

T.C.
İSTANBUL YENİ YÜZYIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI



GELİR DEĞİŞİMİNE TÜKETİMİN TEPKİSİ: 1987-2019 TÜRKİYE ÖRNEĞİ
YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hatice Gonca TANTAN

18131308005

İSTANBUL, EKİM 2020

T.C.
İSTANBUL YENİ YÜZYIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
EKONOMİ VE FİNANS BİLİM DALI



GELİR DEĞİŞİMİNE TÜKETİMİN TEPKİSİ: 1987-2019 TÜRKİYE ÖRNEĞİ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hatice Gonca TANTAN

DANIŞMAN

Dr. Öğretim Üyesi Suna ŞAHİN

İSTANBUL, EKİM 2020

T.C.
İSTANBUL YENİ YÜZYIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZ ONAY BELGESİ

İşletme Anabilim Dalı Siyaset Bilimi ve Ekonomi ve Finans Bilim Dalı 18131308005 numaralı yüksek lisans öğrencisi Hatice Gonca TANTAN'ın “**GELİR DEĞİŞİMİNE TÜKETİMİN TEPKİSİ: 1987-2019 TÜRKİYE ÖRNEĞİ**” adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 12/10/2020 tarih ve 2020/11 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi: 30/10/2020

Öğretim Üyesi Adı ve Soyadı		İmzası
Tez Danışmanı	Dr. Öğr. Üyesi Suna Şahin	
Jüri Üyesi	Prof. Dr. Betül Tosun	
Jüri Üyesi	Doç. Dr. Mustafa Özkan	



T.C.

**İSTANBUL YENİ YÜZYIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

EKONOMİ VE FİNANS YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

ETİK BEYAN

İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
 - Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
 - Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
 - Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
 - Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,
- bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

30 / 10 / 2020

Hatice Gonca Tantan

ÖNSÖZ

Tez çalışmam sırasında kıymetli bilgi, birikim ve tecrübeleri ile bana yol gösterici ve destek olan değerli danışman hocam Sayın Dr. Öğr. Üyesi Suna Şahin'e, ilgisini ve önerilerini göstermekten kaçınmayan Anabilim Dalı Başkanı Dr. Öğr. Üyesi A. Aykutalp Akdağ'a sonsuz teşekkür ve saygılarımı sunarım.

Çalışmalarım boyunca maddi manevi destekleriyle beni hiçbir zaman yalnız bırakmayan aileme de sonsuz teşekkürler ederim.

İSTANBUL, 2020

HATİCE GONCA TANTAN

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ	4
İÇİNDEKİLER	5
TABLolar LİSTESİ.....	9
ŞEKİL LİSTESİ.....	10
KISALTMA LİSTESİ.....	11
ÖZET.....	13
ABSTRACT.....	14

GİRİŞ 1

BİRİNCİ BÖLÜM	3
1.PARASAL AKTARIM MEKANİZMASI.....	3
1.1.Keynesyen Ve Parasalcı Görüşler.....	4
1.1.1.Keynesyen Görüş	4
1.1.2.Monetarist Görüş.....	4
1.2.Para Aktarım Mekanizması Kanalları	6
1.2.1. Parasal Aktarım Mekanizmasının Kanalları Ve Roller.....	6
1.2.1.1.Kredi Kanalı.....	8
1.2.1.2.Döviz Kuru Kanalı.....	14
1.2.1.3.Varlık Fiyat Kanalı	14
İKİNCİ BÖLÜM.....	17
2.TÜKETİCİ KREDİLERİ.....	17
2.1.Tüketici Kredisinin Büyümesi	17
2.1.1. Teknolojik Gelişmeler.....	18
2.1.2. Finansal Deregülasyon	18
2.1.3. Ödeme Mekanizması Olarak Krediler	18
2.2.Tüketici Kredilerinin Tanımı	19

2.2.1.Kredi Kavramı.....	20
2.2.2.Kredi Unsurları.....	21
2.2.2.1.Zaman unsuru	21
2.2.2.2.Risk unsuru	21
2.2.2.3.Güven unsuru.....	21
2.2.2.4.Gelir unsuru	22
2.3.Kredinin İşlevleri	22
2.4.Kredinin Kaynakları.....	22
2.5.Kullanım Amacı Açısından Krediler	22
2.5.1. Tüketici Kredileri	23
2.5.2. İhtiyaç Kredileri	23
2.5.3. Konut Kredileri	23
2.5.4. Taşıt Kredileri	23
2.5.5. Diğer Krediler	24
2.6.Ticari Krediler.....	24
2.6.1. Tüketim Kavramı	24
2.6.2. Tüketim Çeşitleri.....	26
2.6.2.1.Gösteriş Tüketimi	27
2.6.2.2.Sembolik Tüketim	27
2.6.2.3.Bağımlılık Tüketimi.....	28
2.6.2.4.Zorlayıcı Tüketim	28
2.6.2.5.Kutsal Tüketim	29
2.7.Tüketici Kredilerinin Olumlu Ve Olumsuz Yönleri	29
2.7.1. Tüketici Kredileri Olumlu Yönleri.....	29
2.7.2. Tüketici Kredileri Olumsuz Yönleri	30
2.8.Tüketici Kredileri İle İlgili Yasal Düzenleme.....	31
2.9.Tüketime İlişkin Teoriler	32
2.9.1. Mutlak Gelir Hipotezi	33
2.9.2. Kuznets Paradoksu	34

2.9.3. Göreceli Gelir Hipotezi (R _{ih}).....	34
2.9.4. Yaşam Döngüsü Hipotezi (L _{ch}).....	36
2.9.5. Sürekli gelir hipotezi (P _{ih})	37
2.9.5.1.Likidite Sınırlaması	41
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	45
3.TÜKETİCİ DAVRANIŞI.....	45
3.1.Tüketici Davranışının Kökeni Ve Önemi	46
3.2.İnsan Davranış Modelleri	47
3.2.1. Marshal'ın Ekonomik Modeli	48
3.2.2. Veblenian Sosyal-Psikolojik Modeli.....	49
3.2.3. Pavlovian Öğrenme Modeli	49
3.2.4. Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi	51
3.3.Tüketici Davranış Modelleri	51
3.4.Tüketimin Tahmini Gelir Değişikliklerine Yanıtı.....	55
3.4.1. Aşırı Duyarlılık Testi	55
3.4.2. Gelir Artışları İle Gelir azalışları Arasında Ayrım	56
3.4.3. Gelir Bölümlerinde Artış.....	57
3.4.4. Gelirin Düştüğü Dönemler	59
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM.....	61
4.AMPİRİK UYGULAMA	61
4.1.Araştırma İle İlgili Literatür Taraması	61
4.2.Araştırmanın Amacı Ve Konusu	63
4.3.Araştırmanın Önemi.....	64
4.4.Araştırmanın Metodolojisi Ve Kapsamı	64
4.5.Araştırmanın Modeli	64
4.6.Araştırmanın Hipotezleri.....	65
4.7.Araştırmanın Varsayımları.....	65
4.7.1. Tanımlayıcı İstatistik.....	66
4.7.2. Çoklu Doğrusallık	67
4.7.3. Durağanlık Ve Birim Kök Testleri.....	71

4.7.3.1.Birim Kök Testleri.....	71
4.7.4.Eş Bütünleşme (Co- Integration) Analizi.....	72
4.7.5.Johansen (Çok Değişkenli) Koentegrasyon Analizi	73
4.7.6.Granger Nedensellik Analizi.....	74
4.7.6.1.Var Analizi (Vector Autoregression Model)	74
4.7.6.2.Etki-Tepki (Impulse- Response) Analizi	75
4.7.6.3.Varyans Araştırması Analizi.....	75
4.8.Seçilen Model.....	75
4.9.Ekonometrik Uygulama	75
4.9.1.Normallik Sınaması.....	76
4.9.2.Durağanlık Sınaması- Augmented Dickey-Fuller (Adf).....	77
4.9.3.Var Analizi	82
4.9.4.Eş Bütünleşme Analizi	85
4.9.5.Etki Tepki Ve Varyans Ayırıştırma Analizi Sonuçları	86
4.9.6.Granger Nedensellik Analizi.....	88
SONUÇ 92	
KAYNAKÇA.....	96

EKLER 108

TABLÖLAR LİSTESİ

	<u>Sayfa No.</u>
<u>Tablo 5.1 Makroekonomik Değişkenler</u>	65
<u>Tablo 5.2 Tanımlayıcı İstatistik</u>	69
<u>Tablo 5.3 VIF Değerleri</u>	71
<u>Tablo 5.4 Korelasyon Tablosu</u>	71
<u>Tablo 5.5 Normallik Testi Sonuçları.....</u>	76
<u>Tablo 5.6 Durağanlık Test Sonuçları</u>	79
<u>Tablo 5.7 Optimum Gecikme Sayısı Seçimi.....</u>	81
<u>Tablo 5.8 Optimum Gecikme Sayısı Seçimi.....</u>	83
<u>Tablo 5.9 Eşbütünleşme Analizi Sonuçları.....</u>	84
<u>Tablo 5.10 Granger Nedensellik Test Sonuçları.....</u>	87

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No.</u>
<u>Şekil 3.1 Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi</u>	53
<u>Şekil 5.1 Türkiye'nin Yıllık Nihai Tüketimi %</u>	77
<u>Şekil 5.2 Türkiye'nin Yıllık Faiz Oranı</u>	78
<u>Şekil 5.3 Türkiye'nin Yıllık Ulusal Gelir artışı</u>	78
<u>Şekil 5.4 Türkiye'nin Yıllık Enflasyonu %</u>	79
<u>Şekil 5.5 Durağanlaştırılmış Faiz Oranı</u>	80
<u>Şekil 5.6 Durağanlaştırılmış Gelir</u>	80
<u>Şekil 5.7 Durağanlaştırılmış Enflasyon Oranı</u>	81
<u>Şekil 5.8 Tüketime Gelire Tepkisi</u>	85
<u>Şekil 5.9 Tüketime Faize Tepkisi</u>	85
<u>Şekil 5.10 Tüketime Enflasyona Tepkisi</u>	86

KISALTMA LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ADF	: Augmented Dickey Fuller
AIC	: Akaike Bilgi Kriteri
AIH	: Mutlak Gelir Hipotezi
APC	: Ortalama Tüketim Eğilimi
ATM	: Automatic Teller Machine
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IS-LM	: Investment Save- Liquid Money
LCH	: Yaşam Döngüsü Hipotezi
MPC	: Marjinal Tüketim Eğilimi
PIH	: Sürekli gelir hipotezi
RIH	: Nispi Gelir Hipotezi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
VAR	: Vektör Oto Regresyon
VECM	: Hata Düzeltme Formu
VİF	: Victoria Feser
C	: Cari Tüketim Harcamaları
CP	: Sürekli Tüketim
CT	: Geçici Tüketim
Y	: Cari Gelir
YP	: Sürekli gelir

YT : Geçici Gelir

r : Tüketicinin Ödünç Verebileceği veya Ödünç Alabileceği Faiz Oranı

w : Oranı Gelir Zenginliği

u : Tüketicinin Lezzet Tercihleri



ÖZET

GELİR DEĞİŞİMİNE TÜKETİMİN TEPKİSİ: 1987-2019 TÜRKİYE

ÖRNEĞİ

Tüketim çoğu ülkede GSYİH'nın üçte ikisini oluşturmaktadır ve refahın en önemli belirleyicisidir. GSYİH'daki artış tüketim harcamalarında da artışa neden olur. Keynes, genel teorisinde insanların gelirindeki artışın tüketimi de artıracığını ancak bunun gelirdeki artış kadar olamayacağını belirtir. Ona göre tüketim harcamaları ekonomik büyümenin motorudur ve bireyler hiç geliri olmasa da tüketmek durumundadırlar.

Bu çalışmada tüketim ve gelir ilişkisi önce teorik daha sonra ampirik olarak araştırılmıştır. Gelir, enflasyon ve faiz oranı gibi temel makroekonomik değişkenlerin tüketimi nasıl etkilediğinin tespiti amaçlanmıştır. Verilerin durağan olup olmadığının analizi için birim kök testi uygulanmış ardından, Vektör Otoregressif model kullanılmış ve ölçülen katsayıların istatistiksel anlamlılığına bakılmıştır. Vektör Otoregressif model değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi tespit edemediğinden eşbütünleşme analizi kullanılarak değişkenlerin uzun dönemli bir ilişki gösterip göstermediği araştırılmıştır. Ayrıca, Granger nedensellik testi yaklaşımı ile değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırma, Türkiye özelinde 1987-2019 yıllarını kapsayan yıllık veriler kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Veriler Dünya Bankasından elde edilmiştir. Bu verilere dayanarak tüketim ve gelir arasındaki ilişki enflasyon ve faiz değişkeni kontrol edilerek analiz edilmiştir.

VAR analizi sonuçlarına göre, Türkiye'de tüketim ile gelir arasında pozitif yönlü, tüketim ile tüketimin ve faizin geçmiş dönemleri arasında ise negatif yönlü ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde tüketimin, faizin ve enflasyonun geçmiş dönemlerinin de tüketimin cari dönemine etkisinin bazı gecikme değerleri için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür.

Hatice Gonca TANTAN, 2020

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Gelir, Faiz, Var Analizi, Eşbütünleşme Analizi

ABSTRACT

RESPONSE OF CONSUMPTION TO INCOME CHANGE: 1987-2019 CASE OF TURKEY

Consumption accounts for two-thirds of GDP in most countries and is the most important determinant of well-being. Growth in GDP also causes an increase in consumption expenditures. Keynes states in his general theory that an increase in people's income will also increase consumption, but not as much as an increase in income. According to him, consumption expenditures are the engine of economic growth and individuals have to consume even if they have no income.

In this study, the relationship between consumption and income was first investigated theoretically and then empirically. It is aimed to determine how basic macroeconomic variables such as income, inflation and interest affect consumption. In order to analyze whether the data are stationary or not, unit root test was applied, then the Vector Autoregressive model was used and the statistical significance of the measured coefficients was checked. Since the vector autoregressive model could not determine the long-term relationship between the variables, it was investigated whether the variables show a long-term relationship using the cointegration analysis. In addition, the Granger causality test approach attempted to determine the direction of causality between variables. Research, in particular, Turkey has carried out using annual data covering the years 1987-2019. The data have been obtained from the World Bank. Based on these data, the relationship between consumption and income was analyzed by controlling the inflation and interest variables.

According to the VAR analysis results between income and consumption in Turkey positive, with consumption and consumption in the interest of the past period it has been determined that the negative relationship found. The magnitude of this relationship varies from period to period. Similarly, it has been observed that past periods of consumption, interest and inflation have a statistically significant effect on the current period of consumption for some lag values. While the lagged value of consumption and interest has a negative effect on consumption, inflation is positive. This shows that the consumption increase in the previous periods decreases the consumption in the current period. Similarly, the increase in interest rates in previous periods reduces consumption in the future.

Hatice Gonca TANTAN, 2020

Keywords: Consumption, Income, Interest, Var Analysis, Cointegration Analysis

GİRİŞ

Bu çalışmanın temel amacı; gelir, enflasyon ve faiz oranı gibi temel makroekonomik değişkenlerin tüketimi nasıl etkilediğinin tespitinin yapılmasıdır.

Hanehalkı tüketimi makroekonomik değişkenlerdeki değişikliklere nasıl tepki vermektedir? Yanıt, değişikliklerin niteliğine ve süresine mi bağlı? Beklenen gelir değişikliklerinin beklenmedik şoklardan farklı bir tüketim etkisi var mı? Bu sorular tüketicilerin davranışlarını anlamak ve hanehalklarını etkileyen politika değişikliklerini değerlendirmek için çok önemlidir. Gerçekten de, neredeyse tüm dünyada tüketim GSYİH'nın üçte ikisinden fazlasını oluşturmaktadır. Tüketicilerin gelir şoklarına nasıl tepki verdiğine dair bilgi, vergi ve işgücü piyasası reformlarının makroekonomik etkisini değerlendirmenin yanı sıra istikrar ve gelir koruma politikalarının tasarımı için önemlidir.

Tüketici kararına dayanan tasarruf konusundaki tüketici tutumları sermaye birikimi, yatırım, büyüme ve gelişme süreci için çok önemlidir. Bu olgular, tüketim, tasarruf ve geliri hem makroekonomi hem de mikroekonomide en popüler araştırma alanları arasında sokmuştur. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra tüketim teorisi, makroekonomi araştırmalarının merkezi odağı haline gelmiştir.

Tüketim harcamalarının barış zamanında GSYİH'nın yaklaşık üçte ikisini oluşturması ve ekonomistlerin ekonominin kitlesel bir işsizlik durumuna geri dönmesinden korkması nedeniyle bunun doğal bir gelişme olduğu düşünülebilir.

Başlangıçta literatüre, Keynes'in Genel Teorisinde (1936) geliştirdiği toplam tüketim işlevi teorisi egemendir. Keynes'in teorisine göre, toplam tüketim, toplam gelirin pozitif fakat azalan bir fonksiyonudur. Tüketim, toplam talepteki en önemli tek unsurdur, bu nedenle doğru tahmini ekonominin yönetimi için gereklidir. Keynes, tüketimi mevcut cari gelire bağlamaktadır ve bu görüş yıllarca yaygın olarak kabul edilmiştir. 1950'lerde uzun dönemli serilerden tahmin edilen tüketim fonksiyonu ile kısa dönem seriler ve kesit verilerinden tahmin edilen çok daha düz tüketim fonksiyonu arasında fark tespit edilmiştir. Keynesyen tüketim hipotezi bu tutarsızlığı çözememiş ve sürekli gelir, yaşam döngüsü ve göreceli gelir hipotezlerinin gelişmesine yol açan tüketimin daha doğru tahmin edilmesine ihtiyaç duyulmuştur.

Keynesyen ekonomide tüketim fonksiyonunun merkezi konumu tüketici harcamalarını gerçekten tahmin edecek birçok sorgulama girişimine yol açmıştır. Ne yazık ki, erken Keynesyen denklem türlerinin çoğu, toplam tüketici davranışının bazı özelliklerini açıklayamamış. Bu nedenle, 1950 ve 1960'larda basit Keynesyen tüketim görüşünden daha iyi gerçekleri ortaya koyduğu düşünülen alternatif teoriler geliştirilmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde ekonomi politikaları olarak, maliye ve para politikalarının tanımı yapılmış, işlevlerinden bahsedilmiştir. parasal aktarım mekanizmalarının kriz dönemlerinde verdiği tepkiler, mevcut mekanizmalar ve aşamaları araştırılmıştır. Bu noktada işleyişi ile ilgili iki ana görüş olan keynesten ve parasalcı görüşler tanımlanıp, ilgili literatür gözden geçirilmiştir. Parasal aktarım mekanizması kanalları, rolleri ve iletim mekanizması sunulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde tüketici kredilerine değinilmiştir. Tüketici kredisinin tanımı, büyümesi, tarihsel geçmişi, etkilendiği unsurlar, teknolojik gelişmeler, finansal deregülasyon, ödeme mekanizması olarak krediler ve kredi kavramı detayları ile incelenmiş, kredi unsurları, kredinin işlevleri, kredinin kaynakları, kullanım amacı açısından krediler, ticari krediler, tüketici kredilerinin olumlu ve olumsuz yönleri, ilgili yasal düzenleme incelenmiş, tüketime ilişkin teorilerden alt başlıklarda bahsedilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise tüketici davranışları çerçevesinde literatür taranmıştır. Tüketici davranışının kökeni ve önemi, insani davranış modelleri, tüketici davranış modelleri ile bu modellerin sunduğu amaç ve avantajlar açıklanmıştır. Daha sonra tüketicinin beklenen gelir değişikliklerine yanıt verip vermediğinin tahmininin testi için alt başlıklarda ampirik çalışmalar araştırılmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde ampirik bir uygulama gerçekleştirilmiştir. Araştırma ile ilgili literatür çalışması, araştırmanın amacı ve konusu, önemi, metodolojisi ve kapsamı, hipotezleri gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın varsayımlarında; tanımlayıcı istatistik, çoklu doğrusallık, durağanlık ve birim kök testleri, eşbütünleşme analizi, Johansen koente-grasyon analizi, granger nedensellik analizi yapılmıştır. Sonrasında ise seçilen model ve ekonometrik uygulama alt başlıkları gerçekleştirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. PARASAL AKTARIM MEKANİZMASI

Ekonomi politikaları temel olarak maliye ve para politikalarından oluşmaktadır. Maliye politikası, hükümetlerin istihdamı ve kalkınması için gelir toplama ve harcama yöntemlerini resmileştirdiğini belirtmektedir. Merkez bankaları, çeşitli araçlar kullanarak fiyat istikrarı ve finansal istikrar gibi hususlarda etkin rol alarak ekonomik büyüme ve istihdamı sağlamayı amaçlar.

1970'lerden önce, sürdürülebilir büyümeye ve tam istihdam hedeflerine ulaşmak için destekleyici bileşenler olarak diğer politikaları kullanan para politikası, temel amacı 1970'lerde yaşanan petrol şoku ile başlayan yüksek enflasyon sürecinden sonra fiyat istikrarını sağlamak olan bir yapıya ulaşmıştır. Ayrıca, merkezi politikaların amaçlarını sağlamak için uyguladığı politikalarla bu dönemde ekonomiyi ne ölçüde ve nasıl etkilediği bir gereklilik olarak ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, iktisadi faaliyet ve enflasyonu nasıl etkilediğini ve aktif politik aracı belirlemek amacıyla, 1980'lerden itibaren parasal aktarım mekanizması sürecini ortaya koyan çalışmalar hızlanmıştır.

Klasik anlamda, çıktı değişkeni ve enflasyonla birlikte parasal değişkenlerin toplam talebi etkilemenin, beklenti ve döviz kuru kanalı, kredi büyümesi gibi farklı etki alanlarını içeren daha kapsamlı bir yapıya dönüştüğünü gösteren parasal aktarım mekanizması geleneksel faiz oranlarına dayanmaktadır. Ancak, finansal sistemlerin yapısı ve derinliği, kamunun ekonomi üzerindeki rolü, ekonomilerin açıklık endeksi gibi pek çok faktör parasal aktarım mekanizmasını ülkeden ülkeye değiştirmektedir ve küresel ve yerel olarak ekonomik yapıda meydana gelen değişiklikler parasal aktarım mekanizmasının da farklılaşmasına neden olmaktadır.

Bu bölümde, parasal aktarım mekanizmalarının karşılaştığı küresel finansman krizi ve 2001 yılında Türkiye'de bankacılık krizi sonrası 2008 yılında getirilen parasal aktarım mekanizmaları ve aşamaları araştırılmıştır.

Parasal aktarım mekanizmaları, para politikasının ne tür değişkenler aracılığıyla ulusal ürünü nasıl etkilediğini açıklar. Başarılı bir uygulama için, politika yapıcılarının para

politikasının hangi iletim kanalını takip ederek ekonomiyi nasıl etkilediğini bilmesi gerekmektedir.

Hubbard'a (1994) göre, finansal piyasalardaki yeni gelişmeler ve serbestleştirme çalışmaları mevcut parasal aktarım mekanizmasını etkisiz hale getirmiş, para politikalarının ekonomi üzerindeki etkisini farklı açılardan dikkate almayı gerektirmiştir. Özellikle finansal serbestleşmeden sonra, finans ve reel sektör arasındaki ilişkinin artması, geleneksel aktarım mekanizmalarını ekonomik devreyi yetersiz açıklamaya yönlendirmiştir.

Bu nedenle asimetrik bilgi akışını ve finansal aracıyı içeren kredi kanalı talep etmiştir. Parasal görüş olarak tanımlanan geleneksel görüşü destekleyen ekonomistler, para politikasının reel ekonomi üzerindeki etkisinin, sermaye maliyetindeki para politikasının değişimi ile sağlandığını, kredi fonksiyonunun daha reel olduğunu iddia edenleri desteklemiştir.

Literatürde para politikasının etki kanalı çeşitli tiplerde sınıflandırılmıştır. Bunlardan bazıları portföy düzenlemeleri, servet etkileri ve kredi mevcudiyeti hakkında konuşurken, diğerleri bunları tutar teorisi kanalı (doğrudan mekanizma), faiz oranı etkisi ve beklentiler olarak farklı şekilde sınıflandırmıştır. Bir diğer sınıflandırma ise geleneksel faiz oranları kanalları, diğer aktif fiyatlar kanalı ve kredi kanallarından oluşmaktadır.

1.1.Keynesyen Ve Parasalcı Görüşler

Parasal aktarım mekanizması kanallarını analiz etmeden önce, parasal aktarım mekanizmasının çalışma sistemi ile ilgili iki ana görüşü belirtmeliyiz.

1.1.1.Keynesyen Görüş

1930'larda Büyük Bunalım olarak ifade edilen ekonomik kriz ile maliye politikalarının ekonomik faaliyet üzerindeki etkisinin ekonomik açıdan ne kadar önemli olduğu görüşü para politikalarının önem kazanması bakımından etkilidir. John Maynard Keynes önderliğinde geliştirilen bu yaklaşım politika yapımcılar tarafından onaylanmış ve 1970'lere kadar enflasyon ve işsizlik sorunlarını önlemeyi başarmıştır. Keynesyen görüşe göre, para politikasının en önemli aracı faiz oranlarıdır. Para politikası uygulamaları faiz oranlarını etkiliyorsa talep üzerine etkili olacaktır (TCMB, 2013).

1.1.2.Monetarist Görüş

1960'lı yıllarda en çok Milton Friedman'ın parasalcı olarak adlandırdığı bir grup ekonomist, para politikasının toplam talep üzerindeki etkilerini sadece faiz oranları ile yatırım

harcamaları arasındaki ilişkiyi açıklamanın yetersiz olduğunu ve para politikasının faiz hariç birçok kanalla toplam talebi etkilediğini iddia etmiştir. Bunun yanı sıra Keynesyen görüşün aksine nominal faiz oranları ile yatırım harcamaları arasında zayıf bir ilişki olduğunu, nominal yerine gerçek faiz oranlarını gözden geçirerek borçlanma ve yatırım kararlarının alındığını belirtmişlerdir (TCMB, 2013).

Parasalcı yaklaşımda, para diğer finansal aktiflerden farklı kabul edilir ve daha önemli olduğu belirtilir. Bu bağlamda, Para yaratan finansal araçların diğer aracı kuruluşlardan daha önemli olduğu iddia edilmiştir. Paranın bu ayrıcalığı, görelî fiyat değişikliği ve bu değişikliklerden kaynaklanan uyum süreçleri gerçek denge etkisi ile ilgilidir. Bu sürece göre, para arzında bir artış olması durumunda, para stoğunun diğer yerli ve yabancı varlık stoğu ile orantılı olarak artacağı ve marjinal faydasının bu diğer varlıklarla orantılı olarak değişeceği tahmin edilmektedir. Rezervler diğer varlıkların faydalarını eşitlemek için yaklaşımlarını yeniden değerlendirecek; ve değişiklikler nispi fiyatı değişikliğini içerecektir (Meltzer, 1995).

Para arzındaki değişimin sonunda, faiz oranlarının yanı sıra görelî fiyatlarda da önemli değişikliklerin olacağı bu yaklaşımda, para politikasının yatırımlar dışındaki diğer harcama türlerinde de uygulanması sonucu değiştirebilir. Para politikasının dengeden çekilmesiyle yaratılan zenginlik ve ikame etkileri talep kompozisyonunu, portföy kompozisyonunu ve üretim miktarını ve kompozisyonunu etkilemektedir. Kısacası, Keynesyen aktarım mekanizması sürecine ilişkin görüşlerin aksine, para arzı değişiklikleri faiz oranı yoluyla finans sektörünü etkilemese de, görelî fiyat değişiklikleri yoluyla reel sektörü etkilemektedir (Cargill, 1990).

Literatürde, parasal aktarım mekanizması para politikasının gerçek ekonomik faaliyetleri nasıl etkilediğini ifade etmektedir. Mishkin (1995), parasal otoritelerin ekonomik büyüme hedefleri ve fiyat istikrarı kazanmak amacıyla para arzını kontrol etmek için yürüttükleri süreç olan para politikasının makroekonomik politika yapmanın merkezinde olduğunu belirtmektedir. Loayza ve Schmidt-Hebbel (2002), merkez bankalarının politika araçlarını çeşitli iletim kanalları aracılığıyla ekonomiyi etkilemek için ayarladıklarını; farklı pazarlar ve ekonomik değişkenlerin çeşitli hız ve yoğunluk seviyelerinde etkilendiğini ifade ederler. Bu nedenle, parasal aktarım mekanizması kanallarının belirlenmesi araştırmacılar için çok önemlidir.

1.2. Para Aktarım Mekanizması Kanalları

Bu bölüm parasal aktarım mekanizması kanallarını, rollerini ve her kanaldaki iletim mekanizmasını sunmaktadır.

1.2.1. Parasal Aktarım Mekanizmasının Kanalları Ve Roller

Mishkin'e göre (1998) para politikası dört ana kanaldan aktarılmaktadır:

- Faiz oranları,
- Kredi,
- Döviz kurları
- Varlık fiyatları

Taylor (1995) tarafından tanımlanan "finansal piyasa fiyatı" görünümü, para politikasının faiz, döviz kurları ve tahvil fiyatları gibi finansal varlıkların fiyatları üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Bu fiyatlar firmaların ve hanehalklarının harcama kararlarını etkiler. Bu görüşün dallarından biri, ekonomideki açıklık derecesinde döviz kurlarının rolünü dikkate almaktadır. Cushman ve Zha (1997) ve Kim ve Roubini (2000) gibi açık ekonomiler üzerine mevcut çalışmalara bir döviz kuru değişkeninin dahil edilmesini önermiştir.

"Kredi" görüşü olarak bilinen ikinci görüş ilk önce Bernanke ve Gertler (1995) tarafından belirtilmiştir. Bu görüşe göre, banka kredileri ve diğer finansal kurumlardaki değişiklikler finansal piyasa fiyatına alternatif olarak tanımlanmaktadır. "Kredi" görünümünü incelerken araştırmacılar, kredi ve işletmelerin nakit akışlarına ilişkin nicel veriler de dahil olmak üzere girdilere dikkat etmelidir.

Parasal aktarım kanallarını incelemenin önemi söz konusu olduğunda, bir ekonominin iletim kanallarını anlamak ve tanımlamak gerekir. Özellikle, Loayza ve Schmidt-Hebbel (2002) parasal aktarım mekanizması kanalları ile ilgili üç konuyu listelemişlerdir: en iyi politika araçları seti, politikanın zamanlaması (gecikme uzunlukları) ve merkez bankalarının karar alma süreçlerindeki başlıca kısıtlamalar.

Para politikası kurallarına dayanarak, para politikası kanalları aracılığıyla talep, yurtiçi ve ithal mal fiyatlarını ve sonuç olarak çıktı ve fiyatları bir araya getirmektedir. Bu hedeflerden gerekli bilgiler para politikası kurallarına yansıtılmaktadır. Genel olarak, geri bildirim, politika yapıcıların iletim mekanizmasını ve olası tepkileri anlamalarına yardımcı olmak için yararlıdır.

İlgili literatürün gözden geçirilmesinde, Loayza ve Schmidt-Hebbel (2002) aktarım mekanizmasının iki aşamasına dikkat çekmişlerdir: ilk aşamada, politika araçları finansal piyasa fiyatlarını (borç verme faiz oranı, döviz kuru ve hisse senedi fiyatı); ikinci aşamada, bu fiyatlar firmaların ve hanehalklarının harcama kararını etkiler. Afandi (2005), çoğu araştırmanın parasal aktarım mekanizması'nın ilk aşamasını ampirik olarak incelediğini, ikinci aşamanın yönlerine nispeten az dikkat edildiğini ileri sürmüştür. Bu boşluk, para politikası şoklarının yatırım ve tüketim davranışı üzerindeki etkileri konusunda daha fazla çalışmaya ihtiyaç doğurmuştur.

Bu mekanizmada, dikkate değer bazı ilişkiler vardır (Loayza and Schmidt- Hebbel, 2002):

- 1) Nominal ve reel faiz oranları,
- 2) Kısa vadeli ve uzun vadeli reel faiz oranları ve
- 3) Toplam talep ve çıktı fiyatları

İlk ilişkide, nominal oran değil, reel faiz oranı tüketim ve yatırım kararları üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Kısa vadede sabit fiyat varsayımı nedeniyle, yüksek nominal faiz oranları genellikle daha yüksek reel faiz oranlarına yol açar. Bu, gerçek borçlanma maliyetinin, bilinen nominal faiz oranı ve belirsiz enflasyon oranı da dahil olmak üzere kesin reel faiz oranına bağlı olduğu yatırım kararlarını açıklar. Ancak, yapışkan fiyat varsayımının kabul edilmediği durumlarda, para arzındaki bir düşüş reel faiz oranlarını artıracak ve daha az harcama ve üretim ile sonuçlanacaksa faiz oranı kanalı hala aktiftir. İkincisi, faiz oranlarının yapısı kısa ve uzun vadeli reel faizler arasındaki ilişkiye hakimdir. Üçüncüsü, Phillips Eğrisinin geçici nominal fiyat katılıkları ile birleşmesi, çıktı fiyatları ve toplam talep arasındaki bağlantıyı açıklar (Loayza & Schmidt-Hebbel, 2002).

Faiz oranı kanalının rolü de farklı açılardan değerlendirilmektedir. Taylor (1995) faiz kanalının para politikasının firmaların ve hane halklarının davranışlarına aktarılmasında önemli bir rol oynadığını kabul ederken, Bernanke ve Gertler (1995) kredi görüşü olarak bilinen başka bir görüşü vurgulamışlardır.

Faiz oranı kanalı, parasal aktarım mekanizmasında çalışan birincil kanaldır ve IS-LM modelinin merkezi ve Yeni Keynesyen Makroekonomik Modellerin geliştirme süreci olarak önerilmektedir (Clarida vd, 2000). Para kanalı yetkilileri, Japonya'da olduğu gibi nominal faiz oranını sıfırın altına ayarlamayı düşündüğünde bu kanal önemlidir. Ampirik bir

çalışmada, Claus (2011) Yeni Zelanda'da faiz kanalının diğer kanallardan daha önemli olduğuna dair kanıtlar bulmuştur, çünkü şokların Yeni Zelanda ekonomisine iletilmesindeki etkileri kredi ve döviz kuru kanallarından daha büyüktür. Özellikle, faiz oranı kanalının tüketim maliyeti, sermayeye geri dönüş oranı ve döviz kuru üzerindeki etkileri oldukça önemlidir.

Bir başka görüş, Bernanke ve Gertler (1995) tarafından ABD'deki faiz oranı kanalının başarısızlığına ilişkin ampirik kanıtları Jorgenson (1963) tarafından ortaya konan (kullanıcı) sermaye maliyeti üzerinden bildirirken ortaya çıkmıştır. Bu, faiz kanalı dışında kanallar olabileceği anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, diğer olası parasal aktarım mekanizması kanalları giderek daha fazla ilgi görmektedir (Mishkin, 2010). Bazı çalışmalar Tayland için Charoenseang ve Manakit (2007) ve Çin için Poon ve Wong (2011) gibi gelişmekte olan ülkelerle ilgiliydi. Charoenseang ve Manakit (2007) faiz kanalının zayıfladığını, kredi kanalının ise Tayland parasal aktarım mekanizmasında hala geçerli olduğunu iddia etmiştir. Poon ve Wong (2011), 2007'deki Çin'deki faiz oranı kanalının en büyük rolünün, 2008 mali krizinden sonra varlık fiyat kanalı ile değiştirildiğini belirtmiştir.

