

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE YATIRIM KARARLARININ RASYONELLİK
DEĞERLENDİRMESİ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA
NİTEL BİR ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

Oğuzhan SUNGUR

EKİM 2016

TRABZON

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE YATIRIM KARARLARININ RASYONELLİK
DEĞERLENDİRMESİ: DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA
NİTEL BİR ÇALIŞMA**

DOKTORA TEZİ

Oğuzhan SUNGUR

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Lütfü ÖZTÜRK

EKİM 2016

TRABZON

ONAY

Oğuzhan SUNGUR tarafından hazırlanan “Türkiye’de Yatırım Kararlarının Rasyonellik Değerlendirmesi: Davranışsal İktisat Bağlamında Nitel Bir Çalışma” adlı bu çalışma 25/11/2016 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oy birliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Anabilim dalında **doktora tezi** olarak kabul edilmiştir.


Prof. Dr. Remzi ALTUNİŞİK (Başkan)


Prof. Dr. Lütfü ÖZTÜRK (Danışman)


Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER


Prof. Dr. Osman PEHLIVAN


Prof. Dr. Ersan BOCUTOĞLU

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım. .../.../.....

Prof. Dr. Yusuf SÜRME

Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ediyorum.

Oğuzhan SUNGUR

27/10/2016

ÖNSÖZ

A. Smith önderliğinde gelişen klasik düşünce ekolünde insan davranışları üzerine temel varsayımlar geliştirilmiştir. Bu varsayımlar 19. yüzyılda psikoloji, sosyoloji, tarih ve antropoloji ile anlam kazanırken; 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren iktisat bilim olma yolunda matematikle bütünleşmiş ve insan davranışlarını araştırmalarının uzağına itmiştir.

İktisadi olayları sebep ve sonuçlarıyla çalışmalarına konu edinen neo-klasik iktisatçılar, kıtasına, ırkına, dinine ve kültürel yaşamına bakmaksızın bütün insanları rasyonellik varsayımı tanımına hapsetmiştir. Neo-klasik iktisada göre, insan piyasada bulunan maliyetsiz tam bilgiyi, mükemmel öngörüsüyle beraber kullanan rasyonel bir bireydir. Günümüzün hâkim iktisat anlayışı olmasına rağmen, neo-klasik iktisadın geliştirmiş olduğu teori ve politikalar yaşanmakta olan iktisadi sorunlara çözüm olamamıştır. Yaşanmakta olan küresel krizler ülkelerin makroekonomik göstergelerini derinden sarsmaya devam etmekte ve yüksek enflasyon, işsizlik sokaktaki vatandaşların yaşantısını hergün daha da kötüleştirmektedir.

Türkiye’de yatırım kararlarının rasyonellik değerlendirmesinin yapılacağı bu çalışmada amaç, neo-klasik iktisadın insan davranışları üzerine kabul ettiği varsayımların Türkiye ekonomisi için geçerliliğini test etmektir.

Tez dönemim boyunca danışmanlarım Prof. Dr. Ersan Bocutoğlu ve Prof. Dr. Lütfü Öztürk, araştırma ve yöntem kısmında çalışmama yol gösterici olan Prof. Dr. Remzi Altunışık’a çalışmama değerli zamanlarını ayırıp, engin bilgilerini esirgemedikleri için müteşekkirim. Ayrıca, bugünlere gelmemde üzerimde büyük emekleri olan sevgili annem ve babama, tez dönemi boyunca bana her türlü konuda anlayış gösteren eşime ve oğluma son olarak da bu tezin ortaya çıkmasında paylaştıkları görüşlerle katkı sağlayan bütün katılımcılara teşekkürlerimi sunarım.

Trabzon, Ekim 2016

Oğuzhan SUNGUR

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
ÖZET.....	IX
ABSTRACT.....	X
TABLOLAR LİSTESİ.....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
GRAFİKLER LİSTESİ.....	XIII
KISALTMALAR LİSTESİ.....	XIV
GİRİŞ.....	1-5

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ARAŞTIRMAYLA İLGİLİ GENEL BİLGİLER.....	5-59
1.1. Kavramsal Çerçeve.....	5
1.1.1. Homo-Economicus Kavramının Ortaya Çıkışı.....	5
1.1.2. Rasyonelite Kavramının Anlamsal Evrimi ve İktisat Özelinde Kullanımı.....	8
1.2. Teorik Altyapı.....	15
1.2.1. Yatırım Modelleri.....	15
1.2.1.1. Neo-Klasik Yatırım Modeli.....	16
1.2.1.2. Alternatif Yatırım Modelleri.....	20
1.2.1.2.1. Keynezyen Yatırım Modeli.....	20
1.2.1.2.2. Tobin'in Q Teorisi.....	21
1.2.1.2.3. Hızlandıran Yatırım Modeli.....	22
1.2.1.2.4. Kâr-Likidite Modeli.....	23
1.2.2. Karar Alma Sürecinde Beklenti Türleri.....	24
1.2.2.1. Uyumcu Beklentiler Teorisi.....	25

1.2.2.2. Rasyonel Beklentiler Teorisi	28
1.2.3. Rasyonel Seçim Teorisi ve Karar Alma Süreci	33
1.2.4. Davranışsal İktisat	38
1.2.4.1. Davranışsal İktisadın İktisat Okulları Arasındaki Yeri.....	39
1.2.4.2. Davranışsal İktisat ve Ana Akım İktisat Kıyaslaması	41
1.2.4.2.1. Kısıtlılık	42
1.2.4.2.2. Katılık.....	43
1.2.4.2.3. Mekaniksel Olma	43
1.2.4.2.4. Ayrılık	43
1.2.4.2.5. Bireysellik	44
1.2.4.3. Davranışsal İktisadın Neo-Klasik İktisada Eleştirileri.....	44
1.2.4.3.1. Sınırlı Rasyonel Karar Alma Modeli	45
1.2.4.3.2. Beklenti Teorisi ve Çerçeveleme Etkisi.....	50
1.2.4.4. Davranışsal İktisadın Bilimsel Araştırma Süreci.....	56

İKİNCİ BÖLÜM

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ.....	58-72
2.1. Laboratuvar ve Saha Deneyleleri Üzerine Literatür	58
2.2. Bilgi ve Belirsizlik Üzerine Literatür	62
2.3. Davranışsal İktisat Üzerine Literatür	66

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. YÖNTEM	71-106
3.1. Örneklem Seçimi	72
3.1.1. Katılımcıların Tanımlanması ve Görüşme Süreleri	74
3.2. Araştırma Yöntemi	83
3.3. Veri Toplama Süreci.....	85
3.3.1. Ülkenin İçerisinde Bulunduğu Durum.....	85
3.3.2. Görüşme Türü.....	86
3.3.3. Kayıt Yöntemi	88
3.4. Verilerin Analizi	89
3.4.1. Betimsel Analiz	89

3.4.2. İçerik Analizi	90
3.4.2.1. İçerik Analizi Aşamaları	90
3.4.2.2. İçerik Analizinin Geçerlilik ve Güvenilirliği	93
3.5. Araştırmanın Geçerlilik, Güvenilirlik ve Etiği	95
3.5.1. İç Geçerlilik	95
3.5.2. Dış Geçerlilik	99
3.5.3. İç Güvenilirlik	101
3.5.4. Dış Güvenilirlik	102
3.5.5. Etik	104

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. BULGULAR VE TARTIŞMA	106-187
4.1. Bulgular	106
4.1.1. Homo-Economicus Varsayımının Geçerliliği	106
4.1.2. Yatırım Karar Alma Süreci	110
4.1.3. Yatırım Kararı Alma Sürecini Etkileyen Faktörler	119
4.1.3.1. Eksik ve Asimetrik Bilginin Varlığı	120
4.1.3.2. Belirsizlik	124
4.1.3.2.1. Ekonomik Belirsizlikler	125
4.1.3.2.1.1. Dünya Ekonomisinde Yaşanan Belirsizlikler	125
4.1.3.2.1.2. Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Belirsizlikler	128
4.1.3.2.2. Politik Belirsizlikler	133
4.1.3.2.2.1. Dış Politikada Yaşanan Belirsizlikler	133
4.1.3.2.2.2. İç Politikada Yaşanan Belirsizlikler	136
4.1.3.2.3. Siyasi Belirsizlik	137
4.1.3.2.4. Hukuksal Belirsizlikler	139
4.1.3.2.5. Tedarik Yapısındaki Belirsizlik	142
4.1.3.2.6. Görünmeyen Engeller	143
4.1.3.3. Yönetimsel Nedenler	144
4.1.4. Belirsizlik Yaratın Temel Neden: Ülkenin İçinde Bulunduğu Coğrafik Lokasyon	147
4.1.5. Yayınlanan Ekonomik Göstergelerin Doğruluğunun Değerlendirilmesi	151

4.1.6. Ekonomide Belirsizlik Durumlarında Yatırım Kararlarının Uygulanması	157
4.1.7. Yatırım Hedefine Ulaşmayı Engelleyen Faktör: Rant Kollama ve Haksız Rekabet	162
4.1.8. Risk Altında Karar Almanın Rasyonelliği.....	165
4.2. Tartışma	170
SONUÇ VE ÖNERİLER	188
YARARLANILAN KAYNAKLAR	192
EKLER	212
ÖZGEÇMİŞ	216



ÖZET

İktisadın temel konusunun iktisadi olayları sebep ve sonuçlarıyla değerlendirmek olduğunu savunan neo-klasik iktisat, insanı ve insan davranışlarını araştırmalarının uzağına itmiştir. İnsan, her zaman rasyonel karar alma süreci içerisinde aklıyla ekonomik çıkarları için hareket eden, tam bilgi ve mükemmel öngörüye sahip rasyonel bir birey olarak kabul edilir. Neo-klasik iktisat, iş dünyasında firmaların da yatırım kararlarını rasyonel karar alma sürecine göre alacağını varsaymaktadır. Bu görüşe karşı davranışsal iktisatçılar, neo-klasik iktisatçıların geliştirmiş oldukları varsayımlarla iktisadi gerçek yaşamdan soyutladıklarını savunmaktadır. Günümüzde yaşanan krizlerin etkisinin uzun sürmesi ve ülkelerin ekonomik sorunlarına kalıcı çözümler bulamaması neo-klasik iktisadın varsayımlarının eleştirilmeye başlamasına sebep olmuştur. Bu çalışmanın amacı, saha çalışmaları ile Türkiye’de neo-klasik iktisat varsayımlarının geçerliliğini değerlendirmektir. Araştırmanın kapsamı içerisinde, üretim yöntemine göre hesaplanan gayrisafi milli hasılanın oluşumunda en yüksek paya sahip yedi farklı sektörden 13 katılımcıyla yüz yüze derinlemesine mülakat görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Katılımcılar, belirlenmiş sektörlerin lider firmalarının profesyonel yöneticilerinden oluşmaktadır. Mülakatlar esnasında yarı yapılandırılmış görüşme formu kullanılmış ve elde edilen bulgular betimsel ve içerik analiz teknikleri yardımıyla analiz edilmiştir. Bu çalışma sonucunda Türkiye’de ekonomik istikrarın olmamasının alınan yatırım kararlarını rasyonellikten uzaklaştırdığı ve neo-klasik iktisadın temel varsayımları olan homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi, maliyetsiz bilgi ve mükemmel öngörü varsayımlarının Türkiye ekonomisi için zayıf kaldığı görüşüne ulaşılmıştır. İstatistik kurumlarının firmalara sektörel bazda sağlayacağı tam ve doğru bilginin, firmaların kurumsal yönetim anlayışında atacakları adımların ve Türk Hukuk Sistemi’nde şeffaflaşma yönünde yapılacak reformların alınacak yatırım kararlarında rasyonelliği artıracığı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Homo-Economicus, Rasyonel Davranış, Belirsizlik, Beklenti.

ABSTRACT

Neo-classical economics, which sees the core issues of economics as the evaluation of economic events with their causes and consequences, has ignored the human and human behavior in their analysis. Human beings are always regarded as rational individuals, fully knowledgeable with a perfect prediction capacity, who act for their economic interests in a rational decision-making process. Neoclassical economics assumes that companies operating in the business world will also make their investment decisions according to the rational decision-making process. Despite this view, behavioral economists have been defending that neo-classical economists have isolated the economics from real life with their assumptions. The assumptions of the neo-classical economics have begun to be criticized, as the long-lasting impacts of the current crises endure and countries cannot find permanent solutions to their economic problems. The aim of this study is to evaluate the validity of neo-classical economic assumptions in Turkey by means of field studies. Within the scope of this study, in-depth face-to-face interviews were conducted with 13 participants from seven different sectors which have the largest share in the gross national income calculated according to the production method. Participants were selected as the professionals managing the leading firms of the certain sectors. During the interviews, semi-structured interview form was used, and the findings were analyzed with descriptive and content analysis techniques. As a result of this study, it is found that the absence of economic stability in Turkey has taken the investment decisions away from the rationality. At the same time, it has been reached that the assumptions of homo-economicus, rational human, accurate knowledge, costless information, perfect prediction, which are basic assumptions of neo-classical economics, remain weak for understanding the dynamics of Turkish economy. It is thought that the real and accurate information provided by the statistical institutions on a sectoral basis, reforms made to enhance the transparency of Turkish legal system and steps taken by the firms in the corporate governance approach will increase the rationality in the investment decisions.

Keywords: Behavioral Economics, Homo-Economicus, Rational Behavior, Uncertainty, Expectation.

TABLolar LİSTESİ

<u>Tablo Nr.</u>	<u>Tablo Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Katılımcıların Tanıtımı	76
2	Bilimsel Çalışmaların Geçerlilik ve Güvenilirlik Açısından Değerlendirme Kriterleri	95
3	Yatırım Karar Alma Sürecini Etkileyen Faktörler.....	119

ŞEKİLLER LİSTESİ

<u>Şekil Nr.</u>	<u>Şekil Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Rasyonel Karar Alma Aşamaları	36
2	Herbert Simon Karar Alma Modeli	46
3	Hipotetik Değer Fonksiyonu.....	55
4	Nitel Araştırma Yönteminde İçeriksel Veri Analiz Süreci.....	91

GRAFİKLER LİSTESİ

<u>Grafik Nr.</u>	<u>Grafik Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Üretim Yöntemine Göre Hesaplanan Gayri Safi Milli Hasılının Sektörlere Göre Dağılımı.....	72
2	Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler	107
3	Ekonomik Göstergelerin Doğruluğu Üzerine Yatırımcı Düşünceleri	151
4	Ekonomik Belirsizlik Durumunda Yatırım Kararlarının Ertelenme Düşüncesi.....	157

KISALTMALAR LİSTESİ

Ar- ge : Araştırma ve Geliştirme

K1 : Katılımcı 1

K2 : Katılımcı 2

K3 : Katılımcı 3

K4 : Katılımcı 4

K5 : Katılımcı 5

K6 : Katılımcı 6

K7 : Katılımcı 7

K8 : Katılımcı 8

K9 : Katılımcı 9

K10 : Katılımcı 10

K11 : Katılımcı 11

K12 : Katılımcı 12

K13 : Katılımcı 13

TDK : Türk Dil Kurumu

Ed. : Editör

Çev. : Çeviren

GİRİŞ

İktisat alanında rasyonellik konusu uzun bir geçmişe dayanmaktadır. Neo-klasik iktisat, tam bilgi varsayımı altında alternatif davranışları değerlendiren insanın her zaman rasyonel bir biçimde homo-economicus davranışlar sergilediğini savunmaktadır. Bu varsayım ekonomilerin tam istihdam milli gelir seviyesine ulaşabilmesi için önemli bir koşuldur.

Özellikle 20. yüzyılın başlarından itibaren ülkelerin yaşamış olduğu krizler ve son olarak yaşanan 2008 küresel krizi, insanların kararlarındaki rasyonellik varsayımını tartışılır hale getirmiştir. 21. yüzyılın başlarında Fransa'da başlayan post-otistik iktisat hareketi, neo-klasik iktisadın geliştirmiş olduğu modellerin iktisadi sorunlara çözüm bulma noktasında başarısız olduğunu deklare etmiştir. Neo-klasik iktisat modellerinin başarısızlığına sebep olarak ise gerçek yaşamdan uzaklaşması ve kendi içerisinde otistik bir tutum sergilemesi gösterilmektedir.

Neo-klasik iktisadın başta homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi, maliyetsiz bilgi ve mükemmel öngörü varsayımlarına en yoğun eleştiri davranışsal iktisatçılar tarafından yapılmaktadır. Davranışsal iktisat, piyasalarda hiçbir zaman tam bilginin olamayacağını, sınırlı öngörülebilirlikle beraber insanların en fazla sınırlı rasyonel kararlar alabileceğini savunmaktadır.

Neo-klasik iktisadın da içerisinde yer aldığı ana akım iktisat anlayışının, üzerinde yoğunlaştığı temel iktisadi konular üretim, bölüşüm, büyüme ve istikrardır. Tam kapasite seviyesinde gerçekleşecek üretimle birlikte istikrarlı bir büyüme trendini yakalayan ekonomilerde bölüşümün adil olması, bütün iktisadi aktörlerin ulaşmak istedikleri teorik hedefdir. Ancak, ülkelerin ekonomik tarihleri incelendiğinde kıtası ne olursa olsun büyüme ve işsizliğin bütün ülkelerin temel problemi olduğu görülmektedir.

Ülke ekonomilerinin büyüme performansları temel ekonomik gösterge olan milli gelir üzerinden değerlendirilmektedir. Tüketim harcamaları milli gelirin oluşumunda en yüksek paya sahip olmasına karşın, yatırım harcamaları ekonomilerin krize girmesinde ve krizden çıkmasında hızlandırıcı bir katalizör etkisi yaratmaktadır. Bu nedendir ki, iktisadın temel konularını insan davranışları ile bütünleştiren iktisat araştırmaları, insanın tüketim ve yatırım davranışları üzerine yoğunlaşmaktadır.

İktisat, pazarlama ve sosyoloji üçgeninde inter-disipliner bir çalışma anlayışıyla insanların tüketim davranışlarını anlamaya yönelik çalışmalar literatürde oldukça yaygındır. Tüketicinin ne tür bir davranış sergilemesi durumunda rasyonel bir karar alacağı (Brito ve Hartley, 1995; Shugan, 2006; Ariely, 2009), sergilenen tüketim davranış modelleri ve insanın kararları üzerinde etkili olan faktörleri tespit etmeyi amaçlayan araştırma konuları (Dresler ve Steiner 1973; Thaler, 1980; Cohen ve Areni, 1991; Foxall, 1994; Blythe, 1997) tüketici davranışlarını anlamaya yönelik yapılan çalışmalardan önde gelenleridir.

Türkiye’de davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar çoğunlukla davranışsal iktisadın ortaya çıkışı ve gelişimi üzerine yazılan (Çalık ve Düzü, 2009; Kamilçelebi, 2012; Kurtoğlu ve Fırat, 2014; Dumludağ ve diğerleri, 2015; Demirel ve Artan, 2016) teorik tartışma metinleridir. Bu çalışmalar arasında davranışsal iktisadın psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak ele alan (Eser ve Toigonbaeva, 2011; Can, 2012; Şen ve İncekara, 2012), ve insan davranışını deneysel boyutuyla değerlendiren (Akın ve Urhan, 2009; Basılğan, 2013) çalışmalar da mevcuttur. Davranışsal iktisat üzerine Türkiye’de hazırlanan tezler ise beş tanedir. Bu tezlerden Çekiç (2016), davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisini araştırmıştır. Yılmaz (2015), davranışsal iktisat perspektifinden enerji ve çevre sorunlarını değerlendirmiştir. Hatipoğlu (2012), davranışsal iktisat açısından 2008 krizine getirilen yaklaşımları teorik açıdan incelemiştir. Neyse (2011), elli kişilik öğrenci grubu üzerinde deneysel olarak oynanan oyunlarla beraber güven kavramını tartışmıştır. Şeniğne (2011), rasyonelite kavramını davranışsal iktisat, deneysel iktisat ve nöro-iktisat açısından teorik olarak değerlendirmiştir. Bu çalışmaların haricinde, rasyonellik üzerine yapılan nitel bir makale çalışmasında Ünnü (2014), karar verme sürecinde rasyonelliğin ne anlam ifade ettiğini seçilen otuz yedi örneklem üzerinden tartışmıştır.

Neo-klasik iktisat firmaların yatırım kararlarının yalnızca ekonomik çıkarlar için tam bilgi ve mükemmel öngörü varsayımı altında rasyonel karar alma sürecine uygun alındığını iddia etmektedir. Türkiye’de yatırım kararlarının rasyonelliğinin davranışsal iktisat bağlamında değerlendirileceği bu çalışmada amaç, yapılacak saha çalışmaları ile Türkiye’de neo-klasik iktisadın varsayımlarının geçerliliğini değerlendirmektir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda tez dört ana bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölüm, kavramsal tanımlamalar ve teorik altyapıdan oluşmaktadır. Kavramsal tanımlamalar kısmında çalışmanın temeli olan homo-economicus ve rasyonellik kavramları tanımlanmış ve farklı iktisadi görüşlere yer verilmiştir. Teorik altyapı kısmında ise günümüzde ana akım iktisada yön veren neo-klasik okulun karar alma süreci üzerine geliştirmiş olduğu modellere ve davranışsal iktisadın bu modellere yöneltmiş olduğu eleştirilere yer verilmiştir. Bu bölüm davranışsal iktisadın tanımlanması, iktisat okulları arasındaki yeri ve ana akım iktisatla karşılaştırılması ile sonlanmaktadır.

İkinci bölüm, çalışmayla ilgili literatür taramasından oluşmaktadır. Literatür taramasında tezin araştırma konusuyla ilgili olan deneysel çalışmalar, eksik bilgi ve belirsizlik altında karar alma ve davranışsal iktisat üzerine yapılan bilimsel çalışmalar hakkında bilgi verilmiştir.

Üçüncü bölüm, çalışmanın yöntem kısmından oluşmaktadır. Yöntem kısmı içerisinde çalışmanın örneklem seçimi, araştırma yöntemi, veri toplama süreci, görüşme türü, kayıt yöntemi, verilerin analizi ve analiz tekniği hakkında detaylı açıklamalar yapılmıştır. Araştırma süreci boyunca çalışmanın bilimsel geçerlilik ve güvenilirlik koşullarını artırmak amacıyla alanında uzman dört akademisyenin görüşleri alınmıştır. Alınan uzman görüşlerinin çalışmanın kapsamı için yeterli olduğu düşünülmektedir. Örneklem seçiminde amaçsal ve teorik yöntem belirlenmiştir. Amaçsal yöntem gereği, örneklem grubu çalışmanın amacına uygun kitleden seçilmiştir. Teorik yöntem gereği, görüşme gerçekleştirilen katılımcıların sayısı yapılan teorik çıkarımlar ışığında araştırma sürecinde belirlenmiştir. Çalışmanın kapsamı içerisinde alanında profesyonel 13 katılımcı ile görüşmeler gerçekleştirilmiş ve çalışmanın belirlenen amacına ulaşma noktasında katılımcı sayısının yeterli olduğu düşünülmektedir.

Dördüncü bölüm çalışmanın analizi kapsamında bulgular ve tartışma alt başlıklarından oluşmaktadır. Analiz bölümünün bulgular kısmında, gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde katılımcıların sorulara vermiş olduğu cevaplar orijinalliğine dokunulmadan aktarılmıştır. Tartışma kısmında ise elde edilen bulgular teorik altyapı ışığında değerlendirilmiştir.

Araştırmanın amacı kapsamında elde edilen sonuçlar çalışmanın son bölümünde verilerek çalışma sonlandırılmıştır.

Çalışmanın kapsamı içerisinde görüşülen bütün katılımcılar, firmaların yatırım karar alma süreçlerinde etkili, karar alma süreçlerini etkileyen faktörler üzerinde bilgi sahibi, Türkiye ekonomisi ve dünya ekonomisini yakından takip eden üst düzey yöneticilerden olmasına azami özen gösterilerek seçilmiştir. Katılımcıların tamamı kendi rızaları ile araştırma süreçlerine dâhil olmalarından ötürü görüşme yapılan katılımcıların sorulara içtenlikle ve samimi cevaplar verdikleri varsayılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. ARAŞTIRMAYLA İLGİLİ GENEL BİLGİLER

Çalışmanın birinci bölümü araştırmayla ilgili kavramsal çerçeve ve teorik altyapı başlıklarından oluşmaktadır.

1.1. Kavramsal Çerçeve

Kavramsal çerçeve başlığı altında teorik açıklamaların temelini oluşturan homo-economicus ve rasyonellik kavramlarının ortaya çıkışı ve zaman içerisinde kazandığı iktisadi anlamlar hakkında bilgi verilecektir.

1.1.1. Homo-Economicus Kavramının Ortaya Çıkışı

Homo-economicus kavramı Latince bir kelimedir. Kelimenin anlamı incelendiğinde “homo” kelimesi insanı, “economicus” kelimesi ise iktisadı tanımlamaktadır. Böylece, Türkçe dilinde homo-economicus kavramı kararlarını alırken ekonomik çıkarlarını düşünen iktisadi insanı tanımlamaktadır.

Homo-economicus kavramı taşıdığı anlamda insana özgü bir niteliğe vurgu yapmasından ötürü tarih boyunca insan orijinli bilim dallarının araştırma ve tartışma konusu olmuştur. Felsefe alanında Dewey, bütün davranış türlerinin sergilenmeden önce insan beyninde alternatifleriyle değerlendirilip test edilmesinin uygulanacak başarılı bir karar için ilk aşama olduğunu savunmaktadır. Ancak davranış alternatiflerinin test edilme ve değerlendirilme süreci her zaman için etkin bir şekilde gerçekleştirilemez. Çünkü davranış alternatifleri taşıdıkları özellikler açısından birçok noktada heterojenlik gösterebilir. Alternatif davranış türlerinin taşıdığı bu heterojen özellikler karar alma sürecinde insanın değerlendirme yapmasını zorlaştıracak ve böylece çıkarını gözeten insan, uyguladığı kararlar arzuladığı amaca her zaman ulaşamayacaktır (Akyıldız, 2008: 34-36).

Uygulanacak davranış türü iktisadi özellik taşıdığına ise geleceği ön görmenin zorluğuyla birlikte doğru davranış alternatifini seçmek daha fazla güçleşecektir. Çünkü ekonomik davranış söz konusu olduğunda insan geleceği öngöremeyen miyopik bir varlıktır (White, 2003: 237).

İktisadi amacına odaklanan homo-economicus insanın değerlendirmesini yapacağı alternatif davranış türleri, tamamen homojen bir yapıya sahip olması durumunda ise karar alıcı insan değiştiğinde alınacak kararlar ve uygulanan davranış eylemi de farklılık gösterecektir. Dewey, her insanın torna atölyesinden çıkmışçasına aynı özellikleri taşımadığını ve sonuç olarak aynı olaylar karşısında tek tip davranışlar sergileyemeyeceğini ifade eder. İnsanın bir olay ya da durum karşısında sergileyeceği davranışlar sahip olduğu içgüdü, algı, alışkanlık gibi bilinçaltı ve çevresel pek çok unsurdan etkilenir. Sahip olunan kişilik özelliklerinden ötürü insanlar aldığı kararları rasyonel karar alma sürecinde olduğu gibi sadece akıl ve mantık yoluyla alamazlar. Böylelikle insanın duyguları sonucunda ortaya çıkan kararlar homo-economicus insanı her zaman iktisadi amaçlarına ulaştıramaz ve uygulanan kararlar iktisadi rasyonellikten uzaklaşır (Ryan, 2003: 244-246; White, 2003: 226-229).

Felsefe alanında homo-economicus insan modeli üzerine bir başka görüş Immanuel Kant'a aittir. Kant, ismiyle anılan ahlâk felsefesinde insanın toplumda uyması gereken kurallardan bahseder. İnsan hangi toplumda yaşarsa yaşasın her toplumda uyulması gereken evrensel kurallar vardır. Bunun yanı sıra toplumdan topluma değişkenlik gösteren ve her toplumun kendine özgü örf, adet ve normları da olabilir. Ulaşılmak istenen iktisadi amaçlar, içinde yaşanan toplumun benimsediği kurallar ile çatışmadığı müddetçe toplumun faydasına hizmet olarak görülür ve bu amaçlara ulaşmak için sergilenecek davranışlar tepki çekmez (Kant, 1995: 42-45). Ancak, iktisadi amaçların toplumun kuralları ile ters düştüğü anlarda insanlar ekonomik çıkarlarından vazgeçerek toplumun benimsediği kurallar çerçevesinde iktisadi yaşamlarını sürdürmelidir (White, 2004: 90-92).

Homo-economicus insanın iktisadi amaçlarına ulaşmak için sergileyeceği davranışın iktisat alanında yorumlanması felsefi görüşlerden farklılaşmaktadır. Ana akım iktisat, homo-economicus insanı lâ-ahlâki ve lâ-dini olarak tanımlamaktadır. Homo-economicus insan ekonomik çıkarını maksimum noktaya ulaştırabilmek için ahlâki ve dini

göz ardı eden, bencil bir varlıktır. Karar alma sürecinde homo-economicus insan egoist¹ ve iktisadi olarak hedonist² bir varlık olarak davranış alternatiflerini değerlendirdiğinde, bakacağı kıstas toplumun çıkarlarından ziyade sergileyeceği davranışın kendisine sağlayacağı ekonomik kazançtır (Demir, 2013: 24-27). Bu nedenle ana akım iktisat içerisinde yer alan iktisadi düşünce okulları, analizlerinde insanların ahlâki değer yargılarını görmezden gelir ve sadece sergilenen davranışın iktisadi sebep ve sonuçlarına odaklanır.

Serbest piyasa ekonomisi üzerine yaptığı çalışmalarla adından söz ettiren Avusturya ekolünün temsilcilerinden Friedrich von Hayek, karar alan insanların çoğunun homo-economicus olmadıklarını, aksine ekonomik olarak irrasyonel davranışlar sergileyebileceklerini ileri sürmektedir. Hayek'in bu görüşüne göre insan taklitçidir ve serbest piyasa içerisinde az sayıda rasyonel davranış sergileyen insanları gözlemleyerek ve taklit ederek kendisi de rasyonel davranış sergilemeye başlar (Zafirovski, 2000: 557-560). Ancak bu durum insanı her zaman için başarıya getiremez (Akyıldız, 2008: 37). Örümcek ağı teoremi insanların gözlemleyerek gerçekleştirdikleri taklitsel davranışların beklenen ekonomik amaca ulaşamayacağını bir örneğidir.

Davranışsal iktisadın neo-klasik iktisada yöneltmiş olduğu en önemli eleştirilerin başında homo-economicus insan varsayımı gelmektedir. Davranışsal iktisat, homo-economicus kavramını neo-klasik iktisatçıların gerçek dünyanın özelliklerinden uzak bir insan tanımı olarak görmektedir. Homo-economicus insan bir varsayımdır ama sosyal, kültürel, dindar, değerleri ve inançları olan duygularıyla hareket eden insan gerçek yaşamın kendisidir. Davranışsal iktisada göre, neo-klasik iktisatçılar tarafından geliştirilen ekonomik modellerin başarısız olmasının en temel nedeni de homo-economicus ve rasyonel insan varsayımlarının gerçek yaşamı yansıtmamasından kaynaklanmaktadır (Demir, 2013: 25).

¹ Egoist: Bencil (Türk Dil Kurumu [TDK] Türkçe Sözlük, 2011: 759)

² Hedonist: Hazcı (TDK Türkçe Sözlük, 2011: 1079)

1.1.2. Rasyonalite Kavramının Anlamsal Evrimi ve İktisat Özelinde Kullanımı

Batı felsefesinin üzerine yoğun olarak görüşler ileri sürdüğü kavramlardan biri olan rasyonalite, ilk defa Eski Yunan'da ortaya çıkmış ve “logos” kelimesi ile tanımlanmıştır. Akıl ile düşünme, oran ve ölçü anlamlarına gelen “logos” kelimesi yine Eski Yunan dilinde anlama ve kavrama anlamlarına gelen “leg” kelimesinden türetilmiştir. Kullanıldığı dönemlerde “leg” kelimesi us yani akıl ile anlama manasını taşımaktadır³. Antikçağ döneminin felsefi düşünürlerinden olan Heraklitos “logos” kelimesini kendi dilinde evrendeki yaşamı düzenleyen doğa yasası olarak nitelendirmektedir. Platon ve Aristoteles ise “logos” kelimesine mantıksal temel anlamını yüklemiştir. “Logos” kelimesi zaman içerisinde kazandığı yakın anlamlar neticesinde Hristiyan ve İslam dinlerinde ilahiyatçılar tarafından Tanrı sözü olarak kabul edilmiştir. Böylece doğada yaşayan canlılar içerisinde akıllı ile düşünebilen tek varlık olmasından ötürü “logos” kelimesi sadece insana atfedilmiştir (Yılmaz, 2009: 15-18).

Modern toplumlarda rasyonellik kavramı Fransızca dilinde “*rationalité*”, İngilizce dilinde ise “*rationality*” olarak kullanılmaktadır. Akıl ile düşünme sanatı olan rasyonellik, Fransızca “*ratio*” kökeninden türetilmiştir. “*Ratio*” kökü oran, orantı anlamında gelmekte olup, iki nicel büyüklük arasındaki oranlamayı tanımlamada kullanılır. Rasyo oranları, günümüzde çoğunlukla işletmelerin bilanço ve gelir defterlerindeki sayısal ifadelerin değerlendirilmesi ve karşılaştırılması anlamında kullanılmaktadır (TDK Türkçe Sözlük, 2011: 1966). Bu kullanımıyla birlikte rasyonellik kavramı çalışmamızda fizibilitesi yapılmakta olan planlanan yatırımların, kârlılık getirilerinin birbiriyle oranlanması ve en kârlı yatırımın tercih edilmesi anlamında kullanılacaktır.

Rasyonellik kavramının sosyal yaşamdan iktisadi yorumlara geçişi Max Weber ile olmuştur. İnsan ve toplum üzerine yaptığı araştırmalar ve ileri sürdüğü düşüncelerle tanınan ünlü Alman sosyolog Max Weber'in düşüncelerinin orijininde rasyonellik kavramının olduğu görüşü hâkimdir (Swedberg, 1998). Weber, özellikle batı toplumlarının diğer toplumlara kıyasla daha hızlı gelişmelerinde rasyonelleşmenin önemine vurgu yapmaktadır. (Weber, 2012).

³ Rasyonalite kavramının ortaya çıkışı ve zaman içerisinde kazandığı anlamlar hakkında Türkçe dilinde detaylı bilgi için Feridun Yılmaz tarafından yazılan “Rasyonalite: İktisat Özelinde Bir Tartışma” kitabından faydalanabilirsiniz.

Avusturya kökenli bilim felsefecisi Karl Popper (1989), rasyonalizmi bir düşünce sanatı olarak kabul etmektedir. Bu açıklamaya göre rasyonellik öyle kapsamlı bir düşünce sanatıdır ki, bünyesinde bilgi, gözlem ve tecrübeyi barındırmaktadır. M. Weber (2012: 113-117), Popper gibi rasyonellik tanımındaki kapsam genişliğini destekler biçimde rasyonelliği üç açıdan yaklaşılarak açıklamaktadır:

- i. Rasyonellik, dünyanın büyüünün etkisinden kurtularak, fikirlerin tutarlı ve anlamsal açıdan doğaya uygunluk göstermesidir.
- ii. Rasyonellik, belirlenen fayda ve yarar sağlayacak amaca ulaşmak için, kullanılabilir mevcut imkân ve seçeneklerden hesaplamalar yaparak en uygun olanın seçilmesiyle amaca planlı bir şekilde ulaşmaktır.
- iii. Rasyonellik, belirsizlikten uzak bir biçimde sistemli ve ahlâklı davranış sergileyerek belirlenen amaca ulaşmaktır.

Max Weber'in rasyonellikle ilgili yapmış olduğu birinci tanımlama, dinler tarihi ve büyüünün toplumsal yaşam üzerine etkisiyle ilişkilidir. Büyüünün etkisinden kurtulan insanın rasyonel karar alabilmesi, ekonomik aktörlerin ahlâklı davranış sergilemelerini kontrol edecek hukuk sistemi ile mümkün olabilir. Ekonomik öngörülebilirlik için hukuksal öngörülebilirlik şarttır. Piyasa aktörlerini ve aktörlerin ekonomik çıkarlarını korumak yerine, haklar ve özgürlükleri koruyan, mantıksal açıdan tutarlı, rasyonel ve sistem içerisinde bütünlük arz eden hukuk sisteminin varlığı, iktisadi sistemlerin etkin işlemesi için gereklidir. Weber'e göre toplumlar sadece iktisadi anlamda değil, akla uygun gelebilecek her yöntem ve uygulamada rasyonelleşmeye gidebilir ve gitmelidir.

Rasyonellik kavramının iktisat literatürüne girmesi David Hume ile gerçekleşmiştir. Hume, insanların planladıkları amaçlara ulaşmak isterken her zaman aklıyla mantıklı hareket etme serbestliğine sahip olmadıklarını düşünmektedir. Öyle zamanlar olmaktadır ki, istenen amaca ulaşmak için tutkular aklın ve mantığın önüne geçer. Böyle durumların varlığında rasyonel kararlar alabilmek için akıl bir danışman görevi görerek tutkuyla istenen amaçlara ulaşmak için doğru araçları belirlemelidir. Aksi takdirde, akıl tarafından amaca ulaşmak için yanlış araçların tercih edilmesi irrasyonel bir seçim olacaktır (Yılmaz, 2009: 66,67).

D. Hume tarafından yapılan rasyonellik tanımlaması Becker (1976)'ın açıklamaları ile desteklenmiştir. Becker'a göre her insanın inanç ve inanışları vardır. İnanışları doğrultusunda insanın arzularının olması kaçınılmaz bir gerçektir. Bu gerçek, insanın hayatı boyunca sahip olduğu bilgi birikimi ve yaşam biçimi tarafından şekillenir. Arzulanan isteklere ulaşabilmek için insanlar araçları belirler ve stratejilerini uygulamaya koyar. Böylelikle, rasyonellik amaçlarla değil, amaçlara ulaşılacak optimal araçların tercihi aşaması ile değerlendirilmelidir. Çünkü istenen amaca ulaşmak için tercih edilen araç optimal olmasına karşın, her zaman için ulaşılan sonuç istenen sonuç olmayacaktır. Bu durumda kararın rasyonel olarak değerlendirilmesi için sonuçtan ziyade tercih süreci irdelenmelidir. Rasyonel karar verme sürecinin eksiksiz işlemesi ve tercihlerin mantıklı bir çerçevede yapılması, alınan kararların rasyonel olarak değerlendirilmesi açısından yeterli unsurdur (Posner, 1998: 12).

Avusturya iktisat okulunun ikinci kuşak temsilcilerinden olan Ludwig von Mises, insan eylemlerinin her zaman için rasyonel olduğunu ifade etmektedir. İnsan eyleminin nihai amacı, kişinin kendi arzularını tatmin etmektir. Öyleyse, insanların gerçekleştirmiş oldukları eylemlerin amacına bakılarak başka insanlar tarafından rasyonel – irrasyonel şekilde değerlendirmesinin yapılması anlamsız ve gereksiz olacaktır. Hiç kimse eylemi gerçekleştiren insanın değer yargılarını kendi değer yargıları ile birebir örtüştüremez ve ikame edemez. Böylelikle de, hiç kimse başka bir insanı gerçek anlamda neyin mutlu edeceğini ya da neyin ona daha fazla fayda sağlayacağını öngöremeyecek ve kestiremeyecektir⁴ (Mises, 1996).

Her insan refah içerisinde yaşamayı tercih eder. Nefsinin istekleri doğrultusunda hareket etmeyenler ve inançlarına sıkıca bağlı bir yaşam tercih edenler, daha refah bir yaşamı sağlayacak maddeler için mücadelenin karşı konulamaz bir şey olmaktan ziyade bir tercihin sonucu olduğunu göstermektedir. Rasyonellik ve irrasyonellik değerlendirildiğinde, insanların yaşamı ölüme, zenginliği ise fakirliğe tercih etmesi beklenir. Rasyonel seçimin de bu olduğu görüşü yaygın kabullenmedir. Ancak, insanlar yaşam felsefelerinin, dini inançlarının, siyasi görüşlerinin ve hatta sahip oldukları

⁴ İnsanlar iktisadi amaçları dışında manevi hayatına hizmet etmek, toplumda saygınlık kazanmak ve kendisi dışındaki bireylerin haklarını koruma maksadıyla da rasyonel davranışlar sergileyebilir. Genişletilmiş rasyonellik olarak tanımlanan bu davranış türü, araştırmamızın iktisadi amacıyla bütünlük taşımadığından ötürü çalışmamızın kapsamı içerisinde değerlendirilmeyecektir.

milliyetçilik duygularının etkisi altında kalarak beklenilenin aksine de kararlar alıp, eyleme dönüştürebilirler. Bu alınan kararlar çoğunluk tarafından benimsemiyor diye irrasyonel davranış olarak nitelendirmek yanlış olacaktır (Mises, 1996: 19-22). Kararların rasyonel-irrasyonel tartışmasını yapmaktansa, insanların sahip oldukları bilgi, yaşayış biçimi ve inançlarına göre kararın objektif-sübjektif rasyonellik tanımlamaları ile ele alınıp değerlendirilmesi yaşanacak tartışmalarda zaman kaybını önleyecektir (Rubin, 2005: 14).

Mises bireylerin davranışlarını ve bu davranışların iktisat sahasındaki etkilerini incelerken prakseoloji⁵ (*praxeology*) teriminin literatürdeki kullanımını yaygınlaştırmıştır. Prakseoloji terimi rasyonel eylem mantığı olarak Türkçeye çevrilmiştir. Mises'e göre prakseoloji, insan faaliyetleri üzerine eğilen ve insanların daha fazla fayda düzeyine ulaşmak amacıyla seçmiş oldukları araçları konu edinen bir bilim dalıdır. Bu bilim dalı bireyin rasyonel çabası içerisinde amaç (*erek*), araç, yöntem (*method*), eylem, plan, düzeltme, etkililik, verim (*randıman*) gibi kavramlara yer vermektedir. Bu kavramlar aynı zamanda prakseolojik kategoriler olarak da bilinmektedir. Prakseoloji bilimi bu kategoriler arasında bazı ilişkilerde kurmaktadır ki bunlara prakseolojik davranış kuralları denilmektedir. Rasyonel karar alma modelinde bireylerin uygulayacakları davranışların döngü sırası göz önüne alınacak olursa prakseoloji biliminin kullandığı kavramlar rasyonel karar alma süreci ile benzerlik göstermektedir (Lange, 1967: 54).

Rasyonelliği ulaşılmak istenen amaç açısından değerlendiren Adam Smith (1937: 13), *An Inquiry into The Nature and Cases of The Wealth of Nations* kitabında insanı bencil bir birey olarak nitelendirmektedir. Bu durumu da şu meşhur sözleriyle açıklamaktadır:

Yiyeceklerimizi kasabın, biracının ya da fırıncının yardımseverliğinden dolayı değil, onların kendi çıkarlarını gözetmelerinden dolayı elde ederiz. Bizler onların insanîyetliklerine değil, onların bencilliklerine hitap ederiz. Ve hiçbir zamanda kendi ihtiyaçlarımızdan değil, onların kazançlarından söz ederiz.

⁵ Prakseoloji terimi ilk defa Fransız sosyolog Espinas tarafından 1890 yılında bir makalede kullanılmıştır. 1926 yılında Sovyet matematikçi olan Eugene Sluki tarafından orijinal adı “*Ein Beitrag zur formal-praxeologischen Grundlegung der Oekonomik*” çevirisi “*Ekonomi Poliğin Biçimsel Prakseolojik Temellerine Bir Katkı*” isimli bilimsel çalışmada prakseoloji üzerine ilk bilimsel inceleme yapılmıştır. Polonyalı araştırmacı olan Tadeusz Kotarbinski'nin 1955 yılında Türkçesi “*İyi İş Görme Dersleri*” olan çalışması prakseoloji terimi üzerine yapılan ilk sistemli çalışma olarak literatüre geçmiştir (Lange, 1967: 53)

Bu sözüyle A. Smith insanların kendi çıkarlarını tatmine uğraşırken, oluşan harmonik bir toplum düzeni sayesinde bireysel tatminin toplumsal tatmin ile dinamizm kazanacağına inanmaktadır (Holton, 1992: 54-56).

The Theory of Moral Sentiments kitabında toplumsal çıkar ve toplumsal düzeni tartışmaya devam eden A. Smith (1759), toplumsal düzenin temel ilkeleri olarak ahlâk ve empatiyi öne çıkarmıştır. A. Smith'e göre toplumsal düzenin sağlanması için insan karar alırken ahlâklı davranmak ve karşısındaki kişiyle empati kurmak zorundadır. İnsan kendi çıkarını tatmin ederken, karşı tarafında çıkarları tatmin olmalıdır ki, toplumsal çıkar ortaya çıkabilin. Bunun içinde A. Smith insan davranışındaki rasyonelliği ahlâkla bütünleştirmiştir. Rasyonel bir insan ticaret yaparken, kendisini karşısındaki kişinin yerine koyarak empati kurmalıdır. Söz konusu ticarete üçüncü bir göz onları izliyormuşçasına her iki tarafta ahlâklı davranmalı ve her iki tarafta ticaretten kendi çıkarını elde ederek kazançlı bir şekilde ayrılmalıdır. Rasyonellik bunu gerektirmektedir. Bu durumun sağlanması ile sadece bireysel olarak insanın çıkarları değil, toplumun çıkarları da korunmuş olacaktır.

A. Smith iktisat ve rasyonellik üzerine yapmış olduğu açıklamalarla toplumun iktisadi başarısı için insana ahlâklı davranma noktasında sorumluluklar yüklemiştir. Bu sorumluluk duygusunda çıkarı korunması gereken sadece bir taraf değil, ticareti gerçekleştiren her iki taraftır. A. Smith'in bu bakış açısına karşın, yine bir klasik iktisatçı olan J. Stuart Mill iktisadın bütün insan davranışlarını ele alamayacağını ve almaması gerektiğini savunmaktadır. Mill (1844)'e göre, iktisadi insanın en temel özellikleri tasarruf, boş vakit, lüks ve üremedir. İktisadi bir insanı değerlendirmek ve tespitlerde bulunmak için bu basit özellikler üzerinde araştırma ve gözlemler yapmak yeterli olacaktır. Çünkü en kapsamlı ve en derin bilgilerin en basit özelliklerden tespit edildiğine inanmaktadır. Mill'in görüşüne göre insan her zaman daha çok serveti tercih eder ve azla yetinmez. Böylelikle insanın doğası gereği bütün insanlar az emek harcayarak çok fazla fayda ve haz elde etmek isterler (O'Boyle, 1995: 329-331).

Antikçağ'da din adamları tarafından "Tanrı sözü", "doğa yasası"; felsefeciler tarafından "mantıklı karar alma" olarak kabul edilen rasyonellik kavramı günümüzde dinsel yorumundan tamamen uzaklaşmıştır. A. Smith'in bakış açısıyla da "ahlaki" değerini koruyabilen rasyonellik kavramı özellikle J.S. Mill ile beraber felsefi düşünceden de

uzaklaşarak evrim geçirmiştir. Yeni yüklenen anlamla beraber toplumsal değer ve toplumsal fayda ikinci plana itilerek, öz çıkarın ve bireyciliğin ön planda tutulduğu ve sadece kazanma güdüsünün vurgulandığı yeni bir anlam ortaya çıkmıştır. Böylece yeni rasyonellik tanımlamasında insan yine “mantıklı karar almaya” devam etmektedir ancak bu mantıklı karar sadece kendi çıkarını korumak içindir. J. S. Mill’in rasyonelliğe kazandırmış olduğu bu yeni anlam, bugün neo-klasik iktisadın ortaya koyduğu rasyonellik tanımının oluşmasına katkı sağlayan en önemli etki olarak görülebilir.

1950’li yıllarla beraber neo-klasik iktisadın matematiksel modellemelerle daha fazla bütünleşmesi, insan üzerine sayısal değerlendirmeler yapılmasının da önünü açmıştır. Neo-klasik iktisatçılar, maksimum çıkar peşinde koştuğunu iddia ettikleri iktisadi rasyonel insanın faydalarını değerlendirmeye başlamıştır. Toplumun bir bireyi olmaktan uzaklaşan insan artık iktisatçıların elinde bir laboratuvar deneğine dönüşmüştür. İnsan, hangi davranışı sergilemesi halinde daha fazla fayda elde edeceği araştırılmaya başlanan bir obje olmuştur. Böylelikle homo-economicus varsayımı da matematiksel çalışmalara konu olmaya başlamıştır.

J. S. Mill’in toplumun davranışları yerine insanın davranışlarını araştırmayı önermesi genel denge modeli çalışmalarında uygulama alanı bulmuştur. Walras’ın modellemiş olduğu genel denge teorisinde insan, rasyonel bir varlık olarak tüketici olduğunda faydasını; üretici olduğunda da kârını maksimum seviyeye ulaştırmak için en doğru tercihleri yaptığına inanılmaktadır.

Tüketim davranışlarında fayda, yatırım davranışlarında ise kâr maksimizasyonunu sağlayabilmek için neo-klasik iktisatçıların ileri sürdüğü fikirler, kendilerinden önce belirsizlik üzerine çalışmalar yapan Frank Knight ve John Maynard Keynes’in görüşleri ile ters düşmektedir. Knight belirsizlik kavramını risk kavramı ile birlikte ele almıştır. Knight’a göre, risk faktörü sayısal olarak hesaplanabilir olmasına karşın; belirsizlik üzerine sayısal hesaplamalar yapmak zordur ve sağlıklı sonuçlar ortaya çıkmayacaktır (Alada, 2000: 69; Buğra, 2003: 253). Bu durumun bir sonucu olarak Knight, insanların bilgi eksikliğinden ötürü içerisinde buldukları belirsizlik koşullarında yaşamları boyunca rasyonel kararlar alamayacakları görüşünü benimsemektedir. Knight’ın benimsediği bu görüş neo-klasik iktisadın tüketici ve yatırımcıların tam rasyonellik (*perfectly rational*)

varsayımı üzerine kurduğu tam bilgi altında tüm olası durumların gözlemlenebildiği ve insanların sergileyeceği bütün davranışların olası sonuçlarının öncesinden değerlendirilebileceği tezine karşı bir duruştur (Özveren, 2007: 62).

J. Maynard Keynes beklenti ve belirsizlik kavramlarına uzun vadede yatırım, üretim ve istihdam konularında değinmiş ve beklentilerin önemli ölçüde subjektif olduğunu ileri sürmüştür. Keynes'e göre uzun vadede yatırım kararı alınması yatırımcıların güdeleri ile alakalı bir durumdur. Gelecek planlamaları için belirsizliğin egemen olduğu bir durumda yatırımcılar kararlarını rasyonel hesaplamalarla değil alışkanlık, tercih, sezgi ve içgüdüleri gibi objektif olmayan subjektif değerler ile yapmaktadır. Böylelikle yatırım kararı Keynes'in açıkladığı üzere hayvansal güdüler (*animal spirit*⁶) tarafından belirlenecektir (Keynes, 1936).

Keynes'in hayvansal güdüler yaklaşımına benzer bir ifade A. Smith'in *History of Astronomy* isimli kitabında yer almakta ve Smith şöyle demektedir:

Bireyler beklenmedik durumlarda zihinlerinin dengelerini kaybedebilirler. Bu durumlarda alacakları kararlarda da yanılabilirler. Bunun için belirsizlik durumlarında bireyler karar ve eylemlerini ertelemeli ve ilerideki bir dönemde yeni denge arayışına girmelidirler (Alada, 2000: 26).

Karar verme sürecinde tam bilginin elde edilememiş olması insanları eksik bilgi altında karar vermeye ya da Keynes ve A. Smith'in de açıkladığı üzere karar verme işlemlerinin ertelenmelerine neden olur. Neo-klasik iktisadın rasyonel insan için tam bilgi savunusuna karşın yeni bir eleştiri Herbert Simon tarafından gelmiştir. Simon belirsizlik üzerine Knight'ın açıklamalarını desteklemektedir. Yapmış olduğu çalışmalarla davranışsal iktisatçıların esin kaynağını oluşturan Simon, sınırlı rasyonellik modeli ile insanların tam bilgiye sahip olamayacaklarını iddia etmektedir. Simon'a göre karar vericilerin tam bilgiye ulaşabilmeleri çoğu zaman yüksek maliyetlidir. Tam bilgiye ulaşabilmek adına katlanılan yüksek maliyetler, insanların alacakları kararlardan bekledikleri fayda ve kârı

⁶ Keynes'e göre yatırım harcamaları zaman süreci içerisinde istikrarlı bir gelişme göstermez. Yatırımcıların bugünden alacakları makine ve teçhizatlarla üretilecek ürünler doğal olarak belirsizlik içeren bir gelecekte satılacağından ötürü yatırımcıların işi karar verirken güçleşecektir. Bunun yanı sıra üretilecek mallara gelecekte oluşacak talep ve üretim maliyetlerinin alacağı değeri öngörmekteki zorluklar da yatırımların karar alma sürecini etkileyecektir. Ekonominin belirsizlik içerisinde bulunduğu dönemlerde yatırımcılar büyük ölçüde içgüdüleri ile hareket edecektir ki, buna da Keynes hayvansal içgüdü adını vermektedir (Bocutoğlu, 2012: 69).

