kabul etmiştir. Ama ister ekonomik isterse de ekonomi dışı unsurlardan elde olunan fayda kavramının yerine “oophelimity” kavramını önermiştir. Pareto bununla da sosyal faydanı terk etmiş ve faydacılıktan uzaklaşmıştır (Albayrak, 2003).

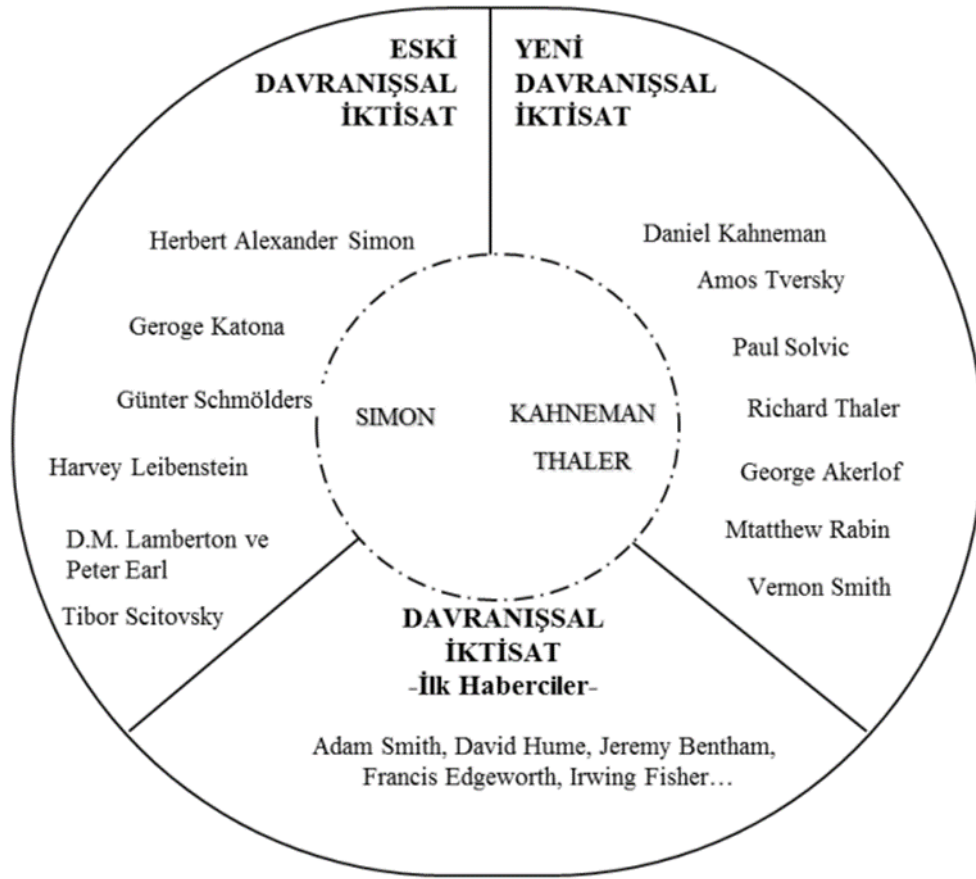
Savaş sonrası neoklasik iktisada katkı sağlamış önemli isimlerden biri de John Hicks'dir (1904-1989). Ordinalistlerden olan Hicks'e göre eğer birinin uygun bir memnuniyet veya nicel fayda ölçüsü olduğunu varsayacak bir temeli varsa bu o iddiaya karşı geleceğimiz bir şey olmadığı manasına gelmez. Dolayısıyla Hicks faydanın ölçülemediğini savunur. Bu yüzden piyasayı açıklarken faydanın ölçülebilirliğini önemli görmemiş ve kayıtsızlık eğrilerini kullanmıştır. Böylece ordinalizmin kesin varlığını ortaya koymuştur Hicks (Kamilçelebi, 2019).

Tam da bu dönemde, Friedman “araçsalcılık” (instrumentalism) ve Samuelson “işlemselcilik” (operatioanalism) yaklaşımlarını iktisada uyarlamağa başlamışlardır. Savaş sonrası neoklasikler F-saptırması ile felsefedeki mantıksal pozitivizmi incelemişlerdir. Ve olasılıkların düzgün bir şekilde değerlendirildiğini, kendi faydasını maksimize ettiğini ve bireysel ajanın rasyonel olduğunu iktisat teorileri açısından ireli dürmüşlerdir. F-saptırması böylece ekonomistlerin psikoloji gözden çıkarmalarına neden olmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

Kısacası, klasik ve neoklasik gelenekle bir kopuşu simgeler savaş sonrası neoklasik iktisat. Savaş sonrası neoklasikler ekonominin hedonizm, psikoloji ve diğerleriyle bağlantısını kopararak yeterliliği herhangi bir akla yatkın birey davranışına bağlı olmayan, büyük bir genellik teorisi ortaya çıkarmışlardır. Bu sırada erken neoklasik iktisadın bir sıra avantajı da silinmiştir. İlk olarak, erken neoklasik iktisadın aksine savaş sonrası neoklasik iktisat bir müzakere hesabıyla gelmemiştir. İkincisi, savaş sonrası neoklasikler, davranış tercih durumunun altında yatan varsayımlara hiçbir teorik temel oluşturmamışlardır. Böylece psikoloji ve iktisat arasındaki durum söz konusu olduğunda, savaş sonrası neoklasikler irrasyonel davranış kalıbını tanımlamak için teorik kaynaklara sahip değillerdi (Şahin, 2018).

2.3 Davranışsal İktisat Dönemi

Davranışsal iktisat dönemi iki bölüme ayrılarak incelenmektedir. Eski davranışsal iktisat dönemi ve yeni davranışsal iktisat dönemi. Literatürde Birinci ve İkinci nesil davranışsal iktisat dönemi diye de adlandırılmaktadır. Bu dönemde yeni davranışsal iktisat modelleri geliştirilmiş ve birçok iktisatçı bu dönemlere kendi katkılarını sunmuşlardır.



Şekil 2. Davranışsal İktisada Katkılarını Sunan Bilim İnsanları

Kaynak: Aktan ve Yavuzaslan, 2020. ‘Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi’ adlı makalenin 107’ci sayfasından alınmıştır.

2.3.1 Eski Davranışsal İktisat Dönemi

Eski davranışsal iktisat dönemine katkılarını sunan okulları 4 gruba ayrılabiliriz. Bu okullar: İngiltere’den Oxford Üniversitesi, ABD’den Carnegie Mellon Üniversitesi, Stirling Üniversitesi ve Michigan Üniversitesi’dir. Carnegie okulu daha çok, tatmin, simülasyon, sınırlı rasyonalite ve firma davranışlarına odaklanmış, Michigan okulu ise, makroekonomik sorunlar ve tüketici davranışları açısından psikoloji bilimini kullanarak araştırmalar yapmıştır. Koordinasyon ve belirsizlik gibi unsurların önemini Oxford okulu ortaya koyarken, entegrasyon ve eklektizm konularına Stirling okulu önem vermiştir. Bu okulların en ileri gelen isimleri olarak George Katona (1901-1981), Herbert Alexander Simon (1916-2001) ve Peter Earl ve D.M. Lamberton söylenebilir (Sent, 2004). Ancak bu okullardan ziyade çeşitli yollarla Harvey Leibenstein (1922-1994), James Duesenberry (1918-2009), Tibor Scitovsky (1910-2002) ve Richard Easterlin (1926-...) gibi ekonomistler de iktisadi psikolojik temellere oturtmağa çalışmışlardır. Ayrıca bu iktisatçıların yanında Alman iktisatçılardan birey psikolojisi ve davranışsal kamu finansmanı arasındaki ilişkini analiz eden Günter Schmölders (1903-1991) ve konjektür teorisinde psikolojik unsurları araştıran Walter Adolf Jöhr (1910-1987) sayılabilir (Frey ve Benz, 2002).

Davranışsal iktisadın ilk öncü araştırmasını Michigan Üniversitesindeki araştırmacılarla beraber George Katona yapmıştır. Bu yaklaşım ana akım iktisadın matematiğe dayalı yöntemlerini reddetmiştir ve matematiğin barındırdığı soyutluğu somut karşılıklarla cevaplamıştır. Ve bunun için de alışkanlık, özlem, tutum, beklenti, karamsarlık ve iyimserlik gibi değişkenler barındıran ankete dayalı bir yöntem kullanılmıştır. Katona’ya göre, iktisadi sorunları analiz ederken mutlaka psikolojik görüşler de önemsenmeliydi. Algısal bütünlük varsayımıyla beraber, bilişsel ve düşünce sürecini merkeze alan, bütünün, parçaların toplamından farklı bir anlama geldiğini ve bu yüzden de insanın bütünü bütünün içerisinde algıladığını savunan “Gestalt” psikolojisini ekonomiye uygulamaya çalışmıştır. Bunun için de II. Dünya Savaşı yıllarında enflasyon oranları üzerinde inceleme yapmış ve mevcut enflasyon oranını bulabilmek için, kişilerin de enflasyon beklentilerinin de ölçülerek hesaba katılması gerektiğini savunmuştur (Yiğit, 2018).

Herbert Simon birinci nesil davranışsal ekonominin gelişme sürecine katkı sağlayan ön sıralarda yer alan bir isimdir. Simon siyaset bilimi, bilgisayar, sosyoloji, ekonomi ve işletme gibi alanlarda önemli araştırmalar yapmıştır. Simon’un 1978 yılında Nobel ödülü almaya

hak kazanmasında karar almaya yönelik yaptığı çalışmalar büyük rol oynamıştır. Karmaşıklık (complexity), Sınırlı rasyonellik (boundedrationality) kavramlarından yola çıkarak karışık yapıya sahip faktörlerin detaylı bir şekilde incelenmesi için yapay zekâ ve bilgisayar teknolojilerinin, insan ve bilgisayar arasındaki etkileşimin önemini savunmuştur. Karar alma sürecinde belirsizliğin ve sınırlı rasyonelliğin rolünü ilk vurgulayanlardan biri de Simon'dur (Dumludağ ve Ruben, 2015). Simon sınırlı kabiliyeti olan bireylerin alternatif seçimler arasında tercih yaparken tercihlerini optimizasyonun olası seçenekleri olarak göstermektedir. Yani Simon sınırlı rasyonelliği optimum kararın karı maksimize etmekten ziyade, yeterince iyiye ulaşma amacını gerçekleştirebileceğinin altını çizerek savunmuştur. Simon, ekonomik birey modeline yönetsel birey kavramını ilave ederek sınırlı rasyonel ve rasyonel modelleri açıklamıştır (Bakırcı, Sarıkaya ve Bayraktar, 2021). Simon rasyonalite kavramına karşı “tatminler kuramı”nı geliştirmiştir. Ve bu kuram Sigmund Freud’un 1911 yılında kaleme aldığı “Zihinsel İşleyişin İki İlkesi Üzerine Formülasyonlar” adlı makalesinde vurguladığı “haz ve gerçeklik ilkesinin” ekonomi alanındaki uygulamasıdır (Önder, 2004).

Davranışsal iktisadın öncü isimlerinden bir diğeri de Harvey Leibenstein'dir. O, 1966 yılında yayımladığı çalışmasında ‘X-etkinsizliği’ olarak adlandırılan farklı bir bakış açısı ile firmaların verimsizliklerine dokunmuştur. Neoklasik iktisat, etkinliği firma içi girdi ve çıktı ilişkisiyle sınırlı tutar. Firmalar üretim zamanı farklı etkinlik düzeylerinde birçok girdi kullanırlar. Bu girdilerin etkinliği ne kadar yüksek olursa buna bağlı olarak çıktı düzeyleri de o kadar yüksek olacaktır. Girdiler etkin bir biçimde kullanılmadıklarında, fiili çıktı ve alınabilecek çıktı arasındaki fark x etkinsizliği olarak tanımlanır (Büyüklgaz, 2020). Liebenstein bu teori ile ekonomide piyasa açıkları ve başarısızlıkları olduğunu varsayar. Piyasada olan âtıl alanlar, ekonomide getiri sağlayabilecek aktivite olanaklarının varlığından haber vermektedir. Girişimsel fırsatlar varsa o zaman hala yapılabilecek inovasyonlar da var demektir. Liebensteine göre, denge durumunun sağlandığı zamanlarda bile girişimcinin fayda sağlayabileceği fırsatlar bulunmaktadır (Liebenstein, 1978).

Tibor Scitovsky geleneksel refah ekonomisi konusunda ilk çalışmalar yapan öncü isimlerden biridir. Scitovsky, iktisatçıların bireylerin seçimlerini ve beğenilerini dikkate alması gerektiğini vurgular. Bu görüşü savunmasını analizlerinde davranışçı gözlem yöntemini kullanmasından da görmek mümkündür. Scitovsky bir psikolog gibi çalışmış ve psikologların kullandıkları deneysel yöntemlerden çok etkilenmiştir. Bu yüzden de

ekonomistlerin de psikologlarla aynı yöntemleri paylaşarak analiz yapmaları gerektiğini önermiştir (Yiğit, 2018). Scitovsky, motivasyon kavramını ön plana çekmiş ve motivasyonun tüketici davranışlarını önemli şekilde etkilediğini açıklamıştır (Scitovsky, 1973). Scitovsky bireylerin tüketim kararları alırken bazen önyargılı olabileceklerini ve bu yüzden de en iyi tercihi yapamayacaklarını söyler. Bundan başka yüksek gelir işe mutluluk düzeyi arasındaki korelasyonun düşüklüğünü vurgulayarak, yüksek gelir seviyesinin değil de yükselmekte olan gelir seviyesinin bireye daha fazla mutluluk getirdiğini söyler (Bianchi, 2003).

1974 yılında Richard Easterlin “Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence” isimli çalışmasında 1946-1970 yıllarını kapsayan ve 19 ülkeyi içeren bir analiz yapmıştır. Analizinde gelir ve mutluluk arasında pozitif bir bağlantı olduğu ve yüksek statülü grupların düşük statülü gruplara kıyasla ortalama mutluluklarının daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır (Easterlin, 1974). Ekonomi ve mutluluk arasındaki ilişkide ise bir az daha farklı durum ortaya çıkmıştır. Easterlin paradoksuna göre, ekonomik büyüme bireylerin temel ihtiyaçlarını karşılasa da tam da bu noktanın ötesinde mutluluk düzeyini arttıramamaktadır. Yani bir ülkede yaşayan insanların mutluluk düzeyi ile o ülkenin gelişmişlik düzeyi arasında bir bağ söz konusu değildir (Bianchi, 2003).

Eski dönem davranışsal iktisada yapılan bu katkıların amacı ana akım iktisattaki yetersizliğe psikolojinin de desteği ile alternatifler oluşturmaktır. Geleneksel iktisatçılar belirli bir fayda fonksiyonunu baz alırken, birinci nesil ekonomistler davranışları mümkün kadar doğru tanımlayacak ampirik kurallar bulmaya odaklanmışlar. Birinci nesil iktisatçılar neoklasikler gibi fayda, kar, rasyonallite arasında sıkı bağ kurmaya çalışmamış, gerçek davranış kalıplarının neoklasik iktisat varsayımlarından uzaklaşmasının etkilerini araştırmıştır (Sent, 2004). Eski dönem davranışsal iktisat farklı bölgelerde, aynı zamanda dört farklı okul sayesinde gelişmiş göstermiş ve yeni davranışsal iktisat döneminin de temelini koymuştur. Yakın dönem davranışsal iktisat ise hala gelişmekte ve bilişsel deneylerle iktisadi analizleri daha geniş boyuta taşımaktadır (Dumludağ ve Ruben, 2015).

2.3.2 Yeni Davranışsal İktisat Dönemi

İktisat alanında bu gelişmeler yaşandığı sırada psikoloji biliminde de hareketlenmeler yaşanmıştır. Freud'un iç gözleme dayanan psikolojisi yerine, dış gözleme dayanan John B. Watson'un (1878-1985) davranışsal psikolojisi ortaya çıkmıştır. Watson bilimsel olabilmesi için psikoloji biliminin ölçülebilir ve gözlemlenebilir davranışları benimsemesi gerektiğini savunmuştur. Edward Lee Thorndike (1874-1949), Clark Leonard Hull (1884-1952), Edwin Ray Guthrie (1886-1959) ve Burrhus Frederic Skinner (1904-1990) isimleri en öncü olan davranışçı psikologlardır. Davranışsal ekonomiye bağlı bir şekilde inkişaf eden bilişsel psikoloji çerçevesinde ise Ward Edwards (1927-2005), Duncan Luce (1925-2012), Amos Tversky (1937-1996) ve Daniel Kahneman (1934-...) gibi ünlü psikologlar, ekonomik modelleri, psikolojik modellerinde karşılaştırma ölçütü olarak kullanmaya başlamışlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011)

Yeni davranışsal iktisat döneminin öncü isimleri bilişsel psikologlar olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky'dir. Ancak bu isimlerin yanında 1970'li yıllardan 1980'li yıllara kadar Richard Thaler ve Paul Solvic de yeni iktisat dönemine kendi katkılarını sağlamışlardır. 1990 yıllarından sonra ise günümüzdeki davranışsal iktisat oluşmaya başlamıştır. Günümüz davranışsal iktisadın oluşumuna katkı sağlayan isimler ise, George Lowenstein, David Laibson, Colin Camerer, Sendhill Mullanaithan ve Matthew Rabin'dir. Camerer söz konusu davranışsal ekonomistleri teorilerinde doğrudan psikoloji biliminden etkilenenler olarak sınıflandırırken, Robert Frank, George Akerlof ve Robert J. Shiller gibi ekonomistleri, doğrudan daha az psikolojiden etkilenen, rasyonelliği sorgulayan ve yeni yaklaşımlar önerenler olarak betimler (Eser ve Toigonbaeva, 2011).

1970'li yılların sonrası davranışsal ekonomi için yeni katkıların sağlandığı, yeni adımların atıldığı ve yeni gelişmelerin yaşandığı bir dönem olmuştur. Bu dönemin akla ilk gelen isimleri de Amos Tversky ve Daniel Kanamandır. Eski davranışsal ekonomistlerin Neo-klasik akımı kabullenmemelerine onlar farklı bir bakış açısıyla yaklaşmışlar. Bu yüzden de davranışsal iktisatta eski ve yeni dönem anlayışı ortaya çıkmıştır. Eski davranışsal ekonomistler Neo-klasiklerin kabul ettiği varsayımları reddederken, yeni davranışsal iktisatçılar Neo-klasik ekolün sınırları içerisinde yeni bir iktisat anlayışı yaratma çabasına girmişlerdir. Tversky ve Kahneman üç ayrı dönemde çok önemli çalışmalara imza atmışlardır. Bu çalışmalardan ilki "Science" dergisinde 1974 senesinde yayımlanan

“Belirsizlik Altında Karar: Sezgiler ve Önyargılar” adlı makaledir. Bu makalede bir belirsizlik durumunda karar verecek olan bireylerin bilişsel sapmaları ve sübjektif kısa yolları analiz edilmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015). İkinci çalışma, 1979 yılında yayımlanan “Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma” adlı makaledir. Bu makale geleneksel iktisadın beklenen fayda teorisine tepki olmuş ve onu çürütmüştür. Makalede bireyin zevk ve seçimlerinin risk altında karar almalarının bazı referans noktalarına ve şimdiki zamana bağlı oldukları açıklanmıştır. Beklenti teorisi, insanların kazanç ve kayıp durumlarına göre risk aldığı ya da risk almadığı durumları inceler. Üçüncü çalışma ise, 1981 senesinde yayımlanan “Kararların Çerçevenmesi ve Seçim Psikolojisi” ve 1986 senesinde yayımlanan “Rasyonel Seçim ve Kararların Çerçevenmesi” adlı makalelerinde çerçeve etkisini açıklamalarıdır. Çerçeve etkisi, bireylerin farklı yollarla aktarılan bilgi sonucunun onların duygusal durumunu etkilemesi ve aldıkları kararlardaki değişimi açıklar (Kahneman, 2003). Kahneman 2002 yılında psikoloji araştırmalarını ekonomi alanına entegre etmesiyle Nobel Ekonomi ödülünü kazanmıştır.

George A. Akerlof 2001 Nobel Ekonomi ödülü sahibidir. Ancak bu ödülü kendisi gibi piyasaların eksik bilgi varsayımında nasıl çalıştığını inceleyen Joseph Stiglitz ve Michael Spence ile bölüşmüştür. 1970 yılında kaleme aldığı “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism” (Limon Piyasası: Kalite, Belirsizlik ve Piyasa Mekanizması) adlı çalışmasında satıcıların üreticilerden daha az bilgiye sahip oldukları bir ürün pazarını analiz etmiştir. Bu çalışma Nobel ödülünü kazanmasında önemli katkılar sunmuştur. Akerlof çalışmasında pazarın asimetric bilgi açısından olumsuz etkileneceğini, asimetric bilginin doğurduğu sonuçları ve görülme sıklığını incelemiştir (Koç, 2009). Limon problemi sonraki yıllarda sigorta ve finans sektörleri üzerinde yürütülen çalışmalar ile güncellenmiştir. Asimetric bilgiye göre, iki önemli sorun kaynak dağılımını bozmaktadır. Bunlar: ahlaki tehlike ve ters seçimdir. Ters seçim, finansal bir işlem öncesinde, kredi alan kişinin borcu geri ödemesine yönelik düşüncelerinde rasyonel davranmaması, yüksek faize rağmen yine de kredi almaya istekli olması durumunu ifade eder. Ahlaki tehlikede ise tam tersi, finansal bir işlem sonrası, kredi alan kişinin krediyi aldıktan sonra yüksek risk barından projelere yatırım yapması ve yatırımın olumsuz neticeler vermesi sonucunda kaybını kredi aldığı tarafa aktarmasıdır (Vardareri ve Dursun, 2010).