1.2.1.1.Kredi Kanalı

Kredi kanalının iki alt kanalı vardır: banka kredileri ve bilanço. Aktarım mekanizması, banka kredileri alt kanalında aşağıdaki şematik diyagramda gösterildiği gibi belirtilir:

$$M \downarrow \Rightarrow \text{mevduat} \downarrow \Rightarrow \text{kredi} \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow$$

Daraltıcı para politikası daha az banka mevduatına ve daha az krediye yol açmaktadır. Daha az şirket borç alabilir, bu da daha düşük yatırımlara ve üretime yol açar. Bu alt kanal, borçlular ve borç verenler için finansal piyasada bir araya gelmede bilgi eksikliğinin olduğu piyasa başarısızlığından kaynaklanmaktadır; böylece bankalar borçlu ve borç verenleri birbirine bağlayan finansal aracılar olarak hareket ederler. Bu nedenle, bu alt kanal, bonolarını ve hisse senetlerini hisse senedi piyasasında ihraç etmeyi sınırlayan küçük şirketler için hayati önem taşıyabilir.

Banka kredileri kanalındaki literatür, verimliliğinin iki faktöre bağlı olduğunu göstermiştir: bankaya bağımlı borçluların sayısı ve para politikasının etkisi altında banka kredileri arzı (Mishkin, 2010). Bu faktörler, hisse senedi / tahvil piyasası gibi para piyasası dışındaki piyasaların zayıf rolü nedeniyle finansal piyasa yapısının kusurlu olduğu gelişmekte olan

ekonomiler örneğini incelemek için yararlı bir yaklaşım gibi görünmektedir. Bir ekonominin bankacılık sisteminin egemenliği, bu kanalı diğer kanallardan daha güçlü hale getirir. Bu, gelişmekte olan ekonomilerdeki kredi kanalını analiz etmede dikkat çeken özelliklerden biridir.

Geniş kredi kanalı olarak bilinen bilanço alt kanalı, şirketlerin net değerini kullanır. Bu alt kanal, finansal piyasalarda olumsuz seçim ve ahlaki tehlike sorunları ile ilgilidir.

Bernanke ve Gertler (1995), reel ekonominin ABD'deki kredi kanalı üzerinden para politikası şoklarına tepkisine dair kanıt bulmuşlardır. Bir açıklama, merkez bankalarının faiz oranları hakkındaki kararlarının genellikle mevcut kredinin maliyetine bağlı olduğudur. Bilanço alt kanalı, parasal değişikliklerin borçluların bilançoları ve gelir tabloları üzerindeki etkilerini açıklamaktadır. Banka kredileri alt kanalı, para politikalarındaki değişikliklerin mevduat acentelerinin kredi arzını etkilediğini göstermektedir. Yazarlar, birinci alt kanalın varlığının iyi kurulmuş olduğu sonucuna varırken, ikincisi hakkında tartışmalar olduğu sonucuna varmıştır. Parasal sıkılaştırma, GSYİH'da ve fiyat seviyesinde gecikmenin devam etmesine neden olur; en büyük azalma konut yatırımı ve sabit iş yatırımında olmuştur.

Wilson (2011), kredi kanalının ABD ve diğer ülkelerde önemli bir kanal olduğunu tespit etmiştir. Mishkin (2010, s. 242-246), kredi kanalının önemli rolünün bazı nedenlerine dikkat çekmiştir. Bunlar, bu kanalın şirketlerin istihdamı ve harcama kararları üzerindeki etkilerini, küçük firmaların kredi kısıtlı durumunu ve diğer ekonomik olayları açıklamak için kredi piyasası kusurlarından gelen bilgilerin kullanımını içermektedir.

Tayland'daki para politikası şoklarının kredi kanalı üzerinden etkilerini incelemek için Kubo (2008) aylık veriler içeren bir SVAR modeli kullanmış ve bu kanalın Tayland'daki para politikasının yürütülmesinde önemli bir rol oynadığını tespit etmiştir. Ayrıca, kredi kanalları yoluyla, şoklar büyük kredi kredileri olan ekonomik ajanları olumsuz etkilemektedir.

Sharifi-Renani (2010), parasal aktarım mekanizması kanallarının (döviz kuru, kredi ve varlık fiyatı) İran'daki rolünü incelemek için bir SVAR modeli kullandı. Bulgular, kredi kanalının baskın olduğunu ve kredi kanalının izlenmesinin İran'da para politikasının yürütülmesine katkıda bulunduğunu vurgulamıştır.

Diğer çalışmalar, parasal şokların iletilmesinde kredi kanalının önemini hafife almıştır. Örneğin, Suzuki tarafından Avustralya üzerinde yapılan ampirik bir çalışma, bankaların sıkı para politikasını dengelemek için menkul kıymetler satarak yurt dışından borç almasıyla kredi kanalının etkili bir iletim kanalı olamayacağını göstermiştir. Ayrıca Black vd.

(2010), para bankalarının sıkılaştırılmasından sonra ABD bankalarının ipotek kredilerindeki azalmanın, bu bankaların subprime borçlulara kredi sağlamadığı veya perakende mevduatlara bağlı olmadığı yönünde herhangi bir kanıt bulamamıştır.

Kredi kanalını daha detaylı incelemek gerekirse, asimetrik bilgi konusu, kredi piyasasının asimetrik bilgilerine bağlı olarak ortaya çıkan belirleyici problemlerde kredi kanalının parasal aktarım mekanizmasındaki rolü nedeniyle ele alınmaktadır. Bu bölümde iki farklı asimetrik bilgi olarak olumsuz seçim ve ahlaki tehlike tartışılmıştır.

Asimetrik Bilgi Sorunu

Asimetrik bilgi kavramı, bir birimin diğer taraftan daha fazla bilgiye sahip olduğu ekonomik birimlerin birbirleriyle etkileşime girdiği bir durum olarak açıklanabilir. Bilginin asimetrik hale gelmesi durumunda, daha fazla bilgiye sahip olan tarafın haksız olarak kenarı vardır. Örneğin, alıcı ürünün kalitesi kadar satıcıyı bilmiyorsa, bu durum taraflar arasında asimetrik bir bilgi ifade eder.

Fonlar, geçerli mükemmel rekabet koşullarında bir finansal sistemdeki en verimli alanlara tahsis edilir. Ancak gerçek hayatta finansal sistem, mükemmel rekabet koşullarında daha karmaşık ve farklı bir sürece sahiptir. Örneğin, gerçek hayatta finansal piyasadaki katılımcılar mükemmel rekabet piyasasında tam bilgiye sahip değiller ama asimetrik bilgiye sahipler. Asimetrik bilgi ve bununla ilgili sorunların finansal piyasalar süreci üzerinde büyük etkisi vardır. Uygulamada, önerilen tüm önlemlerin piyasalardaki asimetrik bilgi sorununu çözmesi amaçlanmıştır.

Ancak, bu sorunu tamamen ortadan kaldırmak imkansızdır. Tarafların sözleşmesinde aralarındaki bilgi eksikliğinden kaynaklanan asimetrik bilgi ve ilgili sorunlar, finansal piyasa sürecini etkilemektedir. Finansal piyasalar, temel finansal aracılığın yanı sıra bu tür bilgi sorunlarını da gözetmekle yükümlüdür. Finansal sistemin karmaşık bir yapısını ve işlevini etkileyen bilgi problemleri, hem finansal şirketler oluşturur, hem de sözleşme yapar ve para politikasının ekonomiyeye aktarım kanalı yoluyla önemli makro sonuçlar üretir.

Sonuç olarak, ekonomik faaliyetlerle karşı karşıya kalan ekonomik birimler arasında asimetrik bilgi sonunda daha fazla bilgi toplayan taraf daha etkin bir dizi davranış gerçekleştirebilmektedir.

Piyasalarda ortaya çıkan asimetrik bilgiler, ters seçim ve ahlaki tehlike olarak ifade edilen iki temel soruna yol açarak söz konusu piyasalar sürecinde sorunlara neden olmaktadır. Ters seçim, iki taraf arasında bir anlaşma yapmadan önce ortaya çıkan asimetrik bir sorundur

ve gizli bilgilerden kaynaklanır. Gizli bilgi, taraflardan birinin kendisi veya satılan ürün kalitesi hakkında bildikleri ve diğer tarafın öğrenmek istediği ancak bunu yapamayacağı bir durumdur.

Asimetrik bilginin yer aldığı pazarlarda sıkıntılara yol açtığı ve bu nedenle bu pazarların istikrara kavuşturulamadığı veya istikrarlı olmasa bile kaynak dağıtımı etkin bir şekilde yapılamadığı görüşünde öncü olan çalışmaların en bilinenleri Arrow (1963, 1968) ve Akerlof (1970). Bu çalışmada yapılan ahlaki tehlike problemi asimetrik bir bilgi olarak ortaya çıkmaktadır. Ahlaki tehdit, iki partiden bir tarafın, her iki tarafı da birbirlerine bağımlı olacak şekilde faaliyet göstermesi durumunda ortaya çıkar, ancak bu kısım bu faaliyetleri dengeleyemez.

Kredi piyasalarında, şirketler kredi arzı için başvururken, bireyler kredi için başvurmakta veya şirketler arasında bilgi eksikliği nedeniyle asimetrik sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bireyler genellikle tüketim amaçlı kredi talep ettiklerinde yatırım projelerine finansman sağlamak için kredi başvurusunda bulunurlar. Şirketlerin geri ödeme kredisi sürecinde borçlulara sorun çıkarmayacakları kredi sağlamak için kredi arzı başvurusunda bulunması son derece önemlidir. Doğru seçim yapabilme, borçluların özellikleri ile ilgili bazı bilgilerin doğru ve tamamen onaylanmasına bağlıdır. Bu noktada, borçluların bilgi üstünlüğü olduğu açıktır, çünkü kredi başvurusunda bulunanların kendileri hakkında tam ve doğru bilgilere sahip oldukları açıktır. Ancak her iki taraf için de kredi başvurusu yaparken hem dürüst hem de dürüst olmayan borçlular vardır.

Bu durum bilginin piyasa katılımcıları arasında simetrik olarak aktarılmasını engellemektedir. Piyasada güvenilir borçlular olduğu ve kredi alabilmek için, olumlu nitelikler daha önemli olduğu için, bu borçlular kredi talebinin talep ettiği kuruma karşı kendi nitelikleri ve projelerinin özellikleri hakkında dürüstçe ve açık bir şekilde davranırlar. Bu koşullar altında, borçlu ve borç veren arasında asimetrik bilgilerin ortaya çıkması, piyasa için çeşitli sorunlara ve istenmeyen durumlara neden olmaktadır.

Kredi piyasasındaki asimetrik bilgiler, borçlunun, fonun sağlanacağı yatırım ile ilgili olarak potansiyel borcun sağladığından daha fazla bilgiye sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Kredinin verilmesinden önce, kredi kurumunun kredi geri ödeyebilme ihtimalinde yüksek ve düşük riskli kredi alanlar arasında ayrım yapamadığında asimetrik bilgi ortaya çıkmaktadır. (Claus & Smith, 1999).

Para arzını sağlayan kredi veren şirketler, kredi derecelendirmeden önce, kredi talep edenlerin finansal raporlarını sunmalarına yönelik niteliksel-niceliksel özellikleri hakkında bilgi edinmeye çalışırlar. Ancak, bu raporlar borçlu hakkında her zaman kesin bir bilgi vermediği için, borçlu hakkında kesin karar vermekte kolay değildir. Kredi arzından sonra ortaya çıkan asimetrik bilgiler, borç verenin, fon sağladığı, geri dönüşümü gerçekleştirdiği veya sağlamadığı projelerin pusulası içinde kredi kullandığını veya kullanmadıklarını ve böylece projeden elde edilen net gelirin kredi sözleşmesinden sonra gözlenemediğini belirtmiştir.

Borç veren, vadesi dolduğunda kredilerin geri ödenmesinde belirleyici etkiye sahip durumlar hakkında bilgilidir. Kredi piyasalarında, asimetrik bilgi söz konusu olduğunda bir prosedür gerçekleştirilmeden önce olumsuz seçim problemine, prosedür gerçekleştirildikten sonra ise ahlaki tehlike problemine neden olmaktadır.

Ters seçim

Olumsuz seçim, sadece faiz oranının yükselmesi nedeniyle kredi piyasasında çok riskli borçlular kaldığında ortaya çıkmaktadır. Borç veren şirketlerin bekledikleri getiri, öncelikle kredi geri ödeme olasılığına bağlıdır. Bu nedenle, bankalar ve diğer borç veren kuruluşlar için yüksek geri ödeme olasılığı olan kredi talep edenlerin belirlenmesi son derece önemlidir. Bankanın kaliteli borçluları kredi talep edenler arasında ayırt etmesi ve bunu yapabilmesi için çok sayıda tarama aracı kullanması gerekmektedir.

Faiz oranı tarama aracı, kullanılan krediye ödeme yapmak isteyen kişi veya kuruluşlar için kullanılabilir. Borçlular tarafından kullanılan kredinin geri ödenmesi olasılığının düşük olduğu durumda yüksek faiz oranına istekli olunduğunu düşünülmektedir. Bu durumda, borçlular kredi geri ödemesi için yüksek faiz oranların isteseler bile yüksek risk taşıyan borçlular olacaklardır. Böylece, faiz oranı arttığında, riskli borçluların sayısı ortalama olarak artacak ve bankaların kar erozyonuna neden olacaktır. (Stiglitz & Weis, 1981).

Varsayım altında, yüksek ve düşük riskli iki tür borçlu vardır, borç verenler kredi için ne tür borçluların başvuruda bulunduklarını ayırt edebiliyorlarsa, borçluları risklerini orantılı olarak taşıyan faiz oranından zorlayabilecek ve getiri elde edebileceklerdir (Walsh, 2003).

Ancak, borç verenler, her iki borçlu tipine de tek bir faiz oranı üzerinde borçludurlar, borçluları ayırt edemedikleri için ortalama bir riski yansıtır. İkinci el otomobil pazarında olduğu gibi kredi pazarında da tehlikeleri birbirinden farklı olan borçluların aynı faiz oranına sahip kredibilitesi riskli borçluları ve geri ödeme imkânları düşük olan risksiz ve geri ödemeleri yüksek olan ve olumsuz seçim yapan borçluları hariç tutulmaktadır.

Amerikan mortgage piyasasında gözlenen problemler, olumsuz seçim probleminin en belirgin özelliklerine sahiptir. İlk olarak, insanlara düşük ödeme kapasitesine sahip konut kredisi veriliyor ve gelir beyanı ile kredi başvurusunda bulunmaları isteniyor, ancak ispatlamaları istenmiyordu. Bunun sonucu olarak, kredilerin geri ödenmesinden muzdarip finansal kuruluşlar bir krizden geçmekte ve ipotek fonları piyasada bir zarara denk gelmektedir. Daha sonra, finansal kurumlar birbirlerine olan güvenlerini kaybetmiş ve kredi arzını azaltmıştır. Bütün bunlar, düşük kaliteli kredi isteyen ve pazarda olumsuz seçimler yapanların sayısında artışa yol açmıştır.

Ahlaki tehlike

Kredi ve kredi talep edenler arasında kredi sözleşmesi imzalanmadan önce kredi piyasalarında ahlaki tehlike ortaya çıkmaktadır, borçlular anlaşmada belirtilen koşullar içinde kredi kullanmadığı için bu simetrik bilgi asimetrik bilgiye dönüşmüştür ve bu durum alacaklılar tarafından gözlemlenmiştir (Kutlar ve Sarıkaya, 2003). Alacaklı, faaliyet borçlularının gözlenemediğini ifade ettiğinden, gizli eylem olarak adlandırılan ahlaki tehlike sorunu, borç veren açısından incelendiğinde, ahlaksız faaliyetlerde bulunarak kredi kullanan borçlu, kredisiz geri ödeme riskini önemli ölçüde artırmıştır ve bu nedenle borç verenin kredisinden beklenen gelir sağlanamamıştır (Müslümov ve Aras, 2004).

Kredi alan borçlu, özellikle faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde, gelir ve riskinin borçlu tarafından bilindiği yatırımlarda, başarısızlık riskinin yüksek olduğu yatırımlarda da kazancını artırmak için kredi kullanabilir. Kredi ve borçlunun kullandığı kredilerin devredildiği yatırımlar açısından üstlendiği risk farklı olduğundan, borçluların kendi kârlarını en üst düzeye çıkarmak için risklerinin ve gelirlerinin yüksek olduğu alacaklıları yatırımlara yönlendirmeleri ahlaki tehlikeye yol açmaktadır.

Yatırımcı başarılı olduktan sonra borçlu daha yüksek gelir elde edeceğinden, bu yatırım borcun tek borcuyla finanse edilecek, çünkü bu yatırımda, tüm borç veya önemli bir kısmı borç veren tarafından karşılanacaktır. Sonuç olarak, bu durumda borç veren kaybı genellikle geri ödemesiz olacaktır (Kutlar ve Sarıkaya, 2003).

Kredi verenin, borçluyu kredi kullanmasını istemediği durumlarda krediyi kullanmaya zorlamasının nedeni, Lender Corporation'a karşı sorumluluğunun spesifik olması ve gelirin yatırım türünden farklı olmasıdır. Yatırım başarılı bir durumla sonuçlanırsa, borçlunun alacağı gelir anapara ve faizde kalan kısımdır ve yatırımdan elde edilen gelir artışına bağlı olarak artış göstermektedir.

1.2.1.2.Döviz Kuru Kanalı

Döviz kuru kanalı para politikasını şu şekilde aktarmaktadır:

$$M \downarrow \Rightarrow R \uparrow \Rightarrow \text{reel döviz kuru (E)} \uparrow \Rightarrow \text{net ihracat (NX)} \downarrow \Rightarrow Y \downarrow$$

Yerli para değerinde bir artış $E \uparrow$ ile gösterilir. Bu model, para politikası reel döviz kurunda bir artışa yol açtığında, etkilerin net ihracat ve çıktıya iletilmesini göstermektedir. Ayrıca, bu kanal faiz oranı etkileri ile ilgilidir. Özellikle, para otoritelerinin para arzındaki bir sıkılaştırma, yurtiçi para cinsinden varlıkları yabancı para cinsinden varlıklardan daha cazip hale getiren iç reel faiz oranında (R) bir artışa neden olmaktadır. Esnek döviz kurları olan küçük, açık ekonomiler için bu kanal, hem toplam talebi hem de toplam arzı etkilediği için özellikle önemlidir (Dennis, 2003). Sabit döviz kurları olan küçük, açık ekonomiler söz konusu olduğunda, bu kanal iç faiz oranının dünya faiz oranına eşit olarak ayarlanması gerektiğini açıklamaktadır. Döviz kuru sabit ise, politika yapıcılar gerçek döviz kurunu fiyat seviyesini etkileyerek ayarlayabilirler (Kamin & Klau, 1998).

Mundell-Fleming modeli olarak bilinen uluslararası IS-LM tipi model, politikaları esnek ve sabit döviz kuru altında analiz eder. Bu model iki Mundell (1963) ve Fleming (1962) çalışmasından sonradır. Bu model, IS-LM modelinin açık ekonomisinin bir uzantısıdır, Keynesyen bir iş döngüsü modeli uluslararası ticaretle genişletilmiştir. Mundell-Fleming modeline göre, önemli ilişkilerden biri reel faiz ve reel döviz kuru arasındaki pozitif bağlantıdır. Esnek bir döviz kuru rejimi altında, parasal daralma üretimin düşmesine neden olur ve faiz oranları uluslararası düzeydedir. Sabit bir döviz kuru rejimi altında, iç parasal şokların etkileri uzun vadede değil, sadece geçicidir (Blanchard & Sheen, 2013).

1.2.1.3.Varlık Fiyat Kanalı

Aşağıdaki şematik diyagram varlık fiyat iletim kanalını temsil eder:

$$M \downarrow \Rightarrow P_e \downarrow \Rightarrow q \downarrow \Rightarrow I \downarrow \Rightarrow Y \downarrow$$

Bu kanal, Tobin'in q teorisine (1969) dayanarak, para politikasının firmaların değerlemesi üzerindeki etkilerini dikkate alarak ekonomiyi nasıl etkilediğini açıklamaktadır. Q değeri firmaların piyasa değerinin sermayelerinin ikame maliyetine oranını gösterir. Bu kanalın temel fikri, daraltıcı bir para politikasının daha düşük hisse senedi fiyatları (daha düşük piyasa değeri) ve daha düşük bir q ile sonuçlanmasıdır, çünkü artan bir piyasa faiz oranının sunduğu daha cazip fırsatlar vardır ve firmalar satabilir harcamak için daha az para

stokları. Başka bir deyişle, düşük bir q daha az yatırıma yol açmaktadır. Ayrıca, Jorgenson (1963) reel faiz ve amortisman oranının toplamı olan sermaye maliyetini ve sabit sermaye stokunun optimal büyüklüğü ile ilişkisini tanıtmıştır. Optimal stoktaki değişiklikler yatırım ayarlamalarına yol açar. Sermayenin kullanıcı maliyeti, neoklasik yatırım fonksiyonunun tahmin edilmesine dahil edilir ve “gerçek faiz oranı ne kadar yüksek olursa, kullanıcı maliyeti ne kadar yüksekse, yatırım seviyesi o kadar düşüktür” (Blanchard & Sheen, 2013).

Mishkin'e göre (1995), varlık fiyat kanallarının bir diğer etkisi de Modigliani ve Brumberg (1954), Ando ve Modigliani'nin (1963) yaşam döngüsü hipotezinden kaynaklanan zenginlik tüketimidir. Bu hipotez, tüketimin tüketicilerin yaşam boyu kaynaklarının bir işlevi olduğunu ima eder, bu nedenle parasal bir daralma hisse senedi fiyatlarını etkiler, tüketicilerin serveti üzerindeki etkileri ima eder, tüketimde bir azalmaya ve son olarak toplam talepteki bir azalmaya yol açar. Modigliani ve Brumberg (1954) fayda analizi, Ando ve Modigliani'nin (1963) yaşam döngüsü hipotezi ve Friedman'ın (1957) Sürekli gelir hipotezi, bireylerin faydalarının kazanç ve tüketim dengesi ile en üst düzeye çıkarıldığı benzer varsayımlara sahiptir. Tüketim, gelirin önemli bir bileşenidir, bu nedenle tüketimdeki bir azalma gelirden bir azalmaya yol açarak toplam talepteki azalmaya yol açar.

Varlık fiyatındaki değişiklikler, bankalar, işletmeler ve hanehalkları da dahil olmak üzere ekonomideki farklı acentelerde finansal dalgalanmalara neden olabilir. Bu dalgalanmalar da fiyat ve ekonomik istikrarı tehdit ediyor. Hisse senedi fiyat kanalının rolünün, gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye piyasalarının iyileşmesine paralel olarak diğer kanallardan daha önemli olduğu gösterilmiştir (Poon & Wong, 2011). Li vd. (2010), bir parasal daralmaya borsa cevaplarındaki farklılıkların, söz konusu finansal piyasanın açıklığındaki farklılıklara bağlı olduğuna dair kanıt bulmuştur. Özellikle, ABD borsa cevabının Kanada'ninkinden daha büyük olduğu belirlenmiştir.

Özet olarak, bu bölüm parasal aktarım mekanizması'nın bazı önemli özelliklerini ortaya koymaktadır. Birincisi, para politikası ekonominin gelişmesinde çok önemli bir rol oynamaktadır. Birçok çalışmanın bulguları, iş döngüsü dinamiklerinin parasal aktarım mekanizması kanallarından etkilendiğini göstermektedir. Bu nedenle, parasal aktarım mekanizması'nın incelenmesinin değerli politika sonuçları önermesi beklenmektedir.

İkincisi, farklı kanalların farklı ülkelerde en önemli olduğu tespit edilmiştir. Çalışmalar, her bir kanalın dürtü yanıtlarının karşılaştırılmasının parasal aktarım mekanizması kanallarının rolünün belirlenmesine yardımcı olduğunu vurgulamıştır. Kredi kanalı, tüm ekonomiler değil, gelişmiş ve gelişmeyi içeren birçok ekonomide önemli bir kanal olarak

vurgulanmaktadır. Diğer kanallar bazı gelişmekte olan ülkelerde daha önemli görülmektedir. Wilson (2011) bu tür çeşitli bulguların bir nedeni olarak parasal aktarım mekanizması kanallarının çözülmesindeki zorluğa dikkat çekmiştir.

Üçüncüsü, farklı zamanlarda, 2008'de yaşanan mali krizden (Poon & Wong, 2011) veya Tayland'ın parasal aktarım mekanizması'nın farklı para politikası dönemlerinde gerçekleşmesinden dolayı, ekonomide her kanalın rolü de değişmektedir (Kubo, 2008).



İKİNCİ BÖLÜM

2.TÜKETİCİ KREDİLERİ

Bireyler antik çağlardan beri borç yükümlülüklerine girmişlerdir, ancak tüketici kredisi nispeten modern bir olgudur. Ondokuzuncu yüzyıldan itibaren taksit ödeme planları satıcılar tarafından mobilya, dikiş makineleri ve diğer yerli malların satın alınması için hazırlanmıştır. 1920'lerden önce, otomobil, dayanıklı tüketim malları, okul ödemeleri ve tüketici kredisi kullanımının büyük bölümünü oluşturan ev modernizasyonu ve onarımı için çok az kredi talebi vardır. Ayrıca, ondokuzuncu ve yirminci yüzyılın başlarındaki çok az finans kurumu tüketici kredisini genişletmek istemekteydi. Borç verenlerin çoğu bireysel borçlunun kredibilitesini değerlendirmek için yeterli bilgiye sahip değildi ve bu tür kredileri herhangi bir sayıda yönetmenin maliyeti oldukça yüksek olurdu.

Tüketici kredisine olan talebin büyük bir kısmı kentleşmenin büyümesi ve tüketim mallarının seri üretimi ile ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler 19. yüzyılda başladı ve II. Dünya Savaşı'ndan bu yana özellikle güçlü hale gelmiştir. Günümüzde tüketicilerin kredi kullanımı her yerde mevcuttur. Kredi kullanımı her türden ailede yaygındır.

2.1.Tüketici Kredisinin Büyümesi

Ekonomi II. Dünya Savaşı sonrası dönemde büyüdükçe, tüketicilerin kredi kullanımı gelirlerine göre önemli ölçüde artmıştır. Gelire göre kredi artışının büyük bir kısmı ipotek kredisi biçimindedir. İpotek kredisi hariç tutulduğunda, tüketici kredisi hem toplam tüketici kredisinin bir payı olarak hem de son yirmi yılda gelire göre artmıştır.

Tüketici kredisinin toplam tüketici kredisine oranındaki artış (1) teknolojik gelişmeleri; (2) kart ihraççılarının kredi riski için daha etkin bir şekilde fiyatlandırmalarına izin veren faiz oranlarının yaygın olarak serbest bırakılması; (3) kredi kartlarının sadece borçlanma için değil, ödeme aracı olarak artan kullanımı; (4) şirketlerin müşterileri riske göre bölümlere ayırma becerilerindeki iyileştirmeler; ve (5) finansal kurumların kredi kartı alacaklarının menkul kıymetleştirilmesi sonucunu doğurmuş, bu da fon maliyetlerinin düşürülmesine yardımcı olmuştur.

2.1.1. Teknolojik Gelişmeler

Teknolojik gelişmeler sürekli olarak veri işleme ve telekomünikasyon birim maliyetlerini azaltmaktadır ve buna karşılık, alacaklıların dünya çapında milyonlarca perakende satış noktasının ve ATM'ler krediye erişim sunma yeteneğini büyük ölçüde artırmıştır. Ayrıca, kredi riski değerlendirme teknolojisindeki ilerlemeler ve tüketicilerin kredi deneyimlerinde elde edilen bilgilerin genişliği ve derinliği, alacaklıların riski hızlı ve ucuz bir şekilde değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını ve yeni müşteriler talep etmesini mümkün kılmıştır. Bu ilerlemeler kredilerin hızlı büyümesini teşvik etmiştir.

2.1.2. Finansal Deregülasyon

1970'lerin sonlarına kadar, devlet tefeciliği kanunları, kredi kartı ihraççılarının ödenmemiş bakiyeler için tahsil edebileceği faiz oranları üzerinde sınırlar oluşturdu ve bu da ihraççıların kredi riski için fiyatlandırma yeteneğini sınırladı. 1970'lerin sonlarından başlayarak, bazı devletlerin mahkeme kararları ve mevzuatı kredi kartı faiz oranları üzerindeki kısıtlamaları gevşeterek, bu eyaletlerde yerleşik ulusal bankaların ülke genelinde piyasa tarafından belirlenen oranları talep etmesine izin vermiştir. Yasal engellemelerin azaltılması, veri işleme ve telekomünikasyondaki iyileştirmelerle birlikte, ulusal düzeyde riske dayalı fiyatlandırmanın geliştirilmesine olanak sağlamış ve döner kredinin büyümesine katkıda bulunmuştur.

2.1.3. Ödeme Mekanizması Olarak Krediler

Kredi kartları tüketicilere sadece borç almak için uygun bir yol değil, aynı zamanda rutin ödemeler yapmak için de önemli bir yol sunmaktadır. Birçok tüketici kartlarında nadiren olağanüstü bir bakiye taşıdıklarını, yani her aylık faturalandırmanın sonunda kredi kartı ekstresi alındıktan sonra neredeyse her zaman tam olarak ödeme yaptıklarını bildirmektedir. Kredi kartlarının uzun vadeli borçlanma yerine rutin ödemelerde kullanımı birçok nedene

bağlı olarak artmıştır. Kartlar nakit taşıma ihtiyacını en aza indirir ve yüksek çek hesabı bakiyelerini korur; kullanımı kontrol açısından daha kolaydır ve bu nedenle tüketiciler için daha uygundur; tüketicilere harcama kalıplarının uygun bir kaydını sunarlar; ve çoğu durumda, kredi kartı harcaması, geri ödeme teşvikleri veya seyahat indirimleri gibi ödüller kazandırır. Aynı zamanda, tüketiciler, öngörülen her kullanımdan önce, önceden belirlenmiş kredi hatlarının maliyetlerini ve kredi başvurusu yapma zorluğunu tercih ettiklerini göstermiştir. Tüketiciler, aldıkları korumalar, özellikle de yetkisiz kullanımlarıyla ilgili sınırlı sorumluluk nedeniyle kredi kartlarına da ilgi duymaktadırlar. Satıcının bakış açısından, kredi kartları nakit taşıma, kayıp veya hırsızlık riskini sınırlar ve kötü borç riskini en aza indirir. Son olarak, dünya çapında kabul gördükleri için hem tüketiciler hem de satıcılar için caziptirler.

2.2.Tüketici Kredilerinin Tanımı

Tüketici kredisi, tüketicilerin, taşınmaz dışında genel olarak dayanıklı tüketim malları satın almak, kendileri ve aile bireyleri için harcama yapmak olanağını sağlamak amacıyla açılan bir kredi türüdür (İTO Yayınları, 1992, s. 4).

Genel anlamda tüketici kredileri, bireylere herhangi bir malın veya hizmetin satın alınmasına bağlı olarak ya da olmayarak, ticari amaçlar dışında kullanılmak ve sonradan belirli şartlarda geri ödenmek üzere verilen krediler olarak tanımlanabilir (Kaptan, 2011, s. 5).

Bir başka ifadeyle; “Tüketici kredileri, geleceğe ait talepleri, geleceğe ait üretimi, dolayısıyla geleceğe ait yatırımlar ile bunlara göre oluşacak istihdamı ve gelir düzeylerini öne alan, hem sosyal hem ekonomik amaçlı bir kredi türüdür” denilebilir (Sevimay, 1990, s. 23; Bulur, 2007, s.16).

Tüketici kredileri, kişilere satın aldıkları mal ve hizmetlerin bedelini, gelecekteki gelirleri ile ödeme olanağını sağlamaktadır. Başka bir deyişle, tüketici kredileri, kişisel harcamaların yükünü daha geniş bir zaman boyutuna yaymakta, ertelemektedir. Tüketici kredisi ile kişi, mal ve hizmet satın alarak gereksinimi derhal karşılandığı halde, bedelini daha ileri bir tarihte ödeyebilme olanağını elde etmektedir. Ticaret bankaları tüketicileri doğrudan veya

dolaylı bir şekilde finanse edebilirler. Bankalar, tüketicilere kredili satış yapan firmaları kredilendirme yoluyla dolaylı bir şekilde tüketicileri finanse edebildikleri gibi, doğrudan da kredilendirebilirler (Küçük, 1998, s.26; Arı, 2010, s.6).

Tüketici kredileri, genel olarak tüketicinin maaş ya da ücretinden geri ödenmekte olup, ödeme işlemi satın alınan mal veya hizmetlerin kullanımıyla ilgili değildir (Güney, 2007, s. 102; Boz, 2009, s.32).

2.2.1. Kredi Kavramı

"Kredi", Latince "inanma", "güven" anlamına gelen "credere" sözcüğünden gelir ve saygınlık anlamındadır. Kredi genel olarak, "belirli bir süre sonra geri alma kaydı ile bir satın alma gücünün sağlanması veya varolan satın alma gücünün başka bir kimseye devredilmesi" şeklinde tanımlanabilir. Satın alma gücünün yanı sıra bir kişi ya da kurum lehine kefalet ve garanti vermek de kredi tanımının içinde yer alır. Bankacılığın en temel işlevi, finansal piyasalarda fon fazlası olanlardan kaynak toplayıp, bu kaynakları gereksinim duyan kişi ve kurumlara aktarmaktır. Krediler, bankaların topladıkları bu kaynakları aktarmada kullandıkları en önemli araçlardan biridir (Temel Bankacılık Eğitimi, <http://www.tbb-bes.org.tr/>, Erişim: Aralık 2019).

5411 No'lu Bankalar Kanunu'nun, kredi tanımının yer aldığı 48. Maddesine göre; bankalarca verilen nakdî krediler ile teminat mektupları, kontrgarantiler, kefaletler, aval, ciro, kabul gibi gayrinakdî krediler ve bu niteliği haiz taahhütler, satın alınan tahvil ve benzeri sermaye piyasası araçları, tevdiatta bulunmak suretiyle ya da herhangi bir şekil ve surette verilen ödünçler, varlıkların vadeli satışından doğan alacaklar, vadesi geçmiş nakdî krediler, tahakkuk etmekle birlikte tahsil edilmemiş faizler, gayrinakdî kredilerin nakde tahvil olan bedelleri, ters repo işlemlerinden alacaklar, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri ile benzeri diğer sözleşmeler nedeniyle üstlenilen riskler, ortaklık payları ve Kurulca kredi olarak kabul edilen işlemler izlendikleri hesaba bakılmaksızın bu Kanun uygulamasında kredi sayılır.

Buna ek olarak, kalkınma ve yatırım bankalarının finansal kiralama yöntemiyle sağladığı finansmanlar ile katılım bankalarının taşınır ve taşınmaz mal ve hizmet bedellerinin ödenmesi suretiyle veya kâr ve zarar ortaklığı yatırımları, taşınmaz, ekipman veya emtia temini veya finansal kiralama, mal karşılığı vesaikin finansmanı, ortak yatırımlar veya benzer

yöntemlerle sağladıkları finansmanlar da bu kanun uygulamasında kredi sayılır (www.tbb.org.tr/düzenlemeler/bankacılık kanunu güncel hali).

2.2.2.Kredi Unsurları

Bir bankanın kredi müşterisi ile ilişkisi, zaman, güven, risk ve gelir unsurları üzerine inşa edilmektedir (Kavcıoğlu, 2003, s.6).