önemsizleştirecektir. Tam bilgiye ulaşmak, maliyetinin yanı sıra mümkün de olmayabilir. Bu noktada insanların mümkün olan en fazla ve sağlıklı bilgiye ulaşmaları devletin kurumları ve kurumların belirleyecekleri kuralların etkin bir şekilde işlemesi ile mümkün olacaktır (Simon, 1957).

1.2. Teorik Altyapı

Teorik altyapı başlığı altında, araştırmanın amacı olan yatırım karar alma sürecinin rasyonellik değerlendirmesini yapabilmek için teorik bilgiler aktarılacaktır. Bu kapsamda öncelikli olarak iktisat literatüründe yer alan yatırım modelleri hakkında bilgi verilecektir. İkinci alt başlık altında insanların alacakları kararlar üzerinde etkili olan beklenti türleri, üçüncü başlık altında rasyonel seçim teorisi ve son alt başlık altında da davranışsal iktisat ve neo-klasik iktisatla karşılaştırılması hakkında bilgiler yer alacaktır.

1.2.1. Yatırım Modelleri

Yatırım modelleri, reel sektörde yapılacak olan yatırımların planlanma ve fizibilite etüdü aşamalarında yatırımcıların karar alma süreç ve değerlendirmeleri üzerine iktisat okullarının görüşlerini içermektedir. Yatırım karar alma sürecinde değerlendirilmesi yapılacak en önemli konular, yatırımın hangi koşullar altında yapılacağı ve planlanan yatırıma ne kadar sermaye harcanması gerektiğidir.

Yatırım harcamaları, kamu yatırım harcamaları ve özel yatırım harcamaları olarak ikiye ayrılmaktadır. Kamu yatırım harcamaları milli gelir ve faiz oranlarından bağımsız olmasından ötürü otonom bir harcama türüdür. Özel yatırım harcamaları ise çoğunlukla kâr amaçlı yapılmasından ötürü faiz oranları ile yakın ilişki içerisindedir ki, bu yüzden de uyarlanmış harcamalar olarak tanımlanır. Özel yatırım harcamasının reel bir yatırım olarak nitelendirilmesi için yapılacak yatırım harcamasının mevcut sermaye stokundaki aşınma değerinden fazla olması gerekmektedir. Aksi takdirde yapılan harcama reel bir yatırım olmayıp, yenileme yatırımı olarak kabul edilir. Mevcut makine ve teçhizat, mevcut bina, yol, köprü ve benzeri inşaatlara, hammaddelere, yarı mamul ve mamullerin miktarını artırmaya yönelik yapılan ilave yatırımlar ise reel yatırım harcaması olarak değerlendirilir (ITS, 2011:461; Krugman ve Wells, 2013:298).

Günümüzün hâkim iktisat anlayışı olmasından ötürü ve davranışsal iktisadın ana akım iktisat içerisinde özellikle neo-klasik yatırım modelini eleştirmesinden dolayı bu çalışmada öncelikli olarak neo-klasik yatırım modeli üzerinde durulacaktır. Bu nedenle yatırım modelleri, neo-klasik yatırım modeli ve alternatif yatırım modelleri olarak iki farklı başlığa ayrılmıştır.

1.2.1.1. Neo-Klasik Yatırım Modeli

Neo-klasik iktisat yatırım modeli 1960'lı yıllarda D.W. Jorgenson ve T. Haavelmo tarafından geliştirilmiştir. Bu yatırım modelinin ortaya çıkış fikri firmaların yatırımlardan bekledikleri kâr maksimizasyon ilkesine dayanmaktadır. Jorgenson ve Haavelmo'nun geliştirmiş olduğu yatırım modelindeki kâr maksimizasyonuna ulaşmak için alınan yatırım kararları I. Fisher'in ayırma teoreminden (*separation theorem*) yola çıkılarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Fisher, ayırma teoreminde insanı üretici ve tüketici olarak temel iki farklı özelliği üzerinden araştırmalarına konu edinmiştir. Fisher çalışmalarının sonucunda, tüketicilerin faydasını maksimize ederken subjektif davranışlar sergilediğini ve bu noktada insanların sahip olduğu tercih ve zevklerin alınan kararlar üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Bu teoreminin devamında Jorgenson geliştirmiş olduğu yatırım modelinde tam bilgiyle donatılmış iktisadi insanın tam rekabet piyasası şartları altında her zaman için firmanın mevcut değerini artıracak yatırım kararları alacağını savunur. Bu yönüyle bakıldığında alınacak bir yatırım kararında yatırımcıların karşılaştıracığı temel kriter, yatırımlardan beklenen sermayenin marjinal verimliliklerinin (*marginal efficiency of capital*) birbirleri ve piyasa faiz oranları ile karşılaştırılması olmalıdır. Böylece ekonomik kârlılık güdüsüyle alınacak yatırım kararları, ayırma teoreminde alınan tüketici kararlarının aksine subjektiflikten uzak, objektif kriterlere göre akıl ve mantık çerçevesinde olacaktır (Hirshleifer, 1988: 352-354).

Neo klasik iktisat yatırım modelinde, yatırım kararı alan yatırımcılar tam belirlilik (*perfect certainty*) ve mükemmel öngörü varsayımı altında yatırım fonksiyonunu oluştururlar. Başarılı bir yatırım kararı almak için çaba gösteren yatırımcılar, yatırım fonksiyonunu kâr maksimizasyonu olarak belirledikten sonra ikinci aşamada bu

fonksiyonun başarıyla işlemlerini sağlayacak optimal yatırım sermaye miktarını belirlemesi gerekmektedir. Optimal sermaye miktarını hesaplamaya çalışılırken karar alıcıların yakından takip ettikleri faktörler üretim teknolojisi, mal ve faktör piyasalarının özellikleri ve kullanılması planlanan sermayenin nitelikleridir ki bu faktörler aynı zamanda kâr maksimizasyon fonksiyonunun iç dinamiklerini oluşturmaktadır (Ak, 1991: 47).

Kâr maksimizasyonunu sağlamak amacıyla yatırımın optimal sermaye miktarı belirlenirken, yatırımcılar marjinal fayda ve marjinal maliyet üzerinden kullanılacak sermaye miktarının fayda ve maliyetini aşağıdaki denklem yardımıyla hesaplarlar.

$$\Delta OS = f [MF_S - (P_S / P) (r + d)]$$

Optimal sermaye stokunun belirlendiği denklemde,

ΔOS : Firmanın yatırım için ihtiyaç duyduğu optimal sermaye miktarını,

MF_S : Sermayenin marjinal faydasını,

P_S : Sermaye malının piyasa fiyatını,

P : Üretilen çıktının fiyatını,

r : Reel faiz oranını,

d : Kullanılan sermayenin yıpranma oranını göstermektedir.

Neo-klasik iktisat yatırım modeline göre, bir yatırımcı yatırımda kullanacağı optimal sermaye miktarını belirlerken kullanmayı planladığı sermayenin marjinal faydasına, sermaye malının piyasa fiyatına, üretilen çıktının fiyatına, piyasada oluşan reel faiz oranına ve kullanılan sermayenin yıpranma oranına bakarak karar vermektedir. Sermayenin marjinal faydası bir birim sermaye karşısında üretim miktarındaki değişimin (ΔQ) üretilen ürünün piyasa fiyatıyla (P) çarpımına eşittir. Sermayenin marjinal maliyeti ise sermaye malının piyasa fiyatının üretilen çıktının fiyatına oranlanması (P_S / P) sonrası reel faiz oranı ve sermaye yıpranma oranı toplamı ($r + d$) ile çarpılması sonucu ortaya çıkacaktır.

Gerçekleştirilen yatırım sürecinde ya da planlanan yatırım fırsatlarında neo-klasik iktisadın savunduğu gibi tam bilgi ve mükemmel öngörüye sahip olan yatırımcı, sermayenin marjinal faydasını sermayenin marjinal maliyeti ile kıyaslayacaktır. Yatırım

için kullanılmasına karar verilen sermaye miktarı, üretim sürecinde ortaya çıkan marjinal faydanın marjinal maliyetten büyük olduğu her aşamada artırılır. Bu durum azalan verimler yasasının etkisinden ötürü marjinal faydanın azalarak marjinal maliyete eşitlendiği noktaya kadar devam edecektir. Marjinal faydanın ve marjinal maliyetin eşitlendiği noktadan sonra gerçekleştirilecek üretim, yatırımın kâr maksimizasyon amacına hizmet etmeyeceği için yatırımcılar kullandıkları sermaye miktarını sabitler ve üretimlerine devam ederler. Yatırımın planlanma aşamasında yatırımın beklenen maliyetinin yatırımın beklenen faydasından yüksek olduğu durumlarda ise karar vericiler yatırımdan uzak durmaktadır.

Sermayenin marjinal faydası ve marjinal maliyetinin kıyaslanması sonucunda ortaya çıkacak olan optimal sermaye miktarı fiili olarak yatırım için kullanılacak sermaye miktarını tam olarak göstermez. Yatırımın gerçekleştiği dönem içerisinde faiz oranlarında meydana gelen değişimler, teknolojiye meydana gelen gelişmeler ve hükümet tarafından uygulanan maliye politikaları sonucunda yatırımcılara yansıtılan teşvikler, optimal sermaye miktarının fiili yatırıma dönüşmesi üzerinde etkili olmaktadır.

$$I_t = \delta \Delta OS$$

Belirlenen optimal sermaye miktarının t dönemi içerisinde fiili yatırıma ne ölçüde dönüştüğünü gösteren delta (δ) katsayısı sıfır ve bir arasında değer almaktadır. Böylelikle faiz oranlarının düşmesi, teknolojik gelişmelerin varlığı, hükümet tarafından uygulanan yatırım teşvikleri ve kurumlar vergisi oranının düşürülmesi yatırımcıları daha fazla yatırıma yönlendirecek ve delta katsayısının bire yakın değer alması ile yatırımcılar daha fazla fiili yatırımda bulunacaktır (Bocutoğlu, 2011: 134; Ünsal, 2013: 511).

Neo-klasik iktisat yatırım modelinde alınan kararlar 1944 yılında J. Von Neumann ve O. Morgenstern tarafından poker oyunu örneğinde geliştirilen beklenen değer teorisinin⁷ (*expected utility theory*) ileri bir modellemesidir. Beklenen değer teorisinde gelecek adına belirsizlikten ziyade risklerden bahsedilir. Alınacak bir kararın kusursuz bir biçimde beklenen değere ulaşması ancak yüzde yüz gerçekleşme olasılığına bağlıdır. Buna rağmen

⁷ Belirsizlik durumlarında bile insanların rasyonel karar alacağını, faydasını maksimum seviyeye çıkarırken; kayıplarını ise minimum seviyeye indireceğini savunan Beklenen Değer Teorisi, [B.D. = $\sum_{i=1}^n u(x_i) p_i$] eşitliği ile formülize edilmektedir. Bu formülde B.D. beklenen değeri, p_i : (x_i) 'nin gerçekleşme olasılığını, $u(x_i)$: (x_i)'nin gerçekleşmesi durumunda beklenen değeri simgelemektedir (Von Neumann ve Morgenstern, 1944) .

gelecek adına belirsizliği de içine alan bütün risk etmenleri beklenen değerin geekleşme olasılığını düşürmektedir. Neo-klasik iktisada göre, tam bilgi ve mükemmel öngörüyle donatılmış olan insan, ekonomilerde belirsizlik olması durumunda bile rasyonel karar alabilmektedir. Alternatif karar türlerinin ve her bir alternatif uygulamanın başarıyla geekleşme olasılıklarını dikkate alıp, değerlendiren rasyonel insan kendisine en fazla faydayı sağlayacak alternatifi uygular ve rasyonel karar almış olur.

İktisat alanında klasik düşünce anlayışının devamı olarak nitelendirilen neo-klasik iktisat, 19.yüz yıldıan itibaren yaptığı çalışmalarla iktisat literatüründe adından sıklıkla söz ettiren, hâkim iktisat anlayışı olarak görülmektedir. Neo-klasik iktisat esasta klasik okulun düşüncelerinin devamı niteliğindeyken, geliştirmiş olduğu bazı modellerle klasik düşünce akımına yeni bir n kazandırmıştır. Neo-klasik iktisat gibi klasik düşünce anlayışının temsilcilerinden olan ortodoks paracı iktisadın savunduğu uyumcu beklentiler teorisi, neo-klasik iktisat ile beraber yerini rasyonel beklentiler teorisine bırakmıştır. Özellikle karar alma üzerinde son derece etkin bir model olan rasyonel beklentiler teorisi, rasyonel insan kabullenmesiyle beraber geliştirilen farklı teorilerde temel varsayım olmuştur. Ancak bugün gelinen noktada dünya genelinde iktisadi sorunların devam ediyor olması, neo-klasik iktisadın temel varsayımlarının da sorgulanmasına sebep olmuştur. Özellikle homo-economicus insan kabullenmesi, tam rekabet Őartlarının varlığı, diğer Şartların sabit olması (*ceteris paribus*) ve kâr maksimizasyonu ilkesi neo-klasik iktisat düşünce okuluna yöneltilen eleştirilerin başında gelmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979; Brenner, 1999; Guerrien, 1999).

Günümüzün hâkim iktisat anlayışı olmasına rağmen, kabullendiği tam bilginin varlığı ve geleceğin mükemmel öngörüsüyle beraber ortaya çıkan mantıklı ve iktisadi çıkarı için hareket eden homo-economicus insan varsayımı üzerine yöneltilen eleştiriler, bu çalışmada özellikle neo-klasik yatırım modelinin rasyonellik açısından değerlendirilmesini zorunlu kılmıştır.

1.2.1.2. Alternatif Yatırım Modelleri

İktisat literatüründe neo-klasik yatırım modeline alternatif olarak görülebilecek farklı yatırım modelleri mevcuttur. Keynezyen yatırım modeli, Tobin'in q teorisi, hızlandıran yatırım modeli ve kâr-likidite modeli neo-klasik yatırım modeline alternatif olarak değerlendirilen yatırım modelleri arasında temel özellikleri ile ele alınmaktadır.

1.2.1.2.1. Keynezyen Yatırım Modeli

Araştırma ve açıklamalarında ekonominin kısa dönem dengesini ele alan Keynezyen yatırım modeline Keynes tarafından yayınlanan *The General Theory of Employment, Interest and Money* kitabında yer verilmiştir. Keynezyen yatırım modeline göre, yatırım davranışı öncelikli olarak sermayenin marjinal verimliliği⁸ ve faiz oranları tarafından etkilenmektedir. Yatırımın kâr güdüsüyle gerçekleştirildiğinden hareketle söz konusu yatırımın yapılabilmesi için sermayenin marjinal verimliliğinin piyasa faiz oranlarından yüksek olması gerekmektedir. Yatırımın planlanan ekonomik ömrü içerisinde elde edilecek getiri, yatırımın alternatif maliyeti olarak kabul edilen piyasa faiz getirisinden yüksek olması durumunda verilecek karar, reel yatırımın gerçekleştirilmesi yönünde olacaktır. Ancak, yatırımın getirisinin ve alternatif maliyetlerinin tam olarak ortaya çıkması, gelecekteki uzun bir dönemi kapsayacağından ötürü yatırım kararları daha çok karar vericinin beklentileri çerçevesinde şekillenmektedir (Keynes, 1936: 133-136).

Keynes, yatırım modelinde tam bilgi ve mükemmel öngörü yerine yatırımcının beklentilerinden söz etmekte ve geleceğin belirsizliğine vurgu yapmaktadır. Belirsizliğin karar verilecek durum ile ilgili bilgi eksikliğinden kaynaklanması, yatırım kararı verecek insanları tedirginliğe sevk eder. Böylece Keynezyen yatırım modeline göre yatırımcılar sahip olduğu subjektif beklentilerle yatırım kararı almakta ve uygulamaktadır. Piyasalarda pozitif beklentileri bozacak her türlü gelişme yatırımcıların beklentilerinde paniğe kapılmasına yol açacağından ötürü, panik ortamlarında karar vericiler yatırım kararlarından vazgeçecektir (Ak, 1991: 125-128).

⁸ J. M. Keynes *The General Theory of Employment, Interest and Money* kitabının *The Marginal Efficiency of Capital* bölümünde sermayenin marjinal verimliliğini belirli bir sermaye miktarı ile gerçekleşen yatırımın ekonomik ömrü boyunca sağladığı net getiri toplamını sermaye miktarına eşitleyen katsayısı olarak tanımlamaktadır (Keynes, 1936).

1.2.1.2.2. Tobin'in Q Teorisi

İktisat literatüründe en çok bilinen yatırım modellerinden biri Tobin'in q teorisidir. Tobin'in q teorisi Keynes'in yatırım modelinden esinlenerek neo-klasik yatırım modeline alternatif bir bakış açısıyla geliştirilmiştir. Keynesyen yatırım modeli, planlanan yatırımın gelecekte elde edeceği getirisini oluşturan beklentiler çerçevesinde piyasa faiz oranları ile karşılaştırmıştır. Bu kıyaslamaların yanı sıra Keynes (1936: 151) aynı eserinde alınacak reel yatırım kararı ile mevcut yatırımların piyasada işlem gören kıymetli kâğıtları arasında da ilişki bulmuş ve şöyle demiştir:

Menkul kıymetler borsasında kıymetli kâğıtların el değiştirmesi mevcut yatırımların kişiler arasındaki transferini kolaylaştırmaktadır. Yeni bir yatırım planlayan yatırımcı, yapacağı yatırımın aynısını alacağı menkul kıymet kâğıtlarıyla daha ucuza elde edebileceyse, o zaman daha fazla para harcayarak yatırım yapmak mantıklı değildir. Buna karşın, yeni bir yatırım projesinin menkul kıymetleri borsada kısa zamanda kâr getirecekse bu alanda aşırı harcama yapmak ise mantıklıdır.

Firmaların hisse senedi değerleri ile net sabit sermaye yatırımları arasında fonksiyonel bir ilişki kuran Tobin, kurduğu modelde q eşitliğini firmanın piyasadaki hisse senedi değerini mevcut sermayenin yenileme maliyetine oranlayarak sağlamıştır. Böylece firmanın piyasadaki hisse senedi değeri mevcut sermayenin yani yatırımın yenileme maliyetinden büyük ($q > 1$ durumu) olduğu durumda firmanın net sabit sermaye yatırımına karar vermesi avantajlı olacaktır (Tobin, 1970: 352-377).

Keynesyen yatırım modelinde olduğu gibi Tobin'in q teorisi de piyasa faiz oranları ve yatırım kararı arasında ilişki kurmuştur. Tobin'in q teorisine göre firmaların hisse senedi değerleri ile piyasa faiz oranları arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur. Piyasa faiz oranlarının yükselmesi durumunda sermayenin mevduata yatırılması insanlara daha fazla kazanç sağlayacağından ötürü, hisse senedinden mevduata doğru bir nakit akışı olacaktır. Nakit akışının bir dalga halinde büyümesi, firmaların hisse senedi değerlerinin düşmesine ve sonuç olarak q katsayısının 1 değerinin altına inmesine neden olacaktır. İşte bu durumda Tobin'in q teorisine göre yatırımcılar, yatırım yapma kararlarını erteleyecektir. Tobin'in q teorisinin piyasa faiz oranları ve yatırım kararları arasında kurmuş olduğu ilişki Keynesyen yatırım modelindeki sermayenin marjinal verimliliği ve piyasa faiz oranları arasındaki ilişki ile benzerlik göstermektedir.

1.2.1.2.3. Hızlandırıcı Yatırım Modeli

Yatırım karar alma sürecinde etkili olan faktörleri araştırmasına konu edilen hızlandırıcı yatırım modeli, A. Aftalin, C.F. Bickerdike ve J.M. Clark tarafından 20. yüzyılda ilk defa ortaya atılmış, daha sonraki yıllarda R.F. Harrod ve E. Lundberg tarafından geliştirilmiştir (Ak, 1991: 161). Hızlandırıcı modeli, yatırım harcamalarında kullanılan sermaye miktarının yatırım malları fiyatı ve maliyet unsuru teşkil eden vergi değişkenlerine göre değil, sadece elde edilmek istenen üretim çıktısına göre belirlendiğini savunmaktadır (Bischoff, 1971: 16). Hızlandırıcı yatırım modeli, firmaların maliyetlerinin minimize olduğu durumlarda tam kapasite kullanımı ve sermaye ihtiyacının olmadığı varsayımlarına dayanmakta ve gelişen teknolojik gelişmeleri dikkate almadan $K_t = v Q_t$ gösterimi ile formülize edilmektedir (Junankar, 1972: 27-30).

Bahsi geçen formülde,

K_t : t döneminde kullanılan sermaye miktarını,

Q_t : t dönemindeki üretim çıktısını,

v : t dönemi içerisindeki hızlandırıcı katsayısını (sermaye / üretim çıktı)

göstermektedir.

Hızlandırıcı yatırım modeli için geliştirilen bu formülde, hızlandırıcı katsayısı sabit ve pozitif bir değer almaktadır. Teknolojik gelişmelerin olmadığı bir dönem içerisinde artan talep sonucunda ihtiyaç duyulan üretim çıktısını artırmanın tek yolu üretim için kullanılan sermaye miktarını artırmaktır. Bu durumda ancak yeni net yatırımlar ile mümkün olmaktadır (Ünsal,2013: 508).

Hızlandırıcı yatırım modeli firmaların üretimlerini tam kapasite ile gerçekleştirdiğini varsaymaktadır. Günümüzde pek çok firmanın özellikle durgunluk dönemlerinde eksik kapasite ile çalışmasından ötürü, bu varsayım modele yoğun eleştiriler gelmesine sebep olmaktadır. Hızlandırıcı yatırım modeline yöneltilen ikinci eleştiri, hızlandırıcı katsayısının sabit kabul edilmesine olmaktadır. Hızlandırıcı katsayısının sabit olması, sabit üretim ölçeğinde mümkün iken; girdi faktörlerinin verimliliğinin değiştiği durumlarda hızlandırıcı katsayısının değişken olması gerekmektedir. Hızlandırıcı yatırım modeli, üretim için kullanılacak sermaye miktarının hazırda bekletildiğini varsaymaktadır.

Bu varsayım, modele yöneltilen üçüncü eleştirinin sebebi olmaktadır. Eleştiriyi yapan iktisatçılar, üretim çıktısı için kullanılacak sermaye miktarının ve üretimin her zaman aynı dönem içerisinde gerçekleştirilmesinin mümkün olmadığını savunmaktadır. (Ak, 1991: 166).

1.2.1.2.4. Kâr-Likidite Modeli

Kâr-likidite modeli, hızlandıran yatırım modeline alternatif olarak yatırım kararlarını etkileyen faktörleri açıklamaya çalışan bir modeldir. Yatırımların kârlılığı üzerine yapmış olduğu çalışmalarla iktisat literatüründe yer alan J. Tinbergen'in yatırımın belirleyicileri üzerine yapmış olduğu çalışmalar, M. Kalecki ve L. R. Klein tarafından desteklenmiş ve kâr-likidite modeli nihai haline ulaşmıştır (Grunfeld, 1960: 211). Kâr-likidite yatırım modeli, yatırım kararlarını etkileyen en temel faktörlerin firmanın bir dönem içerisinde elde etmiş olduğu kâr, dağıtılmayan kâr ve iç fon miktarı olduğunu savunmaktadır. Bu modele göre yatırımlarda kullanılacak olan sermaye miktarı, gerçekleşen ve beklenen kârın bir fonksiyonudur. Firmaların içerisinde buldukları dönemde gerçekleşen kârlarının yüksek olması, yatırımcıların gelecek adına beklenen kârlarla ilgili olumlu beklentilere sahip olmasına ve yatırım yapmasına katkı sağlamaktadır (Ak, 1991: 176).

Neo-klasik iktisat yatırım modeli alternatif yatırım modelleri ile karşılaştırıldığında modellerin ortak noktası yatırım kararlarında belirleyici temel faktörlerin getiri ve maliyet unsuru olmasıdır. Neo-klasik iktisat yatırım modeli alternatif modellerin kapsamlı ve sistemli bir sunumu olarak kabul edilebilir. Buna rağmen özellikle neo-klasik iktisat ve keynezyen yatırım modelleri gelecek adına beklentilerin tahmin edilebilirliği noktasında farklı görüşlere sahiptir. Neo-klasik iktisadın hem bir düşünce okulu olarak hem de geliştirdiği yatırım modelinde karar alıcıları tam bilgi ve mükemmel öngörüye sahip bireyler olarak tanımlaması, modele yöneltilen en yoğun eleştirilerin başında gelmektedir. Bu nedenle karar verme sürecinde karar alıcıların beklentilerinin nasıl şekillendiği üzerine ortodoks paracı iktisat okulu tarafından geliştirilen uyumcu beklentiler teorisi ve neo-klasik iktisat okulu tarafından geliştirilen rasyonel beklentiler teorisine bu bölümde yer verilmesi faydalı olacaktır.

1.2.2. Karar Alma Sürecinde Beklenti Türleri

Karar alma sürecinde gelecek adına doğru öngörü ve beklentilere sahip olmak iktisadi kararların başarısında büyük öneme sahiptir. Taşıdığı bu önemden ötürü iktisat alanında beklentiler üzerine gerçekleştirilen analizler 19. yüzyıldan itibaren devam etmektedir.

İktisadi karar alma sürecinde beklentilerin rolünü araştıran ilk çalışmalara H. Thornton ve E. Cheysson ile rastlanılmaktadır (Evans ve Honkapohja, 2001: 6). Karar alırken insanların tam bilgi ve mükemmel öngörüye sahip olduklarını savunan klasik iktisatçılara göre, firmalar ve tüketiciler alacakları kararlarda ekonominin değişkenlerinin istikrarlı bir seyir izleyeceğini savunurlar (Bocutoğlu, 2012: 7).

Beklenti kavramını makroekonomik açıdan ele alan Keynes, kısa dönemde fiyat beklentisi ve gerçekleşen fiyatlar arasındaki ilişkiyi önemsiz görür. Uzun dönemde ise beklentiler doğrultusunda gerçekleştirilecek üretim, yatırım ve istihdam kararlarında, kararın ortaya çıkmasını tetikleyici bir öneme sahiptir. Bununla birlikte karar alıcıların doğru beklentilere sahip olması çoğu zaman mümkün olamaz. Çünkü gelecek henüz yaşanmamıştır ve bu nedenle de bilgi eksikliğinden ötürü büyük bir belirsizlik vardır. Belirsizlik altında karar alıcıların beklentileri büyük ölçüde insanların sübjektif olan içgüdüleri tarafından şekillenir (Blinder, 1987: 130; Marchionatti, 1999: 417-419).

İktisadi karar alma sürecinde beklentiler üzerine ilk sistematik modelleme ortodoks paracı iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. Uyumcu beklentiler teorisi adı verilen bu modelde makroekonomik değişkenlerin gelecekte alacakları değerler aynı değişkenlerin geçmişteki değerleri ile uyumludur ve aralarında güçlü bir ilişki vardır (Snowdon ve Vane, 2002). Uyumcu beklentiler teorisinin gelecek adına öngörülerde sadece geçmiş verilere bakması zaman içerisinde eleştirileri beraberinde getirmiştir. Uyumcu beklentiler teorisine yöneltilen eleştirileri dikkate alan neo-klasik iktisatçılar, beklentiler üzerine geliştirdiği görüşlerle yeni bir teori ortaya çıkarmışlardır. Rasyonel beklentiler teorisi beklentilerin yalnızca ilgili göstergelerin geçmişteki değerlerinden etkilenmediğini, karar alıcıların karar alma sürecinde ekonominin geçmişi ve geleceğine yönelik tam ve dinamik bilgiye de sahip olduğunu savunmaktadır.

1.2.2.1. Uyumcu Beklentiler Teorisi

Uyumcu beklentiler teorisi 1956 yılında Milton Friedman ve Philip D. Cagan tarafından geliştirilmiştir. Bu teori, D. Hume'un işveren ve işçilerin gerçekleşen enflasyon değerleri karşısında göstermiş oldukları tepkiyi konu edinen çalışmasından esinlenmiştir. Esin kaynağı olması muhtemel olabilecek bir diğer çalışmada, 1920'li yıllarda I. Fisher tarafından yapılmıştır. Bu çalışma gerçekleşen enflasyon değerlerinin bir sonraki dönemdeki üretim, istihdam kararları ve faiz hadlerini nasıl etkilediğini araştırmıştır (Snowdon ve Vane, 2002).

Uyumcu beklentiler teorisine göre, karar verici pozisyonda olan insanın gelecekteki beklentilerini etkileyen temel faktör geçmişteki gerçekleşen göstergelerdir. İnsanlar geçmişe dönük olarak (*backward-looking*) gözlemledikleri periyodik beklentilerini, öncelikli olarak gözden geçirirler. Beklentiler ve gerçekleşen ekonomik göstergeler arasında tutarsızlık varsa, yakın gelecekteki beklentiler hata-öğrenme (*error-learning*) yöntemiyle karar vericiler tarafından güncellenir. Böylelikle geçmişte yükselme eğiliminde olan enflasyon, beklentileri yine enflasyonun yükseleceği yönünde etkileyecektir (Hansen ve Sargent, 1983: 1; Evans ve Honkapohja, 2001).

Uyumcu beklentiler teorisi matematiksel model üzerinden şu şekilde açıklanabilir:

$$E_t^e - E_{t-1}^e = \alpha (E_{t-1} - E_{t-1}^e) \quad (1.1)$$

Oluşturulan modelde,

E_t^e : içinde bulunulan t döneminde beklenen enflasyon oranını,

E_{t-1}^e : bir önceki dönem (t-1) ekonomik karar vericilerin enflasyon oranı hakkında beklentisini,

E_{t-1} : bir önceki dönem (t-1) gerçekleşen enflasyon oranını göstermektedir.

Oluşturulan modele göre, içinde bulunulan dönem için enflasyon oranı beklentisi, bir önceki dönem gerçekleşen enflasyon oranı ile aynı dönem enflasyon beklentisinden etkilenecektir. Ne ölçüde etkileneceğini gösteren katsayısı ise modelde α (*alfa*) sembolü ile gösterilmektedir. Geçen dönemdeki beklenti ve gerçekleşen değer arasındaki ilişki,

içerisinde bulunan dönemki beklentileri doğru yönde etkileyecektir. Bu nedenle de α katsayısı sıfır ile bir arasında (0-1) değişen bir katsayı olacaktır.

Uyumcu beklentiler teorisini açıklayan model, beklentilerin bir önceki dönemden etkilendiğini ortaya koymaktadır. Bir önceki dönem için beklentilerin kaynağı düşünüldüğünde, iki dönem önceki beklenti ve gerçekleşen göstere faktörleri ortaya çıkacaktır. Bu duruma göre modelin kapsamı genişletilirse ortaya birden fazla model çıkmaktadır.

$$E_{t-1}^e - E_{t-2}^e = \alpha_1 (E_{t-2} - E_{t-2}^e) \quad (1.2)$$

$$E_{t-2}^e - E_{t-3}^e = \alpha_2 (E_{t-3} - E_{t-3}^e) \quad (1.3)$$

$$\begin{matrix} \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \end{matrix}$$

$$E_n^e - E_{n-1}^e = \alpha_n (E_{n-1} - E_{n-1}^e) \quad (1.4)$$

Oluşturulan modellere bakıldığında, geçmişe dönük olarak ulaşılabilen bütün beklenti değerleri ve gerçekleşen göstergeler, içerisinde bulunan dönem için oluşturulacak beklentiler üzerinde etkilidir. (1.1)'deki denkleme geri dönüp, önceki dönemlerin etkilerinin modele dâhil edilmesi durumunda ortaya nihai denklem çıkacaktır.

$$E_t^e - E_{t-1}^e = \alpha (E_{t-1} - E_{t-1}^e)$$

$$E_t^e = \alpha (E_{t-1} - E_{t-1}^e) + E_{t-1}^e$$

$$E_t^e = \alpha E_{t-1} + (1-\alpha) E_{t-1}^e$$

$$E_t^e = \alpha E_{t-1} + (1-\alpha) \alpha_1 E_{t-2} + (1-\alpha_1) E_{t-2}^e$$

$$E_t^e = \alpha E_{t-1} + (1-\alpha) \alpha_1 E_{t-2} + (1-\alpha_1) \alpha_2 E_{t-3} + (1-\alpha_2) E_{t-3}^e$$

Geçmiş dönemlerin beklentileri ve gerçekleşen göstergeler dikkate alındığında düzenlenmiş nihai denklem şu şekilde ortaya çıkacaktır:

$$E_t^e = \alpha E_{t-1} + (1-\alpha) \alpha_1 E_{t-2} + (1-\alpha_1) \alpha_2 E_{t-3} + (1-\alpha_2) E_{t-3}^e \quad (1.5)$$

Uyumcu beklentiler teorisini nihai denklem üzerinden açıklanırsa, geçmiş değerler bugünkü beklentiler üzerinde etkilidir. Ancak α katsayısının geçmiş yıllar için alacağı katsayının küçük olması bugünkü beklentilerde yakın geçmişin etkisinin daha fazla olacağı sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Ekonomik karar vericiler, uyumcu beklentiler teorisinden yararlanarak enflasyon beklentileri gibi pek çok ekonomik göstergeler konusunda beklenti oluşturup, davranışlarını şekillendirebilirler. Geçmiş dönemlerde faiz oranlarının düşme eğiliminde olduğunu gözlemleyen karar vericiler, mevcut dönem içerisinde faizlerin düşeceği beklentisine kapılıp yatırım ve tüketim kararları olarak toplam talebi artırıcı bir etki yaratabilir. Benzer şekilde ekonominin büyüme eğiliminde olduğunu gören yatırımcılar, büyümenin devam edeceği beklentisiyle ek istihdam yaratarak kapasite kullanım oranlarını artırabilirler. İstihdam edilen ek işgücü, çalışmaları karşısında alacakları ücretlerin geçmiş dönemde arttığını görerek, yeni dönemde de ücretlerinde artış olacağı beklentisinde olup, emek arzını artırıcı davranışlar sergileyebilir.

Beklentilerini uyumcu beklentiler teorisine göre şekillendiren karar vericiler, yalnızca geçmiş dönem beklenti ve gözlemlerinden hareket ederken içerisinde buldukları dönemin güncel ve dinamik bilgilerini kullanmamaktadır. Bu durum, karar verici ekonomik aktörlerin eksik bilgi altında beklentilerini oluşturmalarına ve karar vermelerine sebep olmaktadır (Lucas, 1972,1976). Eksik bilgi altında beklenti ve kararların oluşturulması, uyumcu beklentiler teorisine yoğun eleştirilerin gelmesine neden olmuştur. Rasyonel davranışlar sergileyebilmek için var olması gereken en önemli unsur, tam bilgidir. Bilginin eksik ve yanıltıcı olduğu durumlarda, karar vericinin kimliği ve karar alacağı konu ne olursa olsun oluşturulacak beklenti ve alınacak karar rasyonellikten uzaklaşacak, alınacak karar ile hedeflenen amaca ulaşmak güçleşecektir (Sargent ve Wallace, 1975; Redman, 1992).

Uyumcu beklentiler teorisine yöneltilen ikinci önemli eleştiri, modelin içerisindeki alfa (α) katsayısının alacağı değere yöneliktir. Uyumcu beklentiler teorisinin açıklandığı modelde geçmiş yıllarda gerçekleşen ekonomik göstergelerin bu yılki beklentileri ne yönde etkileyeceği alfa katsayısı ile açıklanmıştır. Ancak alfa değeri sübjektif bir katsayıdır ve bu değişkenin değerini belirleyecek kural ya da model oluşturulmamıştır. Her bir insanın

geçmiş göstergelerden etkilenme hassasiyetinin farklı olması, her bir karar verici için farklı alfa değerlerinin ortaya çıkmasına neden olacaktır ki, bu durum beklentileri sübjektifleştirecektir (Begg, 1982).

1.2.2.2. Rasyonel Beklentiler Teorisi

Rasyonel beklentiler teorisi 1961 yılında John F. Muth tarafından geliştirilmiş ve R. Lucas'ın 1970'li yıllardaki katkılarıyla beraber popüleritesini artırmıştır. Özellikle neo-klasik iktisatçılar tarafından geliştirilen iktisadi modellerde yaygın olarak kullanılan bu varsayım, pek çok iktisatçı tarafından makro iktisat alanında son kırk yıl içerisinde geliştirilen en önemli aksiyom⁹ olarak kabul edilmektedir (Savaş, 2007: 978).

J. Muth beklentiler üzerine görüşlerini yayınlamış olduğu makalesinde, ekonomik hayatta meydana gelen dalgalanmaların önemli bir kısmının ekonomik değişkenlerle ilgili yapılan tahmin hatalarından kaynaklandığını ileri sürmektedir. Muth'a göre Stockholm Okulu tarafından geliştirilen "ex-ante"¹⁰ yaklaşımı kısa dönemli sorunları ele alıp yol göstermede başarılıdır ancak bu yaklaşım aynı başarıyı uzun dönemde ortaya koyamaz (Muth, 1961: 316). Bu nedenden ötürü gelecek dönemler için başarılı beklentilerin oluşturulabilmesi ve etkin kararların alınması, gelecek adına rasyonel bir biçimde oluşturulacak beklentilerle beraber mümkün olabilir. Bu inanış Muth tarafından rasyonel beklentiler teorisinin ortaya çıkmasında öncü düşünce olmuştur.

Rasyonel beklentiler teorisi, statik beklenti yaklaşımındaki örümcek ağı modeline (*cob-web modeli*) ve uyumcu beklentiler teorisine bir eleştiri niteliğindedir. Uyumcu beklentiler teorisinde, insanın geleceğe dair beklentileri ekonomik göstergelerin gerçekleşen değerlerine ve insanın yapmış olduğu beklenti hatalarına göre şekillenmekteydi. Güncel ve dinamik bilgilerin eksikliğiyle beraber oluşturulan beklentiler, sürekli olarak karar vericilerin tahmin hataları yapmasına sebep olacaktır (Tatlıyer, 2015: 66).

⁹ Aksiyom: Türk Dil Kurumu, aksiyom kelimesini "belit" olarak açıklamaktadır. Belit: "Kendiliğinden apaçık ve bundan dolayı öteki önermelerin ön dayanağı sayılan temel önerme, mütearife, aksiyom" olarak tanımlanmaktadır (TDK Türkçe Sözlük, 2011: 304).

¹⁰ Ex-ante yaklaşımı, içerisinde bulunulan dönemde geleceğe yönelik tahmin ve beklentilerle karar almayı ifade etmektedir (TDK İktisat Sözlüğü, 2011: 149).

Rasyonel beklentiler teorisine göre (Muth, 1961),

- i. Ekonomik sistemler içerisinde bilgi israf edilemeyecek kadar kıttır.
- ii. Ne tür bilginin kullanıldığı ve bu bilginin geleceğe dair beklenti oluşturulurken nasıl bir araya getirildiği, beklentinin rasyonel olması üzerinde etkilidir.
- iii. Ekonomik birimler tarafından oluşturulan her bir beklenti ekonomik sistemin yapısına göre oluşturulmaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisinde karar vericiler, hangi ekonomik göstergeyi takip ediyor ve gelecek değeri hakkında beklenti oluşturuyorsa, bu göstergenin geçmiş değerlerinin oluşum süreci hakkında ve bu süreci etkileyen faktörler hakkında bilgi sahibidir. Bilgi piyasada kıt ve alınacak karar üzerinde kritik öneme sahip olmasından ötürü karar vericiler bilgiyi etkili bir biçimde işlemek zorundadır. Bununla beraber rasyonel beklentiler teorisinin uyumcu beklentiler teorisine göre en önemli farklılığı, rasyonel beklenti teorisinin tahmin yaparken geleceği de hesaba katması ve tahminlerini oluştururken güncel bilgilerden de faydalanmasıdır (Shaw, 1987).

Rasyonel beklentiler teorisi üzerine yapılan yorumlar zayıf ve kuvvetli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumuna göre karar alabilmek için sahip olunması gereken bilginin bir maliyeti vardır. Bu maliyetten ötürü karar vericiler karar alırken çoğunlukla eksik bilgiyle beklentilerini oluşturur ve kararlarını alırlar.

Rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumu şu şekilde formülize edilmektedir (Redman, 1982: 8,9):

$$E_t^e = \pi (E_t / B_{t-1})$$

Bu formülde,

E_t^e : Enflasyonun t dönemi için beklenen değerini,

B_{t-1} : Karar verici insanın t-1 döneminde sahip olduğu bilgiyi,

$\pi (E_t / B_{t-1})$: Karar verici insanın t-1 döneminde sahip olduğu bilgiler ışığında enflasyon değeri üzerine yapmış olduğu koşullu beklentiyi simgelemektedir.

Rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumu üzerine geliştirilen bu matematiksel formül ve formülün zaman içerisinde işlerliğinin gözlemlenmesi, beklentilerin gerçekleşen değerlerle tam olarak örtüşmemesi neticesinde bahsi geçen formüle hata teriminin (ε) de eklenmesini zorunlu kılmıştır. Bu durumda hata terimi karar verici insanın beklentileri ve gerçekleşen değerler arasındaki farktan oluşmaktadır.

$$\varepsilon = E_t^c - \pi (E_t / B_{t-1})$$

Formülize edilen hata terimi, tesadüfi bir değişkendir ve tahmin edilmesi mümkün değildir. Bu çıkarım, karar verici insanların beklentilerinde sistematik hata¹¹ yapmadığı anlamını taşımaktadır (Turnovsky, 1984; Peseran, 1987). Rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumuna göre insanlar almış oldukları kararlarda sistematik olarak hata yapmasalar da, almış oldukları karar her zaman için doğru değildir. Hata teriminin ortaya çıkması çoğunluklu olarak içerisinde bulunulan dönem ve gelecek dönemler için tam bilgiye ulaşılamamasından kaynaklanmaktadır. Tam bilgiye ulaşılmadan yapılacak bütün tahminlerin hata olasılığı vardır ki, rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumu zaten insanların karar alırken her zaman tam bilgiyle karar aldığı görüşünü savunmamaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisinin zayıf yorumunun aksine güçlü yorumu, karar vericilerin bir ekonomik göstergenin alacağı değerler ile ilgili beklenti oluştururken, tahmini yapılan gösterge ile ilgili bütün bilgiye sahip olduğunu ve bütün bilginin kullanılmasıyla beraber alınacak kararın genellikle rasyonel olacağını savunmaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumuna göre ortaya üç özellik çıkmaktadır (Shaw, 1987):

- i. Geleceğe yönelik beklentiler, uyumcu beklentiler teorisinde olduğu gibi geçmişe dönük gözlemler tarafından şekillenmektedir.

¹¹ Sistematik Hata: Bir konu ve durum hakkında ölçme ve değerlendirme yapılırken değerlendirme yapan kişi ve değerlendirme yapılan konunun özelliklerine bağlı olarak hata miktarının değişkenlik gösterebildiği, genellikle hata kaynağı belli olan hata türüdür. Bahsi geçen cümlede hataya sebep olan unsur, değerlendirmesi yapılan beklenti hakkında eksik bilgiye sahip olunmasıdır. Sürekli olarak eksik bilgi altında karar vermek zorunda olan ekonomik karar vericiler bilgi eksikliğinden ötürü hata yapabilirler ancak zaman içerisinde hatalarından ders alacaklarından ötürü benzer hatalar ortaya çıkmayacak ve ortaya çıkan hatanın miktarı da tesadüfi bir biçimde değişkenlik gösterecektir.

- ii. Geleceğe yönelik beklentiler sadece geçmiş gözlemlerden değil aynı zamanda karar vericilerin içerisinde buldukları dönem ve gelecek dönemlerle ilgili sahip oldukları bilgiler neticesinde oluşturacakları doğru beklenti modeli ile de ilişkilidir.
- iii. Karar vericiler tarafından doğru modelin geliştirilmiş olması, insanın öğrenme sürecini tamamladığını göstermektedir. Sonuçta ortaya çıkacak beklenti ve gerçekleşen değer arasındaki fark sadece tesadüfi değişken olan hata teriminden kaynaklanmaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu değerlendirildiğinde bahsedilen ikinci ve üçüncü özellik itibari ile rasyonel beklentiler teorisinin uyumcu beklentiler teorisinden farklılaştığı görülmektedir. Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumunun başarısını kanıtlanması ikinci ve üçüncü özelliğinin tartışmasız doğru olmasına bağlıdır. Ancak rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu bu özellikler üzerine yoğun eleştiriler almaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu, karar verici insanların her zaman tam bilgiye sahip olduğunu ileri sürmüştür. İkinci varsayım, uyumcu beklentiler teorisinin de kabul ettiği geçmişe dönük gözlem ve bilgilere ulaşmanın maliyetsiz ya da düşük maliyetli olmasıdır. Ancak, geleceğe yönelik doğru beklentilerin oluşturulması daha çok içerisinde bulunulan dönem itibari ile toplanacak doğru bilgiyle alakalıdır. Güncel bilginin taşıdığı bu önem, bilginin önemini ve maliyetini artırmaktadır. Bu noktada rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu karar vericilerin doğru beklentileri oluşturabilmek için tam bilgiyi maliyetsiz bir biçimde nereden ve hangi seviyede temin ettiğini açıklayamamıştır (Shiller, 1978: 36-40).

Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu için bahsedilen üçüncü özellik ise insanların doğru beklenti modelini geliştirdiğini ve haliyle insanların öğrenme sürecini tamamladıkları ifade edilmişti. Ancak rasyonel beklentiler teorisinin bu yorumu insanların öğrenme süreçlerine de değinmemiş ve bilgi vermemiştir. Bu yönleri nedeniyle rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumu eleştiri almaktadır (Shackle, 1984; Struthers, 1984).

Rasyonel beklentiler teorisinin güçlü yorumuna zaman sürecinin ve beklenti üzerinde belirleyici olan faktörlerin etkisi dâhil edildiğinde ortaya dinamik yeni model çıkmaktadır.

Bu durumda rasyonel beklentiler teorisini açıklayan model,

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 X_{t-1} + \beta_3 Z_{t-1} + \beta_4 W_{t-1} \text{ şeklinde oluşmaktadır.} \quad (1.6)$$

Ekonomik karar verici olan rasyonel insan, Y değişkeninin t dönemindeki değerini tahmin ederken, Y değişkeninin bir önceki dönemdeki kendi değerini ve X, Z ve W değişkenlerinden de etkilendiğini bilmekte ve bu değişkenler hakkında da bilgi sahibi olmaktadır. Böylece kurulmuş olan model Y değişkeni üzerinde etkili olan, bir önceki dönem kendi değeri ve diğer değişkenlerle ilişkili genel bir matematiksel ifadenin gösterimidir. Rasyonel beklentiler teorisi X, Z ve W değişkenlerinin bir önceki dönem değerlerinin Y'nin bugünkü değeri üzerinde ne kadar etkili olduğu hakkında (β değerleri hakkında) bir fikir ileri sürmemektedir. Bu fikir karar vericilerin değişkenler hakkında toplayacakları bilgiler sonucunda ortaya çıkacaktır.

Ekonomik göstergelerle ilgili gelecek beklentileri ve uygulamaya koyulacak herhangi bir ekonomik davranışa karar verebilmek için, izlenmekte olan olaylar ve ekonomik göstergeler hakkında tam bilgiye sahip olunması gerekir. Ancak, belirsizlik faktörü tam bilgiyi gizleyici bir etkiyle beraber asimetrik bilginin ortaya çıkmasına ortam hazırlamaktadır. Belirsizlik durumu ne kadar az ise, insanların tam bilgiye ulaşması o kadar daha mümkün olmaktadır. Böylelikle elinde daha fazla bilgi bulduran karar vericiler, ekonomik göstergelerin öngörülebildiği koşullarda rasyonel kararlar alabilirler.

İktisat araştırmalarında kurulan bütün ekonomik modellerde her zaman için tam bilgiye sahip olmak mümkün değildir. Ekonomik değişkenlerin belirlendiği süreçler, genellikle insan davranışları gibi tesadüfi değişkenlerden etkilenmektedir. Oluşturulan ekonomik modele tesadüfi değişkenlerin beklentiler üzerindeki sapma etkisi hata terimi olarak eklense de, tesadüfi değişkenlerin önceden tahmin edilmesinin zorluğu ekonomik modellerin tahmin ve öngörü anlamındaki başarısızlığına sebep oluşturmaktadır (Attfield ve diğerleri, 1985).

Modele eklenmiş olan hata terimi katsayısı, Y'nin değerini t dönemi içerisinde etkilemektedir. t döneminde insan davranışlarının ve buna benzer diğer değişkenlerin gözlemlenmesi ve tahmininde yaşanan güçlükler bilgi eksikliğine sebebiyet vermesinden ötürü, oluşturulan modellerin geleceğe dair beklentileri yanılığlara yol açabilmektedir.

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 X_{t-1} + \beta_3 Z_{t-1} + \beta_4 W_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1.7)$$

Ekonomik bir göstergenin gelecek yıllarda nasıl bir seyir izleyeceği oluşturulan (1.7) numaralı dinamik model yardımı ile gösterildi. Böylece bir ekonomik göstergenin gelecekteki değerini, yine bazı göstergelerin geçmiş yıllardaki değeri etkilemektedir. Bunun yanında bilinmeyen ve ortaya ne şekilde çıkacağını öngörülmesi zor olan tesadüfi değişkenler vardır. Bu değişkenlerin doğru bir şekilde modele eklenmesi, geleceğe dair oluşturulan beklentilerin ve sonucunda da alınan kararların başarılı olmasına zemin hazırlayacaktır. Aksine, tesadüfi değişkenleri önceden öngöremeyen ekonomik karar vericiler ise, beklenmedik anlarda karşılaşacakları tesadüfi değişken şokları ile beraber krizin etkilerini yaşamaları muhtemel bir durum olacaktır.

1.2.3. Rasyonel Seçim Teorisi ve Karar Alma Süreci

Rasyonel seçim, insanların alacakları kararlarda kendilerine en düşük maliyetle, en fazla faydayı sağlayacak olan tercihi yapması olarak tanımlanmaktadır. Sosyologlar, insanı sosyal yaşamlarında güdüleyen temel faktörün maddi kazanç olmasından ötürü, rasyonel seçimin iktisat biliminin bir konusu olduğunu, bununla birlikte rasyonel seçimin alınacak maddi kararlar dışında her türlü tercihe uygulanabileceğini belirtmişlerdir (Camerer, 1999).

Kişisel çıkarları için hareket eden insanlar, alacakları her kararda o kararın kendilerine sağlayacağı fayda ve zararı değerlendirirler. İktisadın, kaynakları kıt; insan istek ve ihtiyaçlarını sınırsız kabul etmesinden ötürü, toplumların refahının yükseltilmesi alınacak kararların rasyonel olması ile mümkün olabilecektir (Becker, 1962).

Alınacak kararın rasyonel bir seçim olarak değerlendirilmesi temel dört ilke ile ilişkilidir (Bailey, 2005):

- i. Üstünlük ilkesi gereğince, seçim yapacak olan insanlar her zaman çoğu aza tercih eder. Çünkü çok azdan daha iyidir. Yapılacak bir seçimde A alternatifinin faydası, B alternatifinin faydasından daha fazla ise, rasyonel insan kesinlikle A alternatifini B alternatifine tercih etmelidir.
- ii. Tutarlılık ilkesi gereğince, rasyonel seçim yapan insanların aldıkları kararlar birbirleri ile tutarlıdır. Farklı iki karar alan rasyonel insan A alternatifini B alternatifine; B alternatifini C alternatifine tercih ediyorsa, A alternatifi ve C alternatifi arasındaki yapacağı rasyonel seçimde A alternatifini C alternatifine tercih etmelidir.
- iii. Seçim yapacakları anda belirsizlikle karşılaşan insanlar, belirsizlik durumunun alınacak kararın sonucunu nasıl etkileyeceği yönünde objektif bir olasılık belirler.
- iv. Alacağı kararla ilgili risk ve belirsizlik oranlarını belirleyen rasyonel insan, elindeki alternatif karar türlerinden kendisine en fazla fayda sağlayacak tercih üzerinde karar verir.

İnsan, yaşamın var olduğu andan itibaren hem yöneten hem de yönetilen bir varlıktır. Faaliyetleri ne olursa olsun insan gündelik yaşamında sayısız kararlar almak durumunda kalmaktadır. Bu kararların çoğu rutin kararlar iken; bazıları ise insanın geleceğine yönelik kritik kararlar olmaktadır. Alınan bu kararlarda karar alma sürecini insanın kendinden ve çevresinden etkileyen pek çok dinamik mevcuttur.