George Loewenstein, Matthew Rabin, Andrei Shleifer ve Colin Camerer gibi isimler, tasarruf modellerinden tüketici tercihlerine, finans alanından karar almaya kadar birçok

konuda ve alanda davranışsal ekonomiye katkı sağlamışlardır. Shleifer ekonomik büyümeye yönelik hükümetin piyasa düzenlemesi ve menkul kıymetler borsasının işleyişini incelediği çalışmasında etkin piyasa hipotezinin varsayımlarını eleştirmiş ve davranışsal finansa önemli bir katkıda bulunmuştur. Ve bu çalışma ile 1999 yılında Amerikan Ekonomi Kurumu tarafından John Bates Clark ödülünü almıştır. Ardından 2001 yılında aynı ödülü Rabin, insan davranışlarına yönelik psikolojik bulguları entegresiyle teoriye sağladığı katkı dolayısıyla almıştır (Dumludağ ve Ruben, 2015).

Son zamanlarda davranışsal iktisadın bu kadar popüler hale gelmesinde etkili bir diğer faktör de 2017 yılı Ekonomi Nobel ödülünü davranışsal ekonomiye sağladığı sağlam katkıları ile tanınan Richard H. Thaler'ın almasıdır. Ve ödül verilerken yapılan açıklama “davranışsal iktisada katkıları ve insanların iktisat teorisine meydan okuyacak şekilde tahmin edilebilir derece irrasyonel olmalarını sağlama konusundaki öncü çalışmaları” nedeniyle Thaler bu ödüle layık görülmüştür şeklindeydi.

2008 yılında Cass R. Sunstein ile beraber kaleme aldıkları “Dürtme” adlı kitaplarında Sunstein ve Thaler: hükümetlerin ve kurumların, ülke vatandaşlarını kendi çıkarları içerisinde olduklarını düşündürerek belirli seçimlere karşı nazikse itmesinin (dürtme) yollarını açıklamış ve davranışsal ekonominin politika uygulamalarında ne kadar başarılı olabileceğini göstermişlerdir. Bununla da davranışsal ekonominin makro değişkenler üzerindeki etkili neticeleri daha fazla dikkat çekmiştir (Aktan ve Yavuzaslan, 2020).

2.4 Davranışsal İktisat ile İlgili Literatür Taraması

Aktan ve Yavuzaslan (2020) yılında yaptıkları çalışmalarında davranışsal iktisadı, insanların yetersiz zihinsel kapasite ve eksik bilgi nedeniyle genellikle irrasyonel davranışlar sergileyen ve seçim yapıp, kararlar alabildiklerini ortaya çıkarmaya çalışan disiplinlerarası bir inceleme ve araştırma alanı olarak tanımlamışlardır. Davranışsal ekonomi psikoloji ve iktisat bilimini kendi bünyesinde harmanlamakta ve özellikle zihinsel hata ve yanılırlara odaklanarak, bu alanda ampirik, analitik, deneysel ve teorik çalışmalar yürütmektedir. Davranışsal ekonomi iktisat bilimine araştırma metodolojisi bakımından da büyük katkı sağlamıştır.

Eser ve Toigonbaeva (2011) kendi çalışmalarında ekonomik analizlerde iktisadın geleneksel metotlarının yanında, bireylerin davranışını da dikkate alınması gerektiğini vurgulamışlardır. Ancak bununla bele iktisadi çalışmalarda psikolojinin rolünün gelecekte hangi noktalara geleceği hakkında kesin bir şey söylemek mümkün değildir. Bunun en önemli sebebi iktisatçıların disiplinlerini doğa bilimlerine benzer olarak gelişmiş bir bilim dalı gibi görmeye alışkın olmalarıdır. Onların psikolojik unsurları iktisadi analizlerine katmaları kendi imajlarını “az gelişmiş bilimci” olarak değiştirmeleri demektir ki, bu da güç bir durumdur. Ancak son dönemlerde iktisatta yalnız psikolojinin değil de kaos teorisinin, evrimsel, deneysel ve kompleksite yöntemlerin de hesaba katıldığı düşünüldüğünde, ılımlı bir dallanmanın yalanacağı ve davranışsal ekonominin karşılaştırma ölçütü olarak kullanılabileceği beklenmelidir.

Kanlıoğlu (2019) yaptığı çalışma sonucunda psikolojinin ve kısıtlı rasyonelliğin saf rasyonellikten ziyade daha fazla iktisat alanına dahil olması gerektiği görüşünü savunmuştur. Her ne kadar geleneksel iktisat teorileri bugün de sosyo-ekonomik faktörleri anlamamız için ışık tutsa da rasyonellik ve fayda maksimizasyonu kavramları baz alındığında politikacıların ana akım teorini referans götürerek uygulamaya koydukları politikaların açıklanma gücünü yeteriz kılmaktadır. Bu yetersizliğin başında sosyoloji ve psikoloji gibi etkenler gelmektedir. Bu yüzden de bu yetersizliği aradan kaldırmak için iktisada davranışsal yaklaşımları ilave etmek çok önemlidir. Bundan başka hem özel hem de kamusal alanlarda davranışsal ekonomi metotları kullanılarak politika yapmanın çok daha yararlı olacağı düşünülüyor. Eğer bireyler ve hükümetler bu alanda üstlerine düşen sorumlulukları daha fazla önemser ve üstlenirse bu metotların mutluluk, sosyo-ekonomik ve kalkınma konularında da önemli bir yere sahip olacağı kuşku götürmezdir.

Hatipoğlu (2021) yapmış olduğu çalışmasında 2008 krizinin de bireylerin rasyonel bir şekilde değil de sınırlı bilişsel yetenekleri ile sınırlı bir çerçevede karar aldıklarını bize gösterdiğini savunmuştur. Rasyonalitenin sınırları dışına düşen kurumları ve bireyleri sadece rasyonel iktisat teorileri ile anlamak ve çözmek mümkün değildir. Bunun yanında davranışsal iktisattan destek alıp rasyonel iktisat teorilerinin yanında ampirik ve gerçeğe çıkarımlarla doğru yola ulaşmak mümkündür. Çağımız dinamik ve akışkan bir yapıya sahipken ve özellikle belirsizlik durumunun hüküm sürdüğü çevrede, insanlar rasyonalitenin kalıplarına uymaktansa bilişsel yeteneklerine yönelirler. Bu durum da küresel krizleri ve insanları anlayabilmek için davranışsal ekonominin getirdiği açıklamalara ne kadar da

ihtiyaç duyduğumuzu gün yüzüne çıkarmaktadır. İnsan davranışlarını mekanik faktörlerle açıklamaktansa belirsizlik durumunda bilişsel bir çerçevede açıklamak hem daha aydınlatıcı ve şeffaf olmakta hem de mevcut kriz teorilerinin açıklamakta aciz kaldığı 2008 küresel krizini anlayabilmek açısından yararlı olmaktadır.

Mola (2020) çalışmasında insanların rasyonel davranış kalıplarının dışına çıkmalarının esas sebebinin sadece dürtmeler ve gizli tuzaklar olmadığı, aşırı özgüven, yanlış öngörü ve belirsizliğin de çok büyük etkisi olduğu sonucuna varmıştır. Devlet politikaları açısından bakıldığında dürtmelerin ve gizli tuzakların kamu ekonomisini güçlendirmek maksatlı uygulanabileceği ve diğer yönleriyle ele alınabileceği görülmektedir. Gereksiz ve fazladan yapılan su ve elektrik tüketimleri dürtmeler ile azaltılabilir, yiyecek ve içecek israfının karşısı alınabilir. Kısacası eğer karar alma sürecinde çok önemli bir role sahip olan psikolojik faktörler detaylı bir şekilde ele alınıp incelenirse negatif etkilerinin önde olduğu dürtmeler ve gizli tuzaklar insanları olumlu davranışlara doğru yönlendirmekte kullanılacak önemli araçlar olarak düşünülmektedir.

2.5 Davranışsal İktisadın Bazı Temel Kavramları

2.5.1 Sınırlı Rasyonellik

Birçok akademik çalışma bireylerin her zaman akılcı davranmadıklarını ve genellikle birbirinden farklı, öngörülemeyen unsurlar tarafından tercihlerinin etkilenmekte olduğunu ortaya koymuştur. Rasyonel insan kavramı geleneksel iktisadın varsayımlarından biridir. Bu kavram insanı her zaman akla uygun davranan, fayda maksimizasyonunu hedefleyen bir varlık olarak tanımlar ve bireyi ölçümlenebilen değişkenler karşısında bir bilgisayar misali hesaplama yeteneğine sahip varlık olarak değerlendirir. Ama bireyler her zaman böyle davranamazlar. Bireylerin karar alma süreçlerine küçük manipülasyonlar, deneyimlerini ve kararlarını etkileyebilecek küçük faktörler etki edebilmekte ve bireyler kendileri için maksimum faydayı sağlayabilecek seçimi gerçekleştirememektedirler. Bu durum rasyonel insan varsayımı ile çelişmekte ve Davranışsal İktisatta “sınırlı rasyonellik” olarak literatüre geçmektedir (Yiğit, A. ve Yiğit, M., 2019).

Davranışsal ekonomi, 1978 Nobel İktisat Ödülü sahibi Herbert A. Simon'un sınırlı rasyonellik tezi üzerine inşa edilmiştir. Simon, bireyin nasıl karar vereceğini ele alır, hangi kararı vereceğini değil ve yeterince iyi çözümleri bulmaya odaklanır, en iyi çözümlere değil. Bu sınırlı bilgi içerisinde daha akla uygun bir çabadır (Kamber ve Süslü, 2020).

Herbert Simon “Administrative Behavior” adlı çalışmasında örgüt içerisindeki birey davranışlarını ve özellikle karar verme süreçlerini analiz etmiştir. Simon rasyonel kararlardan kitabın ilk baskısında (1945) bahsederken, yönetsel kararların yeterli kararlar olması üzerinde ikinci baskıda (1947) durmuştur. Simon'un bu eserinde belirtilen sınırlı rasyonellik teorisi, yöneticiler mümkün olan bütün alternatifleri gözden geçirmeden ve dayanak olarak tuttukları alternatiflerin göz önünde tutulması lazım olan alternatiflerden olduğunu bilmeden tatmin edici kararlar almaya çalıştıklarını söylemektedir (Öztürk, C., 2017a). Yani ifade etmeye çalıştığı durum, sınırların rasyonellikten uzakta olduğudur. Böyle durumda sınırlı rasyonellik ile karar verme modelindeki kısıtlılığı benimsemiş bireylere, Yönetimsel Birey denilmektedir. Bu Yönetimsel Birey doyurucu kararlar alır ve hem örgüt hem de kendisi için en tatmin edici neticeleri üretir (Kaya ve Özçim, 2019).

Simon örgütlerde karar verme sürecinde rasyonellik durumunu kısıtlayan üç ana unsurun bulunduğunu ileri sürer. Bunlar (Çorbacıoğlu, 2008):

1. Alışkanlıklar, yetenekler ve refleksler için sınırlar
2. Amaç ve değerlere için sınırlar
3. Görülen işe ait hususlar hakkında elde edilen bilgiye için sınırlar.

Örgütün karmaşıklığından kaynaklanan kısıtlı bilgi ve kısıtlı zaman sınırlı rasyonellikteki engel ve sınırların nedenidir (Öztürk, C., 2017b). Ama rasyonel yaklaşıma göre karar aşamasında tercihlerin belirlenmesinde bütün alternatif faktörleri göz önüne alabilen birey rasyonel bir bireydir (Çorbacıoğlu, 2008).

Bireylerin sınırlı rasyonelliğinden yola çıkarak yapılan bir deneyde ABD’de Economist Dergisinin ilanından MIT Sloan İşletme Okulundaki 100 öğrenciye dergi ve internet aboneliğine ilişkin farklı seçenekler sunulmuştur. Bu seçenekler aşağıdaki gibidir (Kitapçı, 2017):

1. Seçenek: 59 dolara sadece internet aboneliği,
2. Seçenek: 125 dolara sadece dergi aboneliği,

3. Seçenek: 125 dolara hem dergi hem de internet aboneliği.

Bu deney sonucunda, 16 öğrenci 59 dolara sadece internet aboneliği seçeneğini, 84 öğrenci 125 dolara hem dergi hem de internet aboneliğini seçmiştir. Ancak hiç kimse 125 dolara sadece dergi aboneliğini seçmemiştir. Fakat bu ikinci seçenek seçenekler arasından çıkarıldığında, 32 öğrencinin hem dergi hem de internet aboneliğini, 68 öğrencinin ise sadece internet aboneliğini seçtiği görülmüştür. Burada öğrencilerin tercihini etkileyen unsur ne olabilirdi? 16 öğrencini ilk, 84 öğrencini üçüncü seçeneğe yönlendiren şey sadece tuzakla açıklanabilir. Tuzakın olmayışı da sayıları değiştirerek, 32 öğrencinin üçüncü seçeneği, 68 öğrencinin ise ilk seçeneği seçmesine olanak sağlamıştır. Burada tuzak etkisi sınırlı rasyonalite durumuna örnektir (Kitapçı, 2017).

Herbert Simon'un “Bounded Rationality in Social Science” adlı çalışmasında bireyin bilişsel yeteneklerinin kısıtlılığıyla ilişkin varsayımları aşağıdaki gibidir (Öztürk, C., 2017b):

- Bilgi sınırlılığı
- Uygulamaya koyulacak bu bilgi için sınırlı yeteneğe sahip olma
- Eylemlerin neticesinin analizi için sınırlı yeteneğe sahip olma
- Olası eylem türlerini ortaya çıkarabilmek için sınırlı yeteneğin olması
- Belirsizlik durumu ile başa çıkabilmek için sınırlı yetenek
- Birbiriyle çatışan ve çelişen istekler arasında seçim yapmak için yeteneğinin sınırlı olması.

Öngörü, bilgi, yetenek, çelişen ihtiyaçlar ve karmaşıklık rasyonel şekilde karar verme durumunu imkânsız kılar. Yani bazı durumlar karşısında tüm seçenekleri değerlendirmek mümkünsüz olabildiğinden rasyonel modelin varsayımını yumuşatan kısıtlayıcı rasyonellik-tatmin edici model bireylerin karar almasını kolaylaştırmakta ve bu model geleneksel modele kıyasla çok daha tutarlı kararların alınmasına imkân vermektedir. Başka bir deyişle, optimum karar mümkün olmadığından, buna alternatif olarak tatmin edici kararı vermek tercih edilir (Öztürk, C., 2017b).

Davranışsal iktisadın temeli olan sınırlı rasyonellik ile kısa yollar ve bilişsel eğilim literatürü ile sezgisellerin, geleneksel iktisat teorisinden sistematik ihlallere sebep olduğu

belgelenmiştir. Ve Davranışsal ekonomi insanların mükemmel rasyonel varlıklar olmadığını, sistematik olarak teoriden saptıklarını öne sürmüştür (Kamber ve Süslü, 2020).

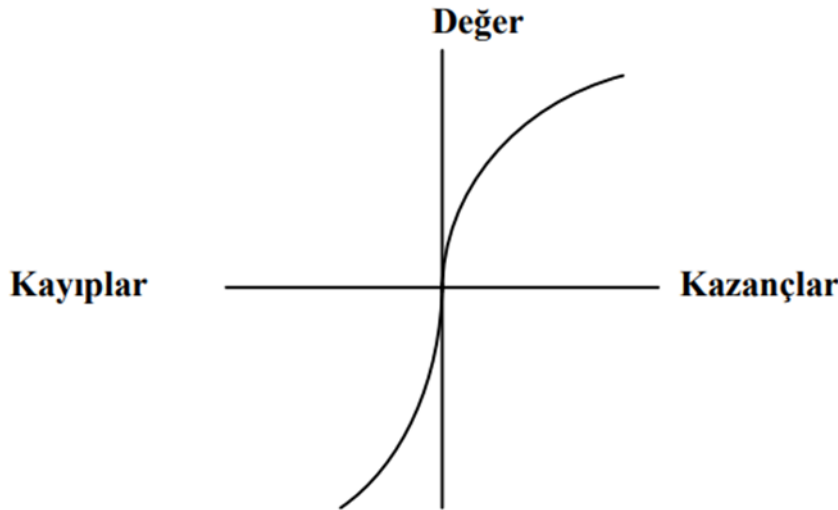
2.5.2 Beklenti Teorisi

Uzun süreli olarak Beklenen Fayda Teorisi, risk altında karar alma analizlerinde hâkim olmuştur. Bu teori rasyonel tercihlerin normatif bir modeli olarak kabul görmüş ve önemli bir ekonomik model olarak uygulanmıştır. İşte bu yüzden rasyonel olan tüm bireylerin teorinin varsayımlarına uymak istediği ve çoğu bireyin çoğu zaman yaptığı gibi varsaydığı varsayılmaktadır. Ancak bu teori uzun süre hakimliğini sürse de zamanla çok ciddi eleştirilerin hedefine çevrilmiştir. Yale Üniversitesi'nden Victor Vroom 1964 yılında Allais ve Elsberg Paradokslarından sonra en açıklayıcı çalışmalarından birini yapmıştır. Beklenti Teorisi'nin ilk adımı olarak sayılabilecek bu çalışma bireylerin çalışma-motivasyon ilişkisini konu almıştır. Ancak Victor Vroom'un Beklenti Teorisi 1979 yılında Kahneman ve Tversky tarafından yayımlanan “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk” (Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Analizi) adlı çalışmalarında geliştirilmiştir (Yiğit, 2019). Beklenti Teorisini konu alan bu çalışmada karar alıcıların, kaybetme ve kazan olasılığı olan ile kesin kayıp ya da kazanç içeren durumlarda, bireylerin referans noktasının ve risk algısının önemi vurgulanmıştır. Bu teori gerçek hayatta belirsizlik ve risk baskısı altında alınan kararların beklenen fayda teorisinin ilkelerine uymadığını ireli sürmüştür. Beklenti teorisi, insan beklentilerinin ve değerlerinin, aldığı kararlar üzerinde nasıl mühim rol oynadığını göstermeye çalışmıştır (Kamber Can, 2018).

Beklenti teorisi üç önemli argüman ireli sürer: 1. Bireyler kayıp durumlarında risk arayışı eğilimine, kazanç durumlarında ise riskten kaçınma eğilimine girerler. 2. Bireyler aynı miktardaki kazançlarına kıyasla kayıplarına daha çok önem atfederler. 3. Bireylerin seçenekleri kayıp olduğunda olası seçenekleri, kazanç olduğunda ise kesin olan seçenekleri tercih ederler (Öztürk, S., 2021).

Beklenti Teorisi'nin temel varsayımları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Şentürk ve Fındık, 2014):

- a. İnsanlar maddi konulardaki seçimleri ile ilgili neticeleri bulundukları noktayı içeren bir referans noktaya göre değişimle değerlendirirler. Seçimlerin negatif ve pozitif sonuçlarına verilen değerler azalan getiri özelliği gösterirler.
- b. Değer fonksiyonu getirilere nazaran kayıplarda daha diktir. Bu kayıptan kaçınma durumunu açıklamaktadır. Aynı orandaki kayıplar ve kazançlar insanların kararlarında simetrik etkiye sahip değildirler. Kayıplardan dolayı yaşanan acı kazançların verdiği tatmin hissinden daha fazladır. Hatta birçok ampirik çalışmanın sonuçları kayıpların verdiği acının kazançların verdiği tatminden iki kat fazla olduğunu ortaya çıkarmıştır.
- c. Eğri, kayıplar için dışbükey kazançlar için ise içbükeydir. Bu durum karar vericilerin kayıp ve kazançlar arasında risk altında karar verdikleri zaman riskten kaçınma eğilimde olduklarını gösterir.



Şekil 3. Değer Fonksiyonu

Kaynak: O, Süer. (2007). “Yatırım Kararlarında Alınan Risk Düzeyinin Belirlenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma” adlı makalenin 99’cu sayfasından alınmıştır.

Bir problem yardımıyla Beklenti Teorisi daha iyi açıklana bilir (Özdilek ve Akal, 2020):

1. Başlangıçta deneklere 1000 dolar verilir. Daha sonra deneklerden A ve B seçeneklerinden birini seçmesi beklenilir.
A: %50 ihtimalle 1000 dolar kazanacaksın (%16)

B: Kesin olarak 500 dolar kazanacaksın (%84)

2. Başlangıçta deneklere 2000 dolar verilir. Daha sonra deneklerden C ve D seçeneklerinden birini seçmesi beklenilir.

C: %50 ihtimalle 1000 dolar kaybedeceksin (%69)

D: Kesin olarak 500 dolar kaybedeceksin (%31)

Deneyin neticeleri incelendiği zaman her iki durumda da B-D seçeneğini seçen deneklerin A-C seçeceklerini seçen deneklere kıyasla riskten kaçındığı görülmüştür. Bu durumda her iki sorunun da cevaplarının ağırlıklı olarak B-D seçeneğine ya da A-C seçeneğine yönelmesi gerekmektedir. Ancak denekler ilk soruda kesin kazanç durumu olduğundan riskten kaçınarak kesin kazancı garantilemişlerdir. Sonraki sorudaysa denekler bir kayıpla karşı karşıya kaldıklarından riski üstlenerek ciddi kayıp yaşayacakları C seçeneğini tercih etmişlerdir (Özdilek ve Akal, 2020). Yani kayıp durumunda kesin olan seçenekten kaçınmışlardır.