2.2.2.1.Zaman unsuru

Kredinin alınışı ile verilışı arasındaki süre zaman unsurudur. Vade olarak tanımlanan bu süre çok kısa olabileceği gibi uzun da olabilir. Ödünç verilen fonların ya da sağlanan itibarın belli bir süre sonra iadesi gerekmektedir. Tanınan vadenin uzunluğuna bağlı olarak risk değişmekte vade uzadıkça belirsizliğin artmasına bağlı olarak risk artmaktadır (Delikanlı, 2010, s.9).

2.2.2.2.Risk unsuru

Kredinin zamanında ödenmemesi olasılığı risk kavramını gündeme getirmektedir. Her kredi mutlaka risk taşır. Risk, gerçek veya tüzel bir kişiye nakit, mal, kefalet ve teminat şeklinde açılan kredilerden herhangi bir tarihte kullanılmış olan miktarlarının toplamıdır (Ataçoğlu, 2006, s.36). Farklı bir ifade ile risk, kredi borçlusunun banka sözleşmesi gereği üstlendiği yükümlülükleri zamanında veya tam olarak yerine getirememesidir (Şimşek, 2013, s.27).

2.2.2.3.Güven unsuru

Kredilerin belirli bir süre sonunda geri alınması koşuluyla verilebilmesi için güven ilişkisinin oluşması esastır. Kredi verilmesi uygun bulunan kişi veya kuruluşun ilgili banka nezdindeki itibarı, kredinin güven unsurunu oluşturmaktadır. Karşılıklı güvene ve itibara dayalı olarak kurulan bu ilişki, banka açısından kullanılacak kredinin teminat alınarak ya da alınmaksızın kullanılmasında belirleyici olmaktadır (Delikanlı, 2010, s.9).

2.2.2.4.Gelir unsuru

Kredinin bir başka unsuru da gelir unsurudur. Her kredinin kullandırana bir gelir sağlaması gerekir. Bu gelir faiz veya komisyon şeklinde farklı yapıda olabilir. Bazı durumlarda maliyetin altında faiz oranıyla kredi kullandırıldığı durumlarda olabilir. Ama bu durumların mutlaka farklı bir nedeni vardır. Bankalar bir firmaya verdikleri bir krediden para kazanmayabilirler ama buna karşılık başka bir bankacılık ürününden kazandıkları gelirle bunu telafi edeceklerdir. “Krediler, bankanın en önemli gelir sağlayan varlık kalemidir. Kredinin geliri faiz ve/veya komisyondan oluşmaktadır. Faiz parasının alternatif gelirinden yararlanamayan alacaklı bankanın bunun karşılığı olarak daha önceden belirlenmiş olan tutar veya süreye bağlı olarak borçlanılan paranın yüzdesi olarak ifade edilen bir çeşit teminat niteliğindedir (Yüksel, 1992, s.5; Ataçoğlu, 2006, s.36-37).

2.3.Kredinin İşlevleri

İşletmelerin fon ihtiyacı, ticari ve ekonomik faaliyetlerdeki çeşitliliğe ve finansman genişlemesiyle birlikte artış göstermektedir. İşletmeler bu fon ihtiyacını sağlamadaki en büyük payı banka kredileri oluşturmaktadır. Bankalar tarafından sağlanan kredinin, tedavül fonksiyonunu yerine getirmesi, toplanan mevduatların sermayeye dönüşümünü sağlayarak girişimcilerin kullanımına sunulması ve ekonomik faaliyetlerin arttırılması gibi işlevleri bulunmaktadır (Halkakademi, 2010, s.5).

2.4.Kredinin Kaynakları

Bankalar tarafından verilen kredi ya ödenmiş sermaye, karşılıklar ve yedek akçeler gibi kendi öz kaynaklarından ya da dışarıdan sağlamış oldukları mevduat, TCMB'den sağlanan krediler, yurtiçi ve yurtdışı bankalardan sağlanan krediler, bankacılık hizmetleri için blokede tutulan nakitler, tahvil, bono ihracı ile sağlanan fonlar gibi yabancı kaynaklardan oluşmaktadır (Halk Akademi, 2010, s.13,14).

2.5.Kullanım Amacı Açısından Krediler

Kullanım açısından krediler tüketici ve ticari krediler olarak ikiye ayrılır.

2.5.1. Tüketici Kredileri

Tüketici kredileri, ticari faaliyet haricinde, gerçek kişilere dayanıklı tüketim malları satın almaları veya sağlık, eğitim, tatil, konut, taşıt alımlarında finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla bankalar tarafından verilen bir kredi türüdür. Tüketici kredileri kişilere gelecekte elde edeceği geliri belirli faiz karşılığında bugünden elde etme olanağı sağlar. Tüketici kredileri ihtiyaç, konut, taşıt ve diğer krediler olarak sınıflandırılabilir (Güney, 2009, s.115-116).

2.5.2. İhtiyaç Kredileri

İhtiyaç kredisi bankaların ticari faaliyet dışında sadece gerçek kişilere, satın alınan veya satın alacakları mal ya da hizmet karşılığında herhangi bir fatura beyan etmeksizin, tahsis edilen kredi limiti dâhilinde belirli dönemlerle geri ödeme planı doğrultusunda ve taksitler halinde verilen kredilerdir (Takan, 2001, 295). Eğitim, evlilik, bedelli askerlik, bayram ve yılbaşı kredisi gibi çeşitli isimlerle kullandırılrsa da özünde hepsi birer ihtiyaç kredisidir (Güney, 2009, s.117).

2.5.3. Konut Kredileri

Konut kredisi, konut satın almak isteyen gerçek kişilere kullanıma hazır olan konut alımı finansmanı sağlamak amacı ile sabit veya değişken faizli olarak kullandırılan uzun vadeli kredilerdir. Kredinin geri ödemesi, aylık eşit taksitler halinde veya değişken taksitli olarak yapılabilmektedir.

Konutun tapudaki taşınmaz vasfının kat irtifakı veya kat mülkiyeti olarak tescil edilmesi bankalarca krediye konu olması bakımından önem taşımaktadır. Konut kredisi kullanmak isteyen gerçek kişilere bankalar tarafından belirlenen uzman ekspertiz raporuna istinaden kredi limiti tahsis edilir. Krediye konu olan konut için bankalarca teminata ipotek konularak kredi kullandırılmakta ve geri ödeme bitinceye kadar ipotek taşınmaz üzerinde kalmaktadır (Güney, 2009, s.118). Kredi tutarı, konut satan kişinin hesabına alacak kaydı geçmek suretiyle ödeme gerçekleştirilmektedir.

2.5.4. Taşıt Kredileri

Taşıt kredisi, gerçek kişilere ticari olmayan amaç için sıfır veya ikinci el araç satın alımında kullandırılan tüketici kredisidir. Kredi tahsis limiti sıfır araçlar için proforma fatura üzerinden; ikinci el araçlar için kasko değeri üzerinden belirlenir. Banka krediye konu olan araç üzerine taşıt rehni koyarak teminat almaktadır. Konut kredisinde olduğu gibi taşıt

kredilerinde de kredi tutarı araç sahibinin hesabına alacak kaydı geçerek gerçekleşir (Halk Akademi, 2012, s.133).

2.5.5. Diğer Krediler

İhtiyaç, konut ve taşıt kredisi haricindeki krediler bu sınıfta yer almaktadır. En yaygın kullanılan kredili mevduat hesabıdır. Kredili mevduat hesabı, bankaların müşterilerine kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile mevduat hesaplarına tanımlanan limit dâhilinde kullanabilecekleri bir bireysel kredi türüdür. Hesaptan nakit çekildiğinde borçlu gün kadar kredi faizi işlemektedir. Hesaba nakit girişi olduğunda ilk önce borç bakiyeden düşülmekte ve kalan tutar mevduat olarak yansımaktadır (Halk Akademi, 2012, s.134).

2.6. Ticari Krediler

Ticari krediler işletme, yatırım, tarım, ihracat ve sanayi kredileri şeklinde sıralanabilir. İşletme kredileri; işletmelerin döner sermaye gereksinimlerini karşılamak ve üretim faaliyetlerinin finansmanında kullanılmak üzere kısa veya orta vadede kullandırılan kredilerdir (Kaya, 2012, s.268).

Yatırım kredileri; işletmelerin bina, tesis gibi sabit değerlerinin yapılmasına finansman sağlamak amacı ile orta veya uzun vadeli kullandırılan kredilerdir (Halk Akademi, 2010, s.55).

Tarım kredileri; tarım işletmelerinde tarımsal gelirlerin yetersiz seviyede olması, hastalıkların meydana gelmesi, üretimin arttırılması, bakım ve girdi maliyetlerinin finansmanın sağlanması amacıyla işletmelere kullandırılan kredilerdir (Taşkiran ve Özüdoğru, 2010, s.152).

İhracat kredileri; ihracata yönelik üretim yapan işletmeler ve yurtdışında faaliyette bulunan firmalara kısa, orta ve uzun vadeli olarak kullandırılan kredilerdir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz#krediler>).

2.6.1. Tüketim Kavramı

En genel anlamda tüketim, tatmin edici ihtiyaçlar anlamına gelmektedir. Bir ihtiyaç varoluş için zorunlu görünmektedir, çünkü bir ihtiyaç karşılandığında zevk verir ve aksi halde acı verir (Dolu, 1993). Tüketim, ihtiyaçlar, istekler ve arzular gibi taleplere bağlı olarak zaman ve mekanla bağlantılı sosyal ve ekonomik birliklere sahiptir; talepleri yerine getirmek için gerekli olan mal, hizmet ve para ya da paranın yerine geçen bir miktar para (Orçan, 2008).

Williams, tüketimin çok eski tarihli anlamının yok etmek, harcamak ve israf etmek olduğunu belirtmektedir (Featherstone, 1996). Kendi kendine yeterli olmayan insanın çeşitli fizyolojik, psikolojik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçlardan herhangi birini karşılamaya yönelik tüm faaliyetler tüketim olarak ifade edilebilir. Bu tanımın dışında, tüketim kavramını gerçek bir ihtiyaç olmaksızın bile harcanan diğer bazı değerler için kullanmak da mümkündür. Sonuç olarak tüketim, ister gerçek ister sahte olsun, bazı talepleri karşılamak için harcanan somut ve soyut değerleri harcamak olarak tanımlanabilir (Torlak, 2000).

Başka bir görüşe göre, tüketicilerin satın alma kararıyla oluşan tüketim, ekonomik malları kullanmak için davranışları birleştiren bir süreçtir. İktisat faaliyetlerinin nihai amacı olan tüketim kavramını tanımlamak için Ritzer (2003) Marx'ın tüketim mallarını geçim ve lüks olarak sınıflandırma tanımını takip eder. Ritzer, tüketim araçlarının insanların mal ve hizmet almalarını sağladığını ve onları kontrol altında tutarak sömürdüğünü iddia etmektedir. Basit bir ifadeyle tüketim, bir mal veya hizmete sahip olmak, ona sahip olmak, belirli ihtiyaçları karşılamak için kullanmak veya elden çıkarmak anlamına gelmektedir.

Tüketim kavramı aynı zamanda günümüz dünyasının ideolojisi olarak tanımlanır ve tüm ideolojiler gibi hem olumsuz hem de olumlu eleştirilir. İdeoloji, daha fazla üretim ve daha fazla tüketimin bir sonucu olarak daha zengin bir hayata dayanır ve insanların özgürlüğünü kısıtlayan, insanları başkalarına bağımlı kılan ve onları yabancılaştıran bir faktör olarak kabul edilir (Odabası, 1999).

Tüketimi bir ihtiyacı karşılamak ve fayda elde etmek için bir faaliyet olarak gören ekonomistlerin görüşlerinin aksine, Jean Baudrillard (1998) tüketimi herhangi bir malın yararlılığını ortadan kaldırma arzusu olarak görür ve buna ihtiyacı vardır. Tüketim, insanların kendilerini konumlandırması için bir araca ek olarak bir yorumlama ve iletişim sürecidir. Tüketimi mantığında, kullanım değeri için mal ve hizmet sahibi olan bireyler yerine eşit olmayan bir servet yayılımı olarak değerlendirdiğimizde şunlarla karşılaşırız:

- Tüketim faaliyetlerini kaydeden ve anlamlı kılan bir koda dayalı yorumlama ve iletişim süreçleri.
- Nesnelerin sadece anlamlı farklar değil, aynı zamanda statü ile ilgili değerler olarak tanımlandığı sosyal sınıflandırma ve farklılaşma süreçleri.

Tüketim kavramı ilk zamanlarda, insanlar arasında doğal ve basit olarak ortaya çıktı; ancak zaman geçtikçe tüketim ihtiyaçların giderilmesinden uzaklaştı ve sosyal statüyü tanımlayan bir yapı kazandı.

Aslında tüketim sosyal refah için bir zorunluluktur ve rekabet sosyal refahı maksimize etmek için etkili bir araçtır. Bu bağlamda, tüketim ve tüketim toplumunu rekabet sürecinden ve rekabet kültüründen ayırmak imkansızdır. Bu nedenle, tüketim maksimizasyon ilkesi rekabet kültürüne karşılık gelir. Üstelik modern yaklaşım, yaratıcılığın ve üretkenliğin tüketim ile bağlantılı olduğunu daha sık vurgulamaktadır. Hedonizmdeki artışlar, gösteriş tüketimi, taklit malların tüketimi veya ağızdan ağıza pazarlamadan kaynaklanan tüketimin bir sonucu olarak, tüketim çılgınlığı olgusunu meydana getirmektedir. Bu bağlamda tüketim artar, ancak sınırsız tüketime neden olan memnuniyette bir artış yoktur. Tüketimin sınırsız olduğu bir durumda, rekabet tüketim çılgınlığını uyandırır. Böylece tüketim kavramı birçok şeyi ifade etmektedir.

2.6.2. Tüketim Çeşitleri

Üretim ve işgücü kavramları sanayileşmenin ilk aşamalarında birincil öneme sahiptir ve yavaş yavaş tüketim, tüketici, tüketim toplumu ve boş zaman kavramları ortaya çıkmıştır. Üretim ve iş etrafında inşa edilen sosyal yapı, büyük ölçüde tüketim ve boş zamana dayanan yeni bir kapitalist sosyal sistemle değiştirildi. Seri üretimin seri tüketimi bir sorun haline geldiğinden, boş zaman kavramı yeni bir anlamla, yani tüketim zamanı ile meydana gelmiştir. Daha önce boş zaman, özgürlük, natüralizm, isteğe bağlı düşünce derinliği anlamına gelmekteydi ancak, yukarıda bahsedilen dönüşümden sonra, tüketim, yapay heyecan, abartılı arzu, rekabetçilik, iddialılık gibi kapitalizmin kutsanmış ve onaylanmış yaşam amaçlarına ulaşmak için yeni bir araç anlamına gelmeye başlamıştır. Örneğin, alışveriş merkezleri, kumarhaneler, solaryumlar, fitness merkezleri, spor kulüpleri vb. Tüketiciler bunlara katılırlar bile özgünlük ve kalıcı bir anlam taşımazlar. Kurgusal ve ticari bir mantık tarafından organize edildikleri için memnuniyet duygusu yaratamazlar. Boş zaman endüstrisi bile birçok alternatif hizmet ediyor gibi gözüküyor ve benzer duygular yaratıyor ve “iyi yaşam” ın “iyi tüketim” anlamına geldiğini vurguluyor (Aytaç, 2006, s.118). Her tüketici, herhangi bir ürün veya hizmete farklı bir anlam verir. Beş tüketim tarzı aşağıdaki metinde özetlenmiştir.

2.6.2.1.Gösteriş Tüketimi

İnsanlar ürün ve hizmetlerini tüketerek temel fizyolojik (yiyecek & içecek & barınma) ve güvenlik ihtiyaçlarını karşılarlar. Bununla birlikte, herhangi bir toplumda, tüketimi artırarak başkalarını etkilemek isteyen bazı insanlar vardır. Bunun nedeni bu tüketim çeşidine insanların temel fizyolojik ve güvenlik ihtiyaçlarından daha fazla ihtiyaç duyması olabilir. Bu tüketim tarzına gösteriş tüketimi denir.

Gösteriş tüketimi kavramı, ilk olarak Amerikalı sosyolog ve iktisatçı Thorstein Veblen tarafından 19. yüzyılın sonunda "Boş Zaman Teorisi" adlı çalışmasında analiz edilmiştir. Veblen'e göre, sanayileşme döneminde zenginleşen ilk nesil mütevazı bir yaşam sürmeye devam ederken, ikinci ve üçüncü nesiller üretmek yerine tüketmeye başladı. Bu kavramdaki en önemli konu, tüketiciyi toplumda finansal güç, statü ve sınıf olarak gösterirken, diğerlerini kıskanır. İnsanlar, daha yüksek statüde olan grupların tüketim stillerini uygulayarak statü farklılıkları yaratmaya çalışırlar. Ayrıca mevcut gruplarında ön planda olmak için dikkat çekici bir şekilde tüketmeye devam etmektedirler (Salem, Solomon ve Genaidy, 2006, s.474).

Toplumlarda itibar, servete dayanır ve gücün kanıtı zengin bir yaşama sahip olmaktır. Gösteriş tüketimi sadece üst sınıflar arasında değil, aynı zamanda en düşük ve en fakir sınıflar arasında da görülmektedir (Çınar ve Çubukcu, 2009, s.284). Modern toplumlarda gösteriş tüketimin en yaygın amacı statüyü sağlamak ve saygınlığı arttırmaktır.

2.6.2.2.Sembolik Tüketim

İnsanların diğer türlerin muhtemelen sahip olmadığı ayırt edici özelliği, hedeflerini, iddialı fantezileri, değer farkındalığını ve saçma heyecanları, hepsi de biyolojik temelden açıkça bağlanmamış olan birincil ihtiyaçtır. Sembolik ihtiyaçları ve sembol yaratma işlevi yeme, bakmak, hareket etmek gibi temel insan faaliyetleri arasında mevcuttur.

Sembolik tüketim, ürünlerin sembolik değerlerine, satın alma ve tüketimine göre değerlendirilmesini içermektedir. İnsanlar ihtiyaçlarının ve arzularının özelliklerini belirtmek veya tüketim yoluyla iletişim kurmak istemektedir. Tüketimin sembolik bir yönü vardır ve tüketiciler tüketimin sembolik yönlerinden yararlanarak kendileri hakkında bir şeyler iletmek istemektedir. Ürünler ve hizmetler sembolik bir nesne gibi davranır ve tüketicinin bu nesneler olmadan ne olabileceğini ve tüketicinin ne olamayacağını temsil eder (Odabası, 1999). Örneğin, insanlar bir spor otomobil veya gündelik kıyafetler aracılığıyla özgürlüklerinin ve bireyselliklerinin önemini mesajını yayınlatabilirler.

Ürünlerin sembolik anlamlarının tüketimi, temel kültürel sınıfları görünür ve istikrarlı hale getiren sosyal bir süreçtir. Başka bir deyişle, lüks ürünler fiziksel olarak tüketilmez ve temel ürünler ikincil öneme sahiptir; bunun yerine görüntü tüketilir. Bu tür ürünler sosyal sınıfın ya da yaşam tarzının bir yansıması olarak görülmektedir. Böylece, elit tüketim için seçimler varlık sebebi haline gelir. Aslında tüketim sosyal yaşama katılmak ve sosyal ilişkileri geliştirmek için önemli bir unsurdur. Veblen'e göre lüks tüketiminde iki farklı sebep var. Bunlardan biri, kendi imajını seçkinlerin diğer üyelerine yansıtmak, ikincisi ise diğerlerinden yani düşük sınıflardan farklı olmaktır.

2.6.2.3.Bağımlılık Tüketimi

Tüketim bağımlılığı, alkol, ilaç, nikotin vb. gibi psikolojik veya fizyolojik bağımlılık olarak ürün veya hizmetlere bağımlı olmak anlamına gelmektedir. Bağımlılık genellikle uyuşturucularla ilişkilendirilse de, aslında sorunların üstesinden gelmek veya aşırı değerdeki bir ihtiyacı karşılamak için tüketilen her türlü ürün veya hizmeti içermektedir. Bu konudaki bir diğer önemli konu, giderek yaygınlaşan internet bağımlılığıdır. Bazı internet bağımlıları sanal hayatlarına gerçek hayatlarından daha fazla önem verdikleri için, bu tür bağımlılıklar gittikçe daha zararlı olmaktadır (Solomon, 2006, s.29).

2.6.2.4.Zorlayıcı Tüketim

Zorlayıcı tüketim, tüketicilerin endişesi, depresyonu ve can sıkıntısı nedeniyle ortaya çıkan bir tür tekrarlı ve aşırı tüketimin olduğuna işaret etmektedir. Alışverişliklikler, bağımlı kişilerin alkol veya uyuşturucuya yaslandıkları gibi aşırı tüketime dayanmaktadır. Terapistlerin raporlarına göre, erkeklere göre dört kat daha fazla kadına zorla tüketim teşhisi konmaktadır. Erkekler güç hissi elde etmek için ekipman, araç veya silah satın alma eğilimindeyken, kadınlar kişiler arası ilişkileri geliştirmek için kozmetik ve kıyafet satın almayı tercih etmektedirler. Hem kadınlar hem de erkekler, diğer bağımlı insanlar gibi aşırı tükettiklerinde kendilerini kontrol edemezler. Bu insanlar alkol, sigara, çikolata ve diyet kola gibi ürünlerin tüketimini kontrol etmeyi özellikle zor bulmaktadır. Olumsuz tüketici davranışının üç ana unsuru şöyledir: 1) davranış seçim ile değildir, 2) davranış süresinin kısıllığı nedeniyle zevk oluşur, 3) insanlar tükettikten sonra pişmanlık veya suçluluk hissi yaşarlar (Solomon, 2006).

2.6.2.5.Kutsal Tüketim

Genellikle tüketici faaliyetleri iyi-kötü, kadın-erkek gibi ikili muhalefet yaratma eğilimindedir. Tüketici faaliyetlerindeki önemli ikili muhalefetlerden biri kutsal ve kutsal olmayan tüketimdir. Kutsal tüketimin ayırt edici özelliği, bir dereceye kadar saygı ve huşu ile sunulan ürün ve hizmetleri içermesidir. Kutsal tüketim dini inançlarla ilgili olabilir veya olmayabilir, ancak büyük olasılıkla insanlar kutsal öğelere ve olaylara kutsal olarak saygı gösterme eğilimindedir. Kutsal tüketim tüketici deneyimiyle karışmıştır. Kutsal yerler, kutsal insanlar ve kutsal olaylar kutsal olmayan dünyadan yaratılır ve kutsallıkla doludur. Örneğin, tema parkları, her bakımdan kutsallığı kabul eden, kitlesel üretilen yeni bir fantezi tarzıdır. Disneyland, özellikle tüm dünyadaki tüketiciler için kutsal bir yerdir. Tüketimi kutsallaştırmak için pek çok tüketim faaliyeti kutsal bir ruh hali içinde sunulmaktadır. Böylece, kutsallaştırma para harcama faaliyetini normalleştirir ve kutsama sürecinin tamamlanmasına yardımcı olur (Solomon, 2006).

2.7.Tüketici Kredilerinin Olumlu Ve Olumsuz Yönleri

2.7.1.Tüketici Kredileri Olumlu Yönleri

Tüketici kredileri uygulamaları bankalara, üretici ve alıcılara çeşitli olanaklar sağlamaktadır. Tüketici ihtiyaçlarını nakit ödemek zorunda kalmaksızın satın alma olanağına kavuşurken, üretici malını peşin olarak satabilmektedir. Bankalar, bankacılığın temel ilkesi olan riski yaymayı bu tür kredi vermek yoluyla gerçekleştirebilmekte ve sektörel dalgalanmadan etkilenmeyen sağlam ve yaygın bir kredi potansiyeline kavuşmaktadır (Güler, 1991, s.45)

Bireyler açısından

Bireylerin satın almak istedikleri ya da ihtiyaç duydukları mal ve hizmetlere hemen sahip olmalarını ve bütçelerine uygun bir şekilde ödeme olanağı sağlamak suretiyle mevcut yaşam standartlarını yükseltir. Bireyleri kredi taksit ödemelerinden dolayı zorunlu tasarrufa yöneltir. Bireylere alışverişlerde toplu peşin para avantajı sağlayarak pazarlık gücü kazandırır (Kaptan, 2011, s.10).

Üretici açısından

Tüketici kredileri belirli mal ve hizmetlere olan talebi artırmaktadır. Buna üretici firmalar tüketim malı üretimi artışıyla cevap verirler. Üretici firmalar peşin para ile satış yaptıklarından maliyetlerindeki düşüş ile kar marjlarını artırır. Özellikle ekonominin durgun olduğu dönemlerde görülen sarsıntılara rağmen ayakta kalırlar. Kısaca tüketici kredileri yoluyla üretimin artması sebebiyle, üretici firmalardan birçok verimlilik artışı gelişmeler sağlanmış olur. Bu olumlu etkiler üretici firmaların ürettiği mallara karşılık tamamlayıcı mal üreten firmalara da yansır. Böylece piyasalara yeni firmalar katılımında artış gözlemlenir (Ezengin, 2009, s.18).

Bankalar açısından

Tüketicilere verilen krediler ticari bankaların portföylerinde önemli bir yer tutar. Tüketici kredilerine olan talebin konjonktürel dalgalanmalara duyarlılığının ticari ve sanayi kredilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Böylece toplam talebin daralmasıyla birlikte yatırım hacminin düştüğü dönemlerde tüketici kredileri, üretken sektörlerde ve finansal sektörlerde faaliyetlerin belli bir hacmin altına düşmesini engellemektedir. Günümüzde bankaların ihtisaslaştığı alanlardan biri, tüketici kredileri olmuştur. Bu nedenle bankalar, sundukları kredilerde çeşitlendirmeye gitmişler ve belli sektörlerdeki durgunluk nedeniyle o sektör mallarına ve dolayısıyla o malların finansman talebinin düşmesi karşısında başka mallar için tüketici kredisi sunmaya başlamışlardır.

Tüketici kredilerinde krediyi sağlayan bankanın kar marjı çok yüksek olmamakla birlikte daha yüksek kar elde etmenin yolu rasyonel politikalarını uygulayarak ortalama maliyetleri düşük tutmaktır (Alpergin, 1990, s.11-12; Ulukapı, 1998, s.215).

2.7.2. Tüketici Kredileri Olumsuz Yönleri

Tüketici kredileri, tüketicileri ihtiyaçları dışında gereksiz tüketime yönlendirebilmektedir. Böylece kişilerin yapabilecekleri tasarruflar azalmakta, gelecekteki tasarrufları dahi bugünden harcanmaktadır. Kişilerde likidite sorunları yaratılmakta ve diğer tasarruf alanlarına kaydırılabilecek yatırımlar düşebilmektedir. Tüketici kredilerinin aşırı bir şekilde kullanılması, ülke ekonomisi üzerinde de çeşitli baskılar doğurmasından çekinilmektedir (İnal, 2002, s.8; Ezengin, 2009, s.18).

2.8. Tüketici Kredileri İle İlgili Yasal Düzenleme

Türkiye’de tüketici kredileri 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 10. maddesinde şu şekilde yasal düzenlemeye alınmıştır:

Sözleşmede;

- a) Tüketici kredisi tutarı,
- b) Faiz ve diğer unsurlarla birlikte toplam borç tutarı,
- c) Faizin hesaplandığı yıllık oran,
- d) Ödeme tarihleri, anapara, faiz, fon ve diğer masrafların ayrı ayrı belirtildiği ödeme planı,
- e) İstenecek teminatlar,
- f) Akdi faiz oranının yüzde otuz fazlasını geçmemek üzere gecikme faizi oranı,
- g) Borçlunun temerrüde düşmesinin hukuki sonuçları,
- h) Kredinin vadesinden önce kapatılmasına ilişkin şartlar,

ı) Kredinin yabancı para birimi cinsinden kullanılması durumunda, geri ödemeye ilişkin taksitlerin ve toplam kredi tutarının hesaplanmasında, hangi tarihteki kurun dikkate alınacağına ilişkin şartlar yer alır.

Kredi veren, taksitlerden birinin veya birkaçının ödenmemesi halinde kalan borcun tümünün ifasını talep etme hakkını saklı tutmuşsa, bu hak; ancak kredi verenin bütün edimlerini ifa etmiş olması durumunda ve tüketicinin birbirini izleyen en az iki taksidi ödemede temerrüde düşmesi halinde kullanılabilir. Ancak kredi verenin bu hakkını kullanabilmesi için en az bir hafta süre vererek muacceliyet uyarısında bulunması gerekir. Tüketici kredisinin teminatı olarak şahsi teminat verildiği hallerde, kredi veren, asıl borçluya başvurmadan, kefilden borcun ifasını isteyemez.

Tüketici, kredi verene borçlandığı toplam miktarı önceden ödeyebileceği gibi aynı zamanda vadesi gelmemiş bir ya da birden çok taksit ödemesinde de bulunabilir. Her iki durumda da kredi veren, ödenen miktara göre gerekli faiz ve komisyon indirimini yapmakla yükümlüdür. Bakanlık ödenen miktara göre gerekli faiz ve komisyon indiriminin ne oranda yapılacağının usul ve esaslarını belirler.

Kredi verenin, tüketici kredisini, belirli marka bir mal veya hizmet satın alınması ya da belirli bir satıcı veya sağlayıcı ile yapılacak satış sözleşmesi şartı ile vermesi durumunda satılan malın veya hizmetin hiç ya da zamanında teslim veya ifa edilmemesi halinde kredi veren tüketiciye karşı satıcı veya sağlayıcı ile birlikte müteselsilen sorumlu olur.

Kredi verenin ödemeleri bir kıymetli evraka bağlaması ya da krediyi kıymetli evrak kabul etmek suretiyle teminat altına alması yasaktır. Bu yasağa rağmen tüketiciden bir kıymetli evrak alınacak olursa, tüketici bu kıymetli evrakı kredi verenden geri istemek hakkına sahiptir. Ayrıca, kredi veren kıymetli evrakın ciro edilmesi sebebiyle tüketicinin uğradığı zararı tazmin etmekle yükümlüdür.

2.9.Tüketime İlişkin Teoriler

Tüketim harcamaları çoğu ülkede Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Muellbauer ve Lattimore'un sözleriyle (1994), tüketici harcamaları çoğu ekonomide toplam harcamanın %50 ila %70'ini oluşturmaktadır. Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, tüketim fonksiyonu en çok toplam harcama ilişkileri üzerinde çalışılmış ve Klein ve Goldberger'in (1955) seminal çalışmasından bu yana tüm makroekonomik model oluşturma çabalarının kilit bir unsuru olmuştur.

Bu nedenle, insanların tüketici davranışlarını anlamak için nasıl tükettiklerini araştırmak zorunlu hale gelmektedir. Keynes'den önce tüketim, pasif bir artık olarak görülmekteydi. Bu görüşe göre, herhangi bir ekonomik ajanın tasarruf kararı, tüketmekten kaybedilen kamu hizmetinin ödenmesi ile belirlenmiştir. Dolayısı ile tüketim, tasarrufa bağlı olan faiz oranı ile ilişkilidir (Bunting, 2001).

Keynes, kural olarak, hane halklarının gelirleri arttıkça üretilen mal ve hizmetleri daha fazla tüketerek faydalarını arttırdıklarını varsaymaktadır. Toplam talebin bu ana bileşeni tarafından refahlarını arttırırlar. Bu nedenle toplam tüketim fonksiyonunun olası belirleyicileri ekonomik literatürde yoğun bir şekilde analiz edilmiştir. Literatürde farklı tüketim teorileri vardır; Bununla birlikte, tüm ekonomilerde tüketim davranışını açıklayabilecek tek bir tüketim teorisi yoktur.

Modern tüketim araştırmalarını anlamak için temel tüketim modellerinin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bu modeller; Keynes (1936) Mutlak Gelir Hipotezi (AIH),

Duesenberry'nin (1949) Nispi Gelir Hipotezi (RIH), Modigliani'nin (1949) Yaşam Döngüsü Hipotezi (LCH), Friedman'ın (1957) Sürekli gelir hipotezi (PIH).

2.9.1. Mutlak Gelir Hipotezi

Toplam tüketim fonksiyonu ile ilgili araştırmaların Keynes'in Genel Teorisi ile başladığı düşünülse de, Ramsey (1928) ve Fischer'ın (1930) daha önceki mükemmel çalışmalarını göz ardı etmemek gerekir. O zamandan beri tüketim alanında sayısız teorik ve ampirik çalışmalar bulunmaktadır

Keynes tüketimi çok sağduyulu bir şekilde ele almıştır. Keynes'e göre, içgüdüsel olarak bir ekonomik ajan, geliri arttıkça tüketimini de artırır, ancak bu gelirindeki artış kadar değildir. Keynes, gelir ve tüketim arasındaki ilişki üzerine yaptığı çalışmada, gelirin tüketimin yegâne belirleyicisi olduğu sonucuna varmıştır (Tsenkwo, 2011). Keynes, fayda maksimizasyonu açısından teorisine bir gerekçe sunmamış ve gerçekten de tüketicinin neden varsaydığı şekilde davranacağına dair herhangi bir görüş belirtmemiştir. Rasyonel seçim teorisi yerine, Keynes insan doğası hakkındaki bilgisine güvenmekteydi. Keynes, tüketim teorisini makroekonomik aşamanın merkezine yerleştirirken, gelecek nesiller için iktisatçıların teorisinin mikro temellerini çözmesini sağlamıştır. Keynes, yeni icat edilen milli gelir ve ürün istatistikleriyle modelinin doğrulanmasını veya reddedilmesini isteyen yeni ekonometri alanındaki öncülere de ilham verdi (Parker, 2010).

Keynesyen tüketim fonksiyonu, Mutlak Gelir Hipotezi (AIH), toplam tüketim istikrarlı, ancak zorunlu olarak doğrusal olmayan, tek kullanımlık bir gelir fonksiyonudur:

$$C_t = \alpha + \beta Y_t$$

burada C_t ve Y_t , t zamanında sırasıyla toplam kişisel tüketim harcamaları ve toplam harcanabilir geliri (gerçek değerlerini) gösterir. β , marjinal tüketim eğiliminin (MPC) sabit ve pozitif olması ancak birlikten daha az olması beklenir, böylece daha yüksek gelir daha yüksek tüketime yol açar. Tüketimin özerk bileşeninin α , küçük fakat pozitif olduğu varsayılmaktadır.

Temel kanunun varsayımlarını ele alarak, mutlak gelir hipotezi şu önemli özelliklere sahiptir:

- (1) Tüketim harcamalarının gelirdeki artış veya azalışla arttığı veya azaldığı, ancak orantılı olmadığı. Bu orantılı olmayan tüketim fonksiyonu, kısa vadede ortalama tüketim eğiliminin, marjinal tüketim eğiliminden daha büyük olmasına yol açmaktadır.

(2) Gelir arttıkça, tüketim oranı düşer: <0 , yani tüketim olarak tanımlanan gelir esnekliği birden daha az olacaktır.

(3) Tüketim fonksiyonu hem kısa vadede hem de uzun vadede sabittir.

2.9.2. Kuznets Paradoksu

Tüketim fonksiyonunun ekonometrik tarihi, mutlak gelir hipotezinin önerdiği gibi tüketim ile gelir arasındaki ilişkiyi makul verilerle göz önüne aldığı anda, mevcut verilerle test etmeye çalışmıştır (Bunting, 2001). Kısa dönemli zaman serileri olan neredeyse tüm ampirik çalışmalar Keynes'in tüketim konusundaki varsayımını desteklemiştir. Bununla birlikte, Nobel ödülü sahibi Kuznets (1946) tarafından yapılan çalışma, tüketim fonksiyonu literatürünün gelişiminde bir dönüm noktasıydı, çünkü çalışmasında uzun süreli zaman serilerini kullanılmıştır. Kuznets, depresyon yılları hariç, ABD'de 1869-1938 döneminde APC (Ortalama Tüketim Eğilimi)'nin 0.84 ile 0.89 arasında dar bir şekilde dalgalandığını göstermiştir. Başka bir deyişle, APC belli bir ortalama etrafında dönmektedir, böylece gelir çok artsa bile tüketim neredeyse istikrarlı bir gelir payını korumaktadır; bu nedenle tüketim, gelirin bir fonksiyonu olmaktan çok bir orantıdır.