Literatürde karar verme eylemi ve karar verme sürecini araştıran birçok çalışma mevcuttur (Huber, 1981; Simon, 1947; March ve Simon, 1958; Brunsson, 1985; Simon, 1979; Shapira, 1997; Secchi, 2011). Karar verme süreçleri üzerine yapılan çalışmalarda araştırmacılar karar verme eylemi üzerine farklı manalar ve anlamlar yüklemişlerdir. Rue ve Byars (2003: 68), karar vermeyi değişik eylem stratejilerinden birini tercih etmek olarak ifade etmektedir. Sucu (2000: 105), karar vermeyi insanı amacına ulaştıracak eylemi gerçekleştirmek için seçeneklerin belirlenmesi ve belirlenen seçeneklerden akla en uygun olanın tercih edilmesi olarak tanımlamaktadır. Mintzberg (1973) ve Stewart (1976), karar verme eylemini örgütsel anlamda ele almış ve karar verme eylemini yönetim mekanizmasının en önemli aşaması olarak nitelemiştir. Mintzberg ve diğerleri (1976), yapmış oldukları farklı bir çalışmada karar verme eyleminin önemini yinelemiş ve karar

verme eylemini bir aksiyona yönelik beyinsel uyarıcıların harekete geçmesiyle başlayan, aksiyonun taahhüdü ile son bulan eylemler ve dinamik faktörler dizini olarak tanımlamışlardır. H. Simon 1947 yılındaki *Administrative Behaviour* isimli çalışmasında karar verme eyleminin yönetmek fiili ile eş anlamlı olduğu görüşünü ileri sürmüştür. Miller ve diğerleri (2002) ise karar verme eylemini sınırlı olan kaynakları kontrol edebilmek için çıkar grupları arasında oynanan bir güç oyunu olarak tanımlamıştır.

Literatürde rasyonel karar alma süreçleri üzerine yapılan çalışmalar karar alma sürecini farklı sayıdaki aşamalarla açıklamaktadırlar. Bu çalışmalardan Drucker (1967), karar alma sürecini altı basamakta açıklamıştır. Drucker'in rasyonel karar alma süreci problemi sınıflandırmak, problemi tanımlamak, problemi özelleştirmek ve çözümü tespit etmek, "neyin kabul edilebilir olduğundan çok, neyin doğru olduğunun" kararını vermek, alınan çözüm kararını uygulamak, uygulamaya koyulan kararın hedeflenen amaca ve ulaşılan sonuca göre doğruluğunu test etmek aşamalarından oluşmaktadır.

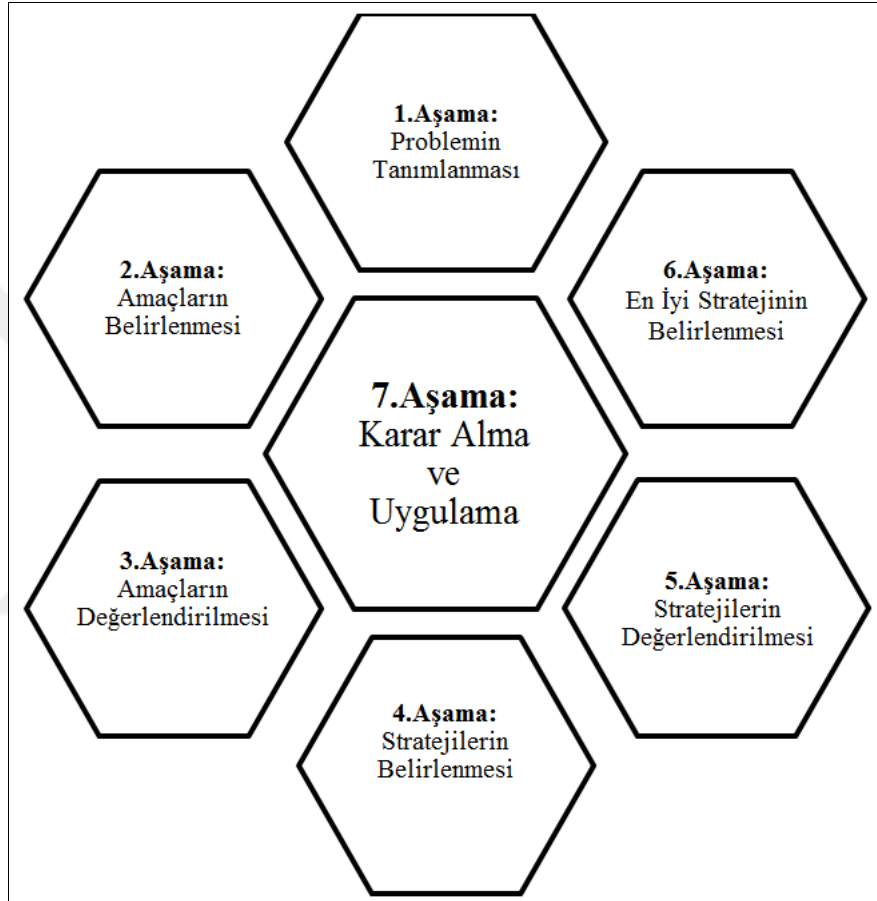
Archer (1980), iki binden fazla danışman ve üst düzey yöneticinin katılımıyla gerçekleştirmiş olduğu çalışmada karar alma sürecini dokuz aşamada açıklamıştır. Bu aşamalar karar çevresini gözlemlemek, karar verilecek problemi tespit etmek, karar nesnelere ayrıntılarıyla belirlemek, problemle ilgili tespitler yapmak, alternatif çözümler oluşturmak, alternatiflerin ön değerlendirilmesi için araştırmalar yapmak, alternatif çözümlerin değerlendirilmesi, en uygun alternatifi belirlemek, belirlenen alternatifi uygulamaktır.

Koçel (2003: 82), karar alma sürecini beş aşama şeklinde özetlemiştir. Bu aşamalar: problemi tanımlayarak amaç ortaya koyma, problem ve amacı değerlendirerek öncelikleri tespit etme, çözüm alternatiflerinin ve stratejilerin belirlenmesi, çözüm alternatiflerinin ve stratejilerin değerlendirilmesi ve uygulanacak eyleme karar vermektir.

Literatürde rasyonel karar alma üzerine farklı görüşler bulunmasına rağmen bahsedilen bütün görüşler esasında aynı aşamaları içermektedir. Aynı süreci farklı basamaklar altında aşamalara ayıran bu görüşleri Robbins ve Coulter (2012)'in rasyonel karar alma sürecinde özetlemek mümkündür. Robbins ve Coulter rasyonel karar alma aşamasını yedi basamakta değerlendirmektedir. Bu basamaklar problemin tanımlanması,

amaçların belirlenmesi, amaçların değerlendirilmesi, stratejilerin belirlenmesi, stratejilerin değerlendirilmesi, en iyi stratejinin belirlenmesi ve kararın alınma ve uygulanma aşamalarından oluşmaktadır.

Şekil 1: Rasyonel Karar Alma Aşamaları



Kaynak: Robbins ve Coulter, 2012: 38.

Rasyonel karar alma aşamalarının özetlendirildiği Robbins ve Coulter'in tasnifine göre her aşamada karar alıcının değerlendirdiği konular şu şekilde açıklanabilir:

1. Aşama: Problemin Tanımlanması: Alınacak olan karar ister rasyonel, isterse de sezgisel olsun, öncelikli olarak üzerinde karara varılacak olan olayın, yani problemin belirlenmesi gerekmektedir. Problemin doğru bir şekilde belirlenmesi, sonraki aşamaların etkinliğini artıracaktır gibi, boşa zaman harcanmasını da önleyecektir. Aksi takdirde, problemin yanlış belirlenmesi, sonrasındaki bütün aşamaların hedefinden sapmasına ve

karar alıcının zamanının boşa harcanmasına neden olacaktır. Rasyonel karar alabilmek için ilk ve en önemli aşama problemin doğru tanımlanmasıdır.

2. *Aşama: Amaçların Belirlenmesi:* Sonuca ulaşma noktasında karar veren insanın ölçüt ve kriterlerinin belirlenme aşamasıdır. Karar verenin bir tüketici olması durumunda tüketicinin amacı çoğunlukla tükettiği mal ve hizmetten en fazla faydayı elde etmek olmaktadır. Karar verici yatırımcı olursa, karar kriteri gelir maksimizasyonu ve maliyet minimizasyonu olarak değişecektir.

3. *Aşama: Amaçların Değerlendirilmesi:* Karar verecek olan insan ulaşacağı amaçla ilgili birden fazla alternatif amaca ulaşmak isteyebilir. Bu aşamada, insan alternatif amaçlar arasında değerlendirme yapacaktır. En önemli değerlendirme kriteri amacın ulaşılabilir olmasıdır. Alternatif amaçların özelliklerine göre, bazı amaçların değerlendirme dışında kalması söz konusu olabilecektir.

4. *Aşama: Stratejilerin Belirlenmesi:* Arzulanan kriterlere ulaşabilmek adına izlenecek alternatif araç, politika ve stratejilerin belirlenme sürecidir.

5. *Aşama: Stratejilerin Değerlendirilmesi:* Alternatif araç ya da stratejilerden hangisinin istenen amaca ulaşma noktasında en uygun olduğunun değerlendirilme sürecidir. Koçel'e (2003) göre, karar verecek insan alternatif stratejilerden hangisini tercih edeceğine karar verirken, alternatifler genellikle uygulanabilirliği, maliyeti ve başarılı olma olasılığı gibi temel ölçütlere göre değerlendirilir.

6. *Aşama: En İyi Stratejinin Belirlenmesi:* Hedeflenen amaca ulaşma noktasında araç ya da stratejilerden en uygun olanın seçildiği aşamadır. Uygulanması planlanan stratejiye karar verilirken alınacak kararın rasyonel olabilmesi için insan tamamen elindeki tam bilgiyle beraber şahsi değer yargıları ve duygusallıktan uzak, akıl ve mantık çerçevesinde karar vermek durumundadır.

7. *Aşama: Karar Alma ve Uygulama:* Belirlenmiş olan konunun istenen amaçla sonuçlanabilmesi için en uygun bulunan araç ya da stratejinin kararının verilip, uygulamaya konulma aşamasıdır.

1.2.4. Davranışsal İktisat

Neo-klasik düşünce okulunun yön verdiği ana akım iktisadın, günümüzdeki iktisadi olayları açıklarken benimsediği temel varsayımlar, iktisadın yeni eleştiri kaynaklarının oluşmasına zemin hazırlamıştır. Kendilerini alternatif bir akım yerine tamamlayıcı bir iktisadi düşünce akımı olarak tanımlayan bu eleştirel bakışlar, temsilcilerinin ele olduğu konular itibari ile başta Avusturya iktisat okulu, Evrimci iktisat, Kurumsal iktisat, Marksist iktisat ve Davranışsal iktisat okulu olarak farklı ve yeni düşünce okullarını ortaya çıkarmıştır.

İnsan orjinli bir bilim olması hasebiyle insan davranışları üzerine fikir üreten iktisadi araştırmalar, tarihte iktisat psikolojisi ve psikolojik iktisat olarak farklı isimler almıştır. İktisatçılar, iktisat psikolojisini ve psikolojik iktisadı kendilerine göre yorumlarken, temelde üzerinde uzlaştıkları ortak nokta psikoloji ve iktisadın ekonomik faaliyetler üzerinde birbiriyle iç içe girmiş olduğudur (Eser ve Toigonbaeva, 2011; Can, 2012). Geliştirilen neo-klasik iktisat modellerinin, günümüzde yaşanmakta olan krizlerin derin tahribatlarına çözüm bulamıyor olması, yeniden iktisatta insan faktörünü ortaya çıkarmıştır. Bu kez, yeni bir isimle karşımıza çıkan iktisat sahası davranışsal iktisat olarak tanımlanmaktadır (Rabin, 2002; Angner ve Loewenstein, 2006).

Davranışsal iktisat alanında yapılan araştırmalar 20. yüzyılın ortalarına kadar uzanmaktadır. Herbert Simon tarafından geliştirilen sınırlı rasyonellik kavramı daha sonradan Avors ve Tversky'nin aynı sahada yapmış olduğu çalışmalarla desteklenmiştir.

Angner ve Loewenstein (2006), davranışsal iktisat üzerine yapmış oldukları tarihsel bir araştırmada davranışsal iktisadın eski ve yeni olmak üzere ikiye ayrılması gerektiğini savunmaktadır. Eski diye sınıflanan davranışsal iktisat, Herbert Simon ve George Katona'nın önderliğinde gelişmiştir. Herbert Simon sınırlı rasyonellik modeli ile popülaritesini artırırken; George Katona ise 1975 yılında yayınlanmış olan psikolojik iktisat isimli kitabı ile literatürde yerini almıştır (Earl, 1988:3; Hosseini, 2003).

Herbert Simon ve George Katona'yı yapmış oldukları çalışmalarla Daniel Kahneman, Amos Tversky, Baruch Fishoff ve Paul Slavic takip etmektedir. 1970 ve 80'li

yıllarda yapmış oldukları çalışmalarla iktisat literatüründe önemli bir yer edinen Daniel Kahneman ve Amos Tversky, insanların risk ve belirsizlik altında almış oldukları kararları ve tercihlerini analiz etmiştir (Tversky ve Kahneman, 1974; Kahneman ve Tversky, 1979; Tversky ve Kahneman, 1981; Kahneman ve Tversky, 1983).

Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmaların neo-klasik iktisada yöneltmiş olduğu temel eleştiri, mevcut iktisat teorilerindeki varsayımların çoğunun insanların gerçek karar alma süreçlerine odaklanmamasıdır. Böylece, başlangıçta genele hitap etmeyen eksik tanım ve varsayımlar, iktisat biliminin gerçekten uzaklaşan teoriler üzerine inşa edilmesine sebep olmuştur. İktisadi modellemelerin ve oluşturulan teorilerin gerçek hayattaki iktisadi olayları açıklamada zorlanmasının temel nedeni, araştırmaların temel ögesi olması gereken insan faktörüne yeterli önemin verilmemesinden kaynaklanmaktadır. Davranışsal iktisat alanında çalışma yapan araştırmacıların önerileri, insanların sosyal hayatta nasıl karar aldıklarının incelenmesi ve gerçekleştirilen gözlemler neticesinde iktisadın temelinde geçerliliği sorgulanan temel varsayımların esnetilmesi gerektiğidir (Sent, 2004).

1.2.4.1. Davranışsal İktisadın İktisat Okulları Arasındaki Yeri

Geçmişten bugüne iktisat üzerine ele alınan konular ve tartışılan düşünceler her dönemin kendi sorunlarına çözüm üretmek amacıyla geliştirilmiştir. Bu açıdan ele alınacak olursa iktisadi düşünceyi modern dönem öncesi, erken dönem ve modern dönem olarak üç farklı evreye ayırmak mümkündür. Antik dönem ile başlayan modern dönem öncesi iktisat, merkantilist ve fizyokrat düşünce okulları ile erken dönemini yaşamış ve 18. yüzyılda klasik iktisadi anlayışla başlayan modern iktisat dönemini günümüzde yaşamaktayız.

Sahip olduğu iktisadi düşünceler ve iktisadi olaylara getirmiş olduğu değerlendirmeler açısından modern dönem iktisat düşünce okulları ana akım iktisat ve ana akım dışı iktisat olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu ayrım belirli bir çoğunluk tarafından ortodoks ve heterodoks iktisat diye de tabir edilmektedir. İktisat okulları arasındaki ayrımı niteleyen tanımların manasal analizinin yapılması amacıyla, bu bölümde “ortodoks” ve “heterodoks” kavramları üzerinden yapılan sınıflandırma tercih edilmektedir.

Ortodoks ve heterodoks kelimelerinin Eski Yunan'da kullanılan temel anlamlarına bakıldığında ortodoks kelimesi “*orthos*” ve “*doksa*” kelimelerinden türetilmiştir. Eski Yunan'da, “*orthos*” kelimesi düz, doğru; “*doksa*” kelimesi ise görüş, doktrin ve inanç anlamına gelmektedir. Neticede, ortodoks kelimesi sosyal yaşamda genel olarak kabul edilen temel öğretiyi ifade etmektedir. Heterodoks kelimesi ise, “*heteros*” ve “*doksa*” kelimelerinin birleşmesi sonucunda elde edilen ve aykırı doktrin ve öğreti anlamına gelmektedir (Nişanyan, 2012).

Zaman içerisinde hem ortodoks hem de heterodoks kelimeleri iktisat literatürüne girmiş ve ana akım iktisat teorileri ve ana akım dışı iktisat teorileri anlamında yeni kullanımlar kazanmıştır. Heterodoks kelimesi iktisat literatüründe ilk defa Allan Gruchy'nin 1947 yılında yayınlanan “*Modern Economic Thought*” kitabında kullanılmıştır¹². Bu tarihten itibaren iktisat araştırmalarının sınıflandırılmasında ortodoks ve heterodoks kelimeleri sürekli tartışılır ve tanımlanır olmuştur. D. Dequech (2007), ortodoks kelimesini prestij ve etki kelimeleri ile bütünleştirmiştir. Bu yaklaşıma göre ortodoks iktisat, dünyanın önde gelen iktisat fakültelerinde okutulan ve iktisat literatüründe bıraktığı belirgin bir etki ile heterodoks iktisattan ayrıldığı manasal anlam itibari ile de kabul edilmiştir.

Ortodoks ve heterodoks iktisat, metodolojisi bakımından değerlendirildiğinde de temel farklılıklar göze çarpmaktadır. Ortodoks iktisat araştırma konusunu, kıt kaynaklar karşısında sonsuz olan insan istek ve ihtiyaçlarını karşılamak ve hatta maksimum noktaya ulaştırmak olarak tanımlamıştır. Böylelikle bu araştırma sahasındaki çözülmesi gereken öncelikli konular üretim faktörlerinin dağıtımı, milli gelirin bölüşümü, istikrar ve büyüme olarak ortaya çıkmaktadır. Heterodoks iktisat ise ortodoks iktisadın üzerinde çalıştığı araştırma sahasını genişletmeyi ve özellikle iktisadı sosyoloji, antropoloji, psikoloji, siyaset bilimi ve tarih konularıyla bütünleştirerek iktisadı teorik çerçeveden çıkartıp gündelik yaşamının içerisine daha fazla çekmeye çalışmaktadır (Savaş, 2007: 13).

Ortodoks iktisat, bir araştırmayı gerçekleştirirken bazı unsurların değişmediğini (*ceteris paribus*) kabul etmekte ve araştırmasını bu varsayımlarla devam ettirmektedir. Heterodoks iktisat ise, bazı unsurların değişmediği varsayımının sadece doğa bilimlerine

¹² Allan Gruchy bu kitabında “*Veblen and other heterodoks economists*” ifadesini kullanarak kabul edilmiş temel iktisat teorilerini eleştiren Veblen ve diğer ekonomistlerden bahsetmiştir (Wrenn, 2007:98)

uygulanabileceğini savunmaktadır. Heterodoks iktisat, ortodoks iktisadın başta değişmez kabul ettiği varsayımları araştırmakta ve gerçekte durumun böyle olup olmadığını test etmektedir (Wrenn, 2007: 102; Savaş, 2007). Netice olarak, heterodoks iktisat tımdengelsel bir yöntemle ortodoks iktisatçıların veri olarak kabul ettiklerini araştırırken; ortodoks iktisat ise tümevarımsal bir yöntemle heterodoks iktisatçıların veri olarak kabul ettiklerini inceleme konularına dâhil etmektedirler (Landreth, 1976: 4)

Davranışsal iktisat alanında yapılan bilimsel çalışmalar, çalışmaların özgünlüklerine göre hem uygulama pratiği hem de benimsedikleri yöntemsel yaklaşım açısından ortodoks iktisattan ayrılmaktadır. Ortodoks iktisatta öncelikli olarak yaşanan olayların sonuçları esas alınıp, değerlendirilirken; davranışsal iktisat ortaya çıkan sonuçların temeline odaklanmaktadır. Yaşamakta olan pek çok olayın orijini insan unsurunun olmasından ötürü, davranışsal iktisat ortaya çıkan ekonomik sonuçların başlangıcında da insan faktörünün olduğuna inanmaktadır. Bu nedenle de ekonomik olayları insan psikolojisi ile bağdaştırmakta ve sosyolog gözü ile irdelemektedir (Davis, 2008: 351-353).

Davranışsal iktisat üzerine yapılan çalışmalar insanların ekonomik davranışları üzerine kurgulanırken, ortaya koyulacak davranışın temelinde yatan güdüyü yakalayabilmek adına çalışmalar farklı alt sahalara ayrılmaktadır. Çalışma ekonomisi üzerine yapılan çalışmaların yanı sıra hukuk-iktisat ilişkisi, finansal iktisat, nöro-iktisat ve pazarlama-iktisat ilişkileri bunlardan birkaçıdır (Schleifer 2000; Shiller 2000). Yapılan çalışmaların ortak amacı iktisadı inter-disipliner bir zemine taşıyarak iktisat teorilerinin tanımsal değerini geliştirmektir. Bu alanda gerçekleştirilmekte olan güncel çalışmalarıyla beraber davranışsal iktisat, iktisat teorilerinin eksik yönlerini ortaya koyarak iktisat bilimini gerçek hayatla bütünleştirmeye çalışmaktadır.

1.2.4.2. Davranışsal İktisat ve Ana Akım İktisat Kıyaslaması

John Tomer (2007), davranışsal iktisat ile ana akım iktisadı uygulanan yöntemler açısından karşılaştırdığında altı temel boyut farklılığı üzerinde durmaktadır: kısıtlılık (*narrowness*), katılık (*rigidity*), hoşgörüsüzlük (*intolerance*), mekaniksellik (*mechanicalness*), ayrılık (*seperateness*) ve bireyselcilik (*individualism*).

1.2.4.2.1. Kısıtlılık

John Tomer'e göre, kısıtlılık faktörü davranışsal iktisat ile ana akım iktisat arasında en önemli farklılık olarak kabul edilebilir. Ana akım iktisat okulları, ekonomik disiplin içerisinde bir model uygulayacakları zaman bu modellerin genellikle kısıtları mevcuttur ve bu kısıtların sınırları kesin çizgilerle belirlenmiştir. Gerçekleşen ekonomik olaylar üzerinde çalışılırken, nicel verilerin kullanılması alışkanlık haline almıştır. Bu uygulama yaklaşımı özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra yaygınlığını artırmıştır.

Çok sayıda iktisatçı ana akım iktisadın oluşturmuş oldukları modellemelerde gereksiz derecede kısıtlamalara gidildiğini savunmaktadır (Gilad ve diğerleri, 1984). Bu iktisatçılar, ekonomik araştırmanın yönetsel temelinde kurulan kısıtlamaların ve modellerin geçerliliğini test etmede kullanılan yoğun istatistiğin çalışmaların anlaşılabilirliğini azaltmakta olduğunu ileri sürmektedirler.

Davranışsal iktisat ekonomik olayları yorumlarken, ana akım iktisatta olduğu gibi kesin kısıtları yoktur. Çalışmalarında nicel verilerin değerlendirilmeye alınması gibi nicel olmayan verilerinde kullanılması da oldukça yaygın bir uygulama biçimidir. Karar vericiler ve ekonomik aktörlerden gözlem, anket, yaşanmış hikâyeler ve gerek hakikat gerekse de hayal ürünü olabilecek olaylardan elde edilen nitel veriler, insan davranışlarının ortaya çıkış nedenlerini tespit etmek amacıyla kullanılan yöntem ve araçlardır (Lawson, 2003).

Ana akım iktisatta sorgulanamayacak varsayımlar vardır. Ana akım iktisatçılar, bütün modellemelerini bu doğru kabul ettikleri varsayımlar üzerine kurarlar. Rasyonellik, insanın çıkarını maksimize etme güdüsü ve tam bilgi bu varsayımlardan en çok tartışılanların başında gelmektedir. Bu doğrultuda, insanın bencil olabileceğini, sınırlı rasyonelliğin ortaya çıkabileceğini ve sosyal çevrede insanları eksik ya da yanlış bilgilerin kararlarını etkileyebileceğini kabul etmek istemezler (Thaler,1996: 227).

Ana akım iktisatta sonuçlanmış olaylar sonucunda elde edilen nicel veriler tümevarım yöntemi ile değerlendirilirken; davranışsal iktisatta pozitivist felsefe

yaklaşımıyla beraber tündengelim yöntemi izlenerek olayların ortaya çıkış nedenleri üzerinde araştırmalar yapılmaktadır (McCloskey, 1994).

1.2.4.2.2. Katılık

Davranışsal iktisat alanında yapılmakta olan bilimsel çalışmaların ana akım iktisat alanında yapılan çalışmalara kıyasla daha az kısıtlarının olması, yapılmakta olan araştırmalara bir serbestliyetlik kazandırmaktadır. Kısıtları fazla olan modellerin her araştırma sahasında farklı tarz olaylara uygulanması zordur. Kısıtlılık faktörü ile ilişkili olan katılık faktörünün ana akım iktisada göre etkisinin daha az olması, davranışsal iktisat alanında yapılacak olan çalışmanın model ve yöntemlerinin araştırması yapılacak olaya göre tasarlanmasını kolaylaştırmaktadır (Colander, 1991).

1.2.4.2.3. Mekaniksel Olma

Tomer, bilimsel bir çalışmanın mekaniksel boyutunu o çalışmanın teferruatlı ve kompleks bir yapıya bürünmüş olması ile değerlendirmektedir. Bu bağlamda ana akım iktisat alanında çalışmakta olan iktisatçıları, karmaşık motor aksamında çalışmakta olan bir otomobil ustasına benzetmektedir. Bu benzetmeden hareketle iktisatçılar ekonomide denge gibi kompleks ve metafor konseptlerin içerisinde denge çıktılarının istatistiksel analizinde yorulmaktadır (Tomer, 2007).

1.2.4.2.4. Ayrılık

Mc Closkey (1994), iyi bir bilimi diğer bilimlerle münasebetine bakarak değerlendirmektedir. Bilimsel anlamda başarılı çalışmalar yapmak, çoğu zaman inter-disipliner olmayı gerektirir. Kendi bilimsel mantığıyla cevap aranan bilimsel çalışmalarda, diğer bilim dallarının o konu hakkındaki görüşleri de dikkate alınmalı ve değerlendirilmelidir. Davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar incelendiğinde, çalışmaların iktisat temelinde psikoloji ve sosyoloji ile yakından ilişki kurduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra yapılmakta olan çalışmanın yöntemi ile alakalı olarak ekonometri ve istatistik alanında çalışmalara katkı sağlanmaktadır.

1.2.4.2.5. Bireyselcilik

Bireyselcilik, sosyal dünyanın nihai kurucusunun insanlar olduğuna inanmaktadır. Bireysellik boyutu yüksek olan bir bilimsel çalışma, her zaman insanın karar alma davranışlarını açıklamaya odaklanmalıdır. Sosyal yaşamda, beklenmedik bir siyasi olayın yaşanması, ekonomik anlamda yapılan açıklamaların insanların davranış kalıplarında değişikliğe sebebiyet verebileceği, insanların davranışlarını değerlendirirken dikkat edilmesi gereken önemli faktörler arasında dikkate alınmalıdır (Hausman,1992).

1.2.4.3. Davranışsal İktisadın Neo-Klasik İktisada Eleştirileri

Alfred Marshall, *Principles* isimli kitabında iktisadı psikolojik temelli bir bilim olarak tanımlamıştır. Marshall'a göre iktisat ticari yaşamla ilgilenmekle beraber daha çok insanla ve insanın davranışlarıyla ilgilenmektedir. Bu nedenledir ki, iktisadi yorumların yapılmaya başlandığı ilk dönemlerde iktisat, psikoloji ve sosyoloji ile bütünleşik bir görünüme sahiptir.

İkinci dünya savaşı esnasında ve sonrasında üretim, bölüşüm, büyüme ve istikrar konularına matematiksel bakış açısı ile odaklanan iktisat bilimi, sosyolojiyi ve psikolojiyi ikinci plana atan modeller ve teoriler geliştirmiştir. Çoğunlukla neo-klasik iktisat bakış açısıyla geliştirilen bu model ve teorilere en yoğun eleştiriler, iktisadın gerçek yaşamdan sanal yaşama doğru çekilmesi noktasında yapılmıştır. Çalışmanın konusuyla ilgili olarak, neo-klasik iktisadın benimsediği homo-economicus davranan rasyonel insan tanımlamasına ve rasyonel beklentiler hipotezine eleştiriler başta Herbert Simon olmak üzere devamında D. Kahneman ve A. Tversky önderliğindeki davranışsal iktisatçılar tarafından yapılmıştır.

Neo-klasik iktisadın yatırım modeli ve bu modelin temel dayanak ve varsayımlarına yapılan eleştiriler kronolojik sıralamayı takip açısından Herbert Simon'un sınırlı rasyonel karar alma modeliyle başlayacak, D.Kahneman ve A. Tversky'nin beklenti teorisi ve çerçeveleme etkisi yaklaşımı ile devam edecektir.

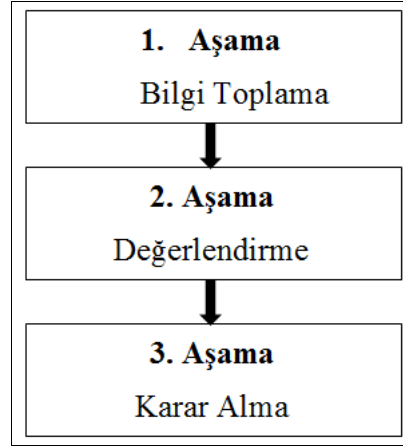
1.2.4.3.1. Sınırlı Rasyonel Karar Alma Modeli

İktisadi olarak rasyonel davranış, mevcut durum ve koşullar altında en az maliyetle en fazla getiriye sağlayan amacı gerçekleştirmek için insanlar tarafından sergilenmesi gereken davranış biçimidir (Simon, 1972: 361). Rasyonel davranış sergilenirken, bu davranışın duygulardan uzak akıl ve mantık yardımıyla alınması gerekmektedir.

İnsanlığın var olduğu andan itibaren her gün önemli ve önemsiz yüzlerce karar alınmaktadır. Herbert Simon insanların gün içerisinde almış olduğu kararları bilinçsiz ve bilinçli kararlar olarak ikiye ayırmaktadır. Bilinçsiz kararlar, insanın daha önceki yaşamından elde etmiş olduğu öğrenim ve deneyimler sonucunda karşısına çıkan problemlere kısa zaman içerisinde oluşturmuş olduğu anlık kararlardır. Bilinçli kararlar ise, bilinçsiz kararların aksine daha fazla bilgi toplamayı, düşünmeyi ve zaman harcamayı gerektirir (Simon, 1959).

Herbert Simon'un bilinçli karar alma üzerine geliştirmiş olduğu sınırlı rasyonel karar alma modeli bilgi toplama, değerlendirme ve karar alma aşamalarından oluşmaktadır. Modelin bilgi toplama aşamasında, karar alıcı insan karar alması gerektiği konu özelinde bilgiler toplamaktadır. Yatırım kararı alacağı varsayılan karar alıcının toplayacağı bilgiler ekonomik, teknik, sosyal ve siyasi bilgiler olarak sınıflandırılabilir. Karar alma modelinin ikinci aşamasında toplanan bilgiler karar alıcı tarafından değerlendirilir ve hangi alternatif davranış eyleminin gerçekleştirileceğini karar verilir. Modelin son aşamasında karar alıcı insan, almış olduğu kararı eyleme dönüştürür. Simon, alınan kararın uygulanma zamanının alınan kararın başarısında etkili olduğunu düşünür. Bunun içindir ki, karar alma modelinde bu eylemi ayrı bir aşama olarak değerlendirmektedir (Simon, 1955).

Şekil 2: Herbert Simon Karar Alma Modeli



Kaynak: Simon, 1955

Sınırlı rasyonel karar alma modelinin birinci ve ikinci aşamalarının aldığı zaman üçüncü aşamaya kıyasla daha fazladır. Bilgi toplama ve değerlendirme aşamalarından hangisinin daha fazla zaman alacağı karar alacak kişinin kendisiyle alakalı bir durumdur. Temkinli ve alacağı kararlarda daha fazla bilginin varlığına ihtiyaç duyan karar alıcılar, bilgi toplama aşamasına daha fazla zaman ayırabilmektedir. Toplanan bilgilerin değerlendirilme aşamasından sonra son aşama olan karar alma aşaması zaman almayan ancak stratejik önemi en fazla olan aşamadır. Alınan başarılı bir kararın uygulanma zamanının doğruluğu, kararın sonucunda etkili olacaktır. Simon biyolojik güç ve zekânın doğuştan gelen özellikler olmasına rağmen, insanlar arasında eşitlik ilkesine göre dağıtılmadığına inanmaktadır. Başarılı karar veren insanlar, doğuştan gelen yeteneklerini iş ve sosyal hayatlarında uygulama, öğrenme ve deneyimle geliştirmeleri gerekmektedir (Yalçın, 2012).

Herbert Simon tarafından 20. yüzyılın ikinci yarısıyla beraber literatüre katılan sınırlı rasyonel beklentiler teorisi başlangıçta Von Neumann ve O. Morgenstern'in oyun teorisi alanında kurguladıkları, poker ve satranç oyunu üzerinden geliştirilen beklenen fayda teorisine bir eleştiri niteliğinde ortaya çıkmıştır. Zaman içerisinde ticari yaşamı ve iktisadı da değerlendirme alanına katan bu teori, iktisat sahasında rasyonel beklentiler teorisi ile aynı konular üzerinde farklılaşan görüşler ileri sürmektedirler.

Rasyonel beklentiler teorisinin temel varsayımları, karar alan insanın rasyonel hareket ettiği, karar alacağı konu ve sergileyeceği davranış alternatifleri üzerinde tam bilgiye sahip olduğu ve kararı alırken beklenen değer teorisine göre faydasını maksimum noktaya taşıyacağıdır. Çalışmanın konusunun yatırım karar alma sürecinin rasyonellik değerlendirmesi olmasından ötürü, rasyonel beklentiler teorisine göre bu örnekte yatırımcının her zaman olmasa bile çoğunlukla tam bilgiye sahip olduğu ve sistematik hatalar yapmaksızın kâr maksimizasyon ilkesini gerçekleştirecek kararlar alacağı beklenir.

Yatırımlarda kâr maksimizasyonunun gerçekleşmesi fayda fonksiyonun maksimum, maliyet fonksiyonun ise minimum olmasına bağlıdır. Herbert Simon, diğer şartların sabit kalması varsayımı altında yatırım kararlarındaki kâr maksimizasyonunu firmaların talep ve maliyet fonksiyonları üzerinden değerlendirmiştir (Simon, 1972: 162-164).

Talep, fiyatın bir fonksiyonudur. Buna göre, talep fonksiyonu [$qd = D(p)$] şeklinde gösterilecektir. Böylece firmaların elde edeceği toplam fayda [$R = p qd$] olarak formülize edilebilir. Üretimin maliyeti, üretilen miktarın bir fonksiyonudur. Maliyet fonksiyonu [$C = c(qs)$] şeklinde gösterilecektir. Talep fonksiyonundaki qd toplam talebi, maliyet fonksiyonundaki qs toplam arzı, p ise fiyatı simgelemektedir. Talep ve maliyet fonksiyonlarına bağlı olarak kâr maksimizasyonu, toplam talebin ve toplam arzın eşitlendiği noktada ortaya çıkacaktır. Böylece firmaların kâr fonksiyonu [$\mathcal{L} = R - C$] yani [$pq - cq$] olacaktır.

Herbert Simon'un ortaya koymuş olduğu sınırlı rasyonel karar alma modeli, rasyonel beklentiler teorisine firmaların kâr maksimizasyonu ilkesi üzerinden karşı çıkmaktadır. Bu noktada Simon, kâr maksimizasyon ilkesinin gerçekleşmesinin talep ve maliyet fonksiyonlarına bağlı olduğunu ve talep ile maliyet fonksiyonlarını firmaların dışında etkileyebilecek pek çok belirsizlik olmasından ötürü firmaların tam bilginin aksine çoğunlukla kararlarını eksik bilgi altında aldıklarını savunmaktadır (Simon, 1972: 162).

Neo-klasik yatırım modelinin dayanağını oluşturan beklenen değer teorisi, modelde belirsizlik faktörüne yer vermekle birlikte belirsizliği bir risk unsuru olarak görmekteydi. Alternatif kararlar içerisinde değerlendirmesini yapan rasyonel insan, alternatif karar

türlerinden beklediği faydayı ve alternatif kararların beklenen sonuçla gerçekleşme olasılıklarını dikkate alarak, faydasını maksimum yapacak rasyonel kararı almaktaydı. Beklenen değer teorisi ile Simon'un karar alma modelinin farklılaştığı temel nokta, belirsizlik üzerine tanımlamada ortaya çıkmaktadır. Simon, belirsizliğin bir risk unsuru olduğuna katılmakla beraber, belirsizliği (*exogonos*) eksojen yani dışsal bir parametre olarak tanımlamaktadır. Knight'ın belirsizlik üzerine yapmış olduğu açıklama ile örtüşen bu tanımlama, belirsizlik olasılığının belirlenmesinin zor olacağı noktasında benzeşmektedir. Belirsizlik faktörünün olasılığının belirlenmesinde yaşanacak güçlük, alınacak kararın beklenen değerinin hesaplanmasını zorlaştıracaktır. Böylece karar alıcı insan ve yönetici grupları rasyonel karar alma aşamalarından problemi tanımlama safhasında ve alternatif kararları değerlendirme safhasında tam bilgiye sahip olamayacağından ötürü alınan kararların rasyonelliğinden değil ancak sınırlı rasyonelliğinden bahsedilebilir (Simon, 1972).

Sınırlı rasyonel karar alma modelinin eksik bilgi yaklaşımına klasik iktisatçılardan karşı eleştiriler de gelmektedir. Arrow (1978), karar alan insanların rasyonel beklentiler teorisinde savunulduğu gibi genellikle tam bilgiye sahip olduğunu, bazen tam bilgi seviyesinde azalmalar olsa bile eldeki mevcut bilgiyle istatistikçilerden daha iyi bir şekilde ekonominin gelecekteki dengesini tahmin edebileceklerini savunmaktadır. Arrow'un karar alıcıların mükemmel değerlendirme kabiliyetine vurgu yapmasına karşın, hangi ülkede olursa olsun dünyadaki pek çok iktisatçı ekonominin gelecekteki alacağı denge üzerine çalışmalar yapmakta, istatistikçi ve ekonometriciler modeller geliştirmekte buna rağmen temel makroekonomik sorunlar günümüzde halen devam etmektedir.

Sınırlı karar alma modelinin ortaya koymuş olduğu sonuçları destekleyen J. Handa (1982), piyasalarda tam bilginin bulunma durumunun pek olası bir durum olmadığını, olsa bile tam bilgiye ulaşmanın oldukça maliyetli ve zaman alıcı olduğunu savunmaktadır. Ulaşılabilen en yüksek bilgi seviyesini en iyi kullanabilen karar alıcılar piyasalardaki diğer karar alıcıları mağlup edebilir ve elindeki bilgi seviyesini kullanma kabiliyeti ile spekülatif kazançlar kazanabilir.

Rasyonel beklentiler teorisinin tam bilgi varsayımına yöneltile eleştiriler dışında, başka eleştiriler de mevcuttur. Bu eleştiriler, rasyonel beklentiler teorisinin rasyonellik

varsayımına, iktisadi değişkenleri belirleyen sürecin bilinebilirliğine ve uygulanabilir - test edilebilirliğine yönelik olarak sınıflandırılabilir.

Neo-klasik iktisat, yatırımcı olan insanların kâr, tüketici olan insanların ise fayda maksimizasyon ilkesine göre hareket ettiklerini savunmaktadır. Neo-klasik iktisadın bu savunusuna eleştiri, kâr ve fayda fonksiyonlarının rasyonel insan varsayımı gibi son derece teorik olduğu noktasında gelmektedir. Alınan bir yatırım kararında kâr maksimizasyonun sağlanması üretim sonucunda ortaya çıkan marjinal fayda ve marjinal maliyetin birbirine eşitlendiği noktada ortaya çıkmaktadır. Ancak, bu tanımlama çoğu yatırımcı tarafından bilinmemekle beraber, yatırımcılar kararlarında maksimum fayda yerine optimal yani kabul edilebilir kârlılığı yeterli görmektedir.

Rasyonel beklentiler teorisi, rasyonel davranan insanın bir değişkenle ilgili beklenti oluştururken o değişkenin ve değişkeni etkileyebilecek bütün belirleyiciler hakkında bilgi sahibi olduğunu, değişkenin şekillendiği süreci de yakından takip ettiğini kabul etmektedir. Gomes (1982) ve Gowdy (1986), değişkenlerle ilgili tam bilgi toplamının maliyeti üzerinde durup, ortaya çıkacak yeni maliyetin firmanın yatırım maliyetini artıracakını ve bu nedenden ötürü de alınan yatırım kararlarının çoğunda karar alıcıların tam bilgiye ulaşmak gibi bir gayretlerinin olmadığını savunmaktadır.

Rasyonel beklentiler teorisine yöneltelen bu eleştiriye, neo-klasik iktisatçıların cevabı ise bilginin hiçbir maliyeti olmadığı yönünde olmuştur. Gomes ve Gowdy'nin düşüncelerinin aksine, iktisadi değişkenlerle ilgili bütün bilgilerin devletin istatistik kurumları tarafından toplandığı ve yine beklentilerin bu kurumlar tarafından şekillendirildiği ileri sürülmüştür (Savaş, 2007: 981).

Rasyonel beklentiler teorisinin uygulanabilir-test edilebilirliğine eleştiri, bu teorisinin ampirik modellere dayanmaması noktasında olmaktadır. Bilginin “buz” olarak görülmesi ve tutanların elinden kaymasının vereceği tedirginlikle beraber, iktisatçıları bilgi üzerine çalışmaktan kaçınmaktadır. Keynezyen iktisatçıları, klasikler iktisatçıları piyasada bilginin eksik olduğunu bilmelerine rağmen, bu durumu görmezden gelmekle suçlamaktadırlar (Selten, 1999; İşcan, 2010). Karar alma üzerine gerçekleştirilen deneysel çalışmalarda, rasyonel karar almanın aksine karar vericilerin önyargı, sezgi ve inançları

doğrultusunda karar aldıkları, risk ve belirsizlik içeren durumlarda ise rasyonel insan varsayımının aksine akıl ve mantıklı kararlar alınamadığı sonucu ortaya çıkmıştır (Tversky ve Kahneman, 1974,1986; Kahneman ve Tversky, 1979).

1.2.4.3.2. Beklenti Teorisi ve Çerçeveleme Etkisi

Günlük hayatta insanların almış olduğu kararlar, Herbert Simon tarafından bilinçsiz ve bilinçli kararlar olmak üzere ikiye ayrılmaktaydı. Bilinçsiz kararlar, insanın gündelik hayatında önemli olmayan kararlar üzerine düşünmeden, bilgi toplamadan, ani olarak verilen kararlardı. Bilinçli kararlar ise daha önemli konularda, bilgi toplanarak, toplanan bilginin değerlendirilmesi sonucunda akıl ve mantık yardımıyla alınan rasyonel olmaya yakın kararları tanımlıyordu. Herbert Simon rasyonel karar alma üzerine geliştirmiş olduğu sınırlı karar alma modelinde, insanların rasyonel olamayacağını, piyasalarda mevcut bulunan bilgi ve bu bilginin insan aklıyla değerlendirilmesi sonucunda ancak sınırlı rasyonel olabileceğini vurguluyordu.

Psikoloji ve sosyoloji üzerine çalışmalar yapan bilim adamları insanların bilinçsiz ve bilinçli davranışlarını incelediklerinde alınan kararlar arasındaki temel farklılığı insanın düşünsel sisteminde tanımladıkları otonom ve rasyonel sistem ile ilişkilendirmektedir. Otonom sistem, hızlı ve içgüdüsel kararların ortaya çıkmasında etkili olurken; rasyonel sistem, daha planlı kararların alınmasında etkili olmaktadır. Böylelikle otonom sistemin etkili olması sonucunda alınan kararlar rasyonel kararlara kıyasla daha kontrolsüz, çaba gerektirmeyen, çağrışımsal, hızlı, bilinç dışı ve beceriye dayalı olarak şekillenmektedir (Thaler ve Sunstein, 2008; Yalçın, 2012).

İnsanları bilinçli karar almaktan uzaklaştıran ve bilinçsiz kararların ortaya çıkmasında etkili olan unsurlardan biri, alınacak kararın hayattaki önemidir. Bu unsurun yanı sıra, çalışmanın amacı açısından vurgulanması gereken bir diğer belirleyici faktör, yeterli bilginin olmayışı yani belirsizlik durumlarıdır. İnsanlar karar alacakları bir konu hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları belirsizlik durumlarında, benliklerinde yer eden kısa yol çağrışımlarını ortaya çıkaran bilişsel yönelim (*heuristic*) ve düşünsel eğilimlerinden (*bias*) faydalanmaktadır. Tversky ve Kahneman (1984), kısa yol çağrışımlarında insanların önceki yaşamlarında tecrübe ettikleri olayların belirleyici

olduğunu ileri sürmektedir. Ekonomide belirsizliğin hâkim olduğu bir dönemde yatırım kararı alacak bir yatırımcı, önceki yaşamında belirsizlik altında alınan kararların başarısızlıkla sonuçlandığını hatırlıyorsa, temsil edilebilirlik ilkesi gereğince belirsizlik altında alacağı yatırım kararının beklenen faydayı sağlamayacağını düşünmektedir. Belirsizlik altında alınmayan ve ertelenen yatırım kararı, Keynes'in hayvansal güdüler açıklamasıyla karşılık bulacak ve planlanan yatırımlar gerçekleşmeyecektir.

Von Neumann ve O. Morgenstern tarafından geliştirilen beklenen değer teorisine alternatif bir model, A. Tversky ve D. Kahneman tarafından beklenti teorisi (*prospect theory*) altında geliştirilmiştir. Beklenti teorisi, bireylerin belirsizlik ve risk altında her zaman rasyonel kararlar alamayacağını ileri sürmektedir (Tversky ve Kahneman, 1979). Beklenti teorisinin riskli ortamlarda alınan kararlara yönelik geliştirmiş olduğu model şu şekildedir:

$$V(x,p) = v(x) w(p)$$

Bu modelde,

$v(x)$: (x) sonucunun sübjektif değerini,

$w(p)$: (p) olasılığının beklenti teorisinin çekiciliği üzerindeki etkiyi ölçmektedir.

Kahneman ve Tversky 1981 yılında yapılan ve literatüre çerçeveleme etkisi (*framing effect*) olarak katkı sağlayan farklı bir çalışmada ise aynı olayın ya da sorunun örnekleme soruluş şeklinin alınacak cevaplar üzerinde belirleyici olduğunu göstermiştir.

Çalışmanın bu bölümünde beklenti teorisi ve çerçeveleme etkisi üzerine yapılan deneyler birbirlerini tamamlayacak bütünlük içerisinde aktarılacaktır.

Bu deneylerden biri ABD'de 152 öğrenci üzerinde yapılmış ve çerçeveleme etkisinin sonuçları ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Söz konusu bu deneyde öğrencilere şu soru sorulmuştur:

“Ağır bir Asya hastalığının Amerika’da 600 kişinin ölümüne yol açacağını düşünün. Bu hastalıkla ilgili tasarlanan iki alternatif plan vardır. Bunlardan hangisinin uygulanmasını isterdiniz?”

A planı uygulanırsa kesinlikle 200 kişi kurtulacaktır. (0,72)

B planı uygulanırsa 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak, 2/3 olasılıkla kimse kurtarılamayacaktır. (0,28)

Beklenen değer teorisine göre, A ve B planlarının beklenen değerleri birbirine eşittir (*A planı için $[200*1]$, B planı için $[600*1/3 + 0*2/3]$). Buna karşın, söz konusu deneyde öğrencilerin % 72’si A planı; % 28’si ise B planının uygulanması yönünde görüş belirtmiştir.*

Sorunun soruş şekli değiştirilmiş ve 155 üniversite öğrencisine aynı soru aynı beklenen değerlerle farklı şekilde sorulmuştur.

C planı uygulanırsa 400 kişi ölecektir. (0,22)

D planı uygulanırsa 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek, 2/3 olasılıkla 600 kişi de ölecektir. (0,78)

Beklenen değer teorisine göre, C ve D planlarının beklenen değerleri yine aynı tutulmuştur. (*C planı için $[(600-400)*1]$, D planı için $[(600/3)*1 + 0*2/3]$). Deneyde sorunun ikinci soruluş şeklinde değişen tek unsur ifade edilen cümlenin anlamının negatif olmasıdır. C ve D planları üzerinden yapılan deneyde 155 öğrencinin % 22’si C planı, % 78’i ise D planının uygulanması yönünde görüş belirtmiştir.*

Çerçeveleme etkisinin sonucunu test etmek için yapılan deneysel çalışmada, Kahneman ve Tversky’nin (1981) literatüre ikinci katkılarını deneye katılanların kazanç ifade eden durumlarda riskten kaçındıkları (*risk averse*), kayıp ifade eden durumlarda ise risk aldıklarını (*risk seeking*) ortaya koyarak yapmışlardır.

Kahneman ve Tversky (1984), beklenti teorisi üzerine yapmış olduğu farklı bir deneysel çalışmada, risk altında insanların almış oldukları kararları incelemişlerdir. Yapılan deneyde rasyonel seçim ve beklenen değer teorisinin üstünlük ilkesi test edilmiştir.

86 kişi üzerinde yapılan deneyde katılımcılara A ve B alternatiflerinden birini seçmeleri söylenmiştir.

A alternatifi : % 25 olasılıkla 240 dolar kazanmak ve % 75 olasılıkla 760 dolar kaybetmek (% 0)

B alternatifi : % 25 olasılıkla 250 dolar kazanmak ve % 75 olasılıkla 750 dolar kaybetmek (% 100)

A ve B alternatiflerinin beklenen değerleri hesaplandığında B alternatifinin beklenen değeri ($250*0,25 - 750*0,75 = - 500$) A alternatifinin beklenen değerinden ($240*0,25 - 760*0,75 = - 510$) daha büyüktür. Deneye katılan kişiler vermiş oldukları cevaplarda B alternatifini tercih ederek rasyonel seçim ve beklenen değer teorisinin üstünlük ilkesine uygun bir davranış göstermişlerdir.

Aynı çalışmanın farklı iki deneyinde çerçeveleme etkisi sonucunda ortaya çıkan riskten kaçınma ve riske yönelim durumu test edilmiştir. Bu test yapılırken birinci deneyde beklenen değerleri farklı olan iki alternatif pozitif ifade şekliyle katılımcılara sunulmuştur.

Alternatiflerin pozitif ifade şekli ile sorulduğu deney 150 kişi üzerinde yapılmıştır.

C alternatifi : 240 dolar kazanmak (% 84)

D alternatifi : % 25 olasılıkla 1 000 dolar kazanmak ve % 75 olasılıkla hiç bir şey kazanamamak (% 16)

Deneye katılanların % 84'ü C alternatifini tercih etmişlerdir. Ancak C alternatifinin beklenen değeri ($240*1$), D alternatifinin beklenen değerinden ($1000*0,25 + 0*0,75$) daha

düşüktür. C alternatifinde kesinlik ifadesi olmasından ötürü, katılımcılar tercihlerini bu yönde yaparak riskten kaçındıkları göstermişlerdir.

Alternatiflerin negatif ifade şekli ile sorulduğu farklı bir deney, aynı katılımcı üzerinde tekrarlanmıştır.

E alternatifi : 750 dolar kaybetmek (0,13)

F alternatifi : % 75 olasılıkla 1000 dolar kaybetmek ve % 25 olasılıkla hiç bir şey kaybetmemek (0,87)

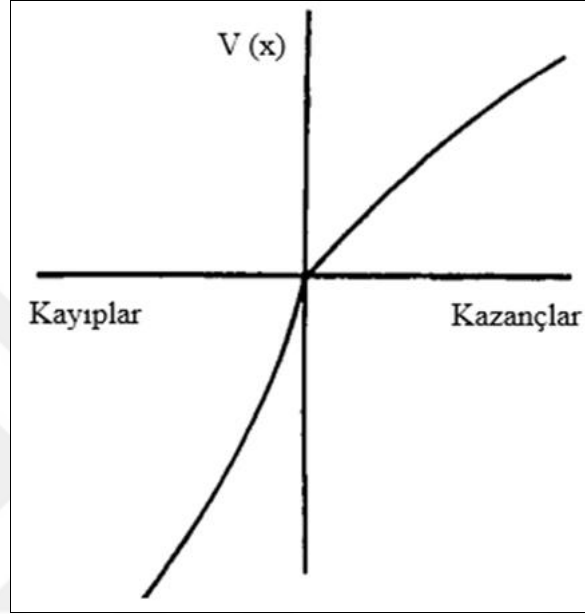
Kayıplar üzerinden beklenen değer hesaplandığında E alternatifinde kesin kayıp durumu, katılımcıları risk almaya yöneltmiş ve katılımcıların % 87'si F alternatifini seçmiştir.