Kahneman ve Tversky, bu deneyle bireylerin kayıp ve kazançlara psikolojik etkenlerden ötürü farklı olasılık değerleri attettiklerini ve beklenen risk yerine algılanan riskin önemine dikkat çekerek “Beklenen Fayda Teorisi”ni çürütürerek yerine “Beklenti Teorisi”ni getirmişlerdir (Bakırcı, Sarıkaya ve Bayraktar, 2021)

2.5.3 Dürtme

Dürtme (nudge) teorisi literatürde ilk defa davranışsal ekonomist Richard Thaler ve hukukçu Cass Sunstein’in kaleme aldığı “Dürtme (Nudge): Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk Hakkında Kararları İyileştirme” isimli eserde kullanılmış ve popüler hale getirilmiştir (Eryaşar ve Gönüllüoğlu, 2021). Davranışsal iktisada önemli katkılar yapan Richard Thaler’in 2017 Nobel ödülünü almasının ardından karar alma sürecindeki dürtme (nudge) yöntemine olan merak ve ilgi günden güne büyümüştür. ABD’nin Chicago Üniversitesinde görev yapmakta olan Thaler bireylerin rasyonel olması fikrini kabullenmemiş ve sosyal tercihler, irade eksikliği gibi özelliklerin bireylerin kararları üstündeki tesirini inceleyen, bireylerin davranış kalıplarını analiz eden ve sergilenen bu davranış kalıplarını baz götürerek ekonomi politikaları geliştiren yaklaşımın en önde gelen isimlerinden biri olmuştur (Mola, 2020).

Sınırlı bencillik, sınırlı rasyonalite ve sınırlı otokontrol sınıflandırılmasına dahil olarak sıralanan bulgular, davranış ekonomisinin, psikoloji, bilişsel bilimler ve başka sosyal bilimlerden faydalanarak bir çatı altında birleştirdiği başlıca içgörülerdir. Dürtmeler bu içgörülere dayanan müdahaleler bütünü olarak ifade edilir. Dürtme kavramının tam olarak ne anlama geldiği ve neyi ifade ettiği konusunda fikir birliğine varılmasını zorlaştıran, bir davranış kalıbının sonrasında onu açıklayabilecek bir sıra içgörünün aynı anda olması, karar ortamının ve bağlamın araştırma özelinde değişmesi ve bunun davranış değişikliği için uygulanacak müdahale tasarımı karmaşılaştırması gibi nedenlerdir. Ancak yine de Thaler ve Sunstein dürtmeye ilişkin derli toplu bir tanım sunmaktadır: Dürtme, herhangi bir seçenek yasağı koymadan veya ekonomik teşvikleri ciddi bir oranda değiştirmeden, bireylerin davranışlarını tahmin edilebilecek bir şekilde değiştirmeyi amaç eden seçim mimarisinin bir yönlendirmesidir. Dürtme, bu bakış açısıyla neoklasik ekonominin yalnızca piyasa başarısızlıklarına müdahale eden önerilerinden farklı olarak, direkt bireylerin karar alma mekanizmalarını hedef alır (Serim ve Küçükşenel, 2020). Bir müdahaleye dürtü diyebilmek için onun kolay ve vazgeçme maliyetinin çok düşük olması gerekir (Mercan ve Altıntaş, 2019).

Dürtme yöntemi birçok alanda denenmiş ve etkinliği test edilmiştir. Bu alanların başında sigorta satışları, tarımsal uygulamalar, çevre duyarlılığı ve enerji verimliliği alışkanlıkları gelmektedir. Dürtme üzerine yapılan araştırmaların büyük bir kısmı ise sağlıklı beslenmeyi teşvik etmek üzerinedir. Chandon ve Cadario (2019) bu alanda yapılan saha gözlemlerini karşılaştırdıkları meta-analizinde zihinsel aktiviteleri duygu, algı ve davranış temeliyle üçe ayıran psikoloji kuramını esas alarak yedi temel dürtme tipi belirlemiş ve bunları üç ana başlıkta toplamışlardır (İpek, Duman, Akdeniz ve Göklen, 2020):

1. Bilişsel-yönlü dürtme
 - a. Açıklayıcı besin etiketlenmesi
 - b. Değerlendirmeli besin etiketlemesi
 - c. Görünürlük iyileştirmesi
2. Duygusal-yönlü dürtme
 - a. Sağlıklı beslenme çağrıları
 - b. Hazcı iyileştirme
3. Davranışsal-yönlü dürtme
 - a. Erişilebilirlik iyileştirmesi

b. Boyut iyileştirmesi

Bir deneyde dürtme etkisinin yemek tüketimleri üzerinde etkisi test etmek amaçlanmıştır. Okul kantininde bulunan gıda ürünlerini değiştirmeden yalnızca yiyeceklerin bulunduğu tezgahlarda ve yerlerde değişiklik yapmak öğrencilerin yemek tercihlerini etkileyebilir miydi? Bunu denemek amacıyla bir sıra okulların kantininde meyveler ve tatlılar n sıralara, bazılarında arka sıralara ve bazılarında ise ayrı bir tezgaha yerleştirilmiştir. Yani her okulda her yiyecek farklı alanlara konuşmuştur ve bazı okullarda havuç çubukları, bazı okullarda kızartılmış patatesler öğrencilerin göz hizasına yerleştirilmiştir. Yapılan bu deneyin sonuçlarına göre, kantinlerde yapılan bu yeniden düzenlemenin ardından bazı yemeklerde %25’lik bir azalma olurken, bazı yemeklerde %25’lik bir artış yaşanmıştır. Bu deneyle küçük bir dürtme eylemi ile tercihlerin değiştirile bildiği ve istenilen ürünün tüketiminin daha fazla sağlanabileceği görülmektedir. Mesela, sağlıksız gıdaların tüketimi azaltılarak, sağlıklı gıdaların daha fazla tüketimini sağlamak gibi (Mola, 2020).

Dürtme kavramı son on yıllık bir dönemde dünya genelinde üst düzey politika yapıcıların ve bürokratların dikkatini çekmiş, uluslararası kuruluşlar ve hükümetler bu alanda faaliyet gösteren ve politika üretebilecek birimler yaratma gayreti içerisine girmişlerdir. Ve böylece hükümetler: sağlık, evre, eğitim, ekonomi, enerji, sanayi, bankacılık, istihdam ve finans gibi bir sıra platformda hedef kitle üzerinde dürtme politikaları uygulamaya başlamışlardır (Mercan ve Altıntaş, 2019). Ve birçok başarılı uygulama hayata geçirilmiştir. Böyle başarılı olan örnek uygulamalardan biri de ‘‘Teksas’la kafa bulmayın!’’ (Don’t mess with Texas) uygulamasıdır. Teksas’da 18-24 yaş aralığındaki gençlerin otoyolları ciddi şekilde kirletmesinden dolayı belediye yetkilileri bu sorunu zme amacıyla ‘‘evreyi kirletmemenin halkın görevi olduğunu içeren ve çok pahalı reklam kampanyaları’’ uygulamışlardır. Ancak bu kampanyalar başarılı olmamıştır. Bundan sonra başka yol deneyerek ‘‘Teksaslı olmayı, vatansever duyguları hatırlatacak bir sloganla Teksas’ın bir futbol takımının oyuncularının çöpleri temizleyen ve o sırada da sloganı söyleyen bir reklam filmi’’ çektiler. Ve önceden sonuç alınmayan pahalı reklam kampanyalarına kıyasla dürtme uygulaması ile eyalette bir yılın sonunda kirlilik sorunu %29 oranında çözülmüş oldu (Kanlıoğlu, 2019). 2018 yılı Ekonomik kalkınma ve İşbirliği rgt tarafından yayımlanan verilere esasen dünyada 202 dürtme takımı bulunuyor (Aldemir ve Kaya, 2020).

2.5.4 Çıpalama Etkisi

Kişiler tahminde bulunmaları gereken bir konu olduğunda genellikle daha önce duydukları bir değeri referans alarak öngöründe bulunup doğru tahmini yapmaya çalışırlar. Bu duruma çıpalama etkisi denir. Bireyler gündelik hayatta bu durumla çok sık karşılaşır ve tahminde bulunurken hangi değeri baz almışlarsa o değere yakın bir tahminde bulunurlar. Mesela insanlar bir arsa satın almak istediklerinde bu arsaya ne kadar para vereceklerini daha önceden bu alana teklif edilen değerden etkilenecek belirlerler. Eğer önceden arsaya teklif edilen değer yüklü bir miktar olmuşsa, insanların bilincinde arsanın çok kıymetli olduğu düşüncesi yerleşir. Bu durum arsanın gerçek değeri düşük olsa da devam eder (Şimşek ve Kurt, 2019)

Çıpalamaya neden olan psikolojik mekanizma aşağıdaki şekilde gösterilmiştir. İlk adımda çevre veya hafıza araştırmasıyla hedef hakkındaki bilgiye ulaşılır. Çıpanın olması bu bilgiye etki edebilir. Mesela çıpaya benzeyen bir bilgi önce seçilir. Daha sonra karara varılması için bilgi birleştirilir (Bayar, 2011).



Şekil 4. Çıpalama Mekanizmasının Oluşabileceği Üç Aşama

Kaynak: Bayar, Y. (2011). “Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirmesi” adlı makalenin 140’cı sayfasından alınmıştır.

Çıpalama etkisi yalnızca kişiye başlangıç noktası verildiğinde ortaya çıkmaz, aynı zamanda kişinin tahmini, eksik hesaplamaya dayandığı durumda da ortaya çıkar (Bayar, 2011). Kahneman ve Tversky bir lise öğrencileri üzerinde bir denek gerçekleştirmişlerdir. Önce öğrencileri iki ayrı gruba ayırmışlar ve öğrencilerden 1’den 8’e kadar rakamların çarpımının

cevabını 5 saniye içerisinde tahmin edip cevaplamalarını istemişlerdir. Ancak bu işlem her iki gruba farklı şekilde sunulmuş. Birinci gruba sunulan soru rakamlar 1’den 8’e doğru büyüyerek sıralanırken, ikinci gruba ise tam tersi rakamlar 8’den 1’e doğru küçülerek sıralanarak çarpımın sonuçlarını tahmin etmeleri istenmiştir.

- Birinci grup: $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$
- İkinci grup: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

Birinci gruptaki öğrencilerin cevaplarının medyanı 512 iken, ikinci gruptaki öğrencilerin cevap medyanı 2250 olmuştur. Ancak doğru cevap 40320 idi. Bunun sebebi birinci gruptaki öğrencilerin sorudaki küçük rakamları baz alarak, ikinci gruptaki öğrencilerin ise büyük rakamları baz alarak tahminde bulunmalarıydı (Şimşek ve Kurt, 2019).

Başka bir deneyi Kahneman ve Tversky Oregon Üniversitesi öğrencileri üzerinde gerçekleştirmiştir. Bu deneyde üzerinde 0’dan 100’e kadar sayı bulunan çarkifeleği ancak 10 ve 65’e duracak şekilde ayarlamışlar ve bu ayarlamadan habersiz olan öğrencilerden çarkifeleği çevirmeleri ve gelen sayıyı not defterine not etmeleri istenmiştir. Sonrasında ise öğrencilere aşağıdaki iki soru sorulmuştur:

1. BM üyeleri arasındaki Afrikalı ulusların yüzdesi demin yazdığınız sayıdan küçük müdür, büyük müdür?
2. BM’deki Afrikalı ulusların yüzdesi için en iyi tahmininiz nedir?

Denek sonucunda 10 sayısını not eden deneklerin cevaplarının medyan değeri %25, 65 sayısını not eden deneklerin ise medyan değeri %45 çıkmıştır. İşte bu deney sonucunda da çıpalama etkisi net olarak görülmektedir. Bu netice deneysel psikolojinin en güvenilir ve en sağlam neticelerinden biridir. Tahmin edilen sonuçlarla deneklerin not aldığı sayılar birbirine yakındır ve çıpalama kavramı da buradan gelmektedir (Kahneman, 2020).

2.5.5 Çerçeveleme

Literatür incelendiği zaman “çerçeve” kavramının birçok şekilde tanımlandığı görülmektedir. Ancak en çok “resim çerçevesi” metaforuyla bağdaştırılmıştır. Buna esas, Bateson (1955) tarafından sosyoloji manada çerçeveleme teorisinin değerlendirilip,

tanımlanmasından ireli gelmektedir. “Çerçeve” kavramını Bateson psikolojik ve sosyolojik açıdan incelemeye almış ve bir resim çerçevesinden yola çıkarak açıklamıştır. Bu tanımlamada mesajların çerçevelenmiş resimler olduğu söylenmiştir. Mesajı aktaran birey, bunları kendine has algısı ve tercihi çerçevesinde oluşturmuştur. Buna göre de oluşturduğu çerçevenin sınırları dahilinde kalan bilgi gerekli, önemli olandır, ama bu çerçevenin sınırlarından çıkanlar ise inkâr edilenler ve gereksiz görülenlerdir (Seyidov, 2014).

Tversky ve Kahneman (1981) çözüm ya da problem seçeneklerinin sunuluş farkının karar verme sürecine etki ettiği duruma “Çerçeveleme etkisi” adını vermişlerdir. Karar verme, mantıklı bir şekilde durumun eksileri ve artılarını karşılaştırdığımız bir sürecin neticesi olabileceği gibi içgüdülerimize güvendiğimiz sezgisel bir sürecin neticesi de olabilir. Sunum yaklaşımına göre, eğer kazançlar ön plana çıkarılıyorsa, bireylerin riskten kaçınma eğilimi gösterdiği, eğer kayıplar ön plana çıkarılıyorsa kişilerin risk arama eğilimine girdikleri gözlemlenmektedir (Şahin, 2021). Kaybetme ihtimallerinin kişiler üzerinde bıraktığı etki, kazanımlarının getirdiği mutluluk düzeyinden çok daha büyük olması yüzünden, tam da seçim aşamasında kaybetme oranlarının dikkate değer olacağı varsayımı altında, seçim sırasında o tercihi itici-az seçilen tercih konumuna gelmektedir (Gümüş, Erhan ve Kılıç, 2019).

“Asya Hastalığı” örneği, çerçeveleme etkisinin klasik bir örneğidir. Bu senaryoda yapılacak seçime göre değişen sayıda kişilerin yaşamını yitirmesine neden olacak olası bir salgın durumu söz konusudur ve alternatif seçenekler arasından karar verilmesi gereken bir göreve dayalıdır (Şahin, 2021). Bu bir deneyi Kahneman ve Tversky British Columbia ve Stanford Üniversitesi öğrencileri üzerinden hayata geçirmişlerdir. Deneylere sunulan seçeneklerden biri pozitif çerçevede diğeri ise negatif çerçevede sunulmuştur. Ve seçeneklerin içerdiği iki önermeden birisi kesinlik durumunu içerirken, diğeri olasılık durumu vardır. Öğrencilere ABD’de 600 kişinin hayatına son verecek bir Asya hastalığı salgının olduğunu düşünmeleri ve her bir öğrenci grubundan sunulan iki alternatif seçenektan birini seçmeleri istenmiştir. Tablo 3’de detaylı bir biçimde verilen deneyde, birinci öğrenci grubuna yöneltilen Problem 1’e en çok verilen cevabın A şıkkı (%72) olması, riskten kaçınmanın baskın olduğunu, ikinci gruba yöneltilen Problem 2’ye en çok verilen cevabın ise D şıkkı (%78) olması ise risk almanın baskın olduğunu göstermiştir (Bakırcı, Sarıkaya ve Bayraktar, 2021).

Tablo 3. Bireysel Tercihler ve Sonuçları Örnek Olayı

Problem 1 (N=152 kişi)	Problem 2 (N= 155 kişi)
Program A (% 72) 200 insan kurtulacak	Program C (%22) 400 insan ölecek
Program B (%28) 1/3 olasılıkla 600 kurtulacak 2/3 olasılıkla kimse kurtarılamayacak	Program D (%78) 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek 2/3 olasılıkla 600 insan ölecek

Kaynak: Bakırcı, F., Sarıkaya, M. ve Bayraktar, A. (2021). “Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi” adlı makalenin 1233’cü sayfasından alınmıştır.

Katılımcılar bu problemde genellikle D seçimini tercih ederek riskli olan karara doğru eğilim göstermişlerdir. Ve 2/3 olasılıkla 600 bireyin ölümüne nispete 400 bireyin kesin ölümü daha az kabul edilebilirdir. Her iki problemde de ortak nokta, insanların kazanç içeren durumlarda riskten kaçındığı ve kayıp içeren durumlardaysa risk aldığıdır. Ama aslında A-C ve B-D seçimlerinin aynıdır. Bu problemler arasındaki tek fark ise, programlar 1. Problemde kurtarılan yaşam sayısı ile tanımlanırken, 2. Problemde kaybedilen yaşam sayısı ile tanımlanmıştır. Görüldüğü gibi Çerçeveleme etkisi karar alma üzerinde çok güçlü bir etkiye sahiptir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Çerçeveleme etkisinin üç türünden bahsetmiştir Levin. Bunlar: Riskli seçim, amaç ve nitelik çerçevelemesidir. Riskli seçim çerçevesinde karar seçeneğinin getirileri farklı risk düzeylerine göre ayarlanır. Amaç çerçevelemesinde ikna edici iletişim olduğu zamanlarda, orijinal mesajın, davranışı sergilemenin pozitif ve davranışı sergilememenin negatif sonucunu vurgulaması durumunda görülmektedir. Her bir çerçevelemenin aynı davranışsa yönlendirmesi, amaç çerçevelemesinin ayırıcı özelliğidir. Önemli olan hangi çerçevelemenin diğerinden daha ikna edici olduğunu belirlemektedir. Nitelik çerçevelemesi ise, genellikle pazarlamada, tüketicinin kalite tercihleri çerçeve hilesine bağlı olduğunda kullanılır. Mesela sığır eti %25 yağlı veya %75 yağsız olarak tanımlanabilir (Alper ve Ertan, 2008).

Çerçeveleme etkisi günümüzde araştırmacılar tarafından bir sıra alanlara uygulanmıştır. Özellikle psikoloji, halkla ilişkiler, reklamcılık, politika bilimi ve haber alanlarında

çerçeveleme etkisiyle sık sık karşılaşmaktayız. Bireyler için çerçeveleme bir beyin defosu olmakta ve rasyonel düşünme alanının oluşmasında sınırlar yaratan etkenlerden biri olmaktadır. Hatta risk çerçevelemesinin yanı sıra hedef çerçeveleme, sayı çerçevesi, öznitelik çerçevelemesi gibi farklı türler de literatürde bulunmaktadır (Yiğit, Topçu ve Bayar, 2020).

2.6. Davranışsal İktisatta Deneysel Yöntemler

2.6.1 Diktatör Oyunu

Ekonomistler, iktisadi karar alma süreçleriyle ilgili deney yapmaya başladıkları zaman literatürde adi diktatör oyunu diye geçen bir oyunu incelemeye başladılar. Ve karar verme gücünü elinde bulunduran kişilerin nasıl bir iktisadi davranışlar sergileyeceğini araştırdılar (Aydinonat, 2015).

Diktatör oyunu Ültimatom oyununa çok benzer şekilde tasarlanmıştır. Bu oyunu iki oyuncu oynar. İki oyuncudan biri diktatör olarak adlandırılır. Teklif sunan oyuncu bu diktatör oyuncudur. Bu oyunda teklif sunulan tarafa yani teklif alan oyuncuya reddetme şansı tanınmamaktadır. Bu oyunda teklife yanıt verecek olan ikinci oyuncu teklif olunan para miktarını kabul etmek zorundadır. Bundan başka para teklifinde bulunan tarafın para miktarını kendine saklaması beklenmekle beraber özellikle sosyal etkiler nedeniyle az miktar da olsa teklife yanıt verecek olan tarafa bir miktar para vermeye de gönüllü olduğu belirtilmektedir (Yavuzaslan, 2019).