2.9.3. Göreceli Gelir Hipotezi (Rih)

Tüketim-gelir ilişkisinin parçalarını uzlaştırmaya yönelik ilk girişimlerden biri, James Duesenberry (1949) tarafından açıklanan göreceli gelir hipoteziydi. Her ne kadar bu teori çağdaş makroekonomiden neredeyse hiç çıkmamış olsa da, 1950'ler ve 1960'larda kayda değer bir etki yaratmıştır (Parker, 2010).

Göreceli gelir hipotezi, bir bireyin belirli bir tüketim seviyesinden türeyen memnuniyetin (veya fayda) mutlak seviyesinden ziyade toplumdaki göreceli büyüklüğüne (örneğin ortalama tüketime göre) bağlı olduğunu belirtir. Psikologlar ve sosyologlar tarafından uzun süredir kabul edilen bir duruşa dayanmaktadır, yani bireylerin statüye önem verdikleri. Ekonomide, göreceli gelir hipotezi, 1949 Gelir, Tasarruf ve Tüketici Davranışları Teorisi adlı kitabında, bu fikrin tüketim davranışı üzerindeki etkilerini araştıran James Duesenberry'ye atfedilmiştir.

Duesenberry kitabını yazdığı sırada baskın tüketim teorisi, İngiliz ekonomisti John Maynard Keynes tarafından geliştirilen ve bireylerin gelirleri arttıkça gelirlerinin azalan bir yüzdesini tükettikleri hipotezine dayanan teoridir. Bu gerçekten ampirik olarak da doğrulanan bir modeldi: Belirli bir noktada nüfusun zenginleri gelirlerinin fakirlerden daha yüksek bir

kısmını tasarruf etmişlerdir. Ancak Keynesyen teori başka bir ampirik sonuç ile çelişiyordu: Toplam gelir arttıkça toplam tasarruf oranı zaman içinde artmadı. Duesenberry göreceli gelir hipotezinin hem kesitsel hem de zaman serisi kanıtlarını açıklayabileceğini savunmuştur.

Duesenberry, bir bireyin fayda endeksinin, tüketiminin, diğerlerinin tüketiminin ağırlıklı ortalamasına oranına bağlı olduğunu iddia etmiştir. Bundan iki sonuç çıkarmıştır: (1) toplam tasarruf oranı, zaman serisi bulgularıyla tutarlı olan toplam gelirden bağımsızdır; ve (2) bir bireyin tasarruf eğilimi, ampirik kanıtlarla tutarlı olan gelir dağılımındaki yüzdelik konumunun artan bir fonksiyonudur.

Sezgisel ve ampirik cazibesine rağmen Duesenberry'nin teorisi geniş bir kabul görmedi ve Franco Modigliani ve Richard Brumberg ve Milton Friedman'ın (1957) yaşam döngüsü / Sürekli gelir hipotezi tarafından domine edilmiştir. Bu yakından ilişkili teoriler, tüketimin bir bireyin beklenen yaşam boyu kaynaklarının artan bir işlevi olduğunu ve daha önce bahsedilen hem sektörler arası hem de zaman serisi kanıtlarını açıklayabildiğini ima etmiştir. Bununla birlikte, 1970'lerden başlayarak, bu teorilerin diğer bazı şaşırtıcı ampirik gözlemleri açıklayamaması ve insanların göreceli gelire önem verdiklerini gösteren artan kanıtlar göreceli gelir hipotezine yeniden ilgi göstermiştir.

İlk bulgu, 1974 yılında bireylerin kendilerinin bildirdiği mutluluğunun (yani öznel iyi olma) belirli bir zamandaki gelirle doğrudan değiştiğini ancak ortalama refahın oldukça kararlı olma eğiliminde olduğunu tespit eden Richard Easterlin tarafından sunulmuştur. Easterlin, bu modellerin bireyin refahının mutlak gelirden ziyade çoğunlukla göreceli gelire bağlı olduğu iddiasıyla tutarlı olduğunu iddia etmiştir. 1997'de Andrew Oswald tarafından yayınlanan araştırma gibi sonraki araştırmalar, bu iddiayı desteklemek için bol miktarda kanıt toplamıştır.

Göreceli gelir hipotezi, dolaylı makroekonomik kanıtlardan da bir miktar işbirliği bulmuştur. Bunlardan biri, bireyin yaşam boyu kaynakları büyüme hızı arttıkça arttığı için, daha yüksek büyüme oranlarının daha yüksek tasarruf oranlarına yol açtığı gözlemdir; bu da yaşam döngüsü / sürekli gelir teorisi ile tutarsızdır. Christopher Carroll, Jody Overland ve David N. Weil'in çalışması, bu gözlemin, tercihlerin bireyin geçmiş tüketimine veya göreceli gelir altındaki ekonomideki geçmiş ortalama tüketime bağlı olduğu bir büyüme modeliyle açıklamaktadır.

Göreceli gelir hipotezinin başka önemli ekonomik sonuçları da vardır. Belki de en bariz sonuç, tüketimin toplumda bireysel karar vermede dikkate alınmayan olumsuz

dışsallıklar yaratmasıdır. Bireyler statülerini artırmak için tüketir ve bu nedenle çalışırlarsa, sosyal olarak optimal seviyeye göre çok fazla çalışma eğilimi gösterirler ve dolayısıyla gelir vergisi sosyal refahı artırabilir.

Göreceli gelir hipotezi, bireylerin hem mutlak hem de göreceli maddi getirilerini önemseydiği olumsuz bağımlılıklı tercihlerin özel bir halidir.

2.9.4. Yaşam Döngüsü Hipotezi (Lch)

Modigliani ve Brumberg (1954 ve 1980) yaşam döngüsü hipotezi, kesitsel bulgular ile zaman serisi analizi bulguları arasındaki uyumsuzluğu uzlaştırmak üzere tasarlanmıştır. Buna ek olarak, model, likit varlıkların tüketim üzerindeki etkisini yakalamayı amaçlamıştır. Tamamen bireylerin şu anki gelirlerine dayanan Keynesyen tüketim teorisinin aksine, LCH kavramı tüm bireylerin sabit bir yüzde tükettiğini varsaymaktadır.

Yaşam döngüsü teorisi, bireylerin veya ailelerin tüm yaşam döngüsü tüketiminden kaynaklanan faydayı en üst düzeye çıkarmaya çalıştıklarını varsaymaktadır. Bu nedenle, yaşam döngüsü boyunca gelir kesintili olsa bile tüketim sürekli olmalıdır; tasarruf esas olarak emeklilik döneminde tüketimi finanse etmek için yapılır. Modigliani'ye (1986 ve 2001) göre, yaşam döngüsü hipotezinin “temel” versiyonu aşağıdaki varsayımlara dayanmaktadır. (Baranzini, 2005):

(1) Gelir emekliliğe kadar elde edilir, daha sonra sıfırdır

(2) Faiz oranı sıfırdır

(3) Tüketim yaşam döngüsü boyunca sabittir

Yaşam döngüsü hipotezine göre, ortalama hanelerde ve gençlerde tüketme eğilimi daha fazladır. Bunun nedeni yaşlıların hayatlarını hayat kurtarıcıları üzerinden geçirirken, gençler daha çok borçlanmaya başlar. Diğer taraftan orta yaşlı insanlar, daha düşük tüketim ve daha yüksek tasarrufla daha yüksek gelirlere sahip olma eğilimindedir.

Yaşam Döngüsü Hipotezi aşağıdaki denklem ile açıklanabilir

$$C = \frac{(W + RY)}{T}$$

Bu modelin ilk sonucu, marjinal tüketim eğiliminin (MPC) gelirdeki bir değişikliğin geçici mi yoksa kalıcı mı olacağına bağlı olmasıdır. İlk olarak, mevcut servetteki bir

değişime, WR'ye eşdeğer sayılabilecek, cari gelirdeki geçici bir değişiklik olduğu düşünüldüğünde, ortalama yıllık tüketimin türevini alarak başlangıçtaki servete göre, geçici bir gelir değişikliğinden marjinal tüketim eğilimine sahip olmaktayız. Geçici bir gelir değişikliğinden marjinal tüketim eğilimi, her zaman bir ekonomik ajanın yaşamayı beklediği yıl sayısına bölünür. Oysa emek gelirindeki bir değişiklikten tüketme marjinal eğilimi, her zaman emek yıllarının sayısının, hane halkının yaşamayı beklediği yıl sayısına bölünmesidir.

2.9.5. Sürekli gelir hipotezi (PIH)

Çelişen ampirik bulgulara cevaben Friedman (1957), hanehalklarının sürekli gelirlerinin sabit bir kısmını tüketime harcadıklarını iddia eden Sürekli gelir hipotezini (PIH) önermiştir. AIH'den farklı olarak PIH, mikro kurumlarda ve temsilci ajanlardan ilham almıştır ve sadece bugünün değil, geleceğin de önemini vurgulamıştır.

Friedman'ın PIH'sinin özü, bireylerin tüm yaşam boyu kaynaklarının harcanması gereken kısıtlamaya tabi olarak yaşam boyu faydalarını maksimize etmek istemeleriydi. Friedman'ın teorisi, bir yandan tüketim ile cari harcamalar, diğer yandan gelir ve cari gelirler arasında ayırım yapmaya odaklanmıştır. Bunun nedeni, bireysel bir ekonomik ajanın harcamalarını hem cari dönemde elde edilen gelir hem de kullanım ömrü boyunca beklenen gelir üzerinden planlamasıdır. Bu nedenle, tüketiciler harcamalarını, ömürleri boyunca kendilerine tahakkuk edecek kaynaklara uzun vadeli bir bakış açısıyla planlamaktadır.

Sonuç olarak, Friedman, Y gelirinin iki bileşenden oluştuğunu ileri sürmüştür: kalıcı bir bileşen (YP) ve geçici bileşen (YT). Friedman, gelirin geçici bileşenine yol açan faktörlerin bazılarının belirli tüketicilere özgü olduğunu, ancak kayda değer herhangi bir tüketicinin grubu için geçici bileşenlerin ortalama olma eğiliminde olduğunu ve geçici bileşenin ortalamasının sıfır olması beklendiğini ileri sürmüştür. Sonuç olarak, tüketim harcamaları kalıcı (CP) ve geçici bileşenleri (CT) içermektedir. Kalıcı bileşen, tüketicilerin yaşam boyu faydalarını en üst düzeye çıkarmak için tüketmeyi planladıkları miktarla ilgilidir. Belirsizlik olmadan, toplam tüketim CP'ye eşit olacaktır. BT tüm “diğer” faktörlerle ilgilidir ve şu şekilde tanımlanabilir (Fernandez-Corugedo, 2004):

$$C^P = k(r, w, u) \chi Y^P$$

$$Y = Y^P + Y^T$$

$$C = C^P + C^T +$$

Denklem, sürekli tüketim ile sürekli gelirarasındaki ilişkiyi ve sürekli gelirden tüketimin marjinal eğilimini tanımlar, $k(\cdot)$ sürekli gelirin büyüklüğünden bağımsızdır, ancak diğer değişkenlere bağlıdır: r , w ve u . Bu denklemler, ölçülen gerçek değişkenleri (C , Y) ilgili bileşenlerine bağlamak için bir araç görevi görür (Fernandez & Corugedo, 2004).

Sürekli gelirteorisi altında, MPC sabittir ve Kuznets'in (1946) ampirik bulgularıyla tutarlı olan APC'ye eşittir. MPC tüm haneler için de aynıdır. Friedman, tüketimin enine kesit regresyon tahminleri ile uzun dönem toplam zaman serisi regresyon tahminleri arasındaki farkı istatistiksel “değişkenlerde hatalar” argümanına itiraz ederek uzlaştırmıştır. Tartışma, tahminlerin kalıcı hane halkı geliri yerine gerçek hane halkı gelirini kullanmasıdır. Gelir dağılımının ortasında daha fazla hane bulunması nedeniyle, gerçek hane halkı gelirinin gözlenen dağılım sürekli gelirden daha fazla yayılma eğilimindedir. Sonuç olarak, gerçek geliri kullanan regresyon tahminleri daha düz bir eğim bulmaktadır ve bu nedenle kesit tüketim fonksiyonu tahminlerinin kişi başına tüketim fonksiyonu tahminlerine göre zaman serisi toplamından daha düz olduğu ortaya konulmuştur. Friedman (PIH) bu nedenle ampirik tüketim bulmacasının basit bir açıklamasını sunmuştur. Teorik düzeyde inovasyon, gelir beklentilerini ortaya çıkaran ve böylece tüketim teorisine mantıklı ileriye dönük bir boyut ekleyen sürekli gelirin yapısıdır (Palley, 2008). Friedman'ın teorisinin maliye politikası üzerinde önemli etkileri vardır. Birincisi, tüm haneler aynı MPC'ye sahip olduğundan, aşamalı vergilendirme konusunda Keynesyen talep teşvik argümanını çürütmüştür.

İkincisi, kalıcı ve geçici vergi şokları arasında bir ayrım yapmaktadır. Politika yapıcılar için şokların kaynağı ve doğası önemlidir. Örneğin, vergi indirimlerinin kalıcı olacağına dair bir duyuru, bu vergi değişikliklerinin sadece geçici olduğu düşünülmesine kıyasla hanehalkı / firma ekonomik aracısının farklı davranışlarına yol açacaktır.

Bu bölümde, tüketici kredi ile tüketimin daha az dalgalı seyrettiğini ileri süren yaklaşım inceleneyecektir. Hipoteze göre, tüketici kredi hacmindeki artıştan sonra tüketim sürekli gelir hipotezi ile tutarlı bir şekilde hareket etmektedir. Ludvigson (1999), tüketici kredisinin Birleşik Devletler için Sürekli gelir hipotezini kullanarak tüketimi tahmin edebileceğini göstermiştir. Ayrıca Bacchetta ve Gerlach (1997), Hipotez'in diğer ülkeler için geçerli olduğunu göstermektedir. Ancak Hall (1978) gecikmeli tüketim dışında başka bir değişkenin mevcut tüketimi öngörmediğini ve gelirdeki geçici değişimin tüketim üzerinde hiçbir etkisi olmadığını ifade etmekte ve Tüketimin rastgele bir yürüyüş izlediğini göstermektedir. Campbell ve Mankiw (1989), Hayashi (1982, 1985), Chah, Ramey ve Starr (1995) Salon'a (1978) karşı istatistiksel kanıt bulmuş ve gecikmiş gelirlerin likidite kısıtlamaları nedeniyle mevcut

tüketim için önemli bir güce sahip olduğunu göstermiştir (Zeldes (1989), Jappelli (1990), Campbell ve Mankiw (1989) ve Carroll (2001)).

Sürekli gelir hipotezine göre, tüketim sadece sürekli gelire bağlıdır. Tüketiciler, bugünkü tüketim ile yarın tüketim arasındaki marjinal ikame oranına göre tüketimini dağıtıyor. Tüketiciler sadece cari gelirin sürekli geliri nasıl etkilediğine göre tüketimini ayarlayacaktır. Tüketici bugün yüksek gelirin yarın düşük bir gelirle eşleşmesini beklerse, bugün tüketim değişmeyecektir. Tersine, bugünkü gelirdeki artış yeni bir sürekli gelir seviyesini temsil ediyorsa, tüketim artacaktır.

Sürekli gelir hane halkının nitelikleri, eğitimi ve mesleği ile belirlenir (Friedman, 1957). Öte yandan, geçici gelir, gelirdeki döngüsel değişikliklerden oluşmaktadır. Gelir hane halkı normal olarak kabul ettiğinden fazla ise, tüketim iki faktöre bağlı olacaktır:

- 1) Tüketim, gerçekleşen gelirdeki artışın sürekli gelirden bir değişiklik olduğu ölçüde artacaktır,
- 2) Tüketim hane halkının normal gelirden tükettiği oranla artacaktır.

Tüketiciler mevcut fiyatları, faiz oranlarını ve gelecekteki gelirlerini biliyorlarsa, yukarıdaki iki faktör tüketim için önemlidir. Friedman (1957), "Önce bir tüketici biriminin davranışını tam olarak kesin koşullar altında ele alalım. Kesin olarak, belli sayıda zaman periyodunun her birinde kesin bir miktar alacağını kesin olarak bildiğini; Her dönemde tüketici malları için geçerli olacak fiyatları ve ödünç verebileceği ya da ödünç alabileceği faiz oranını bilirler. Bu koşullar altında tüketime herhangi bir zaman diliminden daha az ya da daha fazla harcama yapmak için yalnızca iki sebep vardır. borçlanma ve kredilendirmenin uygun zamanlaması ile harcamaların akışını "düzeltmektir", birim makbuzları dönemden döneme çok değişse de harcamalarını nispeten istikrarlı tutabilir. faiz oranı pozitifdir veya faiz oranı negatifse borçlanma için ödeme almak Bu güdülerin etkisi altında nasıl davranacağı elbette zevkine bağlıdır.

Likidite kısıtlamaları, krediye bağımlılığın tüketicileri ekonomik dalgalanmalara karşı daha duyarlı hale getirdiği anlamına gelmektedir. Durgunluklarda hane halkının kredi alamaması para politikasının iletilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle, yapısal değişiklik tüketici kredi dağıtımını daha verimli hale getirdiyse, tüketim davranışı Hall'un (1978) argümanı ile uyumlu olacaktır.

Hall (1978) marjinal fayda kavramını ortaya attı ve tüketicinin rastgele bir yürüyüş izlediğini gösterdi. Günümüzde tüketim miktarı gelirdeki öngörülebilir değişiklikleri temsil etmektedir. Sadece geçmiş tüketim, tüketim davranışını tahmin edebilir. Kısa dönemli gelir değişiklikleri tüketimi etkileyemez. Tüketim, sürekli geliri etkileyen politikalar ile değiştirilebilir. Ancak, Flavin (1981,1985), Hayashi (1982,1985), Campbell ve Mankiw (1989), Bacchetta ve Gerlach (1997), Ludvigson (1999) geçmiş gelir ve tüketici kredisinin tüketim davranışını tahmin edebileceğini göstermektedir. Bu çalışmalara göre tüketim, sürekli gelir hipotezinden farklı bir şekilde davranmaktadır.

Hall (1978)'un katkısı, sürekli gelir hipotezinin etkilerini resmileştirmektir. Tüketiciler gelecekteki beklenen faydayı en üst düzeye çıkarırsa, marjinal fayda için koşullu beklenti sadece mevcut tüketim seviyesinin bir fonksiyonudur. Marjinal fayda, tüketicinin yaptığı anlamına gelen rastgele bir yürüyüşü takip etmektedir. Optimize edici tüketici, mevcut tüketim seviyesini belirlemek için her dönem cari ve gelecekteki kazançlarla ilgili mevcut tüm bilgileri kullanır. Tüketici tüketimi hemen ayarlayamazsa, ayarlama daha sonra yapılacak ve tüketicinin eski haberlere yanıt verdiğini ima edecektir. Bu, tüketicinin derhal beklenen gelir değişikliğine tepki gösterdiği varsayımına aykırıdır (Carroll, 2001). Önemli olan tüm mevcut bilgiler, mevcut tüketim seviyesinde gerçekleşir.

Tüketim, Sürekli gelir hipotezinin öngörülerine aykırı davranırsa, bu durum Sürekli gelir hipotezinin mutlaka reddedileceği anlamına gelmez (Hall, 1978). Gelir artışının gecikmeli yapısı kalıcı bir gelirin makul bir ölçüsü ise, gecikmeli gelir üzerinde önemli katsayıların bulunması Yaşam Döngüsü Sürekli gelir hipoteziyle tutarsız olmak zorunda değildir. Hall (1978) yakın zamandaki gelir düzeylerinin ve gecikmiş hisse senedi fiyatlarının mevcut tüketimi öngördüğüne dair zayıf kanıt bulsa da, bunun geçici gelirdeki değişikliklere uyum sağlaması için zaman alan tüketim ile açıklanabileceğini belirtmektedir. Sonuç olarak, Hall, Sürekli gelir hipotezinin geçerliliğinden şüphe etmek için çok az neden olduğu sonucuna varmaktadır.

Hall, istikrar belirleyici politikanın analizi ile ilgili olarak, politika yapıcılar için bir öneride bulunmaktadır. Sürekli geliri değiştirmede bilinen politikaların analizinde tüketim dışsal olarak ele alınabilir. Ayrıca, yalnızca vergiler ve diğer politika araçları hakkında yeni bilgiler, geçici geliri etkileyebilir. Bu genel önermelerin ötesinde, politika analisti, belirli bir politikanın sürekli gelir üzerindeki etkisinin tüketim üzerindeki etkisini öngörmek için zor soruyu yanıtlamalıdır. Cari tüketicinin mevcut ve geçmiş gelir değerleri üzerindeki gerilemesi, bu soruya cevap vermede hiçbir değer taşımamaktadır.

Ancak, Hall (1978)'in ardından yapılan araştırmalar, cari gelirdeki dalgalanmaların tüketimi etkileyebileceğini ve tüketimin cari gelir için çok hassas olduğunu göstermektedir. Örneğin, Sürekli gelir hipotezi denklemi ile ifade edilebilir,

$$\Delta C_t = \varepsilon_t$$

Burada ε_t hata terimini temsil etmektedir.

Hata terimi zamanla tahmin edilebilir bir davranış gösteriyorsa, denklem yanlış sonuçlar üretir. Ayrıca Flavin (1981) ve Hayashi (1982) tüketimin cari gelire “aşırı duyarlılık” gösterdiğini göstermektedir. Tüketimin gelir göre büyümesi gerilediğinde, gecikmeli tüketimin mevcut tüketimin tek tahmincisi olmadığı görülmüştür.

Hall ve Mishkin (1982) bu olasılığı panel verilerini kullanarak test etmiş ve tüketicilerin bir kısmının cari gelire aşırı duyarlılık gösterdiğini bulmuşlardır. Bu, tüketicilerin yaklaşık yüzde 20'si için geçerlidir. Bununla birlikte, yazarlar bu oranın Hall'ın (1978) bulduğu sonuçlarını aksini gösterdiğine dair yeterli kanıt sunmadığını savunmaktadır.

Campbell ve Mankiw (1989) tüketicilerin bir kısmının “temel kural” izlediğini, geri kalan kısmın Sürekli gelir hipotezine uyduğunu iddia etmektedir. Bununla birlikte, Campbell ve Mankiw (1989) için Sürekli gelir hipotezine uymayan kısım, tüm tüketicilerin yaklaşık yarısına genel bir kuralın uygulandığı Hall ve Mankiw (1982) tarafından belirtilenden çok daha yüksektir. Temel kural, tüketici faiz oranlarındaki değişimlere tepki olarak zaman zaman tüketimin yerini almak konusunda son derece isteksizdir (Campbell & Mankiw, 1989). Campbell ve Mankiw (1989) 'a benzer şekilde diğer çalışmalar daimi başarısızlığın belirli nedenlerini araştırmıştır. Sürekli gelir hipotezine karşı ampirik kanıtların açıklanmasında borçlanma kısıtlamalarının önemini vurgulayan gelir hipotezi, Hall (1978) borçlanma kısıtlamalarının veya diğer bazı piyasa sürtüşmelerinin, tüketicilerin Hall ve Mankiw (1982, s. 417-425) Ancak, sonucu, bu faktörlerin daimi gelir hipotezini uyandıracak kadar önemli olmadığı, ancak bu ifade araştırmayı yavaşlatmamıştır.

2.9.5.1.Likidite Sınırlaması

Sürekli gelirli hipotezinin potansiyel bir zayıflığı, hanehalklarının zaman dönemlerinde tüketimi pürüzsüzleştirmek için borç alabileceği ve yatırım yapabileceği mükemmel sermaye piyasaları varsaymasıdır. Ancak sermaye piyasaları mükemmel değilse, hanehalklarının arzu ettiği harcama modelleri likidite açısından önemli ölçüde kısıtlanabilir.

Bu nedenle, likidite kısıtlamalarının varlığı, Sürekli gelir hipotezini, özellikle borçlanma akışlarındaki değişiklikler tüketim alışkanlıklarında ampirik olarak önemli bir faktör olduğu için, toplam tüketim davranışı için daha net bir açıklama yapabilir.

Burada ileri sürülen alternatif hipotez, likidite kısıtlamalarının gerçekten hane halklarının önemli bir kısmı için bağlayıcı olması ve toplam likidite kısıtlama miktarının işsizlik ve nominal faiz oranları ile ilişkili olmasıdır. Her ikisi de arttıkça, likidite kısıtlamaları hem daha önce kısıtlanmış hane halklarına daha çok etkilemektedir. Dolayısıyla, tüketim sürekli gelir hipotezinin öngördüğü sınırlandırılmamış değer altına çekilmektedir.

Likidite kısıtlamalarına tabi olan tüketicilerin, olmayanlardan farklı davrandıkları varsayılmaktadır. Tüketimleri genel olarak, mevcut değişimlerdeki veya diğer nakit akışı kaynaklarındaki değişikliklere, bu değişikliklerin beklenebilmesine rağmen, güçlü bir şekilde tepki verecektir, çünkü tanım gereği, kısıtlı hanehalkları daha fazla tüketmek istemektedir. Öte yandan, borçlanma kısıtlamalarına tabi olmayan tüketicilerin, sürekli gelirtahminleri ve tüketim planları bu gelişmelere uyarlanmış olması nedeniyle, beklenenlere veya geçmiş gelir değişikliklerine çok az tepki göstermeleri beklenmektedir. Likidite kısıtlamalı tüketiciler zaten istedikleri tüketimi değiştirmiş olabilirler, ancak tüketim, gerçek gelirdeki artışları ve bununla birlikte gelen artan nakit akışını ve borçlanma yeteneğini beklemek zorunda kalabilir.

Bir bireyi etkileyen likidite kısıtlaması nispeten kısa ömürlü veya çok uzun ömürlü olabilir. Borçlanma, beklenen (ortalama, iskontolu) ömür boyu kazançlarının yıllara kadar uzanan dönemler için mevcut, mevcut kazançlarının üzerinde olan hanehalkları için optimalden düşük seviyelerle sınırlanabilir. Yaş-kazanç profilindeki yukarı yönlü eğim göz önüne alındığında, genç hane halklarının çoğunun uzun yıllar boyunca net net borçlu olması beklenmektedir. Kotlikoff (1988), uygulamada, tüketimi en az 45 yaşına kadar kazançları çok yakından takip eden gençlerin net borçlanmasının çok az olduğunu göstermektedir. Wilcox (1989), yaşlıların önemli bir bölümünün likidite kısıtlı olabileceğini öne süren çeşitli çalışmalara atıfta bulunmaktadır.

Borçlanma ölçütlerinin cari gelire ve yaş kazanç profilinin genel yükseliş eğimine göre birleşmesinden kaynaklanan likidite kısıtlamaları, harcamaları kısıtlanan hanelerin çok önemli ve nispeten sabit bir payına yol açabilir. Birey için, bu tür likidite kısıtlaması, gerçek kazançlar potansiyel kazançlara yaklaştıkça ve finansal varlıklar biriktiğinden daha az bağlayıcı hale gelebilir. Bu likidite kısıtlamasına tabi olan hanehalklarının sayısı zaman geçtikçe değişebilir.

Bu yaşla ilgili kısıtlamaya tabi olan hanehalklarına ek olarak, hanehalkının değişen bir kısmının işsizlik ve nominal faiz oranlarındaki değişimlere karşılık değişen derecelerde likidite kısıtlaması yaşayacağı muhtemeldir. Tüketicilerin likidite kısıtlaması olabilmesinin bir nedeni, borç verenlerin, ödeme-gelir oranlarını tavan seviyesinin altında tutmak için tüketici borçlarını kısıtlama uygulamasını yaygın olarak takip etmeleridir.

Modelde, yaşam boyu kaynakları yeterince düşük olduğunda, hanehalkı mevcut gelirin tamamını harcamaktadır ve cari borç varlıklarına borçlu olunan faiz ve ilkeyi muhasebeleştirdikten sonra cari bir kredi limitine kadar borç almaktadır. Bu durumda, harcama tamamen zamanla değişen kredi kısıtı tarafından belirlenir. Ancak, kaynaklar yüksek olduğunda, tüketiciler sorunsuz tüketim için borç ödünç verebilir ve geri ödeyebilirler. Modelin önemli bir sonucu, kısıtlamasız olsa bile hanehalklarının kredi limitlerindeki bir değişikliğe hala yanıt vermesidir, çünkü ömür boyu kaynaklar borçlanma tavanının veya limitinin bir fonksiyonudur.

Kredi kısıtlamasındaki bir değişikliğin tüketim üzerindeki etkisi iki kanaldan gelmektedir. Birincisi, kredi kısıtı mevcut kaynaklar üzerindeki etkisi ile tüketimi etkiler. İkincisi, kredi kısıtı aynı zamanda ekonomi genelindeki bir şokun gelirden bağımsız kısıtı değiştirebileceği genel ekonomik koşullar yoluyla tüketimi de etkiler. Dolayısıyla, “tüketiciler kısıtlanmamış olsa bile, bugünün ekonomik durumu mevcut tüketimi etkiler, çünkü yarın kısıtlanma olasılığını etkiler” (Ludvigson, 1999).

Bacchetta ve Gerlach (1997), tüketimin tüketici kredisine ve ipotek kredisine “aşırı duyarlılığı” test eden beş ülkeye (ABD, Japonya, Kanada, İngiltere ve Fransa) ait verileri incelemektedir. Kanıtlarının büyük kısmı, tüketici kredisinin tüketimin önemli bir açıklayıcısı olduğu Ludvigson'u (1999) desteklemektedir. Yazarlar bunun Amerika Birleşik Devletleri için geçerli olduğunu onaylamakta ve bunun diğer ülkeler için de geçerli olduğunu ifade etmektedir.

Ampirik olarak açıkça görülmesine rağmen, likidite kısıtlamalarının varlığı tüketim davranışı için çok az önemli olabilir. Hayashi (1985) bulgularını, belgelendirdiği tüketimdeki düşüşün az olduğunu belirterek nitelendirir. Ayrıca, Zeldes (1989), likidite kısıtlamalarının, genç hanehalkları için en önemli olduğunu bulmaktadır; bu, toplam tüketimi önemli ölçüde etkilemeyebilir.

Ancak, diğer araştırmacılar aynı fikirde değildir. Cox ve Jappelli (1993) “likidite kısıtlamalarının tüketim üzerindeki etkisi küçük olsa bile hanehalkı bilançoları üzerindeki

etki muhtemelen çok daha büyük olabileceği, kredi kısıtlamalarının, kaldırıcı dayanaklı konut ve konut alımlarını etkileyebileceğini ifade eder. Ayrıca kısıtlı hane halklarının kısıtlanmamış hale geldikçe bu durumun borcu %75 artıracak sonucuna varmışlardır.

Bazı araştırmalar likidite kısıtlamalarına vurgu yapmamaktadır. Runkle (1990), likidite kısıtlamalarının tüketimin aşırı hassasiyetini açıklayamadığı ve aslında onun kanıtları, şimdiye kadar tartışılan delillere karşılık gelen gelir hipotezini desteklediğine dair alternatif bir görüş sunmaktadır. Shea (1995) ayrıca, likidite kısıtı düşünce okuluna karşı, tüketicilerin “zarardan kaçınma” davranışında, kısıtlamaları veya hatta miyop davranışı ödünç almak yerine tüketimin aşırı duyarlılığı için açıklama bulmaktadır. Zinman (2003) yukarıdaki çalışmalarda dikkate alınan dönemde likidite kısıtlamalarının uygunluğunu değerlendirmek için kredi kartlarını kullanmaktadır.

Tartışmayı güncelleyen Gross ve Souleles (2002), hanehalklarının hala likidite kısıtlı olabileceğine dair kanıtlar sunmaktadır. 1995-1998 yılları için kredi kartı verileri üzerindeki panel verilerini kullanarak, hanehalklarının hala likidite kısıtlı gibi görüldüğü bireysel kredi kartı hesaplarının yanıtlarına dayanarak sonuçlandırılmaktadır. Yani, kart sahibi istenen seviyelerde ödünç alamamaktadır, bu nedenle kredi kartı limiti arttırıldığında bakiyeyi kaldırarak hızlı bir şekilde tepki verirler. Bulgularının da ekonomik etkileri vardır, çünkü kredi kartlarıyla yaklaşık yüzde 20 toplam tüketim yapılır ve ABD'deki hanelerin yaklaşık üçte ikisinde en az bir kredi kartı bulunurken, hanelerin yarısından fazlası bakiyeye faiz ödemektedir (Brüt ve Souleles, 2002). Son çalışmalarda, Brady (2006, 2011) 1953'ten 2004'e kadar geniş bir veri kullanmaktadır ve tüketicilerin likidite kısıtlı bir şekilde olmadığını bulmaktadır.

Genel olarak, Hall'un (1978) formülasyonunu takiben tüketim davranışı üzerine yapılan araştırmalar karışık sonuçlar üretmiştir. Bir yandan, hanehalkının sürekli gelirdeki değişikliklere yavaşça uyum sağladığını ve böylece tüketimde belirgin bir aşırı duyarlılığı açıkladığını varsayarsa Hall(1978)'in formülasyonu verilerle tartışmalı bir şekilde tutarlıdır. Ancak diğerleri, en azından tüketicilerin bir kısmı için Sürekli gelir hipotezini reddetmektedir. Bu, geliri sadece geçici olarak etkileyen politikaların tüketim üzerinde bir etkisi olabileceği anlamına gelmektedir, bu da Ludvigson (1999) ve Bachetta ve Gerlach (1997) için motivasyonlardır. Bununla birlikte, bu araştırmacıların bulgularına rağmen, olası politika sonuçları zaten tartışmalı olabilir. Aşağıdaki bölüm, Ludvigson (1999), Bachetta ve Gerlach (1997) ve Brady (2006, 2011) sonuçlarının hala geçerli olup olmadığını ele almaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.TÜKETİCİ DAVRANIŞI

Bu bölüm, tüketici davranışları çalışma alanına odaklanmaktadır. Walters (1974), bir tüketicinin kişisel veya hane halkı ihtiyaçlarını, isteklerini veya isteklerini karşılamak için satın alan, pazarlama kurumları tarafından satışa sunulan mal ve hizmetleri satın alma, mal ve hizmet alma kapasitesine sahip olduğunu belirtir.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşılabileceği gibi, bir bireye atıf yapılmaktadır. Bu nedenle, önce insan davranışına odaklanılmalıdır, çünkü Walters'a göre (1974) tüketici davranışı, insan davranışının bir alt kümesini temsil eder. Dolayısıyla insan davranışı, "..bireyin çevresi ile etkileşime girdiği toplam süreci ifade eder" (Walters 1974).

İnsan davranışı insanların düşüncelerini, duygularını ve eylemlerini kapsamaktadır. Bu durum her gün yapılan her düşünce, güdü, sansasyon ve kararın insan davranışı olarak sınıflandırıldığını gösterir. Belch ve Belch (1990), tüketici davranışının bir tüketici rolündeki insan davranışının incelenmesi olarak tanımlandığını belirterek, insan davranışı ile tüketici davranışı arasında bir bağlantı kurmaktadır. Walters'a (1974, s.6) göre tüketici davranışı, belirli insan eylemi türlerini, yani pazarlama kuruluşlarından ürün ve hizmet satın almakla ilgili olanları temsil etmektedir.