Maddi kazanç ve kayıplar üzerinde tekrarlanmış olan bu deneysel çalışma rasyonel seçim teorisinin üstünlük ilkesinin geçerli olmasına rağmen, her durumda geçerliliğini sağlamadığını, insanların kazançlarını dikkate alırken risk almak istemedikleri ama kayıplarını dikkate alırken riske yönelim gösterdiği sonucunu ortaya koymuştur.

Kahneman ve Tversky (1979), beklenti teorisinde insanların maddi olarak riskten kaçınma ve riske yönelme davranışlarının derecesini belirleyen unsurun toplam varlıkları olduğunu ifade etmiş ve bu durumu referans noktası olarak tanımlamıştır. Toplam varlığı düşük olan bir yatırımcı için 50 dolar kazanmak yerine 100 dolar kazanmanın faydası oldukça fazladır. Buna karşın, toplam varlığı daha yüksek olan bir yatırımcının kazancının 1000 dolardan 1050 dolara yükselmesi sonucu ortaya çıkacak subjektif tatmin değeri, birinci durumdaki 50 dolarlık kazancın sağlayacağı subjektif tatmin değerinden düşük olacaktır.

İnsanların aldıkları kararlar neticesinde karşılaştıkları kayıp ve kazançların oluşturduğu psikolojik etki, beklenti teorisi içeriğinde hipotetik¹³ değer fonksiyonu ile gösterilmektedir.

Şekil 3: Hipotetik Değer Fonksiyonu



Kaynak: Tversky ve Kahneman, 1979: 279

Beklenti teorisinin hipotetik değer fonksiyonu gösteriminde kazanç ve kayıpların insanlarda yaratmış olduğu subjektif değerler aynı analitik düzlem üzerinde gösterilmektedir. Hipotetik değer fonksiyonunda kazanç fonksiyonunun içbükey olmasının nedeni kazançlar arttıkça bireyin psikolojisi üzerinde yaratacağı etkinin [$v(x)$ yani marjinal etki] giderek azalmasından kaynaklanmaktadır. Kayıplar için çizilen değer fonksiyonun kazançlar için çizilen değer fonksiyonuna göre daha dik olmasının nedeni ise bireyin kayıptan kaçınma refleksi ile açıklanmaktadır. Aynı miktar paranın kaybedilmesi ve kazanılması insan beynini aynı etkide uyarmaz. Aynı miktar paranın kaybedilmesi insanlarda aynı miktar paranın kazanılmasına göre daha fazla etki yaratacağından, karar alan insanlar bu anlamda kayıptan kaçınma refleksi göstermektedir. Böylelikle karar

¹³ Faydalanılan kaynaktan hipotetik kelimesinin kullanılmasından ötürü, açıklamanın orijinalliği aynen aktarılmıştır. “Hipotetik” kelimesi “varsayımsal” anlamında kullanılmaktadır.

alıcılar, karar alırken riskten kaçınması sonucunda irrasyonel kararlar alabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Kahneman, belirsizlik durumlarında yatırımdan beklenen kârlılığın elde edilememesi ve buna benzer bir durum olarak yatırımdan dönemlik zarar yaşama durumlarının karar alıcıları ürkek davranışlar sergilemeye ittiğini ifade eder. Belirsizlik durumlarında, beklenen hedeflerin gerçekleşmeyişi ve zararların yaşanması, kayıpların daha fazla olacağı endişesi ile ani kararların alınmasına yol açabilmektedir. Kahneman, orta ve uzun vadenin düşünülmeden miyopik bakış tarzı ile risk altında alınan ani kararların kayıpları artırdığını ve rasyonel bir davranış modeli içerisinde değerlendirilemeyeceğini savunmaktadır (<http://www.gazetevatan.com/eger-savas-cikarsa-yatirim-kararini-kadinlara-birakin-3067-ekonomi/>, 25.09.2016).

1.2.4.4. Davranışsal İktisadın Bilimsel Araştırma Süreci

Ortaya koyulan davranışsal iktisat çalışmaları hangi araştırma sahasında olursa olsun araştırma süreci benzerlik göstermektedir. Bu süreç üç temel aşamadan oluşmaktadır (Weber ve Dawes, 2013: 107-110):

1. Aşama: Araştırma sürecinin ilk aşamasında ekonomik davranış sergileyen karar alıcı gözlemlenmektedir. Böylelikle, ekonomik davranışın sergilenmeye başlandığı ilk andan itibaren, davranışın yönelimine gidilip, o davranış biçimi için karar alıcıyı nelerin güdülemiş olabileceği daha belirgin şekilde araştırılır. Davranışın gözlemlenme aşamasında kullanılan yöntemlerin farklı bilim dalı araştırmalarında da kullanılır olması, davranışsal iktisada yöneltilecek eleştirilerinde önüne set çekecektir. Bu tür araştırmalar, sonucuna ulaşılmak istenen alana göre sosyal bilimlerde daha çok saha araştırma yöntemleri olabileceği gibi; fen bilimlerinin de katkısıyla laboratuvar ortamında da gerçekleştirilebilir (Aumann, 1990).

Araştırılan olaya yaklaşım açısı bir sosyolog gibi olayı incelemek ve iktisat sosyoloji ile bağ kurularak ekonomik davranışın nedenlerini incelemek olabilir. Bunun yanı sıra, araştırma konusu seçilecek bir denek yardımı ile beraber laboratuvar ortamında pek çok değişkeni sabit tutarak deneğe verilen tıbbi malzemeler sonucu sergileyeceği

özelliikli davranış biçimleri de olabilir. Yapılan deneyler, davranışı ortaya çıkaracak önermeleri test etmek açısından ideal bir araştırma yöntemini verecektir. Saha veyahut laboratuvar ortamında gözlemleyen ya da deneyi gerçekleştiren kişinin muhtemel yanıltıcıları devre dışında bırakması, davranışın temel kaynağının keşfedilmesini kolaylaştıracaktır (Hoffman ve diğerleri, 1996).

Gözlemlenen bir davranışta bilgiye ulaşmakta kullanılan yöntemin yanı sıra, araştırma yapılan kitlenin seçimi de önem arz etmektedir. Çalışmanın amacına uygun olmayacak gözlem kitleleri, kullanılacak olan yöntem ne olursa olsun yanlış bilgi ve gözlemlerin elde edilmesine neden olacaktır (Camerer ve Hogarth, 1999).

2. *Aşama*: Araştırmanın ikinci aşamasında bilimsel çalışmayı yapan kişi, eleştiriye mahal vermeyecek kadar çok bilimsel kanıtla çalışması gerekmektedir. Davranışsal iktisatçılar, insan davranışlarını anlama üzerine kurgulanmış çalışmasını açık bir şekilde ispatlamak ve bir sonraki aşamaya geçebilmek için doğru hedef kitleden yeterli sayıda kanıtla hareket etmesi gerekmektedir (Thaler, 1992; Babcock ve Loewenstein, 1997).

3. *Aşama*: Davranışsal iktisat araştırma sahasında, çalışmayı başarıya taşıyacak en önemli ve son aşama gözlemlenmesi yapılmış insan davranışının gelenekselleşen ana akım iktisat teorileri ile bağlantısının kurulmasıdır. Bu bağlantı kurulurken üzerinde düşünülmesi gereken temel konu, ana akım iktisadın bu alanda yapmış olduğu varsayım ya da teorik açıklamanın gerçek hayatla ne ölçüde örtüştüğü sorusu olmalıdır. Eğer ki, ana akım iktisadın yapmış olduğu açıklama gerçek hayatla uyum göstermiyorsa, davranışsal iktisadın gerçekleştirmiş olduğu çalışmanın sonucu yeni oluşturulacak bir teori ya da mevcut teorinin geliştirilmiş bir formu olarak literatüre katkı sağlamalıdır (Rabin 1993; Andreoni ve Miller, 2002).

İKİNCİ BÖLÜM

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmanın ikinci bölümü tezin konusu ile bağlantılı görülen araştırmalar hakkında literatür bilgilerinden oluşmaktadır. İnsan davranışlarını anlamak için yapılan laboratuvar ve saha deneyleri, eksik bilgi ve belirsizlik altında karar alma ve son olarak davranışsal iktisat üzerine literatür kaynakları bu bölümün üç alt başlığını oluşturmaktadır.

2.1. Laboratuvar ve Saha Deneyleri Üzerine Literatür

İktisat üzerine düşüncelerin paylaşıldığı ilk zamanlardan günümüze ortaya koyulan görüşler farklı iktisat okulları ayırımında sınıflandırılmıştır. Klasik okulun kapsamlı bir devamı niteliğini taşıyan neo-klasik iktisat, klasik iktisat ile kıyaslandığında ortaya çıkan en belirgin farklılık, matematiğin iktisatla daha bütünleşik olmasıdır. Neo-klasik iktisadın egemenlik kurduğu döneme kadar hemen hemen bütün iktisat okulları iktisadi görüşlerinde psikolojiye yer vermiştir. Neo-klasik iktisadın egemenliğini kurduğu son yarım yüzyılda psikoloji iktisadi fikir ve yorumlarda daha az hatta hiç ele alınmayan bir unsurdur. Sosyoloji ve psikoloji bağlamında insan davranışlarını değerlendirmek bir yana, neo-klasik iktisatçılar insan davranışlarını anlamayı ve üzerine fikir üretmeyi gereksiz görmektedirler. Neo-klasik iktisatçılara göre, iktisat yalnızca iktisadi olayların sebep ve sonucuyla ilgilenir. İnsan davranışı ise sosyolog ve psikologların ilgi alanına girer. Bu nedenle üzerinde yoğunlaşılmayan insan davranışları iktisatla sadece varsayımsal olarak bağlantı kurmaktadır ki, iktisadın bir bakıma temelini oluşturan bu varsayımları konumuzla ilgili olarak homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi ve mükemmel öngörü olarak sınıflamak mümkündür.

Neo-klasik dönemle beraber bilim olma yolunda ciddi adımlar atan iktisat, geliştirilen modellerin gerçek hayatın uzağında tanımlamalar yapması ve özellikle birçok ülkede ekonomik sorunların devam etmesi sebebiyle sorgulanan bir bilim olmuştur. Bu

aşamada, iktisatçılar eksik olarak gördükleri iktisadın sosyoloji, psikoloji ve tarih ile olan ilişkisini yeniden ele almış ve insan davranışlarını anlamak için laboratuvar ve saha deneylerine ağırlık vermeye başlamıştır.

Louis Leon Thurstone, iktisadın bilim olabilmesi için matematiksel modellemelerden faydalanması gerektiğine inanan bir iktisatçıdır. Kendisi aslen psikoloji profesörü olan Leon, 1931 yılında gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında insanların rastgele seçimleri üzerinde kayıtsızlık eğrileri oluşturmaya çalışmıştır. Leon'un gerçekleştirmiş olduğu bu çalışmadan kısa bir zaman sonra 1942 yılında Wallis ve Friedman, deney ortamında insanlara sunulan tercihler neticesinde oluşan kayıtsız eğrilerinin gerçek hayatta oluşacak kayıtsızlık eğrilerini yansıtmayacağını ve bu nedenle Leon'un yaptığı deneyin gerçek yaşamdan uzak olduğunu ileri sürmüştür.

Wallis ve Friedman'ın Leon'un yapmış olduğu çalışmaya getirdiği eleştiriden sonra Rousseas ve Hart (1951), deney ortamında deneklere kahvaltılık menüleri sunarak, ürün yelpazesini geniş bir varsayımdan çıkararak daha dar bir tercihe hapsedmiş ve davranışları gözlemlemiştir. Söz konusu bu çalışmalar, 20. yüzyılın ikinci çeyreği ile başlayan ve insan davranışlarını deneysel bir ortamda anlamaya çalışan ilk bilimsel hareketler olarak kabul edilmektedir.

Mosteller ve Noguee (1951), yapmış oldukları çalışmalarda insanları güdüleme aracı olarak parayı çalışmalarına dâhil etmişlerdir. Risk altında insanların fayda eğrilerini oluşturmayı amaçlamışlardır. Deney ortamında bulunan insanlar için değişen faktör risk algısıdır. Risk faktörünün etkisi artırılarak insanların davranışları yeniden gözlemlenmiştir. Mosteller ve Noguee yapmış oldukları çalışmada ortaya çıkan fayda eğrilerinin umulduğu kadar olumlu tahminlere yol açmadığını kabul etmişlerdir. Ancak, yapılan bu çalışma ilerleyen yıllarda risk altında yapılacak ve olasılık değerleri ile ortaya çıkabilecek sonuçların hesabını tahmin eden çalışmalara ışık tutan bir çalışma olarak literatürde yer almıştır.

İnsanın yapmış olduğu tercihleri araştıran ve iktisat literatüründe adından hâlâ söz ettiren çalışma Allais Paradoksu ile Maurice Allais'e (1953) aittir. Allais deneklere A,B,C ve D gibi dört olasılık ve karşılığında pozitif değerlerini sunmuştur. Beklenen fayda

değerini maksimum seviyeye ulaştırmak isteyen deneklerin A'yı B'ye; C'yi de D olasılığına tercih etmesi beklenirken, denekler A'yı B'ye; D'yi de C olasılığına tercih ederek ortaya bir paradoks çıkarmışlardır. Böylelikle bu çalışma göstermiştir ki, insan davranışları rasyonelliğin temel koşullarından olan tutarlı olma özelliğini günlük yaşamda her zaman için yansıtmamaktadır.

İnsan davranışları üzerine yapılan laboratuvar deneylerinin yanı sıra uygulanmakta olan saha deneyleri de mevcuttur. Araştırmacı saha deneylerinde laboratuvar deneylerine kıyasla denekler üzerindeki kontrolü kaybetmektedir. Ancak, saha deneylerinde karar alıcı insanlar (denekler) gerçek ortamlarından izole edilmediklerinden dolayı gözlemlenen insan davranışları gerçek yaşamı daha iyi yansıtmaktadır. Steven D. Levitt ve John A. List gerçekleştirmiş olduğu çalışmalarla saha deneyleri üzerinde literatürde önemli bir yer edinmiştir. Levitt ve List (2007), saha deneylerinde aynı ortamın tekrar yaratılması ve aynı davranışların gözlemlenen denek tarafından tekrar sergilenme durumunun düşük olma olasılığının bu tür çalışmalarda geçerlilik ve güvenilirliğin düşük olmasına yol açtığını ifade etmektedir.

Samuelson ve Nordhaus (1985), kontrollü deneylerin yapılmasının iktisadi davranışları anlamak için bir yöntem olduğunu vurgulamıştır. Ancak, iktisatçılar laboratuvar ortamında çalışan bir fizikçi ve kimyacı gibi deneyler gerçekleştiremezler. Çünkü iktisatçılar aynı anda birçok önemli değişkeni kontrol altında tutarak, değişen bir faktörün sonuçlarını gözlemleyemedikleri için bu durum önemli bir tartışma haline dönüşmüştür. Bu tartışmaya rağmen deneysel ortamda gerçekleştirilen araştırmalar saha eksikliklerinin giderilme çalışmaları ile bilime farklı bir ivme kazandırmaya devam etmektedir.

2002 yılında bir yatırım ortaklığı şirketinin davetlisi olarak Türkiye'ye gelen davranışsal iktisat alanında yapmış olduğu çalışmalar ile Nobel ödülü alan Kahneman, araştırmalarında kadınların erkeklere kıyasla yatırım kararlarında daha az hiperaktif olduğunu belirtmiştir. Kahneman belirsizliğin çok olduğu dönemlerde erkeklerin özellikle borsada hisse senedi alım-satımında sergilediği ürkek davranışların alım-satım hızını artırdığını, buna rağmen belirsizliğin var olduğu dönemlerde bekleminin uzun vadede daha

fazla kazanç sağlayacağını açıklamalarına eklemiştir (<http://www.gazetevatan.com/eger-savas-cikarsa-yatirim-kararini-kadinklara-birakin-3067-ekonomi/>, 25.09.2016).

Dünyada gerçekleştirilen deneysel çalışmaların akademi camiasında yarattığı etki dikkatle takip edilmektedir. İktisat araştırma sahasında en çok okunan dergilerden biri olan *American Economic Review* dergisinde son 12 yıl içerisinde deneysel çalışmalar en çok atıf alan çalışmaların % 11 'ini oluşturmaktadır. Dünya'da bunlar olurken Türkiye'de iktisat alanında gerçekleştirilen deneysel çalışmaların mazisi oldukça yenidir. Bilkent Üniversitesi'nden Dr. Kevin Hasker ve Dr. Zafer Akın Tübitak desteğiyle yürütmüş oldukları çalışma, Türkiye için ilk kabul edilmektedir. Bu çalışma denekler üzerinde öğrenme modelleri üzerine odaklanmıştır. Deneklere öğrenme davranışlarını tespit etmek için bir takım testler uygulanmıştır ve testler sonucunda deneklerin hangi öğrenme modeli ya da modellerini daha çok kullandıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmadan farklı olarak yine Dr. Zafer Akın'ın Tübitak desteği ile yürütmekte olduğu çalışmada, uzun dönemli bir projeyi yürüten bir insanın zaman içerisinde karar vermesi gerektiği durumda, değişen tercihleriyle beraber bu projeyi nasıl bitirebileceğine yönelik teorik ve deneysel bir çalışma yürütülmektedir (Akın ve Urhan, 2009: 10).

Koç Üniversitesi'nden Dr. Seda Ertaç, iktisat alanında daha önceden ortaya koyulan sonuçları değerlendirmek amacıyla cinsiyetin rekabetçilik üzerinde etkisi olup olmadığını Kuzeydoğu Hindistan'da saha deneyi ile araştırmıştır. Kendisinden önce yapılan araştırmalar, turnuvaların erkekleri daha fazla motive ettiğini ve kadınların yaşamlarında rekabetten uzak durduğunu ortaya koymuştur (Andersen ve diğerleri, 2013). Ortaya çıkan bu durum üzerinde doğuştan gelmekte olan etkilerin varlığının yanı sıra, aile yaşamında kadınların erkeklere kıyasla daha farklı kariyer planlarının olmasının ve cinsiyet ayrımcılığının etkili olduğu vurgulanmıştır (Gneezy ve diğerleri, 2008; Niederie ve Vesterlund, 2007). Ertaç'ın gerçekleştirmiş olduğu bu saha çalışması, araştırma bölgesinde farklı kabileler üzerinde uygulanmıştır. Ortaya çıkan sonuç, sosyalleşmenin cinsiyet ve ekonomik davranışlar üzerinde etkili olduğu sonucunu bizlere göstermektedir (Ertaç, 2011: 79).

Bilgi Üniversitesi'nde deneysel çalışmalar için bir laboratuvar kurulmuş olup, Dr. Ayça Ebru Giritligil başkanlığında çalışmalar yürütülmektedir. Devlet üniversitelerinden

ise İstanbul Üniversitesi'nde Dr. Gökhan Karabulut, Göteborg Üniversitesi'nden iki araştırmacıyla beraber yürüttükleri çalışmada, ramazan ayında dini ritüellerin işbirliği ve cezalandırma üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Yapılan bu çalışmada sonuçlar göstermektedir ki, ramazan ayının tamamında oruç tutanlar ile bazı günlerinde oruç tutan insanların işbirliği ilişkilerinde istatistiksel olarak bir farklılık bulunmazken; ramazan ayının tamamında oruç tutan insanların cezalandırma oranları daha düşüktür (Akın ve Urhan, 2009: 11).

2.2. Bilgi ve Belirsizlik Üzerine Literatür

İktisadi yaşamda bilgi eksikliği her zaman için belirsizlik yaratır. Söz konusu durum geleceği öngörmek olduğunda karar vericinin elinde mevcut olmayan bilgiler, geleceği belirsizleştirmektedir. Belirsizlik fikrini iktisadi yaşama taşıması anlamında Cantillon (1959), iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir. Cantillon, girişimcilerin yaşadığı belirsizliği düşüncelerine konu edinmiş ve girişimcinin bilinen maliyetler ve bilinmeyen fiyatlar neticesinde kâr ya da zarar ettiğini söylemektedir. Bilgi eksikliği durumunda herkes tahminleri ve öngörülerini doğrultusunda hareket etmektedir. Bu durumda bizi Condillac'ın ileri sürdüğü subjektif analiz tanımlamasına getirmektedir.

Duyu algıları sonucunda şekillenen gözlemlerin bilginin kaynağı olduğunu iddia eden Fransız düşünür Condillac (1954), ekonomilerde hiç kimsenin geleceği öngöremeyeceğini, elindeki alternatiflerin başarı oranını tahmin edemeyeceğini ve alınan kararların da eksik bilgi altında, anlaşıldığı ölçüde alınabileceğini ileri sürer. Karar alıcının bir devlet adamı olması halinde, eksik bilgi altında devlet tarafından yapılan düzenleme ve uygulamalar piyasaların işleyişlerinde aksaklıklar ve hasarlar meydana getirmesi kaçılmaz olacaktır. Bu çalışmanın sonucu olarak devletin sık sık ekonomiye müdahalesinin istenen bir durum olmadığı anlaşılmaktadır.

J. M. Keynes ve F. Knight, belirsizlik kavramını düşüncelerinin merkezine yerleştiren iki önemli iktisatçıdır. Keynes ve Knight, belirsizlik kavramlarını olasılık ihtimalleri ile ilişkilendirmişlerdir. Keynes'e göre eksik bilginin var olduğu durumlarda ortaya çıkan belirsizlik, ihtimallerin olasılıklarının hesaplanamadığı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Yalnızca iktisadi yaşamda değil, sosyal yaşamda da eksik bilgi gerçek

durumdur. Neo-klasik iktisatçılar bu durumu bildikleri halde, analiz ve yorumlarını bir varsayım altında güçlendirebilmek için bu durumu görmezden gelmektedirler. Belirsizlik durumlarında devlete düşen görev, tam bilginin oluşmasını sağlayıcı düzenlemeler yapmak olmalıdır. Belirsizlik hallerinde, yatırımcıların kararsız kaldığı en önemli durum ellerinde nakit tutup, tutmama kararıdır. Ya da nakit tutulacaksa, bunun ölçüsü ne olmalıdır sorusu yatırımcılar için büyük bir belirsizliktir. Eğer yatırımcılar geleceği tam bilgi altında öngörebilselerdi, bu durumda sağlıklı kararlar verebilirlerdi. Ancak bu durumun mümkün olmamasından ötürü yatırımcılar güdüleriyle hareket etmektedirler. Güdüleri belirleyen faktörlerde çoğunlukla, yatırımcıların geçmiş tecrübeleri olmaktadır (Keynes, 1936).

Knight, belirsizlik kavramını tanımlarken, risk faktörünü de tanımlama mecburiyetinde kalmıştır. Knight'a göre belirsizlik, istatistikî analiz yapmanın önüne geçen ve gelecek hakkında karar verilirken seçim yapılan değil, tahminlerle kararların şekillendirildiği benzersiz bir durumdur. Risk ise ölçülebilir belirsizlik durumudur ve riskli durumlarda istatistik hesaplamaları yapılabilir. Tam rekabet piyasalarının savunucusu olan klasik iktisatçılara karşın, Knight'a göre ekonomilerin her anında eksik bilgi durumu söz konusu olmaktadır. Böylece, ortaya çıkan belirsizlik halleri tam rekabet piyasalarının değil, olsa olsa gerçek rekabet piyasalarının belirgin bir özelliğidir (Knight, 1921). *Risk, Uncertainty and Profit* isimli eserinde yapmış olduğu bu açıklamalar göstermektedir ki, Knight karar alıcı konumda olan insanların iktisadi anlamda rasyonel kararlar aldıkları görüşüne karşı derin şüphelere sahiptir.

Keynes ve Knight'ın açıklamalarından etkilenen Shackle (1961), literatürde yer alan açıklamalarında tam bilgi varsayımını ret etmektedir. Shackle'ın düşüncelerine göre, belirsizliklerle dolu olan bir dünyada matematiksel modelleri kullanarak mantıksal kararlar verilebileceğini iddia etmek gerçek yaşamın bir tanımı olamaz.

1960'lı yıllardan sonra eksik bilgi varsayımı altında mübadele ilişkilerini konu edinen çalışmalar sıklıkla görülmektedir. Bu çalışmalardan birinde Stigler (1961), mübadele süreçlerinde eksik bilgi durumunun bir problem teşkil etmeyeceğini ve piyasaların etkin işlerliğinin aynen devam edeceği görüşünü savunmaktadır. Radner (1968) ve Arrow (1974), çalışmalarında eksik bilginin eksik sözleşme içeriklerine sebep olacakları fikrine çalışmalarında yer vermektedirler. Binmore (1987), Lipman (1991), Conlisk

(1996), Koppl ve Rosser (2002) çalışmalarında eksik bilginin gerçekleştirilen ticari ilişkilerde yaratmış olduğu başarısızlıkları çalışmalarına taşımış ve ulaştıkları ortak sonuç, piyasalarda var olan eksik bilginin karar verme aşamasında insanı rasyonel karar alma sürecinin dışına attığı yönünde olmuştur.

Mirrless (1974), “*Notes on Welfare Economics, Information, Uncertainty*” isimli çalışmasında bilgi üzerine gerçekleştirilen birçok çalışmada olduğu gibi klasiklerin kabul ettiği temel varsayım olan piyasalarda tam bilgi olduğu fikrine karşı çıkmaktadır. Bilginin elde edilmesi maliyetli bir süreci gerektirdiğinden ötürü, Mirrless insanlar için optimal olan durumun eldeki mevcut bilgilerle, ek maliyetlere katlanmadan karar almak olduğu fikrini benimsemektedir.

Asimetrik bilgi üzerine literatürde bilinen ilk çalışma G. Akerlof tarafından kaleme alınan “*The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism*” makalesidir. Bu makalede Akerlof, Amerikan otomobil piyasası üzerine bir araştırma tasarlamıştır. Makalenin “limonlar piyasası” olarak isimlendirilmesinin gerekçesi Amerika’da kötü arabaların “limon” olarak isimlendirilmesinden kaynaklanmaktadır. Akerlof, alıcı ve satıcıların bir arada bulunduğu piyasada, alıcıların bir mal satın alırken piyasa istatistiklerinden faydalandığı görüşünü benimsemektedir. Böyle bir durumda, piyasa istatistikleri, çalışma örneğinde olduğu gibi arabalar için ortalama değeri gösterecektir. Bu durumu fırsat bilen kötü araba sahipleri, arabalarını piyasa fiyatından satarak kâr elde etmek isteyeceklerdir. Çünkü sahip oldukları araba ortalamanın altında bir kaliteye sahiptir ve bu durumu da sadece kendileri bilmektedir. Arabayı satın almak isteyenler ise, arabayı satan kişiye kıyasla eksik bilgiye sahip olduklarından ötürü aldıkları arabaya ederinden fazla para ödemiş olacaklardır. Bu durum, arabanın yeni sahibi tarafından belirli bir zaman sonra anlaşılacaktır. G. Akerlof makalesindeki bu örnek üzerine insanların asimetrik bilgi durumlarında ters seçim¹⁴ tehlikesine yakalandıklarını ifade etmektedir (Akerlof, 1970).

Akerlof’un “limonlar piyasası” üzerine yapmış olduğu çalışmayı Spence (1973), “*Job Market Signalling*” adlı çalışmasında yer alan işgücü piyasası üzerindeki gözlemleri

¹⁴ Ters Seçim: Sigortacılık, kredi piyasası ve Akerlof’un “limonlar piyasası” çalışmasında olduğu gibi ikinci el araba piyasalarında ticareti gerçekleştiren taraflardan birinin eksik bilgiden ötürü yüksek kaliteli mal ve hizmet yerine daha düşük mal ve hizmeti tercih ederek, seçim hatasına düşme durumudur.

ile desteklemiştir. Spence'in iddiası şudur ki, işveren bir kişiyi istihdam edeceği zaman onun yetenekleri ve bireysel üretim kapasitesi hakkında bilgi sahibi değildir. İşçi çalışmaya başlar ve işveren, işçinin kapasitesi hakkında belirli bir zaman sonra bilgi sahibi olur. İşçinin zaman içerisinde işverene vereceği sinyal neticesinde işveren işçi hakkındaki kararını güncelleyecektir. Akerlof'un "limonlar piyasası" örneğinde olduğu gibi, Spence'in çalışmasında da işveren, araba satın alanlar gibi ters seçim tuzağına düşmüş olacaktır.

Stiglitz ve Rotschild (1976), yapmış oldukları çalışmada sigorta piyasasını çalışmalarına örnek olarak seçmişlerdir. Sigorta piyasasında insanlar sahip oldukları arabalarını kaza yapma riskine karşı sigortalatırlar. Sigorta şirketleri de ortalama bir risk primi üzerinden arabaları sigortalatırlar. Ancak, sigorta işleminin gerçekleşmesinden sonra araba sahibi arabasını sigortalatmadan önceki hassasiyetini göstermeyebilir. Ortaya çıkabilecek bu ahlâki sorun, sigorta şirketinin arabayı sigortalama yönünde almış olduğu kararın doğruluğunu tartışılır bir duruma düşürecektir. Bu durumun yanı sıra, araba sahibi kişi sigortadan yeni araba alabilmek için kafasında bir kaza da tasarlamış olabilir. Ancak, ortaya çıkan bu yeni fikir, sigorta şirketi tarafından bilinmeyen yeni bir bilgi niteliğinde olacağından, geleceği öngöremeyecek olan sigorta şirketi arabayı sigortalamakla yanlış bir karara imza atmış olacaktır.

Stiglitz ve Weiss (1981), bankacılık sektörünü konu alan çalışmalarında kredi arz eden bankalar ve kredi talep eden insanlar arasındaki ilişkiyi gözlemlemişlerdir. Bankalar piyasada belirlenen faiz oranları neticesinde tüketicilere ve yatırımcılara kredi imkânları sunmaktadır. Ancak kredi talep eden kişilerin geçmiş yaşamlarının bankalar tarafından bilinmediği durumlarda, bankalar rekabet şartları içerisinde herkese ya da daha yüksek faiz oranı ödeyecek müşterisine kredi imkânı sunacaktır. "Nasıl olsa ödemeyeceğim" diyerekten yüksek faizle krediyi alan bir müşteri, ilgili banka için yanlış bir karar olacaktır.

Finansal iktisat alanında yapılan çalışmalardan Myers ve Majluf (1984) ile John ve Williams (1985), borsada işlem gören şirketler ve hisse senetlerine yapılan yatırımları çalışmalarına taşımışlardır. Borsada parasını değerlendirmek isteyen yatırımcılar, yatırım yaptıkları şirketin finansal durumları hakkında bilgi sahibi olmamaları halinde, eksik bilgidен kaynaklanan yanlış tercih yapma durumuyla karşı karşıya kalacaklardır.

2.3. Davranışsal İktisat Üzerine Literatür

Neo-klasik iktisadın yoğun olarak matematiksel modeller üzerinden çalışması iktisat alanında gerçekleştirilen psikolojik, sosyolojik ve antropolojik çalışmaları geri plana itmiştir. Ancak, az da olsa davranışsal iktisat üzerine yapılan bilimsel çalışmalar ve bu araştırma alanı üzerine çalışan bilim insanlarının çabaları neticesinde yayınlanan makale dergileri ve organize edilen konferanslar, davranışsal iktisat üzerine yapılan çalışmaların sistematik bir biçimde bilim dünyasına duyurulmasına katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat alanında 1971 yılında yayınlanan ilk bilimsel dergi olan “*Journal of Behavioral Economics*” takiben, 1980 yılında “*Journal of Economic Behavior and Organization*”, 1981 yılında “*Journal of Economic Psychology*”, ve 1982 yılında ise “*Society for the Advancement of Behavioral Economics – (SABE)*” yayınlanmaya başlanmıştır. 1983 yılında Princeton Üniversitesi’nde gerçekleştirilen konferans davranışsal iktisat üzerine yapılan ilk konferans olma özelliğini taşımaktadır. Bu konferansı 1985 yılında hem teorik hem de uygulamalı çalışmaların sunumunun yapıldığı “*Ekonomik Teorinin Davranışsal Bulguları*” isimli konferans takip etmiştir (Sent, 2004).

A. Smith’den günümüze kadar psikolojik düşünce ve yorumlar, iktisat içerisinde her zaman var olmuştur. Çalışmanın teorik bölümünde de açıklandığı gibi klasik iktisatçılardan Smith ve Hume iktisadı psikoloji ile birleştiren ve üzerine yorumlar geliştiren ilk iktisatçılar arasında yer almaktadır. Smith insanların karar alma süreçlerinde karşısındaki kişilerle empati kurması gerektiğini ileri sürer. Karar alma aşamasında ticari ilişki içerisinde bulunan taraflar karşı tarafın ne düşündüğünü bilemez. Bunun için her iki taraf kendini karşısındakinin yerine koyarak, karşılıklı olarak çıkarlarını tatmin etmeleri gerektiği fikrini benimser ve önerir. Hume ise, karar alma süreçlerinde tutkunun belirleyici olacağını ve temelde insan davranışlarını yöneten aktörün tutkular olduğunu ifade eder.

1789 yılında yayınlanan “*Introduction to the Principles of Moral and Legislation*” kitabında homo-economicus olarak kabul edilen insan üzerine düşüncelerini dile getiren rasyonalist faydacılığın kurucusu J. Bentham, insanı sürekli fayda ve haz peşinde koşan ve elemenden kaçınan varlık olarak tanımlamıştır.

Neo-klasik iktisatçılardan marjinal fayda üzerine çalışmalarla literatürde yer alan W.S. Jevons, L. Walras ve F. Fisher çalışmalarında matematiksel modelleri ortaya çıkarırken, diğer tarafta Menger, F. Von Wieser, B. Von Bawerk, J. B. Clark çalışmalarını psikoloji odaklı yürüterek marjinal faydayı insanların ruhsal eğilimleri üzerinden açıklamayı tercih etmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 291).

M. Pantaleoni insanların gelir artışı ve azalışı karşısında ortaya çıkan talep artış ve azalışını çalışmasında yorumlarken, insanların gelirlerinin artması durumunda ortaya çıkan talep artışı yönündeki değişikliğin gelirin azalması sonucunda ortaya çıkan talep azalışı yönündeki değişikliğe göre daha kuvvetli olduğu sonucuna varmıştır (Bruni ve Sugden, 2007).

A. Marshall ise iktisadi olarak incelenen insanın temelde iki araştırma konusu olduğuna inanmaktadır. Bunlardan birincisi, geliri olan ve davranışlarında tercih yapabilen insandır. İkincisi ise, kendine has özellikleri ve karakterleri olan ve davranışları karakterlerinden etkilenen psikolojik insandır. Marshall'a göre, iktisadi olarak ele alınan insanın tercihleri gözlemlenirken, diğer taraftan bu insanın psikolojik bir alt yapıya sahip olduğu unutulmamalıdır. Eğer insan sadece iktisadi bir birey olarak değerlendirilirse, bu insanın her zaman rasyonel davranması beklenecektir. Ancak, bu beklenti çoğu zaman hayal kırıklığıyla sonuçlanacaktır. Çünkü insanın psikolojik bir varlık olduğu bilgisi atlanmıştır ve eksik bilgi altında düşünceler ve beklentiler rasyonel olamaz (Matsuyama, 2009).

Neo-klasik iktisatçılar çalışmalarında psikolojik yorumlara çok fazla yer vermeseler de I. Fisher tüketimi açıklamak için geliştirmiş olduğu zamanlar arası tercih teorisinde insanların tercihlerinde gelir seviyesinin yanı sıra alışkanlıklarının, beklentilerinin ve ihtiyatlı davranışlarında etkili olabildiğini düşünmektedir. Ayrıca, Fisher döviz kurlarında oynaklık meydana geldiğinde insanların yanlış algı ve yanlış neticesinde yerli paranın değerini koruduğunu düşünmelerinin konjonktür dalgalarının etkisini artırdığını ileri sürmektedir (Thaler, 1997).

Yaşanan büyük buhran sonrası devletin ekonomiye müdahale edip etmemesi iktisatta tartışılan konu haline gelirken, neo-klasik iktisatçıların iktisadın bilimsel boyutunu

ortaya çıkarma amacıyla yönelmiş olduğu matematiksel modeller ve tartışmasız tam bilgi varsayımının kabulü, iktisadi sosyoloji ve psikolojiden uzaklaştırmıştır. Tam bilgi varsayımı altında oluşturulan rasyonel seçim teorisi, üzerine deneme ve uygulamalar yapılmadan kabul edilmiş ve insanın bütün özellikleri, ekonomik bakış açısı hariç saf dışı bırakılmıştır.

Neo-klasik iktisadın bu denli matematiksel modellere gömülmüş olması 1960'lı yıllardan itibaren E. M. Sent, M. Rabin, E. Agner, H. Simon ve G. Katona gibi iktisatçıların sert eleştirisine maruz kalmıştır. Psikolojik çalışmaların yeniden hissedilmeye başladığı bu yıllarda eski (birinci) davranışsal iktisatçılar dört farklı okul tarafından çalışmalarını yürütmektedir. Bu okullar A.B.D.'den Carnegie Mellon Üniversitesi ve Michigan Üniversitesi; İngiltere'den ise Oxford Üniversitesi ve Stirling Üniversitesi'dir. Psikoloji ve insan davranışı merkezinde yoğunlaşan akademik çalışmalarda temel araştırma konuları başta sınırlı rasyonelite olmak üzere, tatmin-fayda, simülasyon, firma ve tüketici davranışları, belirsizlik, koordinasyon ve makroekonomik sorunlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 296).

İsmi geçen bu iktisatçılardan özellikle H. Simon (1957, 1972), neo-klasiklerin kabullendiği rasyonel insan yerine sınırlı rasyonellik tanımlamasıyla literatüre önemli bir katkı sağlamıştır. Esasında davranışsal iktisatçı olmamasına rağmen, ortaya çıkarmış olduğu çalışmalarıyla davranışsal iktisatçıların sonraki çalışmalarında yol gösterici olan Simon, yaratmış olduğu bu etki neticesinde kimi iktisatçılar tarafından davranışsal iktisadın kurucusu olarak kabul edilir. Rasyonelliği karmaşık bir oyun sürecine benzeten Simon, insanın ise bu karmaşık oyunun üstesinden gelecek kadar ultra-lüks zihin yetilerine sahip olmadığını ifade etmiştir.

G. Katona "*Psychological Analysis of Economic Behavior*" (1951) ve "*Psychological Economics*" (1975) eserlerinde ekonomik süreçlerin direkt olarak insan davranışı orijinininden türediğini ve iktisadi davranışları anlamının insan davranışlarını çözümlenmeden mümkün olamayacağını belirtmiştir.

Rabin (2002), neo-klasik iktisadın insan davranışları ve insan psikolojisini ikinci plana itmesinden ötürü eksik kaldığını, bu faktörlerin dikkate alınmasıyla oluşturulacak modellemelere iktisat biliminin muhtaç olduğunu ifade etmiştir.

Davranışsal iktisadın ikinci kez sahneye çıkması ve fikirlerini savunması başta D. Kahneman, A. Tversky olmak üzere C. F. Camerer, G. Loewenstein, R. Thaler, Robert Frank, Robert Shiller ve George Akerlof sayesinde olmuştur. Kahneman ve Tversky bir iktisatçı değil, psikolog ve matematikçidir. Simon'un açmış olduğu sınırlı rasyonellik yolunda iktisat literatürüne psikolojik perspektiften zihinselliğin, bahislerin, belirsizliğin ve risk faktörlerinin girmesine vesile olmuşlardır. Kahneman ve Tversky'nin iktisat literatürüne en önemli katkıları beklenen fayda teorisine karşı geliştirmiş oldukları ve teorik kısımda da açıklanan beklenti teorisi olmuştur (Kahneman ve Tversky, 1974, 1979, 1981).

D. Kahneman ve A. Tversky'nin iktisat literatürüne katkıları temelde üç farklı çalışmaya dayandırılmaktadır. Bu çalışmalardan ilkinde Kahneman ve Tversky (1973, 1974) belirsizlik altında insan davranışlarının şekillenmesinde etkili olduğunu düşündükleri bilişsel kısa yolları (*heuristics*) ve bilişsel yanlılıkları incelemişlerdir. Kahneman ve Tversky ikinci ve belki de iktisat literatürüne en önemli katkıyı 1979 yılında "*Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*" çalışmasıyla sağlamışlardır. John von Neumann ve Oskar Morgenstern (1944) tarafından geliştirilen beklenen fayda teorisine alternatif olarak geliştirilen bu teoride risk altında insan davranışları gözlenmiştir. Son olarak Kahneman ve Tversky 1981 ve 1986 yıllarındaki çalışmalarla literatüre "çerçeveleme etkisi"¹⁵ katkısını sunarak, problemin yapısının ve sunuş şeklinin insan tercihlerinde etkili olduğunu ispat etmişlerdir.

Yeni davranışsal iktisatçılar arasında yer alan R. Thaler, Kahneman ve Tversky'nin aksine bir psikolog değil, iktisatçıdır. Tasarruf, karar verme, piyasa yatırımı ve finansal piyasalar üzerine yapmış olduğu çalışmalarla beraber davranışsal iktisadın bilim insanları tarafından fark edilmesine katkı sağlamıştır. Thaler, insanların karar alırken duygularından

¹⁵ Çerçeveleme etkisi, aynı problemin farklı şekillerde sunulması sonucu farklı tepkilerin ortaya çıkması durumudur (Kahneman ve Tversky, 1981).

etkilendiğini, bu nedenle rasyonel karar alma süreçlerinin gerçek yaşamda karşılık bulma ihtimalinin zor olduğunu ifade etmiştir (Thaler, 1985).

G. Akerlof iktisat literatüründe önemli bir yeri olan “limonlar piyasası” makalesinin yanı sıra ampirik bir çalışma yaparak psikolojik faktörlerin emek piyasası üzerindeki rolünü ortaya koymuştur. Akerlof (1984), yapmış olduğu çalışma ile firmaların hediye değişimi uygulaması sonucunda işçilerine piyasanın üzerinde bir ücret ödemesinin, gerekçesi doğruluk ve karşılık prensibi gereğince, işçilerin performanslarında daha fazla gayret gösterme beklentisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır.

M. Rabin (1998), rasyonel beklentiler teorisinin gerçek hayattaki geçerliliğini sınamak için karar alma süreçleri üzerine bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmada karar alma süreci üzerinde etkili olduğu düşünülen anomaliler¹⁶, inanış, motivasyon ve mutluluk gibi faktörleri emek ve finans piyasasındaki tüketicilerin tercihleri ve tasarruflar üzerinde kontrollü gözlemlerle test etmiştir. Ortaya çıkan sonuç, bu özelliklerin karar alma sürecinde tercihleri etkileyici rolünü bir kez daha kanıtlamıştır.

¹⁶ Anomali: Sapaklık, hastalık niteliğinde olmamakla beraber belli bir ölçüye ve kurala uymama durumu (TDK Türkçe Sözlük, 2011: 132;2030).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. YÖNTEM

Çalışmanın üçüncü bölümü sırasıyla örneklem grubunun seçimi, araştırma yöntemi, veri toplama süreci, veri analizi ve araştırmanın geçerlilik, güvenilirlik ve etiği alt başlıklarından oluşmaktadır.

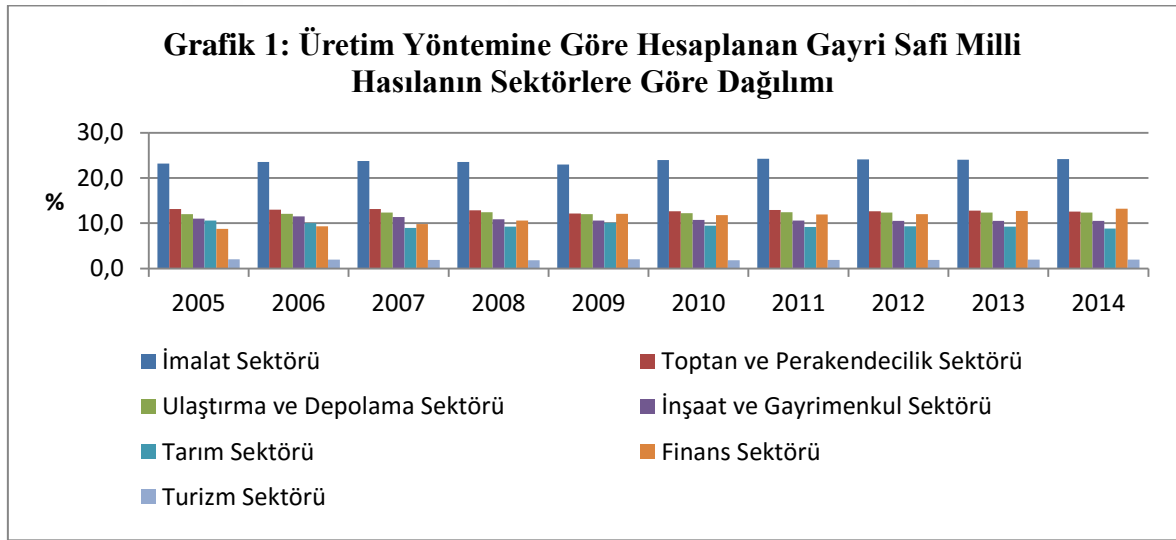
İktisat sosyal bir bilim olmasına rağmen, neo-klasik iktisat teorilerinin matematik üzerine yoğunlaşarak temel insan davranışları üzerine sınırlayıcı varsayımlar ileri sürmesi, iktisat biliminin tarihsel ve kurumsal yönünün geri plana itilmesine neden olmuştur. İktisadi araştırmalarda sosyoloji, psikoloji, tarih ve antropolojiden uzaklaşan neo-klasik iktisat, insanı her zaman akılcı kararlar alan rasyonel ve homo-economicus bir birey olarak tanımlamıştır (Durusoy, 2008; Eser ve Toigonbaeva, 2011).

21. yüzyılın başlarında Fransa'nın prestijli okullarından Ecole Normale Superieure öğrencilerinin yayınlamış olduğu post-otistik iktisat deklarasyonunda, neo-klasik iktisadın geliştirmiş olduğu modellerin ülkelerde ekonomik büyümeyi sağlayamadığı ve işsizliğin halen daha çoğu ülkede temel iktisadi problem olarak durduğu vurgulanmıştır. Kronikleşen iktisadi problemlere sebep olarak neo-klasik iktisadın sosyal bilimlerden uzaklaşması ve kendi içinde matematikle bütünleşik otistik bir hal alması yoğun olarak eleştirilmiştir. (Altunöz, 2014: 15). Dünyayı etkisi altına alan son 2008 kriziyle beraber ise yatırım kararlarını rasyonel olarak aldığını düşünen iktisadi aktörler, aslında eldeki bilgilerinin genellikle tam olmadığını görmüş ve mükemmel öngörüye sahip olabilecekleri varsayımına önemli derecede güven kaybı yaşamışlardır (Akerlof ve Shiller, 2010). Ekonomik durgunluk, işsizlik ve kriz gibi iktisadın en temel problemleri için geliştirilen modellerin başarısızlığı, neo-klasik iktisada yöneltilen eleştirilerin her gün artmasına ve alternatif görüşlerin önem kazanmasına neden olmaktadır.

Türkiye örneği üzerinde neo-klasik iktisat yatırım karar alma modelinin rasyonellik değerlendirmesinin yapılacağı bu çalışmada amaç, yapılacak saha çalışmaları yardımıyla modelin gerçek hayatı temsil gücünü test etmektir.

3.1. Örneklem Seçimi

Tezin araştırma konusunun ekonomik sistem içerisindeki yatırım faaliyetleri olmasından ötürü, üretim yöntemine göre hesaplanan gayrisafi yurtiçi hasıla¹⁷ yıllar itibari ile iktisadi faaliyet kollarına göre irdelenmektedir.



Kaynak: www.tuik.gov.tr

2001 yılında yaşanan bankacılık ve finans krizinin ekonomik göstergeler üzerindeki etkilerinin silinmeye başladığı 2005 yılından 2014 yılına kadar geline süreçte sırasıyla imalat sektörü, toptancılık-perakendecilik sektörü, ulaştırma-depolama sektörü, inşaat-gayrimenkul sektörü, tarım sektörü, finans sektörü ve turizm sektörü milli gelirin oluşumunda en etkin iktisadi faaliyet kollarıdır. Söz konusu sektörlerde yıl içerisinde gerçekleştirilen üretim ve yatırım faaliyetleri, yılsonunda hesaplanan gayrisafi milli

¹⁷ Üretim yöntemine göre hesaplanan gayrisafi yurtiçi hasıla, “bir ekonomide yerleşik olan üretici birimlerin belirli bir dönemde, yurtiçi faaliyetleri sonucu yaratmış oldukları tüm mal ve hizmet değerleri toplamından bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan girdiler toplamının düşülmesi sonucunda elde edilen değerdir” (http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1045 , 03.08.2015)

hâsılanın yaklaşık olarak % 85'ini oluşturmaktadır. Bu nedenden ötürüdür ki, örneklem sepetini belirlerken bu sektörler içerisinde faaliyet gösteren firmalar tercih edilmiştir.

Örneklem sepetinde faaliyet gösteren firmalar belirlenirken, üzerinde durulan temel belirleyiciler, firmaların içerisinde buldukları sektörün önde gelen temsilcilerinden olmasıdır. Bu hususta firmaların sektörde uzun yıllar başarıyla faaliyetlerini sürdürmeleri, istihdam ettikleri personel sayıları, yıllık ciro ve net kârları firmaların tercihlerinde öncelikli olarak belirleyici olmuştur. Bu faktörlerin yanında Türkiye ve dünyayı karşılaştırabilmek amacıyla, hammadde teminini yoğun olarak yurt dışından tedarik eden, üretimi Türkiye'de gerçekleştirip, üretilmiş ürünü yurt dışına ihraç eden, hem Türkiye hem de yabancı ülkelerde ticari faaliyetlerini başarıyla sürdürmekte olan firmalar da çalışmanın örneklem kısmına dâhil edilmiştir.

Örneklemin oluşturulma sürecinde, gayrisafi milli hâsılanın üretim yöntemine göre hesaplanmasında araştırmaya dâhil edilen sektörlerden, örneklem seçimine uygunluk gösteren firmalar öncelikli olarak tespit edilmiştir. Tespit edilen firmalarla iletişime geçilmiş ve araştırmanın kapsam ve amacı hakkında bilgi verildikten sonra randevu talep edilmiştir. Randevu talebine olumlu cevap veren firmalar arasından örneklem oluşturma kriterlerine en fazla uygunluk gösteren firmalar ile çalışmanın analiz kısmını oluşturan görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Randevu talebine olumlu cevap verip, karşılaştırmalı olarak örneklem oluşturma kriterlerine daha az uygunluk gösteren firmaların temsilcileri ile ise pilot görüşmeler¹⁸ gerçekleştirilmiştir.

Örneklem seçiminde amaçsal ve teorik örneklem yöntemi esas alınmıştır. Nitel araştırma yönteminin benimsendiği bu çalışmada, örneklem çalışmanın amacına uygun olarak oluşturulmuştur. Araştırmacı bu çalışmayı planlarken amaçsal olarak hangi noktaya varmak istiyorsa ve bu noktaya ulaşmak istenirken ne tür örneklem seçimi çalışmanın amacına katkı sağlayacaksa o kitle içerisinde örneklem seçilmiştir. Bu tür bir örneklem yönteminin tercih edilmesi *“küçük bir örneklem içerisinde araştırma evreninin farklı karakteristiklerini içinde barındıran bir kesitini kapsayabilmesi”* açısından avantajlıdır (Black, 2002'den aktaran: Kümbetoğlu, 2012: 99).

¹⁸ Pilot görüşmeler kapsamında Antalya bölgesinde beş yıldızlı oteller zincirine sahip bir firmanın genel müdürü ve toptancılık-perkandecilik sektöründe ülke genelinde faaliyet gösteren bir firmanın Karadeniz Bölge sorumlusu ile derinlemesine mülakat görüşmeleri yapılmıştır.

Teorik örneklem yöntemi, nitel araştırmalarda en yaygın kullanılan örneklem biçimlerinden biridir. Teorik örneklem seçiminde, araştırma yapılacak katılımcıların sayısı elde edilecek teorik çıkarımlara göre araştırma sürecinde belirlenecektir. Araştırma sürecinde teorik olarak bir tatmin noktasına ulaşılana kadar, araştırmaya dâhil olacak katılımcı sayısı artırılmaktadır. Görüşülen yeni katılımcılardan alınacak cevapların araştırmaya yeni bir veri sağlamadığı noktada örneklem sayısı belirlenmiş olacaktır (Denscombe, 1998: 216).