2.6.2 Ültimatom Oyunu

Ültimatom oyunu 1980 yıllarının başında Alman sosyolog Werner Güth tarafından icat edilmiştir (Konuk, 2011). Ve ültimatom oyunu deneysel ekonomi ile ilgilenen bilim insanlarının üzerinde çok çalıştığı bir pazarlık oyunudur. Oyunun teması belirli bir miktar paranın iki oyuncu arasında nasıl paylaşılacağı üzerinde kurgulanmıştır. Miktarın nasıl bölüşüleceğini birinci oyuncu ikinci oyuncuya teklif eder. İkinci oyuncu da bu teklifi ya

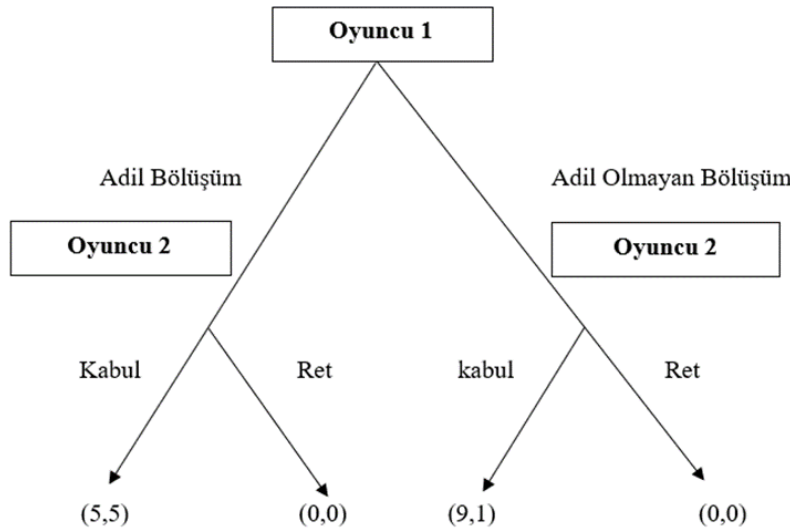
reddeder ya da kabul eder. Eğer ikinci oyuncu birinci oyuncunun teklifini kabul ederse, para birinci oyuncunun teklif ettiği miktarlarda paylaşılır. Yok eğer ikinci oyuncu teklifi reddederse o zaman her iki oyuncu da hiçbir şey alamaz. Mukabele olmaması adına oyun aynı oyuncular arasında sadece bir kere oynanır. Oyuncular bu oyunda birbirlerinin kim olduğunu bilmezler ve oyun gerçek para ile oynatılır (Yalçıntaş, 2015).

Diktatör oyununda olduğu gibi, ultiatom oyunlarında denekler rassal bir şekilde alıcı ve önerici olarak atanmaktadır. Ancak diktatör oyununun tersine ultiatom oyununda, alıcı tarafın önerilen miktarı reddetme hakkı vardır ve yukarıda değinildiği gibi bu zaman iki tarafa da ödeme yapılmamaktadır. Bu yönüyle ultiatom oyunları teklif eden taraf açısından kısmen diğerkamlık eğilimini ölçse de teklifi alan tarafa, teklif edeni cezalandırma olanağı tanıdıkları için temelde karşılıklılık davranışını ölçmektedir. Sosyal tercihleri reddeden standart ekonomik model açısından ultiatom ve diktatör oyunları arasında herhangi bir fark yoktur. Diktatörler standart modele uygun davranış sergiledikleri zaman karşı tarafa herhangi bir ödeme yapmayacak, ultiatom oyununda ise teklif edenler verebilecekleri en küçük miktarı teklif edecekler, teklifi alan taraflarsa daima kendi kazançlarına odaklı olduklarından bu öneriyi her zaman kabul edeceklerdir. Ancak ultiatom oyununun sonuçlarına baktığımız zaman bu öngörünün yanlış olduğu görülmektedir. Sonuçlar denek gruplarının özelliklerinden ve deney kurulumundan etkilense de ortalama öneriler %45'e yaklaşmakta ve genel olarak %20'nin altındaki öneriler reddedilmektedir (Öneş, 2019). Orantısız teklifler, bireyler tarafından adaletsiz olarak değerlendirilirken, oyuncuların pazarlık şekli aynı zamanda adaletle ilgili kaygılarını gösteren bir maliyeti göz önüne alıp almayacaklarını da ortaya koymaktadır. Birçok ülkede oyunlar 10 dolarla oynatılmakta ve genelde teklifler de 4-5 dolar düzeyinde olmaktadır. Oyunda ortalamanın %30-40 arasında dalgalandığı, 2 dolarlık tekliflerin yarısının katılımcılar tarafından geri çevrildiği gözlenmiştir. Teklif alan taraflar yarıdan az miktarda olan teklifleri adaletsiz olarak görmekte ve teklif vereni kendi üzerlerine düşen maliyete rağmen cezalandırmaktadırlar. Bu cezalandırma şekli olumsuz olarak tanımlanmakta, teklif eden taraf daha çok zarar görmektedir. Farklı kültürlerde farklı teklif miktarlarına ve farklı adalet anlayışlarına rastlanmıştır (Hatipoğlu, 2021).

Ültimatom oyunu her ne kadar gerçek hayattaki karmaşık pazarlık modellerini yansıtmayacak kadar sade bir süreç içerse de insanların başkaları ve kendileri arasında para tahsisini yaparken büyük rol oynayan psikolojik süreçleri ortaya çıkararak, ekonomi teorisi

hipotezlerinin teste tabi tutulması için yararlı bir ortam yaratır. Murningan ve Saxon ulti-matom oyunu ile yaş değişkeninin ekonomik bir kararda ne kadar etkili olabileceğini ispat eden bir deney yapmışlardır. 1 Dolar ve 10 adet şekerlemenin paylaştırılabileceği deneylerle anaokulu öğrencilerinin ulti-matom oyununda nasıl teklifler verdiklerini incelemişlerdir. Çalışma sonuçları, çocukların 10 şekerlemeden 1 adet şeklinde en düşük teklifleri bile kabul ettiklerini göstermiştir (Yavuzaslan, 2018).

Klasik bir ulti-matom oyunu şu şekilde oynanmaktadır: ilk oyuncuya 10 birim para verilir. İlk oyuncu yani teklif edecek taraf teklif edeceği miktarı ya bilgisayar ortamında ya da deney görevlileri vasıtasıyla ikinciye oyuncuya sunar. Bu kısımda ilk oyuncu oyunu tamamlamış olur ve başka bir teklif hakkı yoktur. İkinci oyuncunun ise karşısında iki seçenek vardır. Ya aldığı teklifi kabul eder ya da ret cevabı verir. Eğer ikinci oyuncunun teklifi kabul ettiği durumda para teklifteki oranlarda bölüştürülür. Ama oyuncu teklife ret cevabı verirse her iki oyuncu da hiç para kazanamazlar. 10 birim para (10,0), (9,1), (8,2), (7,3), (6,4), (5,5), (4,6), (3,7), (2,8), (1,9), (0,10) şu şekillerde bölüştürülebilir. Yani teklif edecek taraf bu seçeneklerden birini seçer. Mesela (9,1) teklinin adil olmadığı, (5,5) teklifinin adil olduğu teklifin karar seçenekleri aşağıdaki gibidir (Neyse, 2011).



Şekil 5. Örnek ulti-matom Oyununun Karar Seçenekleri

Kaynak: Neyse, L. (2011). “Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı” adlı yüksek lisans tezinin 37’ci sayfasından alınmıştır.

Bu oyunda ilk oyuncunun karını maksimize edecek şekilde davranması ve ikinci oyuncunun da yapılan teklifi ret etmemesi için sıfırdan büyük en küçük teklifi etmesi gerekir. İkinci oyuncu kendisine sıfır dışında yapılan tüm teklifleri kabul etmek durumundadır. Çünkü ikinci oyuncunun kazanacağı para ne kadar az olursa olsun bu hiç kazanmamaktan iyidir. Ancak burası oyunun çok önemli noktasıdır. Matematiksel açıdan bu sonuç doğru olabilir ancak ikinci oyuncu kendisine yapılan bu teklifi bir aşağılama olarak da görebilir ve teklifi adil bulmadığı için parayı kaybetmek pahasına olsa da teklif eden tarafı cezalandırmak isteyebilir. Bu durumda oyun birinci oyuncunun doğru bir strateji kurarak ikinci oyuncunun kararını tahmin etmeye çalışmasını gerektirir (Neyse, 2011).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

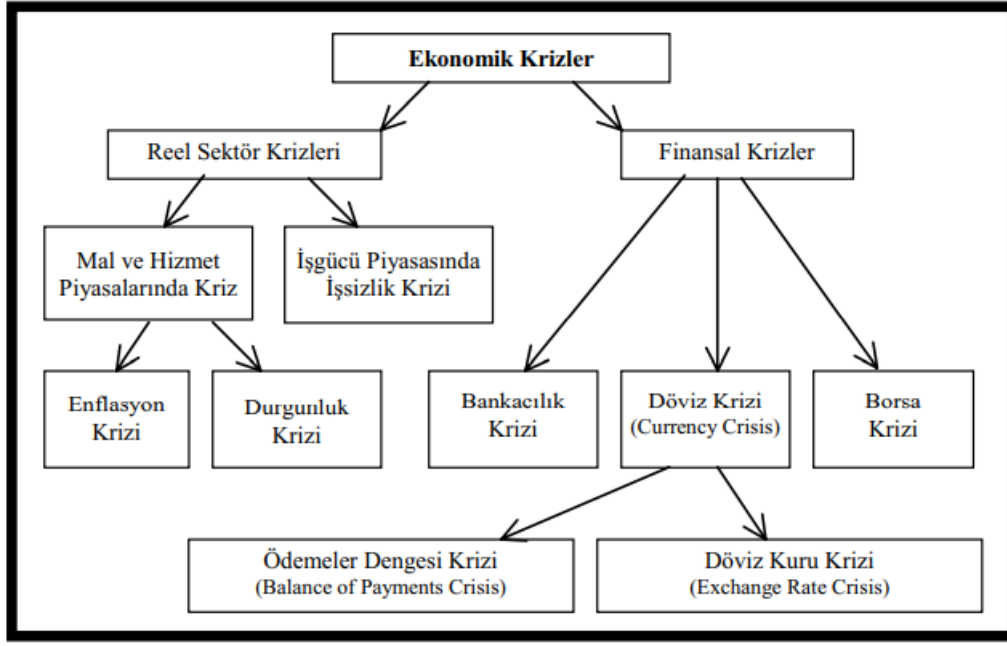
3. KÜRESELLEŞME SONRASINDA YAŞANAN KRİZLER

Bu bölümde ilk olarak krizlerin ne anlama geldiği, çeşitleri, nedenleri ve sonuçları ayrı ayılıktaki açıklanacaktır. İkinci olarak küreselleşme süreci sonrasında ortaya çıkan krizlerin bazıları ele alınarak incelenecektir.

3.1 Krizin Tanımı ve Türleri

İktisat literatüründe kriz kavramı; çöküntü, buhran, bunalım ve güç dönem gibi terimlere karşılık gelen, ülke ekonomilerini ciddi ölçüde sarsan ani ve beklenmedik bir zamanda ortaya çıkan ve genel hadiselerin bir sonucunu oluşturan, ekonominin hem mevcut hem de gelecekteki durumuna tesir gösteren, önlem almakta geç kalınan bir durumu ifade eder (Yücel ve Kalyoncu, 2010).

Başka bir ifade ile ekonomik krizler, herhangi bir üretim faktörü, hizmet, mal veya döviz piyasalarındaki miktar ve fiyatlarda kabul görebilir bir değişim sınırını aşarak gerçekleşen şiddetli dalgalanmalar olarak da tanımlanır. Makroekonomik kriz türlerini aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi finansal krizler ve reel sektör krizleri olarak iki ana grupta toplayabiliriz. Mal-hizmet ve işgücü piyasalarındaki miktarlarda yani istihdam ve üretimde meydana gelen daralmalarda reel sektör krizleriyle karşılaşmaktayız. Finansal krizler ise, döviz ve hisse senedi piyasaları gibi finans piyasalarındaki önemli fiyat dalgalanmaları ya da bankacılık sektöründe bankalara geri dönmeyen (batık) kredilerin aşırı ölçüde çoğalması sonucunda yaşanan ciddi ekonomik sorunlar şeklinde kendini gösterir (Kibritçioğlu, 2001).



Şekil 6. Temel Makroekonomik Krizlerin Sınıflandırılması

Kaynak: Kibritçioğlu, A. (2001). “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001” adlı makalenin 9. Sayfasından alınmıştır.

3.2 Krizin Temel Özellikleri

Örgütsel ya da çevresel faktörlerden kaynaklanan krizin temel özellikleri aşağıdaki gibidir:

- Kriz bir örgütün varlığını ve hedeflerini tehdit eder.
- Kriz durumunda örgüt tehlikeleri önceden göre ve karşı tedbir alma mekanizmaları yeterliliğini kaybeder.
- Kriz zamanı işletmeler zaman baskısıyla yüz yüze kalır.
- Kriz döneminde ani ve beklenmedik değişiklikler yaşanabilir.
- Kriz işletme sahiplerini ve yöneticileri gerilime sürükler.
- İşletmede panik ve korku havası vardır.
- Kriz sürecinde kontrolü elde tutmak zorlaşır.
- Firmanın insan kaynakları, doğal kaynakları, imajı ya da finans yapısı krizin tehditi altındadır (Baran, 2002).

3.3 Krize Neden Olan Faktörler

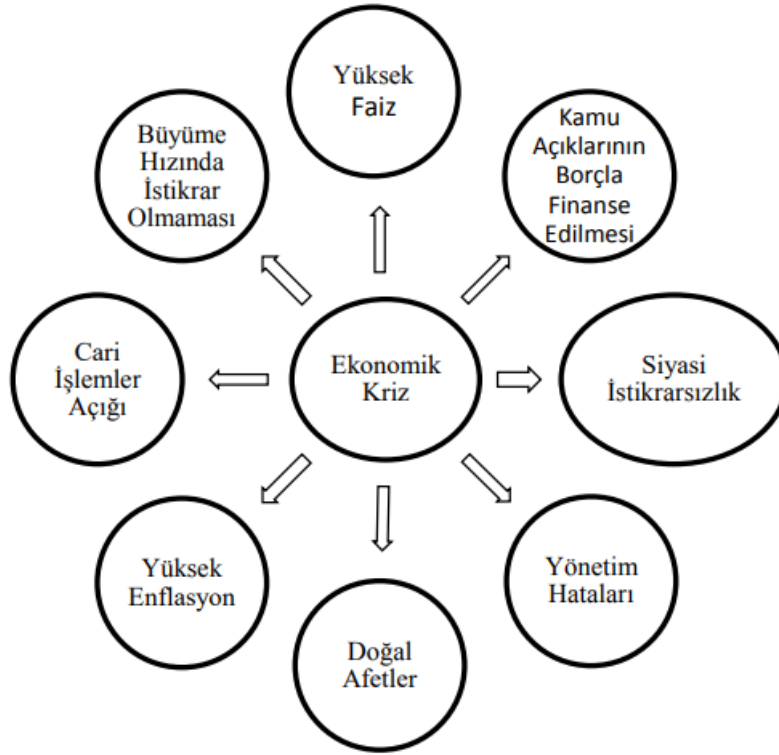
Çeşitli sebepler krize neden olmaktadır. Krizler,

- Doğal veya insan kaynaklı afetlerden,
- Uluslararası çatışmalardan,
- Ekonomik belirsizlik ve dalgalanmalardan,
- Hızlı çevresel değişme/bozulmadan,
- Bilgi kaynaklarının, haberleşme ve koordinasyonun yetersiz olmasından,
- Örgütsel çatışmadan,
- Örgütün çevresi ile etkileşiminin kopmasından,
- Teknolojik gelişmelerden,
- Sosyo-kültürel yapıdaki değişmelerden,
- Yasal ve siyasal düzenlemeler ve uluslararası ilişkiler alanında meydana gelen değişmelerden kaynaklanabilir (Genç,2009).

Örgütsel krize yol açan bu olayları iki grup başlığı altında da toplamak mümkündür; dış ve iç çevre faktörleri. Örgütlerin sınırları dışında yaşanan siyasal, kültürel, teknolojik, sosyal ve ekonomik niteliklere sahip ve örgütlerin krize sürüklenmesinde büyük rolü olan değişimler dış çevre faktörleridir. Yaşanacak herhangi değişimin krize yol açmaması için örgütlerin sürekli ve titiz bir şekilde bu değişimleri yakından izlemesi ve değerlendirmesi gerekmektedir. İç çevreni oluşturan yapının nelerden oluştuğuna baktığımız zaman ise, örgütsel yapı (bürokratik ve merkezi eğilimler, kontrolü güçleştiren büyüklük, dış çevreye duyarsızlık, iletişimsizlik, çalışanların inisiyatif kullanma imkanlarının azlığı ve aşırı biçimsel kontrol), üst düzey yönetiminin kapasitesinin yetersizliği (hızlı hareket edememe, isabetli karar verememe, tahmin ve sezgi gücünün olmaması, yeniliğe direnme, liderlik özelliklerinin olmaması vb.) iletişim sisteminin sorunları ve yapısı (dağıtım sistemi ve etkili bilgi toplamanın yokluğu, bilgi niteliği ile ilgili sorunlar) karşımıza çıkmaktadır(Genç, 2009).

Reel ve finansal sektörlerde görülen talepteki azalma veya arzda meydana çıkan artış ekonomik krizlerin yaşanmasına sebep olabilir. Hem talep hem de arz kaynaklı krizlerin yaşanmasının bir sıra neden bulunmaktadır. Ancak her zaman ekonomik bir krizin sebebinin de ekonomik unsurlar olması gerekmektedir diye de bir kural yoktur. Yani ekonomik kriz

yukarıda sıralanan herhangi bir sebepten de kaynaklanabilir. Ana hatları ile ekonomik krizlere sebep olabilecek unsurlar aşağıdaki şekil 7’de sunulmuştur (Çiğdem, 2012).



Şekil 7. Genel Olarak Ekonomik Krize Neden Olan Faktörler

Kaynak: Çiğdem, R. (2012). “Türkiye Ekonomisi’nde Yaşanan 1994-2001 Ekonomik Krizlerinin ve 2008 Küresel Ekonomik Krizinin İmalat Sanayi Sektörüne Etkilerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi” adlı yüksek lisans tezinin 9. Sayfasından alınmıştır.

Örgüt faaliyetlerini şekillendiren temel faktörler, örgütün içinde bulunduğu ekonomik koşullardır. Eğer örgütler ekonomik çevrede meydana gelen değişiklikleri takip edemezlerse krize sürüklenebilmekteler. Ekonomide baş veren derin ve uzun müddetli dalgalanma örgütün yapısını etkileyerek dengesinin bozulmasına yol açar ve bu da kriz yaşanmasına olanak sağlar. Bugüne kadar uzmanlar tarafından söylenen krize yol açan sebepler; sabit kur uygulamaları, mali sistemin yeterince denetlenememesi, büyük dış ödeme açıkları, ekonomik veri ve şeffaflığın olmayışı ve bununla beraber siyasi belirsizlik ve çalkantılardır (Kaya, 2009).

3.4 Küreselleşme Sonrası Yaşanan Krizler

3.4.1 Meksika Krizi

1990 Yıllarının başında Meksika ekonomisi 1982 yılındaki borç krizi ve 1986 yılındaki petrol fiyatlarının düşmesiyle ekonomiyi düzensiz hale getiren 1980 yıllarının ‘kayıp on yılı’ sonrasında yeniden büyümekte ve ekonomi sağlıklı görünmekteydi. Bundan başka ülkede enflasyon oranında büyük düşüş yaşanmış, yabancı yatırımların hacmi artmış ve merkez bankası rezervlerini ciddi oranda artırmıştı. Yaşanan bu olumlu gelişmelerin altında, Meksika’nın Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması vasıtasıyla ticaret engellerini kaldırma teklifi yatıyordu. Bu anlaşma 1994 yılında yürürlüğe girdi. Ancak NAFTA’nın yürürlüğe girişinden 1 yıl geçmeden, Meksika ekonomisinde yeniden bir felaket baş kaldırdı. 20 Aralık 1994 tarihinde hükümet milli parası olan pesonun değerini düşürdü. Bu yarı yarıya yaşanan değer düşüşünün ardından yaşanan finansal kriz enflasyonun oranının ciddi ölçüde artırdı ve Meksika bir resesyon dönemine girdi (Sancar, 2010).

Meksika, neoliberal tüm yapısal reformları uygulamıştı. Para, sermaye ve dış ticaret piyasaları liberalleştirilmiş, büyük ölçüde özelleştirme uygulanmış, ülkeye yabancı sermaye girişinin önündeki sınırlar kaldırılmıştı. Meksika 1982 yılında da bir kriz yaşamıştı ancak bundan sorumlu olarak, bütçe açıkları, ulusal kalkınmacılığın iflası ve aşırı müdahalecilik tutulmuştu. Meksika krizi, hem krizin liberal olması konusunda kuşku çektiği, hem de globalleşmenin erdemleri üzerine şüphe oluşturduğu için belli kesimleri çok rahatsız etmiştir (Kozanoğlu, 1995).

Yalnızca 1993 senesinde Meksika ekonomisine 30 milyar dolar tutarında bir yabancı yatırım yapılmıştır. Meksika pesosu giderek değer kazanmaya başlamış ve ihracat azalmış, ithalat oranında ise artış yaşanmıştır. Aşağıdaki tabloda finansal serbestleşme sonrası Meksika ekonomisinin temel ekonomik verileri sunulmuştur (Acar, 2012).

Tablo 4. Meksika Ekonomisinin Temel Göstergeleri

Finansal Gösterge	1991	1992	1993	1994
Büyüme	%4,22	%3,55	%1,95	%4,46
İhracat/GSYİH	17,59	16,05	15,90	18,15
İthalat/GSYİH	23,23	23,71	22,61	25,56
Cari İşlemler Dengesi/GSYİH	-%4,68	-%6,73	-%5,81	-%6,63
Bütçe Dengesi/GSYİH	-%0,37	-%1,43	-%0,69	-%0,32

Kaynak: Acar, O. (2012). Meksika Krizleri 1982-1994. <http://www.okanacar.com/2012/12/meksika-krizleri-1982-1994.html>.