İnsan davranışını tanımlayıp, tüketici davranışının insan davranışına dayandığını kabul ettikten sonra, şimdiki odak noktası tüketici davranışı olacaktır.

Walters (1974) tüketici davranışını şu şekilde tanımlar: ... bireylerin mal ve hizmet satın alıp almayacaklarını, ne zaman, nerede, nasıl ve kimden alacağına karar verdikleri süreç. Mowen (1993) tüketici davranışını şu şekilde açıklayarak farklı bir tanım sağlar: "... satın alma birimlerinin incelenmesi ve mal, hizmet, deneyim ve fikirlerin edinilmesi, tüketilmesi ve elden çıkarılmasıyla ilgili değişim süreçleri". Bu tanım, yalnızca bireyi değil, aynı zamanda ürün veya hizmet satın alan grupları da kapsamak amacıyla birimleri satın almaya odaklanmaktadır.

Schiffman ve Kanuk (1997) tüketici davranışını şu şekilde tanımlamaktadır: "Tüketicilerin ürün, hizmet ve fikirleri arama, satın alma, kullanma, değerlendirme ve elden çıkarma konusunda sergilediği davranış." Schiffman ve Kanuk (1997), tüketici davranışının, bu

nedenle, bireylerin mevcut kaynaklarını (zaman, para, çaba) tüketimle ilgili maddeler için nasıl harcamaya karar verdiklerinin açıklanması tanımı üzerinde durmaktadır. Neyi, neden, ne zaman, nerede ve ne sıklıkta satın aldıkları ve satın alınan ürünü nasıl kullandıklarını içermektedir.

Buna ek olarak, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamalarını bekledikleri ürün ve hizmetlerin aranması, satın alınması, kullanılması, değerlendirilmesi ve elden çıkarılmasında sergilediği tüm davranışları kapsamaktadır.

Schiffman ve Kanuk'a (1997) göre, iki farklı tüketici türü, yani kişisel ve örgütsel tüketiciler ayırt edilebilir. Kişisel tüketiciler, kişisel veya ev içi kullanım için veya bir başkasına hediye amacıyla ürün ve hizmet satın almaktadır. Kişisel tüketiciler bu nedenle nihai tüketim için satın alırlar. Öte yandan örgütsel tüketiciler, kârlı ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, devlet kurumları da dahil olmak üzere, bir kuruluşu yönetmek için ürün ve hizmetler satın alırlar.

Engel vd. (1990) tarafından tüketici davranışının nihai bir tanımı, “bu eylemlerden önce gelen ve bunları takip eden karar süreçleri de dahil olmak üzere ürün ve hizmetlerin elde edilmesi, tüketilmesi ve elden çıkarılmasıyla doğrudan ilgili olan eylemleri” belirtmektedir.

3.1. Tüketici Davranışının Kökeni Ve Önemi

Engel vd. (1990) ve Schiffman ve Kanuk (1997), tüketici davranışı, kendi başına hiçbir tarihsel araştırma organı olmayan nispeten yeni bir çalışma alanı olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, gelişim kavramları, psikoloji (bireyin çalışması), sosyoloji (grupların incelenmesi), sosyal psikoloji (bireylerin gruplar halinde nasıl çalıştığı gibi) gibi diğer bilimsel disiplinlerden ağır ve bazen gelişigüzel ödünç alınmıştır.

Pazarlama perspektifinden bakıldığında, tüketici davranışı büyük olasılıkla pazarlama kavramının geliştirilmesi ile önemli bir çalışma alanı haline gelmiştir. Assael (1995) pazarlamacıların ilk önce piyasada tüketiciler tarafından aranan “uygunlukları” ve ardından ihtiyaçları destekleyen pazarlama planlarının hazırlanmasının gerekli olduğunu belirterek pazarlama kavramının etkisini vurgular.

Pazarlama konsepti 1950'lerde formüle edilmiş ve mantıklı görünse de, pazarlamacılar bu kavramı daha önce hiç düşünmemişlerdi. Assael (1995), pazarlamacıların bu kavramı daha önce kullanmadığı için iki neden sunmaktadır. Birincisi, pazarlama kurumlarının 1950'lerden önce pazarlama kavramını kabul edecek kadar gelişmemiş olmasıdır.

Reklam ve dağıtım o dönemin seri üretim ve kitlesel pazarlama stratejilerine yöneliktir. Pazarlama kavramı, küçük ve çeşitli pazar segmentlerinin ihtiyaçlarını karşılayacak ürünlerin tanıtımı ve dağıtımı için çeşitli imkanların neler olduğunu gösterir. 1950'lerden önceki üretim ve pazarlama odağı bu nedenle ölçek ekonomileriyle ilgiliydi.

1950'lerden önce pazarlama kavramına ihtiyaç duyulduğu pek söylenemez. O dönemde ortaya çıkan finansal buhranın etkileri, tüketici davranışına etki etmiştir. Buhrandan hemen sonra İkinci Dünya Savaşı olduğundan ve bu dönemde ürün kıtlıkları söz konusu olduğundan tüketici davranışına ilgi eksikliği ortaya çıkmıştır. Schiffman ve Kanuk'a (1997) göre bu dönemin pazarlama yaklaşımına, tüketicilerin istediklerini beklemek yerine mevcut olanı satın aldığı üretim yönelimi denir.

Üretim yönelimini, pazarlamacıların tek taraflı olarak üretmeye karar verdikleri ürünleri satmaya çalıştıkları bir satış yönelimi izlemiştir. Schiffman ve Kanuk'a (1997) göre bu yönelimin varsayımı, tüketicilerin aktif ve agresif bir şekilde buna ikna olmadıkları sürece ürün satın almaya istekli olmamalarıydı. Satış yönelimi tüketici memnuniyetini dikkate almamış, tüketicilerin memnun kalmazlarsa ağızdan ağıza iletişim yoluyla ürün hakkında olumsuz iletişim kurmasına yol açmıştır.

1950'lerin başlarında pazarlamacılar, satın alacaklarını düşündükleri tüketicilere daha fazla ürün satabileceklerini fark etmişlerdir. Dolayısıyla bu süreçte tüketici ihtiyaç ve istekleri dikkate alınarak pazarlama kavramı gündeme gelmiştir.

Tarihsel bir perspektiften görülebileceği gibi, her kurum için tüketici ihtiyaçlarını, rakip başına birden fazla ürün ve çok sayıda rekabet eden dağıtım noktası ile modern bir ekonomide hem hayatta kalma hem de kar üretimi için başarının anahtarı olarak kabul etmek önemlidir.

Ürünlerin ve hizmetlerin başarılı bir satıcısı olmak için (yukarıdaki açıklamadan da anlaşılacağı gibi), kuruluşların tüketici ihtiyaçlarını ve davranışlarını anlamaları ve tüketicilerin bu tür davranışsal ihtiyaçlarını dahil etmek için pazarlama stratejilerini tasarlamaları gerekmektedir.

3.2.İnsan Davranış Modelleri

Kotler'e göre (Gould, 1979), birçok etkiye maruz kaldıklarından insanların satın alma nedenlerini ortaya çıkarmak son derece zor bir iştir. Bunun bir nedeni, insanların ruhlarından

büyük ölçüde etkilenmesidir ve bu da sonunda satın alma tepkilerinin aşık olmasına yol açmaktadır.

Runyon ve Stewart (1987), insan davranışı teorisini, insanların doğası ve davranışlarının nedenleri ile ilgili inançları temsil ettiğini belirterek açıklamaktadır. Dolayısıyla insanlar birçok açıdan görülebilir. Örneğin, insanlar ekonomik bir perspektiften görülürse, pazarlamacılar onları ekonomik teşviklerle etkilemeye çalışabilirler. Bununla birlikte, bir sosyal teori perspektifinden bakılırsa, pazarlamacılar insanları grup normlarına, referanslarına ve değerlerine itiraz ederek etkilemeye çalışabilirler.

Runyon ve Stewart'a (1987) göre, insan davranışı modellerini tartışırken, önerilen modellerin, farklı modellerin farklı pazarlama durumları için uygun olabileceği, insanların eksik bir tanım olarak görüldüğünü belirtmek önemlidir. Yukarıdaki görüşe rağmen, insan davranışı modelleri, insanların ve dolayısıyla tüketicilerin neden satın alma kararlarını rasyonelleştirdiklerine dair içgörü sağlamaya çalıştıklarından, tüketici davranışına değerli girdiler sağlamaktadır.

İnsan davranışının daha net anlaşılmasını sağlamak için Kotler'ın bulgularına dayanan pazarlama uygulamaları ile birlikte dört model tartışılacaktır (Gould, 1976). Aşağıda tartışılan insan davranış modelleri Marshall Ekonomik Modeli, Pavlovian Öğrenme Modeli, Freudyen Psikanalitik Modeli ve Veblenian Sosyal-Psikolojik Modelidir. Bu dört modele ek olarak, Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi teorisi, ihtiyaçların ve motivasyonun tüketici davranışı üzerindeki etkisinin anlaşılmasının önemi üzerine bir bakış açısı sağlamak için tartışılacaktır.

3.2.1. Marshal'ın Ekonomik Modeli

Marshall Ekonomik Modeline göre, bireysel alıcılar gelirlerini zevklerine ve göreceli mal fiyatlarına bağlı olarak en büyük memnuniyeti sağlayacak mallara harcayacaklardır.

Marshal teorisinin öncülleri Adam Smith ve Jeremy Bentham'a kadar uzanabilir. Smith tarafından geliştirilen ekonomik büyüme doktrini uyarınca, insanın tüm eylemlerinde kişisel çıkarları ile motive edildiği söylenebilir. Bentham'ın teorisi 19. yüzyılın sonlarında tüketici davranışına uygulandığında, "marjinal fayda" değer teorisi bağımsız ve neredeyse aynı anda İsviçre'de Walras, Avustralya'da Menger ve İngiltere'de Jevons ve Marshall tarafından formüle edildi.

Gerçekçiliğe yönelik iktisatta klasik ve neo-klasik geleneğin birleştiricisi olan Alfred Marshall'ın teorik çalışması, diğer tüm değişkenler olduğunda, tek bir değişken, örneğin fiyattaki değişimin etkisini inceleme üzerine kurulmuştur. Daha fazla gerçekçilik arayışında, Marshall geçici varsayımların sonuçlarını "gerekçelendirdi" ve sonraki adımlarda varsayımlarını değiştirmiştir.

Marshall'ın yöntemleri ve varsayımları, iktisadi insanın faydasını maksimuma çıkardığı ve bunu herhangi bir satın alma işleminin sonuçlarını dikkatlice hesaplayarak öne sürdüğü Modern Fayda Teorisi'ne dönüşmüştür. Runyon ve Stewart (1987), Marshall'ın, psikolojik ihtiyaçların ortak paydası olarak para kullandığını, belirli bir ihtiyacı karşılamanın değerinin eşit olması ve maliyet açısından diğer ihtiyaçlarla karşılaştırılabileceğini belirterek tartışmaya katkıda bulunmuştur.

3.2.2. Veblenian Sosyal-Psikolojik Modeli

Veblenian sosyal-psikolojik insan davranışı modeli, ortodoks bir iktisatçı olarak eğitim alan ve sosyal antropoloji biliminin etkisiyle sosyal bir düşünür olarak gelişen Thorstein Veblen'in bulgularına dayanmaktadır.

Bu modele göre insan, insanın daha büyük kültürünün normlarına ve insanların faaliyet gösterdiği daha spesifik alt kültür ve yüz yüze grup standartlarına uyduğu "sosyal hayvan" olarak algılanmaktadır (Kotler & Gould; 1979). Özünde bu, insan davranışı ve ihtiyaçlarının mevcut grup üyelikleri tarafından şekillendirildiği anlamına gelmektedir.

Modelin teorisine dayanarak Veblen, boş zaman sınıfı olarak adlandırılan ekonomi için ekonomik tüketimin büyük bir kısmının ihtiyaçlar veya memnuniyet değil, prestij arayışından etkilendiğini ve motive edildiğini varsaydı. Veblen, örneğin otomobiller ve evler veya hatta giysiler gibi daha ucuz ürünler satın alırken insanları etkileyecek emülatif faktörlere özellikle vurgu yapmıştır.

3.2.3. Pavlovian Öğrenme Modeli

Ünlü Pavlovian öğrenme teorisinin kökeni, her köpeği beslemeden önce çan çalarak deneylerini gerçekleştiren Rus psikolog Pavlov'un gözlemlerine dayanmaktadır. Pavlov kısa süre sonra köpeğe yiyecek sunulup sunulmadığından bağımsız olarak zili çalarak köpeği gelmeye teşvik edebileceğini keşfetmiştir. Bu deneyden Pavlov, öğrenmenin bir ilişki süreci nedeniyle gerçekleştiği ve insan davranışının büyük bir bileşeninin bu şekilde koşullandırıldığı sonucuna varmıştır.

Sıçanlara ve diğer hayvanlara ve nihayetinde insanlara odaklanan deneysel psikologlar Pavlov'un araştırma şeklini devam ettirmişlerdir. Laboratuvar deneylerinin amacı öğrenme, unutma ve ayırmacılık yeteneği gibi olayları araştırmaktır. Araştırmanın sonucu, sürücü, işaret, tepki ve pekiştirme olmak üzere dört temel kavrama dayanan insan davranışının uyarıcı bir yanıt modeline yol açmıştır. Bu kavramları kısaca tartışmadan önce, O'Shaughnessy'nin (1992), klasik şartlandırma olarak da adlandırılan Pavlov teorisine göre, bazı uyarıcı ve gerçek bir refleks reaksiyonu arasında bir bağlantı olması gerektiğini açıklamak gerekmektedir.

Pavlov teorisinin dört merkezi kavramı aşağıda kısaca tartışılmıştır:

- *Motivasyon:* Pavlovian Öğrenme Modelinde, "ihtiyaçlar" veya "motifler" olarak da adlandırılan dürtü, bireyin içinde, eylemi aktive eden güçlü uyarıcıları ifade eder. Psikologlar tarafından iki tür sürücü ayırt edilir: birincil fizyolojik ve öğrenilmiş dürtü. Birincil fizyolojik dürtüler, açlık, susuzluk, ağrı, soğuk algınlığı ve cinsiyet gibi temel bireysel faktörleri ifade eder. Sosyal olarak türetilmiş öğrenilmiş dürtüler COM operasyonu, korku ve edinim gibi faktörleri içerir.
- *İşaret:* Modele göre, dürtü çok geneldir ve yalnızca belirli bir işaret yapılandırmasına göre belirli bir yanıt verilir. İşaretler ayrıca bireyde ve çevrede daha zayıf uyarıcılar olarak algılanır ve bir öznenin nerede, ne zaman ve nasıl tepki vereceğini belirler. Örnek olarak, kahve için bir reklam susuzluk dürtüsünü uyarıcı bir ipucu olarak hareket edebilir. Yanıt, bu işaretin yanı sıra günün ipucu ve diğer susuzluk gidericilerinin mevcudiyeti gibi diğer ipuçlarından etkilenecektir.
- *Yanıt:* Yanıt, işaretlerin yapılandırılmasına verilen tepki anlamına gelir. Bununla birlikte, işaretlerin mutlaka aynı yanıtı üretmeyeceği unutulmamalıdır. Aynı yanıt, deneyimin ne derece ödüllendirildiğine bağlıdır.
- *Güçlendirme:* Ödüllendirici bir deneyim, belirli bir yanıtın güçlendirilmesine neden olacaktır. Dolayısıyla, aynı işaret konfigürasyonu ortaya çıktığında aynı cevabın tekrarlanacağı yerde eğilimin oluştuğu ima edilmektedir. Bununla birlikte, öğrenilmiş bir yanıt veya alışkanlık pekiştirilmezse, alışkanlığın gücü azaldığı için alışkanlık sonunda azalabilir.

3.2.4. Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi

Maslow'un iyi bilinen ihtiyaçlar hiyerarşisi, bir insan davranışı modeli olarak sınıflandırılmasa da, tüketici davranışları teorisine değerli bir girdi sağlar, çünkü insanın hiyerarşisine dayanan insanların motivasyonu üzerine teori sağlar. Tüketici karar verme sürecinin teorisinin bir ihtiyacın tanımlanması veya tanınması ile başlaması, bu nedenle Maslow tarafından ihtiyaçlar teorisi hiyerarşisini dikkate almanın öneminin altında durulmalıdır.

Schiffman ve Kanuk'a (1997) göre Maslow'un teorisi, daha düşük seviyeli ihtiyaçlardan daha önemli, daha yüksek seviyeli (psikojenik) ihtiyaçlara kadar beş temel insan ihtiyacı düzeyini öngörmektedir. Bu nedenle tüketiciler, daha yüksek seviyedeki ihtiyaçlara katılmadan önce daha düşük seviyedeki ihtiyaçları karşılamaya çalışırlar.

Daha düşük seviyeli bir ihtiyaç karşılandığında, yeni (daha yüksek seviyeli) bir ihtiyaç ortaya çıkacak ve tüketiciyi böyle bir ihtiyacı karşılamaya motive edecektir. Süreç devam eder ve tüketicinin her zaman öncekinden daha yüksek seviyedeki ihtiyaçların karşılanmasını hedefler. Loudon ve Della Bitta (1993) bu görüşü, en temel güdünün, yeterince tatmin olana kadar tüketici davranışları üzerinde en büyük etkiye neden olabileceğini belirterek desteklemektedir.



Şekil 3.1 Maslow İhtiyaçlar Hiyerarşisi

3.3. Tüketici Davranış Modelleri

İnsan davranışı modelleri üzerine yapılan tartışma, insan davranışını ve bunun tüketici davranışı üzerindeki etkisini açıklama girişimlerini göstermiştir. Bu modellerin, insan davranışları ve bunların tüketici davranışları üzerindeki etkileri açısından çok dar bir yaklaşımı

vardır. Yalnızca finansal kaynakların davranış üzerindeki etkisine odaklanan, örneğin Marshall modeli gibi davranış üzerindeki olası etkilerin bir alt kümesine odaklanmıştır.

İnsan davranışı modellerinin eksiklikleri, 1960'ların başında daha karmaşık tüketici davranışı modellerinin ortaya çıkmasına neden oldu. Runyon ve Stewart (1987)'e göre, tüketici davranışı modelleri, insan davranışı modellerinin aksine, tüm satın alma sürecini tanımlamaya ve sisteme etmeye çalışmış, böylece tüketici davranışı konusunda daha fazla çalışma ve araştırma için bir rehber sağlamıştır.

Bu bölüm, tüketici davranışı modellerinin tanımına, amaç ve avantajlarına odaklanmaktadır ve son olarak, tüketici davranışı anlamadaki önemi ile birlikte bir dizi tüketici davranışı modelini tartışmaktadır.

Tüketici davranışı modellerinin bir tanımını yapmadan önce, ilk olarak "model" terimini tanımlamak yararlı olabilir. Schiffman ve Kanuk (1997) böyle bir tanım sunmaktadır: "İncelenen bir sistemin veya sürecin çeşitli unsurları arasındaki ilişkileri göstermek için tasarlanmış gerçekliğin basitleştirilmiş bir temsili."

Engel ve Blackwell (1982), bir modelin tanımlanması amaçlanan fenomenlerin bir kopyası olduğunu, yani model içinde tasvir edilen unsurları belirlediği ve bu unsurlar arasındaki ilişkilerin doğasını temsil ettiğini açıklayarak yukarıdakilere eklemektedir.

Bu nedenle bir model test edilebilir bir "gerçeklik haritası" olarak görülebilir ve faydası, altta yatan etkilerle birlikte başarılı tahminlerin ve davranış tanımının mümkün olduğu ölçüsünün altında yatmaktadır.

Assael (1998): "Tüketici davranışı modellerini belirten son bir tanım sunmaktadır: "Satın alma davranışına yol açan faktörlerin sırası ve bu faktörlerin davranış ve birbiriyle olan ilişkisini varsaymaktadır. "

Yukarıdaki tanımlar modellerin anlamını ve daha spesifik olarak tüketici davranış modellerini açıklığa kavuşturmak için yeterli olmalıdır.

Engel ve Blackwell'e (1982) göre, araştırmacılara rehberlik etmek için bir modelin amacı gereğinden fazla vurgulanamaz. Bir model, araştırmacıya bir dizi uygun değişken sağlar, böylece sıklıkla karşılaşılan bir problemi, yani problemlere bakarken dar bir perspektifi önlemektedir.

Lilien ve Kotler (1983), kapsamlı tüketici davranışı modellerinin hem avantaj hem de dezavantaj yarattığını belirtmektedir. Bu modellerin avantajı, karmaşık karar alma süreçlerini tanımlamalarıdır, dezavantaj ise tahmin, ölçüm ve politika analizine bağlanabilir.

Runyon ve Stewart (1987), modellerin davranışı öngörmede ilkel ve etkisiz olduğunu belirterek kapsamlı modelleri eleştirmektedir. Buna ek olarak, modeller genellikle tüketici davranışını etkileyen çeşitli faktörleri yansıtacak şekilde tasarlanmış ayrıntılı akış şemalarından biraz daha fazlasını içermektedir. Bu akış şemaları, modellerde yer alan değişkenlerin göreceli önemini yeterince değerlendirmez ve teorik temelleri için davranış bilimlerinden ağır ve bazen de ayırım gözetmeden yararlanırlar.

Son bir eleştiri olarak Runyon ve Stewart (1987) çağdaş tüketici davranışı modellerinin pazarlama ihtiyaçları için yetersiz olduğunu belirtmektedir. Bu ifade edilen görüş tüketici davranış modellerinin ilgililiği konusunda karışıklığa neden olabilse de, modellerin ilgililiği konusunda farklı bir bakış açısı görmek önemlidir. Engel ve Blackwell (1982), birçok değişkeni kapsayan karar süreç modellerinin her özel durumda tüketici davranışının ayrıntılarını açıklayamayacağını belirterek modellerin uygunluğu konusunda açıklık sağlamaktadır. Engel ve Blackwell (1982) bu nedenle uygulanabilir bir modelin tüketici karar süreci ile ilişkili değişkenleri, değişkenler arasında var olan genel ilişkileri ve modelin belirli satın alma durumlarındaki ifadesini ifade eden genel ilkeleri tanımlaması gerektiğini önermektedir.

Tüketici davranışı modellerinin sunduğu amaç ve avantajlar aşağıda listelenmiştir:

- a. *Davranış için açıklamalar yapılmıştır:* Engel vd. (1990) muhtemelen en bariz avantajı listeler - değişkenler ve koşullar değiştikçe neler olduğunu görsel olarak kavramak mümkündür;
- b. *Açıklayıcı değişkenler belirtilmiştir:* Engel ve Blackwell'e (1982) göre, her insanın örtülü veya açık olduğu düşünülen bir tüketici davranışı modeli vardır. Bu, her kişinin motivasyon ve davranışı şekillendiren bir faktör kavramına sahip olduğu anlamına gelir. Tutulan bir kavram olmadan, açıklama ve tahmin mümkün olmayacaktır. Ayırım, rakip modellerin kapsamlılığı ve tahminlerin yapılabileceği doğruluk bakımından yapılır;
- c. *Sistemik düşünme teşvik edilir:* Runyon ve Stewart (1987) teorisyenleri davranış teorisindeki ilgili unsurları tanımlamaya zorlamanın sistemik düşünceye yol

açacağını ileri sürmektedir. Lilien ve Kotler (1983) modellerin içerdiği tüm büyük değişkenlerin tanımlandığını ve ölçüldüğünü ekleyerek bu görüşü desteklemektedir;

- d. *Değişkenler arasındaki temel ilişkiler ve değişkenlerin kesin neden ve sonuç dizisi belirtilir:* Lilien ve Kotler'ın (1983) bu görüşü Runyon ve Stewart (1987) tarafından desteklenerek değişkenler arasında açık ilişkiler gösterilerek desteklenmektedir.
- e. *Araştırma bulguları anlamlı bir bütünle bütünleştirilebilir:* Engel ve Blackwell (1982), tüketici davranışı analistlerinin çoğunun davranış bilimlerine aşina olduklarını göstermektedir. İyi formüle edilmiş bir model, analistlere genellikle incelenmesi oldukça sinir bozucu bir deneyim olan ilgili ve alakasız literatürü birbirinden ayırmalarında yardımcı olur;
- f. *Sistemin performansı için değerlendirmeler yapılmıştır:* Engel ve Blackwell'e (1982) göre iyi bir model için gereksinimlerin bir kısmı, değişkenler arasındaki fonksiyonel ilişkileri tanımlayarak modelin davranışsal hale getirme kabiliyetine neden olmasıdır
- g. *Verimli araştırmalar için yollar ortaya çıkar:* Engel ve Blackwell (1982), dikkatle tasarlanmış modellerin genellikle araştırılabilir hipotezlerin kaynağı olduğunu belirtmektedir, çünkü mevcut bilgilerdeki boşluklar kolayca ortaya çıkmaktadır. Tanımlanabilen araştırılabilir hipotezlerin doğası genellikle değişkenlerin kendileri ve aralarındaki bağlantılar tarafından belirlenir. Engel vd. (1990) tespit edilen boşlukların muhtemelen araştırma öncelikleri oluşturabileceğini belirterek yukarıdakilere ek olarak;
- h. *Yönetim bilgi sistemleri için bir temel sağlanmıştır:* Engel vd. (1990), tüketici karar süreçlerini anlamak için gereken bilgileri açıklayan bir modelin uygun şekilde kullanılması yoluyla sağlanır; ve
- i. Runyon ve Stewart (1987) tarafından sunulan ve Lilien ve Kotler (1983) tarafından desteklenen son avantaj ise, modellerin bazen hassasiyet analizlerine ve davranış simülasyonlarına izin vermesidir, böylece değişkenlerdeki değişikliklerin farklı varsayımlar altında gözlemlenen modelin sonuçlarına etkisi araştırılabilir.

3.4. Tüketimin Tahmini Gelir Değişikliklerine Yanıtı

Bu bölümde tüketimin beklenen gelir değişikliklerine yanıt vermediği tahminini test etmek için ampirik stratejileri gözden geçirilmektedir. Daha önceki literatür, tüketim değişimlerinin gecikmeli bilgi ile olan ilişkisine odaklanmıştır. Öngörülen gelir artışı genellikle önceki dönem verilerine göre tahmin edildiğinden, yaklaşım veriler üzerinde güçlü kısıtlamalar getirmiştir. İkinci, daha yeni nesil çalışmalar, gelecekteki gelirin tahmin edilebilir bir şekilde değiştiği bölümleri belirlemeye ve tüketimin bu değişikliklere tepki verip vermediğini test etmeye çalışır. Bu literatür verilere çok daha az kısıtlama getirmektedir, ancak tüketicilerin gelecekteki gelirleri hakkında bilgi sahibi olduklarına ilişkin varsayımlar gerektirmektedir.

Bu bölümde tartışılan test, geçmiş gelir bilgilerinin mevcut tüketimi etkileyebileceği kanalları, belirli grupların davranışlarına (düşük zenginlik veya düşük gelirli bireyler, kiracılar, borçlular, vb.) odaklanarak açıklamak için tasarlanmamış olsa bile gelir azalışları ve gelir artışları arasında ayırım yapmak, alternatif tüketim modellerinin geçerliliği (örneğin borçlanma kısıtlaması insidansı hakkında) veya tercih karakterizasyonu (miyopi ve tüketim ile boş zaman arasındaki ayrılmazlıklar gibi) hakkında bilgi verebilir.

3.4.1. Aşırı Duyarlılık Testi

Son otuz yılda, birçok yazar makro ve mikro verilerle aşırı duyarlılık testleri yapmış ve bazıları teorinin tahminlerinin başarısızlığını belgelemiştir. Bu tür ilk çalışma, tüketim artışının gecikmeli gelir artışı ile açıklanamayacağı hipotezini test eden Hall (1978) idi. Deaton (1992) tarafından belirtildiği gibi, Hall'un testi başlangıçta bir miktar şaşkınlığa yol açtı, çünkü çoğu ekonomist tüketim büyümesinin gecikmeli gelir artışına bağlı olduğu fikrine alışmışken, dikeylik testi böyle bir bağlantının varlığına meydan okumuştur. Sonuçta, Hall (1978) gecikmeli gelir artış katsayısının istatistiksel olarak sıfırdan farklı olmadığını, ancak diğer gecikmeli değişkenler (borsa fiyatları gibi) için dikeylik kısıtlamasının reddedildiğini buldu. Yakından ilişkili ve yaygın olarak atıfta bulunulan bir makalede Flavin (1981), istatistiksel olarak gelir artışını beklenen ve beklenmedik bileşenlere ayırtırmak için kullandığı bir gelir süreci belirlemiştir. Seksenlerde popüler olsa da, makroekonomik verilere dayanan aşırı duyarlılık testleri yakında terk edildi, çünkü makro verilerdeki aşırı duyarlılık kanıtlarının, Attanasio ve Weber (1993) tarafından diğerleri arasında etkili bir makalede gösterildiği gibi yanlılığına bağlı olması muhtemeldir (Altonji ve Siow, 1987).

Hall'ı izleyen ilk çalışmalarda, aşırı duyarlılık genellikle faiz oranı farkı veya kredi oranlaması şeklindedir. Benzer bağımlılık, tüketim ve eğlence, alışkanlık oluşumu, ev üretimi veya malların dayanıklılığı arasındaki ayrılmaz tercihler tarafından da oluşturulabilir (2000). Laibson (1997), hiperbolik tercihleri olan tüketiciler için kredi kısıtlamaları olmasa bile dengede aşırı duyarlılığın ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Tüm bu uzantıların Euler denklemi için ampirik etkiler likidite kısıtlamalarına oldukça benzemekle birlikte, tercih tarafından kaynaklanan zamanlararası bağımlılığın kredi kısıtlamalarından çok farklı politika sonuçları vardır.

Kredi kısıtlamalarının tüketim üzerindeki etkisinin araştırılmasında önemli bilgiler kaydedilerek ilave bilgiler de dahil edilmiştir. Bu açıdan en etkili ve yenilikçi makale, varlığa dayalı modele dayanan Zeldes (1989) idi. Zeldes, varlık seviyesinin likidite kısıtlaması olan (düşük refah grubu) hane halklarını kredi piyasalarına erişimi olan veya borçlanma ihtiyacı olmayan (yüksek refah grubu) hanelerden ayırdığını varsaymıştır.

3.4.2. Gelir Artışları İle Gelir azalışları Arasında Ayrım

Aşırı duyarlılık testlerinin varyantları, ilk olarak Shea (1995) tarafından önerilen bir yaklaşım olan pozitif ve negatif beklenen gelir değişiklikleri arasında ayrım yapmaktadır. Farklı tüketim modellerinin, tüketimin öngörülen gelir artışlarına ve azalışlarına farklı tepkiler verdiğini belirtmiştir. Miyop bakış altında tüketim geliri izler. Tüketimin beklenen gelir artış ve azalışlarına benzer tepkiler verilmesi beklenir. Bununla birlikte, kredi kısıtlamaları varlığında hanehalkları gelirin düşmesi beklendiğinde tasarruf edebilir, ancak gelirin artması beklendiğinde borçlanamaz. Bu nedenle, kredi kısıtlamaları ile tüketim, öngörülebilir gelir artışlarıyla düşüşlerden daha güçlü bir şekilde ilişkilendirilmelidir. Ampirik uygulamasında Shea (1995), başkanları belirli uzun vadeli sendika sözleşmeleriyle eşleştirebilen PSID'deki hane halklarını izole eder ve beklenen ücret artışının hanehalkına özgü bir ölçüsünü oluşturur. Tüketimin, öngörülebilir gelir azalışlarına, hem likidite kısıtlamaları hem de miyop ile tutarsız olarak asimetrik olarak tahmin edilebilir gelir artışlarına göre daha güçlü tepki verdiğini bulmuştur.

Garcia, Lusardi ve Ng (1997), pozitif ve negatif beklenen gelir değişimini ayırt etmek için istatistiksel bir yaklaşım kullanmaktadır. Değişken bir regresyon çerçevesi kullanarak likidite kısıtlı olma olasılığını öngörürler ve likidite kısıtlı tüketicilerin geçmiş bilgilere karşı aşırı duyarlı olduklarını (ancak kısıtlamasız tüketiciler de teoriyle tutarsız davranışlar sergilediğini) bulurlar. Jappelli ve Pistaferri (2000) İtalya'daki hane halklarının bir örneği için

mevcut öznel nicel gelir beklentilerini gelir artışı için bir araç olarak kullanır ve hem gelir artışlarına hem de azalışlarına aşırı duyarlılık için kanıt bulamazlar.

3.4.3. Gelir Bölümlerinde Artış

Saf istatistiksel prosedürlere dayanan aşırı duyarlılık testlerinin tatmin edici sonuçlar üretmemesinin bir nedeni, gelir artışını tahmin etmek için kullanılan değişkenlerin (gecikmiş gelir artışı ve benzeri gibi) yeterince güçlü olmaması olabilir. Bu nedenle, araştırmacılar, tahmini gelir değişikliklerinin hem tüketici hem de araştırmacı tarafından gözlemlenebildiği belirli bölümleri belirlemeye çalışmışlardır. Bu tür bölümler de beklenen gelir artışları ve beklenen gelir azalışları olarak sınıflandırılabilir.

Wilcox (1989) toplam tüketimin önceden ilan edilen sosyal güvenlik fayda artışlarına tepkisini incelemiştir. Sonuç olarak, gelir artışı açıklandığında değil, gerçekte uygulandığında tüketimin arttığı bulunmuştur. Özellikle, sosyal güvenlik yardımlarındaki yüzde 10'luk bir artışın aynı ayda perakende satışlarda yüzde 1'lik bir artışa ve dayanıklı mal alımında yüzde 3'lük bir artışa neden olduğu tahmin edilmiştir. Bu testin sınırlandırılması, perakende satış bileşenlerine ilişkin toplu veriler kullanarak vergi politikasındaki önemli değişiklikleri analiz etmenin zor olmasındandır.

Bir dizi makalede Shapiro ve Slemrod (1995, 2003, 2009), gerçek veya varsayımsal vergi politikalarına verilen bireysel yanıtları değerlendirmek için anlık anket verilerini kullanmaktadır. Örneğin, 1995 tarihli çalışmalarında Başkan Bush'un 1992 yılında gerçekleşen gelir vergisi stopajında geçici olarak yaptığı indirimin etkinliği incelenmiştir. Vergi değişikliğinin uygulanmasından bir ay sonra, yaklaşık 500 vergi mükellefi incelenmiş ve (a) gelir vergisi stopajı azalmıştır ve (b) maaş artışından kaynaklanan artışla çoğunlukla tasarruf veya harcama planladıkları sonucuna varılmıştır. Shapiro ve Slemrod, görüşülen kişilerin yüzde 40'ının ekstra eve dönüş ücretini harcamayı planladığını ve dolayısıyla geçici bir vergi değişikliğinin bile hanehalkı harcamalarının artmasında orta derecede etkili olabileceği sonucuna varmıştır. 2001 yılı gelir vergisi indirimini analiz etmeleri, marjinal tüketim eğilimi hakkında daha düşük bir tahmin ve miyopi veya likidite kısıtlamalarına dair çok az kanıt sunmuştur. 2008 yılı vergi teşvikini analiz etmeleri de benzer sonuçlar çıkarmaktadır.

Diğer çalışmalar, harcanabilir geliri artıran geçici vergi değişikliklerini incelemek için tüketim verilerini kullanmıştır. Parker (1999), takvim yılı boyunca sosyal güvenlik bordro sınırına ulaşarak beklenen gelir artışının tüketimi üzerindeki etkisini değerlendirmektedir.