Her nitel çalışmanın araştırma sorusu ve ulaşılmak istenen sonucuna yönelik kendine özgü özellikleri vardır. Araştırmacı, görüşme halinde olduğu katılımcılardan almış olduğu cevaplar ne denli çeşitlilik gösteriyorsa örneklem sayısı artırılmalıdır. Örneklem sayısında belirleyici olan temel kural, katılımcılardan alınan cevaplara göre araştırmacının ulaştığı tatmin noktasıdır. Görüşme yapılacak olan katılımcıların amaca yönelik olarak başarılı bir şekilde belirlenmesi durumunda, ilk görüşmelerde ulaşılmak istenen bilginin önemli bir çoğunluğuna ulaşılacaktır. Bu durumda takip eden görüşmelerde alınan bilgilerin, kendinden önceki bilgilerin tekrarı niteliğinde olması muhtemeldir. Yapılan görüşmeler ne zaman araştırmacıya yeni bilgiler sağlamıyorsa, o noktada araştırmacı yeni görüşmelere ihtiyaç duymayabilir ve böylece yapılan görüşmelerde ulaşılan katılımcı sayısı, örneklem sayısını ortaya çıkaracaktır (Merriam, 2013: 209).

3.1.1. Katılımcıların Tanımlanması ve Görüşme Süreleri

Çalışmanın kapsamı gereğince Türkiye’de ticari faaliyetlerini sürdürmekte olan 13 işadamı ve firma yöneticisiyle yüz yüze derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak, yarı yapılandırılmış görüşme formu¹⁹ üzerinden çoğunluğu 45-60 dakika arası süren sohbetler gerçekleştirilmiştir. Belirlenen iş adamları ve yöneticiler imalat, toptan ve perakendecilik, lojistik ve depolama, inşaat ve gayrimenkul, tarım, finans ve turizm sektörlerinden tercih edilmiştir. Bu sektörlerin tercih edilmesinin sebebi ilgili sektörlerin Türkiye’deki gayri safi milli hâsılanın oluşumunda önemli bir paya sahip olması ve milli gelirin oluşumuna yaklaşık olarak % 85’lik bir katkı sağlamasıdır.

¹⁹ Derinlemesine mülakat yarı yapılandırılmış görüşme formu çalışmanın ekler kısmında mevcuttur.

Derinlemesine mülakat görüşmelerine başlanmadan önce, iletişime geçilen firmalardan bazıları görüşmeye katılmak istememişlerdir. Bazı firmalar ise görüşme yapılması için araştırmacıyı insan kaynakları departmanına yönlendirmiştir. Ancak, bu çalışmayla ulaşılmak istenen amaç göz önünde bulundurulduğunda firmaların insan kaynakları müdürleri ya da personelleri çalışma için doğru bir örneklem oluşturmayacaktır. Bundan ötürü, bu firmalar ve ilgili kişilerle görüşmeler gerçekleştirilmemiştir.

Araştırmanın geçerlilik ve güvenilirliğini artırmak için görüşme gerçekleştirilen her bir katılımcının tanıtılması faydalı olacaktır. Katılımcılar tanıtılırken görüşme gerçekleştirilen firma ve profesyonel yöneticilerin sonraki iş ve meslek yaşamları düşünülerek firma ve katılımcıların açık kimliklerine çalışmanın içeriğinde yer verilmeyecektir. Bunun yerine öncelikli olarak görüşme yapılan firmaların hangi sektörün temsilcileri olduğu bilgisi verildikten sonra, firma bünyesinde görüşme yapılan katılımcıyı tanıtıcı bilgiler paylaşılacaktır. Kişilerin açık kimlikleri yerine sembolleştirmeler yapılacak ve her sektör altında görüşme yapılan katılımcı üye K1, K2, K3, ..., K13 diye tasvir edilecektir.

Katılımcıların sembolleştirilmesinde kullanılan K1, K2, K3, ..., K13 gibi kısaltmalar, katılımcılarla yapılan görüşmenin önceliğine göre sıralanmıştır. K1 ilk görüşme yapılan katılımcıyı, K13 ise en son görüşme yapılan katılımcıyı simgelemektedir. Katılımcılarla görüşme yapılmaya 2015 yılının aralık ayı içerisinde başlanmış olup, ilk üç görüşme aralık ayı içerisinde gerçekleştirilmiştir. Aralık ayı içerisinde yapılan görüşmelerin betimlenmesi ve değerlendirmesi yapıldıktan sonra, sonraki yedi görüşme 2016 yılının ocak ayında gerçekleştirilmiştir. Benzer şekilde ocak ayı içerisinde yapılan görüşmelerin betimlenmesi ve değerlendirmesini takiben 2016 yılının şubat ayında son üç görüşme gerçekleştirilmiş ve çalışmanın analiz kısmı için veri toplama süreci tamamlanmıştır.

Tablo 1: Katılımcıların Tanıtımı

KATILIMCILAR	Sektör	Eğitim	Yaş	İş Tecrübesi	Görev Pozisyonu	Pozisyondaki Tecrübe	Mülakatın Yapıldığı Yer	Mülakatın Süresi
K1	Tarım-Gıda-Toptan ve Perakendecilik	Boğaziçi Üniversitesi Lisans: İktisat Bölümü	56	33 yıl	Yatırım ve Operasyonel Mükemmeliyetlik Direktörü	2 yıl	Otel Lobisi	65 Dk.
K2	Sanayi-İmalat	Meslek Lisesi	51	30 yıl	İcra Kurulu Başkanı	15 yıl	Ofis	45Dk.
K3	Otomotiv	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Lisans: Endüstri Mühendisliği Orta Doğu Teknik Üniversitesi Y.Lisans: Endüstri Mühendisliği	47	25 yıl	Ceo	8 yıl	Ofis	55 Dk.
K4	Finans	İstanbul Teknik Üniversitesi Lisans: İşletme Mühendisliği	38	16 yıl	Proje ve Finans Direktörü	3 yıl	Ofis	50 Dk.
K5	Finans	Marmara Üniversitesi Lisans: Kamu Yönetimi (Fransızca)	41	15 yıl	Strateji Geliştirme Müdürü	3 yıl	Ofis	57 Dk.
K6	Lojistik ve Taşımacılık	İstanbul Teknik Üniversitesi Lisans: Makine Mühendisliği	38	15 yıl	Genel Müdür	10 yıl	Ofis	110 Dk.
K7	İnşaat	University of Hertfordshire Lisans: Elektrik-Elektronik Müh. Brunel University Y. Lisans: Mühendislik Yönetimi	32	8 yıl	Yönetim Kurulu Üyesi / Genel Müdür Yardımcısı	2 yıl	Ofis	45 Dk.
K8	İnşaat	Orta Okul	56	39 yıl	Yönetim Kurulu Başkanı	30 yıl	Ofis	55 Dk.
K9	Turizm ve Tur Organizasyonu	Bilkent Üniversitesi Lisans: Kamu Yönetimi	42	20 yıl	Genel Müdür	16 yıl	Ofis	45 Dk.
K10	Finans	İstanbul Üniversitesi Lisans: İşletme	41	16 yıl	Genel Müdür Yardımcısı Baş Asistanı	3 yıl	Ofis	47 Dk.
K11	Turizm ve Otelcilik	Orta Doğu Teknik Üniversitesi Lisans: Mimarlık	54	31 yıl	Genel Müdür	17 yıl	Otel Lobisi	60 Dk.
K12	Ulaştırma	İstanbul Teknik Üniversitesi Lisans: Uçak Mühendisliği Michigan University Y. Lisans: Uçak Mühendisliği Michigan University Y. Lisans: Makine Mühendisliği Michigan University Doktora: Makine Mühendisliği	57	25 yıl	Ceo	12 yıl	Ofis	52 Dk.
K13	İnşaat	İstanbul Teknik Üniversitesi Lisans: İnşaat Mühendisliği İstanbul Teknik Üniversitesi Y. Lisans: İnşaat Mühendisliği	50	30 yıl	Üretim Direktörü	3 yıl	Ofis	85 Dk.

Katılımcı 1 (K1)

Katılımcı 1 (K1) yetmiş yılı aşkın süredir ticari faaliyetleri devam eden, 50.000 çalışanı ve 70'in üzerindeki fabrikalarıyla tarım, gıda, toptan ve perakendecilik sektöründe hizmet vermekte olan Türkiye orijinli, yüksek cirolu uluslararası lider bir firmanın yatırım direktörüdür. Söz konusu bu firma gerek Türkiye'de gerekse de ihracat gerçekleştirdiği ülkelerde yaklaşık olarak 4 milyar nüfuslu bir coğrafyada ticari faaliyetlerini yıllardır sürdürmektedir.

Türkiye içerisinde bütün illerde ticari faaliyetleri bulunan bu firmada görüşme yapılan katılımcı üye, Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölüm mezunu olup, 56 yaşındadır. Üretim, pazarlama, yatırım ve dış ticaret alanında 33 yıllık bir deneyime sahiptir. 2 yıldır çalışmakta olduğu holdingde yatırım ve operasyonel mükemmeliyetlikten sorumlu genel direktörüdür. Aynı zamanda holding adına Ar-Ge faaliyetlerini yürütmekte, resmi kurum ve devletle ilgili bütün ilişkileri yönetmektedir. Katılımcı 1 olan yatırım direktörü ile yapılan görüşme, katılımcının gerçekleştirmiş olduğu bir ticari seyahat sonrası kaldığı otelin lobisinde sabah kahvaltısının ardından sessiz bir ortamda yapılmış ve görüşme 65 dakika sürmüştür.

Katılımcı 2 (K2)

Katılımcı 2 (K2) otuz yılı aşkın süredir sanayi alanında otomotiv, iş makineleri, vana-pompa, çimento ve maden alanlarında döküm ve imalat hizmetleri vermekte olan, yatırımlarının çoğunluğu Türkiye'de bulunan, uluslararası bir firmanın icra kurulu başkanıdır. Tanımlanması yapılmakta olan bu firma, hammaddenin önemli bir bölümünü yurt dışından ithal etmekte olup, ürünlerini Türkiye'nin dışında çoğunluğu Almanya, Fransa, İngiltere, Avusturya, Polonya, İsveç başta olmak üzere Avrupa ülkeleri, Rusya, Gürcistan, Nijerya ve Mısır'a ihraç etmektedir.

Görüşme gerçekleştirilen icra kurulu başkanı, ticaret lisesi mezunu olup, 51 yaşındadır. Aynı anonim şirket bünyesinde 30 yıllık deneyime sahip olup, iş tecrübesinin son 15 yılında icra kurulu başkanı olarak görev yapmaktadır. Katılımcı 2 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 45 dakika sürmüştür.

Katılımcı 3 (K3)

Katılımcı 3 (K3) iki yüz elli yılı aşkın süredir Avrupa'nın en büyük mühendislik ve ticari araç üreten lider bir firmasının Türkiye Ceo' sudur. Dünya genelinde 120'yi aşkın ülkede yatırımları mevcut olan bu firma, 180'i aşkın ülkede ticari faaliyetlerini yıllardır başarı ile sürdürmektedir. 2015 yılı verilerine göre, bu firma bütün ülkelerde 55.000'i aşkın insanı istihdam etmekte olup, aynı yılın verilerine göre yıllık geliri 15 milyar Euro'nun üzerindedir.

Görüşme gerçekleştirilen Ceo, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisi lisans ve yüksek lisans mezunu olup, 47 yaşındadır. 25 yıllık iş deneyimine sahiptir ve iş yaşamının son 8 yılında şuanda çalışmakta olduğu firmada ceo olarak görev yapmaktadır. Katılımcı 3 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 55 dakika sürmüştür.

Katılımcı 4 (K4)

Katılımcı 4 (K4) iki yüz yıla yakın süredir uluslararası piyasalarda finansal aracılık hizmeti sağlayan yabancı sermayeli bir kuruluşun Türkiye'de farklı bir isim altında faaliyet gösteren bankasının genel proje ve finans direktörüdür. Türkiye'de yeni sayılabilecek bir geçmişe sahip olan bu banka, yeni olmasına karşın mevduat ve toplam aktif değerleri anlamında hızlı bir büyüme göstererek, özel bankalar arasında üst sıralarda kendine yer edinmiştir. Yalnızca Türkiye genelinde 55'i aşkın şube ve 1500'den fazla çalışanıyla 2015 yılı verilerine göre bankanın net kârı 50 milyon Türk Lirası'nın üzerindedir.

Görüşme gerçekleştirilen proje ve finans direktörü, İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisi olup, 38 yaşındadır. Daha önceki çalışmış olduğu bankada teftiş kurulunda görev alan direktör, 16 yıllık iş hayatının son 3 yılında şuan hizmet verdiği bankada proje ve finans direktörü olarak görev yapmaktadır. Katılımcı 4 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 50 dakika sürmüştür.

Katılımcı 5 (K5)

Katılımcı 5 (K5) elli yılı aşkın süredir finans sektöründe “özel” ve yerli sermayeli bir kuruluşun genel müdürlüğünde strateji geliştirme müdürüdür. Türkiye'nin bütün illerinde varolan banka Türkiye genelinde 830'u aşkın olmak üzere toplamda 900'e yaklaşan şube ve 85'i aşkın bağlı şube ağına sahiptir. Yaklaşık olarak 15.000 çalışanı ile hizmet vermekte olan banka, Türkiye dışında ABD, Almanya, Bahreyn, KKTC, Avustralya ve Kuzey Irak gibi Türk nüfusunun yoğun olarak yaşadığı coğrafyaları kendisine pazar olarak seçmiştir. Bankanın 2015 yılı verilerine göre, toplam net kârı 2 milyar Türk Lirası'na yaklaşmaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen strateji geliştirme müdürü, Marmara Üniversitesi'nin Fransız dilinde eğitim veren Kamu Yönetimi Bölümü mezunu olup, 41 yaşındadır. 15 yıllık iş tecrübesine sahip olan strateji geliştirme müdürü, kariyerine müfettiş yardımcısı olarak başlamış ve son 3 yıldır çalışmakta olduğu bankasında strateji geliştirme müdürü olarak görev yapmaktadır. Katılımcı 5 ile yapılan görüşme katılımcının kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 57 dakika sürmüştür.

Katılımcı 6 (K6)

Katılımcı 6 (K6) 1990'lı yılların başında uluslararası taşımacılık alanında faaliyette bulunmak üzere kurulan bir lojistik ve taşımacılık anonim şirketinin genel müdürüdür. Firma Türkiye'den başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, Rusya Federasyonu ve Türk Cumhuriyeti ülkelerine hem karayolu ve havayolu hemde deniz taşımacılığıyla karşılıklı olarak hizmet vermektedir. Sahip olduğu filosu ve yıl içerisinde gerçekleştirmiş olduğu yük kapasitesi bakımından sektörün önde gelen lider firmalarından biridir.

Görüşme gerçekleştirilen genel müdür, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisi olup, 38 yaşındadır. Daha önceki iş hayatında tekstil sektöründe çalışmasının yanı sıra, uzun bir süre Türk şirketlerinin rekabetçi gücünü artırmaya yönelik tasarlanmış bir projeye danışmanlık hizmeti sunmuştur. Aynı projede, Türkiye'nin önde gelen işadamları ve sermaye sahipleriyle beraber yer alan katılımcı, 10 yıldır firmasının genel müdür pozisyonundaki görevini sürdürmektedir. Katılımcı 6 ile yapılan görüşme şirketteki

kendi ofisinde gerekleŒmiştir. Görüşme konuları, lafın lafı açması sonucunda planlanan süreyi aşmıştır. Toplamda 155 dakika süren görüşmenin 110 dakikası çalışmanın amacı doğrultusunda gerekleŒmiştir.

Katılımcı 7 (K7)

Katılımcı 7 (K7) kuruluşu temelde 1986 yılına dayanan, mühendislik ve müteahhitlik sektöründe önde gelen bir firmanın yönetim kurulu üyesidir. Firma yıllara dayanan tecrübesiyle çoğunluğu yurt dışında bulunan konut kompleksleri, ofis kompleksleri, eğitim tesisleri, sağlık merkezler, alış veriŒ merkezleri, otel, sosyal tesis, turizm ve eğlence merkezleri ve havalimanları gibi çok çeşitli fonksiyonel yapılara müteahhitlik hizmeti sunmaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen yönetim kurulu üyesi, Londra’da bulunan University of Hertfordshire’da elektrik – elektronik mühendisliği alanında lisans, Brunel University’de mühendislik yönetimi alanında yüksek lisans yapmıştır. Mühendislik eğitiminin yanı sıra Harvard Business Scholl’da finans yönetimi alanında eğitimler alan katılımcı, 32 yaşındadır. İş hayatına İngiltere’de Schneider Electric’de başlamış ve bu şirkette 2 yıl süreyle proje müdürlüğü görevinde bulunmuştur. Yönetim kurulu üyeliğini yürütmekte olduğu firmanın 6 yıldır iş geliştirme müdürü ve Orta-Doğu – Kuzey Afrika operasyonlarının başında bulunmakla beraber, 2014 yılından itibaren şirketin yönetim kurulu üyesi ve aynı zamanda genel müdür yardımcısıdır. Katılımcı 7 Orta-Doğu bölgesinin prestijli yayın kuruluşlarından biri olan Construction Week’in belirlemiş olduğu “bölgenin en etkili 100 ismi” listesine seçilmesinin yanı sıra Fortune Türkiye’nin “gelecek vaat eden 20 yönetici” listesinde 4 defa yer alma başarısı göstermiştir. Katılımcı 7 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 45 dakika sürmüştür.

Katılımcı 8 (K8)

Katılımcı 8 (K8) 1967 yılından itibaren inŒaat sektöründe yer alan, sektördeki tecrübe ve deneyimiyle adından söz ettiren lider bir firmanın yönetim kurulu başkanıdır. Firma yıllar içerisinde çok sayıda konut, rezidans, iş merkezi, çarşı, fabrika projelerinin inŒasını gerekleŒirmiştir. İnŒa ettiği projelerinin büyük çoğunluğu Türkiye’de bulunan

firma, son yıllarda “sermaye, güç ve risk paylaşımı” amacıyla Katar ve Dubai’de ortaklık ilişkileri kurmuştur.

Görüşme gerçekleştirilen yönetim kurulu başkanı ortaokul mezunu olup, kendi söylemiyle iş hayatına 17 yaşında kalfalıkla başlamış, son 30 yıldır ise şirketinin yönetim kurulu başkanlığı görevini yürütmektedir. Katılımcı 8 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 55 dakika sürmüştür.

Katılımcı 9 (K9)

Katılımcı 9 (K9) 2000 yılında kurulan, doğa turizminde yurt içi ve yurt dışı tur gezileri organize eden bir firmanın genel müdürüdür. Yurt dışında Asya, Kuzey ve Güney Amerika, Afrika ve Okyanus turları düzenleyen firma yurt içinde ise ağırlıklı olarak dağ ve yayla turları organize etmektedir. Tur faaliyetlerinin yanı sıra bu firma müşterilerine sahip olduğu oteller aracılığıyla konaklama hizmeti de sunmaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen genel müdür Bilkent Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunu olup, 42 yaşındadır. Turizm sektörü ve tur faaliyetlerinde 20 yıllık tecrübesi olan katılımcı, 16 yıldır şirketinde genel müdürlük yapmaktadır. Katılımcı 9 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 45 dakika sürmüştür.

Katılımcı 10 (K10)

Katılımcı 10 (K10) kuruluşu 19. yüzyıla kadar uzanan yerel sermayeli, net kâr, toplam aktif ve toplam mevduat kriterleri göz önüne alındığında sektöründe lider bir bankanın genel müdür yardımcısı baş asistanıdır. Türkiye’nin her ilinde şubeleri mevcut olan banka, yurt dışında şubeleşme ağı en yaygın Türk bankaları arasında ilk sıralarda yer almaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen genel müdür yardımcısı baş asistanı İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü lisans mezunu olup, 41 yaşındadır. 16 yıllık iş hayatının son 3 yılında şuan bulunduğu görevini yürütmektedir. Katılımcı 10 ile yapılan görüşme kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 47 dakika sürmüştür.

Katılımcı 11 (K11)

Katılımcı 11 (K11) Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Hırvatistan, İsviçre, Rusya, Gürcistan, Kazakistan ve Azerbaycan'da 29 otel yatırımına sahip olan Türk sermayeli oteller zinciri bir markanın Antalya merkezde bulunan otelinin genel müdürüdür.

Görüşme gerçekleştirilen genel müdür Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mimarlık Bölümü mezunu olup, 54 yaşındadır. İş hayatına 1985 yılında resepsiyonist olarak başlamış ve kendi söylemiyle otelciliği öğrenebilmek adına gazino ve muhasebe departmanlarında da çalışmıştır. İş hayatının son 17 yılında çalıştığı otellerde genel müdürlük yapmaktadır. Görüşme yapılan genel müdür kendisini şu şekilde tanıtmaktadır: “Beni her transfer eden otel sahibi, sektörün en iyi müdürünü transfer ettik diye gurur duyar. [Gülüyor...] Ancak sermaye sahibi olmak ayrı bir durumdur. 2 yıl sonra ise ‘hizmetlerinden ötürü teşekkür ederiz’ derler ve yollarımız ayrılır.” Katılımcı 11 ile yapılan görüşme, müdürlüğünü yapmakta olduğu otelin lobisinde gerçekleşmiş olup, katılımcının yoğun programından ötürü aynı gün içerisinde iki bölüm halinde toplamda 60 dakika sürmüştür.

Araştırmacı Antalya bölgesindeki otel temsilcilerini ziyaret etmeden önce bütün katılımcılarda olduğu gibi önceden iletişim kurup, randevu olarak görüşmeleri planlamıştır. Ancak, Antalya iline gidildikten sonra görüşme yapılması planlanan bir katılımcının ailevi sorunlarından ötürü görüşme iptal edilmiştir. İptal edilen bu görüşmenin yerine araştırmacı aynı gün içerisinde katılımcı 11 ile iletişim kurmuş ve yine aynı gün içerisinde görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşme esnasında katılımcı Türkiye'nin içerisinde bulunduğu siyasi süreçten ötürü konuşmalarının ses kayıt cihazı yardımıyla kayıt altına alınmasını istememiştir. Katılımcının cevapları derinlemesine mülakat görüşme formunun üzerine alınan notlar sayesinde kayıt altına alınmıştır.

Katılımcı 12 (K12)

Katılımcı 12 (K12) 100 yıla yaklaşan bir süredir 303 uçak ile yurt içi ve yurt dışında toplamda 236 farklı noktaya ulaşan, yerli sermayeli havayolu taşımacılığı yapmakta olan lider bir firmanın ceosudur.

Görüşme gerçekleştirilen ceo İstanbul Teknik Üniversitesi Uçak Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Michigan University'de Uçak Mühendisliği yüksek lisans, aynı üniversitede Makine Mühendisliği ikinci yüksek lisans, yine Michigan University'de Makine Mühendisliği alanında doktora eğitimleri almıştır. Eğitim hayatından sonra toplamda 25 yıllık akademik hayatı bulunan katılımcı, son 12 yıldır bulunduğu kurumdaki ceo görevini de yürütmektedir. 57 yaşında olan katılımcı 12 ile yapılan görüşme katılımcının kendi ofisinde gerçekleştirilmiş olup, 52 dakika sürmüştür.

Katılımcı 13 (K13)

Katılımcı 13 (K13) inşaat sektöründe yarım asırlık tecrübeye sahip, yaşam alanı geliştirici ödülü alan, 2014 yılı Capital 500 Türkiye listesinde “cirosunu en çok artıran firmalar” arasında ilk sıralarda bulunan lider bir markanın inşaat üretim direktörüdür. Tanımlaması yapılan bu firma ayrıca Fortune 500 Türkiye “en hızlı büyüyen şirketler” listesinde faiz ve vergiden önceki kazancını en çok artıran şirketler sıralamasında yine ilk sıralarda yer almaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen üretim direktörü İstanbul Teknik Üniversitesi'nden mezun olmuş, inşaat yüksek mühendisidir. 30 yıllık iş hayatında 15 farklı firmada görev almış ve son 3 yılında şuan çalışmakta olduğu şirketin üretimden sorumlu genel direktörüdür. 50 yaşında olan katılımcı 13 ile yapılan görüşme katılımcının kendi ofisinde gerçekleşmiş olup, 85 dakika sürmüştür.

3.2. Araştırma Yöntemi

Neo-klasik iktisat egemenliğinde şekillenen iktisat bilim dalı ekonometri ile bütünleşik bir görünüm sergilemekte ve çoğunlukla nicel veriler ışığında kurulan modellerle gelecek üzerine tahmin ve politikalar geliştirmektedir. İktisat biliminde nicel çalışmalar üzerine yoğunlaşan ve davranışsal iktisatçılar tarafından “otistik” kabul edilen bu ilerleme, davranışsal iktisatçıların insan davranışları üzerine araştırmalar yapmasının sebebini oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisat, neo-klasik iktisadın egemenliğinde ana akım iktisat yönlendirmesine karşı bir akım değildir. Davranışsal iktisat üzerine çalışmalar yapan pek çok iktisatçı, bu hareketi ana akım iktisadı destekleyici bir atılım olarak görmektedir. Ana akım iktisat içerisinde eleştirdikleri en önemli noktalardan biri, iktisadın bu denli ekonometrinin içerisine gömülmüş olmasıdır. Özellikle 20. yüzyılın ortalarına kadar iktisat bilimi felsefe, tarih, psikoloji, sosyoloji, felsefe ve antropoloji gibi bilim dalları ile bütünleşip, iktisadı anlamak için önce insan davranışlarını anlamayı hedef edinmişti. Son yarım yüzyılda ise ekonometrik modellerle, insanın davranışının araştırmalarda geri plana itilmesi bir takım iktisatçılar tarafından iktisadi politika başarısızlıklarının sebebi olarak görülmektedir.

İktisadi olayları anlamamanın temel koşulu olarak insan davranışlarını anlamak, nicel verilerden daha çok nitel verilerle çalışmayı gerektirmektedir. Davranışsal iktisadın bu gerçeğinden hareketle araştırma yöntemi olarak nitel bir çalışmanın tercih edilmesi kaçınılmaz olmuştur.

Nitel araştırma çalışmaları incelendiğinde en sık kullanılan veri toplama yöntemleri olarak anket, gözlem, odak grup çalışması, derinlemesine mülakat, örnek olay vakası ve doküman incelemesi karşımıza çıkmaktadır (Baş ve Akturan, 2013). Bu yöntemlerden anket ele alındığında özellikle ankete cevap veren kişinin teyidinin her zaman mümkün olmaması sözü geçen araştırma yöntemi için önemli bir eksikliklerdir. Bu araştırma kapsamında görüşülecek kişilerin sektörlerinde önemli birer iş adamı olması, odak grup görüşmesi için gerekli olan 6-10 arasındaki katılımcının bir araya getirilmesini ise zorlaştırmaz. Çalışmanın amacı dikkate alındığında, doküman inceleme yönteminin kullanılması amaçla çelişen bir yöntem olduğundan ötürü çalışmanın araştırma ve veri toplama yöntemi olarak derinlemesine mülakat yöntemi tercih edilmiştir.

Derinlemesine mülakat yöntemi değerlendirildiğinde, katılımcılara geçmiş meslek yaşamlarına dair sorular sorulması bir açıdan onların kendi yaşamlarına dair hem bir tecrübe hem de kendi gözlemlerinin yansıtılmasına imkân sağlayacaktır. Aynı zamanda, katılımcıların örneklem grubu oluşturması ve farklı sektörlerden seçilmeleri kendi içerisinde bir örnek olay vakası olarak da değerlendirilebilir. Derinlemesine mülakat yönteminde, araştırmacının oluşturacağı görüşme formuna göre esnek davranabilmesi,

ortamı kendi kontrolü altında tutabilmesi, veri kaynağını tam olarak teyit edebilmesi, yanıt oranının yüksek, cevapların tam ve derinlemesine alınma imkânı analiz yönteminin diğer yöntemlere göre üstün kabul edildiği taraflardır.

İktisat alanında yapılan bilimsel çalışmalarda matematiksel modellerin daha fazla kullanılarak ekonometrik çalışmalara ağırlık verilmesi, nitel analiz yöntemlerinin kullanılmasını geri plana itmiştir. Alışıl gelmiş uygulamanın dışında bu çalışmada nitel araştırma yönteminin kullanılmasından ötürü bu ana bölüm içerisinde analiz yöntemi ile ilgili hem bilgilendirici hem de çalışmayla ilgili açıklayıcı bilgi paylaşımı yapılacaktır.

3.3. Veri Toplama Süreci

Çalışmanın veri toplama süreci olarak katılımcılarla gerçekleştirilen görüşmelerin detayları hakkında bilgi vermeden önce Türkiye'nin ülke olarak yaşamakta olduğu ekonomik, siyasi ve politik belirsizlikler hakkında bilgi vermek, veri toplama sürecini ve toplanacak verilerin içeriğinin değerlendirme sürecinde anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

3.3.1. Ülkenin İçerisinde Bulunduğu Durum

Araştırmada veri toplama aşamasına geçilmesi 2015 yılının aralık ayına denk gelmiştir. Bu dönem ülke içerisinde siyasi belirsizliklerin yaşandığı bir dönemin hemen sonrasındır. Yaşanan 14 yıllık siyasi istikrar sonrası 2015 yılının haziran ayında yapılan genel seçimler sonucunda meclise girmeye hak kazanan siyasi partiler yeni hükümetin kurulması konusunda anlaşamamışlardır. Kısa zaman içinde tekrardan seçime gidilmesi ve yeni hükümetin kurulması kasım ayının başına kadar uzamıştır.

Ülke genelinde yaşanan siyasi belirsizliğin yanı sıra Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin güney komşuları uzun bir süredir birbiri ile askeri olarak sıcak çatışma içerisinde. Bu durum Türkiye'nin özellikle doğu ve güneydoğu bölgelerini yakından etkilemekte olup, Türk Hükümeti'nin siyasi gündeminde önemli bir yer oluşturmaktadır. Suriye, Irak ve İran üçgeninde devam eden çatışmalar başta Amerika, Rusya ve Avrupa ülkelerinin de olaylarda arabuluculuk sıfatıyla yer almalarına neden olmuştur. Suriye bölgesinde yoğunlaşan çatışma süreci içerisinde Rusya ve Türkiye arasında yaşanan

gerilim, Türk savaş uçakları tarafından Rus savaş uçağının düşürülmesiyle de yeni bir boyut kazanmıştır.

Siyasi ve politik belirsizliklerin dışında Amerika Merkez Bankası'nın faiz oranları üzerinde değişiklik yapma olasılığı Türkiye'de merkez bankası, hükümet ve yatırımcılar tarafından yakından takip edilen ve belirsizlik yaratan bir başka durumdur.

Çalışmanın veri toplama sürecinin bu döneme denk gelmesi siyasi, politik ve ekonomik istikrarın yatırım projelerinin hedeflenen amaçlara ulaşmasındaki etkilerini değerlendirme aşamasında araştırmacıya katkı sağlaması beklenmektedir.

3.3.2. Görüşme Türü

Görüşme, sosyal bilimlerde insanların tutum, davranış, düşünce ve eylemleri hakkında bilgi toplanırken en sık faydalanılan bilgi toplama yöntemlerinden biridir. Stewarth ve Cash (1985), görüşmeyi en az iki tarafın bir amaç için karşılıklı soru sorma ve cevaplama iletişimi olarak tanımlamaktadır. Seidman (1991), yapılan bilimsel bir görüşmede temel gayenin her zaman bir hipotezi test etmek olmadığını, çoğu zaman insanların deneyimlerini nasıl anlamlandırdıklarının araştırma konusu olduğunu belirtmektedir.

Nitel bir araştırma söz konusu olduğunda görüşme yapılarak bilginin toplandığı en yaygın araştırma yöntemleri anket, derinlemesine mülakat ve odak grup çalışması olmaktadır. Bu çalışmada faydalanılan yöntem olan derinlemesine mülakat görüşmesi, hazırlanış ve uygulanma açısından farklı türlere bölünmektedir. Patton (1987) ve Karasar (2005), görüşme türlerini görüşmenin amacına, görüşülen kişiye, görüşülen kişinin sayısına ve görüşme formunun hazırlanmasına göre farklı sınıflara ayırmışlardır. Bilimsel bir amaç taşıyan bu çalışmada örneklem seçiminde de açıklandığı üzere görüşülen insanlar alanında uzman kabul edilen yatırımcılardan seçilmektedir. Araştırma yöntemi derinlemesine mülakat olarak seçilmesi sebebiyle her bir katılımcıyla bire bir yüz yüze görüşmeler yapılmıştır.

Görüşme türlerinden, görüşme formunun hazırlanmasına göre yapılan ayrımlar daha çok derinlemesine mülakatın yürütülmesiyle yakından ilgilidir. Yapılandırılmış, yapılandırılmamış ve yarı yapılandırılmış görüşme türlerinde araştırmacı toplayacağı bilginin türü ve çalışmanın özelliğine göre kendine bir yöntem ve görüşme türü belirler.

Yapılandırılmış Görüşme

Yapılandırılmış görüşme, katılımcıya derinlemesine mülakat esnasında ne tür soruların hangi sıraya göre sorulacağını önceden belirlenerek görüşme formunun hazırlandığı görüşme türüdür. Bu görüşme türünde araştırmacı sadece tasarlanmış soruları bütün katılımcılara aynı üslup ve aynı kelimeleri kullanarak sorar ve cevapları kayıt eder (Punch, 1994). Yapılandırılmış görüşme türünde temel amaç, cevaplar arasında karşılaştırma yaparak farklılıkları ve sebeplerini ortaya koymaktır. Yapılandırılmış görüşmenin en önemli dezavantajı, araştırmacının görüşme formuna sadık kalacak olmasından ötürü, görüşme esnasında cevaplara göre bilgiyi derinleştirici ek sorular sorulamayacak olmasıdır (Brannigan, 1985).

Yapılandırılmamış Görüşme

Yapılandırılmamış görüşmede, görüşme esnasında sorulacak sorular kesin bir taslağa bağlanmamıştır. Bu nedenle görüşme esnasında araştırmacı sorulması planlanmış soru sırasının dışına çıkabilir ve katılımcıya ek sorular yöneltebilir. Yöneltilen ek sorular, katılımcıların vermiş olduğu bilgilerin derinine inilmesine ortam sağlayacağından, araştırmacı analitik analiz yapma imkânına kavuşacaktır. Araştırmacı başarıyla gerçekleştireceği analitik analiz sayesinde, bilginin kökenine inerek yeni bilgileri keşfetme fırsatını da yakalayacaktır (Karasar, 2005).

Yarı Yapılandırılmış Görüşme

Yarı yapılandırılmış görüşmede araştırmacı öncelikli olarak önceden belirlemiş olduğu soruları sormak için görüşmeyi başlatır. Buna rağmen, katılımcının vermiş olduğu cevaplar, araştırmacıyı güdeleyebilir. Bu durumda araştırmacı katılımcıya ek sorular sorarak görüşmeye derinlik kazandırabilir. Ek sorular sorulurken, dikkat edilmesi gereken

en önemli hususlardan biri araştırmanın amacından uzaklaşarak farklı noktalara kaymamasıdır. Yarı yapılandırılmış görüşme türleri belirli ölçülerde hem karşılaştırma hem de keşif yapmaya imkân tanıyabilir. Bu durumu belirleyecek olan araştırmacının katılımcıya yönlendirmiş olduğu soruların derinliği ve edinmiş olduğu bilgilerdir, bilgilerin özgünlüğüdür (Punch, 1994).

Bu çalışmada analizsel amaç, yatırımcıların kararlarındaki rasyonellik üzerine keşifsel bir araştırma yapmaktır. Bu kapsamda analiz kısmı için belirlenen amaç, görüşme türü olarak yarı yapılandırılmış bir modelin tercihinde belirleyici olmuştur. Yarı yapılandırılmış görüşme formunun hazırlanması aşamasında katılımcılara yöneltilecek sorular kişisel, firma konulu, bilgi içerikli ve opsiyonel olmak üzere dört farklı sınıfta toplanmıştır. Kişisel sorular, katılımcı üyelerin demografik özelliklerini öğrenmek üzerine tasarlanmıştır. Firma konulu sorular firmanın sektörüne, faaliyet alanlarına yönelik sorular içermektedir. Araştırmanın ana amacı olan yatırım kararlarındaki rasyonellik üzerine kurgulanan ve iktisat teorisine bağlı kalınarak hazırlanan sorular görüşme formunun ana gövdesini oluşturan bilgi içerikli sorular sınıfında yer almıştır. Görüşme formunun son bölümünde katılımcı firmaların 2008 krizini nasıl yönettiklerine yönelik opsiyonel soru bulunmaktadır. Bu soru görüşmenin süresine, görüşmeden elde edilen bilgilerin derinliğine ve katılımcının görüşmeyi devam ettirme yönünde araştırmacıya yansıttığı sinerjiye göre katılımcılara yöneltilmiştir. Bazı görüşmelerde görüşmenin uzun sürmesinden ve katılımcının kapsamlı bilgiler paylaşmasından ötürü, ek sorularla katılımcıyı sıkıkmamak için opsiyonel soru sorulmamıştır. Esasında yarı yapılandırılmış görüşme formuna bağlı kalınmakla birlikte, görüşme esnasında katılımcıların verdikleri cevaplara göre daha derin bilgilerin toplanması amacıyla ek sorulardan da faydalanılmıştır.

3.3.3. Kayıt Yöntemi

Nitel araştırma yöntemlerinden özellikle derinlemesine mülakat ve odak grup görüşmelerinde en sıklıkla kullanılan kayıt yöntemleri not tutma ve konuşmaları video ya da ses kaydına almaktır (Yıldırım ve Şimşek, 2013: 175).

Görüşmenin yapıldığı esnada, katılımcıya yardımcı ikinci bir kişinin olmaması durumunda not tutma işlemi aksaklıklara sebebiyet verebilmektedir. Soruların sorulması,

dinleme işleminin yapılması esnasında hızlı not alma zorunluluğu görüşmede kesilmelerin yaşanmasına sebep olabilecektir. Bunun yanı sıra hızlı not tutma ve kısaltmaların yapılması verilerin betimlenmesi esnasında bilgilerin kaybolma problemini de beraberinde getirebilir (Karasar, 2005).

Gerçekleşen görüşmeyi video ve/veya ses kaydına almak katılımcıya görüşmenin daha etkin gerçekleşmesi ve bilgileri eksiksiz kaydetme hususunda büyük kolaylıklar sağlayacaktır. Ancak, yapılacak görüşmenin içeriğinden ötürü katılımcıların görüşmelerin kayıt edilmesini istememesi sıkça rastlanılan bir durumdur.

Bu çalışmada, kayıt yöntemi olarak ses kayıt cihazı kullanılmıştır. Çalışmanın bilimsel etiğinden ötürü her katılımcıya görüşmenin ses kaydı altına alınacağı önceden söylenmiştir. Bununla birlikte, görüşmeye katılan ve görüşlerini bu çalışmada paylaşan her yatırımcı ve üst düzey yöneticinin kimliği yine bilimsel etik değerler ve katılımcıların sonraki meslek yaşamları dikkate alındığından gizli tutulmuştur. Bu gizlilik, araştırmacı tarafından düzenlenen ve her katılımcıya verilen aydınlatılmış onam formu²⁰ ile örneklem grubuna hatırlatılmıştır.

3.4. Verilerin Analizi

Derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak toplanan verilerden amaçlanan hedeflere ulaşılması noktasında betimsel analiz ve içerik analiz teknikleri kullanılmıştır.

3.4.1. Betimsel Analiz

Nitel araştırma yöntemlerinde verilerin analizi için yaygın olarak kullanılan yöntemlerden biri betimsel analizdir. Betimsel analiz tekniğinde verilerden hedeflenen amaçlara ulaşılması, betimsel analiz - sistematik analiz - yorumlama safhalarının takibini gerektirmektedir (Coşkun ve diğerleri, 2015: 324).

²⁰ Görüşmeler gerçekleşmeden önce katılımcılara gönderilen aydınlatılmış onam formu çalışmanın ekler kısmında mevcuttur.

Betimsel analiz safhasında yarı yapılandırılmış araştırma sorularına verilen cevaplar, özgünlüklerine hiçbir müdahale olmadan belirli bir çerçeve içerisinde okuyucuya aktarılmıştır. Araştırma sorularına verilen cevaplar farklılık gösterdiği müddetçe örneklem sayısı artırılmıştır. Bundan dolayı, toplanan veriler içerisinde karşılaştırmalar yapılarak aynı sorulara verilen benzer ve farklı cevaplar tespit edilmiştir. Sistemik analiz safhasında, görüşme sürecinin ortaya çıkarmış olduğu söylemler, bu söylemlerin arkasında yatan gerekçeler sistemik bir şekilde neden-sonuç ilişkisi içerisinde irdelenmiş ve derinliğine inilmiştir. Betimsel analiz sürecinin son aşaması olan yorumlama safhasında cevaplardan doğrudan alıntılar yapılarak, teorik bilgiler ışığında yorumlamalar yapılmıştır.

3.4.2. İçerik Analizi

İçerik analizi, nitel araştırmalarda kullanılan özellikle mülakat, gözlem kayıtları, doküman incelemesi sonucunda elde edilen verilerin karakterize edilme ve karşılaştırılma tekniğidir (Kümbetoğlu, 2012: 152). İncelenen kaynak ya da gerçekleştirilen görüşme her zaman için kolaylıkla görülebilen ve açıkça sergilenmiş bilgiler içermez. İçerik analizi gizli kalmış ve üstü örtülmüş bilgilerin ortaya çıkarılma amacına hizmet eder. Bütün içerik analiz tekniklerinin ortak özelliği, incelenen ve betimlenen kaynaklardan bir yorum çıkarılmasıdır. Bu yorumların taşınması gereken nitelik içerik analizi sayesinde sübjektiflikten uzak, objektif yorumların ortaya çıkmasıdır (Bilgin, 2014: 1).

Ghiglione ve Matalon (1978) içerik analiz tekniklerinin esasında üç temel ihtiyacı karşılamaya hizmet sunduğunu düşünür. Bunlar, politik ve sosyal ihtiyaçlar, ekonomik ihtiyaçlar ve klinik ihtiyaçlardır. Bu çalışmanın, değerlendirmesini yapmış olduğu iktisadi karar alma süreçleri de, ekonomik ihtiyaçlar içerisinde değerlendirilebilecek bir nitelik taşımaktadır.

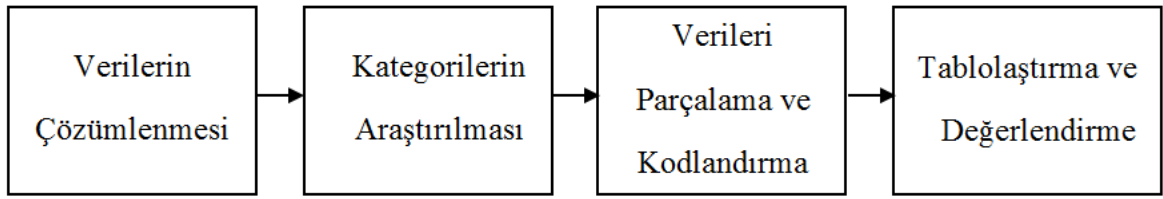
3.4.2.1. İçerik Analizi Aşamaları

İçerik analiz sürecinde toplanan çok miktardaki veriler sistemik bir biçimde ayıklanmakta ve daha anlamlı az sayıdaki kategoriler oluşturulmaktadır. İçerik analizinin tanımlaması yapılırken bu analiz değerlendirmesi “sıklık” ve “sayısal” kavramlar ile

ilişkilendirilmektedir (Boyatzis, 1998). Bu ilişkinin arkasındaki asıl olgu, katılımcıların kendisine yöneltilen sorulara hangi kelimeleri ne sıklıkta kullandığıdır. Bu noktada, araştırmacı kategorileri oluştururken sıklıkla kullanılan kelimelerden faydalanabilir.

İçerik analizi yapılırken ortaya çıkan üç temel yön vardır: tarafsızlık, sistematiklik ve genellik. İçerik analizinde tarafsızlık kavramı, araştırmacının analiz sürecini belirli kural ve işleyişe uygun olarak yürütmesi olarak tanımlanır. Sistematiklik, analiz içerisindeki uygulanması gereken kuralların tutarlı bir biçimde yerine getirilmesidir. Genellik kavramı ise, toplanan bulgular ile teorik bağlantının kurulmasını ifade etmektedir (Coşkun ve diğerleri, 2015: 325).

Şekil 4: Nitel Araştırma Yönteminde İçeriksel Veri Analiz Süreci



Kaynak: Fielding, 2001: 154

1. Aşama: Verilerin Çözümlemesi

Verilerin çözümü, çalışmanın amacına ulaşmak için yapılan görüşmelerin metne dökülmesi ve transkripsiyon edilmesiyle başlar. Bu işlem yapılırken, görüşmenin kiminle, nerede ve ne sürede gerçekleştiği de çalışmanın kapsamına dâhil edilebilir. Ancak, gerçekleşen görüşmede samimi ve içten duyguların tam bilgilerle aktarılması, çoğu zaman katılımcının kimliğinin gizlenerek sembolleştirilmesini gerektirebilir. Bu nedenle çalışmada, katılımcıların açık kimliklerine yer verilmemiştir.

Bell (1999) derinlemesine yapılan bir görüşmede en zor aşamanın verilerin çözümü olduğunu ifade etmiştir. Bu aşamanın zorluğu, aktarılan bilgilerin orijinaliği bozulmadan metne aktarılmasından kaynaklanmaktadır. Sorulara verilecek cevapların uzun cümleler halinde ve karmaşık bir ifade tarzıyla aktarılması araştırmacının işini zorlaştırabilir. Bu tarz ifadelerin basitleştirilmeye ve okuyucunun anlayabileceği bir

formata dönüştürülmesi, veri kaybına yol açabileceği gibi farklı bir anlamın ortaya çıkmasına da sebebiyet verebilir.

Verilerin çözümlenmesi aşamasında dikkate alınması gereken bir diğer husus, sözel olarak ifade edilmeyen durumların metne aktarılmasıdır. Silverman (1993) ve Caunce (2001) sözel olarak ifade edilmeyen bazı gözlemlerin sembollerle metne aktarılması gerektiğini savunmaktadır. Ancak, ifade edilen bu sembolsele aktarımın araştırma metnini okuyan okuyucunun ilgisini ve dikkatini dağıtmaması gerekir. Bu nedenle çalışmada aşırıya kaçmadan özellikle katılımcının ses tonundaki iniş ve çıkışlar, sorulan soru sonrasında bekleyişler, düşünceler ve katılımcının özellikle vurgulamış oldukları kelimeler sembollerle analiz aşamasında çözümlenmelidir. Bu çalışmada sembolleştirme yapılmamıştır. Ancak tezin okunma akışını aksatmadan bazı yerlerde katılımcıların sorulara cevap verirken dikkat çeken durumları köşeli parantez içerisinde aktarılmıştır.

2. Aşama: Kategorilerin Araştırılması

Çözümlemesi yapılan verinin ikinci aşamada analitik analiz sonucunu oluşturulacak kategorilerin belirlenmesi gerekmektedir (Fielding, 2001). Kategorileştirme işlemine günlük yaşamdan bir çanta dolusu mektupla apartmana giren postacının çantasındaki mektupları farklı dairelerin posta kutusuna tasnif etmesi örnek gösterilebilir (Bilgin, 2014: 14). Bilimsel çalışmada da araştırmacı bir postacı gibi çözümlemesini yapmış olduğu bilgileri farklı kategorilere ayırma işlemini gerçekleştirecektir. Verilerin başarılı bir şekilde kategorize edilmesi, çözümlemenin dikkatlice okunmasını ve elde edilen verilerin kendi içerisinde anlamlı olacak şekilde bölümlere ayrılması sonucunda ortaya çıkacaktır (Robinson, 1997).

Kategorilerin belirlenmesinde bazı teknik özellikler vardır ve bunlara kategorileştirme yapılırken dikkat edilmelidir (Saldana, 2016):

- i. Kategoriler homojen olmalıdır ve farklı kavramlar aynı kategori altında yer almamalıdır.
- ii. Kategoriler ayırt edici olmalı ve bir kavram birden çok kategoride yer almamalıdır.

- iii. Kategoriler bütünsellik özelliğine sahip olmalı ve verilmek istenen mesajın tamamını kapsamalıdır.
- iv. Kategoriler araştırmacı tarafından objektif olarak oluşturulmalıdır. Bu durum, içerik analizinin güvenilirliğini artırmaya katkı sağlayacaktır.
- v. Kategoriler çalışmanın amacına uygun bir biçimde anlamlı olarak oluşturulmalıdır.

3. Aşama: Verileri Parçalama ve Kodlandırma

Katılımcılara yöneltilen sorulara verilen cevaplar ana kavram ve araştırmanın eksenine bağlı kalınarak paragraf oluşturacak şekilde parçalara ayrılır (Fielding ve Thomas, 2001). Verilerin parçalara ayrılma aşaması, araştırmacının kodlandırma işlemini kolaylaştıracak bir süreçtir. İçerik analizinde parçalara ayrılmış verilere kodlar atanmasındaki temel amaç kavramlar arasındaki ilişkilere bakmaktır (Gibbs, 2002). Kodlama işleminde kullanılacak kelimeler, görüşme esnasında katılımcının verdiği cevaplardan alıntı yapılarak oluşturulabileceği gibi, araştırmacı kodlama işleminde kullanacağı kelimelere teorik altyapıya bağlı olarak önceden kendisi de karar verebilir (Fielding, 2001).

4. Aşama: Tablolaştırma ve Değerlendirme

İçerik analizinde verilerin çözümlenmesi, kategorileştirilmesi ve kodlanmasının bir tablo içeriği şeklinde sunulması, toplanan verilerin görölmesini ve değerlendirilmesini kolaylaştıracaktır. Özellikle kodlama aşamasında, gerek katılımcıların sıklıkla kullandıkları kelimelerin oluşturduğu, gerekse de araştırmacının teorik altyapıya bağlı olarak belirlediği kodlar arasında ilişki kurularak verilerin değerlendirilmesi, çalışmanın sonuçlarını ortaya koymaya yardımcı olacaktır.

3.4.2.2. İçerik Analizinin Geçerlilik ve Güvenilirliği

İçerik analizinin geçerliliği, çalışmanın amacı ve belirlenen araçların uyumu ile ilgilidir. İçerik analiz teknikleri gözlemlenen olay ya da verilen mesajların içeriğini değiştirmeden çalışmayı amacına yaklaştırmalıdır (Krippendorff, 2013).

İçerik analizi yapılırken yaygın olarak kullanılan dört tür analiz tekniği vardır. Bunlar, frekans analizi, kategorisel analiz, değerlendirici analiz ve olumsuzluk analizidir. Bu analiz tekniklerinin dışında kullanılan bazı özel analiz teknikleri de mevcuttur (Bilgin, 2014).

Çalışmanın belirlenen amacına ulaşmak için içerik analiz tekniklerinden frekans analizi ve kategorisel analiz tekniklerinden yararlanılmıştır. Frekans analizi, kavram ve öğelerin sayısal olarak yüzdesel veya oransal görünme sıklığını ortaya koymaktadır. Frekans analiz tekniği sayesinde belirtilen ifadenin önemi anlaşılır ve böylece ifade edilen açıklamalar içerisindeki kavram ve öğeler önem sırasına koyulabilir. Kategorisel analiz ise verilen mesajın önce birimlere bölünmesi ve ardından bu birimlerin belirli kriterler altında kategorileştirilmesini açıklamaktadır.

Belirlenen içerik analiz tekniklerinin güvenilirliği önemli ölçüde kategorileştirme ve kodlama süreçlerine bağlıdır. Tekniğin güvenilirliği, aynı çalışmanın başka araştırmacılar tarafından gerçekleştirildiği varsayımı altında diğer araştırmacıların da eldeki metni aynı kategorilere ayırması ve aynı kodlamaları atamasıyla sağlanacaktır. Yapılan bir içerik analizinde güvenilirliğin yüzde yüz sağlanması beklenmez. Yapılan çalışmalarda metin içeriğini değerlendirme araştırmacıdan araştırmacıya farklılıklar gösterebilmektedir. Farklılığı ortaya çıkarabilecek pek çok faktör sıralanabilir. Çalışmanın güvenilirliğinden kasıt, güvenilirliği yüzde yüz sağlamak değil, olabildiğince yüksek tutmak olmalıdır (Weber, 1990).