Yukarıdaki tablodan başka Meksika ekonomisindeki gelişmeleri görebilmek açısından aşağıdaki tablo daha detaylı ve yararlı olmaktadır. Tablo'ya göre 1994 yıllarına gelindiğinde ihracatın ithalatı karşılama oranı ve cari işlemler dengesi 1988 yıllarından itibaren azalmış ve 1994 yılına gelindiğinde sermaye çıkışı ile rezervlerin azaldığı görülüyor (Acar, 2012).

Tablo 5. Meksika Ekonomisinin Temel Finansal Göstergeleri

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Enflasyon (TÜFE) (%):	58.9	101.8	65.5	57.7	86.2	131.8	114.2	20.0	26.7	22.7	15.5	9.8	6.9
Enflasyon (TEFE) (%):	56.1	107.4	70.4	53.6	88.4	135.6	107.8	16.1	23.3	20.5	13.4	8.9	6.8
Yıllık ücret artışı (%):	46.0	107.4	70.4	59.5	75.7	134.2	112.2	33.7	30.5	29.1	17.5	8.6	6.0
Reel ücret endeksi ^a :	147	109	109	111	102	100	98	105	109	115	126	-	-
Nominal devalüasyon (%) :	130.1	112.9	39.7	53.1	138.1	125.3	64.9	8.3	14.3	7.3	2.5	0.7	8.3
Reel GSMH artışı (%):	-3.9	-3.1	4.3	3.8	-5.1	3.7	1.8	3.8	5.0	4.4	2.5	0.2	3.5
Mal ve hizmet ihracatı (Milyar \$):	29.7	31.4	36.2	33.6	28.1	35.2	39.6	45.4	51.9	54.9	58.3	64.1	74.1
Mal ve hizmet ithalatı (Milyar \$):	36.8	27.0	33.6	35.0	31.3	33.1	44.5	53.5	63.5	72.7	86.1	91.2	106.9
Cari işlemler dengesi (Milyar \$):	-6.2	5.6	3.9	1.1	-1.6	4.1	-2.8	-5.9	-8.1	-14.9	-24.8	-23.4	-
Uluslararası rezervler ^b (Milyar \$):	0.8	3.9	7.3	4.9	5.7	12.5	5.3	6.3	9.9	17.7	18.9	25.1	6.3
Kişi başına GSMH (\$):	2840	2280	2100	2180	1980	1950	1990	2210	2580	2970	3390	3610	-
Nüfus (Milyon kişi) ^c :	70.3	72.0	73.7	75.5	77.2	79.0	80.8	82.6	84.5	86.3	88.1	90.0	93.0

Kaynak: Acar, O. (2012). 1982 ve 1994 Meksika Krizleri. <http://www.okanacar.com/2012/12/meksika-krizleri-1982-1994.html>.

Netice olarak ülkede yaşanan politik istikrarsızlıklar 1994 yılında finansal piyasalara yansımıştır. Bununla da ülkeye yapılan yabancı yatırımlar azalmaya eğilimine girmiştir. Ve ülkede devalüasyon gerçekleşmiş, Peso'nun değeri önemli ölçüde düşmüştür. Bu devalüasyon neticesinde 1995 yılında GSMH -%6.2 olarak gerçekleşmiştir. GSMH'nin

yeniden pozitif rakamlara ulaşması 1996 yılının ilk çeyreğinde gerçekleşmiştir. Ve şu gerçek bir daha onaylanmıştır ki, tümüyle liberalleştirilmiş uluslararası sermaye hareketleri sabit döviz kurları ile birlikte hareket edemez. Bu durumlarda döviz kurunun istikrarlı olabilmesi için büyük oranlı rezervlere ve güvenli bir ortağa sahip olunması gerekir (Sevim ve Bali, 2016).

3.4.2 Güneydoğu Asya Krizi

Güneydoğu Asya Krizinin Meksika Krizi ile birbirine benzemektedir ancak aralarındaki en büyük fark Güneydoğu Asya Krizinin gözlenilmedik bir şekilde ortaya çıkmasıdır. Latin Amerika ülkelerinde baş veren, büyük kamu açıkları, yüksek düzeyde yabancı borçlanma ve yüksek oranda yaşanan enflasyon gibi sorunlar krizin anlaşılmasına yardımcı olmuştur. Kriz ilk olarak 1997 yılında temmuz ayının 2’de Tayland Bahtı’nın devalüe edilmesiyle beraber 1994 yılındaki Meksika Pesosu’nun devalüasyonunun ardından menkul kıymetler ve para piyasalarında ortaya çıkan ve “tequila” etkisi olarak isimlendirilen etkiyi aşan ve hızlı bir şekilde yayılan karışıklık dalgası olarak ortaya çıkmıştır. Kriz ilk aşamada borsa çöküşleri ve devalüasyonlar olarak yayılmıştır. Ancak problemlerin boyutu arttıkça Güney Kore ve Hong Kong paraları da spekülative baskı altına düşmüştür. Bu karışıklık para piyasalarını etkisi altına aldıkça bir sıra ülkeler Güney Kore ve Taylan’da olduğu gibi tam ölçekli şekilde bankacılık krizleriyle karşı karşıya kalmasalar bile, bankacılık sektörlerinde ciddi problemlerle yüzleşmişlerdir. Bu bölgenin dışında kalan Brezilya, Rusya ve Arjantin’de de hisse senedi piyasalarında ciddi düşüşler yaşanmış ve ulusal paralara karşı periyodik spekülative saldırılar ortaya çıkmıştır (Sevim ve Bali, 2016).



Şekil 8. Güneydoğu Asya Krizinin Yaşandığı Ülkeler

Kaynak: Chello, A. The Asian Financial Crisis of 1997: Explained Computationally -IS-LM-IP. <https://medium.com/the-quant-journey/the-asian-financial-crisis-of-1997-explained-computationally-is-lm-ip-cc9667697c3c>.

Aşağıdaki tabloda Endonezya, Güney Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland için 1990-1996 yıllarına ait temel ekonomik veriler verilmiştir.

Tablo 6. Asya'nın Beş Ülkesinin Temel Ekonomik Göstergeleri

	Reel GSMH Büyüme		Enflasyon		Kamu Kesimi Fazlası	
	1990-96 Ortalama	1996	1990-96 Ortalama	1996	1990-96 Ortalama	1996
Endonezya	7,3	8,0	8,6	6,4	-0,2	0,0
Güney Kore	7,7	7,1	6,4	4,9	-0,5	0,2
Malezya	8,8	8,6	4,0	3,6	-0,4	-0,5
Filipinler	2,8	5,7	10,7	8,4	-2,2	-0,5
Tayland	8,5	5,5	5,1	5,9	2,6	1,5

Kaynak: Engin, B. (2007). “Gelişmiş ve Yükselen Piyasalarda 1990 Sonrası Görülen Finansal Krizler ve Dünya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri” adlı makalenin 43’cü sayfasından alınmıştır.

Küreselleşme süreci tüm dünya ülkelerini birbirine bağlı hale getirmiştir. Devalüasyon neticesinde Asya ülkelerinde ilk görülen ihracat artışıdır. Ekonominin ve üretimin ithal

mallara ve yabancı sermaye yatırımlarına bağılılığı, ülkede yaşanan olumsuzluklar ve sosyal huzursuzluklar bu ülkeler için dezavantaj olmaktadır. Krizden sonra Asya ülkeleri IMF'le yaptığı anlaşmaları artık sorgulamaya başlamıştır (Engin, 2007).

Spekülatif hareketler daha sonra Malezya, Güney Kore, Filipinler ve Endonezya gibi ülkelere yüz tutmuş ve Ekim 1997'de Endonezya'nın, Kasım 1997'de ise Güney Kore'nin yardımına IMF yetişmiştir. Spekülatif hareketlerin ülkelere bu denli hızla dağılmasının sebepleri ülkelere göre az çok benzerlik gösteriyor. Cari açığın derinleşmesi de dahil olmakla makro ekonomik dengesizliklerin benzerliği ortaya çıkan krizin diğer ülkelere hızlı bir şekilde dağılmasını kısmen de olsa açıklıyor. Ancak tüm bunlarla beraber Malezya'nın ve ekonomik taraftan çok da önemli bir ülke olmadığı vurgulanan Endonezya'nın durumunda muhtemel rekabet faktörü bu dağılmanın en önemli vektörüdür. Bu bölgede toplanan ekonomiler aynı dış piyasalarda birbirlerine rakip olmalarından dolayı, içlerinde herhangi bir ülke dolara endeksleme uygulamasını terk ettiği zaman, diğer ülkeler de bu ülkeye bakarak Pazar paylarının düşmesini engellemek ve rekabet güçlerini yitirmemek adına aynı yönde davranma gereksinimi duymuşlardır (Öztürk, S., 2003).

3.4.3 Rusya Ekonomik Krizi

1990'da Sovyetlerin dağılmasının ardından ilk demokratik seçimlerde Boris Yeltsin, Rusya'nın yeni başkanı seçilmişti. Bundan sonra Yeltsin ve yardımcısı Gaidar Rusya ekonomisini geçmiş merkezi planlamadan çıkartıp, piyasa ekonomisine geçirebilmek için, döviz kurları ve dış ticaret arasındaki tüm engelleri kaldırmış ve IMF başta olmak üzere yurtdışından krediler almaya başlamıştır. Dış ticaretin serbestleşmesi ve fiyat kontrollerinin kaldırılmasıyla enflasyon oranında ciddi artış yaşanmıştır. Buna çözüm olarak Merkez Bankası para basmaya başınca enflasyon oranı 1991 yılında %100'ün üzerine çıkmıştır ve 1992'de %2526'ı bulmuştur (Engin, 2007).

Tablo 7. Rusya’nın Cari İşlemler Dengesi Verileri (Milyar, \$)

	1994	1995	1996	1997
İhracat, fob	67,8	82,7	90,5	88,7
İthalat, fob	50,0	61,9	67,4	71,3
Dış Ticaret Dengesi	17,8	20,8	23,1	17,3
Cari İşlemler Dengesi	9,0	8,0	11,6	3,3

Kaynak: Mustafaoğlu, Z. (2018). “Rusya Krizi ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri” adlı makalenin 1’ci sayfasından alınmıştır. (https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/RUSYA_Krizi_ve_Turkiye_Uzerine_Muhtemel_Etkileri.pdf).

Dış ticaretin serbestleşmesinden sonra tüketicilerin satın alabilecekleri mal çeşidi sepeti genişlemiştir. Böylece tüketilen malların çoğunluğu ithal mallarından oluşmuştur. Böylece üreticiler uluslararası rekabete açık konuma gelmiş ve fiyatların daha serbest belirlenmesini sağlamıştır. Ekonomik durumun kötü olmasına rağmen Rusya ödemeler dengesi fazla vermiştir. 1998’lerde petrol fiyatlarında inişler yaşanması büyük oranda doğal gaz, ham petrol ve maden ihracatçısı olan Rusya’nın döviz gelirlerine etkisini göstermiş ve azalmasına yol açmıştır. Tüm bunların 1998’lerde Rusya’nın cari açık vermesinde rol oynadığı düşünülse de krizden önceki dönem incelendiğinde dış denge bağlamında büyük bir problem görülmemektedir (Engin, 2007).

Tablo 8. Rusya’nın Büyüme ve Enflasyon Verileri

	1994	1995	1996	1997	1998(T)	1999(T)
Cari GSYİH, (Milyar \$)	277	357	440	450	434	444
Reel GSYİH % Büyümesi	-12,6	-4,0	-2,8	0,8	-1,0	1,0
Enflasyon	224	131	22	11	6,8	5,0
İşsizlik Oranı	7,0	8,8	9,1	9,3	9,0	

Kaynak: Mustafaoğlu, Z. (2018). “Rusya Krizi ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri” adlı makalenin 2’ci sayfasından alınmıştır. (https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/RUSYA_Krizi_ve_Turkiye_Uzerine_Muhtemel_Etkileri.pdf).

Dış ticaretin serbestleştirilmesi ve enflasyon oranının düşürülmesinde yakalanan başarılarla rağmen ekonomideki üretim azalışı ve yüksek bütçe açığının finansmanında karşılaşılan sorunlar devam etmiştir. Rusya ilk defa 1991 yılı sonrasında 1997 yılında GSYİH’da %0,8’lik bir artış göstermiştir.

Tablo 9. Rusya’nın Bütçe Dengesi (GSYİH’ya oranı, yüzde)

	1994	1995	1996	1997	1998(T)
Genişletilmiş Bütçe					
Gelirler	37,1	33,5	32,0	31,8	30,9
Harcamalar	46,8	39,5	41,0	40,0	35,9
Toplam Denge	-9,7	-6,0	-9,0	-8,2	-5,0
Faiz Dışı Denge	-8,8	-2,3	-3,0	-3,4	0,2
Federal Bütçe					
Gelirler	14,1	13,7	12,5	12,1	10,7
Harcamalar	24,0	19,3	19,2	19,0	14,9
Toplam Denge	-9,8	-5,6	-7,7	-6,9	-4,2

Kaynak: Mustafaoğlu, Z. (2018). “Rusya Krizi ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri” adlı makalenin 3’ci sayfasından alınmıştır. (https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/RUSYA_Krizi_ve_Turkiye_Uzerine_Muhtemel_Etkileri.pdf).

Bütçede harcama kalemlerine getirilen ciddi sınırlamalara rağmen finansman açığı devam etmiştir. Federal bütçe gelirlerinin GSYİH’ya oranı %12, mahalli idarelerin, bütçe dışı fonların ve sosyal güvenlik sisteminin de dahil olduğu genişletilmiş bütçe gelirlerinin GSYİH’ya oranı ise %32 civarındadır. Bundan başka harcamaların GSYİH’ya oranı ise sırayla %20 ve %40 civarındadır. Böylelikle GSYİH’nın %7-9’u kadar bir bütçe açığı söz konusudur (Mustafaoğlu, 2018).

3.4.4 Arjantin Krizi

Birinci Dünya Savaşı öncesinde Arjantin bir sıra ülkelerin gıpta ile baktığı bir ülkeydi. 1982’de yaşanan Fankland Savaşı ve Meksika Borç Krizi ile beraber ülke ekonomisinde aksamalar yaşanmış ve hiperenflasyonlar ortaya çıkmıştır. Enflasyon oranı 1980 yıllarından 3000’lere ulaşmış ve ekonomik istikrarsızlıkların yaşandığı ortamda, yeni istikrar sağlamak adına IMF onaylı istikrar programı uygulamaya konmuştur. 1990’ların ikinci yarısına kadar bu istikrar programı enflasyonu düşürmek adına başarılı olmuştur. Ancak sonraki yıllarda yine istikrarsızlık dönemleri yaşanmıştır. 2001 yılının aralık ayından başlayarak, ülke ciddi derecede sosyal ve ekonomik yıkımlarla yüzleşmiştir. Yani Arjantin mucize adlandırılacak önemli ekonomik toparlamadan sonra, beklenmedik bir anda krizle karşı karşıya kalmıştır (Şen ve Demirhan, 2004).

Arjantin’de uygulanan Para kurulu sistemi uygulamanın ilk 3 yılında inanılmaz bir başarı yakaladı. Böylelikle Arjantin bu uygulama sayesinde dört haneli olan enflasyon rakamlarını tek haneye indirdi. Ve 1990’larda 2300’lerde seyreden enflasyon oranı, para kurulu sistemi sayesinde 1991’de %84’e, 1992’de %17.5’e düşmeyi başardı. 1993 yılından itibaren seyrini tek haneli rakamlarda sürdürdü. Bu gelişmeleri faiz oranlarında da görmek mümkündü. Mesela, 1990’da %9700’lere çıkan yıllık faiz oranı yine de para kurulu sistemiyle 1991 yılında %71.3’e, 1992 yılında %15.1’e düştü. Para kurulu sistemi, negatif olan reel büyüme hızını da pozitif çevirmeyi başardı. Arjantin ekonomisinde yeniden sağlanan istikrar ve özelleştirmelerle beraber 1991-2000 yılları arasında doğrudan yabancı sermaye yatırımı ortalama 7,8 milyar doları buldu. Bu gelişmelere ek olarak ülkenin dış rezervleri de hızlı bir şekilde artış trendine girdi. Ancak tüm bu iyileşmelere karşı aynı olumlu değişimleri cari işlemler için söylemek mümkün olmadı. 1991 yılında para kurulu sistemine geçildiğinde Arjantin cari işlemler dengesi, GSYİH’nın %0.3’ü oranında açık verirken, 1992 yılında %2.4, 1993 yılında %3, 1994 yılında ise %3.7’lik bir açık vardır (Bkz. Tablo 10). Yani para kuruluna geçişle cari işlemler açığı önemli ölçüde artmıştır (Şen ve Demirhan, 2004).

Tablo 10. Arjantin Ekonomisinin Seçilmiş Makroekonomik Göstergeleri, 1991-2002, (% Olarak)

Gösterge / Yıl	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ¹
Reel GSYİH'daki büyüme	10.5	10.3	5.7	5.8	-2.8	5.5	8.1	3.8	-3.4	-0.8	-4.4	-11.0
Enflasyon ²	84.0	17.5	7.4	3.9	1.6	0.1	0.3	0.7	-1.8	-0.7	-1.5	41.0
Vergiler/Toplam Gelirler ³	67.8	69.1	65.6	67.1	67.0	71.2	72.6	73.3	72.1	73.3	74.2	73.5
Özelleştirme Gelirleri ³ / Top. Gelirler	-	3.6	0.9	1.2	1.9	0.6	0.0	0.1	3.7	0.2	0.1	-
F. Dışı harcamalar/ GSYİH	15.3	15.8	15.9	16.6	23.6	23.3	22.9	23.2	25.1	24.3	25	20.3
Faiz dışı bütçe dengesi/ GSYİH	0.2	1.2	2.0	0.7	-0.4	-1.1	0.3	0.6	-0.7	0.4	-1.4	0.0
Faiz Ödemeleri/ GSYİH	2.6	1.5	1.1	1.2	1.9	2.1	2.3	2.6	3.4	4.1	5.4	10.4
Toplam Vergi Gelirleri/ GSYİH	10.0	11.7	11.4	11.4	15.6	15.8	16.8	17.4	17.5	18.1	17.5	15
Genel bütçe dengesi / GSYİH	-2.5	-0.2	0.9	-0.5	-2.3	-3.2	-2.1	-2	-4.1	-3.6	-6.8	-10.3
Cari işlemler dengesi / GSYİH	-0.3	-2.4	-3.0	-3.7	-1.9	-2.6	-4.2	-4.8	-4.2	-3.1	-1.7	8.2
İşsizlik oranı	6.3	7.2	9.1	11.7	15.9	16.3	14	12.5	13.8	14.7	14.6	14.6
Kamu Borcu / GSYİH	38.8	32.9	32.8	35.1	39.2	39.8	38.1	41.3	47.4	50.8	64.1	54.5
Kişi başına düşen GSYİH'daki Artış	8.3	8.8	4.8	4.5	-4.1	4.2	6.7	2.6	-4.6	-1.7	-5.6	-10.8
Reel Efektif Kur Değişimi ⁴	42	15.2	8.2	-4.7	-3.9	-1.4	4.8	0.3	12.6	1.7	2.9	-54.7
Faiz Oranları ⁵	31.8	16.7	11.4	8.1	11.9	7.3	6.9	7.6	8.0	8.3	16.2	39.2

4. Tahmini değerler.
5. Yıl sonu enflasyon oranları
6. Konsolide bütçe gelirleri toplamı
7. 1991-1994 yılları arası için yıllık ortalama değerler, diğer yıllar yılsonu değerleri.
8. 30-59 gün vadeli mevduata ait ortalama faiz oranları.

Kaynak: Demirhan, E. ve Şen, H. (2004). “Arjantin Gerçeği: Mucizeden Felakete Sürükleniş” adlı makalenin 6’cı sayfasından alınmıştır.

Arjantin önceleri iyi bir ekonomiyle dünyanın dikkatini çekerken bu defa 2001 krizi ile ortaya çıkan yağmalama ve isyan sahneleri, toplumsal gösterilerle dikkat çekti. Bazı kesimler bu krizden tek sorumlu olarak IMF destekli neoliberal politikalarını tuttular. Bazıları ise tam tersi olarak sorumlunun IMF politikaları değil de Arjantin hükümeti olduğunu ilan ettiler. Bu tartışmaları bir kenara koyarsak, Arjantin ekonomisinin 20. yüzyılın son dönemlerinde farklı boyutlarda yapısal uyum ve istikrar paketleri uygulanmış bir ülkenin toplumsal ve ekonomik çöküşünün net bir simgesi olduğu görülmekteydi. Bu çöküşün altında 1991 yılının nisan ayından krize kadar geçen sürede uygulanan “Konvertibilite Planı” isimli neoliberal paket yatıyordu (Koyuncu ve Şenses, 2004).

Konvertibilite Plan'ı aşağıdaki unsurları içeriyordu (İnan, 2002):

- ABD doları ile yerel para olan Peso arasındaki parite sabitlenmiştir.
- Para basımı uluslararası rezervlerdeki net değişime bağlanmıştır.
- Kamuya kredi açması kanunla Merkez Bankası'na yasaklanmıştır.
- Kamu maliyesi sınırları içerisinde disiplinin sağlanması ve sürdürülmesi için siyasi çevrelerde uzlaşma sağlanmıştır.
- Özelleştirmeye ve Yapısal Reformlara hız verilmiştir.