Souleles (1999), alındığı dönemde beklenen gelir artışını incelemektedir. Ayrıca, Souleles (2002) Reagan döneminin açıklanan vergi kesintilerine nasıl tepki verdiğini analiz etmiştir. Tüm bu çalışmalar gelirin vergiye karşı önemli derecede tepki verdiğine dair kanıtlar sunmuştur. Parker'ın çalışmasında, 1 dolarlık gelir artışının, tüketimi yaklaşık 20 sent artırdığı tespit edilmiştir. Bu sonucun likidite kısıtlamalarından kaynaklanması olası değildir, çünkü örnek sadece yüksek gelirli vergi mükelleflerini içermektedir. Souleles (1999), federal vergi iadelerinin yüzde 10'unun dayanıksız mallara harcandığını, ancak toplam tüketimin tepkisinin çok daha büyük olduğunu veya geri ödemelerin yüzde 65'ine karşılık geldiğini ve geri ödemenin çoğunun dayanıklı mallara harcandığını göstermektedir. Yüksek refah düzeyindeki bireyler, dayanıklı tüketim mallarını harcamak için çoğunlukla vergi iadesini kullanan kişiler olduğu için, borçlanma kısıtlamalarının sonuçların sadece bir kısmını açıklayabileceği sonucuna varmıştır. Souleles (2002), likidite kısıtlamalarının aşırı duyarlılık bulgusunu açıklama olasılığının düşük olduğuna işaret etmektedir.

Vergi iadeleriyle ilgili daha fazla bilgi, 2001 Ekonomik Büyüme ve Vergi Yardım Mutabakatı Yasası tarafından sağlanan büyük gelir vergisi indirim programını inceleyen Johnson, Parker ve Souleles (2006) tarafından sağlanmaktadır. Program, genellikle 300 \$ veya 600 \$ değerinde vergi iadeleri sağlamıştır. Sürekli gelir hipotezine göre, tek bir indirim harcama üzerinde çok az etkiye sahip olacaktır. Ayrıca, teori, likidite kısıtlamalarının yokluğunda, tüketicilerin bir miktar vergi indirimi beklemeye başlar başlamaz harcamaların artması ve yalnızca vergi iadesi aldıktan sonra artmaması gerektiğini öngörmektedir. Johnson, Parker ve Souleles'in analizi indirim programının benzersiz bir özelliğini kullanıyor. İade çekleri Temmuz sonundan Eylül 2001 sonuna kadar on haftalık bir süre zarfında postalanmış ve vergi iade alan hanehalklarının harcamaları vergi öncesi ve sonrası dönem için karşılaştırılmıştır. Araştırmacılar, ortalama hanehalkının, vergi iadesinin alındığı üç aylık süre boyunca 2001 vergi iadesinin yüzde 20-40'ını dayanıksız mallar için harcadığını bulmuşlardır. Yazarlar ayrıca, harcama tepkilerinin, likidite kısıtlamaları ile tutarlı olan nispeten düşük sıvı zenginliği ve düşük geliri olan haneler için çok daha güçlü olduğunu bulmuşlardır.

Bir diğer makalede Agarwal, Liu ve Souleles (2007), tüketicilerin Johnson, Parker ve Souleles (2006) tarafından analiz edilen aynı vergi indirimine nasıl tepki verdiklerini tespit etmek için kredi kartı hesaplarından oluşan bir panel veri seti kullanmaktadır. Kredi kartı ödemelerinin, harcamaların ve borçların indirimlere aydan aya tepkisini tahmin ederek, indirimlerin ödeme nedenlerinin rastgele zamanlamasını nasıl kullandıklarını belirlemek için

kullanmışlardır. Tüketicilerin ortalama olarak kredi kartı ödemelerini artırarak ve böylece borçlarını ödeyerek ve likiditelerini artırarak indirimden bir kısmını kurtardıkları sonucuna ulaşmışlardır. Ancak kısa süre sonra harcamalar artmış ve sonuçlar sürekli gelirmodeli ile çelişmiştir.

Bunların aksine, Browning ve Collado (2001), İspanya ekonomisine ait mikro veriler, Haziran ve Aralık aylarında tam zamanlı çalışanlara yapılan ek ücret ödemelerinin yapılmasına verilen tepkiyi tahmin etmek için kullanmışlardır. Browning ve Collado fazla hassasiyete dair bir kanıt tespit etmemişlerdir. Daha önce yapılmış çalışmalarda öngörülen gelir değişikliklerine büyük tepki verildiği bulgunun sınırlı rasyonellikten kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir. Buna göre Tüketiciler tüketimi daha az dalgalı hale getirmekte ve beklenen gelir değişiklikleri büyük olduğunda sürekli gelir teorisine uygun hareket etmektedirler ancak değişiklikler küçük olduğunda bu ayarlama daha az olasıdır.

Genel olarak, bu bölümde ele alınan yaklaşımın ana sınırlaması, tüketicilerin farklı şoklara ve ortamlara nasıl tepki vereceği konusunda çok az açıklama sunmasıdır. Bununla birlikte, tüketim teorilerinin neden başarısız olduğuna dair daha net değerlendirmeler sunulmaktadır. Örneğin, incelenen çalışmalardan bazıları, düşük gelirli tüketicilerin yüksek gelirli tüketicilere göre tahmin edilebilir gelir değişikliklerine daha fazla tepki verdiği ve bunun da likidite kısıtlamalarının varlığına işaret ettiği sonucuna varılmıştır.

3.4.4. Gelirin Düştüğü Dönemler

Beklenen gelir azalışlarının tüketim üzerindeki etkisini göz önünde bulunduran analizlerin en yararlı yönü, verilerde bulunan aşırı duyarlılıkların likidite kısıtlamalarına bağlanamamasıdır, çünkü kredi kısıtlamaları olan modeller tüketicilerin borç almadığını varsaymaktadır.

Kişinin gelirindeki öngörülebilir en önemli düşüş emeklilik döneminde meydana gelmektedir. Tüketimin gelirdeki öngörülebilir değişikliklere duyarsız olup olmadığının güçlü bir testi, emeklilik öncesi ve sonrası tüketimi karşılaştırmaktır. Bu konuyu inceleyen ilk makale İngiltere Aile Harcamaları Anketi'nden (FES) alınan verileri kullanan ve emeklilikten sonra tüketimde dikkate değer bir düşüş bulan Banks, Blundell ve Tanner (1998)'in çalışmasıdır. Bernheim, Skinner ve Weinberg (2001) ABD için PSID'yi kullanarak bu testi tekrarlamışlardır ve ayrıca emeklilikte önemli bir tüketim düşüşü olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır.

Emeklilikte tüketimin düştüğünü nasıl açıklayabiliriz? Elbette bir olasılık, yaşam döngüsü teorisinin geçerli olmaması ve tüketicilerin miyopik veya öz-denetimden yoksun olmalarıdır. Yani emekliliğin gelirden ciddi bir düşüşe yol açacağını tahmin etmemektedirler. Bunu fark ettiklerinde, tüketimini aşağı doğru ayarlamak zorunda kalmaktadırlar. Ancak diğer açıklamalar teorisinin reddi anlamına gelmez. Emeklilikteki tüketimdeki düşüşün çoğu, tüm tüketim kategorilerindeki düşüşten ziyade işle ilgili giderlerin (ulaşım, kantin yemekleri vb.) azalmasından kaynaklanıyor olabilir.

Emeklilikte tüketimdeki düşüşün bir başka açıklaması da Hurd ve Rohwedder (2006) ile Aguiar ve Hurst (2007) 'da vurgulanan bir konu olan ev üretimi. Fikir, tüketimin, boş zaman, alışveriş ve ev işi gibi diğer faktörler olarak da kullanılan bir ev üretimi işlevinin sadece bir girdisidir. Emeklilik, alışveriş ve ev işleri için mevcut zamanda keskin bir artışa neden olur, bu nedenle bireyler, bir bakkalda satın alınan domatesleri kendi bahçelerinde yetiştirilen domateslerle değiştirmeyi seçebilirler. Benzer şekilde, daha ucuza mal bulmak için daha fazla zaman harcayabilirler. Nitekim Aguiar ve Hurst (2005), yiyecek harcamaları ve kalori alımı hakkında bilgi toplayan Bireylerin Gıda Alımı Araştırması (CSFII) ve bir zaman kullanım anketi (NHAPS) gıda harcamaları emeklilikte azalır, gıda alımı, ev üretim hikayesiyle tutarlı değildir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4.AMPİRİK UYGULAMA

Bu bölümde gelir ve tüketim arasındaki ilişki ampirik olarak açıklanmaya çalışılacaktır. Türkiye'nin 1987-2019 yılları arasındaki verilerine dayanarak tüketim ve gelir ilişkisi enflasyon ve faiz değişkeni kontrol edilerek analiz edilmiştir. Analizde kullanılan verilere aşağıda yer verilmiştir.

Tablo 5.1 Makroekonomik Değişkenler

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
Tüketim	Yıllık % Son Tüketim Harcamaları	Dünya Bankası
Gelir	Ulusal Kişi Başı Gelir	Dünya Bankası
Enflasyon	Yıllık % tüketici fiyatları	Dünya Bankası
Faiz	İskonto Oranı	FRED

4.1.Araştırma İle İlgili Literatür Taraması

Bu bölümde, farklı araştırmacılar tarafından yapılan bazı önemli araştırmalardan elde edilen sonuçlar vurgulanmaktadır. Keynes (1936) tüketilmeyen her şeyin tasarruf edildiğini

ifade etmiştir. Latin Amerika ülkelerinde yapılan çalışmalarda artan sermaye oluşumu ve düşme ile gelir artışı %23'ten %8,8'e kadar tasarruf göstermektedir. Tüketim oranını arttırmak için gelirlerin %14,2'lik kısmının gitmesi gerektiğini gösterir. Toplam gelir (Y) 1'e eşittir. MPC, gelirdeki oransal artışla birlikte artan tüketim göstererek daima pozitif ve 0 ile 1 arasında olacaktır.

Hane halkı büyüklüğü katsayısı, spesifik etkiler ve gelir etkileri gibi iki tür etkiden oluşmaktadır. Hanehalkı büyüklüğü arttıkça çeşitli mallara duyulan ihtiyacın artmasından kaynaklanan spesifik etki, gelir etkisi ortaya çıktığı için oluşur: ailenin hane halkı büyüklüğünde bir artışla nispeten daha fakirleşmesi. Büyük hanelerde mevcut olan tüketim ölçek ekonomileri nedeniyle bu etki hane halkı büyüklüğü ile orantılı olarak hareket etmemektedir (Ando & Modigliani, 1963, s.5-7).

Göreceli gelir hipotezi, tüketimin mevcut gelire ve geçmiş yüksek gelire bağlı olduğunu ileri sürmüştür. Eğer gelir önceki zirve gelir düzeyini aşarsa, yaşam standartlarında aşağı yönlü bir ayarlama gerekli değildir ve tüketim, gelirdeki değişime daha kademeli olarak tepki verecek olursa, gelir önceki zirve gelirinin altına düşerse, tüketim bir ilişki kümesine göre gelire ayarlanır (Duesenberry, 1967, s.57).

Gupta (1973), gıda harcamalarının toplam harcamalara oranının gelirdeki artışla azaldığını belirten iyi bilinen Engel'in yasasını takip etmektedir. Göreceli tüketim modellerinin faydalı bir göstergesi gelir esnekliği karşılaştırılarak elde edilir. Bu yaklaşımı izlemenin temel avantajı, gelir esnekliğinin gelir ve tüketim ölçüm birimlerine bağlı olması ve bu nedenle ülkeler ve emtialar arasında doğrudan karşılaştırılabilir olmasıdır.

Khan ve Khan (1989), yoksulluk Hindistan'da gıda tüketimi ile ilişkili olarak ölçülmüş ve kırsal nüfusun üçte birinin yoksulluk sınırının altında yaşadığını ve kalkınma stratejisinin bir gelir dağılımı bileşeni içermesi gerektiğini ortaya koymuştur. Burney ve Khan (1991)'de emtia gruplarının çoğunluğunun tüketiminde ölçek ekonomilerinin varlığı doğrulanmıştır. Bu ölçek ekonomilerinin derecelerinin sadece metalar arasında değil, sektörler arasında ve her bir sektördeki gelir grupları arasında da farklı olduğunu bulmuşlardır. Çeşitli gıda ürünlerinin seviyesi ve dağılımı, bölgenin sosyal refah statüsünün önemli bir göstergesidir. Ayrıca, kentleşmenin hanehalkının tüketim alışkanlıkları üzerindeki etkisini incelemek için, çeşitli çalışmalar kentsel ve kırsal sektörler için ayrı tahminler elde etmiştir.

Salama (1995) Mısır'da gıda tüketim davranışı incelenmiş ve gıda tüketimindeki artış oranının hanehalkı büyüklüğüne ve nüfus artışına bağlı olduğu ve sosyo-ekonomik ve ulusal nüfus programlarının uygulanmasının önerildiği sonucuna varılmıştır.

Güney Afrika'da gıda tüketim kalıpları üzerine yapılan bir araştırma kalite ve fiyatın, özellikle kırsal kesimdeki tüketiciler için tüketici gıda alımında önemli hususlar olduğunu bulmuştur (Mmakola, 1997, s.207). Ayrıca, daha yüksek gelirli insanların daha fazla et tükettikleri ve daha fazla meyve ve hazır yiyecek alabilecekleri sonucuna varmışlardır. Tozanlı (1995, s.7) düşük gelirli nüfusun geleneksel Akdeniz (balık / deniz ürünleri) tüketim modeline sahip olduğunu, zengin sakinlerin ise Türkiye'deki gıda sanayileri üzerinde olumsuz etkisi olan batı davranışına meyilli olduğunu bildirmiştir.

Düşük gelirli hane halklarının gelirlerinin daha büyük bir kısmını özellikle pirinç gibi temel gıda malzemelerine harcaması muhtemeldir. Tarım işçileri gıda bütçelerinin yüzde 59,4'ünü pirinç üzerine harcamakta ve meslek grubu için bu rakam yüzde 38,5'i bulmaktadır. Buğdayın toplam gıda bütçesindeki payı, büyük çiftçiler için yüzde 2'den yarı vasıflı işçiler için yüzde 4,9'a kadar değişmektedir. Pirinç ve buğday dışında büyük harcamalar balık, bakliyat, sığır eti ve sebzeye yapılmaktadır. En zengin grup gıda bütçesinin yaklaşık yüzde 16'sını balıklara harcarken, yoksullar yüzde 9'unu harcamaktadır. Aslında balıkların bütçe payının gelirdeki artışla artması muhtemeldir. Aynı gözlem sığır eti ve sebzeler için de geçerlidir. Ancak yarı vasıflı işçiler bakliyat üzerinde profesyonel ve yüksek gelir gruplarına göre daha yüksek bir oran harcamaktadırlar.

4.2.Araştırmanın Amacı Ve Konusu

Bu araştırmanın amacı gelir, enflasyon ve faiz oranı gibi temel makroekonomik değişkenlerin tüketimi nasıl etkilediğini tespit etmektir.

Bunu yaparken, Vektör Otoregressif, Eşbütünleşme ve Granger nedensellik gibi analizlerden yararlanılmıştır.

4.3.Araştırmanın Önemi

Tüketim ile diğer makro ekonomik değişkenler arasındaki ilişki iyi tespit edilirse, tüketimi etkileyen faktörler ortaya çıkarılabilir ve bu sayede tüketime ilişkin daha net politikalar geliştirilebilir.

Her ne kadar konu ile ilgili teorik düzeyde yapılmış çalışmalar olsa da ampirik olarak gerçekleştirilen çalışma sayısı sınırlıdır. Özellikle Türkiye özelinde Vektör Otoregressif, Eşbütünleşme ve Granger nedensellik gibi modeller kullanılarak gerçekleştirilen çalışma sayısı oldukça azdır. Dolayısıyla, bu çalışma özellikle ampirik literatürdeki bir boşluğu da doldurmayı amaçlamaktadır.

4.4.Araştırmanın Metodolojisi Ve Kapsamı

Araştırma, Türkiye özelinde 1987-2019 yıllarını kapsayan yıllık veriler kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Veriler Dünya Bankasında elde edilmiştir.

Çalışmada, öncelikle Vektör Otoregressif model kullanılmış ve ölçülen katsayıların istatistiksel anlamlılığına bakılmıştır. Vektör Otoregressif model bilindiği gibi değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi tespit edememektedir. Bu nedenle, eşbütünleşme analizi kullanılarak değişkenlerin uzun dönemli bir ilişki gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Ayrıca, Granger nedensellik testi yaklaşımı ile değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü tespit edilmeye çalışılmıştır.

4.5.Araştırmanın Modeli

Araştırmada kullanılan ilk model Vektör Otoregressif modeldir ve bu model aşağıdaki denklemler yardımıyla açıklanabilir:

$$y_t = a_1 + \sum_{i=1}^p b_{1i}y_{t-i} + \sum_{i=1}^p b_{2i}x_{t-i} + v_{1t}$$
$$x_t = c_1 + \sum_{i=1}^p d_{1i}y_{t-i} + \sum_{i=1}^p d_{2i}x_{t-i} + v_{2t}$$

Eşbütünleşme analizi temelde çok değişkenli bir analizdir. İki veya daha fazla durağan olmayan zaman serisi arasındaki eşbütünleşmeyi test etmek için birkaç yöntem vardır, ancak

bu çalışmada Johansen prosedürü ele alınmıştır. İki den fazla zaman serisi içeren veri söz konusuysa, Johansen eşbütünleşme analizi kullanılması daha uygun olmaktadır. Johansen eşbütünleşme analizi çok değişkenli iz istatistiğine dayanmaktadır.

4.6.Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H1: Tüketim amacı gelir, enflasyon ve faiz değişkenlerinden etkilenmektedir.

H2: VAR analizi tüketim ile gelir, enflasyon ve faiz değişkenleri arasındaki ilişkiye dair istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar üretmektedir.

H3: Eşbütünleşme analizi ilgili değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığını göstermektedir.

H4: Değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü gelir, enflasyon ve faiz değişkenlerinden tüketime doğrudur.

4.7.Araştırmanın Varsayımları

Bu araştırmanın içeriğine ilişkin varsayımlar şu şekilde ifade edilmektedir;

- Çalışmada uygulanan yöntemin, bilimsel yöntem ilkelerine uygun olduğu varsayılmıştır.
- Araştırmada elde edilen veri setinin yapılacak olan analizler için uygun oldukları varsayılmıştır.
- Çalışmanın bilimsel yönetime uygun olarak, objektif, güvenilir ve doğru bir şekilde bilgiler sağlanarak hazırlandığı varsayılmıştır.
- İkincil kaynak taramalarının ve veri setinin çalışmanın amacını gerçekleştirmek için yeterli olacağı varsayılmıştır.

4.7.1. Tanımlayıcı İstatistik

Tüm popülasyonun temsili olan bir veri kümesini veya bir örneği derleyen kısa tanımlayıcı katsayılara tanımlayıcı istatistikler denir. Temel amaç, bir çalışmada yapılan örneklerin ve önlemlerin bir özetini vermektir. Tanımlayıcı istatistikler, birkaç grafik analiz-iyle birleştirildiğinde tüm nicel veri analizinin önemli bir bileşenini oluşturmaktadır.

Tanımlayıcı istatistik, hangi verilerin gösterildiğini açıklamakla ilgili olduğundan çıkarımsal istatistiklerden oldukça farklıdır. Ancak, çıkarımsal istatistikler, mevcut ver-ilerden elde edilen bir sonuca varmakla ilgilidir. Temelde çıkarımsal istatistikler bir örnek verinin davranışını tanımlamak için kullanılır. Verilen veri kümesinin kantitatif analizini sun-mak için kullanılır. Bu çalışmada olduğu gibi ölçülecek çok sayıda değişken vardır ve bu nedenle bu büyük miktarda veriyi en basit forma bölmek için tanımlayıcı istatistikler kullanılmaktadır.

Tanımlayıcı İstatistikler ya merkezi eğilim ya da değişkenlik ölçüleriyle ölçülebilir. İnsanların analiz edilen verilerin ayrıntılarını anlamalarına yardımcı olmak için bu iki önlem tabloları, grafikleri veya genel tartışmaları kullanır. Verilerin tanımlanmasının farklı yolları vardır.

Merkezi Eğilim Ölçüleri: Merkezi Eğilim, tüm kümenin merkezi olan tüm veri / ölçüm kümesini özetleyen bir sayıyı gösterir. Belirli bir veri kümesi için herhangi bir dağılımın merkez konumunu tanımlamaktadır. Analiz edilen veri setinin en yaygın model-lerini ölçen ortalama, medyan ve mod kullanarak dağıtımdaki veri noktasının frekansı analiz edilmektedir. Herhangi bir nüfusun özelliklerinin en bilgilendirici açıklamasıdır. Merkezi eğilimin üç ölçüsü vardır:

- a. Ortalama: değişkenlerin değerlerinin toplamı / toplam değer sayısı olarak tanımlanır
- b. Medyan: orta değer
- c. Mod: en sık meydana gelen değer

Bir eğilimin en yaygın kullanılan ölçüsü Ortalama değeridir. Medyan, genellikle bazı değerler diğerlerinden çok farklı olduğunda kullanılır (buna eğik dağılım denir). Örneğin, Ulusal Yoksulluk Çocukları Merkezi'ne (2019) göre, rastgele seçilmiş kişilerin maaşlarını karşılaştırıyorsanız, çoğu kişi 0 ila 200.000 dolar arasında kazanırken bir avuç milyonlarca kazanıyor olmalıdır.

Dağılım veya Varyans Ölçüleri: Bu, bir değişken için tanımlanan değerlerin aralığı veya yayılması hakkında bilgi sağlar. Bir veri kümesi için ayarlanan dağılımın yayılmasını analiz eder. Örneğin, merkezi eğilim ölçüleri belirli bir veri kümesinin ortalamasını verebilir, ancak veri kümesinin dağılımının nasıl yapıldığını açıklayamaz. Dispersiyonun temel ölçüleri aşağıdaki gibidir:

- Aralık:** Tüm veri kümesinin en küçük ve en büyük değeri arasındaki fark olarak tanımlanır.
- Sapma:** Bir dizi sayı / verinin ortalama değerlerinden yayılmasını ölçer. Her bir değerin kare farklarının ortalama değerleri ve ortalamaları alınarak hesaplanır.
- Standart Sapma:** Her bir miktar ve ortalama arasındaki ortalama mesafenin ölçümü, veri kümesinin ortalamadan nasıl yayıldığıdır. Yüksek standart sapma, veri noktalarının daha geniş değer aralıklarında yayıldığı anlamına gelirken, düşük standart sapma veri noktalarının ortalamaya yakın olduğu anlamına gelir.

Tablo 5.2 Tanımlayıcı İstatistik

Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
Tüketim	4.14	4.80	-6.7	1.310
Faiz	3.67	19.96	8.75	67
Gelir	7905	2300.58	5086.19	12064.84
Enflasyon	38.4	3204.8	6.25	105.215

4.7.2. Çoklu Doğrusallık

Çoklu doğrusallık, çoklu regresyon modelindeki iki veya daha fazla bağımsız değişkenin yüksek derecede korelasyonlu olduğu istatistiksel bir olgudur. Bağımsız

değişkenler arasında doğrusal bir ilişki yoksa, bunların birbirine dik oldukları söylenebilir (Daoud, 2017, s.120).

Aşağıdaki durumlarda çok doğrusallık mevcut olabilir:

- i. Tahmini katsayıların işaretleri, önceki beklentilere uymaz; veya
- ii. Önemli olması beklenen değişkenlerin katsayılarında büyük standart hatalar vardır (küçük t-değerleri).

Aslında, araştırmacının veri toplanmadığı sürece çoklu doğrusallığı bilmek için hiçbir aracı yoktur. İki çeşit çoklu doğrusallık vardır:

- i. Araştırmacı nedeniyle, deney kötü tasarlandığında veya toplanan veriler tamamen gözlemsel olduğunda ortaya çıkan veri temelli çoklu bağlantı
- ii. Araştırmacı birinden yeni bağımsız değişken ürettiğinde ortaya çıkan doğrusallığa ise yapısal çoklu doğrusallık denilmektedir.

Analizde çoklu doğrusallık için birçok işaret bulunmaktadır.

- Kestirimciler arasındaki korelasyon büyüktür.
- Eğer korelasyon hesaplanmazsa, aşağıdakiler çok yönlü doğrusallığa sahip olduğunun işaretleridir:
 - i) Öngörücünün katsayıları bir modelden diğerine değiştiğinde.
 - ii) t-testi uygulanırken katsayı anlamlı değildir, ancak tüm model için bir araya getirilmesi (F-testi) önemlidir.

Sadece bağımsız değişkenler arasındaki korelasyona bağlı olarak sınırlama vardır, korelasyonun küçük veya büyük olması öznel ve araştırma alanına bağlı bir değerlendirme gerektirmektedir. Bu nedenle çoğu zaman çoklu-doğrusallığı tespit etmek için varyans enflasyon faktörleri olarak adlandırılan bazı göstergeleri kullanırız (VIF).

Bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon söz konusu olduğunda, bağımsız değişkenin tahmin edilen katsayısının standart hatası artacaktır ve sonuç olarak değişkenin katsayıları artmış olacaktır. VIF'ler genellikle regresyon analizinin bir parçası olarak hesap-

lanır ve çıktının bir parçası olarak VIF sütununda görünür. VIF değerini yorumlamak için aşağıdaki tablodaki kural kullanılır (Dupuis and Victoria-Feser, 2013, s.321):



Tablo 5.3 VIF Değerleri

VIF	Sonuç
VIF 1	Korelasyon yok
1 < VIF < 5	Orta derece korelasyon
VIF > 5	Yüksek korelasyon

VIF'in kendisinin öngörücülerin ilişkili olup olmadığını gösterme anlamına ek olarak, örneğin VIF 9, bu öngörücünün katsayısı için standart hatanın 3 katı olduğu anlamına gelmektedir. VIF aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanabilir:

$$VIF = \frac{1}{1 - R^2}$$

Bu çalışmada, çoklu doğrusallığı tespit etmek için korelasyon tablosundan yararlanılmıştır. Buna göre, bağımsız değişkenler olan faiz, gelir ve enflasyon arasında çoklu doğrusallık tespit edilmemiştir.

Tablo 5.4 Korelasyon Tablosu

	Tüketim	Faiz	Gelir	Enflasyon
Tüketim	1,0000			
Faiz	0.2597	1,0000		

Gelir	0.1475	0,1475	1,0000	
Enflasyon	-0.2209	0.8582	-0.8067	1,0000

4.7.3. Durağanlık Ve Birim Kök Testleri

Analize geçmeden önce verilerin durağan olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Bu analizler birim kök testleri aracılığıyla yapılmaktadır.

4.7.3.1. Birim Kök Testleri

Zaman içinde değişken bir artış veya azalma gözlemlemek oldukça yaygındır. Zaman içindeki bu artış veya azalma geçici duruma bir örnektir. Durağanlık varlığında, sapmalarda standart hatalar meydana gelir, bu da aslında var olmayan önemli bir ilişkinin varlığının istatistiksel olarak belirlenmesine yol açabilmektedir.

Durağanlık analizi sonuçlarına göre, durağan olmayan durum ortadan kaldırılmalı ve analize devam edilmelidir. Durağan olmayan veriler sadece fark alınarak durağan hale getirilir.

Choi (2001), panel veri seti sonlu olduğunda ters ki-kare yönteminin dikkate alınmasını önermektedir. Bu bağlamda, sadece ters ki-kare yönteminin sonuçları aşağıda verilmektedir.

Genelleştirilmiş (Augmented) Dickey - Fuller (ADF) Testi

Dickey-Fuller Testi, otoregresif (AR) sürecine sahip bir verinin birim kökü olup olmadığını, yani durağan olup olmadığını belirlemektedir. AR(1) süreci düşünüldüğünde;

$$y_i = ay_{i-1} + e_i$$

Birinci dereceden fark alınıp, şu hale getirilir:

$$d_{yi} = \beta y_{i-1} + e_i$$

ve sonuç olarak,

$$H_0: \beta = 0$$

$$H_1: \beta \neq 0$$

Eğer H_0 kabul edilirse, birim kök vardı denilmektedir.

Phillips -Perron Testi

Philps-Perron testi ADF testini daha farklı bir versiyonunu sunmaktadır ve ADF testini korelasyon ve değişen varyans olgularını dikkate alarak genişletir.

$$y_i = \alpha y_{i-1} + (\text{Sabit}, \text{trendbileşeni}) + e_i$$

Dolayısıyla, Phillips-Perron'un test istatistikleri, Newey – West (1987) heteroskedastisite ve otokorelasyonla tutarlı kovaryans matris tahmincisi kullanılarak seri korelasyon dikkate alınmış Dickey – Fuller istatistikleri olarak görülebilir.

4.7.4. Eş Bütünleşme (Co- Integration) Analizi

Ekonomik göstergeler arasında, istikrarlı ve uzun vadeli ilişki gözlemlenebilir. Varsayılan bir denge ilişkisinden gözlemlenen sapmalar durağan olduğunda, bunların regresyonunun uzun vadeli sabit durumu yeniden kurma eğilimi vardır. Bu durumda değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu ileri sürülebilir. İki den fazla değişken varsa, birden fazla uzun vadeli denge ilişkisi ortaya çıkabilir. Genel olarak m adet eşbütünleşik vektör gözlemlenebilir. Bu nedenle, $m = 2$ durumunda, değişkenler eşbütünleşik ise değişkenler eşbütünleşme gösterir. $M > 2$ olması durumunda, tek bir eşbütünleşen vektör görünebilir veya birden fazla eşbütünleşen vektör söz konusu olabilir (Juselius, 2007).

Durağan olmayan değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığını tartışabilmek için bir takım koşulların gerçekleşmiş olması gerekmektedir. İlk olarak, tüm değişkenlerin aynı derecede farkı alınmalıdır. Daha sonra koşulu sağlayan değişkenlerin doğrusal dönüşümü ile elde edilen serinin hata terimi durağan olmalıdır. Özetle, eşbütünleşme analizi eğilimin neden olduğu sahte regresyon sonucunun düzeltilmesinde rol oynamaktadır ve ekonometrik tahmin aşamasından önce bir ön test olarak kabul edilmektedir. Beside eşbütünleşme, uzun vadeli denge ilişkisinin açıklanmasına ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkinin açıklanmasına katkı sağlamaktadır (Canbulat, 2009).

Durağan olmayan değişkenlerin regresyonu genellikle, yalnızca değişkenler arasında yüksek bir korelasyonu simüle eden sahte bir regresyon problemini beraberinde getirirken, eşbütünleşik değişkenler söz konusu olduğunda, aralarında var olan uzun mesafe ilişkisi ekonometrik olarak tahmin edilebilir ve ekonomik olarak yorumlanabilir. Eşbütünleşik değişkenler bağımsız eğilimler içermez, ancak ortak stokastik eğilimler gözlemlenebilir.

Daha önce tartışıldığı gibi, eşbütünleşme analizi, aynı sırada uzun vadeli bir ilişki olup olmadığını ortaya çıkarmak için geliştirilmiş bir yöntemdir. Bu testi yapabilmek için öncelikle F-testinin eşbütünleşmesini test etmek için sınırsız hata düzeltme modeli oluşturulmuştur. Buna göre, hesaplanan F istatistiği kritik değerden küçükse, seriler arası eşbütünleşme olmaz sonucuna varılabilir.

4.7.5. Johansen (Çok Değişkenli) Koentegrasyon Analizi

Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkileri Johansen'in (1988) eşbütünleşme testleri aracılığıyla dikkate alınmıştır. Johansen testi, tüm test değişkenlerinin içsel değişkenler olarak ele alınması gerçeği dahil olmak üzere birçok istenen özelliğe sahiptir.

İki Johansen eşbütünleşme testi vardır, izleme testi (trace) ve maksimum özdeğer (maximal eigenvalue) testi. Bu testler, VAR (p) değişkenleri arasında eşbütünleşik bir ilişki olup olmadığını belirlemektedir.

Uzun vadeli etki matrisinin sıralaması eşbütünleşme ilişkilerinin sayısına eşit olduğu için:

- Eşbütünleşen ilişkilerin sayısını belirlemek için π 'nin sırasını belirlemek için olasılık oranı istatistiği kullanılabilir.
- Ardışık test, eşbütünleşme ilişkilerinin sayısını (k) test etmek için kullanılabilir.

Johansen test sürecinin iki genel adımı vardır:

1. Çeşitli varsayımlar altında maksimum olasılık kullanarak VECM modelinin tahmin edilmesi:
 - Trend olan ve olmayan.
 - Sabit olan ve olmayan.
 - Değişen sayıda eşbütünleşik vektörler
2. Olasılık oranı testlerini kullanarak modelleri karşılaştırılması

4.7.6. Granger Nedensellik Analizi

Değişkenler arasındaki nedenselliği test etmek en önemli ancak zor sorunlardan biridir. Zorluk, sosyal bilimlerin deneysel olmayan doğasından kaynaklanmaktadır. Doğa bilimlerinde olası her neden için süreci tekrarlayarak, değişkenler arasındaki nedensel yapılar belirlenebilir. Sosyal bilimlerde böyle bir şans yoktur ve ekonomi bir istisna değildir.

İlişkinin nedenselliğinin yönünü istatistiksel olarak belirlemeye yönelik testlerden biri de Granger nedensellik testidir. Nedenselliğin kavramsal tanımı, görüş ayrılıklarına rağmen bu kavramın neden sonuç ilişkisi kurması gerçeğinde birleşmiştir. Gözlemlenen iki ilişki arasında güçlü bir ilişki olabilir. Ancak, bu ilişkinin nedensel olması her zaman mümkün olmayabilir. Regresyon analizi, bir değişkenin başka bir değişkene bağımlılığı ile ilgilenirse de, nedenselliği ne olursa olsun nedensel bir bağlantı olarak algılanamaz. İstatistiksel olarak, ilişki bir birliğin ifadesidir.

Granger'ın nedensellik tanımı aşağıdaki varsayımlara dayanmaktadır (Işığışık, 1994, s. 25):

- Gelecek, geçmişin nedeni olamaz. Kesin nedensellik, ancak geçmiş şimdiye veya geleceğe neden olduğunda mümkündür. Sebep her zaman sonuçtan önce gelir. Bu, neden ve sonuç arasında bir gecikme olmasını gerektirir.
- Nedensellik yalnızca bir grup stokastik süreç için belirlenebilir. İki deterministik süreç arasındaki nedenselliği bilmek mümkün değildir.

Granger (1969), değişkenler arasındaki nedenselliği tanımlayan nispeten basit bir test geliştirmiştir. Granger'e göre, Y'nin tahmini X 'tir, X 'in geçmiş değerleri kullanıldığında Y Granger nedenidir ve X, geçmiş değerler kullanılmadığı zamana göre daha başarılıdır.

4.7.6.1. Var Analizi (Vector Autoregression Model)

Vektör otoregresyon (VAR) modeli, çok değişkenli zaman serilerinin analizi için en başarılı, esnek ve kullanımı kolay modellerden biridir. Tek değişkenli otoregresif modelin dinamik çok değişkenli zaman serilerinin doğal bir uzantısıdır. VAR modelinin özellikle ekonomik ve finansal zaman serilerinin dinamik davranışını tanımlamak ve tahmin etmek için yararlı olduğu kanıtlanmıştır. Genellikle tek değişkenli zaman serisi modellerinden ve teori tabanlı eşzamanlı denklem modellerinden üstün tahminler sağlayabilmektedir. VAR modellerinden tahminler oldukça esnektir, çünkü modelde belirtilen değişkenlerin gelecekteki potansiyel tahminler için koşullu hale getirilebilirler.