Bu çalışmada literatür kısmında aktarılan bilgiler, çalışmanın orijinalliğini ortaya koymaya yardımcı olmaktadır. Literatürde benzer bir çalışmaya rastlanılmamış olması, bu çalışmanın geçerlilik ve güvenilirliğini sınamaya engel teşkil etmektedir. Bununla birlikte, saha araştırma kısmında yeterli bir örneklem grubuna ulaşıldığının kabulü ve özellikle örneklem grubunun araştırma sorularına benzer cevaplar vermesi, aynı kavramların kod olarak ortaya çıkmasına olanak ve fırsat sağlamaktadır. Araştırmaya katılan örneklem grubunun sorulara verdikleri benzer cevaplar ve frekans analizi sonucunda kodların frekans dağılımının yüksek çıkmış olması içerik analizinin geçerlilik ve güvenilirliğini artırıcı bir unsur olarak değerlendirilebilir.

3.5. Araştırmanın Geçerlilik, Güvenilirlik ve Etiği

Nicel ve nitel araştırmalar bilimsel bir değere sahip olabilmesi için etik değerler içerisinde geçerlilik ve güvenilirlik sağlamak zorundadır. Aksi takdirde verilerin toplanması, analizi ve bulguların paylaşılması bilimsellik adına derin kuşkuları beraberinde getirecektir. Nicel araştırmaların geçerlilik ve güvenilirliği konusunda değerlendirme kriterleri olan inanılrlık, genellenebilirlik, tutarlılık ve doğrulanabilirlik kıstasları nitel araştırmalarda sırasıyla iç geçerlilik, dış geçerlilik, iç güvenilirlik ve dış güvenilirlik kavramları ile karşılık bulmuştur (Lincon ve Guba, 1985; Yıldırım ve Şimşek, 2013).

Tablo 2: Bilimsel Çalışmaların Geçerlilik ve Güvenilirlik Açısından Değerlendirme Kriterleri

Nicel Araştırmalar		Nitel Araştırmalar
• İnanılrlık	→	İç Geçerlilik
• Genellenebilirlik	→	Dış Geçerlilik
• Tutarlılık	→	İç Güvenilirlik
• Doğrulanabilirlik	→	Dış Güvenilirlik

Kaynak: Yıldırım ve Şimşek, 2013

Yapılmakta olan araştırma nitel bir özellik taşıması sebebiyle aşağıda bilimsel bir çalışmada bulunması gereken iç geçerlilik, dış geçerlilik, iç güvenilirlik ve dış güvenilirlik özellikleri açıklanmaktadır.

3.5.1. İç Geçerlilik

Bilimsel araştırmalar, iç geçerlilik açısından değerlendirilirken çalışmanın öncelikli olarak şu sorulara cevap vermesi beklenir (Merriam, 2013:203):

- i. Araştırmacı gerçekten ölçmeyi ya da gözlemlemeyi planladığı olaylar üzerinde mi çalışıyor?
- ii. Araştırmacının ortaya koyduğu bulgular, çalışma yaptığı olayları gerçekten açıklayabiliyor mu?

- iii. Araştırma sonucunun ortaya çıkardığı sonuçlar gerçek dünyayı temsil ediyor mu?

Maxwell (2005) kazanmış olduğu bilimsel tecrübelerinde insanların kesin gerçeklere ulaşmasının imkânsız olduğunu düşünmektedir. Bu nedenle geçerlilik kesinlikten çok bir amaçtır ve kişiden kişiye değişkenlik gösterebilir. Böylece nitel çalışmalar nicel çalışmalardan farklılık gösterirler. Nitel çalışmaların gerçekliğinin bütünsel ve sürekli değişken olduğu, bununla birlikte nesnellik taşımadığı varsayılır. Nicel çalışmalarda genellenebilirlik temel vurguyken; nitel çalışmalar derinliğe vurgu yapar ve temel araştırma konusu olan insanın derinlemesine analiz edildiğini savunur.

Nitel veriler üzerine çalışmalar yapan araştırmacılar, çalışmalarında iç geçerliliğe tam olarak ulaşamayacaklarını bilmelerine karşın, geliştirmiş oldukları stratejilerle beraber iç geçerliliği artırmaya çaba gösterirler. Bu stratejiler üçgenleme tekniği, üye sorgulaması, veri toplama sürecine uygun ve yeterli katılımın sağlanması, araştırmacının önyargısız ve tarafsız duruşu ve son olarak araştırmanın uzman kişi ve kişiler tarafından incelenmesi ve takip edilmesi olarak sayılabilir.

- a. Üçgenleme Tekniği:** Nitel araştırmalarda iç geçerliliği artırmak amacıyla en sık başvurulan tekniktir. Üçgenleme tekniği diğer bir kullanımıyla çeşitleme (*triangulation*), araştırmacının veri toplama kaynaklarını artırması ve çeşitlendirmesi üzerine kurgulanmıştır. Araştırma yöntemi nitel olması sebebiyle araştırmacı bir konuyu araştırırken anket, gözlem, odak grup çalışması, derinlemesine mülakat, belge ve doküman inceleme yaklaşımlarından üç tanesini aynı araştırma sorusu için kullanarak üçgenleme tekniğini oluşturmuş olacaktır (Seale, 1999; Yıldırım ve Şimşek, 2013:301).

Patton (2002) çoklu veri toplama kaynaklarını kullanmanın yanında farklı zaman ve mekânlarda gerçekleştirilen gözlemlerin ve birden fazla katılımcıyla gerçekleştirilen derinlemesine mülakat görüşmelerinin de üçgenleme tekniği içerisinde kabul edilebileceğini ileri sürmektedir.

- b. Üye Sorgulaması:** Veri toplama sürecinde ulaşılan katılımcıların bazılarında ilk görüşmeden sonra tekrar ulaşılmaması ve ortaya çıkmaya başlayan bulgular neticesinde katılımcılardan geri bildirimler alma yoludur. Üye sorgulaması sayesinde araştırmacı yanlış anlaşılmalardan ve yorumlama eksikliklerinin önüne geçebilmektedir (Crosby, 2004).
- c. Veri Toplama Süreçlerine Uygun ve Yeterli Katılım:** Nitel özellik taşıyan araştırmalarda üzerinde durulan en önemli konulardan biri araştırmaya katılımın kaç kişi ile sınırlandırılacağı ve araştırmanın ne kadar sürdürüleceğidir. Bu sorunun hiçbir zaman kesin bir cevabı yoktur. Her çalışma kendine has özellikler taşımasından ötürü, bu sorunun cevabı araştırmanın kapsamı ile bağlantılıdır. Bütün nitel içerikli araştırmalar için bu hususta temel belirleyici kural, yapılan araştırmalar neticesinde ortaya çıkan bulguların bir doygunluğa ulaşmasıdır. Elde edilen her yeni bulgu, önceki verilerle örtüşüyor ve araştırmacıyı aynı sonuca ulaştırıyorsa, bu noktada araştırmayı devam ettirme ve sonlandırma tercihi araştırmacının kendi inisiyatifindedir (Merriam, 2013: 209).
- d. Araştırmacının Duruşu:** Nicel içerikli çalışma sonuçlarının topluma genellenebilme olasılığı fazladır. Buna rağmen nitel içerikli çalışmalarda genelleme yapma imkânı oldukça düşüktür. Yapılan nitel bir araştırmada ortaya çıkan sonuç, farklı örneklerle yapılan bir başka nitel araştırmada ortaya çıkmayabilir. Buna karşın, nitel içerikli çalışmalar ele aldıkları araştırma konusunu derinlemesine analiz eder ve incelerler. Burada araştırmacıya düşen kritik görev, araştırma sürecinde elde edilen bulguları analiz kısmında çarpıtmadan ve kendi duygu, düşüncelerini analiz sürecine katmadan tüm şeffaflığı ile okuyucuya aktarmak olmalıdır (Erlandson ve diğerleri, 1993). Çalışmanın sonuç ve değerlendirme kısmında, araştırmacı kendi eğilim, görüş ve düşüncelerini de analiz kısmında topladığı bulgularla harmanlayıp okuyucuya aktarabilir (Maxwell, 2005). Zaten bilimsel bir çalışma da araştırmacıdan beklenen uygulama budur ki, bu uygulama çalışmanın orijinalliğine olumlu anlamda katkı sağlayacaktır.

- e. **Uzman İncelemesi:** Nitel araştırmalarda i geçerliliği artırıcı faktörlerden bir diğeri de uzman incelemesidir. Araştırma konusu hakkında ve nitel araştırma yöntemleri konusunda alanında uzman kişilerin araştırmacının yapmış olduğu çalışmayı eleştirel bir gözle değerlendirmesi önemlidir. Uzman kişinin araştırmacıya sağlayacağı geri dönüşler neticesinde, araştırma sürecinde yaşanmış ve yaşanması olası aksaklıkların giderilmesi nitel çalışmalarda i geçerliliği artırıcı etkiler ortaya çıkaracaktır (Yıldırım ve şimşek, 2013: 302).

Bu çalışmada belge ve doküman incelemesi yapılmamıştır. Örneklemi oluşturacak firmaların seçiminde firmaların geçmiş yıllardaki performansları üzerine gözlem ve araştırmalar yapılarak belirlenen kriterlere uygunluğuna göre örneklem grubuna dâhil edilmişlerdir. Derinlemesine mülakat yapılırken, katılımcılara açık uçlu sorular yönlendirilmiş ve bütün katılımcılardan aynı sorulara vermiş oldukları cevaplar betimlenerek içerik analizine tabi tutulmuştur. Patton (2002)'un bir başka şekilde ifade ettiği üzere üçgenleme tekniği ele alınırsa *“farklı zaman ve mekânlarda farklı katılımcılar ile”* derinlemesine mülakatlar yapılmıştır.

Crosby (2004)'nin ifade ettiği şekilde üye sorgulaması her katılımcıyla yapılan görüşmenin sonunda yanlış anlamaların ve eksik yorumlamaların önüne geçilmek amacıyla yapılmıştır. Görüşme esnasında tam olarak anlaşılmayan hususlar irdelenmiş ve katılımcılardan daha kapsamlı açıklamalar istenmiştir. Bütün katılımcılarla yapılan görüşmelerin tamamında görüşme sonlandırıldıktan sonra araştırmacı katılımcılarla ulaşmış olduğu bulguları paylaşmıştır. Yanlış anlaşılmalara var ise katılımcı tarafından düzeltilmesi istirham edilmiştir.

Araştırmanın analiz kısmında alanında profesyonel 13 iş adamı ve üst düzey yönetici ile görüşülmesi ve alınan cevapların benzerlik göstermesi çalışmada i geçerliliği artıran önemli bir husustur. Denscombe (1998) ve Merriam (2013)'in de ifade ettiği gibi bir nitel çalışmanın örneklem sayısı sorulara benzer cevap alınmaya başlandığı ve araştırmacının elde ettiği bulguların doğunluğa ulaştığına inandığı anda sabitlenebilir. Bu çalışmada görüşme yapılan katılımcıların alanında uzman kişiler olması, soru sorulan konularda en kapsamlı bilgiler alınmasına fırsat yaratmıştır. Çalışmanın analiz kısmında da görüleceği üzere katılımcılar sorulara çoğunlukla benzer cevaplar vermişlerdir. Elde edilen

bulgulardaki benzerlik göz önüne alındığında katılımcı sayısının 13 rakamına ulaşması bu anlamda bir gereklilik olmaktan çıkmıştır. Ancak araştırmacı örneklem seçiminde bahsi geçen bütün sektörlerden katılımcıları çalışmanın analiz kısmına dâhil etmek için yeni görüşmeler yapma konusunda ısrarcı olmuştur. Bu ısrar da göstermiştir ki, sorulara verilen cevaplar çok fazla farklılık arz etmemektedir. Cevaplar aynı konunun farklı izah tarzları ile ifade edilerek zenginleşmesinden ibarettir.

Erlandson ve diğerleri (1993) ve Maxwell (2005)'in belirttiği gibi nicel çalışma sonuçlarının nitel araştırmalara kıyasla genelleme özelliği daha fazla olmaktadır. Yapılmakta olan bu araştırmada araştırmacı genellemeyi artırabilmek adına katılımcıları olabildiğince farklı sektörlerden tercih etmiştir. Örneklemin içerisine seçilen katılımcıların alanında profesyonel kişiler olması elde edilen bilginin doğruluğu ve kapsamını artırmak üzerinde belirgin bir etkiye sahip olması beklenir.

Araştırmacının iç geçerliliği artırma noktasında kontrol edebileceği diğer bir husus ise gerçekleştirilen görüşmeyi kendi duygu ve düşüncelerinden uzak bir biçimde analiz kısmında aktarmasıdır. Bu uygulamayı gerçekleştirebilmek adına ilgili başlıklar altında katılımcıların açıklamaları sınıflandırılarak aktarılmıştır. Araştırmacı kendi duygu ve düşüncelerini aktarmayı bulguların paylaşılmasından hemen sonraki tartışma kısmına saklamıştır.

Bu çalışmada asıl değerlendirilmek istenen konunun üzerine odaklanmak amacıyla hazırlanan görüşme formu, alanında iki iktisatçı ve iki araştırma yöntemleri uzmanıyla çalışmanın amacı göz önünde bulundurularak değerlendirilmiştir. Çalışmanın bir doktora tezi olması hasebiyle çalışmanın akışı ve içerdiği konular ilgili enstitünün yönetmeliği gereği altı aylık dönemler içerisinde değerlendirilmiş ve çalışmaya eleştiriler getirilmiştir.

3.5.2. Dış Geçerlilik

Nitel çalışmalarda dış geçerlilikten bahsedildiğinde çalışmanın farklı durumlara genellebilirliği anlaşılmaktadır. Araştırmacıların, toplanan verileri kontrol ve manipüle etme ihtimalleri düşünüldüğünde, nitel bir çalışmanın dış geçerliliğinin sağlanabilmesi için öncelikli olarak iç geçerliliğinin sağlanmış olması gerekmektedir (Guba ve Lincoln, 1981).

Dış geçerliliğin sağlanması hususunda araştırmacının dikkat etmesi gereken temel üç nokta vardır (Miles ve Huberman, 1994):

- i. Seçilen örneklem genellemeye izin verecek ölçüde çeşitlendirilmiş olmalıdır.
- ii. Araştırma sürecinde görüşülen örneklem, görüşme ortamı ve analiz sonucunda elde edilen bulgular benzer çalışmalarla kıyaslanabilir olmalı ve çıkarımlar yapılabilecek şekilde ayrıntılı olarak okuyucuya aktarılmalıdır.
- iii. Okuyucu araştırma sonuçlarını kendi deneyimleri ile kıyaslayabilmelidir. Bunun için araştırma sürecinde ortaya çıkan sonuçların genellenebilirliği ve test edilebilmesini zorlaştırıcı engeller varsa, bu engeller gerekçeleriyle beraber aktarılmalıdır.

Araştırma yönteminin nitel bir yöntem olarak tercih edilmesi, nicel yöntemlere kıyasla genellenebilirliği kısıtlamaktadır. Nitel çalışmalarda, bir araştırmacının aynı örneklem üzerinde test ettiği aynı araştırma konusu farklı zamanlarda farklı sonuçlar doğurabilmektedir. Hatta aynı gün içerisinde bile araştırmacının, aynı örneklemle yönlendirdiği sorular çerçeveleme etkisi nedeniyle örneklem içerisindeki cevaplayıcılar tarafından farklı algılanıp, farklı sonuçların çıkmasına bile sebebiyet verebilir. Gözlemlenen insan davranışlarında elde edilen sonuçların farklı bir gözlemlerde birebir aynı çıkması için ilk gözlem ortamında oluşturulan laboratuvar ortamı birebir yeniden yaratılmalıdır ki, aynı sonuçlar ortaya çıkabilsin ve optimal modellemeler oluşturulabilsin.

Guba ve Lincoln (1981)'un açıkladığı gibi nitel bir çalışmada dış geçerliliğin sağlanabilmesi için öncelikle iç geçerlilik sağlanmalıdır. İç geçerliliğin sağlanabilmesi adına alınan önlemler dizisine iç geçerlilik başlığı altında değinilmiştir. Alınan önlemlerden özellikle katılımcıların farklı sektörlerden seçilmiş olması örneklem içerisinde çeşitliliği sağlamak amacıyla yapılmıştır. Bu uygulama aynı zamanda dış geçerliliği artırıcı bir etkiyle beraber aynı çalışmanın yeniden benzer ortam ve durumlara uygulanması halinde benzer sonuçlara ulaşılmasına imkân tanıyacaktır.

Nicel çalışmalarda değerlendirilen genellenebilirlik özelliği yerine nitel çalışmalarda araştırmacının derinliğinin ön plana çıktığı görülmektedir. Araştırmacılar, nitel

çalışmalarda genel doğruyu bulmak için çaba göstermez. Bunun yerine, hassas bir örneklem seçimi sonrası özgün olan konuları derinlemesine irdeler ve somut bulgulara ulaşmaya çalışır. Erickson (1986)'a göre bilimsel araştırmalarda aranan bulgu, bir örneklemden hareketle elde edilecek genelleyici istatistikler olmamalıdır. Genel bilgi, özel bilginin içerisinde saklıdır. Araştırmacıya düşen görev özel bilginin içerisinde gizli olan evrensel bilgiyi ortaya çıkarabilmektir. Kuramsal olarak, her olay farklı zamanlarda ortaya çıkacak olayların örneğini oluşturduğundan, somut evrensel bulgular için belirlenmiş bir olay en derin ayrıntısına kadar etüt edilmelidir.

Derinlemesine analiz yönteminin kullanıldığı bir araştırmada, ortaya çıkan sonuçların teorik bilgiler tarafından desteklenmesi çalışmanın dış geçerliliğinin sağlanması noktasında bir ön koşul değildir. Ortaya çıkan sonuçlar çalışmanın teorisiyle ters düşebilir. Teoriyle uyuşmayan bilgilerin analitik bir şekilde analiz edilmesi ve sebeplerinin araştırılması yeni bilgilerin ortaya çıkmasına imkân verecektir. Elde edilen yeni bilgilerin, benzer çalışmalar tarafından da desteklenmesi bu araştırma konusunda yeni teorilerin ortaya çıkmasına katkı sağlayacaktır.

Nitel çalışmalar yapılırken araştırmacılar genellikle laboratuvar ortamı hakkında bilgiler sunmaktadır. Yapılmakta olan bu çalışma laboratuvar ortamında gerçek yaşama benzetilen bir çalışma değil, gerçek yaşamın tam bir değerlendirmesidir. Bu nedenle yapay bir deney ortamı yaratılmamıştır. Çalışmanın geçerliliğini artırmak amacıyla hizmet etmek için veri toplama süreci içerisinde ülkenin içerisinde bulunduğu durum hakkında bilgiler sunulmuştur. Paylaşılan bu bilgiler, ülkedeki yatırımcıların hangi belirsizlik ortamlarıyla karşı karşıya kaldığının bir önbilgisidir. Henüz analiz kısmına gelmeden bu bilgileri okuyan bir okuyucu ya da farklı bir araştırmacı, katılımcıların paylaşacakları fikirler hakkında ön bilgi sahibi olacaktır. Dolayısıyla aynı belirsizlikler altında farklı bir araştırmacı tarafından benzer gruplar üzerinde gerçekleştirilecek aynı tip bir çalışmanın sonucu, bu çalışmanın sonucundan çok farklı sonuçlar ortaya koyması beklenmez.

3.5.3. İç Güvenilirlik

Kirk ve Miller (1986) iç güvenilirliği araştırmacının analiz ve gözlem sürecindeki algısıyla ilişkilendirmektedir. Aynı katılımcılara aynı soruları soran iki farklı araştırmacı

elde edilen aynı türden cevapları farklı algılayabilir ve bu durum farklı yorumlamalarla beraber farklı sonuçları ortaya çıkarabilir. Bu nedenle Miles ve Huberman (1994)'a göre iç güvenilirliği artırmak amacıyla aşağıdaki uygulamaları göz önünde bulundurmak araştırmacıya fayda sağlayacaktır:

- i. Araştırmacı toplanan verilerin analiz ve yorumlanmasının nasıl yapıldığını açık bir şekilde ayrıntıları ile açıklamalıdır.
- ii. Toplanan verilerin analiz ve yorumlanmasında araştırmacı bireysel önyargı, varsayım ve eğilimlerinden uzaklaşmalı ve katılımcıların cevaplarına herhangi bir müdahalede bulunmadan direkt olarak aktarmalıdır.
- iii. Araştırmacı gerçekleştirmiş olduğu gözlem ya da görüşmeleri kayıt altına almalı ve mevcut olan ham verileri araştırmanın etiği açısından muhafaza ederek korumalıdır. Saklanan bu verilerin orijinalliğinin muhafaza edilmesi aynı konunun farklı bir çalışmada sağlıklı bir şekilde ilerletilmesi anlamında önem taşıyacaktır.

Yapılmakta olan araştırmada elde edilen bulguların sunulması ve yorumlanması, bulgular ve tartışma başlıkları altında okuyucuyla buluşturulmaktadır. Bu şekilde bir taslağın planlanması araştırmacının duygu ve düşüncelerini bulgulardan ayrı bir şekilde okuyucuya aktarmak istemesindedir. Buna rağmen nitel araştırmalarda geçerlilik ve güvenilirlik hiçbir zaman tam olarak sağlanamayacaktır. Bu bilinçle olaya bakıldığında orijinalliğine dokunulmadan verilen bulguların farklı araştırmacılar tarafından farklı şekilde yorumlanması bilimsel bakış açısına zenginlik katacaktır.

3.5.4. Dış Güvenilirlik

Dış güvenilirlik diğer bir ifade şekli ile tutarlılık, yapılan bilimsel araştırmanın tekrarlanması durumunda daha önceden ulaşılan bulguların yeni araştırmada tekrar ortaya çıkması durumudur. Nicel bir çalışmada, bozuk bir termometrenin suyun kaynama noktasını 55 derece olarak ölçmesi güvenilirlik açısından yeterli değildir. Farklı bir su kabında aynı termometrenin suyun kaynama noktasını tekrar 55 derece olarak tespit etmesi bu ölçümün güvenilir olduğunu gösterir. Ancak, araştırmanın güvenilir olması geçerli olduğu anlamını taşımayacaktır.

Sosyal bilimlerde, insan davranışlarının bulunulan ortama ve zamana göre değişkenlik gösterip durağan olmaması araştırmalarda güvenilirlik problemini beraberinde getirmektedir. Walford (2001) sosyal yaşamda gözlemlenen insan davranışlarının tekrarlanmasının zor olduğuna inanmaktadır. Eğer bir araştırmacı, gözlemlendiği örneklemin aynı davranışlar sergilediğini kayıt altına alıyorsa bile, Walford' a göre bu bir tekrardan ibaret olmayabilir. Çünkü gözlemlenen insan, aynı davranışı sergilerken kendisini güdeleyen faktörler değişmiş olabilir.

Nicel araştırmalarda, analizin güvenilirliğini artırmak için istatistiksel teknikler geliştirilmiştir. Geliştirilen her tekniğin üstün ve zayıf noktaları söz konusudur. Nitel araştırmalarda ise güvenilirliği artırabilmek adına araştırmanın temel odak noktası olan insan faktörünün eğitilmesi önerilmektedir. Ancak, eğitim tek başına yeterli ve gerçek çözüm olup olmadığı yıllardır tartışma konusu olarak önemini korumaktadır (Merriam, 2013: 213-215).

Nitel araştırmalarda ulaşılan sonuçlarının toplanan verilerle ne kadar tutarlı olduğu da önemli bir güvenilirlik kıstasıdır. Lincon ve Guba (1985) bu alanda çalışma yapan ilk araştırmacılar arasında gösterilmektedir. Nitel bir çalışmanın tutarlı olarak kabul edilebilmesi için elde edilen sonuçların başka bir araştırmacı tarafından tekrar bulunabilmesi güvenilirlik ölçütü olarak kabul edilmemektedir. Çünkü bu durumun gerçekleşmesi her zaman için mümkün olmayabilir. Güvenilirlik için önemli olan yapılan çalışmanın başkaları tarafından değerlendirildiğinde sonuçları tutarlı görmesi ve mevcut sonuçlardan anlam çıkarabilmesidir. Aynı konu üzerine çalışan Richards (2005) nitel bir araştırmada geçerlilik ve güvenilirliği artırmanın ön koşulunun, araştırmacının elde ettiği sonuçlara nasıl ulaştığını ikna edici bir anlatımla aktarmasına bağlı olduğunu vurgulamaktadır.

Bu çalışmada dış güvenilirliği artırmak için çalışmanın amacı, seçilen örneklem ve örneklemin seçilme kriterleri, araştırmanın yöntemi, veri toplama süreci ve verilerin analiz tekniği hakkında detaylı bilgiler verilmeye çalışılmıştır. Paylaşılan bu bilgiler ışığında yapılacak benzer bir çalışmanın aynı sonuçları çıkarma ihtimali yüksek olmakla beraber, gözlemlenen ve değerlendirilen öznenin insan davranışı olduğu ve insan davranışlarının değişkenlik gösterdiği unutulmamalıdır. Çalışmaya bilimsel bir boyut kazandırma

amacıyla geçerliliği ve güvenilirliği artırıcı bir takım önlemler alınması, ortaya çıkacak sonuçların tartışmasız ve sınınsız doğru olacağı anlamını taşımayacaktır.

3.5.5. Etik

Bilimsel bir çalışmada, etik kuralların uygulanması araştırmacının sahip olduğu değerler, ahlâk anlayışı ve kişiliği ile yakından ilişkilidir. Özellikle nitel çalışmalarda nicel çalışmalara kıyasla daha fazla ön plana çıkan etik ilkeler, çoğunlukla veri toplama ve bulguların okuyuculara aktarılma aşamasında önem taşımaktadır. Kendisiyle rızası dâhilinde nitel bir çalışma yapılmasına müsaade eden katılımcılar kendilerine yöneltilen sorulara çoğunlukla içtenlikle cevap verirler. Kendi yaşamlarıyla ilgili bilgi, deneyim ve görüşlerin aktarıldığı görüşme esnasında üzeri örtülmüş pek çok anı ve acı dolu yaşanmışlıklar ortaya çıkabilmektedir. Çalışmanın içeriği ile ilgili olarak kimi zaman katılımcılar düşünmekten bile kendini uzaklaştırdığı yaşanmışlıkları bir terapistle anlatır gibi araştırmacıyla paylaşmaktadır (Merriam, 2013: 223).

Patton (2002), bilimsel bir çalışmayı yürütmekte olan araştırmacının en asli görevi olarak veri toplama süreci üzerinde durmaktadır. Bu çalışmanın veri toplama sürecine başlanılmadan önce derinlemesine mülakat yapılması düşünülen bütün katılımcılara çalışmanın amacı, yöntemi ve soru içerikleri hakkındaki önbilgiler açıklayıcı bir yazı ile gönderilmiştir. Gönderilen bu metin aynı zamanda bir onam mektubu olup, katılımcıların görüşme yapılmasına onay vermesinin ardından görüşme gün ve saati için randevu talep edilmiştir. Görüşmenin gerçekleşmiş olması katılımcı için kesinlikle bağlayıcı bir unsur teşkil etmemektedir. Sözü geçen onam mektubunun son paragrafında görüşmeye katılan katılımcının istediği zaman gerekçe bildirmeden örneklem grubundan çıkma hakkının saklı tutulduğu katılımcılara hatırlatmıştır.

Nitel bir çalışmada etik ilkelere uyulmasının en önemli koşulu çalışmanın geçerlilik ve güvenilirliğinin yüksek olmasıdır. Araştırmacı, katılımcılardan elde etmiş olduğu bulguları orijinalliğine dokunmadan olduğu haliyle okuyucuya aktarmalıdır. Bulguların okuyucuya aktarılması hususunda paylaşılan bilgiler kişilerin mahremiyeti olabileceği gibi siyasi bir açıklama sonrasında kişilerin sonraki yaşamları da risk altına girebilir. Bu nedenle araştırmacı kendisini katılımcının yerine koyarak empati kurmalıdır. Yapılmakta

olan bu çalışmada örnekleme oluşturan her bir katılımcının iş adamı ya da şirketlerinde üst düzey profesyonel yöneticiler olması, bu kişilerin de sonraki meslek hayatlarının korunmasını gerekli kılmaktadır. Çalışmanın bilimsel etiğe vermiş olduğu önem neticesinde araştırmaya katılan her bir katılımcının çalıştığı firma hakkında detaylı bilgi verilmekten kaçınılmıştır. Katılımcıların betimlenmesinde ise hiçbir katılımcının açık kimlikleri paylaşılmamış, katılımcılar K1, K2, K3, ..., K13 şeklinde simgelenerek çalışmanın içeriği için önem arz edebilecek bilgilendirmeler bu semboller altında okuyucuyla paylaşılmıştır.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

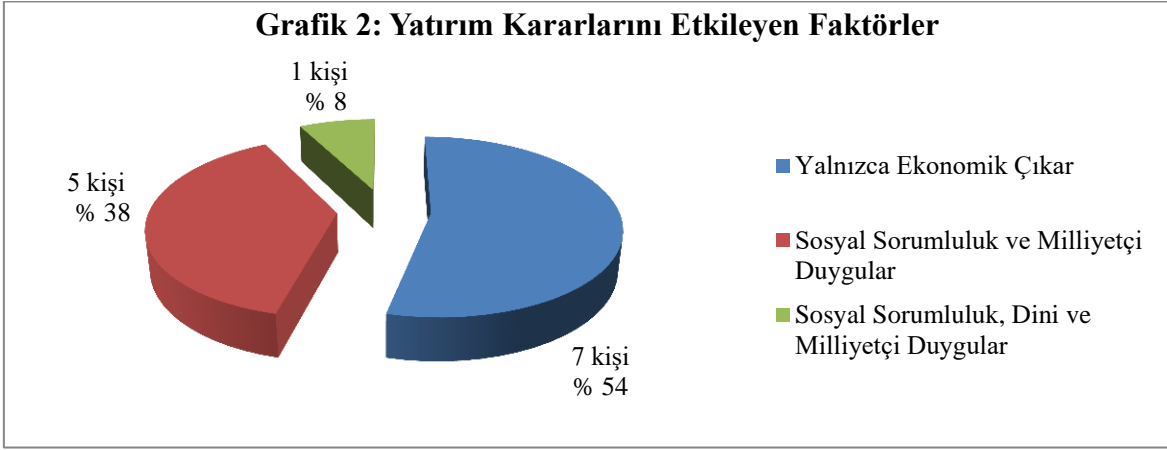
Çalışmanın dördüncü bölümü bulgular ve tartışma alt başlıklarından oluşmaktadır. Bulgular kısmında, araştırmanın kapsamı içerisinde görüşülen 13 katılımcının sorulara vermiş oldukları cevaplar orijinalliğine dokunulmadan aynen aktarılacaktır. Cevapların orijinalliklerinin korunmasında gösterilen özen nitel araştırma yöntemlerinde araştırmanın bilimselliğini artırıcı geçerlilik ve güvenilirlik ilkelerini sağlamaya yöneliktir. Tartışma kısmında, teorik bölümde aktarılan bilgiler ve bulgular kısmında katılımcıların derinlemesine mülakat görüşmelerinde verdikleri cevaplar karşılaştırılarak çalışmanın amaçlarına ulaşılmaya çalışılacaktır.

4.1. Bulgular

4.1.1. Homo-Economicus Varsayımının Geçerliliği

Katılımcılara “*Yatırım Kararlarınızı Alırken Sizi Güdöleyen Temel Faktör Sadece Ekonomik Sebepler midir?*” sorusunun sorulma amacı, insanların yatırım kararı alırken sadece homo-economicus şekilde davranan iktisadi bir insan olup olmadıklarını araştırmaktır. Bu soru sorulurken cevap verecek olan katılımcıların çerçeveleme etkisine yakalanmaması için, soru bütün katılımcılara aynı şekilde sorulmuş ve varsa ekonomik nedenlerin dışındaki gerekçelerin kendileri tarafından açıklanması istenmiştir.

Araştırmaya katılan 13 katılımcının tamamının ortak cevabı, “*söz konusu yatırım olduğunda, yatırım ekonomik çıkarlar maksadıyla yapılır*” olmuştur. Katılımcılardan 7’si vermiş oldukları cevaplarda yatırım kararı alınma sürecinde kararlarını etkileyen faktör olarak sadece ekonomik çıkarlardan bahsetmiştir. Geri kalan 6 katılımcı yatırım kararı alma sürecinde ekonomik çıkarların dışında belirleyici olan başka faktörlerinde bulunduğunu belirtmiştir.



Görüşme yapılan 13 katılımcıdan 7'si yatırım kararı alma sürecinde tek belirleyici faktörün ekonomik kâr güdüsü olduğunu açıklamıştır.

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Otomotiv üretimi noktasında Avrupa’nın farklı ülkelerinde, Rusya’da ve Afrika’da firmamızın yatırım üsleri vardır. Bunların yanı sıra bir yatırım üssü de Türkiye’dir. Firmamız bir bölgeye yatırım yaparken kesinlikle bunun ekonomik bir fizibilitesi vardır. Bunun dışında kesinlikle bir bölgeye farklı gerekçelerden dolayı ya da şahsi düşüncelerden ötürü yatırım yapılmaz.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Bizim banka olarak temelde iki fonksiyonumuz vardır: mevduat toplamak ve kredi dağıtmak. Bu nedenle mevduat toplayabileceğimiz bölgelere şubeler açmaktayız. Ayrıca hem bireysel hem de kurumsal anlamda kredi satabileceğimiz yerler de bizim için önemlidir. Bu iki fonksiyonu bir araya getirdiğimizde sanayinin olduğu ve ticaretin odaklandığı büyükşehirler, şube açmak için önem verdiğimiz bölgeler olmaktadır.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Müteahhitlik faaliyeti yaptığımız bölgeleri seçerken tek gayemiz ticaret yapmak ve ekonomik kazanç sağlamaktır. Bunun dışındaki faktörler ticaretimizde belirleyici olmamaktadır.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Yatırımlarım sadece ekonomik gayeyle yapılır. Hangi dinden olursa olsun, dinini benimseyerek yaşayan insanı severim ama dinsel

inancıyla ticari ilişkim farklıdır. Bunun yanı sıra milliyetçilik duygum vardır. Ülkem kazansın isterim. Ama ticaret para için yapılır.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Ticari faaliyetimizdeki amaç kâr yapmaktır. Bu amaç için doğru bölgeler seçip, yatırımlarımızı ve tur faaliyetlerimizi bu bölgelere yapmaktayız.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Turizm sektörü keyif sektörüdür. İnsanlar yoğun iş tempolarından uzaklaşmak için eşleri ve aileleriyle beraber tatil yaparlar. Ticaret ise para kazanma sanatıdır. Hiç kimse karşısındaki kişinin kendi parasıyla keyif yapmasını istemeyeceği için rahatlıkla söyleyebilirim ki turizm sektöründeki yatırım kararlarını belirleyen en önemli ve tek faktör ekonomik çıkarlardır. Ancak bu oyunun tek kazananı yatırımcı değildir. Yatırımcı kazanırken, çalışan personelde, ülkede kazanmaktadır. Biz buna ekonomik gerekçeyle yapılan ama kazananın çok olduğu bir ticaret oyunu diyebiliriz aslında.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Soruya firma bazlı bakılırsa ticaret yapıyorsanız ciro ve kârlılık esastır. Ama benim firma yönetimine katkım açısından bakıldığında ben homo-economicus değilim. Avrupa’da ve Amerika’da ceoların şirketle ilişkileri kontrat esaslı yürütülür. Benim yönetim anlayışım bu değil. Ben kendimle yarışırım, ne yaparsam yapayım güzelini yapmalıyım. Bu güzel bir öğretilerdir. Bunu ekonomiyle açıklayamazsınız.”

Katılımcılardan 5’i yatırım kararı alınma sürecinde ekonomik çıkarlar dışında belirleyici faktör olarak sosyal sorumluluk ve milliyetçilik duygularından bahsetmişlerdir.

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Ticarette en önemli amaç ekonomiktir. Ancak bizim ticari faaliyetlerimizde her zaman ekonomik çıkar ön planda değildir. Sosyal sorumluluğumuzda vardır. Ülkemizin kalkınması ve gelişmesi için istihdamı her zaman destekleriz. Bunun yanı sıra Marmara, Akdeniz, Güneydoğu diye bölge ayrımı yapmadan ekonomik gelişmeye finans sağlama noktasında ülkemizin her yerinde varız.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Her zaman ekonomik çıkarlarınızı, ulaşmak istediğiniz tek amaç olarak göremezsiniz. İnsan olarak buna da hakkınız yok. Kriz dönemleri yaşıyor, mesela 2008 krizinde bütün firmalar personel çıkarırken, biz çalışanlarımızı karşımıza aldık ve ‘sizi işten çıkarmıyoruz ama zamda veremeyeceğiz, primlerinizi de kriz bitene kadar ödemeyeceğiz’ dedik. Karşılıklı anlaşarak yola devam ettik ve bir bakıma kendi sermayemizden yedik. Sizin kriz döneminde sahiplendiğiniz o çalışan personel, firmanızı bir aile olarak görür ve benimserse başarılı olma şansınız artacaktır. Aksi takdirde, kötü gününde yanında olmayacağınız bir çalışan sizi de sadece bir geçim kapısı olarak görecektir ki, bu ortamda başarı olmaz, olursa da kalıcı olamaz.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Ticaret denildiğinde temel gaye ekonomiktir. Ama ticaretten beklenen tek çıkar her zaman ekonomik çıkar değildir. Bizim ülkemizin kalkınması noktasında üstlenmiş olduğumuz sosyal sorumlüğümüzda vardır.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Her firmanın bir vizyonu ve misyonu vardır. Hedef nereye gider, muhakkak ki para kazanmaya gider. Para kazandıkça daha fazla büyürsünüz daha fazla tanınırsınız, daha fazla istihdam hacmi oluşturursunuz ve peşinden koyacağınız hedeflere daha kolay ulaşabilirsiniz. Büyüdükçe hem firmanız büyümektedir, hem de firmanızın marka değeri büyümektedir. Ancak her sektörde bazı firmalar vardır ki, bunlar taşıdıkları sorumluluklardan ötürü para kaybedeceğini bilse de yatırımlarını devam ettirmek zorundadır. Bizim firmamızda inşaat sektörü için bu tarz bir firmadır. Ülkemiz kriz dönemleri yaşadı, bu dönemlere bir bakın, firmamız kârdan zarar etse de bu ülke için her zaman yatırımlarına devam etmiştir.”

Sosyal sorumluluk ve milliyetçilik duyguları üzerine açıklama yapan katılımcılardan imalat sektöründe yatırımlar gerçekleştiren Katılımcı 2, ülke milliyetçiliğinin yanında memleket milliyetçiliği yaparak şehrine yatırım yapmayı ekonomik çıkarlarının yanında önemli bir görev olarak benimsemiştir.

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Ticari faaliyetlerimize satış anlamında bakarsak, ülkeleri biz seçmiyoruz, onlar bizi buluyorlar. Ama yatırım anlamında olayı ele alırsak, aile şirketi olduğumuzdan dolayı olaya duygusal baktık. Bu bölge sanayi anlamında pek fizibil olmamasına rağmen milliyetçilik duyguları ile bu fabrikayı

memleketimize kurduk. Aynı fabrikayı Marmara Bölgesi'ne kursaydık durum daha farklı olabilirdi. Sonuçta, bizim ticari ilişkilerimizin çoğu yurtdışı bağlantılıdır. Hammaddeyi yurtdışından alıp, üretip, yine yurt dışına satıyoruz. Ama burada bu şehrin şöyle bir avantajı da var: Bu şehir bir liman şehri ve hammaddeyi limana getiriyoruz, üretimi gerçekleştirip yine limandan dünyanın her tarafına sevkiyat yapabiliyoruz.”

Tarım, gıda, toptan ve perakendecilik alanında yatırımları olan Katılımcı 1, yatırım kararlarında belirleyici olan ekonomik, sosyal sorumluluk ve milliyetçilik duygularının yanı sıra dini inançlarında kararlar üzerinde etkili olduğundan bahsetmiştir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik) : “Yatırım yaparken bizim temel güdümüz en kârlı alanda yatırım yapmaktır. Yani, ekonomik gerekçeleri birinci sıraya koyabiliriz. Bunun dışındaki etmenler, yatırım kararı alırken ikinci ve üçüncü faktörler olmaktadır. Mesela sosyal sorumluluk bizim yatırımlarımızda birinci faktör değildir. Bunun yanı sıra biz sahip olduğumuz dini inançlarımızdan dolayı yatırım kârlı olmasa da üretim yapmayı sürdürmekteyiz ve faize uzak bir anlayışla yatırım kararlarımızı şekillendiririz. Benzer şekilde otomasyona önem vereceğimiz bazı durumlar var ki, böyle durumlarda 6-8 işçi çıkarmamız gerekiyor. Ancak, biz işçi çıkarmak yerine otomatik üretim yapan makineyi almayarak üretimi iş gücü ile yapmaya devam ediyoruz.”

4.1.2. Yatırım Kararı Alma Süreci

Klasik iktisat, insanların her zaman tam bilgi ile rasyonel karar alma sürecine uygun davranarak, alternatifler arasından iktisadi olarak en doğru kararı verdiğini savunmaktadır. Bu görüşe alternatif bakış açıları ise her karar alma aşamasında karmaşık ve değerlendirmesi zor olan rasyonel karar alma süreçlerinin kullanılamayacağını karşı tez olarak ileri sürer. Çalışmanın kapsamı içerisinde derinlemesine mülakat yapılan katılımcılara “*Yatırım Kararı Alma Sürecinizden Bahsedebilir misiniz? Yatırım Kararı Alırken Firmanız Hangi Süreçleri Takip Etmektedir?*” sorusu sorarak firmaların yatırım kararı alırken rasyonel karar alma süreçlerini takip edip etmedikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Holdiğimizde yatırım fırsatlarını değerlendiren iş geliştirme, risk değerlendirme ve stratejik planlama departmanlarımız mevcuttur. Bir yatırım kararı vereceğimiz zaman ilk baktığımız Şey yatırım bđlgesinin limanlara ve havalimanlarına yakınlığıdır. Demiryolunun olup olmadığı, ulaşımın nasıl ve kimlerle sağlandığı, altyapı hizmetleri ve tedarik yapısının kolaylığı öncelikli olarak değerlendirdiğimiz konulardır. Yatırım yapılan ÷lkedeki ekonomik, siyasi ve politik durumun yanı sıra ekonomik göstergelerinde yatırım yapılabilir sinyalinin vermesi önemlidir. Buna ilaveten, yerel olarak ticaret odaları, o bđlgede fiili olarak çalışan iş adamları ve esnaflarla görüşüyoruz. Bankalarla görüşerek bu sektörde ne kadar batan var bunu öğrenmeye çalışıyoruz. Ne kadar ikinci el üretim makineleri var bunları araştırıyoruz. Bu bilgiler ilgili departmanlar tarafından değerlendirildikten sonra alternatif yatırım fırsatları içerisinden en doğru kararı vermeye çalışırız.”

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Firmamızda yatırım kararları ile ilgilenen özel bir departmanımız yoktur. Sadece teknik işlerle ilgilenen ar-ge departmanımız mevcuttur. Kararlar aile üyeleri tarafından alınır. Babam, yönetim kurulu başkanındır ama yaşlı olmasından ötürü ticari işlerin içerisinde yoğun olarak görev almaz. Bunun dışında biz dört kardeşiz ve kararları genelde biz alıyoruz. Yatırım yaparken biz öncelikle bđlgemizde enerjinin var olup olmadığına bakarız. Enerji ve özellikle elektrik bizim üretimimiz için en önemli üretim girdilerinden birini teşkil etmektedir. Bu faktörün dışında üretimi düşük maliyetle üretmeye çalışırız. Ticaret çoğunlukla ekonomik nedenlerden dolayı yapılır ama biz yatırım anlamında bütün fizibilite çalışmalarını yapmamıza rağmen her zaman ekonomik gerekçelerle beraber yatırımlarımızı Őekillendirmiyoruz. Bu fabrikanın bu bđlgeye kurulması da bunun bir göstergesidir. Bunun dışında bize gelen talep doğrultusunda değerlendirmelerimizi yaparız ve mevcut tesisimizi büyütme yönünde ya da yeni bir bđlgeye yatırım yapma konusunda karar alırız.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Firmamız her zaman Alman disipliniyle rasyonel karar alma sürecini yüzde yüz takip eder²¹. Eldeki veriler ve bilgiler üzerinden kararlar alınır. Otomotiv üretimi noktasında Avrupa’nın farklı ÷lkelerinde, Rusya’da ve Afrika’da firmamızın yatırım üsleri vardır. Bunların yanı sıra bir yatırım üssü de Türkiye’dir.

²¹ Yapılan bütün derinlemesine mülakat görüşmelerinde araştırmacı “rasyonel karar alma süreci” hakkında katılımcılara bilgi vermemiştir.

Türkiye’yi firmamızın bir üst olarak belirlemede etkili olan faktörler iş gücü maliyetleri, yetişmiş iş gücü bulabilme yeteneği, yüksek kalitede mal üretebilen yan sanayinin varlığı ve en önemlisi pazarın büyüklüğüdür. Bugün birçok Avrupa menşeli marka üretimini ucuz işçiliğin olduğu ülkelerde üretmektedir. Üretimin kârlı olabilmesi için ilk koşul ürünü kaliteli ve ucuz üretmektir. Firmamız bir bölgeye yatırım yaparken bunun kesinlikle ekonomik bir fizibilitesi vardır. Karar alma sürecinde hiçbir duygusallık söz konusu olamaz. Ama yatırım kararlarında ciddi sapmalar olabilir, bunlarda öngöremediğin faktörlerden kaynaklanmaktadır. Ancak, yine de olabildiğince bu faktörleri de öngörmeye çalışırız.”

Araştırmacı: “Firmanızla ilgili araştırma yaparken, firmanızın İstanbul, Ankara ve Konya’da iş ortaklıkları ve yatırımları olduğu bilgisini fark ettim. Türkiye’de yatırım yaparken bu şehirleri tercih etmenizin sebebi neydi?”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Kendi girişimlerimizi İstanbul ve Konya’da yapma nedenlerimiz İstanbul’un bir nevi Türkiye’nin ticaret başkenti olmasıdır. Konya’da ise arzu ettiğimiz tarzda bir ortak bulamadığımızdandır. Üretim üssü olarak İstanbul’dan Ankara’ya taşınmamız ise Ankara’da o dönemlerde çok büyük yatırım teşviklerinin olmasından kaynaklanmıştır.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Öncelikli olarak bizim için yatırım şube açmak, insan kaynağına yatırım yapmak, reklam ve teknolojik yatırım olmak üzere dört temel başlık altında toplanır. Türkiye içerisinde yatırım kararı alırken amacımız olan mevduat toplama ve kredi dağıtma imkânına en kolay büyükşehirlerde ulaşabiliyoruz. Bu nedenle yatırım kararı olarak şube açmaya karar vereceğimiz zaman nüfus yoğunluğu, sanayi ve işyeri yoğunluğuna bakarız. Şube açılacak lokasyonun kirası, müşterilerimizin ulaşılabilirliği, park imkânları v.b. koşulları da değerlendirdikten sonra yatırım yapmaya karar veririz.”

Araştırmacı: “Yabancı sermayeli bir banka olarak Türkiye’de yatırım yapma fikriniz nasıl ortaya çıktı?”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Yabancı sermayeli bir banka olarak Türkiye’ye yatırım yapmamızın nedeni kültür olarak sermaye sahibi olan ülkeye²² çok yakınız. Sermaye sahipleri Orta Doğu’dan batıya açılmak için en uygun yatırım merkezi olarak Türkiye’yi seçtiler. Çünkü Türkiye hem batı hem de Orta-Doğu kültürüne oldukça yakın bir ülkedir. Bunun yanı sıra Türkiye’nin Orta-Doğu’ya kıyasla siyasi stabilitesinin olması da bir avantaj olarak değerlendirilmiştir. Türkiye’nin hızlı büyüyen bir ülke olması, sanayisinin varlığı da göz önüne alındığında sermaye sahipleri Türkiye’de yatırım yapmayı uygun görmüşlerdir.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Bizim sektörümüzde rekabet çok yoğun olduğundan ötürü diğer bankalara kıyasla daha az şubemizin olduğu bölgelere şubeler açıyoruz. Bunun yanı sıra finans sektörü için işlem hacmi önemlidir. Sektör anlamında bölgelerde mevduattan, krediden ne kadar pay alıyoruz bu bilgilere bakarak yeni şubemizi nerede açacağımıza karar veriyoruz. Mesela İstanbul ilinde yoğun bir işlem hacmi olmasından ötürü bu ilde bizde yoğun bir şubeleşme ağına sahibiz. Türkiye’deki yatırımlarımızın yanı sıra Avustralya’da iştirakimiz var. Bu iştirak üzerinden Almanya ve Avustralya’da şubelerimiz bulunuyor. Bunun dışında direkt olarak bize bağlı olan Newyork’ta, Bahreyn’de ve Erbil’de 3 tane şubemiz var. Newyork’taki şubemiz itibar şubemizdir. Bahreyn’deki şubemizin vergi avantajı vardır. Erbil’deki şubemiz ise müthiş bir işlem hacmine sahiptir. Avrupa’da ise özellikle Almanya’da yoğun bir Türk nüfusu olmasından ötürü bu bölgelerde şubeler açma kararı aldık.”

“Yatırım anlamında bir bankanın tek yatırımı elbette şubeleşme değildir. Şubeleşmenin yanı sıra teknoloji yatırımlarımız, reklam-tanıtım yatırımlarımız ve insan kaynaklarına da yatırımımız vardır. İnsana yatırım anlamında ben de dâhil bütün personelimize sürekli eğitim her zaman devam etmektedir. Teknolojiyi kesinlikle göz ardı edemezsiniz. Hem bankamızın performansı açısından hem de müşterilerimizin memnuniyeti açısından teknolojiye yatırım son derece önemlidir. Strateji geliştirme departmanında olmamızdan ötürü dünya genelindeki trendi yakından takip ediyoruz. Hollanda’da şubeleşme yerine artık şubesizleşme stratejisi uygulanmaktadır. Hollanda’da teknolojiye yatırım daha fazladır ve elektronik ortamlarda bazı finansal hizmetler

²² Katılımcı 4 yapmış olduğu açıklamasında sermaye sahiplerinin ülke ismini telaffuz etmektedir. Ancak, araştırmacının ülke ismini vermesi katılımcı firmanın kimliğini ortaya çıkarabileceğinden, çalışmanın bilimsel etiği açısından ülke açıklaması sansürlenmiştir.

verilmektedir. Belirli bir zamandan sonra Türkiye’de de şubesizleşme adımlarının ciddi olarak atılacağını düşünüyoruz. Ama bu benim kanımca 15 yıldan erken olmayacaktır²³.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Öncelikli olarak bu sorunun cevabını lojistiğin tanımını yaparak vermek istiyorum. Lojistik, tam zamanlı üretim için bir malın doğru zamanda, doğru yerde sağlıklı, sıhhatli şekilde bulunması demektir. Önceden, üreticiler büyük depolarda büyük stoklarla çalışıyorlardı. Ama artık bu uygulama sağlıklı değil. Özellikle kriz dönemlerinde elindeki stoklar değer kaybedebiliyor. Bunun ciddi örnekleri vardır. Asıl soruya gelirse bir lojistik üssü yatırımı yapmak için öncelikli olarak sanayi olması lazım, üretim olması lazım, kısaca mal taşımacılığını gerektirebilecek bir hareketliliğin olması gerekmektedir. Bununla beraber lojistik üssü tamamlayacak ticaret odalarının, sigorta şirketlerinin, hukuk bürolarının, eğitim kurumlarının, gümrüğün, bakım-onarım tesislerinin, nüfus yoğunluğunun, bankaların, havalimanlarının, limanların ya da demiryollarının olması gerekiyor. Yatırım yapacağın alanda rekabet çetin değilse, haksız rekabet yoksa sermayen bu yatırımı yapmaya uygunsa, yeterli ve kalifiyeli işgücüne sahipsen ya da temin edebileceksen uygun bir arazide tasarruf sağlamak, verimliliği artırmak ve firmalara da katkı sağlamak için lojistik üs kurma kararı alabilirsiniz.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Öncelikli olarak şunu belirtmek istiyorum, biz direkt kendi yatırımları olan bir firma değiliz. Biz müteahhitlik ve taahhütlük hizmetleri yürütmekteyiz. Sorunuzu bu açıdan değerlendirecek olursam bizim için yatırımı yeni alınmış bir ihale olarak kabul edebiliriz. Bir ihaleye girmeden önce temel olarak baktığımız ve değerlendirdiğimiz iki, üç konu vardır. Bir ülkeye iş yapmak için gidiyorsanız, o ülkedeki politik durum önemlidir. Sektörün durumu, kuracağımız hiyerarşik ilişkilerin uygun olması durumunda ihaleyi değerlendirmeye başlarız. İhaleyi değerlendirirken öncelikli olarak ihalenin devlet ihalesi mi yoksa özel ihale mi olduğuna bakarız. Biz Türkiye’de devlet ihalelerinde çok fazla bulunmadık. Ama yurtdışında devlet ihalelerine giriyoruz. Burada değerlendirdiğimiz hususta, devletin hangi kurumuna ne tür bir iş yapacağımızdır. Eğer ihale devlet ihalesi değil de özel bir ihale ise o zaman işvereni değerlendiririz. İşveren bu işi kendi sermayesi ile mi yapıyor yoksa kredi kullanarak mı yapacak? Daha önce inşaat sektöründe iş yapmış mı? Eğer, bu işveren öncesinde bu

²³ Finans sektöründe yatırım kararı alma noktasında değerlendirilen yatırım türü, şubeleşme kararıdır. Bunun dışındaki “teknoloji yatırımları, reklam-tanıtım yatırımları ve insan kaynaklarına yapılan yatırım” çalışmanın kapsamı açısından değerlendirilmemiştir.

sektörde iş yapmışsa bu bizim değerlendirmelerimizde artı bir bilgidir. İşveren sektörde tecrübeli ise bu durum değerlendirmelerimize olumlu olarak yansıtacaktır. Aksi takdirde, sektörde ilk defa bir iş yapacaksa o zaman o ihaleden uzak durabiliyoruz. Strateji departmanımızın bize sağladığı bu bilgiler ışığında son olarak ihaledeki hak edişin ödeme şeklini de değerlendirerek ihaleye girip girmemeye karar verimiz.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Bizim için yatırım, yaptığımız inşaatlardır. Bu yatırım kararını da alırken sektör içi ve sektör dışı bilgilere bakar ve en iyi kararı vermeye gayret gösteririz. İnşaat sektöründe bir kere en önemli karar lokasyondur. Lokasyonu doğru tespit edip, size en çok kazandırabilecek lokasyona yatırım yapmalısınız. Bunun dışında sektör içi bilgiler olarak satılabilirlik, satış hızı ve yapılabilirlik, yapış hızına bakmanız ve değerlendirmeniz gerekmektedir. Sektör dışı bilgiler olarakta ülke riski ve ekonomik riskler önemlidir.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Açıkçası yatırım kararlarımızı şekillendiren bilgi, kendi tecrübemizdir. Alternatifleri de değerlendirecek bir departmanımız yoktur. Sektörün içerisinde bulunduğumuzdan ötürü sektörle ilgili her zaman gözlemlerimiz var. Bu gözlemler doğrultusunda yatırım yapacağımız alanın imkânlarını değerlendiriyoruz ve bütçemiz ölçüsünde yatırım yapıyoruz.”