Uygulanan bu program 2001 yılının sonuna kadar yaklaşık on sene boyunca sürdürülmüştür. İlk sene ekonomi toparlanıp, iyileşse de daha sonra para kurulu uygulaması paralelinde etkin bir para politikası yürütülememesi sonucunda ekonomik büyüme sağlanamamış ve artık son yıllarda art arda üç yıl daralma yaşanmıştır (İnan, 2002).

3.4.5 2000 Kasım ve 2001 Şubat Türkiye Krizleri

1990'lı yıllar boyunca Türkiye Ekonomisi “genişleme-kriz sarmalı” olarak adlandırılabilir. İstikrarsız bir büyüme performansı sergilemiştir. Bunun esas sebebi 1980 yıllarında Bretton Woods kuruluşlarının desteği ile uygulanan ülkenin içe dönük ekonomisini ihracata yönelik bir piyasa ekonomisine çeviren neoliberal reformlardır. 1989'da sermaye hareketleri önündeki sınırların kaldırılarak serbestleştirilmesi bu reformların en önemli bileşenlerindendir. Tam da bu tarihten sonra ülkenin ekonomik durumu ciddi ölçüde istikrarsız sermaye hareketlerine bağımlı hale gelmiştir (Koyuncu ve Şenses, 2004).

Türkiye'de diğer gelişmekte olan ülkeler gibi 1994 yılındaki Meksika krizi ve 1997 yılındaki Asya krizinden önemli ölçüde etkilenmiştir. Baş veren bu krizlerin ardından 1998 yılında Rusya'da yaşanan kriz, Rusya ile Türkiye arasındaki ticareti önemli ölçüde etkilemiş ve ekonomi durgunluk sürecine girmiştir. Ama bu krizler Türkiye'ni 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan krizler kadar derinden etkilememiştir (Öztürk, S., 2003).

Türkiye'de yaşanan 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizlerinin altında döviz talebi ve likidite sorunu yatmaktaydı. 22 kasımda yaşanan krizde Türkiye ekonomisinden 1.5 milyar dolarlık sıcak para çıkışı söz konusuydu. Krizden sonra da ülke ekonomisinden kısa vadeli yabancı

sermaye çıkışı yaşanmaya devam etmiş ve aralık ayı itibarı ile ülkeden çıkan sermaye miktarı 7 milyar doları bulmuştur. Sıcak para çıkışı neticesinde döviz talepte artış yaşanmış ve döviz kurları üzerinde bir baskı oluşmuştur. Bu durum likidite talebini de arttırmıştır ve yurtiçi faiz oranlarında hızlı artış yaşanmıştır. Tüm bu olaylar sırasında, Türkiye IMF ile imzaladığı stand-by anlaşması gereğince istikrar programlarını uygulamakta ve döviz kurlarını çapaya bağlamış olmaktadır. 21 Şubat 2001’de sadece bir gün içerisinde Ülkeden 4.9 milyar dolar sıcak para çıkmıştır. Kriz dönemi boyunca ülkeden 7.5 milyar dolar kadar yabancı para çıkmıştır. Bunun ardından gecelik faiz oranları %7500'lere çıkmış ve borsa çökmüştür. Her iki krizde de yapılan hataların yanı sıra kısa süreli yabancı sermayelerin ani bir şekilde ülkeden çıkışının büyük rolü vardı. Bu ani çıkışlar borsada panikleme durumunu artırmış, faiz oranı ve döviz kurlarının yükselmesine sebep olmuş ve krizini ekonominin geneline bulaştırmıştır (Keskin Ünlü, 2004).

Tablo 11. Türkiye'nin Ödemeler Dengesi Göstergeleri (1999-2002)

Ödemeler Dengesi (Milyon Dolar)	1999 Yılı	2000 Yılı	2001 Yılı	2002 Yılı
İhracat	28.842	30.721	34.373	39.147
İthalat	-39.326	-53.131	-38.916	-47.782
Mal Dengesi	-10.484	-22.410	-4.543	-8.635
Hizmet Gelirleri	16.800	20.364	16.030	14.799
Hizmet Giderleri	-9.314	-8.996	-6.900	-6.885
Mal ve Hizmet Dengesi	-2.998	-11.042	4.587	-721
Yatırım Gelirleri	2.350	2.836	2.753	2.489
Yatırım Giderleri	-5.887	-6.838	-7.753	-7.038
Mal, Hizmet ve Yatırım Geliri Dengesi	-6.535	-15.044	-413	-5.270
Cari Transferler	5.175	5.225	3.803	3.487
Cari İşlemler Hesabı	-1.360	-9.819	3.390	-1.783

Kaynak: Sancar, C. (2010). “Finansal Serbestleşme Sonrasında Latin Amerika, Meksika, Güneydoğu Asya ve Türkiye’de yaşanan Krizler, Nedenleri ve Uygulanan IMF Tipi İstikrar Programlarının Sonuçları” adlı makalenin 18’ci sayfasından alınmıştır.

1999’da (Bkz. Tablo 11) ihracat 28.842 milyon dolar iken 2000 yılında ortalama %5’lik bir artış göstererek 30.721 milyon dolara çıkmıştır. Aynı yıllarda ithalat oranındaki artış %40’lar civarında gerçekleşmiştir. Bunun sebebi uygulamaya konan istikrar politikaları sonrası faiz oranlarında düşüş yaşanması ve ertelenmiş tüketim harcamalarının gerçekleşmesidir. Dış ticaret dengesi de bu durumdan olumsuz etkilenmiştir. Enflasyon oranının istikrar programlarına uygun şekilde azalmaması, iç talepteki canlanma, doğal gaz ve ham petrol fiyatlarındaki artış, Euro/dolar paritesinin değişmesi neticesinde Türkiye’nin cari işlemler açığı 1999’da 1.360 milyar dolar iken, 2000 yılında 9.819 milyar dolara ulaşmıştır. 2000 yılı itibari ile dış ticaret açığı 22.4 milyar doları bulmuştur. Bu 1999 yılına nazaran %114.3 oranında bir artış anlamına gelmektedir (Sancar, 2010).

Tablo 12. Türkiye İşgücü Piyasaları Göstergeleri (1999-2002)

	1999	2000	2001	2002
<i>İşsizlik Oranı (%)</i>	8.3	6.9	9.1	11.5
<i>Eksik İstihdam Oranı (%)</i>	9.8	7.4	6.5	6.1
<i>İmalat Sanayi İstihdam Endeksleri (1997=100)</i>				
<i>Özel Sektör*</i>	91.7	90.3	82.5	84.4
<i>Kamu</i>	89.0	83.6	78.2	70.9
<i>Reel Ücret Endeksleri (1993=100)</i>				
<i>Asgari Ücret</i>	123.9	105.8	91.1	98.4
<i>Özel Sektör</i>	92.8	93.8	74.8	...
<i>Kamu</i>	105.0	112.3	99.3	90.2
<i>Memur Maaşları</i>	95.1	84.1	81.0	85.6

*: 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işyerleri

Kaynak: Koyuncu, M. ve Şenses, F. (2004). “Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya ve Arjantin Deneyimleri” adlı makalenin 22’ci sayfasından alınmıştır.

Tablo 12’ye bakıldığı zaman başta reel ücretler ve istihdam olmak üzere işgücü piyasası göstergelerinin kötüleştiği görülmektedir. Burada eksik istihdam oranının hızlı bir şekilde düşmesine karşılık, işsizlik oranı hızla bir artış içine girmiş ve yüzde 6.9’dan yüzde 9.1’e yükselmiştir. Bu dönemde imalat sanayi istihdam endekslerinde de düşüşler yaşanmaya devam etmiştir. Özel işletmelerde istihdam kaybı %8.6, kamunun imalat sanayi işletmelerinde ise %7.7 oranında olmuştur. İstihdam kaybından başka reel ücretlerde de özellikle özel sektörde ciddi düşüşler yaşandı. Memur maaşları, kamu çalışanlarının ücretleri

ve asgari ücret reel olarak sırasıyla %14, %11, %4 oranında azalırken, reel ücretlerin özel sektörde %20 oranında azaldığı görüldü. 2002 yılında gelindiğinde imalat sanayi üretiminde %10, GSMH 'da %7.8 oranında bir iyileşme görülse de işsizlik oranı artan seyrini sürdürerek %11.5'e çıkmıştır. 2002 yılının genel seçim yılı olması sebebiyle ücretlerde de sınırlı iyileşmeler görüldü. Memur maaşı yüzde 5.7 ve asgari ücret ise yüzde 8 oranında artış gösterirken, kamu imalat sanayi çalışanlarının maaşları azalmaya devam etmiştir (Koyuncu ve Şenses, 2004).

Tablo 13. Türkiye'nin Temel Ekonomik Göstergeleri (2000-2008)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Reel GSYH Büyüme Oranı (%)	6,6	-6	6,4	5,6	9,6	9	7,1	5	0,8
Kamu Borcu (% GSYH)	-	67	61,9	65,2	57,5	55,2	45,1	41,3	35,3
İşsizlik Oranı (%)	5	6,7	8,6	9	9,3	9,3	8,8	8,9	9,7
Genel Devlet Açığı/ Fazlası (% GSYH)	-6,8	-23,7	-10,1	-8,9	-4,4	-1,2	0,7	-1,5	-2,3

Kaynak: Bakır, H. (2018). “Neo-liberalizm, Küresel Kriz ve Emek Piyasasında Yaşanan Dönüşümler: Güney Avrupa Bağlamında Bir Değerlendirme” adlı makalenin 22’ci sayfasından alınmıştır.

Âtıl kapasitelerin de kullanımıyla 2001 yılı sonrasında Türkiye ekonomisi bir toparlanma sürecine girmiştir. Bu gelişmeleri tablo 13 üzerinden GSYH’da yaşanan değişimleri incelemek mümkündür. Ekonomi 2001 yılında daralsa da daha sonraki yıllarda bunu büyüme süreci izlemiştir. Ve 2001-2008 yıllarında Türkiye’de bütçe açığı azalmış, kamu borcu düşmüş, işsizlik oranlarına büyümenin etkisi yansımıştır (Bakır, 2018).

3.4.6 2008 Küresel Finansal Kriz

2008 Küresel Finansal Krizi ilk defa ABD’de ortaya çıkmış ve hızlı bir şekilde diğer ülkelere de yayılmıştır. Krizin temelinde gayrimenkul ve kredi balonu yatmaktadır. Konut balonu yaranmadan önce mortgage kredilerinin büyük bir hissesini, prime mortgage olarak

adlandırılan ve geri ödeme gücü yüksek olan bireylere verilen krediler tutmaktaydı. Ama konut fiyatlarının yükselmesiyle, subprime mortgage olarak adlandırılan ve ödeme gücü daha da düşük olan bireylere de kullandırılan kredilerin oranı git gide artmaya başlamıştır. Finansal sistem kaynaklı olarak ortaya çıkan 2008 krizinin yıkıcı sonuçları, 2008 senesinin son döneminden itibaren görülmeye başlamıştır. Krizin yaranma sebebi yetersiz ödeme gücüne sahip olanlara aşağı faiz oranlarıyla verilen mortgage kredilerinin konut fiyatlarını artırması ve bundan sonra FED'in faiz oranlarını kaldırması neticesinde değişen faiz oranlarıyla kullandırılan konut kredilerinin geri ödenmesi zamanı yaranan sorunlardır. Krizin boyutunun daha da artmasında konut kredilerinin menkulleştirilerek türev ürünlere dönüştürülmesi ve finansal kurumların risk kontrolünde gerekli dikkati göstermeden bu ürünlere yatırım yapması büyük rol oynamıştır (Polat, 2018).

2008 Krizinin bir boyutunu da neoliberalizmin, başta finans kesimi olmak üzere, kamu denetimine tabi piyasaları kabul etmeyen, her türlü sermaye, mal ve hizmet hareketlerinin önündeki engelleri kaldıran ve küreselleştiren politikalar oluşturuyordu. Başka bir etken, ABD'nin iç ve dış politikalarına tabi olarak dünyada değeri ve miktarı değişebilen doların istikrarsızlığıydı. Üçüncü bir etken ise, ABD finans kesiminin türev piyasaları yoluyla her türlü uluslararası ve ulusal denetimden arı olarak, yeniliklerle likidite yaratabilme gücüdür. Dördüncü etken ise küreselleşme sürecinin gelir dağılımında yarattığı eşitsizlik olmuştur. Bu süreçte Çin de dahil olmak üzere sürece katılan ülkelerde gelir dağılımı en üst gelir diliminin lehine değişmiştir. Reel ücretlerde artış yaşanmadan, en üst gelir düzeyinin milli gelir içindeki payı artmıştır. Zenginler daha zengin, yoksullar daha yoksul hale gelmiştir. Rekabet için ya reel ücretleri düşük seviyede tutmak ya da inovasyon yapmak gerekmiştir. Ülkelerin dış dengelerinde de bozulmalar yaşanmıştır (Kazgan, 2012). Tablo 14'de Kriz öncesinde ve kriz sonrasında dünya ekonomisinin geçirdiği değişiklikler temel ekonomik göstergelerle özet olarak verilmiştir.

Tablo 14. Dünya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2007	2008	2009	2010	2015	2016	2017	2018	2019
GSYH (Trilyon USD)	58,2	63,8	60,4	66,1	74,8	75,8	80,3	84,9	86,6
Büyüme	5,6	3,0	-0,1	5,4	3,5	3,4	3,8	3,6	2,9
Enflasyon	5,3	4,7	3,1	4,3	2,9	3,0	3,3	3,6	3,5
Ticaret Hacmi Büyümesi	8,1	3,2	-10,4	12,8	2,8	2,3	5,7	3,6	1,1

Kaynak: Eğilmez, M. (2020). 2008 Krizi Üzerine. (<https://iktisatvetoplum.com/2008-krizi-uzerine-mahfi-egilmez-itd-120/>).

Tablo 14'e bakıldığı zaman 2008 finansal küresel krizinin dünya ekonomisi üzerindeki etkileri net bir şekilde görülmektedir. 2006 yılında yaşanmış subprime mortgage krizinin ardından 2007 yılında dünya GSYH büyümesi yüzde 5.6 ve dünya ticaret hacmi yüzde 8.1 gibi yüksek oranları yakalamıştır. Ancak 2008 krizi sonrasında 2009 yılına baktığımız zaman dünya GSYH'si yüzde 0.1 oranında küçülürken, dünya ticaret hacmi yüzde 10'dan fazla küçülmüştür. Kriz sonrasında ABD, Avrupa, Japonya ve İngiltere Merkez Bankaları her ne kadar yüksek düzeyde parasal genişleme paketleri uyguladılar da başka bir ifade ile küresel rezerv paralarının tümünün miktarını artırsalar da küresel enflasyonda artış olmamıştır (Eğilmez, 2020).

Tablo 15'de 2008 Küresel Krizi öncesi ve sonrasında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bazında temel ekonomik veriler özet olarak sunulmuştur. Bu raporda IMF sınıflandırmasına göre dünya nüfusunun %15'ne sahip ve dünya GSYH'nin yarıdan çoğuna sahip 39 gelişmiş ülke ve GSYH'nin yarısından azına sahip olan 155 gelişmekte olan ülke yer alıyor.

Tablo 15. 2008 Krizi Öncesi ve Sonrası Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Temel Ekonomik Göstergeleri

	2007	2008	2009	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Gelişmiş Ülkeler									
GSYH (Trilyon Dolar)	41,6	43,9	41,5	43,3	45,3	46,5	48,5	51,2	51,7
GSYH Büyümesi (%)	2,7	0,2	-3,3	3,1	2,3	1,7	2,5	2,2	1,7
Enflasyon (Yılsonu, %)	3,1	1,6	1,1	1,9	0,5	1,5	1,7	1,6	1,7
Ticaret Hacmi Büyümesi (%)	5,4	0,4	-11,5	11,6	4,8	2,6	4,7	3,0	1,2
Gelişmekte Olan Ülkeler									
GSYH (Trilyon Dolar)	16,5	19,8	18,9	22,8	29,5	29,4	31,8	33,7	34,9
GSYH Büyümesi (%)	8,4	5,7	2,8	7,4	4,3	4,6	4,8	4,5	3,7
Enflasyon (Yılsonu, %)	7,6	7,9	5,0	6,6	4,7	4,2	4,5	4,9	4,7
Ticaret Hacmi Büyümesi (%)	16,0	10,1	-9,2	14,9	-0,9	1,8	7,5	5,1	0,7

Kaynak: Eğilmez, M. (2020). 2008 Krizi Üzerine. (<https://iktisatvetoplum.com/2008-krizi-uzerine-mahfi-egilmez-itd-120/>).

Tabloya bakıldığı zaman 39 gelişmiş ülkenin 2008 krizinden dünya ekonomilerinin genelinden daha fazla bir şekilde etkilendiği görülmektedir. Gelişmiş ülkelerin hem ticaret hacimleri hem de GSYH büyümesi dünya geneline nispete çok daha sert bir düşüş yaşamıştır. Ancak 2010 yılı itibarıyla hem GSYH büyümesi hem ticaret hacmi toparlanma sürecine girmiştir. Baz etkisi bunun en büyük nedenlerindendir. Her ne kadar bu ekonomilerde maliye ve para politikaları gevşek tutulmuş olsa da bu enflasyon oranının yansımamıştır. Tabloya bakıldığı zaman gelişmekte olan 155 ülkenin 2008 krizinden gelişmiş ülkeler kadar etkilenmediği görülüyor (Eğilmez, 2020).

1980 Yıllarından itibaren neoliberal politikalar tüm dünyada ciddi değişim ve dönüşümlerin sebebi olmuştur. Bu dönemde küreselleşme süreci görülmedik bir hıza ulaşmıştır. Bu hızlanma neticesinde dünyanın bir yerinde yaşanan ekonomik, finansal, siyasal ve sosyal bir gelişme dünya ülkelerini büyük oranda etkileyerek bir tehdit unsuruna dönüşmüştür. Neoliberal politikalar bir sıra ülkelerde benimsenilmiştir. Özellikle finansal ve dış ticaret

piyasalarında serbestleşme sağlamış, ülke ekonomilerinin serbestleşerek dışa açık bir pozisyona gelmesinin ve piyasaların bir çatı altına yerleşmesinin doğuracağı unsurlarla ülkelerin refah ve kalkınma oranlarını yükseltmek gibi fikirlere dayalı olarak gelişmiştir. Ancak yaşanan bu gelişmelere rağmen bir sıra krizinin de esas sebebi olmuştur. Güneydoğu Asya Krizi, Meksika Krizi, Arjantin Krizi ve 2008 Finansal Küresel Kriz neoliberal dönemde ortaya çıkan finansal krizlere örnektir (Sevim ve Bali, 2016).

3.5 Krizler Karşısında Finans Dünyasının Belirsizliği ve Yeni Ekonomi

Bu bölüme kadar ayrı ayrıyla küreselleşme ve davranışsal iktisat hakkında bilgi verilmiştir. Ve Küreselleşmenin olumlu ve olumsuz sonuçlarına, davranışsal iktisadın yenilikçi metotları ile yapılabilecek yeni uygulamalara değinilmiştir. Bu bölümde ise küreselleşmenin doğurduğu risklere değinilerek alternatif bir çözüm olarak davranışsal iktisattan bahsedilecektir.

Marksist filozof Eric Hobsbawm (1917-2012), “*Açıkça görülüyor, neoliberal küreselleşen ekonomi dengesizdir. 1980 yıllarında Latin Amerika, 1990’larda Rusya krizleri ve en son 2008 krizi sistemde temel tutarsızlıklar olduğunu göstermektedir*” diyor.

Krizler karşısında finans dünyasının belirsizliğinin sebeplerini üç temel başlık altında toplamak mümkündür (Kurtoğlu, 2016):

1. İlk olarak, geleceğe dair birçok şey hesap edilebilir risklerin değil de belirsizliklerin alanına girmesinden kaynaklanmaktadır.

Keynes’e göre rasyonel ekonomik bireyler gibi görünmemizi sağlayacak şekilde yatırımcıların hareket edebilmeyi başarmaları üç şekilde mümkündür:

- a) Şimdiki zamanın gelecekle ilgili olarak yaşadığımız tecrübelerin yeniden gözden geçirilmesinden daha iyi bir rehber olduğunu kabul ederiz. Yani, farklı bir şekilde ifade edersek, hakkında hiçbir bilgimiz olmadığı esas konuyla alakalı gelecekte muhtemel değişiklikleri büyük ölçüde göz ardı ederiz.

- b) Mevcut imalat yapısının ve fiyatlarda ifade edilen mevcut görüşün gelecekle alakalı gözlentilerin doğru neticesi olduğunu varsayınız.
- c) Kendi yargımızın değersiz olduğunun bilincinde olduğumuzdan dolayı dünyanın geri kalanının – belki de daha fazla bilgiyle oluşmuş – yargısı karşısında geri çekilmeye çalışırız. Yani, çoğunluğu oluşturan kısmın ya da ortalamanın davranış kalıplarına uyum göstermeye çalışırız.

2. Finansal sistemin temelinde yatan istikrarsızlığın ikinci nedeni ise insan davranışlarıdır.

Finansal piyasaların/kurumların tümü yatırımcıların ve insanların coşkudan ümitsizliğe doğru atlayışlarının, kendilerini “kuyruk riski”ne karşı savunamamalarının, tarihten ders alamayılarının insafına kalmıştır.

3. Üçüncü sebebi ise, analogi yoluyla finansmanda “evrim teorisi” ve finansmanın Darvinci yönüdür.