VAR modeli, veri tanımlamasına ve tahminine ek olarak yapısal çıkarım ve politika analizi için de kullanılır. Yapısal analizde, araştırılan verinin nedensel yapısı hakkında belirli varsayımlar uygulanır ve modeldeki değişkenler üzerindeki beklenmedik şokların veya yeniliklerin belirli değişkenler üzerindeki nedensel etkileri özetlenir. Bu nedensel etkiler genellikle etki-yanıt fonksiyonları ve tahmin hatası varyansı ayrışmaları ile analiz edilir.

4.7.6.2. Etki-Tepki (Impulse- Response) Analizi

Etki-tepki analizi, vektör otoregresif modellerin kullanıldığı ekonometrik analizlerde önemli bir adımdır. Ana amaç, bir veya daha fazla değişkendeki bir şoka tepki olarak bir modelin değişkenlerinin gelişimini tanımlamaktır. Bu özellik, aksi takdirde gürültülü bir denklem sistemi içinde tek bir şokun aktarımının izlenmesine izin vermekte ve bu nedenle, onları ekonomi politikalarının değerlendirilmesinde çok faydalı araçlar haline getirmektedir.

4.7.6.3. Varyans Araştırması Analizi

Varyans ayrıştırması, geniş bir değişkenler kümesindeki basitleştirici yapıları ortaya çıkarmak için çok değişkenli analizde klasik bir istatistiksel yöntemdir (Stock ve Watson, 2002, s. 135). Örneğin, faktör analizi veya temel bileşenler analizi, yaygın olarak kullanılan araçlardır. Makroekonomik analizde, "varyans ayrışımı" veya daha doğrusu "tahmin hatası varyans ayrıştırması" terimi, vektör otoregresif (VAR) modelleri tarafından tanımlanan değişkenler arasındaki ilişkileri yorumlamaya yönelik belirli bir araç için daha dar bir şekilde kullanılır.

4.8. Seçilen Model

Bu çalışmada, tüketim ile tüketimi etkileyen faktörler arasındaki ilişkiyi tespit etmek için öncelikle Vektör Otoregresif analizi yapılmıştır. Ardından, değişkenlerin uzun dönemde ve istikrarlı ilişkileri olup olmadığını tespit etmek için eşbütünleşme analizi uygulanmıştır. Ek olarak ise, nedenselliğin yönünü tespit etmek için Granger nedensellik testi yapılmıştır.

4.9. Ekonometrik Uygulama

Bu bölümde, sırasıyla normallik testi, durağanlık testi, Vektör Otoregresif analizi, eşbütünleşme ve Granger nedensellik analizleri gerçekleştirilmiş ve sonuçlar rapor edilerek yorumlanmıştır.

4.9.1. Normallik Sınaması

Değişkenlerin normalliğini test etmek için Jarque Bera Testi kullanılmış ve sonuçlar aşağıda rapor edilmiştir. Bu testin hipotezleri:

H_0 : Veri normal dağılmamaktadır

H_A : Veri normal dağılmaktadır

Tablo 5.5 Normallik Testi Sonuçları

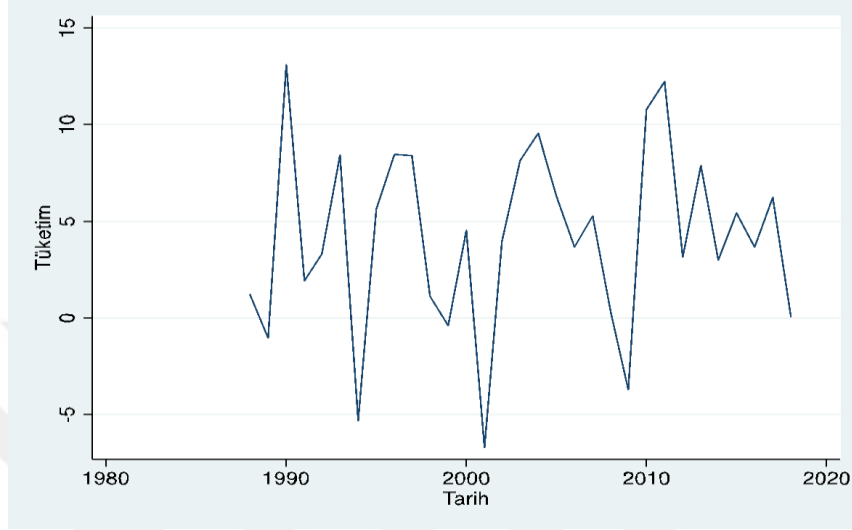
Değişkenler	Chi2	df	Prob > chi2
Tüketim	0.803	2	0.66935
d_faiz	1.277	2	0.52812
d_gelir	0.190	2	0.90925
d_enflasyon	1.000	2	0.60654
Hepsi	3.270	8	0.91629

Analiz sonucuna göre, p-değerinin 0.1 değerinin üzerinde olması nedeniyle değişkenlerin normal dağılmadığı görülmektedir.

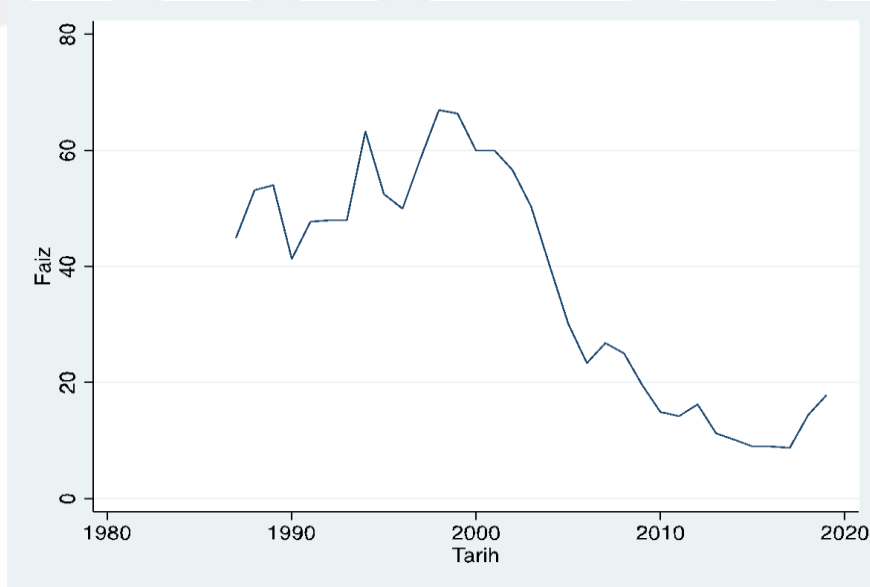
Tablo 5.5 Jarque-Bera testi sonuçlarını göstermektedir. Daha önce bahsedildiği üzere bu testin boş hipotezi değişkenlerin normal dağılmadığını ifade eder. Bu test chi-kare dağılımına uyduğu için chi-kare test istatistikleri kullanılmış ve en sağ sütunda boş hipotezi reddedeceğimiz olasılık değerleri ifade edilmiştir. Ekonomi biliminde sıklıkla kullanılan %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için değişkenlerin normal dağılmadığı tespit edilmiştir. Chi-kare olasılık değerlerinin tamamı %10'dan büyüktür. Değişkenlerin normal dağılmadığını ifade eden boş hipotez alternatif hipotez lehine reddedilememiştir.

4.9.2. Durağanlık Sınaması- Augmented Dickey-Fuller (Adf)

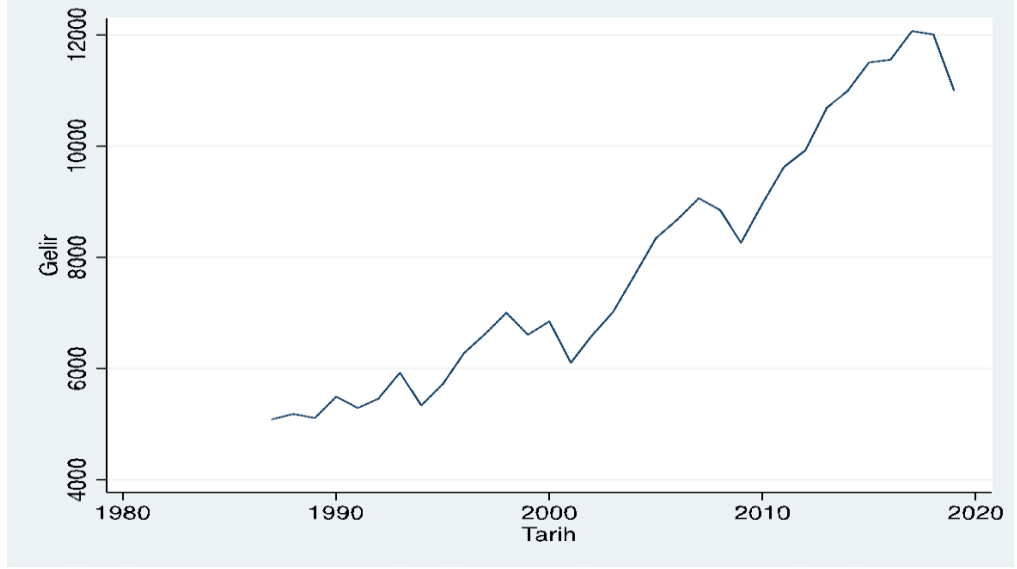
Aşağıda ham verilerden yararlanılarak elde edilen çizgi grafikleri bulunmaktadır. Buna göre, nüfus ve gelir gibi değişkenler ciddi bir artış trendi gösterirken, tüketim ve enflasyon görece daha dalgalı bir seyir izlemektedir.



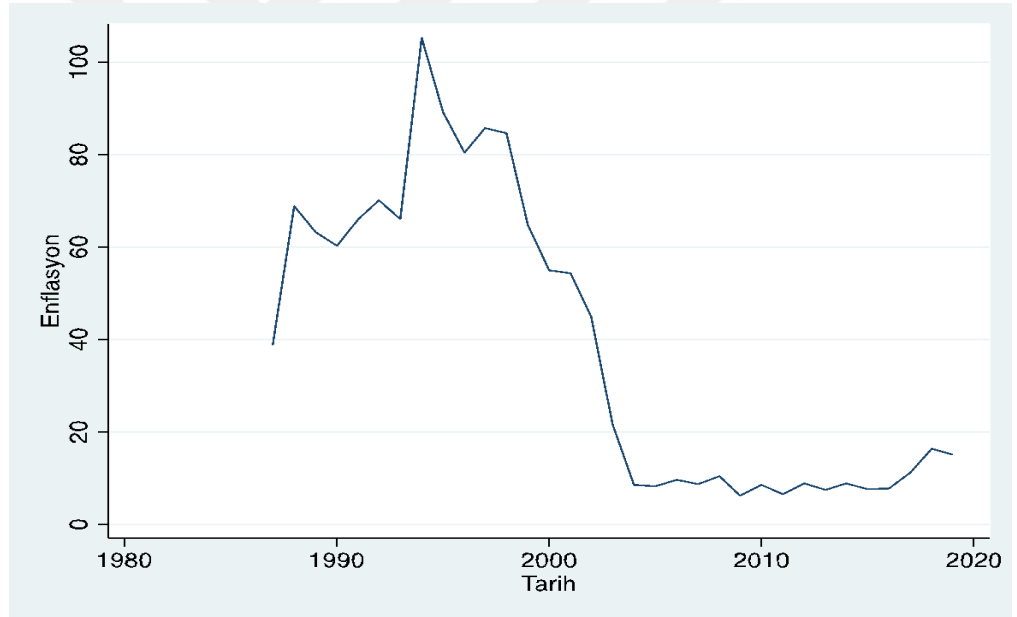
Şekil 5.1 Türkiye'nin Yıllık Nihai Tüketimi %



Şekil 5.2 Türkiye'nin Yıllık Faiz Oranı



Şekil 5.3 Türkiye'nin Yıllık Ulusal Gelir artışı



Şekil 5.4 Türkiye'nin Yıllık Enflasyonu %

Tablo-5.6'da gösterilen durağanlık sonuçlarına göre, tüketim hariç diğer tüm değişkenlerin durağan olmadığı görülmüştür. Bu nedenle, durağan olmayan değişkenlerin birinci dereceden farkı alınarak durağan hale getirilmiştir ve sonuç Tablo-5.6'nın en sağdaki sütununda yer almaktadır.

ADF testinden önce değişkenlerin grafiklerine bakmak faydalı olacaktır. Bu grafiklere bakıldığında tüketim dalgalı bir seyir izlemekte belirli bir trendi takip etmemektedir. Bu du-

rum tüketim değişkeninin herhangi bir birim köke sahip olmadığına işaret eder. Diğer taraftan, Faiz ve Enflasyon değişkenleri aşağı yönlü bir trende sahipken GSYİH değişkeni yukarı yönlü bir trende sahiptir. GSYİH birikimli bir değişken olduğu için yukarı yönlü bir trende sahip olması beklentilerle uyumludur. Sonuç olarak grafiklere bakıldığında tüketim değişkeni dışındaki diğer değişkenler bir birim köke işaret etmektedir.

Grafik yönteminin yanında ADF testi değişkenlerin birim köke sahip olup olmadığını sınamak için oldukça güvenilir bir yaklaşımdır. Bu testin hipotezleri şu şekildedir;

H_0 : Değişken birim köke sahiptir, durağandır.

H_A : Değişken birim köke içermez, durağandır.

Tablo-5.6’te ADF testi sonuçlarına yer verilmiştir. P-değerleri boş hipotezi reddedebileceğimiz en düşük anlamlılık düzeyini ifade eder. İktisat literatüründe %5 anlamlılık düzeyi makul görüldüğü için bu değerler %5 anlamlılık düzeyi ile kıyaslanmıştır. Tüketim değişkeninin P-değeri %5’ten küçük olduğu için boş hipotez alternatif hipotez lehine reddedilerek değişkenin durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Faiz, Gelir ve Enflasyon değişkenlerinin P-değerleri %5’ten yüksek olduğu için boş hipotez reddedilememiştir. Tüketim haricindeki diğer tüm değişkenler birim köke sahiptir ve durağan değildir.

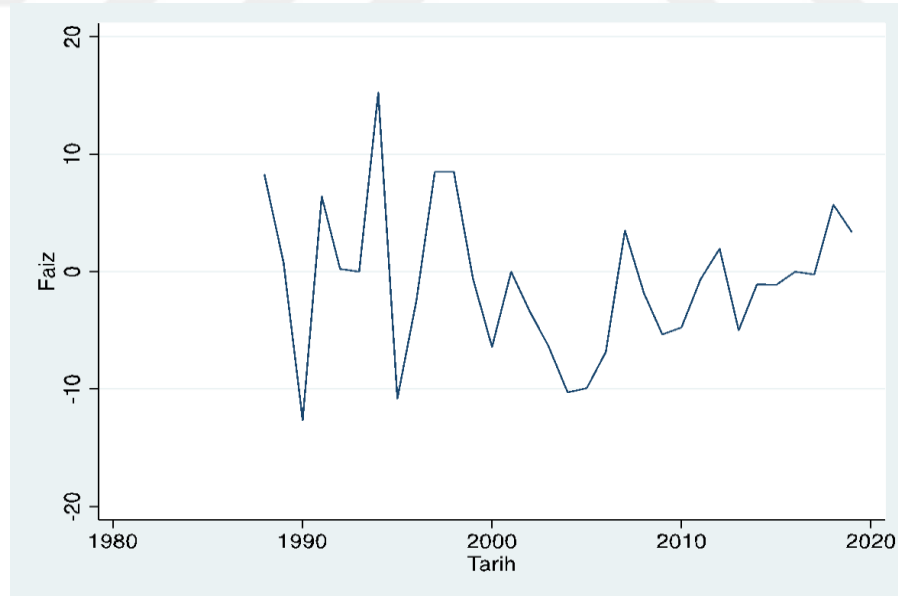
Durağan olmayan değişkenleri durağan yapmak için izlenen genel anlayış değişkenlerin birinci dereceden farkını almak olacaktır. Bu bağlamda faiz, gelir ve enflasyon değişkenlerinin birinci dereceden farkı alınarak tekrar ADF testi yapılmıştır. Bu sonuçlar en sağ sütunda yer almıştır. Birinci dereceden farkı alınmış P değerlerinin %5’ten düşük olduğu görülmektedir. Böylece bu değişkenler için boş hipotez alternatif hipotez lehine reddedilmiştir. Tüketim, faiz ve enflasyon değişkenleri farkı durağandır.

Tablo 5.6 Durağanlık Test Sonuçları

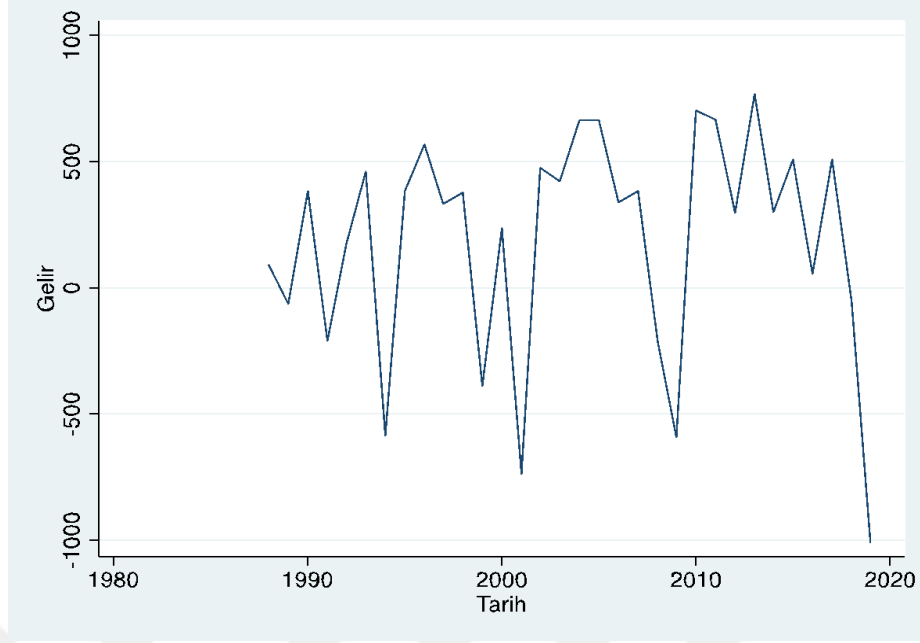
Değişkenler	Test İstatistiği	P-değeri	1. Dereceden Fark Alındıktan Sonraki p-değeri
Faiz	-0.657	0.8575	0.0000

Tüketim	-5.709	0.0000	-
Gelir	-0.404	0.9094	0.0002
Enflasyon	-0.874	0.7963	0.0000

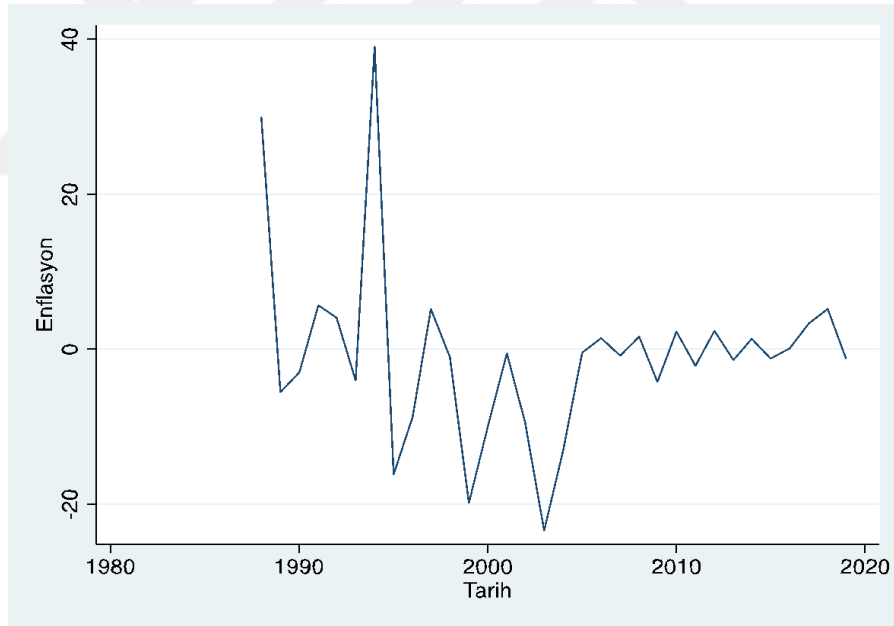
Aşağıda durağan hale getirilmiş verilerin grafiği yer almaktadır. Durağan hale getirilen verilerin trend göstermediği görülmektedir.



Şekil 5.5 Durağanlaştırılmış Faiz Oranı



Şekil 5.6 Durağanlaştırılmış Gelir



Şekil 5.7 Durağanlaştırılmış Enflasyon Oranı

Yukarıdaki grafiklerde birinci dereceden farkı alınmış değişkenlerin herhangi bir trende sahip olmadığı görülmektedir. Tüm değişkenlerin durağanlığı sağlandığı için Vektör Otoregresif Regresyon analizi kurmak mümkündür. Bir sonraki bölümde VAR analizi yapılacaktır.

4.9.3. Var Analizi

Bir önceki bölümde tüketim değişkeni dışındaki tüm değişkenlerin durağan olmadığı tespit edilmişti. Bu değişkenlerin birinci derece farkı alınarak VAR analizi için uygun hale getirilmiştir. VAR analizinin en önemli aşamalarından biri analizde kullanılacak olan gecikme sayısının belirlenmesidir. Bu çalışmada VAR analizinden önce optimum gecikme sayısının belirlenmesi için 4 adet kriter kullanılmıştır. Bu kriterler; FPE, AIC, HQIC ve SBIC kriterleridir. Aşağıda Eviews çıktıları verilen Tablo 5.7’de en çok anlamlı olan gecikme seçilmiştir. Bu tabloda 4. Gecikmeye bakıldığında bu kriterlerden 2’sini sağladığı görülmektedir. VAR analizi için 4. gecikmenin optimum olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5.7 Optimum Gecikme Sayısı Seçimi

lag	LL	LR	f	p	FPE	AIC	HQIC	SBIC
0	-432.9				1.3e+0	323.68	32.42	32.560
1	-421.8	22.306	16	0.134	2.0e+0	327.27	330.1	33.687
2	-410.7	22.154	16	0.138	3.1e+0	330.91	336.0	348.19
3	-388.1	45.221	16	0.000	2.4e+0	326.02	333.4	350.97
4	-362.4	51.26*	16	0.000	2.0e+0	31.88*	328.5	351.52

Gecikme sayısı 4 olarak belirlendikten sonra VAR analizi yapılmıştır. Burada tüketim değişkeni bağımlı değişkendir. Tüketim değişkeninin 4 gecikmesi bağımsız değişken olarak modele dahil edilmiştir. Ayrıca faiz, gelir ve enflasyon değişkenleri ve onların 4 gecikmesi modelde bağımsız değişken olarak yer almıştır. Sonuçlar Tablo 5.8’de gösterilmektedir.

Sonuçlara bakıldığında tüketimin gecikmeli değerleri, cari tüketim üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Tüketimin birinci gecikmesi cari tüketim üzerinde istatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte diğer 3 gecikme istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Tüketimin 2. ve 3. gecikmeleri istatistiksel olarak anlamlı ve negatif etkiye sahipken, tüketimin 4. gecikmesi cari tüketim üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir.

Teorik olarak bakıldığında faizlerin artışı tasarrufları artırdığı için tüketimi azaltan bir etkiye sahiptir. VAR analizi sonuçlarına bakıldığında, faizin 2. gecikmesi dışında tüketim üzerinde bir etkiye sahip olmadığı görülmektedir. Faiz değişkeninin 2. gecikmesi cari tüketim üzerinde negatif bir etkiye sahiptir. İktisat teorisinden bu negatif etki beklenmekle birlikte faizin tüketim üzerindeki etkisi gecikmeli olarak yansımaktadır. Faizin diğer gecikmeleri tüketim üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip değildir.

Hem teorik hem ampirik literatürde tüketimin en önemli fonksiyonu gelirdir. VAR analizi sonuçlarına bakıldığında gelirin 2. ve 3. gecikmeleri tüketim üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Gelirin 3. gecikmesinin tüketim üzerinde negatif bir etkiye sahip olması beklentilerle ters düşmektedir. Ancak gelirin 2. gecikmesi tüketim üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla gelir değişkeninin 2. gecikmesi tüketim üzerindeki etkisi hem istatistiksel olarak anlamlıdır hem de beklentilere uygun biçimde işaretlenmiştir.

Tablo 5.8 Var Analizi Sonuçları

Değişkenler	Tüketim	Standart Hata
L.Tüketim	-0.237	(0.578)
L2.Tüketim	-0.850**	(0.388)
L3. Tüketim	0.521*	(0.278)
L4. Tüketim	-1.099***	(0.356)
L.d_Faiz	-0.106	(0.172)
L2.d_Faiz	-0.468***	(0.159)
L3.d_Faiz	0.208	(0.212)
L4.d_Faiz	0.0328	(0.168)
L.d_Gelir	0.00201	(0.00553)
L2.d_Gelir	0.00718**	(0.00366)
L3.d_Gelir	-0.00574*	(0.00317)
L4.d_Gelir	0.00370	(0.00339)
L.d_Enflasyon	0.0581	(0.0902)
L2.d_Enflasyon	0.214***	(0.0788)
L3.d_Enflasyon	0.153*	(0.0854)
L4.d_Enflasyon	-0.0785	(0.108)
Sabit	10.01***	(2.323)
Gözlem	27	
*: %10 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı **: %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ***: %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı		

Enflasyon ile tüketim ilişkisine bakıldığında ise beklenildiği üzere iki değişken arasında pozitif bir ilişki vardır. VAR analizi sonuçlarına göre enflasyonun 2. ve 3. gecikmeleri tüketim üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir etkiye sahiptir. Bu sonuçlar tüketicilerin adaptif beklentisine işaret etmektedir. Sonuçlara bakıldığında 2. Gecikmenin 3. Gecikmeden daha yüksek bir etkiye sahip olduğu ancak 4. Gecikmeden sonra ilişkinin koptuğunu göstermektedir.

Bu VAR analizindeki sabit terim ise otonom harcamalara işaret etmektedir. Analizde bu otonom harcamaların tüketimdeki en yüksek payı alması dikkat çekicidir. Bunun yanında gelir değişkeni anlamlı ve teoriyle uygun olmakla birlikte oldukça düşük bir etkiye sahiptir. Öyle ki VAR analizi sonuçlarına göre 1000TL’lik bir gelir artışı tüketimde yalnızca yaklaşık 7.18 TL’lik bir artışa neden olmaktadır.

4.9.4. Eş Bütünleşme Analizi

Bu çalışmada yer alan değişkenlerin birbirleriyle olan uzun dönem ilişkilerini analiz etmek için eşbütünleşme (kontegrasyon) testi yapılmıştır. Kontegrasyon testi için değişkenlerin aynı dereceden durağan olması gerekir. Bölüm 5.8.2’de değişkenlerin durağan olup olmadığı araştırılmış ve aynı dereceden durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Burada ise değişkenlerin birbirini uzun dönemde yakınsayıp yakınsamadığı sınanmıştır. Bu testin hipotezleri şu şekildedir;

H_0 : Değişkenler eşbütünleşiktir. (Kontegredir.)

H_A : Değişkenler eşbütünleşik değildir. (Kontegredeğildir)

Tüketim değişkeni herhangi bir birim köke sahip olmadığı için eş bütünleşme analizinin dışında tutulmuştur. Analizde 2’den fazla değişkenin eşbütünleşik olup olmadığı araştırıldığı için basit Enge-Granger testi yerine Johansen testi kullanılmıştır. Test sonuçları Tablo 5.9’da gösterilmiştir. Bu sonuçlara göre 2. rankta Trace istatistiği kritik değerden düşük olması sebebiyle boş hipotez reddedilemez. Dolayısıyla bu noktada bir eş bütünleşme vardır.

Tablo 5.9 Eşbütünleşme Analizi Sonuçları

Maximum Rank	Parms	LL	Eigenvalue	Trace istatistiği	%5 kritik değer
0	20	-482.28326		62.7452	47.21
1	27	-468.7677	0.60628	35.7141	29.68
2	32	-458.20687	0.51729	14.5924*	15.41
3	35	-454.3395	0.23411	6.8577	3.76
4	36	-450.91065	0.21059		

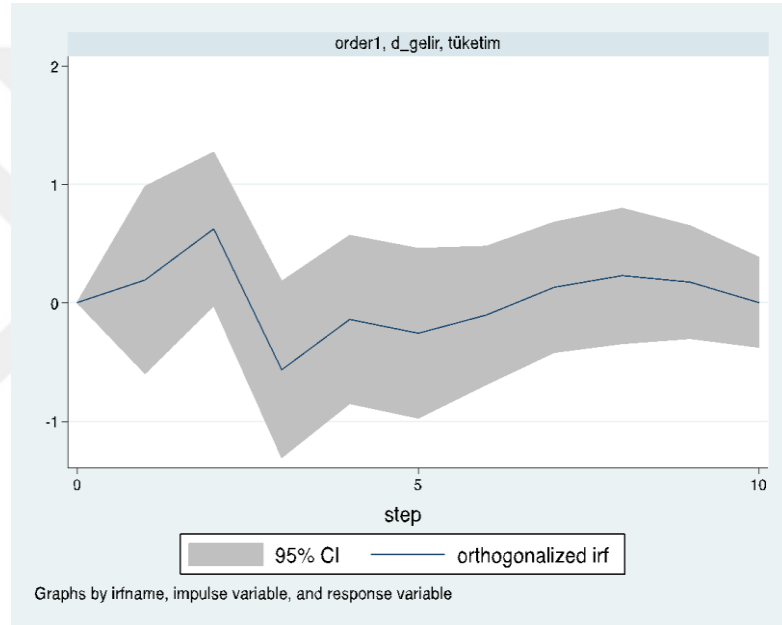
Faiz, enflasyon ve büyüme değişkenleri uzun dönemde kontegredir. Kısa dönemde bazı sapmalar olsa da düzeltme terimi vasıtasıyla bu değişkenler uzun dönemde birbirine yakınsar.

4.9.5.Etki Tepki Ve Varyans Ayrıştırma Analizi Sonuçları

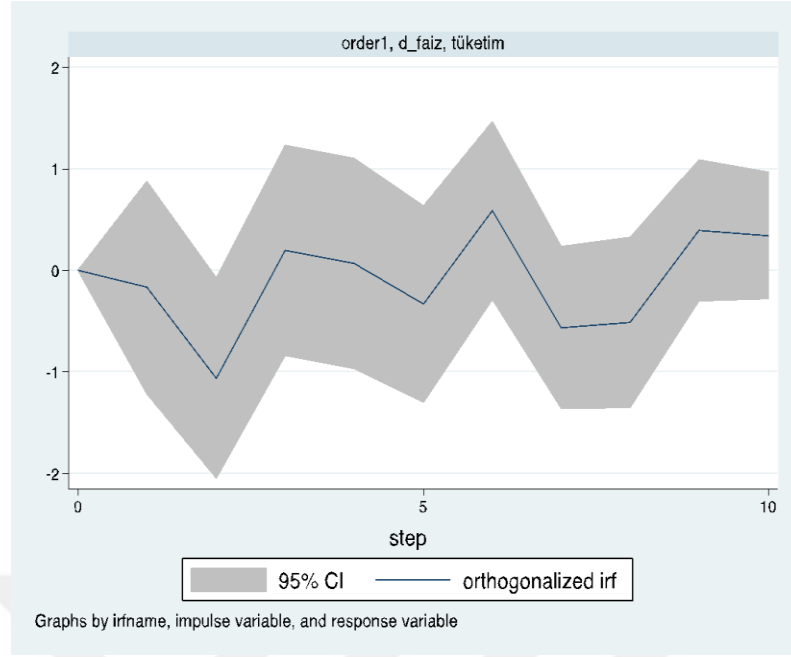
Etki-Tepki analizi iki değişkenden birinde meydana gelecek olan bir değişikliğin diğer değişken üzerinde yarattığı değişikliği gözlemlemektir. Bu çalışmada bağımsız değişkenlerde meydana gelecek olan bir değişimin, bağımlı değişken olan tüketim değişkeninde yarattığı etki ve bu etkinin ne kadar sürdüğü tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu

bağlamda, faiz, gelir ve enflasyonda meydana gelecek olan bir değişikliğe tüketim değişkeninin nasıl tepki verdiği araştırılmıştır.

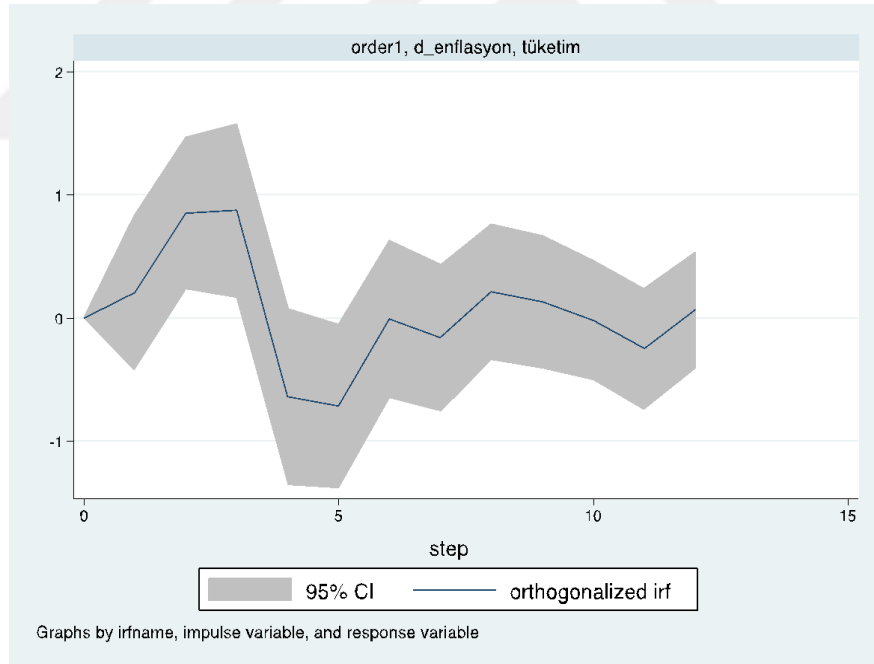
Şekil-5.8, Şekil 5.9 ve Şekil 5.10 tüketim değişkeninin sırasıyla gelir, faiz ve enflasyona verdiği tepki görselleştirilmiştir. Bu görsellerde ilk göze çarpan nokta 1. adımda açıklayıcı değişkenlerde meydana gelecek olan beklenmedik bir değişiklik tüketim üzerinde 10 dönemlik bir etkiye sahiptir. 10. dönemden sonra bu etki azalmaya başlamaktadır. Tüketicinin en fazla faiz değişkenine tepki verdiği görülmektedir. Faiz değişkeninde meydana gelecek olan beklenmedik bir sapmaya tüketim değişkeni 1 standart sapmadan daha fazla tepki göstermektedir.



Şekil 5.8 Tüketicinin Gelire Tepkisi



Şekil 5.9 Tüketicinin Faize Tepkisi



Şekil 5.10 Tüketicinin Enflasyona Tepkisi

4.9.6. Granger Nedensellik Analizi

Granger nedensellik analizi iki değişken arasında zamana bağlı olarak oluşabilecek bir ilişkinin yönüne dair analizdir. Bu analiz hangi değişken diğerinin nedeni olduğuna dair

bilgi vermediği için test sonucu “Granger Neden” olarak yorumlanır. Bu bölümde her bir değişken için geri kalan değişkenlerle Granger Nedensellik analizi yapılmıştır.