Araştırmacı: “Yatırım yapacağımız alanın imkânlar olarak değerlendirdiğiniz faktörler nelerdir? Bu kısmı biraz daha açıklayabilir misiniz?”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Biz keyif sektörüüz ve genellikle tur işleri yapmaktayız. Belirli bir müşteri kitlemiz var ve bu müşteri kitlesine sunabileceğimiz doğa imkânları sınırlıdır. Aslında Türkiye bir tabiat harikası ama devletimizin turizm sektörü ile ilgili hiçbir planlı stratejisi yok. Var gibi gösteriliyor ama yok. Çünkü ne yapmak istediklerini kendileri de bilmiyor. Ekonomiyi büyötmek ve kalkındırmak isterken doğayı katlediyorlar. Bir Ağrı Dağı var, emin olun bu dağ Yunanistan’da olsa onu öyle bir pazarlar ki, belki de krizden çıkacak stratejiler geliştirirler. Türk turizmi deniz, kum, güneş üçgeninde sıkışıp kalmaktadır. Biz de sınırlı doğa güzelliklerini müşterilerimize sunuyoruz. Nereye gitmek isterlerse oralara turlar düzenliyoruz. Düzenlediğimiz turların yanında bir otelimiz var ve bir otel daha yapmayı planlıyoruz.”

Araştırmacı: “Otel yatırımınızı yaparken bu kararı nasıl alıyorsunuz? Karar süreci hakkında bilgi verebilir misiniz?”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Öncelikli olarak tur düzenlediğimiz bölgelerdeki turist sayısına bakıyoruz. Bununla beraber orada mevcut bulunan otellerin konaklama talebine cevap verip, veremediğini değerlendiriyoruz. Eğer, yeni bir otele ihtiyaç var ise imkânlarımız ölçüsünde değerlendirmelerimizi yapıp, yeni bir otel yapma kararını veriyoruz.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Finans sektörü olarak yatırımı yeni şube açma anlamında değerlendirecek olursak, yeni şube açılmasını değerlendiren bir departmanımız mevcuttur. Biz taşıdığımız sorumluluk gereğince Türkiye’nin her ilçesinde olmaya özen gösteren bir bankayız. Bu anlamda da Türkiye’nin en zengin ağına sahip banka konumundayız. Yeni bir şube açılırken, doğal olarak değerlendirdiğimiz kriter bankanın işlem hacmidir. Bu anlamda illa da o bölgede sanayinin olması şart değildir. Tarım arazilerinde çalışan çiftçilerimize de kredi imkânları sunmaktayız ki onlar da bizim müşteri portföyümüz içerisinde yer almaktadır. Şube anlamında en fazla sayıya ulaşan banka olmamızdan ötürü kararlarımız daha çok şube açma yönünde değil de, şubenin lokasyonunu değişme noktasında olmaktadır. Birbirine çok yakın şubelerin aralarını açıp, her ilde her noktayı kapsayacak şube yerleştirmeleri yapmaktayız.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Yeni bir otel açacağımız zaman bu yoğunlukla mevcut alternatiflerin içerisinde en iyisinin tercihi şeklinde olmaktadır. Bir kere otel açmak için düşündüğünüz bölgenin turist yoğunluğu ilk araştıracağınız bilgidir. Antalya bölgesi turistik bir mekândır ama siz hangi ülkeden turiste hizmet vermek istiyorsanız bu hedefinize uygun lokasyonu belirlemek zorundasınız. Belirlediğiniz lokasyonda her zaman istediğinize uygun arazi bulamayabilirsiniz. Arazi temini yatırım kararınızda önemli bir yer teşkil eder. Bunun yanı sıra yatırımcılar yoğunlukla kendi sermayelerini yatırım için kullanmazlar. Otelin maliyeti, bankalardan sağlanacak kredilerle yoğunlukla finanse edilir. Bunun için ülke ekonomisinin size yatırım yapılabilir fırsatları sağlaması gerekir. Turizm sektöründe yeni bir otel açmak için turistin varlığı, lokasyonun temini ve ekonomik koşulların uygunluğu bakılan üç temel bilgidir. Bu bilgi havuzunda değerlendirmenizi yaparak yatırım kararınızı şekillendirirsiniz.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Biz havayolu şirketiyiz. Bundan dolayı işimiz temelde tanımlı: Yolcuyu uçurmak ve kargoyu taşımak. Bunun sonucunda da ciroyu yükseltmek ve kâr elde etmek istiyoruz. Modeli tamamen bunun üzerine kuruyoruz. Bunun yanı sıra havacılık sektörü diğer sektörlerden önemli bir konuda ayrılır. O da şudur: Biz rakiplerimizle rekabet ederiz ama verileri de birbirimizle paylaşıyoruz. Avrupa Havacılık Birliği (AEA) ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) gibi kuruluşlar var. Bu kuruluşlar sayesinde bir araya geliriz ve verileri de paylaşıyoruz. Dolayısıyla biz Lufthansa’nın kaç yolcu taşıdığını, Air France’ın kaç yolcu taşıdığını, ne kadara yolcu taşıdığını, hangi hatta gittiğini, hepsini biliriz. Diğer sektörlerde ‘ben bunu gördüm, yapacağım’ mantığı vardır. Bizde ise modeller tamamen bilgiler üzerine kurulur ki, diğer sektörlerle kıyasla bu bilgiler bizim sektörümüzde uluslararası arenada toplanır ve paylaşılır. Bu bilgiler doğrultusunda bizde hangi noktalara ulaşacağımıza karar veriyoruz. Birinci boyutu budur.”

“Ekonomik büyüme, vizesiz uçuş noktaları, dış politika, sivil havacılıkta açılım, havalimanı sayısı bizim yatırım kararlarımızı etkileyen çevresel faktörlerdir. Türkiye ekonomisinin büyümesi ile yurt içi yolcu talebinde yaklaşık olarak 1,8’lik bir ilişki var. Bu ilişki de şu anlama geliyor: Türkiye ekonomisi % 5 büyürse, yurt içi yolcu talebi yaklaşık % 10 artıyor. İç hatlarda durum bu. Bunun yanı sıra yurt dışı uçuşlarda her iki ülkenin ekonomik büyümesinin ortalamasını alıyoruz.”

“13 yıl önce 22 tane havalimanı vardı. Şimdi bu sayı 55’e ulaştı. İç uçuşlar çok kâr getirmez ama sonuçta performansı etkileyen sonuçlar getiriyor. Bunun yanında bizim yönetim kurulumuzda alınan kararlar ve agresif bir şekilde büyüme isteği de yeni yatırım kararlarımızda oldukça etkilidir. Saymış olduğum bütün bu faktörler bir legonun parçalarıdır. Bunların dışında karar verilirken çalışan beyin takımı, geliştirilen modeller ve kullandığımız verileriniz çok önemlidir. Biz bu saydıklarına yılda 10 milyon dolar para harcıyoruz. Aksi takdirde üretilecek projelerin ve alınacak kararların başarılı olma şansı azalır.”

“Nihai olarak bu sektörde büyük olmak zorundasınız. Büyüdükçe büyüyörsünüz. Bu sefer üzerinizde yeni noktalara uçmak ya da hizmet kalitesini artırma yönünde baskılar oluyor. Bu baskı hükümetten gelmiyor, halktan geliyor. ‘Büyük firmasınız ama buraya

uçmuyorsunuz' tarzında baskı geldiği zaman, değerlendirmesini yapıp 'Hadi bakalım, oraya da uçuyoruz' diyoruz ve o noktaya da sefer koyuyoruz. Ama sefer koymakla bu iş olmuyor. Uçak almam ve o uçağa da pilot bulmam gerekiyor. Pilot yetiştireyim deseniz, zamanınız yok. O zaman başka hava yolu şirketinden pilot transfer ediyorsunuz. Böylece biz kendimize sürekli 'Nasıl büyürüm? Nasıl büyürüm? Nasıl büyürüm?' sorularını sorarak kararlarımızı alıyoruz.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Yatırım kararları yönetim kurulu amacı ve profesyonel kadronun proje bazlı desteği ile gerçekleşir. Burada öncelikli olarak arazinin durumuna bakılır ve araziyle ilgili bilgiler toplanır. Onun dışında kâr edebilmeniz için maliyeti analiz etmeniz gerekiyor. Yapılan yatırımınızın bitmeden satılmaya başlanması önemli. O yüzden satılabilirlik bizim baktığımız önemli bir gösterge, önemli bir bilgidir. Eğer, yatırımınızı yaparken satamazsanız, kendi paranızı kullanacaksınız demektir. Bu durumda diğer projelerinizin aksamasına ya da yeni projeleri hayata geçirmenize engel olacaktır.”

“Bunun dışında ülke ekonomisine yönelik olarak yayınlanan enflasyon, büyüme rakamları, döviz kuru bizim özellikle baktığımız ve bizim için hayati önem teşkil eden bilgilerdir. Bu göstergeler bizim maliyetlerimizi belirler. Ancak, bir inşaatı nerede yaparsanız yapın, üç aşağı beş yukarı aynı projeyi benzer maliyetle yaparsınız. Size fark yaratacak bilgi arazi bilgisidir. Kimi bölgede arazi yoktur, arazi pahalıdır; kimi bölge de ise arazi ucuzdur. Yatırım yaparsınız ve o arazi çeşitli nedenlerle değerlenirse işte oradan önemli paralar kazanabilirsiniz. İnşaat sektöründe de maliyet unsurları ve miktarı her firma için hemen hemen aynıdır. Ancak, arazi konusunda doğru bilgilerle, eksiksiz bilgilerle hareket eden firmalar rakiplerine kıyasla bu yarıştan kazanan taraf olarak çıkarlar.”

“İş olanakları, yatırım fırsatlarının araştırılması, fırsatların değerlendirilmesi ve elindeki gücün kanalize edilmesi tamamen kararların oluşturulmasında belirleyicidir. Pek çok yatırım fırsatı olabilir ama siz her yere eşit konsantre ve motive olamazsınız. Fırsatları değerlendirecekseniz ve sizin için en iyi kararı vereceksiniz.”

“İşte bu noktada profesyonel kadrolar arazinin koşulları, ülkenin mali durumu, maliyet yapıları, üretim planı, satış hacmi dâhil bütün bilgileri değerlendirir ve bir planın içerisine oturtarak yönetim kuruluna sunar. Yönetim kurulu da yatırım kararlarını belirler.”

4.1.3. Yatırım Kararı Alma Sürecini Etkileyen Faktörler

Çalışmanın kapsamı içerisinde derinlemesine mülakat yapılan her katılımcıya “*Yatırım Kararlarınızda Belirsizlik Yaratan Faktörler Neler Olmaktadır?, Belirlemiş Olduğunuz Yatırım Hedeflerinize Her Zaman için Ulaşabiliyor musunuz?, Hedeflerinize Ulaşamadığınız Durumlarda Firmanızı Etkileyen Yönetimsel ve Çevresel Faktörler Neler Olmaktadır?*” soruları sorulurken elde edilmek istenen amaç, katılımcıların rasyonel karar alma sürecini olumsuz olarak etkileyebilecek faktörleri tespit etmektir.

Örneklem grubu içerisinde görüşülen 13 katılımcıdan elde edilen bulgular sonucunda rasyonel karar alma sürecini etkileyen faktörlerle ilgili aşağıdaki kodlamalara ulaşılmıştır. Ulaşılan bu kodlamaların tamamı katılımcıların direkt olarak verdikleri cevaplardan oluşturulmuştur. Görüşme süresi içerisinde araştırmacı, katılımcılara cevaplar konusunda müdahil olmamıştır. Katılımcı kendi tecrübeleri neticesinde sorulara cevap vermiş ve ulaşılan bulgular üzerinde görüşme derinleştirilmiştir. Elde edilen bütün bulguların değerlendirilmesi sonucunda oluşturulan kodlamalar ve benzer cevapların kaç katılımcı tarafından verildiği aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3: Yatırım Karar Alma Sürecini Etkileyen Faktörler

Eksik ve Asimetrik Bilginin Varlığı	9 katılımcı
Belirsizlik	13 katılımcı
Ekonomik Belirsizlik	11 katılımcı
Dünya Ekonomisindeki Belirsizlikler	9 katılımcı
Türkiye Ekonomisindeki Belirsizlikler	9 katılımcı
Politik Belirsizlik	9 katılımcı
Dış Politikada Yaşanan Belirsizlikler	8 katılımcı
İç Politikada Yaşanan Belirsizlikler	2 katılımcı
Siyasi Belirsizlik	5 katılımcı
Hukuksal Belirsizlik	6 katılımcı

Tablo 3'ün Devamı

Tedarik Yapısındaki Belirsizlik	3 katılımcı
Görünmeyen Engeller	2 katılımcı
Yönetimsel Nedenler	4 katılımcı
Ülkenin İçinde Bulunduğu Coğrafik Lokasyon	7 katılımcı

4.1.3.1. Eksik ve Asimetrik Bilginin Varlığı

Eksik bilgi, karar alma aşamasında insanların rasyonel karar almalarını engelleyen tam bilgi miktarında yaşanan eksikliklerdir. Asimetrik bilgi ise karşılıklı ilişki içerisinde bulunan iki taraftan birinde diğerine kıyasla daha fazla bilgi olması durumudur. Klasik iktisatçılardan D. Ricardo, J.S. Mill ve J. Bentham iktisadi olarak insanların geleceği çok iyi bir şekilde öngörebildiğini bununda tam bilgiyle mümkün olabileceğini savunmuş ve ekonomilerde her zaman tam bilginin mevcut bulunduğunu iddia etmiştir (Buğra, 1995). Yalnızca iktisadi yaşamda değil, sosyal yaşamda da rasyonel karar alabilmenin ilk koşulu tam bilginin var olmasıdır. Ancak bilgi üzerine yapılan birçok çalışmada bilginin tam oluşu günümüzde de tartışılmaya devam edilen bir konudur.

Rasyonel yatırım kararı alma sürecini etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla katılımcılara yöneltilen sorularda, 9 katılımcı karar alma aşamasında ellerinde mevcut bulunan bilginin rasyonel karar almak için yeterli seviyede olmadığı yönünde görüşlerini aktarmışlardır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Yatırım yapmaya karar verileceği zaman en önemli şey bilgidir. Yatırımın başarısı üzerine bir fonksiyon kurarsanız bilgi fonksiyon içerisindeki bütün değerleri etkileyen bir baş katsayıdır. Bilginin [0-1] arasında değerler alan bir değişken olduğunu düşünürsek bilgi katsayısı 1'e ne kadar yaklaşırsa alacağınız kararın o derece başarıyla alınmış bir karar olduğunu düşünebilirsiniz. Biz de yatırım kararı alacağımız zaman genel olarak Türkiye ekonomisi için yayınlanan istatistikî bilgilerden ve pazar araştırması yapan firmaların üretmiş olduğu bilgilerden yararlanıyoruz. Buna ilaveten, yerel olarak ticaret odaları ve o bölgede fiili olarak çalışan iş adamları ve esnaflarla görüşüyoruz. Bankalarla bu sektörde ne kadar batan var diye görüşmeler yapıyoruz. Sektörde ne kadar ikinci el üretim makineleri var ise bu

bize sektörde başarısız olan yatırımlar hakkında bilgi sunmaktadır. Yatırımın gerçekleştirilip hedefe ulaşma noktasında yaşanan süreçte geçmişe dönüp baktığımızda değerlendirmesini yaptığımız bilgilerin o anki koşullardaki tam bilgi olmadığını fark ediyoruz. Bu eksik bilginin varlığı da haliyle almış olduğunuz kararın başarısı üzerinde önemli bir faktör olarak karşınıza çıkıyor.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Yatırım kararı alırken öncelikli olarak değerlendirmesini yapmış olduğumuz bilgiler pazar bilgileri, işgücü bilgileri ve maliyet analizidir. Bilgiyi eksik topladığımızda geleceği öngörmekte sorunlar yaşarsınız. Eksik bilgide alacağınız kararların başarılı olma şansını azaltır. Satış yapabilmek için pazar bilgisine ihtiyaç duyarsınız. Sonuçta üretilen ürünün satılacağı yer pazardır ve hedeflerinizi doğru belirlemek adına önem arz eder. Üretimi işçi ile yaparsınız ki bu aşamada kalifiye elemanın doğru tercihini yapmak üretimdeki verimliliği artıracaktır. Firmaların gelirlerinin yanında bir de giderleri vardır. Yatırımın ekonomik gayelerle yapıldığını düşündüğümüzde gelir ve gider arasındaki farkın pozitif olması yatırımın kârlılığını gösterir. Bu noktada da maliyetin eldeki bilgiler ışığında doğru hesaplanması gerekmektedir. Ancak başarısız kararların arkasına baktığımızda karşınıza çoğunlukla iki faktör çıkmaktadır. Birincisi eksik bilginin varlığı, ikincisi ise bilginin yanlış değerlendirilmesidir. Profesyonel kadrolarla çalışan kurumsal firmalarda elde olmayan imkânlardan ötürü farkına varılamayan eksik bilginin varlığı başarısız kararların alınmasında daha fazla etkilidir.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Yatırım anlamında şube açarken bilginin güvenilirliği bir kere en önemli ve kritik belirsizliktir. Araştırma şirketi geliyor ve diyor ki ‘bu bölgedeki insanların gelir seviyesi B(-)’dir’. ‘Tamam’ diyorsun, ‘ben bunlara taşıt ve konut kredisi satabilirim. Karşılığında çalışanların ve emeklilerin maaşlarını alırım.’ Araştırma şirketinin size sağlamış olduğu bilginin yanlış çıkma riski vardır. Bu bilginin yanlış çıkma durumunda, kararınız başarıyla alınmadığı gibi koyduğunuz hedefe ulaşmanızda zorlaşıyor. Bunun yanında şubelerde çalışan personelinizi belirli kriterlere göre seçiyorsunuz. Onların bilgileri de özgeçmişleridir, diplomalarıdır ve iş tecrübeleridir. Personelinizin size sunmuş olduğu bilgiler neticesinde kendinize bir hedef koyuyorsunuz. Bununla birlikte şubeye koyduğunuz personelin göstereceği performansta başka bir belirsizliktir. Kredi satamayabilir.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “İşadamlarının faydalandığı bir iflas erteleme kanunu var. İflas erteleme kanunundan faydalanmış firma hakkında bir liste yok, hangi firma iflas ertelemeyen faydalanmış bu bilgiye erişmek çok kolay olmuyor. Bir defasında paramızı alamadığımızdan ötürü, karşı tarafı mahkemeye verdik, ceza yedik. Neymiş efendim, iflas erteleme kanunundan faydalanmış olan firmayı dava edemiyorsun. Bu bilgi eksikliğinden ötürü üstüne üstlük ceza yeme durumu ile karşılaştık. O yüzden artık çok iyi tanımadığımız firmaların taşımacılık işlerini pek üstlenmiyoruz. Şimdi bakıldığında benim elimde bu bilgi olsa ben karşı tarafımı mahkemeye verme gibi bir karar almayacağım. Ama elimde olmayan bu bilgidan ötürü aldığım karar son derece irrasyonel oluyor.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Alternatif yatırım fırsatlarını değerlendiren ve bize ihalenin koşulları ile ilgili bilgiler sağlayan strateji geliştirme departmanımız var. İhalelere girmeden önce temel olarak baktığımız ve değerlendirdiğimiz iki, üç konu vardır. Birincisi ülkeye iş yapmak için gidiyorsanız, o ülkedeki politik durum önemlidir. Sektörün durumu, kuracağımız hiyerarşik ilişkilerin uygun olması durumunda ihaleyi değerlendirmeye geçeriz. İhaleyi değerlendirirken öncelikli olarak ihalenin devlet ihalesi mi yoksa özel ihale mi olduğuna bakarız. Eğer özel bir ihale ise işvereni değerlendiririz. İşveren bu işi kendi sermayesi ile mi yapıyor yoksa kredi kullanarak mı yapacak. Hatta birden fazla işveren bir araya gelerek konsorsiyum oluşturmuş da olabilir.”

“İkinci olarak işverenin özel sektörden olması durumunda işveren iş geçmişini değerlendiririz. Daha önce inşaat sektöründe iş yapmış mı? Eğer, bu işveren öncesinde bu sektörde iş yapmışsa bu bizim değerlendirmelerimizde artı bir bilgidir. İşveren sektörde tecrübeli ise değerlendirmemiz olumlu olacaktır. Aksi takdirde, sektörde ilk defa bir iş yapacaksa o zaman o ihaleden uzak durabiliyoruz. Biz Türkiye’de devlet ihalelerine çok fazla bulunmadık. Ama yurtdışında devlet ihalelerine giriyoruz. Burada değerlendirdiğimiz husus da, devletin hangi kurumuna ne tür bir iş yapacağımızdır. Strateji departmanımızın bize sağladığı bu bilgiler ışığında ihaleye girip girmeme konusunda karar alıyoruz. Şimdi bakıldığında firma bünyesinde strateji geliştirme ve risk departmanı kurmak maliyetlidir. Bu departmanın işleyişine bütçenizden önemli miktarlar ayırıyorsunuz. Ancak bu da elde ettiğiniz bilginin maliyetini oluşturuyor. Bize sağlanan bu bilgiler olmadan alternatif ihaleler hakkında doğru karar verme imkânımız kısıtlı oluyor. Bilgiye para harcıyoruz ama karşılığında doğru kararlar alarak başarılarımızı artırıyoruz.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “İnşaat sektöründe rekabette adalet yoktur. Diğer sektörlerde de olduğunu düşünmüyorum. İktidarda kim olursa kendi yandaşlarını destekler. Bu geçmişte de böyle olmuştur, bugünde böyledir. Hatta bu uygulamayı sadece Türkiye ile de sınırlayamayız, dünyada da böyledir. İnşaat sektöründe hangi firmalar hükümete daha yakınsa devlet ihalelerini o firmalar alır. Bu uygulamanın dışında inşaat sektöründeki firmalara en fazla para kazandıran faktörde asimetrik bilginin varlığıdır. Mesela örnek vereyim: Son zamanlarda bu ülkede kamu ihaleleri oldukça yaygınlaştı. Double yollar yapıldı, havalimanları yapılıyor ve 3. köprü ihaleleri... Şimdi hükümete yakın firmaların bu ihaleleri alması adaletsizliğin bir boyutudur. Bunun yanı sıra double yolun nereden geçeceği, havalimanının nereye yapılacağı, 3. köprünün nereden bağlantı kuracağı belirli bir zamana kadar bilinmeyen bir sır olarak kalması lazımdır. Ancak bunun sır olduğuna kimseyi inandıramazsınız. İki kişinin bildiği sır değildir. Bu bilgileri kim, hangi firma önceden daha erken olarak elde ederse o firmalar doğru arazilere yatırım yaparlar ve ticari performanslarını artırarak kârlarını yükseltirler. Şimdi bu firmaların genel müdürlerinin, ceolarının hepsinin başarı hikâyeleri vardır ve televizyonlarda boy gösterirler. Ancak bu başarı bahsettiğim işadamlarının çok zeki olduklarının, son derece rasyonel kararlar aldıklarının bir göstergesi değildir. Bu tamamen siyasete yakınlık ve diğer firmaların sahip olmadığı ekstra bilgiye sahip olma neticesinde rekabetin aksatılmasının bir sonucudur. Bu sistem içerisinde birileri çok kazanırken, diğerleri ancak emekler.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Yatırım kararlarımız hedeflerimizle çok yakın ilişki içerisinde. Hedeflerimiz tutuyorsa daha yüksek hedeflere ulaşmak için yeni yatırımlar yaparız. Hedeflere ulaşabilmek içinde hedef modeli içerisindeki bütün parametreler hakkında bilgi sahibi olup, doğru tahminler üretmeliyiz. Örnek vermek gerekirse, hedefler oluşturulurken geçmiş yıllardaki gerçekleşen değerlere bakmak yanıltıcı olabilir. Mesela Antalya bölgesine her yıl ortalama 3 milyon Rus turist gelir. Ancak biz geçen yıl yapmış olduğumuz değerlendirmede Rus turist sayısının azalacağını öngörmüştük. Bizim Rusya’da acentelerimiz var. Rus turistler hakkında bilgiler topluyoruz. Rusya ekonomisini yakından takip ediyoruz. Rusya ekonomisi bozulmaya başladığı andan itibaren Putin ülkedeki doların çıkışını önleme adına vatandaşlarının turistik maksatla yurt dışına çıkmasına sınırlamalar getiriyordu. Biz bu durumu biliyorduk ve bu bilgiler ışığında hedeflerimizi gerçekçi belirledik.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Yatırım kararı alırken topladığımız çok sayıda bilgi vardır. Bu bilgiler özellikle olarak uçtuğumuz ülkelerin ekonomik göstergeleri ve sektör bilgileri üzerinde olmaktadır. Bütün sektörlerde yatırım yapılırken ekonomik göstergeler yakından takip edilir. Bunun yanı sıra sektör bilgileri de yatırım kararında değerlendirilir. Havayolu taşımacılığında kararların diğer sektörlerle kıyasla daha bilinçli olarak alınması bu sektörde bilgileri derleyen, toparlayan ve düzenleyen kuruluşların varlığındandır. Biz, sektörde bütün havayolu şirketleri ile rekabet halindeyiz ancak Avrupa Havacılık Birliği (AEA) ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) sayesinde dünyadaki hava taşımacılık faaliyeti hakkında her türlü bilgiye ulaşabiliyoruz. Örnek vermek gerekirse biz Air France’ın veya Lufthansa’nın nereye uçtuğunu, kaç yolcu taşıdığını, ne kadara taşıdığını biliriz. Bu bilgileri değerlendirdiğimizde de kendi hedeflerimizi ve ulaştığımız hedefler doğrultusunda da yeni yatırımlarımıza kararları sağlıklı bir şekilde veririz.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “İnşaat sektöründe, rekabette asimetrik birliğin varlığı sürekli konuşulur. Ama siz bunu delilleri ve belgeleri ile ortaya koyamazsınız. Bu, zor hatta imkânsızdır. Bakarsınız bazı firmalar bir araziye para yatırır ve o arazi kısa zaman içerisinde imara açılır ve değerine değer katar. Başarılı firmaların sahiplerinin her birisinin başarı öyküleri vardır. Her biri farklı öykü anlatır. Ama bu öykünün arkasını sizin görme imkânınız pek yoktur.”

4.1.3.2. Belirsizlik

Araştırmanın kapsamı içerisinde görüşme gerçekleştirilen 13 katılımcının tamamı karar alma sürecinde çevresel faktör olarak yaşanan belirsizliklerin rasyonel karar almayı zorlaştırdığı noktasında hemfikirdir. Görüşülen bütün katılımcıların üzerinde paylaşımda buldukları belirsizlik faktörü ekonomik, politik, siyasi, hukuki, tedarik yapısındaki belirsizlik ve diğer görünmeyen belirsizlik kodları altında toplanmıştır.

4.1.3.2.1. Ekonomik Belirsizlikler

Araştırma sorularına verilen cevaplar sonucunda katılımcıların ekonomik belirsizlik üzerine görüşlerini dünya ekonomisinde yaşanan belirsizlikler ve Türkiye ekonomisinde yaşanan belirsizlikler olarak iki alt başlığa ayırmak mümkündür.

4.1.3.2.1.1. Dünya Ekonomisinde Yaşanan Belirsizlikler

Katılımcılardan 9'u yatırım kararı alma aşamasında dünya ekonomisindeki yaşanan belirsizliklerin karar almayı zorlaştırdığını ifade etmiştir. Dünya ekonomisinde yaşanan belirsizlikler olarak katılımcıların paylaştıkları düşünceler genellikle son yaşanan 2008 krizinin etkileri ve Amerika Merkez Bankası'nın para politikası üzerine yoğunlaşmaktadır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Biz holding olarak açıkçası ekonomik krizlerden çok korkmayız. Krizlerin en kötü tarafı belirsizlik yaratmasıdır. Önünüzü göremediğiniz anda hızlı karar alamıyorsunuz. Alacağınız kararların hedeften sapma olasılığı yüksek olabiliyor. Bu durum hamle yapma şansınızı ortadan kaldırıyor. Bunun dışında kriz, büyümek için bir fırsattır. Biz yatırım ve ticari ilişkiler anlamında sadece Türkiye pazarında yokuz. Daha önceki açıklamamda da bahsettiğim üzere biz dünya genelinde 4 milyar nüfuslu bir coğrafyada varız. Türkiye’de kriz çıkmış olabilir. Bu durum sadece Türkiye’deki yatırımlarımızı ertelememize neden olur. Bu durumda farklı ülkelerde planlanmış yatırımlarımızı devreye sokarız. Dünya’da kriz yaşanabilir. Bu durumda yine yatırımlarımıza devam ederiz ve alım yönünde harcamalarımızı artırırız. Çünkü kriz dönemlerinde ekonomiler durgunluk yaşamalarından ötürü çoğu firma satış yapamaz. Satış olmayınca ürünlerin fiyatları ucuzlar. Böylelikle kriz dönemleri sermayesi güçlü olan firmalar için bir avantajdır ve bu durumu fırsata çevirmek gerekir. Örnek vermek gerekirse, 2008 krizi bütün dünyayı etkisi altına alan bir krizdi. Ama biz bu dönemde yurt dışında 4-5 milyar dolarlık yatırım gerçekleştirdik. Kriz dönemlerinde çoğu firma içine kapanır ve küçülme politikası izler. İşi bilen firmalar ise reklam harcamalarını artırır ve yatırımlarına devam eder.”

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Firmamız ihracat odaklı çalıştığından ötürü bizim için temel belirsizlik dünya piyasalarındaki belirsizliktir. 2008 yılında bir kriz

yaşandı ve bundan ötürü piyasalarda 7-8 yıldır devam eden bir belirsizlik var. Biz de doğal olarak bundan etkileniyoruz. Çünkü taleplerin değişip değişmeyeceğini öngöremiyoruz. Bu durumda yeni yatırım kararları alırken işimizi zorlaştırıyor.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Bir yatırımcının yatırım yaparken bakacağı en temel göstergeler ekonomik büyüme, döviz kuru, faiz oranları ve enflasyondur. Doğal olarak, bu dört ekonomik göstergeyi etkileyecek her türlü değişme ve gelişme yatırımcı açısından belirsizlik yaratır ve yatırımdan beklenen kârlılığı etkiler. Bu göstergeler ülkenin içerisinde bulunduğu coğrafyadan da kaynaklanabilir, siyasi tartışmadan da kaynaklanabilir, politik oynaklıktan da kaynaklanabilir, dünya konjonktüründen de kaynaklanabilir. Şimdi ekonomiyle iç içe olan herkes Fed’in faiz politikasını ne yönde değiştireceğini bekliyor. Fed’in uygulayacağı politika Türkiye ekonomisinde bu göstergeleri etkileyemeyecek mi, tabi ki doğal olarak etkileyecek. O zaman sadece ülkenin içerisinde bulunduğu konjonktür değil, dünyanın içerisinde bulunduğu konjonktürde yatırımcı için önemlidir. Biz, kurda ve faizlerde ani bir düşmede istemeyiz. Yatırımcı stabil bir ekonomi ister, istikrar ister, şeffaflık ister ve adalet ister. Bunlar öngörülebilir bir gelecek için olmazsa olmazdır.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Bankaların temel işlevi mevduat toplamak ve kredi satışı gerçekleştirmektir. Bu işlemi piyasa faizleri üzerinden yapmaktayız. Piyasa faizleri ülke içerisindeki belirsizliklerden etkilendiği gibi Fed’in faiz politikasından da etkilenmektedir. Bu nedenle finans sektöründeki her banka gibi bizde Fed’in para politikasını yakından takip etmekteyiz. Bu durum bizim için gelecek adına belirsizlik oluşturmaktadır.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Bizim için mesela Fed’in uygulayacağı politikalar bir belirsizliktir. En fazla ekonomik belirsizlik Fed’den gelir. 2013 yılının sonunda ve 2015 yılının içinde Türkiye’de ülkenin kendi içinden kaynaklanan belirsizlikler oldu. Ancak şuan için belirsizlik olarak diyebileceğim Fed ve tabi ki de Rusya krizi vardır. Fed’deki faiz artırımları, dolardaki artışa neden oluyor. Bununla beraber Türkiye’deki yatırımların önemli bir kısmı yurtdışından sağlanan kaynaklarla yapılıyor. Maalesef Türkiye’nin kaynağı yetersizdir. Türkiye’de hep sermaye yetersizliğinden ve tasarruf açığından bahsedilir. Ben üniversitede okurken de tasarruf açığından bahsedilirdi, hâlâ daha tasarruf

açığından bahsediliyor. Şuanda Türkiye’de mevduatın krediye dönüşme oranı % 110 seviyelerindedir. Yani 100 lira mevduat toplayıp, 110 lira kredi veriyorsunuz. Bu da ancak dış kaynaklarla olabiliyor. Fed’in faiz artırımını likiditeyi kısıtıldığı vaziyette bu da doların Amerika’ya geri dönüşü demektir. Dolarda likidite azaldığı zaman likiditeyi tekrar nasıl sağlarsınız, fazla faiz vererek. Fazla faiz verdiğinizde ise yatırımlar etkilenecektir. Bu bir zincirleme reaksiyondur.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Finans sektörü içerisinde bankacılık faaliyetlerini dikkate aldığımızda bu sektörü karma bir sektör olarak değerlendirebiliriz. Karma bir sektördür çünkü her sektörden yatırımın finans kaynağını oluşturur. Her sektörü bir küme olarak değerlendirirsek, bankacılık faaliyetleri bütün kümelerin kesişim noktasında yer almaktadır. Biz de karar alacağımız zaman yalnızca Türkiye ekonomisini değil, aynı anda dünya ekonomisini de takip etmek durumundayız. Dünya artık küresel bir ekonomik sistemin kontrolü altındadır. Bir ülkede yaşanan kriz, küreselleşmenin etkisiyle beraber o ülkeyle ticaret yapan firmalar üzerinden bütün ülkelerin ekonomisini etkileyebiliyor. Dünya ekonomik konjonktüründe yaşanan bir dalgalanmadan ötürü firmaların gelir gider dengesinde sorunlar yaşaması, öncelikli olarak finans sektörünü etkilemektedir. 2008 krizini örnek verirsem Amerika’da yaşanan krizin Avrupa’ya yansımaları çok uzun sürmedi. Türkiye’nin Avrupa ülkeleri ile gerçekleştirdiği ticaret hacmi de krizin Türkiye ekonomisine aktarılmasında pay sahibidir. Diğer taraftan özellikle finansal kesimin yakından takip ettiği konu Amerika Merkez Bankası’nın faiz politikasıdır. Dünya’da parasını spekülasyon kazançlarına yönlendirmiş milyonlarca sermaye sahibini düşünürsek bir ülkeden önemli miktarda sermayenin kısa vadede çıkması ülkelerin döviz kurları üzerinde önemli etkiler yaratmaktadır. Türkiye ekonomisinin üretim anlamında dışarıya bağımlılığını göz önüne alırsak bu durum ekonomik büyüme, işsizlik ve enflasyon gibi temel göstergeleri etkileyecektir.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Turizm sektöründe önemli bir gelir kaynağı yabancı turistlerdir. Özellikle Antalya bölgesinde yeni bir yatırım yapılırken hangi milletten turiste hizmet verilmek isteniyorsa otelin yapılacağı bölge bu tercihe göre şekillenir. Ancak, yabancı ülkelere kriz yaşanma olasılığı yatırım kararı alırken yatırımcının işini zorlaştırmaktadır. Çünkü yatırımcı krizin etkisinin ne kadar süreceğini öngörmekte zorlanıyor. Örnek vermek gerekirse, Antalya’ya Rusya’dan her yıl 3 milyon

turist gelir. Ancak, biz geçen yıl yapmış olduğumuz değerlendirmede Rus turist sayısının azalacağını öngörmüştük. Bizim Rusya’da acentalarımız var. Rus turist hakkında bilgiler topluyoruz. Rusya ekonomisini yakından takip ediyoruz. Rusya ekonomisi bozulmaya başladığı andan itibaren Putin ülkedeki doların çıkışını önleme adına vatandaşlarının turistik maksatla yurt dışına çıkmasına sınırlamalar getiriyordu. Mesela bu bilgi yatırım kararı alırken ve yıllık hedef oluştururken matematiksel modele koyulması gereken önemli bir bilgidir.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “2008-2009 döneminde petrol fiyatları çok uçu. Şuan petrol fiyatı 38 dolar, o zaman 130 dolar seviyesindeydi. Petrol de bizim için önemli bir maliyettir, yaklaşık %30-%40 bandında yer alır. O dönem petrol fiyatlarının yükselmesi giderlerimizi çok zorladı. Hızlı büyüyen bir hava yolu şirketi olmamızdan ötürü sefer kesemedik ve kesmedik. O dönemde bir de uçak siparişlerimiz vardı. Uçak siparişinizi 2-3 yıl öncesinden verirsiniz. Üstüne 2009 yılında uçağımızda düştü. Tabi bütün bunları hesaba kattığımızda 2009 yılı bizim için oldukça sancılı geçti ama yine de büyüdük. Sektör 2009 yılı içerisinde negatif büyürken biz dünya da en fazla kâr yapan 4. havayolu şirketiydik.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Son iki yılda Türkiye ve dünya ekonomisinde pek çok belirsizlik var. Dünya’da süregelen bir krizin etkileri devam ediyor. Fed’in uygulamaları belirsizlik teşkil ediyor. Türkiye’de dolar iki yıl içerisinde neredeyse iki katına çıktı, bu durumda bizim maliyetlerimizi artırıyor ve haliyle kararlarımız üzerinde bilmekte ve öngörmekte zorlandığımız sonuçlar doğurabiliyor.”

4.1.3.2.1.2. Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Belirsizlikler

Türkiye ekonomisinde yaşanan belirsizlik üzerine katılımcıların yorumları temel ekonomik göstergeler olan ekonomik büyüme, enflasyon, faiz oranları, işsizlik ve döviz kuru üzerine olmuştur. Bu göstergeler kimi zaman ekonominin kendi iç sorunlarından kaynaklanan belirsizlikler olurken, çoğu zaman ülkede yaşanan siyasi ve politik belirsizlik, ülkenin bulunduğu coğrafik lokasyon ve Amerika Merkez Bankası’nın para politikasının Türkiye ekonomisi üzerinde belirsizlik yarattığı sonucunu ortaya çıkmaktadır.

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Bir firmanın yeni bir yatırım kararı vermesi bir bölgede ilk defa kurulacak bir tesis de olabilir, mevcut tesisin geliştirilmesi şeklinde de ortaya çıkabilir. Yatırım kararı alınırken dünya konjonktüründen kaynaklanan belirsizlikler karşımıza çıkıyor. Bunların bir kısmını önceden öngörmek mümkün olabiliyor. Ama birde ülkeden kaynaklanan belirsizlikler var. Bunlardan bir tanesi kurlar. Bizim mesela yatırım maliyeti unsurlarından bazıları döviz kuruyla alınıyor. Satışlarımızı da kimi zaman yabancı parayla kimi zamanda Türk Lirası cinsinden yapıyoruz. Kurlardaki değişmelerden ötürü satışımızı belki gerçekleştiremeyeceğiz. Türk Lirası cinsinden satış yapmak durumunda da kur riskiyle karşılaşma ihtimaliniz yüksek. Kurdan ötürü zaten maliyetlerinizin yükseldiği bir durumda zarar etme riskiyle karşı karşıya kalabilirsiniz. Yatırım kararı da alırken öncelikli olarak değerlendirdiğiniz faktörlerden ikisi satış hacmi ve maliyet unsurudur. Eğer bu unsurları doğru tahmin edemezseniz alacağınız kararın rasyonelliği sarsılabiliyor. Ülke ekonomisinde mevcut olan belirsizlik durumu kurların yanı sıra faiz oranı, enflasyon ve büyüme oranları gibi temel göstergeleri etkiliyor. Bu nedenle Türkiye’de bu temel ekonomik göstergeleri tahmin etmek oldukça zordur.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Bizim için mevduat toplama ve kredi pazarlama konusunda en uygun şehirler büyükşehirlerdir. Türkiye’de sanayinin, nüfusun ve firmaların yoğun olduğu büyükşehirlerde hem mevduat toplamak hemde kredi satışı gerçekleştirmek daha kolaydır. Ancak tabiki de Türkiye ekonomisindeki göstergeler gelecek adına umut vaad etmelidir. Ekonomik olarak belirsizliğin arttığı durumlarda firmaların yatırım kararlarını ertelemesi bizim satışlarımız üzerinden hedeflerimizi etkilemektedir. Yine benzer olarak ekonomik belirsizlik dönemlerinde müşterilerimiz kredilerini ödeyemediği durumlarda takipteki kredi miktarı artış gösteriyor. Bir bankanın kârlılığı ne kadar yüksek olursa bu durum hedeflerin daha da büyütülmesine fırsat verecektir. Sonuç olarak hedeflerin tutması yeni şubeleşme kararlarını da beraberinde getirir.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Belirli dönemlerde yatırım hedeflerimizi ve yatırımdan beklenen kârlılığımızı planlarız. Bu planlamaları yaparken muhakkaktır ki ekonomik belirsizlikler önümüzü görmemize engel teşkil etmektedir. Mesela örnek vereyim: 2014 yılının sonunda biz bir çalışma yaptık ve 2015 yılında sektörün ne kadar büyüyeceğini tahmin etmeye çalıştık. Sektörün büyümesini tahmin edebilmek için makroekonomik göstergeleri ön plana çıkarmanız gerekmektedir. Burada da temel

göstergeler, ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve faiz oranları olmaktadır. Bu ekonomik göstergeler ışığında sektör ne kadar büyür ve kredi çeşitlerinde hacim ne olur diye bir öngörü ortaya koyuyorsunuz. Bunu ekonomik araştırmalar departmanımız ortaya koymaktadır. Burada bir baz senaryo çizmeniz gerekiyor. Bu da nedir? Örnek veriyorum, siyasi istikrar devam edecek dediniz. Ancak daha ilk senaryoda çakıldınız. 2015 yılının haziran ayındaki seçim sonuçları bütün öngörülerin çakıldığı bir dönemi gösteriyor. Artık senaryonuz bir anda bambaşka bir boyuta gitti. Haziran ayından kasım ayına kadar belirsizlik devam etti ve ekonomik olarak bu dönem yaralayıcı bir etki doğurdu. Ancak tabii ki ekonomik göstergelerin belirsiz hal almasını tetikleyen bazı nedenler olabiliyor. Bahsettiğim dönem içerisinde de siyasi belirsizlik ekonomik öngörülebilirliği azaltmıştır.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Yatırım yapılırken belirsizlik yaratıp geleceği görmeye engel olan en önemli faktörlerden birisi ekonomik göstergelerdir. Ekonomik kriz olarak son zamanlarda çok fazla kriz yaşamıyoruz ama daha yakın geçmişe kadar her iki yılda bir, her yıl, yılda iki kere bu ülke kriz yaşıyordu. Ama biz geleneksel olarak bu şekilde yetiştiğimizden dolayı krizlere karşı bağımsızlık sistemimizi geliştirdik. Biz hep krizlerle beraber büyüdüğümüzden dolayı bünyemiz krize her zaman hazırlıklıdır. Ben 39 yılda belki de 39 farklı kriz görmüşümdür. Kriz bize bir Avrupalı gibi bir Amerikalı gibi ya da farklı gelişmiş ülkelerdeki yatırımcılar gibi etki etmiyor artık. Yeni nesile etki edebilir ama bize etki etmiyor. Biz hep krizlerle yaşadık çünkü.”

Araştırmacı: “Tecrübeli bir işadamı olarak ekonomik krizi nasıl tanımlarsınız?”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Kriz paranın el değişmesi demektir. Krize parayla yakalanırsanız kazanırsınız, aksi takdirde pek çok firma iflas etmiştir. Ben ise krize hep parayla yakalandım. Aksi takdirde kurtlar sofrasında yaşayamazsınız.”

Araştırmacı: “Ticareti kurtlar sofrasına benzettiniz. Bu benzetmeyi yapmanızın nedeni sadece çetin geçen rekabetler midir yoksa sektörünüzde adil rekabeti bozan dinamikler var mıdır?”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Sektörde rekabet kesinlikle adil değil. Adaletli olamaz zaten. Ticaret bir kurtlar sofrasıdır. Ortada bir kuzu var ama etrafında yüzlerce kurt var. Burada ‘Bakın! Adaletli bölüşeceksiniz’, diyebilir misiniz? Normalde bir kuzuyu büyük kurtlardan iki tanesi yer. Ya da aslan yer. Ticarete adalet beklemek mantıklı olmaz. Adaletsizliğin en büyüğü de siyasi adaletsizliktir. Her dönem, sadece bu dönem için demiyorum kim siyasete yakınsa herkes kendi adamını kollamıştır. Böyle gelmiştir, böyle de gitmektedir. Değişen hiçbir şey olmamıştır. Sektördeki bazı holdinglerde çok hızlı büyümektedir. Bunun en önemli ve belki de tek nedeni budur. Bu da çok hastalıklı bir duruştur. Burada kalitenin olacağına, konforun olacağına da ben inanmıyorum. Bu mesleğe para için bakılamaz. Bu iş aşk işidir, sanat işidir, şehircilik ve ülke adına yapılan bir iştir.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Sektörümüz için konuşacak olursam, yatırımlarımızı ve beklediğimiz hedeflerimizi etkileyen pek çok belirsizlik vardır. Bunlardan en önemlisi belki de ekonomik belirsizliktir. Turizm sektörü keyif sektörüdür. Paranız varsa tatil yaparsınız. Aksi takdirde borç para ile kredi alarak tatile gideni pek göremezsiniz. Bu durumda da ülke ekonomisinde bir belirsizlik varsa, yatırımlarınızı planlayamıyorsunuz. Çünkü gelecek belirsizlik içermektedir. Böyle bir konjonktürde de alacağınız kararlar zaten çok sağlıklı olmayacaktır.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Finans sektörü içerisinde bankacılık faaliyetlerini dikkate aldığımızda bu sektörü karma bir sektör olarak değerlendirebiliriz. Karma bir sektördür çünkü her sektörden yatırımın finans kaynağını oluşturur. Her sektörü bir küme olarak değerlendirsek, bankacılık faaliyetleri bütün kümelerin kesişim noktasında yer almaktadır. Ekonomik göstergeler kötü gitmeye başlayıp, ortama belirsizlik hâkim olduğunda bu durum, takipteki kredilerin oranını artırabilir. Sonuçta Türkiye ekonomisi enerji anlamında dışa bağımlı olduğundan ötürü döviz kurunun dalgalanması, ekonomik büyümenin yavaşlaması ve durması, enflasyon ve işsizlik oranlarının yüksek gerçekleşmesi bizim hedeflerimizin gerçekleşmesine de engel teşkil edecektir. Hedeflere başarılı bir şekilde ulaşıldığında bu durum yeni yatırımları teşvik edecektir. Aksi takdirde ekonomide yaşanan belirsizlikler yeni yatırım kararlarını yeniden gözden geçirmemiz anlamında bize sinyal verecektir. Yatırım kararları uygulansa da, ertelense de belirsizliğin olduğu bir ortamda alınan karara çoğunlukla kuşku ile bakılır.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Yatırım kararı alınacağı zaman ülkenizdeki ekonomik koşullar, modele koyulması gereken önemli bilgilerden biridir. Yabancı turistlerin yanında ülkemize yerli turistlerde gelmektedir. Turizm sektörü bir keyif sektörüdür. Eğer ki, insanların cebinde parası varsa tatile çıkarlar. Parası yoksa bu sefer de ya tatil yapma ihtiyaçlarını öteleyeceklerdir ya da süreyi kısa tutacaklardır. Bu nedenle özellikle ülkemizin ekonomik büyüme rakamları da bizim için önem arz eden bir bilgi kaynağıdır.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Bizim için ekonomik belirsizlik kriz olabilir algısıdır. Sonuçta bizim yatırımlarımız esasta aldığımız uçaklarımızdır. Uçak siparişi verdiğinizde 2-3 milyar gibi bir parayı ödemeniz gerekecektir. Planlamalar yaparken 5+5+5 diye yaparız ama bu planlamayı yaparken 50 yıl öncesine de bakarız. Bugün Afrika’da 48, Avrupa’da ise 110 farklı noktaya uçuyoruz. Toplamda 236 yurt dışı uçuş noktamız var. Büyüklük olarak koltuk kilometre parametresine göre en büyük 10. firmayız. 10. büyük firma olmamıza rağmen uçuş noktamız çok ve herkesten çok uçuyoruz. Bu şu anlama geliyor: riski bölüyoruz. Biz adımlarımızı temkinli atıyoruz. Her an her şey olabilir ihtimaline karşı riski bölme stratejisiyle hareket ederek büyütüyoruz.”

“Model olarak yatırım kararı alma sürecimizi değerlendirsek Türkiye ekonomisinin büyümesi ile yurt içi yolcu talebinde yaklaşık olarak 1,8’lik bir ilişki var. Bu ilişki de şu anlama geliyor: Türkiye ekonomisi % 5 büyürse, yurt içi yolcu talebi yaklaşık % 10 artıyor. Tabi Türkiye ekonomisi dışında yatırım kararı alırken baktığımız başka bilgiler de vardır. Bütün faktörleri değerlendirdikten sonra yatırım kararımıza ulaşılmış oluyoruz.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “İnşaat sektörü ülkenin kendi dinamiklerinden birinci derecede etkilenmektedir. Özellikle politik ve siyasi belirsizlik olduğunu düşünün ülkeden para kaçır. Paranın kaçması başta döviz kuru olmak üzere faizleri, bu durumda hemen akabinde ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkiler. Ekonomik belirsizliklerin yaşanması yapılacak yatırımın maliyetini etkileyeceği gibi gerçekleştirilen yatırımın satılabilirliğini de etkileyecektir. Bugün Türkiye’de inşaat sektöründe pek çok işe avans alınmadan başlanır. Çünkü bu işi avans almadan yapan firmalar var. O zaman sizde bu duruma ayak uydurmak zorunda kalıyorsunuz. Peki, projenin ilerleyen aşamalarında ne

oluyor, biliyor musunuz? Hak edişinizi almaya gidiyorsunuz, ekonomideki konjonktürden ötürü karşı taraf size parayı ödemiyor, ödeyemiyor. Buyurun size ekonomik belirsizliğin yatırımlar üzerindeki olumsuz etkilerini gösteren bir örnek. Kısacası sadece ekonomik belirsizlik için demiyorum, her türlü belirsizlik dönemlerinde alınan kararlar sağlıklı olmaz. Bu nedendir ki, belirsizlik durumlarında pek çok firma yatırım kararlarını ertelemektedir.”