Bu başlığı “güçlü olan ya da uyum sağlayan ayakta kalır” olarak da özetlemek mümkündür. Kapitalist tarihi süreçte finansal hizmetlerin rolü analiz edildiğinde, tabii dünya kadar evrimsel süreçlerin finans dünyasında da var olduğu ileri sürülebilir. Darvinci sürecin ekonomi alanında da işlediği görüşü yeni bir şey değildir. Evrimsel ekonomi son 16 yıldır kendi dergisine sahip, yerleşmiş bir alt disiplindir.

Joseph Alois Schumpeter “Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi” isimli kitabında finans sektörüne de uygulanabilecek bir paragrafında sanayi kapitalizmini evrimsel bir iktisadi süreç olarak karakterize ediyor (Schumpeter (1943)’den aktaran Kurtoglu, 2016):

“Bu evrimsel karakter... sadece ekonomik hayatın, değişen ve değişimiyle ekonomik faaliyetlerin verilerini değiştiren bir sosyal ve tabii çevre içinde devam etmesinden kaynaklanmamaktadır; bu durum önemlidir ve bu değişimler (savaşlar, devrimler vb.) çoğu zaman endüstriyel değişimi şartlandırır ama o değişimin ana tetikleyicisi değildir. Evrimsel karakter nüfus ya da sermayedeki yarı otonom artışlara ya da aynı şeyin geçerli olduğu parasal sistemlerin aşırılıklarına da bağlı değildir. Kapitalist motoru çalıştıran ve çalışır tutan yeni tüketim malları, yeni üretim ya da nakliye yönetimleri, yeni piyasalar, kapitalist şirketlerin yarattığı yeni endüstriyel organizasyonlar... İç ya da dış yeni piyasaların devreye girmesi ve küçük atölyelerden ‘US Steel’ gibi şirketlere uzanan organizasyonel gelişim, ekonomik yapıyı

sürekli olarak içeriden değiştiren, sürekli olarak eskiyi yok eden, sürekli yeniyi yaratan – biyoloji terimini kullanmam gerekirse – endüstriyel mutasyon sürecini tanımlar. Bu YARATICI YIKIM süreci KAPİTALİZMİN TEMEL ÖZELLİĞİDİR”.

Joseph Schumpeter 1950’li yıllarda “yaratıcı yıkım rüzgârı” terimini kapitalizmin dinamiklerinden yararlanarak üretmiştir. 2008 finansal krizinden bu yana “geleneksel kapitalizmin” yerini “post modern kapitalizm” almıştır. Artık “yaratıcı yıkım güçlerinin” yerine tek bir “yaratıcı yıkım” gücü finansallaşmış durumdadır. Sanayi kapitalizmdaki rakiplerinin aksine finansallaşma en iyi hizmet, teknoloji ve ürünlerinin bile ıskartaya çok çabuk çıkması gerektiğine inanmaktadır. Ve finans kapitalizmi bunu yapmayanları piyasadan silmekle tehdit etmekte, yaratıcı yıkım rüzgarlarını felakete dönüştüreceğini göstermektedir. Finansal kapitalizm ile küresel ölçekte hiper finansal rekabet devri başlamış olup kur ve ticaret savaşları 21. Yüzyılın ilk yarsının temel “biyo-finans” silahı durumuna gelecek gibi gözükmemektedir (Kurtoğlu ve Fırat, 2014).

İkinci Dünya Savaşından sonra pek çok insanın komünizm ve kapitalizm gibi iki büyük ideolojiden birini seçmek mecburiyetinde olması şaşırtıcı bir şey değildir. 1980’li yılların sonlarında, Schumpeter’in “yaratıcı yıkım rüzgarları” Neoliberalizmin felaketine dönüşmüştür. 2008 yılında yaşanan finansal krizle beraber, davranışsal iktisadın önemi bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bugün, küreselleşme sürecini yaşayan neoliberal serbest piyasalar, “yeni ekonomi”ye yön vererek yeni bir ekonomik anlayışı da beraberinde getirmiştir. 21 Yüzyılda davranışsal iktisat her alanda temel belirleyici unsur olacaktır (Kurtoğlu ve Fırat, 2014).

Tablo 16’da da görüldüğü üzere günümüz dünyasında “yeni ekonomi”ni yönlendirecek temel bilimsel değişimler tam yeni bir ekonomi kavramını da beraberinde getirecektir.

Tablo 16. Yeni Ekonomide Karar Alma Sistematiği

Yeni Ekonomide Karar Alma Sistematiği	
Eski Ekonomi Sistematiği	Yeni Ekonomi Sistematiği
1. Klasik mekanik 2. Doğrusal-linear geometri 3. Klasik mantık 4. Determinizm	1. Kuantum mekaniği 2. Fraktal geometri 3. Bulanık mantık 4. Belirsizlik-kaos 5. Psikolojik ve nörolojik faktörler

Kaynak: Kurtoğlu, R. (2016). “*Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi Nörofinans*” isimli kitabın 66. Sayfasından alınmıştır.

Fraktal geometride yaşanan gelişmeler, kuantum mekaniğinin öne çıkması, yapay zekalarda kaos teorisinin bulanık mantık odaklı kullanmaya başlanmasıyla birlikte kaos teorisini daha hızlı yükseliş ivmesine geçmiştir. 300 Sene boyunca kaos ve kuantuma kadar fizik bilimi lineer bir sisteme dayandırılmıştır. Ancak gerçekte evrenin büyük bir kısmı lineer değil de non-lineerdir. Ve en önemlisi insan beyni de lineer bir üslupta işlememekte, ekonomide non-lineer bir tarzı dikkate almaktadır. Her ne kadar bilimde bu kadar gelişmeler kaydedilse de ekonomi biliminin tahmin ve varsayımları yaşananmış ve geçmişte kalan tecrübelerle dayanmaktadır. Bu da birçok ekonomi modelinin yanlışlarla donatıldığını ve ekonominin çok da işlevsel ve geçerli olmayan teorilerin sınırında kaldığını açık aşikâr göstermektedir. Ancak değişen paradigmlar sayesinde iktisat bilimi kendisini belli başlı “ceteris-paribus” ve “homoeconomicus” gibi varsayımlarla kıyaslayarak değişmesini ve gelişmesini engelleyecek noktalara takılı kalmayacak ve yeni ekonomik kuramın tüm momentumu ve felsefesi bu çerçevede ekonomi bilimini yeniden şekillendirecektir (Kurtoğlu, 2016).

3.6 Krizler ve Davranışsal İktisat

Dan Ariely, Duke Üniversitesi'nde davranışsal iktisat profesörü ve “Predictably Irrational” kitabının yazarı. Ariely'e göre, eğer 2008 finansal krizi yaşanmasaydı davranışsal iktisat standart ekonomi teorilerinin gölgesinde kalabilirdi. 2008 krizi hem Wall Street tüccarlarının hem de tüketici kütlenin mantıksız davranışlarının önemli bir göstergesidir (Carroll, 2010).

Geleneksel iktisat teorileri yaşanan finansal krizleri bilgi şokları, fayda fonksiyonunun maksimizasyonu ve rasyonel beklentilere dayalı olarak açıklamıştır. Ve geleneksel iktisadın küresel krizleri öngörmede ve hatta krizin nedenlerini açıklamada yetersiz duruma düşmesiyle geleneksel iktisat sorgulanır hale gelmiştir. Böylelikle geleneksel iktisadın yetersiz kaldığı bu durumlara alternatif bir bakış açısıyla bakmamızı sağlayan davranışsal ekonomi gündeme gelmiş ve her geçen gün önemini artırmıştır. Davranışsal ekonomi psikoloji biliminden destek alarak ve insan aklının eksiklerine vurguda bulunarak, kurumsal ve bireysel yatırımcıların yaptıkları hataları açıklamaktadırlar. Finansal piyasaların çalışmasına ilişkin olarak davranışsal iktisat iki husus üzerinde durur. İlk olarak, geleneksel finans analizlerinde varsayıldığı gibi yatırımcının rasyonel bir şekilde davranmayabileceği, ikincisi ise yanlış fiyatlanmış varlıklara yönelik yatırımcının arbitraj yapma yeteneğinin sınırlı olmasıdır. Küresel finansal krizde hem irrasyonel davranış kalıpları hem de sınırlı arbitraj yeteneğinin her ikisine de karar vericilerde rastlanmaktadır. Bu yüzden de küresel finansal krizi daha iyi bir şekilde anlayabilmek için davranışsal yaklaşımlar kullanılabilir. Davranışsal eğilimler küresel krizde sadece yatırımcı tarafı etkilememiş, buna paralel olarak piyasaları desteleyen finansal denetim ve kredi derecelendirme kuruluşları, merkez bankası gibi denetleyici ve düzenleyici kuruluşlar da bu durumdan etkilenmiştir. Küresel finansal kriz davranışsal ekonomi perspektifinden incelendiğinde krizin ortaya çıkmasında etkili olan faktörleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Bayar ve Kılıç, 2012):

- Temsililik zihinsel kısayolu ve aşırı ekstrapolasyon önyargısı
- Bilişsel uyumsuzluk ve inanç manipülasyonu
- Yatırımcı ve yöneticilerin hırsı
- Korku
- Belirsizlik ve kayıptan kaçınma
- Aşırı güven

- Sürü davranışı
- Sınırlı rasyonellik
- Bu defa farklı olacak sendromu.

Bir kriz sürecinde bireyin emlak fiyatlarının çok yüksek düzeylere fırlamasından şüphelenmesi, para arzının aşırı boyutta genişlemesinin yalnızca kâğıt üzerinde kar getirebileceğini fark etmesi, kendi müşterilerini derecelendiren derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlara şüpheyle yaklaşması ve kendi denenmiş ve gerçek risk analizi ve değerlendirme yöntemlerini bırakmak için hiçbir neden görmemesi gerekir. Belki de finansal yeniliklerden kaynaklanan yeni fırsatlardan ve finansal piyasaların kurlsızlaştırılmasından memnun olurdu. Ancak bu fırsatların hepsine pervasızca ve körü körüne atlayamazdı. Tüm bunlarla beraber bireyler farklı şekilde hareket eder (Klodt, 2011):

- Bir spekülâtif balon yaranmaya başladığında Pitfall 1 balondan para kazanabileceğine ve balon patlamadan önce çekilebileceğine neden olur.
- Spekülâtif piyasalara yatırım yapmasının ardından Pitfall 2 nedeniyle, sadece yatırım kararını haklı çıkaran bilgileri fark eder.
- Bir balon sönmeye ve fiyatlar düşmeye başlasa bile, Pitfall 3 nedeniyle piyasadan hızla çekilmiyor, çünkü kendi varlıklarının özellikle değerli olduğunu düşünüyor.
- Ve balon patladıktan, her şey sona erdikten sonra, Pitfall 4 nedeniyle hatalarından ders çıkarmıyor, çünkü balonun patlamasını baştan beri gördüğüne ve böylece her şeyin altında kalacağına kendini inandırıyor.

2008 Finansal Krizi'ni diğer krizlerde olduğu gibi davranışsal ekonomi açısından incelendiğimizde belirsizlikten kaçınma ve endişe tutumlarının hâkim olduğu görülmektedir. Bireyler belirsizlik ve kayıp durumları ile karşılaştıklarında, üzüntü ve kaçınma eğilimleri etkili olmaktadır. Yapılan bir sıra çalışma bu konuda kriz öncesi balonunun gelişmesini ve çökmesini en iyi açıklayan teorinin beklenti teorisi olduğunu göstermektedir (Kaya ve Yıldırım, 2018).

4. SONUÇ

Küreselleşme süreci ekonomik, siyasi, sosyo-kültürel bakımdan düzensiz ve karmaşık oluşumların ana sebebi olmakta, ekonomik yapıda büyük oranlarda değişiklik yaratmaktadır. Bu yüzden küreselleşme süreci her yönüyle ele alınarak ciddi bir biçimde incelenmeye değer görülmüştür ve 1980’li yıllardan sonra ekonomideki serbestleşme ve liberalleşme hareketleri ile birlikte küreselleşme süreci ön plana çıkmıştır.

Küreselleşmenin getirdiği teknoloji, bilgi ve uluslararası ticaret alanında yaşanan hızlı değişim ve dönüşümler gelişmekte olan birçok ülkenin refah seviyesini önemli ölçüde artırırken, pek çok ülkeyi de yoksulluk sınırına sürüklemiştir. Son zamanlarda ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarındaki oranın bu denli açılması küreselleşmeye karşı oluşan olumsuz tepkileri de tetiklemiştir.

Küreselleşme sürecini geri dönülmesi oldukça zor bir süreç olarak tanımlamak mümkündür. Neoliberal politikalar dünya ülkelerine tek ve alternatifsiz yol olarak sunulmakta, bunun aksi yönünde davrananlar ise dünya sistemi dışına çıkma tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Son yıllarda ister gelişmiş ister gelişmekte olan ülkelerde ekonomik krizlerin sık sık yaşandığı görülmektedir. Sonuç olarak küreselleşme ile beraber rekabetin yönünün ve niteliğinin değişmesi, finansal piyasalardaki hızlı dönüşüm üretimi ikinci plana sürüklemiştir. Böylece yabancı sermaye yeni yatırımlara değil, borsada cari zamanda işlemde olan hisse senetlerine kaymıştır. Bu durum ise, gelişmekte olan ülkelerin yatırımları olumsuz yönde etkilemiş, bu ülkelerin yaptığı birikimler spekülasyonla bir anda ortadan kalkmıştır.

Davranışsal iktisadın teorik olarak ortaya çıkması çok eski değildir. Herbert Simon’un “sınırlı rasyonellik” kavramı ile ilgili çalışmalarını yaptığı 20. Yüzyılın sonlarına rastlamaktadır. Davranışsal iktisad Amos Tversky ve Daniel Kahneman’ın yapmış olduğu

katkılar önemli bir yere taşımıştır. Günümüzde Davranışsal iktisat politikalarının gelişmesinde en önemli katkı ise Richard Thaler tarafından yapılmıştır.

Davranışsal ekonomi Neoklasik iktisadi ekolün varsayımlarına ve iktisatta matematiğin bu denli yoğun kullanılmasına bir tepki olarak doğmuştur. Davranışsal ekonomistler insanın psikolojisinin ön plana çekilmesiyle uğraşarak, insana özgü olan riskten kaçınma, korku, motivasyon, mutluluk gibi duyguların iktisadi karar almayı ne yönde ve nasıl şekillendirip yönelttiğini incelemektedirler. Bu incelemeler deneye ve gözleme dayalı olduğundan, son zamanlarda yoğun ilgi toplayarak egemen olan iktisadi görüşlerin yeterliliğinin ve güvenilirliğinin sorgulanmasına neden olmuştur. Davranışsal iktisat metotları ve onların yardımıyla oluşturulan politikalar hem devlet hem de özel sektörün ilgisini çekmiştir. Özellikle finans, eğitim, sağlık sektörlerinde yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Finans kaynaklı küresel krizlerin ardından dünya çapında davranışsal iktisat gündeme gelmiş deneyciliğin önemi her geçen gün artmaya başlamıştır. Bugün artık davranışsal ekonomi alanındaki çalışmalar geniş bir yelpaze şeklinde mikro ve makro iktisat alanından finans piyasalarına kadar birçok alanı kanatları altına almıştır. Davranışsal iktisat, birçok konuda, özellikle tüketim alışkanlıkları ve karar alma süreçlerinde aydınlatıcı unsurlara sahip olmasından dolayı ülkelerin kamu politikalarının ön hazırlık aşamasında sık sık kullanılan bir bilim dalı haline gelmiştir.

Literatür incelendiği zaman davranışsal iktisat perspektifinden finansal krizleri inceleyen çok az sayıda çalışmanın olduğu görülmektedir. DeneySEL iktisat açısından ise krizleri deneySEL yollarla inceleyen neredeyse hiçbir çalışmaya rast gelinmemiştir. Ancak yapılan kısıtlı çalışmalar bile insan davranışlarının krizler üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır. Bu etkileri aşırı güven duygusu, hırs, korku, açgözlülük, sürü davranışı, kayıp ve belirsizlik durumundan kaçınma şeklinde sıralamak mümkündür. Eğer krizlerde önemli olarak görülen problemler ve bunlara ilişkin insan davranışları geniş çapta analiz edilip incelenirse bu durum yaşanan krizleri çözümlemede ve yaşanabilecek krizlerin öngörülmesinde mühim rol oynayacaktır.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, M. (2013). Ekonomik Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (35), 2.
- Albayrak, Ö. (2003). *Refah İktisadının Teorik Temelleri: Piyasa ve Refah İlişkisi*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (127703).
- Aydemir, C. ve Kaya, M. (2007). Küreselleşme Kavramı ve Ekonomik Yönü. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(20), 268.
- Ağcakaya, S. ve Öğrekçi, S. (2016). Küreselleşme ve Küreselleşmenin Evrensel Değerleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(14), 31-39.
- Aktel, M. (2001). Küreselleşme Süreci ve Etki Alanları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 194-197.
- Aktan, C. C. ve Yavuzaslan, K. (2020). Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 12(2), 107-116.
- Aytekin, İ. (2013). Küreselleşme ve Ekonomik Küreselleşme. *BEU. SBE. Dergisi*, 1(2), 132.
- Aldemir, C. ve Kaya, M. (2020). ‘Dürtme’ Fikrinin Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Covid-19 Döneminde Hükümetler Tarafından Uygulanması. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(Covid-19 Özel Sayı), 124.
- Alper, D. ve Ertan, Y. (2008). Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (37), 176-177.

Aydinonat, N. E. (2015). Diktatör Oyunu: Güç, Para ve Hakkaniyet. 7 Şubat 2022 tarihinde <https://iktisatnedir.com/2015/05/07/diktator-oyunu-guc-para-ve-hakkaniyet/> adresinden alınmıştır.

Aktan, C.C. ve Hüseyin, Ş. (1999). Globalleşme ve Türkiye. *Mercek Dergisi*, 11.

Acar, O. (2012). Meksika Krizleri 1982-1994. 21 Mart 2022 Tarihinde <http://www.okanacar.com/2012/12/meksika-krizleri-1982-1994.html> adresinden alınmıştır.

Bayar, F. (2008). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinde Türkiye. *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, (32), 26-28.

Baykal, H. ve Baykal, T. (2008). Küreselleşen Dünya’da Çevre Sorunları. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(9), 1-2.

Balay, R. (2004). Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 37(2), 64-65.

Bryane, M. (2011). Theorising the Politics of Globalisation: A Critique of Held et al.’s “Transformationalism”. *Journal of Economic and Social Research*, 4 (2), 4.

Baygül, S. (2020). Küreselleşme ve Teknoloji Üzerine Bir Değerlendirme. *Uluslararası Beşerî Bilimler ve Eğitim Dergisi (IJHE)*, 6(13), 395.

Bayraç, N. (2010). Enerji Kullanımının Küresel Isınmaya Etkisi ve Önleyici Politikalar. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 231.

Bakırcı, F., Sarıkaya, M. ve Bayraktar, A. (2021). Bireysel Kararların Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1229-1234.

Bayar, Y. (2011). Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(2), 140.

Bakır, H. (2018). Neo-liberalizm, Küresel Kriz ve Emek Piyasasında Yaşanan Dönüşümler: Güney Avrupa Bağlamında Bir Değerlendirme. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(3), 22.

Bayar, Y. ve Kılıç, C. (2012). Küresel Finansal Krizin Davranışsal Finans Perspektifinden Değerlendirilmesi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(2), 185-186.

Baran, H. (2002). İşletmelerde Kriz Yönetimi. *A & G Bülten*, 19 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.yumpu.com/tr/document/read/23618265/isletmelerde-kriz-yonetimi-hitay-baran> adresinden alınmıştır.

Bruni, L. & Sugden, R. (2007). The Road not Taken: How Psychology was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back. *The Economic Journal*, 117(1), 146-152.

Bianchi, M. (2003). A questioning economist: Tibor Scitovsky's attempt to bring joy into economics. *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 404.

Bilir, H. (2018). Alfred Marshall: 'Kanlı-Canlı' İnsan Anlayışı. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(3), 993-999.

Büyükılgaz, U. (2020). İktisat Literatüründe Girişimcilik Teorileri. *Erzincan Binalı Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 9.

Bocutoğlu, E. (2021). İktisat Teorisinde Emegin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeye Yolculuk. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 1(1), 142.

Baltacı, F. (2016). *Sosyal Bilgiler Öğretmenleri Perspektifinde Küreselleşme (Malatya İl Örneği)*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (452190).

Can, Y. (2012). İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 96.

Carroll, C. (2010). Behavioral Economics: the Missing Link in the Financial Crisis?. 16 Temmuz tarihinde <https://www.dw.com/en/behavioral-economics-the-missing-link-in-the-financial-crisis/a-6323299> sayfasından alınmıştır.

Cebeci, İ. (2011). Küreselleşme Yaklaşımları Kapsamında Küreselleşme Sürecinin Tarihsel Değerlendirmesi. *İstanbul Journal of Sociological Studies*, (43), 369.

Camerer, C. F. & Loewenstein, G. (2002). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *California Institute of Technology Division of Humanities and Social Sciences*, 2.

Çelik, M. Y. (2012). Boyutları ve Farklı Algılarıyla Küreselleşme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (32), 62-69.

Çınar, İ. (2009). Küreselleşme, Eğitim ve Gelecek. *Kuramsal Eğitimbilim*, 2(1), 17.