Tablo 5.10’da Granger nedensellik analizi sonuçları gösterilmiştir. Buna göre, faiz, gelir ve enflasyon değişkenleri ayrı ayrı değerlendirildiğinde, faiz değişkeni hariç nedenselliğin yönünün diğer değişkenlerden tüketime doğru gittiği görülmektedir. Ancak, analiz nedenselliğin benzer şekilde tüketimden diğer değişkenlere doğru olduğunu da göstermektedir. Bu değişkenlerden her biri bir diğerinin Granger nedenidir. Toplu olarak bakıldığında ise değişkenler arasında çift yönlü bir ilişki bulunmaktadır.



Tablo 5.10 Granger Nedensellik Test Sonuçları

Equation	Excluded	chi2	df	Prob > chi2
tüketim	d_faiz	14.393	4	0.006
tüketim	d_gelir	88.166	4	0.066
tüketim	d_enflasyon	14.453	4	0.006
tüketim	ALL	35.388	12	0.000
d_faiz	tüketim	60.502	4	0.195
d_faiz	d_gelir	21.386	4	0.710
d_faiz	d_enflasyon	25.229	4	0.641
d_faiz	ALL	26.667	12	0.009
d_gelir	tüketim	15.297	4	0.004
d_gelir	d_faiz	18.873	4	0.001
d_gelir	d_enflasyon	10.764	4	0.029
d_gelir	ALL	40.733	12	0.000
d_enflasyon	tüketim	16.959	4	0.002
d_enflasyon	d_faiz	16.819	4	0.002
d_enflasyon	d_gelir	9.179	4	0.057
d_enflasyon	ALL	60.826	12	0.000



SONUÇ

Tüketim çoğu ülkede GSYİH'nın üçte ikisini oluşturmaktadır ve refahın en önemli belirleyicisidir. Ayrıca, tüketici kararına dayanan tasarruf konusundaki tüketici tutumları sermaye birikimi, yatırım, büyüme ve gelişme süreci için çok önemlidir. Bu olgular, tüketim, tasarruf ve geliri hem makroekonomi hem de mikro ekonomide en popüler araştırma alanları arasında sokmuştur. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra tüketim teorisi, makroekonomi araştırmalarının merkez odağı haline gelmiştir.

Bu noktada literatürde yer verildiği üzere Keynes'in genel teorisinde belirttiği detaylar önem arz etmektedir. Keynes'e göre, toplam tüketim, toplam gelirin pozitif fakat azalan bir işlevidir. Tüketim bu noktada toplam talebin en önemli ve tek unsurudur. Bu nedenle tüketimin talep üzerine etkisinin doğru tahmini ekonominin yönetimi için gereklidir. Yine Keynesyen ekonomide yer aldığı üzere, ekonomide tüketim fonksiyonunun merkezi konumu tüketici harcamalarını gerçekten tahmin edecek birçok sorgulama girişimine yol açmıştır. Ne yazık ki, erken Keynesyen denklem türlerinin çoğu, toplam tüketici davranışının bazı özelliklerini açıklayamamıştır. Bu nedenle, 1950 ve 1960'larda basit Keynesyen tüketim görüşünden daha iyi gerçekleri ortaya koyduğu düşünülen alternatif teoriler geliştirilmiştir. 1950'lerde Duesenberry'in tüketim teorisi, Modigliani ve Brumberg'ün (1954) yaşam döngüsü teorisi, Friedman'ın (1957) daimi gelir hipotezi bunlara örnek verilebilmektedir.

1970'lerden önce, sürdürülebilir büyümeye ve tam istihdam hedeflerine ulaşmak için destekleyici bileşenler olarak diğer politikaları kullanan para politikası, temel amacı 1970'lerde yaşanan petrol şoku ile başlayan yüksek enflasyon sürecinden sonra fiyat istikrarını sağlamak olan bir yapıya ulaşmıştır. Ayrıca, merkezi politikaların amaçlarını sağlamak için uyguladığı politikalarla bu dönemde ekonomiyi ne ölçüde ve nasıl etkilediği bir gereklilik olarak ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, iktisadi faaliyet ve enflasyonu nasıl etkilediğini belirlemek ve aktif politik aracı belirlemek amacıyla, 1980'lerden itibaren parasal aktarım mekanizması sürecini ortaya koyan çalışmalar hızlanmıştır.

Tüketim harcamalarının barış zamanında GSYİH'nın yaklaşık üçte ikisini oluşturması ve ekonomistlerin ekonominin kitlesel bir işsizlik durumuna geri dönmesinden korkması nedeniyle bunun doğal bir gelişme olduğu düşünülebilir. GSYİH'nın en önemli bileşeni tüketim harcamalarıdır. Bunun bir sonucu olarak tüketim harcamaları ekonomik büyümenin önemli bir fonksiyonu olarak değerlendirilebilir. Bu çalışmada tüketimin dinamikleri

araştırılmıştır. Öncelikle makroekonomik literatürde yer alan teorik modeller incelenmiştir. Bu modellerin ampirik araştırmaları tezin daha sonraki bölümlerinde değerlendirilmiş ve bunun sonucunda tüketimi açıklayabilecek 3 önemli makroekonomik değişken belirlenmiştir.

Tüketimi açıklayıcı bu değişkenler gelir, faiz ve enflasyon olarak seçilmiştir. Bu değişkenlerin 1987-2019 yılları arasında yıllık gözlemlerle elde edilen analizi yapılmıştır. Değişkenlerin gecikmeli değerlerin bağımlı değişken olan cari tüketim üzerindeki etkisini araştırmak için Vektör Otoregresif Regresyon analizi yapılmıştır. Bu analizden önce 4 farklı kriter belirlenerek bu kriterler ışığında VAR modeli için optimum gecikme sayısı araştırılmıştır. Bunun sonucunda ise değişkenlerin 4 gecikmesinin kullanılmasına bu kriterlerle karar verilmiştir.

Ayrıca bu değişkenlerin uzun dönem ilişkilerini incelemek için önce durağan olup olmadıklarına bakılmış bunun sonucunda ise eş bütünleşme analizi yapılmıştır. Daha sonra bu açıklayıcı değişkenlerde meydana gelecek beklenmedik bir değişikliğe tüketim değişkeninin nasıl tepki vereceği araştırılmıştır. Son olarak bu çalışmada yer alan değişkenler arasında nedenselliğin ilişkisini belirlemek için Granger nedensellik analizi yapılmıştır.

VAR analizi sonucunda cari tüketim değişkeninin tüketimin 2. 3. ve 4. gecikmesine bağlı olduğu görünmektedir. Bu gecikmeli değişkenler istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Tüketicinin kendi geçmişine bağlı olması tüketim eğiliminin yapışkanlığına işaret etmektedir. Teorik beklentilerle uyumlu olarak gelirin gecikmesi gelir üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Gelirin 2. gecikmesi istatistiksel olarak anlamlı ve teorik olarak doğru işaretlenmesine karşılık gelirin 3. gecikmesi teorik olarak yanlış işaretlenmiştir. Bunun yanı sıra gelirin 2. gecikmesinin eğim parametresinin oldukça düşük olduğu saptanmıştır. Bu durum tüketimin gelir esnekliğinin oldukça düşük olduğuna işaret etmektedir.

Yapılan durağanlık analizi sonucunda açıklayıcı değişkenlerin aynı dereceden durağan olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu değişkenlerin eş bütünleşme analizi için uygun olduğu anlaşılmış ve eş bütünleşme analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda değişkenlerin uzun dönemde kontegre olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönemde sapmalar olsa da bu değişkenlerin uzun dönemde birbirine yakınsayacağı istatistiksel olarak saptanmıştır. Bunun yanında açıklayıcı değişkenlerde meydana gelecek beklenmedik bir şokun tüketim üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu etki-tepki analizi sonucunda faiz, enflasyon ve gelirden meydana gelecek

beklenmedik bir şokun tüketim üzerinde yaklaşık 10 dönemlik bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Meydana gelebilecek olan şok oldukça yüksek bir yapışkanlık derecesine sahiptir.

Bu tezin ampirik bölümünde son olarak Granger nedensellik analizi yapılmıştır. Bu analiz sonuçlarına göre tüm değişkenler arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu saptanmıştır. Teorik olarak beklentilerle uyumlu olan bu gözlemin yanında faiz, gelir ve enflasyon değişkenlerinden tüketim bağımlı değişkenine doğru bir nedensellik olduğu bu çalışmanın konusu açısından önemli bir bulgudur. Tüketim değişkeni bağımlı değişken olurken, yine tüketim değişkeninin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Bununla birlikte, gelir, faiz ve enflasyon değişkenlerinin gecikmeli değerleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Sonuçlar bize tüketimin gecikmeli değerlerinin cari dönem tüketim üzerinde anlamlı ancak farklı şekillerde etkili olduğunu göstermektedir. Gelir ve tüketim arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişkinin büyüklüğü dönemden döneme değişmektedir. Benzer şekilde tüketimin, faizin ve enflasyonun geçmiş dönemlerinin de tüketimin cari dönemine etkisinin bazı gecikme değerleri için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Tüketimin ve faizin gecikmeli değerlerinin tüketim üzerine etkisi negatif olurken, enflasyonun ise pozitif olmaktadır. Bu göstermektedir ki, önceki dönemlerdeki tüketim artışı cari dönemdeki tüketimi azaltmaktadır. Benzer şekilde, önceki dönemlerdeki faizlerdeki artış ileriki dönemlerdeki tüketimi azaltmaktadır.

1980 öncesinde yer alan literatürde tüketim değişimlerinin gecikmeli bilgi ile olan ilişkisine odaklanılmıştır. Öngörülen gelir artışı genellikle önceki dönem verilerine göre tahmin edildiğinden, yaklaşım veriler üzerine güçlü kısıtlamalar getirmiştir. İkinci, daha yeni nesil çalışmalar, gelecekteki gelirin tahmin edilebilir bir şekilde değiştiği bölümleri belirlemeye ve tüketimin bu değişikliklere tepki verip vermediğini test etmeye çalışır. Bu literatür verilere daha az kısıtlama getirmektedir, ancak tüketicilerin gelecekteki gelirleri hakkında bilgi sahibi olduklarına ilişkin varsayımlar gerektirmektedir.

Tüketim ile diğer makro ekonomik değişkenler arasındaki ilişki iyi tespit edilirse, tüketimi etkileyen faktörler ortaya çıkarılabilir ve bu sayede tüketime ilişkin daha net politikalar geliştirilebilir.

Her ne kadar konu ile ilgili teorik düzeyde yapılmış çalışmalar olsa da ampirik olarak gerçekleştirilen çalışma sayısı sınırlıdır. Özellikle Türkiye özelinde Vektör Oto regresif, Eş bütünleşme ve Granger nedensellik gibi modeller kullanılarak gerçekleştirilen çalışma sayısı oldukça azdır. Dolayısıyla, bu çalışma özellikle ampirik literatürdeki bir boşluğu da doldurabilecektir.

Sonuç olarak; faiz, enflasyon ve gelir değişkenleri ile tüketim değişkeni arasında oldukça güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Türkiye’de tüketim ve gelir arası pozitif, tüketim ile tüketim ve faizin geçmiş dönemleri arasında ise negatif yönlü ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Ancak bu değişkenlerin tüketim üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı olmakla birlikte oldukça küçük eğim parametrelerine sahiptir. Buna karşın otonom harcama olarak nitelendirilebilecek sabit terim tüketimde en çok payı alan kalem olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca bu sabit terimin istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla GSYİH’da oldukça önemli bir yer tutan tüketim kalemi faiz, enflasyon ve gelir değişkenlerindeki küçük değişikliklere büyük tepkiler vermemektedir. İstikrarlı bir ekonomik büyüme için tüketimin yanında GSYİH’nın diğer bileşenlerinin de kullanılması politika yapıcılar tarafından kullanılmalıdır.

Ayrıca bu alanla ilgili yapılan teste dayalı ampirik çalışmalarda literatürün tüketim ve gelir arasındaki ilişkisinin enflasyon ve faiz bileşenlerinin yanı sıra tasarruf eğilimleri noktasında da yönünün genişletilebileceği önerisinde bulunulabilir.

KAYNAKÇA

Afandi, A. (2005). *Monetary Policy Transmission Mechanism And Structural Breaks In Indonesia*. (Unpublished master's thesis). University of Wollongong School of Economics and Information Systems Faculty of Commerce New South Wales, Australia

Agarwal, S., Liu, C., & Souleles, N. S. (2007). The Reaction of Consumer Spending and Debt to Tax Rebates Evidence From Consumer Credit Data. *Journal of Political Economy*, 115(6), 986-1019.

Aguiar, M., & Hurst, E. (2005). Consumption Versus Expenditure. *Journal of Political Economy*, 113(5), 919-948.

Mankiw, N. G. (1982). Hall's consumption hypothesis and durable goods. *Journal of Monetary Economics*, 10(3), 417-425.

Mishkin, FS (2010). Para politikası esnekliği, risk yönetimi ve finansal aksaklıklar. *Asya Ekonomisi Dergisi* , 21 (3), 242-246.

Aguiar, M., & Hurst, E. (2007). Life-Cycle Prices and Production. *American Economic Review*, 97(5), 1533-1559.

Akerlof, G. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.

Alpergin, P. (1990). *Bireysel Bankacılık*. Ankara: TBB Yayını,

Alpizar, F., Carlsson, F., & Johansson-Stenman, O. (2006). How Much Do We Care About Absolute Versus Relative Income And Consumption?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 56(3), 405-421.

Altonji, J. G., & Siow, A. (1987). Testing the Response of Consumption to Income Changes With (Noisy) Panel Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 102(2), 293-328.

Ando, A., & Modigliani, F. (1963). The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84.

Aras, G., & Müslümov, A. (2004). Kredi Piyasalarında Asimetrik Bilgi ve Bankacılık Sistemi Üzerindeki Etkileri. *İktisat, İşletme-Finans Dergisi*, Sayı:222, 55-65.

Arrow, K. J. (1963). Liquidity Preference. *Lecture VI in Lecture Notes For Economics*, Volume:285, 33-53.

Arrow, K. J. (1968). The Economics of Moral Hazard: Further Comment. *The American Economic Review*, 58(3), 537-539.

Assael, H. (1995). Consumer Behavior And Marketing Action. Boston Massachusetts: PWS-Kelling.

Assael, H. (1998). Customer Behavior And Marketing Action. Boston Massachusetts: PWS-Kelling.

Ataçoğlu, H. (2006). *Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler ve Erken Uyarı Sistemleri*, (Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul,

Attanasio, O. P., & Weber, G. (1993). Consumption Growth, The Interest Rate and Aggregation. *The Review of Economic Studies*, 60(3), 631-649.

Aytaç, Ö. (2006). Tüketimcilik ve Metalaşma Kıskaçında Boş Zaman. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 1(11), 27-53

Bacchetta, P., & Gerlach, S. (1997). Consumption and Credit Constraints: International Evidence. *Journal of Monetary Economics*, 40(2), 207-238.

Bagwell, L. S., & Bernheim, B. D. (1996). Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption. *The American Economic Review*, 86(3), 349-373.

Banks, J., Blundell, R., & Tanner, S. (1998). Is There a Retirement-Savings Puzzle?. *American Economic Review*, 769-788.

Baranzini, M. (2005). Modigliani's Life-Cycle Theory of Savings Fifty Years Later. *PSL Quarterly Review*. Volume:58, 233-234

Baudrillard, J. (1998). *Société De Consommation: Ses Mythes, Ses Structures* (Vol. 53). Sage.

Belch, G., & Belch, M. C. (1990). *Introduction to Advertising and Promotion Management* (No. 659.1 B4106i Ej. 1). IRWIN,.

Bernanke, B. S., & Gertler, M. (1995). Channel of Monetary Policy. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.

Bernheim, B. D., Skinner, J., & Weinberg, S. (2001). What Accounts for The Variation in Retirement Wealth Among US Households?. *American Economic Review*, 91(4), 832-857.

Blanchard, O, Sheen, J. (2013)., *Macroeconomics*, 4th edn, Australia, Sydney:Pearson

Boz, H. (2009). *Tüketicilerin Bireysel Kredileri Algılama Şekilleri ve Bireysel Kredileri Tüketim Biçimleri*, (Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

Brady, R. R., & Stimel, D. S. (2011). How The Housing and Financial Wealth Effects Have Changed Over Time. *The BE Journal of Macroeconomics*, 11(1).

Browning, M., & Collado, M. D. (2001). The Response of Expenditures To Anticipated Income Changes: Panel Data Estimates. *American Economic Review*, 91(3), 681-692.

Bulur, N. (2007). *Geri Dönmeyen Tüketici Kredileri ve Ekonomide Hâsıl Olan Etkileri*, (Yüksek Lisans Tezi), Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.

Bunting, D. (2001). Keynes' Law And Its Critics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(1), 149-163.

Burney, N. A., & Khan, A. H. (1991). Household Consumption Patterns in Pakistan: An Urban-Rural Comparison Using Micro Data. *The Pakistan Development Review*, 145-171.

Campbell, J. Y., & Mankiw, N. G. (1989). International Evidence on The Persistence Of Economic Fluctuations. *Journal of Monetary Economics*, 23(2), 319-333.

Cargill, T. F. (1990). *Changing Money: Financial Innovation in Developed Countries*, Ed., New York: Basil Blackwell,

Carroll, C. D. (2001). A Theory of The Consumption Function, With and Without Liquidity Constraints. *Journal of Economic perspectives*, 15(3), 23-45.

Chah, E. Y., Ramey, V. A., & Starr, R. M. (1995). Liquidity Constraints and Inter-temporal Consumer Optimization: Theory And Evidence From Durable Goods. *Journal of Money, Credit and Banking*, 27(1), 272-287.

Charoenseang, J., & Manakit, P. (2007). Thai Monetary Policy Transmission in an Inflation Targeting Era. *Journal of Asian Economics*, 18(1), 144-157.

Çınar, R., & Çubukçu, İ. (2009). Tüketim Toplumunun Şekillenmesi ve Tüketici Davranışları-Karşılaştırmalı Bir Uygulama. *Journal of Graduate School of Social Sciences*, 13(1).

Clarida, R., Gali, J., & Gertler, M. (2000). Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 147-180.

Claus, E. (2011). Seven Leading Indexes of New Zealand Employment. *Economic Record*, 87(276), 76-89.

Claus, I., & Smith, C. (1999). Financial Intermediation and the Monetary Transmission Mechanism. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, 62.

Claus, I., & Smith, C. (1999). Financial Intermediation and The Monetary Transmission Mechanism. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, 62.

Cox, D., & Jappelli, T. (1993). The Effect of Borrowing Constraints on Consumer Liabilities. *Journal of Money, Credit and Banking*, 25(2), 197-213.

Cushman David, O., & Zha, T. (1997). Identifying Monetary Policy in a Small-Open Economy Under Flexible Exchange Rate. *Journal of Monetary Economics*, 39(3), 433-48.

Daoud, J. I. (2017). Multicollinearity and Regression Analysis. In *Journal of Physics: Conference Series* (December Vol. 949, No. 1, p. 012009). IOP Publishing.

Deaton, A. (1992). *Understanding Consumption*. England:Oxford University Press.

Delikanlı, İ. U. (2010). *Bankacılıkta Kredi Türevlerinin Hissedar Değerine Datkısı, Etkin Bir Şekilde Kullanımına İmkan Sağlayacak Risk Yönetimi Yapılanması ve Finansal Raporlaması*. Ankara:Türkiye Bankalar Birliği.

Dennis, R. (2003). Exploring The Role of The Real Exchange Rate in Australian Monetary Policy. *Economic Record*, 79(244), 20-38.

Dolu, Ş. (1993). *Medya ve Tüketim Çılgınlığı*. İstanbul: Düşünen Adam Yayınları.

Duesenberry, J. S. (1967). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* (Vol. 180). Oxford University Press.

Dupuis, D. J., & Victoria-Feser, M. P. (2013). Robust VIF Regression With Application to Variable Selection in Large Data Sets. *The Annals of Applied Statistics*, 7(1), 319-341.

Easterlin, R. A. (1974). *Does Economic Growth Improve The Human Lot? Some Empirical Evidence*. In *Nations and Households in Economic Growth*. Academic Press.

Easterlin, R. A. (1995). Will Raising The Incomes of all Increase The Happiness of all?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35-47.

Engel, J. F., & Blackwell, R. D. (1982). *Consumer behavior*. Dryden press.

Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Miniard, P. W. (1990). *Consumer Behavior*, Hinsdale.

Ezengin, M. (2009). *Tüketici Kredileri ile Kredi Kullanım Miktarları ile Enflasyon İlişkisinin İncelenmesi*, (Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Featherstone, M. (1996). *Postmodernizm ve Tüketim Kültüüü*. İstanbul:Ayrıntı Yayınları.

Fernandez-Corugedo, E. (2004). *Consumption Theory*. Centre for Central Banking Studies, Bank of England.

Flavin, M. A. (1981). The Adjustment of Consumption to Changing Expectations About Future Income. *Journal of Political Economy*, 89(5), 974-1009.

Flavin, M. A. (1985). Excess Sensitivity of Consumption to Current Income: Liquidity Constraints or Myopia?" *Canadian Journal of Economics* 18 (Feb.1985), 117-136.

Fleisher, B., Li, H., & Zhao, M. Q. (2010). Human Capital, Economic Growth, and Regional Inequality in China. *Journal of Development Economics*, 92(2), 215-231.

Fleming, J. M. (1962). Domestic Financial Policies Under Fixed and Under Floating Exchange Rates. *Staff Papers*, 9(3), 369-380.

Friedman, M. (1957). The Permanent Income Hypothesis. In *A Theory of The Consumption Function*. Princeton University Press.

Garcia, R., Lusardi, A., & Ng, S. (1997). Excess Sensitivity and Asymmetries In Consumption: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 154-176.

Gross, D. B., & Souleles, N. S. (2002). Do Liquidity Constraints and Interest Rates Matter for Consumer Behavior? Evidence From Credit Card Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 149-185.

Güler, G. Z. (1991). *Türkiye’de Tüketici Kredisi Uygulaması*, (Yüksek Lisans Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Güney, A. (2009). *Banka İşlemleri* (Genişletilmiş 6. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Gupta, D. B. (1973). *Consumption Patterns in India: A Study of Inter-regional Variations*. Tata McGraw-Hill Pub. Co..

Halkakademi (2010). *Temel Bankacılık Serisi-Temel Bankacılık* (Birinci Baskı). Ankara: Halkakademi Eğitim Yayınları. Yayın No: 7.

Halkakademi (2012). *Soru ve Cevaplarla Bankacılık, Krediler* (Güncellenmiş 2. Baskı). Ankara: Halkakademi Eğitim Yayınları. Yayın No: 17.

Hall, R. E. (1978). Stochastic Implications of The Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory And Evidence. *Journal of Political Economy*, 86(6), 971-987.

Hall, R. E., & Mishkin, F. S. (1982). The sensitivity of consumption to transitory income: estimates from panel data on households.

Hayashi, F. (1982). The Permanent Income Hypothesis: Estimation and Testing By Instrumental Variables. *Journal of Political Economy*, 90(5), 895-916.

Hayashi, F. (1985). The Permanent Income Hypothesis and Consumption Durability: Analysis Based on Japanese Panel Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 100(4), 1083-1113.

Hubbard, R. G. (1994). Investment Under Uncertainty: Keeping One's Options Open. *Journal of Economic Literature*, 32(4), 1816-1831.

Hurd, M. D., & Rohwedder, S. (2006). Some Answers to The Retirement-Consumption Puzzle. National Bureau of Economic Research. (No. w12057).

İnal, T. (2002). *Açıklamalı-İçtihatlı Tüketici Kredileri ve Tüketici Kredisi Sözleşmeleri: İsviçre Hukuku-Fransız Hukuku ve Avrupa Birliği Konseyi Yönergeleri Işığında*. İstanbul:Beta Yayınları.

Jappelli, T. (1990). Who is Credit Constrained in The US Economy?. *The Quarterly Journal of Economics*, 105(1), 219-234.

Jappelli, T., & Pistaferri, L. (2000). Using Subjective Income Expectations to Test for Excess Sensitivity of Consumption to Predicted Income Growth. *European Economic Review*, 44(2), 337-358.

Johnson, D. S., Parker, J. A., & Souleles, N. S. (2006). Household Expenditure and The Income Tax Rebates of 2001. *American Economic Review*, 96(5), 1589-1610.

Jorgenson, D. W. (1963). Capital Theory and Investment Behavior. *The American Economic Review*, 53(2), 247-259.

Kamin, S. B., & Klau, M. (1998). Some Multi-Country Evidence on The Effects of Real Exchange Rates on Output. *FRB International Finance Discussion Paper*, (611).

Kaptan, Ö. B. (2011). *Bireysel Kredilerin Risk ve Tüketici Davranışı Açısından Analizi*, (Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Kavcıoğlu, Ş. (2003). *Ticari Bankalarda Sorunlu Kredilerin Yönetimi, Çözüm Yolları ve Takibi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Kaya, F. (2012). *Bankacılık Giriş ve İlkeleri* (1. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.

Kaygısız Durgun, A. vd. (2016). Türkiye’de Tasarruf, Yatırım, Cari Açık ve Büyüme: 1980-2014 Dönemi Üzerine Bir Nedensellik İlişkisi Analizi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 273-300.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Interest, Employment and Money*. London: Macmillan

Khan, M. A. A., & Khan, M. A. A. (1989). *Food Consumption as Measure of Poverty in India*. BLDSC. Jaipur.

Kim, S., & Roubini, N. (2000). Exchange Rate Anomalies in the Industrial Countries: a Solution With a Structural VAR Approach. *Journal of Monetary Economics*, 45(3), 561-586.

Klein, L. R., & Goldberger, A. S. (1955). *Econometric Model of The United States, 1929-1952*.

Kotlikoff, L. J. (1988). Intergenerational Transfers and Savings. *Journal of Economic Perspectives*, 2(2), 41-58.

Kubo, A. (2008). Macroeconomic Impact of Monetary Policy Shocks: Evidence From Recent Experience in Thailand. *Journal of Asian Economics*, 19(1), 83-91.

Küçük, M. (1998), *Tüketici Kredileri*. Ankara: TBB. Yayınları.

Kutlar, A., & Sarıkaya, M. (2003). Asimetrik Enformasyon ve Marjinal Maliyet Fiyatlandırma Modeli Çerçevesinde Türkiye’de Kredi Tayinlaması ve Faiz Oranlarının Tahmini. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(1), 1-17.

Kuznets, S. (1946). *National Income*. New York: National Bureau of Economic Research.

Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.

Lilien, G. L., & Kotler, P. (1983). *Marketing Decision. Making: A Model-Building Approach*, New York: Har.

Loayza, N., & Schmidt-Hebbel, K. (2002). Monetary Policy Functions and Transmission Mechanisms: An Overview. *Series on Central Banking, Analysis, and Economic Policies*, no. 4.

Ludvigson, S. (1999). Consumption and Credit: A Model of Time-Varying Liquidity Constraints. *Review of Economics and Statistics*, 81(3), 434-447.

Meltzer, A. H. (1995). Monetary, Credit and (Other) Transmission Processes: A Monetarist Perspective. *Journal of economic perspectives*, 9(4), 49-72.

Mishkin, F. S. (1995). Symposium on The Monetary Transmission Mechanism. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 3-10.

Mishkin, F. S. (1998). The Dangers of Exchange-Rate Pegging in Emerging-Market Countries. *International finance*, 1(1), 81-101.

Mmakola, D. J., Kirsten, J. F., & Groenewald, J. A. (1997). Food Consumption Patterns in Two Communities/Samevatting: Voedsel Verbruikspatrone in Twee Gemeenskappe. *Agrekon*, 36(2), 206-215.

Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. *Science*, 234(4777), 704-712.

Modigliani, F. (2001). *Adventures of an Economist*. WW Norton.

Modigliani, F., & Brumberg, R. (1953). Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions: *At [sic] Attempt at Integration*.

Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and The Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. *The Collected Papers of Franco Modigliani*, 1(1), 388-436.

Modigliani, F., & Brumberg, R. (1980). Utility Analysis and Aggregate Consumption Function. *The Collected Papers of Franco Modigliani*, 12.

Muellbauer, J. N. and Lattimore, R. (1994), *The Consumption Function: A Theoretical and Empirical Overview* in Pesaran, H. and Wickens, M. R. (eds) *Handbook of Applied Econometrics*.

Mundell, R. A. (1963). Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates. *The Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue Canadienne d'Economie et de Science Politique*, 29(4), 475-485.

Odabaşı, Y. (1999). *Tüketim Kültürü*, 1. Baskı, İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Orçan, M. (2008). *Osmanlı'dan Günümüze Modern Türk Tüketim Kültürü*. Ankara:Harf Eğitim Yayıncılığı.

Palley, T. I. (2008). Keynesian Models of Deflation and Depression Revisited. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68(1), 167-177.

Parker, I. (2010). *The Poverty Lab: Transforming Development Economics, One Experiment At A Time*. New Yorker.

Parker, J. A. (1999). Spendthrift in America? On two decades of decline in the US saving rate. *NBER Macroeconomics Annual*, Volume:14, 317-370.

Poon, C. C., & Wong, F. K. (2011). China's Monetary Policy and Its Transmission Mechanisms Before and After the Financial Tsunami. *Chinese Economy*, 44(3), 84-108.

Ramsey, F. P. (1928). A Mathematical Theory Of Saving. *The Economic Journal*, 38(152), 543-559.

Ritzer, G. (2003). Rethinking Globalization: Glocalization/Grobalization and Something/Nothing. *Sociological Theory*, 21(3), 193-209.

Runyon, K. E., & Stewart, D. W. (1987). *Consumer Behavior and the Practice of Marketing*. Merrill Pub. Co..

Salama, O. M. (1995). *Consumption Functions and Expenditure Pattern of Food in Egypt. Egypt: Moshtohor: Annuals of Agricultural Science*, 33(2), 429-440.

Salem, O., Solomon, J., Genaidy, A., & Minkarah, I. (2006). Lean construction: From Theory To Implementation. *Journal of Management in Engineering*, 22(4), 168-175.

Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (1997). *Consumer Behavior*. New Jersey:Prentice Hall.

Schor, J. B. (2007). In Defense of Consumer Critique: Revisiting the Consumption Debates of the Twentieth Century. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), 16-30.

Sevimay, H. (1990). Tüketici Kredileri Sistemi. *Maliye Yazıları Dergisi*, 23.

Shapiro, M. D., & Slemrod, J. (2003). Consumer Response to Tax Rebates. *American Economic Review*, 93(1), 381-396.

Shapiro, M. D., & Slemrod, J. (2009). Did the 2008 Tax Rebates Stimulate Spending?. *American Economic Review*, 99(2), 374-79.

Sharifi-Renani, H. (2010). A Structural VAR Approach of Monetary Policy, İn Iran. *In International Conference On Applied Economics-ICOAE* (p. 631-640).

Shea, M. (1995). *Dynamics of Economic Well-Being: Poverty, 1990 to 1992*. US Department of Commerce, Economics and Statistics Administration, USA:Bureau of the Census.

Şimşek, Y. (2013). *Türk Bankacılık Sisteminde Bireysel Kredilerdeki Teminat Türlerinin Kredi Dönüşlerine Etkileri*, (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Souleles, N. S. (1999). The Response of Household Consumption to Income Tax Refunds. *American Economic Review*, 89(4), 947-958.

Souleles, N. S. (2002). Consumer Response to the Reagan Tax Cuts. *Journal of Public Economics*, 85(1), 99-120.

Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with İmperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.

Takan, M. (2001). *Bankacılık Teori Uygulama ve Yönetim* (1.Baskı). Ankara: Nobel Yayıncılık.

Taşkıran, R. ve Özüdoğru, H. (2010). “Türkiye’de Tarımsal Kredi Uygulamaları”. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, (1), 50-163.

Taylor, JB (1995). Parasal aktarım mekanizması: ampirik bir çerçeve. *Journal of Economic Perspectives* , 9 (4), 11-26..

TBB, (2013). Tüketici Kredileri ve Konut Kredileri Raporu. Ankara:TTB Yayınları

Tobin, J. (1969). A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(1), 15-29.

Torlak, Ö. (2000). *Tüketim: Bireysel Eylemin Toplumsal Dönüşümü*. Ankara: İnkılâb Basım Yayım.

Tozanli, S. (1995). Social Transformation and Factors Hampering Evolution of Food Consumption Models in Turkey. *Medit. Turkey*, 6(1), 4-11.

Türkiye Bankalar Birliği, *Temel Bankacılık Eğitimi*, Erişim adresi: <https://www.tbb-bes.org.tr/tbb/DesktopDefault.aspx?tabid=18&tabindex=1&dgid=0&miniindex=-1&slesid=203&back=true>

Ulukapı, N. (1998). Ticari Bankaların Tüketici Kredi Pazarlaması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi*, 1(1), 215-226

Walsh, K. R. (2003). Analyzing the Application ASP Concept: Technologies, Economies, and Strategies. *Communications of the ACM*, 46(8), 103-107.

Walters, C. G. (1974). *Consumer Behavior: Theory And Practice*. McGraw-Hill/Irwin.

Wilson, R. K. (2011). The Contribution of Behavioral Economics to Political Science. *Annual Review of Political Science*, Sayı:14, 201-223.

Yüksel, A. S. (1992). *Bankacılık Hukuku ve İşletmesi* (Yedinci Baskı). İstanbul: Met-er Matbaacılık.

Zeldes, S. P. (1989). Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation. *Journal of Political Economy*, 97(2), 305-346.

EKLER

EK-1: dünya bankası verileri

date	pop	consumption	income	inflation
1987	51100924		5086,19341	38,8558435
1988	52053765	1,21426529	5177,2789	68,8096434
1989	52992487	-1,0319919	5113,98768	63,2725525
1990	53921760	13,1065196	5499,11719	60,3038691
1991	54840590	1,92048204	5290,44802	65,978568
1992	55748948	3,30926987	5463,50031	70,0761039
1993	56653804	8,43995253	5923,69141	66,093843
1994	57564204	-5,3118422	5336,50515	105,214986
1995	58486456	5,62854914	5719,78323	89,1133172
1996	59423282	8,48656452	6287,59325	80,4121511
1997	60372568	8,38794377	6621,69923	85,6693616
1998	61329676	1,1056526	6999,41245	84,6413435
1999	62287397	-0,3815883	6609,26772	64,8674876
2000	63240194	4,53697502	6847,15006	54,9153706
2001	64192243	-6,7026323	6110,66306	54,4001888

2002	65145367	3,9675366	6587,38215	44,9641209
2003	66089402	8,12888466	7010,45244	21,6024384
2004	67010930	9,5590188	7675,10886	8,59826168
2005	67903469	6,31409284	8340,63548	8,17916037
2006	68756810	3,66881923	8679,00168	9,59724212
2007	69581848	5,27411624	9062,3841	8,75618091
2008	70418604	0,28181921	8851,91442	10,4441284
2009	71321399	-3,7230337	8259,11351	6,25097663
2010	72326988	10,7792821	8960,08898	8,56644421
2011	73443863	12,2503536	9627,48916	6,47187967
2012	74653016	3,15814328	9925,72618	8,89156997
2013	75928564	7,87911834	10693,9173	7,49309031
2014	77231907	2,97723638	10992,7926	8,85457271
2015	78529409	5,42800042	11501,7053	7,67085365
2016	79821724	3,66392981	11556,4411	7,77513415
2017	81101892	6,23831563	12064,8411	11,1443111
2018	82319724	0,04398513	12008,522	16,3324639
2019	84339067		11000	15,1768216