Çiğdem, R. (2012). *Türkiye Ekonomisi'nde Yaşanan 1994-2001 Ekonomik Krizlerinin ve 2008 Küresel Ekonomik Krizinin İmalat Sanayi Sektörüne Etkilerinin Karşılaştırılmalı Olarak İncelenmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (325956).

Çapcıoğlu, İ. (2008). Küreselleşme, Kültür ve Din. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 49(2), 159.

Çorbacıoğlu, S. (2008). Kamu Politikası Analizinde Görünmez Üniversite: Altı Bilim Adamı Arasındaki Bilişsel ve Sosyal Ağbağ. *Amme İdaresi Dergisi*, 41(4), 30-31.

Doğan, B. (2017). Ekonomik Küreselleşme ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(628), 21-22.

Dikkaya, M. Ve Deniz, F. (2006). Ekonomik Küreselleşmenin Yol Açtığı Problemler: Teorik Bir Bakış. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 164-177.

Demirhan, E. ve Şen, H. (2004). Arjantin Gerçeği: Mucizeden Felakete Sürükleniş. *Finans-Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, (487), 1-6.

Dumanlı Kürkcü, D. (2013). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşmeye Yönelik Yaklaşımlar. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication- TOJDAC*, 3(2), 2-10.

Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L., & Ruben, E. (2015). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. İstanbul: İmge Kitabevi.

Dumludağ, D. ve Ester, R. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (58), 7-46.

Esgin, A. (2001). Ulus-Devlet ve Küreselleşmeye İlişkin Bazı Tartışmalar. *C. Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 25 (2), 189-190.

Eryaşar, M. ve Gönüllüoğlu, S. (2021). Pazarlama Alanında Yapılan Dürtme Konulu Çalışmaların Bibliyometrik Analizi. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 165.

Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 288-314.

Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In *Nations and households in economic growth* (pp. 89-125). Academic Press.

Eğilmez, M. (2020). 2008 Krizi Üzerine. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 120. 02 Nisan 2022 tarihinde <https://iktisatvetoplum.com/2008-krizi-uzerine-mahfi-egilmez-itd-120/> adresinden alınmıştır.

Engin, B. (2007). Gelişmiş ve Yükselen Piyasalarda 1990 Sonrası Görülen Finansal Krizler ve Dünya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri. *Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 45-47.

Frey, B. S. & Benz, M. (2002). From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology. *Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich Working Paper Series*, 118, 11.

Ekodialog. Küreselleşme Paradoksu. 14 Mart 2022 tarihinde https://www.ekodialog.com/Makaleler/kuresellesme_paradoks_2.html adresinden alınmıştır.

Güzel, M. (2006). Küreselleşme, İnternet ve Gençlik Kültürü. *Küresel İletişim Dergisi*, (1), 4.

Gebeşoğlu, P.F. (2014). *Küreselleşme ve İş Çevrimleri: Türkiye Örneği*. (Doktora Tezi). https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=0YGjTuc_hp91naJR0Qgfwg&no=NcOzZXOn2GoyRFDkSt3r7g. (358702).

Genç, F. N. (2009). Kriz Yönetimi ve Kamu Yönetiminde Uygulanabilirliği. *Verimlilik Dergisi*, (4), 3.

Gümüş, T. U., Erhan, V. ve Kılıç, Ç. (2019). Davranışsal Finasta Çerçeveleme Etkisi: Nazilli İİBF Örneği. *EKEV Akademi Dergisi*, 23(78), 578.

Holton, R. ve Karaman, K. (2013). Küreselleşmenin Kültürel Sonuçları. *Istanbul Journal of Sociological Studies*,(47), 59.

Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. & Perraton, J. (2000). Global Transformations: Politics, Economics and Culture. *Politics at the Edge. Palgrave Macmillan, London*, 3.

Hatipoğlu, Y. Z. (2021). Metodolojik Bireye Bir Eleştiri: Özgecilik Kavramı ve Ültimatom Oyunu Uygulaması. *İnsan & Toplum Dergisi*, 11(3), 153-154.

İçli, G. (2001). Küreselleşme ve Kültür. *C. Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(2), 164.

İnci, T. ve Gövdere, B. (2020). Davranışsal Ekonomide Eğitim ve Bazı Davranışsal Yanılgı Kalıplarının Eğitim Üzerindeki Etkileri. *Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi (SOSGÜZ)*, 2(4), 2.

İnan, A. E. (2002). Arjantin Krizinin Sebepleri ve Gelişimi. *Bankacılar Dergisi*, (42), 58.

İpek, İ., Duman, S., Akdeniz, G. ve Göklen, M. (2020). Bilişsel Yönlü Dürtme ile Üniversite Öğrencilerini Sağlıklı İçecek Tercih Etmeye Yöneltilme. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 26, 362-363.

IPCC SR15 (2018)1,5 Degree Global Warming Report. 18 Ocak 2022 tarihinde <https://www.ipcc.ch/sr15/> adresinden alınmıştır.

Kaplan, F. N. ve Kaplan, N. F. (2018). Globalization Phenomenon with Economic Political and Cultural Perspective. *Journal of Strategic Research in Social Science*, 8(2), 29-30.

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. London: IJOPEC Publication Limited.

Kıvılcım, F. (2013). Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinin Gelişmekte Olan Ülke Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(1), 221-223.

Kaya, M. (2009). Küreselleşme Yaklaşımları. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, (13), 5.

Kaya, P. H. ve Yıldırım, G. G. (2018). Evaluation of the 2008 Global Crisis with Behavioral Economics. 18 Temmuz 2022 tarihinde https://amsterdam2018.econworld.org/papers/Kaya_Yildirim_Evaluation.pdf sayfasından alınmıştır.

Kaya, S. (2009). *Kriz Yönetimi ve Ekonomik Krizlerin İşletmeler Üzerindeki Etkileri*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (251330).

Karabıçak, M. (2002). Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Oratay Çıkan Yönelim ve Tepkiler. *SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 116.

Karabıçak, M. ve Armağan, R. (2004). Çevre Sorunlarının Ortaya Çıkış Süreci, Çevre Yönetiminin Temelleri ve Ekonomik Etkileri. *SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 205.

Konuk, E. (2011). Davranışsal Ekonomi Üzerine. 7 Şubat 2022 tarihinde <https://www.dbe.com.tr/tr/dbe/11/davranissal-ekonomi-uzerine--v/> adresinden alınmıştır.

Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 92-93.

Kanlıoğlu, M. B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Uluslararası Bankacılık, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 111-115.

Kamber, C. S. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 184.

Kazgan, G. (2012). 2008 Küresel Krizi: Nedenleri, Etik İlkeleri ve İktisat Eğitimi. Discussion Paper, No. 2012/98, Turkish Economic Association, Ankara.

Kamber, C. S. ve Süslü, B. İktisadi Bilgi Sınırlı Rasyonelliği İyileştirmekte Avantaj Yaratır mı?. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(2), 328-329.

Kaya, F. ve Özçim, H. (2019). Davranışsal İktisat, Sınırlı Rasyonellik ve İslam İktisadi İlişkisi. *Toros Üniversitesi İİBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 12-13.

Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral. *The American Economic Review*, 1449.

Kahneman, D. (2021). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık Yayınları

Kurtoğlu, R. (2016). *Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi Nörofinans*. İstanbul: Asikitap

Kurtoğlu, R. ve Fırat, E. (2014). Ekonomide ‘Yaratıcı Yıkım’dan Davranışsal Ekonomiye Geçiş. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 36-41.

Koç, Ş. A. (2009). George Akerlof, Michael Spence ve Joseph Stiglitz’in Asimetrik Bilgi Üzerine Katkıları. *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*. 4, 115.

Kırlı, Ö. (2013). John Locke ve David Hume'un Epistemolojisi ve Beşeri Olanın İzahı. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(20), 101-104.

Kibritçiöğlu, A. (2001). Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001. *Yeni Türkiye Dergisi*, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, 1-9.

Kozanoğlu, H. (1995). Meksika’da Kriz. 21 Mart 2022 tarihinde <https://birikimdergisi.com/dergiler/birikim/1/sayi-75-temmuz-1995-sayi-75-temmuz-1995/2273/meksika-da-kriz/2756> adresinden alınmıştır.

Koyuncu, M. ve Şenses, F. (2004). Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya ve Arjantin Deneyimleri. *Ekonomik Araştırmalar Merkezi Araştırma Raporları*, 4, 12-23.

Klodt, H. (2011). The Psychology of Financial Crises. *Central European Review of Economics & Finance*, 1(1), 8-9.

Keskin Ünlü, H. (2004). *Ekonomik Krizlerde Küresel Güçler: 2001 Türkiye Ekonomik Krizi*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (148533).

Lewis, A., Carrera, S., Cullis, J. & Jones, P. (2009). Individual, Cognitive and Cultural Differences in Tax Compliance: UK and Italy Compared. *Journal of Economic Psychology* 30, 432.

Liebenstein, H. (1978). *General X-Efficiency Theory & Economic Development*. Oxford University Press. 43.

Mahiroğulları, A. (2005). Küreselleşmenin Kültürel Değerler Üzerine Etkisi. *Journal of Social Policy Conferences*, (50), 1280.

Mir, R. U., Hassan, M.S. and Qadri, M. M. (2014) Understanding Globalization and its Future: An Analysis. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 34(2), 621.

Mola, H. (2020). Davranışsal İktisat Perspektifinden İktisadi Karar Alma Sürecinde Gizli Tuzaklar ve Dürtmeler. *Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 30-32.

Mercan, B. ve Altıntaş, K. (2019). Kamunun Dürtme (Nudge) Politikaları: Liberteryen Paternalizm Yaklaşımı. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (107), 16-17.

Mustafaoğlu, Z. (2018). Rusya Krizi ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri. *T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı*, 1-3.

Neyse, L. (2011). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (291609).

Özel, H. A. (2011). İktisadi Perspektiften Küreselleşme Kavramı ve Gelişimi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 96.

Özdilek, E. Ve Akal, M. (2020). Davranışsal Ekonomi Çerçevesinde Richard Thaler'in Görüşleri. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 245.

Öneş, U. (2019). Davranışsal İktisat Deneylerinde Toplumsal Cinsiyet Temelli Farklar. *Mülkiye Dergisi*, 43(2), 427.

Öztürk, S. (2021). Beklenti Teorisinin Dış Politikadaki Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 602-603.

Öztürk, C. (2017a). 15 Temmuz 2016 Sonrası Emniyet Teşkilatındaki Görevden Almaların Sınırlı Rasyonellik Teorisi Açısından Değerlendirilmesi. *Güvenlik Araştırmaları Dergisi*, 19(3), 149.

Öztürk, C. (2017b). 15 Temmuz Sonrası İhraçların Sınırlı Rasyonellik Perspektifinden Analizi. *Strategic Public Management Journal*, 3(Özel Sayı), 69.

- Önder, İ. (2004). İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine. *İktisat Dergisi*, 463(9), 56.
- Öztürk, F. (2004). Küreselleşme-Yeni Dünya Düzeni. 14 Mart 2022 Tarihinde <https://www.mfa.gov.tr/kuresellesme-yeni-dunya-duzeni.tr.mfa> adresinden alınmıştır.
- Öztürk, S. (2003). Sabit Döviz Kuru Politikasının Krizlere Olan Etkisi: 1997 Güneydoğu Asya ve 2000 Kasım-2001 Şubat Türkiye Krizleri. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 174-175.
- Polat, Ç. ve Peker, K. Ö. (2020). Küreselleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneğinde Bir Değerlendirme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 9(5), 3991.
- Polat Ali, M. (2018). Küresel Finans Krizinin Nedenleri. *Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 177.
- Pekişi, A. (2011). *Okul Yöneticilerinin Küreselleşmeyi Algılamalarının İncelenmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Rzayeva, S. (2020). Küreselleşmenin Kültürel Akışları ve Somut Olmayan Kültürel Miras Üzerindeki Etkileri. *Motif Akademi Halkbilim Dergisi*, 13(29), 34.
- Sonnenfeld, D. & Mol, A. (2002). Globalization and the Transformation of Environmental Governance. *American Behavioral Scientist*, (45), 1323.
- Sweeney, J. L. (2000). Economics of Energy. *Department of Management Science and Engineering, Stanford University*, 4(9), 20.
- Shahbaz, M., Nasreen, S., Ahmed, K., and Hammoudeh, S. (2017). Trade Openness–Carbon Emissions Nexus: The Importance Of Turning Points Of Trade Openness For Country Panels. *Energy Economics*, 61, 1.
- Süer, Ö. (2007). Yatırım Kararlarında Alınan Risk Düzeyinin Belirlenmesine İlişkin Ampirik Bir Çalışma. *Öneri Dergisi*, 7(28), 99.
- Serim, H. ve Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(3), 539.

Sent, E. M. (2004). Behavioral: How Pyschology Made İts (Limited) Way Back İnto Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 737-742.

Scitovsky, T. (1973). A New Approach to the Theory of Consumer Behavior. *The American Economist*, 17(2), 31.

Seyidov, İ. (2014). Türk Basınında Sunulan Kırım Krizi Haberlerinin Çerçeveleme Kuramı Bağlamında İncelenmesi. *Akdeniz İletişim Dergisi*, (22), 61-62.

Sevim, U. ve Bali, S. (2016). Neoliberal Krizler Çerçevesinde Kurumsal Yönetişimin Değerlendirilmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(42), 1632-1635.

Sancar, C. (2010). Finansal Serbestleşme Sonrasında Latin Amerika, Meksika, Güneydoğu Asya ve Türkiye’de yaşanan Krizler, Nedenleri ve Uygulanan IMF Tipi İstikrar Programlarının Sonuçları. 8-18.

Şenel, A. ve Gençoğlu, S. (2003). Küreselleşen Dünyada Teknoloji Eğitimi. *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 11(12), 49.

Şentürk, F. ve Fındık, H. (2014). Rasyonel Karar Alan Ekonomik Birimin Risk Altında Verdiği Kararlara Davranışsal Yaklaşım: Kahneman-Tversky Beklenti Teorisi Perspektifinden Eleştirel Bir Bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 134.

Şahin, G. (2021). Çerçeveleme Etkisi: Asya Hastalığı Probleminin Gerçeğe Dönüşü Covid 19 Problemi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 735.

Şimşek, H. ve Kurt, M. (2019). Tüketici Davranışlarının Davranışsal İktisat Açısından Değerlendirilmesi. *Electronic Turkish Studies*, 14(5), 37-38.

Şimşek, H. (2018). *Davranışsal İktisadın Politika Yapımına Etkisi*. London: IJOPEC Publication Limited.

T.A.S.A.M. (2006). Küreselleşmenin Boyutları ve Etkileri. 16 Ocak 2022 tarihinde https://tasam.org/tr-TR/Icerik/211/kuresellesmenin_boyutlari_ve_etkileri adresinden alınmıştır.

Tunçbilek, N. ve Ulucak, R. (2021). Gelişmekte Olan Ülkelerde Küreselleşmenin Çevre Üzerine Etkileri. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(2), 454.

Talas, M. ve Kaya, Y. (2007). Küreselleşmenin Kültürel Sonuçları. *Türklük Bilimi Araştırmaları*, (22), 153.

Torun, A. (2012). *Ulusal Güvenlik Ve Küreselleşme: Türkiye'nin Ulusal Güvenlik Politikasının Dönüşümünde Küreselleşmenin Rolü*. (Doktora Tezi). https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=uT8dAPUz0BHo0XJcI027Xg&n o=8_F6RPsnwtqaYGr6UlBEXg. (308684).

Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453.

Thaler, R.H. (1997). Iving Fisher: Modern Behavioral Economist, *American Economic Review*, 87(2), 439.

Tepeler, M. İ. (2017). *Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi*. (Yüksek Lisans Tezi). <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>. (507046).

Uygun, O. (2003). Küreselleşme ve Değişen Egemenlik Anlayışının Sosyal Haklara Etkisi. *Anayasa Yargısı*, 19(1), 7.

Ulucak, R. (2013). İktisat Politikası Olarak Çevre Politikaları ve Araç Seçimi. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (34), 1-16.

Uçan, N. (2012). Küreselleşme Yaklaşımları ve Türkiye İçin Stratejiler. *Sosyal Güvenlik Dünyası Dergisi*, (82), 6.

Vardareri, D. ve Dursun, G. (2010). Asimetrik Bilgi Çerçevesinde 2008 Küresel Krizin İncelenmesi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(1), 139.

Chello, A. The Asian Financial Crisis of 1997: Explained Computationally -IS-LM-IP. 17 Temmuz 2022 tarihinde <https://medium.com/the-quant-journey/the-asian-financial-crisis-of-1997-explained-computationally-is-lm-ip-cc9667697c3c> adresinden alınmıştır.

- Yavuzaslan, K. (2018). Ekonomideki Tercihlerde, Demografik Farklılıkların Önemi: Davranışsal ve Deneysel İktisat Çalışmaları. *Social Sciences Studies Journal*, 4(19), 2155.
- Yavuzaslan, K. (2019). İktisat Bilimi Laboratuvara mı Taşınıyor? Deneysel İktisat ve Oyun Teorisi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 432.
- Yalçıntaş, M. (2015). Ekonomik Karar Almada Adalet ve Oyun Teorisi. *Maliye Finans Yazıları*, (103), 252.
- Yıldırım, N. (1997). Küreselleşme. *Öneri*, 1(6), 172.
- Yıldırım, A. ve Akin, A. (2020). Küreselleşme, Yeni Bölgesel Kalkınma Yaklaşımları ve Türkiye. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 492-493.
- Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 166-175.
- Yiğit, A. G., Topçu, T. ve Bayar, H. T. (2020). Çerçeveleme Etkisinin İşsizlik Bağlamında İncelenmesi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16(31), 4380.
- Yiğit, A. G. ve Yiğit, M. (2019). Davranışsal İktisat Çerçevesinde Sınırlı Rasyonalite: Tüketici Tercihlerinde Algı Yanılgısı Üzerine Bir Deney. *AVRASYA Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(16), 19.
- Yiğit, A. G. (2019). Duymaz, Ş. ve Çelikkaleli, Ö. (Ed.) *Bilim Dünyasında Multidisipliner Çalışmalar* içinde (ss. 95-112). Ankara: Berikan Yayınevi.
- Yücel, F. ve Kalyoncu, H. (2010). Finansal Krizlerin Öncü Göstergeleri ve Ülke Ekonomilerini Etkileme Kanalları: Türkiye Örneği. *Maliye Dergisi*, (159), 26.
- Yüksel, H. (2014). İnternet Gazeteciliğinde Bilgi Kirliliği Sorunu. *Atatürk İletişim Dergisi*, (6), 126.
- Zafiroski, M. (2001). “Max Weber’s Analysis of Marginal Utility Theory and Psychology Revisited: Latent Propositions in Economic Sociology and the Sociology of Economic”. *History of Political Economy*, 33(3), 437.

TEZ DEĞERLENDİRME FORMU

Aksaray Üniversitesi Tez Değerlendirme Formu		
Öğrencinin Adı Soyadı:		EVET
Kapak		
1	Tez Başlığı tutanaktaki başlıkla aynı mı?	
2	Kapaktaki ay ve yıl savunmaya girilen tarihle tutarlı mı?	
3	Kapak format kılavuzdaki kapak formatına uygun mu?	
4	Kapakta yazılan tüm yazılar doğru olarak verilmiş mi?	
İçindekiler		
5	Sayfa numaraları tam verilmiş mi?	
6	Şekil, Çizelge vb. listeleri verilmiş mi? Sıralaması doğru mu?	
7	Özet, Abstract, Giriş, Sonuçlar vb. bölümler var mı?	
8	Yazım hataları kontrolü yapıldı mı?	
Giriş		
9	Hazırlanan tezin önemini anlatıyor mu?	
10	İkinci ve Üçüncü dereceden başlık içermemeli kuralına uyuldu mu?	
Özet/Abstract		
11	Kılavuza uygun mu?	
12	Ay ve yıl savunmaya girilen tarihle tutarlı mı?	
13	Özet; tek sayfa, tek aralık, tek paragraf kuralına uygun olarak yazıldı mı?	
14	Bilim kodu, sayfa adedi, anahtar kelimeler ve tez danışmanı yazıldı mı?	
Kaynakça		
15	Kaynakların tamamına metin içinde atıf yapıldı mı?	
16	Kaynak formatı Kılavuzdaki kaynak formatına uygun olarak hazırlanmış mı?	
17	Atıf formatı kılavuzdaki atıf formatına uygun mu?	
Atıf Yöntemi APA 6 ☐ CMS ☐ İSNAD ☐		
Genel Değerlendirme		
18	Etik Beyan açıklaması okundu, uyuldu ve imzalandı mı?	
19	Kabul/Onay sayfası kılavuzdaki formata uygun olarak düzenlenmiş mi?	
20	Kabul /Onay sayfasında belirtilen oy birliği/oy çokluğu seçeneklerinden uygun olanı savunmayla tutarlı olacak şekilde belirlenmiş mi?	
21	Sayfa kenar boşluklar ve sayfa numaraları kılavuzdaki formatına uygun mu?	
22	Paragraf boşlukları ve metin satır aralığı kılavuza uygun olacak şekilde düzenlenmiş mi?	
23	Başlık yazımları kılavuzdaki başlık formatlarına uygun mu?	
24	Yazı tipi ve boyutu kılavuzdaki yazı tipi ve boyutu formatına uygun mu?	
25	Şekil, Çizelge vb. açıklama ve numaralandırmaları kılavuzdaki formata uygun olarak yazılmış mı?	