4.1.3.2.2. Politik Belirsizlikler

Politik belirsizlik başlığı altında hükümetin devlet işlerini yürütmek amacıyla yabancı ülkelerle geliştirmiş olduğu diyalog ve uygulamaların yanı sıra ülke içerisinde yürütmeyi sağlamak adına geliştirmiş olduğu stratejiler ve düzenlemelere yer verilmiştir.

4.1.3.2.2.1. Dış Politikada Yaşanan Belirsizlikler

Ülkenin içerisinde bulunduğu konjonktürden ötürü katılımcıların açıklamaları Türk Hükümeti'nin başta Rusya olmak üzere, komşularına karşı uygulamakta olduğu dış politik uygulamaların yarattığı belirsizlik üzerine olmuştur.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Bizim yatırımlarımız ve ticari ilişkilerimiz sadece Türkiye içerisinde değil. 4 milyar nüfuslu bir pazarın içerisinde yer alıyoruz ki bu mevcut pazarda pek çok ülkenin devlet yönetimiyle de iletişim kurmak zorunluluğumuz var. Yabancı ülkelerdeki yatırımlarımız için en önemli belirsizlik Türk hükümetlerinin dış politikalarından kaynaklanmaktadır. Bunu şöyle açıklayayım: Mesela Suriye'ye ihracat yapacaksınız ama on yıl öncesinde bugün bu duruma geleceğimizi ön görüp, kestiremezsiniz. Türk iş adamları yabancı ülkelerde yatırım anlamında önemli bir aşamaya geldi. Bizim Mısır'da 3-4 milyar dolara yakın yatırımımız var. Türkiye Hükümeti, Mısır ile ilgili bir darbe durumu söz konusu olduğunda bir İngiliz ya da bir Fransız Hükümeti gibi davranmayı bilmiyor. Tepkiyi belirli seviyelerde tutamıyor. Aşırı tepkiler ortaya koyulabiliyor. Buna benzer örnek olarak Libya'yı verebilirim. Hükümetin göstermiş olduğu tepkiler bizim yatırımlarımızdaki çıkarlarımıza sekte vuruyor. Şimdi Batı, benzer olaylarda kendi ekonomik çıkarlarını göz ardı ederek hareket etmiyor. 1980

Olimpiyatlarını Amerika veto etti ama Sovyetler Birliği'nde olimpiyatlarla ilgili bütün statları ve otelleri yapanlar Amerikalılardır.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Bizim yatırımlarımızın tamamına yakını yabancı ülkelerdedir. Bu ülkelerden biri de Rusya’dır. Bu açıdan değerlendirecek olursam Türk Hükümeti’nin dış politikası da bizim için belirsizlik teşkil etmektedir. Bugün Türkiye ile Rusya arasında sürmekte olan bir dış politika krizi var. Bu kriz ne kadar sürer, etkileri ne olur önceden kestirmek zor ama ben bu siyasi krizin önümüzdeki yıllarda azalacağını ve ortadan kalkacağını düşünüyorum. Çünkü her iki ülkede birbiri için oldukça önemli.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Küreselleşmenin etkisi ile beraber dünya tek bir ülke görünümünü aldı. Bir karar vereceğiniz zaman sadece Türkiye’yi gözlemlemek yeterli olmuyor, dünyayı takip etmelisiniz. Çünkü dış dünyaya bağımlısiniz. Ortaya çıkabilecek bir krizi etkileyebilecek pek çok faktör var. Ekonomik olarak krizi öngörmek için Türkiye ve dünyadaki konjonktüre bakıyorsunuz. Rus uçağı düşürüldü, frene bastık. Hemen düşünüyor ve geleceği ön görmeye çalışıyoruz. Temkinli davranmak gerekiyor. Dünyada en korkak şey, tavşandan da korkak olan paradır. Paranın kaçtığı ortamda yatırım da kaçır. Bu yüzden her zaman tetikte olmak gerekiyor.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Aslında bakıldığında rasyonel yatırım kararı almayı etkileyebilecek pek çok faktör vardır. Bunlardan biri de ülkelerin dış politikalarıdır. Mesela şuan Türkiye ve Rusya arasında bir dış politika krizi var. Bizim genelde Rus müşterilerimiz olmuyor. Ama bu politik kriz bile bizi dolaylı olarak etkileyebilir. Rusya’dan yakıt, enerji alıyoruz. Enerji fiyatı pahalılaşır ve bu anlamda müşterilerimizin reel geliri azalır, belki de müşterilerimiz tatil dönemlerinde seyahat etmek yerine evde oturmayı ya da daha az maliyetli tatiller yapmayı düşünebilir. Bu ihtimalin bizim üzerimizde yaratacağı etki belirsizlik yaratmaktadır. Gerektiğinde bu durumun etkilerini de göz önüne almamız gerekebilir.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Küresel ekonominin, ülkelerin karşılıklı ticaretlerine sağladığı katkı yıllardır her kesim tarafından görülen ve bilinen bir gerçektir. Ancak küreselleşme getirdiği fayda ve fırsatların yanında tehditleri de beraberinde getirmektedir. Örneğin, bir ülkenin yaşamış olduğu krizden küresel ekonomi sayesinde

kolaylıkla etkilenebilmektesiniz. Buna benzer olarak komşularınızla ya da Avrupa, Amerika ve Rusya ile yaşadığınız bir dış politika krizinden ötürü ortaya belirsizlikler çıkabilmektedir. Türkiye enerji anlamında kendine yetebilen bir ülke değildir. Komşularımızla yaşanan sancılı süreçler, Türkiye'nin en önemli üretim girdisi olan enerji kanalıyla Türkiye'deki yatırımları ve ekonomik göstergeleri etkileyebilir. Bu nedenle hangi sektörden olursa olsun yatırım kararı alma sürecinde küreselleşmenin etkisiyle beraber, ülkelerin dış politik ilişkileri de dikkatle izlenmesi gereken bir konudur.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Yatırım kararlarında dikkatlice takip edilmesi gereken bir konu şüphesiz dış politika olmalıdır. Bunu söylerken anladığımız üzere Rusya krizinden bahsediyorum. Ülkemizin bağımsızlığı için Rus uçağı düşürüldü. Bu operasyonu eleştirmiyorum. Bağımsızlığımız için bedeller ödenecekse bizde üzerimize düşeni her zaman için ödemeye hazırız. Ama olayı ekonomik boyutundan değerlendiresek bu durum bizi olumsuz etkileyecektir. Şu ana kadar çok fazla etkilenmedik. Buna rağmen edindiğimiz bilgiler bu yıl turizm mevsiminin karanlık geçeceği yönündedir. Bu bilgiye nasıl ulaştık diye sorarsanız, bunu hemen açıklayabilirim: Bir kere, Rusya Türkiye'ye turist taşıyan tur şirketlerinin lisanslarını iptal etti ve bağlantıları büyük oranda kesti diyebilirim. Türkiye'ye gelecek olan Rus turist bu sezon için tur şirketleri üzerinden değil de internet üzerinden on-line satın alma işlemi sonrasında Türkiye'ye gelebilecek. İki yıl öncesinde Türkiye'ye gelen Rus turist sayısı 3 milyonken, bu rakam geçen yıl 2,5 milyon seviyelerine düşmüştü. Bu sezon için ise beklentilerimiz 500 bin seviyelerindedir.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Yatırım kararı alınırken yakından takip edilmesi gereken konulardan biri de Türkiye'nin diğer ülkelerle yürütmüş olduğu dış politikadır. Bugün Türkiye'deki pek çok kişi tarafından yakından takip edilen konu Avrupa'ya vizelerin kaldırılmasıdır. Vizeler eğer kaldırılırsa ki bu yönde bir bekleyiş var. Bu Türkiye hükümetinin Avrupa ile dış politikada yürütmüş olduğu müzakerelerin bir sonucudur. Vizelerin kalkma ihtimalinden olaya bakarsanız bu durum muhakkak ki yatırım kararlarınızı etkileyecektir. Bu duruma benzer bir örnek vermek gerekirse yine Türk Hükümeti'nin Afrika ülkeleriyle kurmuş olduğu sıcak iletişimler neticesinde bugün Türk işadamları yabancı ülkelerdeki yatırımlarını artırdı. Bu türden yaşanan gelişmeler sizin de yeni noktalara ek seferler koymanıza ya da mevcut seferlerinizin sayısını artırmanıza neden olacaktır. Bu da zaten bir yatırım kararıdır.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “İnşaat sektörü bir ülkenin iç dinamiklerinden çok fazla etkilenir. İç dinamik derken ülkenin ekonomik, siyasi ve politik durumunu kastediyorum. Bizim yurt dışında yatırımlarımız şuan için yok. Kısa zaman içerisinde Afrika pazarına girmeyi planlıyoruz. Ancak sektörle ilgili şu gözlemimi sizinle paylaşmak istiyorum: Türkiye’deki inşaat firmalarının bazıları özellikle Sovyet Rusya bölgesinde yatırımlar yaptılar ve bu bölgeden kazandıkları sermaye, Türkiye’deki yatırımları için lokomotif oldu. Bu aralar Türk ve Rus hükümetleri arasında uçak düşürme olayından kaynaklanan politik gerilim söz konusu. Rusya bölgesinde yatırımları olan inşaat firmalarına bu durumun yaptırımları oldu. Şuan pek çok Türk şirketi Rusya bölgesinde bulunan inşaatlarına bir bekleme bıraktı ve geri döndüler. Bu belirsizlik durumu o bölge için ne kadar devam edecek bunu kimse bilemiyor.”

4.1.3.2.2.2. İç Politikada Yaşanan Belirsizlikler

Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar ülkede uygulamaya koyulan ekonomik teşviklerin belirli bir zaman sonra amacından uzaklaşıp, siyasi teşvike büründüğü yönünde olmaktadır. Kasım 2015 seçimlerinden önce hükümet tarafından ani olarak getirilen asgari ücrete zam uygulaması, yatırımcıların maliyet giderlerini artırmasından ötürü bu düzenleme bugün için yapılan maliyet öngörüsünü bozan bir etki yaratmıştır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Türkiye’de yatırım yapılırken iç politika ve yapılan düzenlemeler genellikle belirsizlik içerir. Çünkü politikanın çıkarılma amacı ve uygulanma amaçları çoğunlukla farklılık arz eder. Örnek vermek gerekirse iç politikaya bakıldığında teşvikler ekonomik gerekçelerle beraber alınır ancak belirli bir zaman sonra siyasi gerekçelere dönüşür. Bu ülkede ağır para babalarının bir kısmı vergi ödemez. Vergi ödemeyen seçmen, vergi vermeyen vekiller seçiyor. O vekillerde üretken olmayan yapılara yatırım yapan bürokratlarla çalışıyor. Bu bir döngü halinde çıkmaza sürüklenir. Böyle bir ortamda ise vergisini ödeyen kesim sömürülen kesim olur.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Türkiye’de yatırım kararı alırken her şey belirsizdir. Mesela bir akşam yatıyorsunuz, ertesi gün birisi ‘asgari ücrete % 30 zam yapacağım’ diyor. Hâlbuki siz bazı varsayımlarla fizibilite etüdü yapmışsınız. Bu

varsayımlardan bir tanesi maliyet. Maliyet dediğiniz, hammadde maliyeti, enerji maliyeti ve işçilik maliyetidir. Bu maliyetleri 5-10 yıl için tahmin ediyorsunuz. Bu varsayımlarımızdaki değişme ihtimalide belirsizlik yaratıyor ve sizi yatırımın sonucunda ulaşmak istediğiniz noktadan başka bir noktaya çıkarıyor. Bunun dışında yatırımcıyı motive etmek için teşvikler çıkarılıyor ama teşvik uygulamaları sonuna kadar devam etmiyor. Uygulama kesintileri söz konusu olabildiği gibi teşvik amacından uzaklaşıp siyasi içerikli, ne olduğu belirsiz bir düzenleme haline gelebiliyor. Tabi bu uygulamalar bu ülkede alışkanlık haline gelince Türkiye’de sağlıklı yatırım kararı almak imkânsız hale geliyor.”

4.1.3.2.3. Siyasi Belirsizlik

Siyasi belirsizlik olarak 14 yıl devam eden istikrar sonrasında 2015 yılının haziran ayından başlayarak aynı yılın kasım ayına kadar süren hükümetin kurulamaması konusu katılımcılar tarafından değerlendirilmiştir.

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Yatırım yapma kararı öncelikli olarak ekonomik gerekçelerle yapıldığından ötürü ekonomik belirsizlik yaratan bütün faktörler yatırım kararı almayı güçleştirecektir. Mesela örnek vereyim: 2014 yılının sonunda biz bir çalışma yaptık ve 2015 yılında sektörün ne kadar büyüyeceğini tahmin etmeye çalıştık. Sektörün büyümesini tahmin edebilmek için makroekonomik göstergeleri ön plana çıkarmanız gerekmektedir. Burada da temel göstergeler, ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve faiz olmaktadır. Bu ekonomik göstergeler ışığında sektör ne kadar büyür ve kredi çeşitlerinde hacim ne olur diye bir öngörü ortaya koyuyorsunuz. Bunu ekonomik araştırmalar departmanımız ortaya koymaktadır. Burada bir baz senaryo çizmeniz gerekiyor. Örnek veriyorum, siyasi istikrar devam edecek dediniz. Ancak daha ilk senaryoda çakıldınız. 2015 yılının haziran ayındaki seçim sonuçları bütün öngörülerin çakıldığı bir dönemi gösteriyor. Artık senaryonuz bir anda bambaşka bir boyuta gitti. Haziran ayından kasım ayına kadarda belirsizlik devam etti ve ekonomik olarak bu dönem yaralayıcı bir etki doğurdu. Bu belirsizlik baz senaryonun önemli bir ayağını çökerttiği için masa çöküyor. Artık yeni öngörülerle beraber yeni bir senaryo hazırlamanız gerekiyor. İşte sadece bahsetmiş olduğum bu durum 2015 yılı için bizim performansımızda siyasi belirsizliklerin önemini göstermektedir.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Bir ülkede yatırım kararı alınırken o ülkeyle ilgili bakılacak temel kriterler ekonomik, politik ve siyasi durumdur. Bu sene ülkemiz iki tane seçim yaşadı ve böyle bir ortamda önünüzü göremiyorsunuz. Neyin ne olacağı belli değil. Biz cirosu %100 Türkiye’ye bağlı bir firma değiliz. Böyle olsaydı ne olurdu gerçekten bilemiyorum. Ama bakıyorum, cirosunun büyük kısmı Türkiye’ye bağlı firmaların pek çoğunun durumu iç açıcı değil. Bu nedenle bizim hedef performansımızda bizi hedefe taşıyan faktör yurt dışı ayağı olmaktadır.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Türkiye, ülke olarak siyasi belirsizliklerden çok çekti. Şükür ki, son 10 yılı aşkın süredir siyasi istikrar var. Siyasi istikrar olunca ekonominin ayaklarından biri yere sağlam basıyor demektir. Biz bu ülkede siyasi belirsizliklerle çok yaşadık. Her yıl, iki yılda bir genel seçimler olurdu. Tabii yaşanan bu belirsizliklerde ekonomik göstergelere yansırı. Zaman gelir, siyasi tartışmalar ekonominin ateşini yükseltir ve krizlerin patlamasına sebep olurdu. Tamam, başarılı yatırımcı ekonomiyi etkileyecek bütün dinamikleri yakından takip etmelidir. Ancak, bu ülkede kitap fırlatıyorsun kriz çıkıyor. Faizler gecelik % 1000-2000 seviyelerine ulaşıyor. Bu krizi nasıl önceden öngöreceksin.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Yatırım, ekonomik bir hedef doğrultusunda yapılır. Koyulan bu hedefe ulaşmak noktasında belirsizlik yaratabilecek bütün dinamikler yakından takip edilmelidir. Sektörümüz için pek çok şey belirsizlik oluşturmaktadır. En basitinden keyif sektörü olmamızdan ötürü bir ekonomik kriz, direkt olarak bu sektörü vurmaktadır. Bunun yanı sıra tatil günleri, seçim günleri, halk hareketleri, savaş ihtimali, siyasi olaylar, dış politikalar bizim için hep belirsizlik yaratır. Mesela bir ekonomik kriz kadar değil belki ama siyasi belirsizlikler sonucunda sıkça yaşanan seçim günleri bizim ekonomik performansımız üzerinde belirgin bir etkiye sahiptir. 10 yıl öncesinde siyasi istikrar yoktu ve çok sık aralıklarla genel seçimler olurdu. Biz millet olarak seçimlerde oy kullanma eğilimi fazla olan bir insan topluluğuyuz. Seçim dönemleri yaklaştığında insanlar tatile ilgi göstermiyor ve seçmen bölgelerinde seçimi bekliyor. İçinde bulunduğumuz dönemde ise istikrar var ancak seçim adedi çok arttı. Genel seçim süreleri 4 yıla indi, cumhurbaşkanı seçimle belirlenmeye başladı ve bazı konularda da referandumlar yapılıyor. Bu seçim günlerinin sık aralıklarla yapılması açıkçası turizm sektörü temsilcileri tarafından istenilen bir durum değildir.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Sadece inşaat sektöründe değil bütün sektörlerde belirsizlik durumlarında firmalar yatırım kararlarını erteler ya da yatırımın uygulanma hızını yavaşlatır. Ancak her sektörde bazı firmalar vardır ki, bu firmalar taşıdıkları sorumluluklardan ötürü kârdan zarar edeceklerini bilseler de yatırımlarını devam ettirmek zorundadır. Bizim firmamızda inşaat sektörü için bu tarz bir firmadır. Şimdi 2015 yılını ele alırsak ekonominin içerisinde bulunduğu durumun yanı sıra bu ülkede siyasi belirsizlikte vardı. Haziran ayındaki genel seçimlerden sonra hükümet kurulamayınca yatırımcılar bu durumdan tedirgin oldular ve yatırım kararlarını ertelediler. Ancak biz bunu yapamazdık ve yapmadık. Yatırımlarımıza devam ettik. Bu dönem içerisinde reklam harcamalarımızı artırdık ve sponsorluklar aldık.”

4.1.3.2.4. Hukuksal Belirsizlikler

Ülkede yaşanan hukuksal belirsizlikler ile ilgili katılımcıların üzerinde durdukları konular Türkiye’de hukuksal düzenlemelerin yetersiz olduğu, var olan düzenlemelerin etkin ve zamanında uygulanmadığı ve hukuksal davalarda belirli bir standardın olmadığı yönündedir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Hukukun etkin olmadığı ortamlarda belirsizlik artıyor. Turgut Özal, Kemal Derviş ve şimdi de Ali Babacan’ın yapmak istediği bu ülkeye hukuk getirmektir. Bize hukuk lazım! Müslüman ülkelerde kul hakkı denilen konu, Avrupa’daki ülkelere kıyasla daha fazla konuşulur. Ancak Türkiye, belki de dünyada kul hakkının en fazla yenildiği ülkedir. Amerika ise kul hakkının en az yenildiği ülkelerin sanıyorum başındadır. Bunu çokta Müslümanlıkla açıklayamıyoruz. Amerika’da bu bahsettiğimiz kul hakkı, hukukla ve şeffaf olmakla sağlanıyor. Yatırımcı olarak sattığımın parasını alabilmeliyim, alamıyorsam hukuk devreye girerek bana hakkımı vermelidir.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Türkiye’de iyi niyetle yapılmış bir iflas erteleme kanunu var. Ancak hukuk sisteminin iyi işlememesinden ötürü bu kanun çok fazla suiistimal edilmektedir. İflas erteleme kanunu, ticari ilişkileri iyi olan, ancak belirli bir dönem içerisinde nakit akışında sıkıntı yaşayan firmaları alacaklılara karşı koruyan bir kanundur. Aksi takdirde, bütün alacaklılar firmanın üzerine çullanacak ve firmayı iflas

ettireceklerdir. İflas erteleme kanunu bu noktada firmaya 1-2 yıl icra işlemi yapılmasının önüne geçiyor. Ancak diğer taraftan bakıldığında bende bu firmaya mal satmışım. Kendi bünyemde 3000 tane işçi çalıştırıyorum. Satmış olduğum malların parasını alamadığımda, çalıştırdığım işçinin parasını nasıl ödeyeceğim? Ya da bana tedarik sağlayan yan sanayicilerin paralarını da bu durumda ödeyemiyorum. Haliyle yan sanayici de kendi tedarikçisinin parasını ödeyemiyor. Böylelikle, iyi niyetle çıkarılan bir iflas erteleme kanunu etkin şekilde kontrol edilip uygulanmadığında zincirleme bir şekilde pek çok firmayı iflasa sürükleyebiliyor. Bu kanun etkin bir şekilde kontrol edilirse ve doğru firmalara iflas erteleme verilirse faydalı olabilir. Ancak bugün herkes belirli mahkemelerden iflas erteleme alabiliyor. Çünkü o mahkemelerden iflas erteleme almak kolay. Hukukun bu ve benzeri durumlarda etkin olarak işlememesi öngörülemez bir durumdur ve firmamızın performansını olumsuz yönde etkiliyor.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Türk Bankacılık Sektörü, Türkiye ekonomisi içerisinde en düzenli ve kurallı işleyen sektördür. Bu işleyiş mükemmelliğinde 2001 krizinden sonra Kemal Derviş’in uygulamaya koyduğu kuralcı ve sıkı düzenleme önemli yer tutar. Bununla birlikte AKP döneminde bu düzenlemelerin aksamadan devam ettirilmesi en az düzenlemenin yapılması kadar da önemlidir.”

Araştırmacı: “Seçimlerden önce Ali Babacan’ın ‘Türkiye istikrarlı bir şekilde ekonomik büyümesini sürdürmek istiyorsa, hukuki zemin ekonomik büyümeyi desteklemelidir’ açıklaması var. Bu açıklamayı nasıl değerlendiriyorsunuz?”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Bu bir siyasetçinin açıklamasıdır. Ben bu açıklamayı yabancı yatırımcılarla derinlemesine konuştum. Onlarda aynı şeyi söylüyorlar. Türkiye’de hukuksal sıkıntılar var. Nasıl sıkıntılar var, burayı açayım isterseniz. Çok sert bir şey söyleyeceğim. Türkiye’de uluslararası finans merkezi kurulmak isteniyor. Dünyada kaç tane finans merkezi var. Mesela örnek vereyim: New York, Londra, Frankfurt... Bunların en eskisi Londra’dır. Türkiye’deki bankalar da buna dâhil olmak üzere dünyadaki bütün bankalar kendi aralarında yapmış oldukları özel işlemlerde Londra mahkemelerini salahiyyetli kılarlar. Bu ilginç bir şeydir. Hangi ülkeyle iş yaparsanız yapın, Londra mahkemelerini salahiyyetli kılıyorsunuz. Bunun nedeni Londra mahkemeleri yüzyıllardır aynı standartta kararlar alırlar. Karar şaşırtmıyor, karar değişmiyor ve alınan kararlar hep

aynı standartta. Mesela İstanbul'un uluslararası finans merkezine geçebilmesi için, hukuksal altyapısının bu şekilde dönmesi gerekiyor. Uzun zamandır aynı şekilde aynı kararı alabilmesi gerekiyor, konjonktüre göre değişmeyen. Bunlar ancak İstanbul'u uluslararası finans merkezine getirebilir. Bu olursa yatırımcıya paranız korunuyor güvencesi verebilirsiniz.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Mesleğimiz gereği taşımacılık hizmeti sunuyoruz ama paramızı zamanında alamıyoruz. Taşımacılık yapıyorsun, taşımacılık yapan firma iflas erteleme kanunundan yararlanmış. İflas erteleme kanunundan faydalanmış firma hakkında bir liste yok. Hangi firma iflas erteleden faydalanmış bu bilgiye erişmek çok kolay olmuyor. Bir defasında paramızı alamadığımızdan ötürü, karşı tarafı mahkemeye verdik, ceza yedik. Neymiş efendim, iflas erteleme kanunundan faydalanmış olan firmayı dava edemiyorsun. Bu bilgi eksikliğinden ötürü üstüne üstlük ceza yeme durumu ile karşılaştık. O yüzden artık çok iyi tanımadığımız firmaların taşımacılık işlerini pek üstlenmiyoruz. İflas erteleme kanunu, aslında güzel bir uygulama ancak kötü niyetli olarak uygulanıyor ve düzenleme noktasında aksaklıklar var. Şirket iflas erteleme kanunundan faydalanıyor, şirketin içi boşaltılmış ama firma sahibi son derece zengin ve servetine servet katmış. Firmasının içini boşaltıyor, firma sahibi hâlâ zengin. O yüzden bu kanundan kötü niyetli iş adamları da faydalanıyor ve devlette bu duruma göz yumuyor.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Türk iş dünyasının hukuk sisteminde sorunlar var deniliyor. Bence hukuksal bir sorun yok. Ben Türkiye’de hukukun olduğuna inanmıyorum. Bu nedenle de hukuksal bir problem yok. Türkiye’de hukukun üstünlüğü değil, üstünlerin hukuku vardır. Bu dünyada da böyledir. Hukuk, adalet diye bir şey yok. Ne kadar güçlüsün, o kadar haklısın. Ancak, bu sadece Türkiye’de değil, Avrupa’da da, Amerika’da da böyledir. Dünyanın geneli için konuşursam hukukun varlığından söz etmek zordur.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Hukuki anlamda 1950, 60 en yenisi 70’li yıllarda çıkarılan kanunlarla, düzenlemelerle beraber büyüme hız ivmesi yakalayamazsınız. Tam hızlanmaya kalkarsınız hukuki sorunlar paçanızdan tutar, aşağıya çeker. Ancak, bu sadece Türkiye için değil bütün gelişmekte olan ülkelerin sorunudur. Zaten bütün düzenlemeler tam ve eksiksiz olsa, o zaman gelişmekte değil gelişmiş ülke olursunuz. Ticaret yaparken, paranızı alabilerseniz bu piyasada devam edebilirsiniz. Düşünün, iş yapıyorsunuz ama

paranızı alamıyorsunuz. Bu durumda sermayeniz nereye kadar yeterli olacak? Hukuk bu alanı öyle düzenlemeli ki, parayı hem alabilmelisin, hem de zamanında alabilmelisin. Ancak, sermayesi yeterli olmayan o kadar firma var ki, her işe giriyor ve her noktada var. İş olsa yapamıyor, iş yaptırsa parayı ödeyemiyor. Bu yüzden hem hukuksal hem de yönetsel düzenlemelerle beraber bu sorunlar giderilmelidir. Ama bunun kısa vadede olabileceğini pek düşünmüyorum.”

4.1.3.2.5. Tedarik Yapısındaki Belirsizlik

Katılımcılar tedarik yapısındaki belirsizlik başlığı altında üretimin gerçekleşmesinde kullanılan enerji başta olmak üzere her çeşit üretim girdisinin tedarik ve maliyet unsurlarında yaşanan belirsizliklerden bahsetmektedir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Bir yatırım kararını planlarken üretimde sağlanacak girdi ve temin yollarından hedef pazar ve satılabilirlik şartlarına kadar her konu hakkında fizibilite yapmanız gerekmektedir. Etkin fizibilite doğru bilgiyle yapılır. Bilginin eksik ve asimetrik olduğu noktalarda belirsizlik ortaya çıkar. İşte tam bu noktada bulunduğumuz sektörle ilgili tedarik yapısının yerleşmemiş olması ve tedarik yapısının değişme ihtimalleri bizim için belirsizlik içerir. Bu nedenle yatırım kararı alırken tedarikini kontrol edebileceğimiz yatırımlara yönelmeye çalışıyoruz. Çay sektöründe varız ama bu sektörde tedariki her zaman kontrol edemiyoruz. Çünkü doğal bir takım inişleri ve çıkışları oluyor.”

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Biz hammadde ve bunun yanında enerji kaynağı ile üretim yapmaktayız. Hammaddenin ve enerjinin tedarikini ve maliyetini etkileyen bütün unsurlar bizim için belirsizliktir. Mesela bu bölgede devletin üretmiş olduğu elektrik bizim ihtiyacımızı karşılamıyor. Onu da fabrikamıza kendi enerji hattımızı getirerek çözdük. Ancak, yine bu bölgenin bir beldesindeki bir alana yeni bir yatırım planlıyorduk ama enerjinin yetersiz olmasından ötürü bu yatırımdan şimdilik vazgeçtik.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Yatırım yaparken belirsizlik oluşturacak faktörler özet olarak ülkenin ekonomik, politik ve siyasi yapısıdır. Bunun dışındaki belirsizlikler de her sektörün kendine göre hammaddesinden, insan figürüne, teknolojisinden kapasitesine

kadar uzanan belirsizliklerden oluşmaktadır. Teknoloji, en modern projeleri yeri geldiğinde en uygun maliyetli üretimleri gerçekleştirmek için önemlidir. İnsan figürünü ele alırsak inşaat sektörü köylü insanın şehir yaşamına geçişte istihdam edildiği ilk sektördür. Köylü derken bağda ve bahçede çalışan emektar kesimi kastediyorum. Kelimeye farklı anlam yüklemiyorum. Bahsettiğim bu kırsal kesimde yaşayan insanlar şehre geldiğinde hiçbir şey bilmiyorsa bile bir taşı alıp yan tarafa koymasını bilir. O nedenle ilk istihdam edilme noktasında çalışan bulabiliyoruz. Ancak bu kişiler şehir yaşamına alıştıklarında farklı işlere yöneliyorlar. Bu noktada çalıştırılacak usta bulma zorlaşabiliyor. Bu faktörlerin dışında kullandığımız malzemenin tedariki, tedarikin maliyeti de ekonominin içerisinde bulunduğumuz konjoktüre göre değişiklik gösterebiliyor.”

4.1.3.2.6. Görünmeyen Engeller

Görünmeyen engeller, yatırımcıların piyasanın işleyişi ile ilgili ne tür aksaklıklarla karşılaşacaklarını bilmediklerinden ötürü belirsizlik başlığı altında değerlendirilmektedir. Görünmeyen engeller kapsamında, katılımcılar serbest piyasanın işleyişinde yaşanan sorunlar ve gümrük birliğine girişte imzalanan anlaşma ve pazarlıkların eksik yapılması sonucunda karşılaştıkları sorunları aktarmıştır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Türkiye’deki yatırımlarla ilgili şunda en önemli engel altyapıdır. Demiryolu, limanlar ve ulaşım... Demiryolları, sanayi devriminden itibaren kapitalizmin gelişmesi için çok önemlidir. Ancak Türkiye’de demiryolu isteyenlere komünist dendi. Demiryolunu kapitalistler ister. Çünkü malımı en kolay, ucuz ve güvenli olarak taşımak ister. Limanlar çok önemlidir. İletişim, bilgi alışverişi çok önemlidir. Bilgi eksikliği varsa ticaret olmaz. Türkiye de bununla ilgili taşımacılık anlamında ciddi engeller vardır. Bir ilin il trafik komisyonu ‘Bu ilin insanlarını, bu ilin plakasını taşıyan araçlara verebilirsin. Bu ilin esnafları var ve onlar kazanması gerekiyor’ diyor. Şimdi bu söylem oldukça komiktir. Yatırımcı geliyor izinlerini alıyor, milyon dolarlar yatırıyor ama arada birileri çıkıp aldıkları kararla işleyişi bozuyor ve engelliyor. Siz bunu serbest piyasa ekonomisiyle açıklayamazsınız. Yatırımcı bu durumları yaşamadan bilemiyor. Bu bir görünmeyen engeldir. Bunları aşmakta sorun yaşıyoruz. Görünmeyen engeller bizim yatırımlarımızı da, yatırımlardan beklentilerimizi de etkiliyor. Bu nedenle biz görünmeyen engellerin az olduğu bölgelere yatırım yapıyoruz.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Avrupa Birliği’ne üye olmadığımız halde Gümrük Birliği’ne girdik. Gümrük Birliği’ne girmenin bize avantajları oldu, doğrudur. Ama bu birliğe girerken çok büyük hatalarda oldu. Mesela, Gümrük Birliği’ne girdik Türk malları serbest dolaşımında ama Türk iş adamları ve Türk tırları serbest dolaşımında değil. Türk taşımacılığını yapan tırlar kotaya tabi tutuluyor. Ülkeler karşılıklı olarak birbirlerine taşıma için izin ve belge veriyorlar. Düzenlemeler belirli dönemlerde yapılıyor ve ülkelerin pazarlıkları sonucunda, ülkelere hangi ülkenin kaç tırı gireceğini karara bağlıyor. Durum böyle olunca bazı ülkeler karar alırken de, gümrük kapılarında uygulamaya koyarken de keyfi davranışlar sergileyebiliyor. İki ülke arasında dış politikada sorunlar yaşanıyor, bu durum ilk etapta taşımacılık yapan bizlere yansıtılıyor. Öyle ülkeler var ki, Türk tırları o ülkelere giremiyor, haliyle tırlar o bölgeyi gemiyle geçmek zorunda kalıyor.”

“Ürünü bir ülkeden alıp başka ülkeye giderken pek çok ülkeden transit olarak geçiyorsun. Başka ülkeden geçerken, o ülkenin düzenlemelerine tabisin. Düzenlemeler değişebilir, onlara uymak durumundasın. O ülke, senin ülken ile yaşamış olduğu politik sorunları senin karşına getirebiliyor. Bu pratik yaşamda seni buluyor ve bu faktörler görünmeyen engelleri oluşturuyor. Şimdi Türkiye, Rusya ile siyasi bir sorun yaşıyor. Rusya’ya taşımacılık yapan araç sayısı % 1-2 seviyesine düştü. Biz sadece Sovyet Rusya bölgesine yönelik taşımacılık yapmıyoruz. Avrupa bölgesine de taşımacılık yapıyoruz. Ciromuz % 50 Avrupa’dan, %50 de Rusya’ya yapılan taşımacılıktan geliyor. Strateji olarak biz yumurtaları farklı sepetlere koyduk ama sadece Rusya bölgesine taşımacılık yapan pek çok lojistik firması var ve bunlar şuan oldukça zor günler geçiriyor.”

4.1.3.3. Yönetimsel Nedenler

Yatırım karar alma sürecini etkileyen faktörler olarak önceki alt başlıklarda karar alma sürecini etkileyen dışsal faktörlere değinilmişti. Yönetimsel nedenler alt başlığında, karar alma sürecini etkileyen firma içi nedenler üzerinde durulacaktır.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Alınan yatırım kararının başarısı, hedeflenen amaçlara ulaşmakla ölçülür. Hedeflere ulaşılabilmesi için temelde üç faktör vardır: Tam bilgi, öngörülebilir gelecek ve modeli oluşturup bilgileri değerlendirecek akıl ve düşünce kurgusu. Bilgiyi ele alırsak piyasalarda tam bilgi olduğunu

düşünmüyorum. Tam bilgi olmadığından ötürü tam rekabet şartları tamamen bir varsayım ve hayaldir. Geleceği öngörme noktasında ise Türkiye belirsizlikler ülkesi olmasından ötürü gelecek öngörüsü imkânsız başka bir varsayımdır. Geriye eldeki bilgilerin işlenmesi kalıyor. Hedeflere ulaşamadığımız noktada bizi etkileyen faktörlerin % 60'ı çevresel faktörlerden; % 40' da yönetsel faktörlerden oluşuyor diyebilirim. %40'luk yönetsel başarısızlık, işin başına koymuş olduğumuz kişinin yanlış değerlendirmelerinden kaynaklanabilir. Ancak, bir başarısızlıkta bu personelin işine son vermiyoruz. Biz, olaya uzun vadede ve en az 3 yıllık değerlendirmelerle bakıyoruz. Bu değerlendirme süresi firmanın mali yapısı ile ilgilidir. Şirketlerde kurumsal yapı oturdukça yönetsel faktörlerin etkisi daha da azalmaktadır. Kurumsal yapıyla beraber dışarıyı daha gerçekçi değerlendirebiliyoruz. Bizim holdingimizde kurumsal yapı güçleniyor ve böylece yönetsel başarısızlık azalıyor.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Alman disiplini ile yatırım kararlarımız rasyonel karar alma aşamasını birebir takip ederek alınır. Ulaşılan hedeflerde alınan yatırım kararının başarısını gösterir. Rasyonel bir yatırım kararı için öngörülebilir bir gelecek ve fizibilite etüdü için bütün dinamikler hakkında tam bilgi gereklidir. Geri kalan ise, bu bilgileri derleyerek akla uygun mantıklı kararlar almaktır. Firma olarak koymuş olduğumuz hedeflere ve gerçekleşen değerlere baktığımda hedeflerimizin gerçekleşme oranı Avrupa ülkelerinde ve Amerika’da Türkiye’ye kıyasla daha yüksektir. Bu oran Rusya, Orta-Doğu, Kafkasya ve Afrika ülkelerine gidildikçe azalır. Türkiye’de yatırım kararlarından beklenen hedeflere ulaşamamasının temel nedeni öngörülebilir bir gelecek tahmini yapmanın zor olmasıdır. Avrupa ve Amerika’da büyüme oranları, faiz oranları, enflasyon ve kurları tahmin etmek daha kolaydır. Ancak Türkiye’de ekonominin değil 5 yıl sonrasını 5 ay sonrasını bile görmek oldukça zordur. Doğal olarak bu durumda yatırım kararlarından beklenen kârlılığa ulaşılmasına bir engeldir. Diğer faktör olarak eldeki bilginin varlığı belirsizlik durumu ile ilişkilidir. Elde tam bilgi olursa geleceği öngörmek biraz daha kolay olabilir. Haliyle belirsizlik altında eksik bilgi koşullarında yatırım modelleri geliştirebiliyorsunuz. Kararları alan yönetim kadrosunun mantıklı değerlendirmesi ise kurumsal yapıdaki firmalarda rasyonel karar üzerinde etkisi en az olan öğedir diyebilirim. Çünkü bu tarz firmaların yönetim kurulları gerek eğitim, gerekse de iş tecrübesi yüksek profesyonellerden oluştuğundan ötürü burada bilgilerin yanlış yorumlanması ve değerlendirilmesi olasılığı var ama düşük olasılıklı bir ihtimaldir.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Ekonomik belirsizlik durumlarında piyasada mevcut bilginin doğruluğu tartışmalıdır. Bilginin yanı sıra karar alma ve alternatifleri değerlendirme pozisyonunda olan profesyonel yöneticilerinde bilgiyi işleme ve geleceği öngörme kabiliyetleri etkin olamayabileceği için, belirsizlik durumlarında başarısız karar alma ihtimaline karşı yatırım kararları alınmayabiliyor.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Yönetimsel olarak 2011 yılında çok zorlandık. Bizim büyük uçaklarımız 7 taneydi. 5 tane aldık sonra 10 tane daha aldık. Tabi bunlar önemli maliyetler oluşturuyor. 2011’in ilk yarım yılında şirket zarara doğru gitmeye başladı. Ben 11 yıllık görev süremde iyi tabloyu da hep söyledim, kötü tabloyu da. Şimdi bu duruma bakıldığında hızlı büyümek isterken aldığımız kararlar neticesinde ortaya olumsuz bir tablo çıktı. Bu kötü tabloda da yöneticilerin izinlerini iptal ettim. Yurt dışında 5 yerde (Singapur, Cidde, Brüksel, Moskova ve New York) pazarlama teşkilatını topladım. Ama sonuç olarak 2011 yılında da kâr yaptık.”

“Bizim havayolu şirketimizin büyümesinde çevresel faktörler çok önemlidir. Mesela ekonomik büyüme, vizesiz uçuş noktaları, dış politika, sivil havacılıkta açılım, havalimanı sayısı, bunların hepsi bizim performansımızı etkileyen çevresel faktörlerdir. 22 tane havalimanı vardı. Şimdi bu sayı 55’e ulaştı. İç uçuşlar çok kâr getirmez ama sonuçta performansı etkileyen sonuçlar getiriyor. Bunun yanında bizim yönetim kurulumuzda alınan kararlar ve agresif bir şekilde büyüme isteği de oldukça önemlidir. Saymış olduğum bütün bu faktörler bir legonun parçalarıdır. Çevresel ve yönetimsel faktörlerin bir kısmı performansı çarpı olarak etkiler, bir kısmı artı olarak, bir kısmı da eksi olarak etkiler. Ama bizim yönetim anlayışımız performansımızı çarpı olarak etkilemiştir. Büyümek istedik ve büyüdük.”

“Karar verilirken çalışan beyin takımı, geliştirilen modeller ve kullandığımız verileriniz çok önemlidir. Biz bu saydıklarına yılda 10 milyon dolar para harcıyoruz. Aksi takdirde, üretilecek projelerin ve alınacak kararların başarılı olma şansı azalır.”

4.1.4. Belirsizlik Yaratan Temel Neden: Ülkenin İçinde Bulunduğu Coğrafik Lokasyon

Türkiye'nin içerisinde bulunduğu coğrafik lokasyon, tek başına önemli bir faktör olarak katılımcıların yatırım kararı alma süreçlerini etkilememektedir. Ülkenin içerisinde bulunduğu coğrafik konumun stratejik önemi, komşu ülkelerde devam eden askeri çatışmalar, Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşanmakta olan iç sorunlar en önemli etkilerinden birisini ekonomik göstergeler üzerinde yaratmaktadır. Bu nedenden ötürü, katılımcıların önemli bir çoğunluğu iktisadi olarak yorum yaparken, ülkenin lokasyonuna bağlı olan sorunlara değinmek durumunda kalmıştır. Gerçekleştirilen derinlemesine mülakat görüşmelerinde, Türkiye'nin içerisinde bulunduğu lokasyonun yoğun olarak konuşulması bu konunun ayrı bir başlık olarak değerlendirilmesini gerektirmiştir.

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Var olan yatırımlarınızı büyütebilmek için ticari performansınızın artması gerekmektedir. Bu bizim için üretmiş olduğumuz ürünlere talebin artması ile doğrudan ilişkilidir. Ancak yurt dışından yeni bir talep geleceği zaman ülkemizin içerisinde bulunduğu lokasyonun ateş çemberi içerisinde olması, yabancı ortaklarımızı belirsizliğe itiyor. Örneğin, Kanada ile ticari ilişki içerisine gireceksiniz. Kanada'daki ortağınızın Türkiye'nin içerisinde bulunduğu durumu en temel hatları ile bilmesini bekleyemezsiniz. Adam oradan haritayı eline alıp bakıyor. Bir tarafında Irak, İran, Suriye var ve buralar hep savaş içerisinde. Diğer taraftan bakıyor ki Türkiye'nin Güneydoğu Bölgesi'nde de çatışmalar var. Sonuç olarak, fabrikamızın kurulu olduğu bölge karışık bölgeye yakın gözüküyor. Haliyle, bunlar ticari ilişki içerisinde bulunduğunuz firmaların kafasını karıştırıyor. Avrupa tarafı Türkiye'deki olaylara alışkın ve bu tür olaylar bizim Avrupa pazarımızı çok fazla etkilemiyor ama özellikle Amerika ve Amerika'ya yakın coğrafik bölgelerdeki pazarımız bu tür olaylardan etkilenebiliyor.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Bir yatırımcı yatırım kararı alacağı zaman, yatırıma harcadığı sermayeyi kaç yıl içerisinde geri alabileceğini hesaplamak ister. Bunun için en az 3-5 yılı ekonomik, politik ve siyasi olarak öngörebilmesi gerekiyor. Bugün, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki terör olaylarını öngörebilen bir kişi Diyarbakır'a yatırım yapar mıydı? Yaparsa iflas ederdi. Veyahut Türkiye'nin etrafında bu denli

çatışmaları öngörebilen bir yatırımcı yatırım kararını Türkiye’den yana kullanır mı, kullanmaz. Belki yatırım yapılan bölgeler çatışmaların yaşandığı coğrafyaya uzaktır. Buna rağmen bu çatışmaların varlığı ülkeden yabancı sermayenin kaçmasına sebep olabiliyor. Bu durum ekonomik göstergelerin üzerinde dalgalanmalara sebep oluyor. Bir yatırımcının yatırım kararı alacağı zaman temel olarak baktığı göstergeler ekonomik büyüme, enflasyon, döviz kuru ve faiz oranlarıdır. Bu göstergelerden bırakın ekonomik büyümenin yüksek, enflasyon ve faiz oranlarının düşük olmasını, yatırımcının geleceğini öngörebilmesi için bu göstergelerin stabil olması önemlidir. Bakın size bir şey söyleyeyim: Bir ülkenin büyüme oranı düşük olabilir, enflasyon ve faiz oranlarının da yüksek olduğunu kabul edelim ama göstergeler uzun bir dönemdir stabil olursa, yatırımcı bu ülkeye gelip yatırım yapar. İnanın bana yatırım yapar. Çünkü geleceği kötüde olsa öngörebiliyor. Ancak göstergeleriniz bu gün istenen seviyede, yarın hop bir çatışma, savaş ortamı peşinden göstergeler tepe taklak oluyor. İşte yatırımcıların görmek istemediği ve yatırımdan sakındığı ortamlar stabilitenin kaybolduğu ve sağlanamadığı ortamlardır. Türkiye ekonomisinde de stabiliteyi bozan en önemli gerekçelerden biri, Türkiye’nin içerisinde bulunduğu coğrafik konumdur.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Ticari hayatta karar almak belirsizlik altında zor olmaktadır. Türkiye’nin bulunduğu lokasyondan ötürü ortaya çıkan belirsizlikleri zaman zaman görüyoruz. Irak, İran, Suriye bölgeleri kaynayan bir kazan gibi... Şimdi Rusya krizi var. Bunların hepsi yatırım kararı alırken ciddi belirsizlikler oluşturmaktadır.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Biz Türkiye’de müteahhitlik hizmeti yapmıyoruz. Orta-Doğu bölgesi bizim ticari faaliyetlerimizi yürüttüğümüz önemli bir pazar. Ticari faaliyette bulunduğunuz coğrafyanın şart ve koşulları sizin çoğu zaman alacağınız ticari kararlarda önemli bir etkiye sahip olabiliyor. Mesela Suriye’de, Mısır’da, Libya’da iç savaşlar oluyor. Bunlar belki ekonomik kriz orijinli değil ama bu tür olaylar bile firmaları son derece etkiliyor. Hiçbir firma yetkilisi çıkıp ‘biz bu tür krizlerden etkilenmedik, etkilenmiyoruz’ diyemez. Derse de çok fazla gerçekliği yoktur.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Türkiye’de özellikle ekonomik ve kimi zamanda yaşanan politik ve siyasi belirsizliklerin ana kaynağı Türkiye’nin içinde bulunduğu lokasyondur. Ben dünyayı araştırıyorum, Türkiye’yi araştırıyorum, geçmişi araştırıyorum

ve geleceği araştırıyorum. Araştırmalarımın şu sonucu çıkarıyorum: Türkiye 2017'den 2023 yılına kadar inanılmaz bir ivme yakalayacak ve büyüyecek. Dünya konjonktüründe nerede olması gerekiyorsa orada olacak. Dünya liderinin değişeceği bir zamana geldik artık. Dünya lideri değişeceğine göre yeni lider Amerika olmayacak. Üç alternatif var: Çin, Hindistan ve Türkiye. Rusya'da olamayacak. Bu üç ülkeden Türkiye daha şanslıdır. Çünkü Osmanlı aklı var, dünyayı daha önceden yönetmiş ve dünyaya hükmetmiş. Aklın yanında, nüfus çok önemli aktördür. Bunların yanında Türk cumhuriyetleri çok fazla ve Türkçe konuşulan coğrafya çok geniş olması da Türkiye için bir avantajdır. Türkiye, dünyanın belki de en önemli lokasyonunda yer almaktadır. Bu nedenle de Türkiye'yle bu kadar uğraşıyorlar. Başka hangi gerekçe için Türkiye ile bu kadar uğraşırlar. Niçin bu ülkede Türklerle Kürtleri birbirine düşürmeye çalışıyorlar? Niçin PKK'ya bu kadar silah yardımı yapıyor sanıyorsunuz. Bu yardımı kimlerin yaptığı bellidir. Bunların amaçları sizce Türkiye'de kargaşa çıkarmak mı? Hayır. Bu ülkede huzur bozmaya çalışanlar, kargaşa çıkarmaya çalışanlar gelecek yüzyılı görebiliyorlar da, ondan. Gezi olayı sizce küçük olay mıydı? Hayır, çok büyük bir olaydı. Küçük bir ağaç tanesinden ne kadar büyük bir fırtına çıkarabileceklerini gösterdiler. Dünyayı yönetenler var. Biz seksen olaylarını unutmadık. Bu ülkede kardeşi kardeşe öldürttüler. Ama bir günde her şey değişti. 11 Eylül günü birbirine silah çeken insanlar, 13 Eylül günü aynı somun ekmeği ikiye bölerek kardeş olduklarının farkına vardılar ve o zulme, işkenceye karşı birbirlerine destek oldular. Bugün Fransa'da bomba patladı. Fransa'da insanlar tir tir titiyor. 100'ün üzerinde ölü var. Ama o bombalar her gün Türkiye'de patlıyor. Biz bunlara alıştık. Bomba patladığı zaman, balkona çıkıp bakıyoruz, ambulansa telefon ediyoruz ve sonra hayatımıza devam ediyoruz. İşte bu noktada Türkiye üzerine bu oyunları oynayan insanların fark edemedikleri bir nokta var: Bu tür olaylara karşı bizi dirençli kılıyorlar. Gün gelecek bu ülkede Türk ve Kürt kardeş olduklarını elbet anlayacaklar. Çünkü bizim aramızda akrabalık bağları var. Kürt ve Türk bir araya geldiğinde işte o gün Türkiye dünya liderliğini ele geçirecektir.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Turizm sektöründe gerçekleştirilen yatırımlardan beklenen kârlılığı etkileyen pek çok faktörü belirsizlik olarak sıralayabiliriz. En güncel olandan başlarsak, savaş ihtimali diyebilirim. Bugün ülkemizin Güneydoğu Bölgesi'nde bir savaş ortamı söz konusu. Bunun yanı sıra bu bölgenin aşağısında Suriye'de gerçek bir savaş var. Antalya bölgesini tatil için tercih edecek olan turistler internet üzerinden bölgeye baktıklarında iki bölgeyi birbirine oldukça yakın görüyorlar. Aslında bu iki bölge

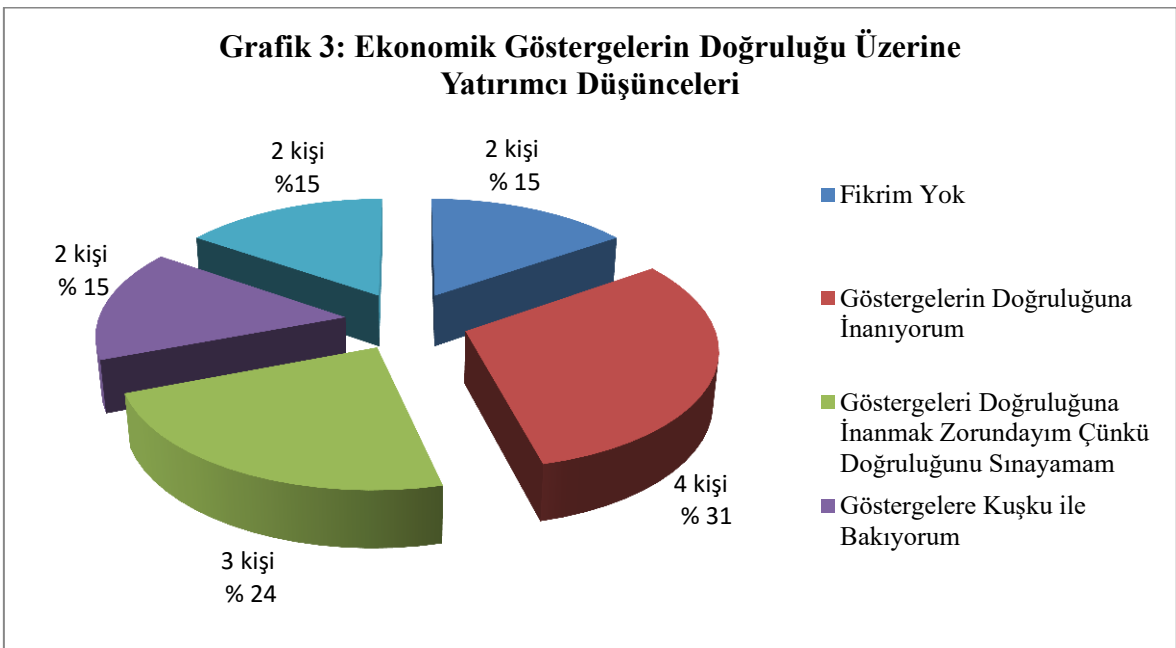
birbirine görüldüğü kadar yakın değil. Neresinden baksanız iki bölge arasında yaklaşık olarak 1500 km. bir mesafe var. Avrupa’da bu mesafede çoğu zaman iki hatta üç ülke geçiyorsunuz. Ancak Avrupalı turistin bu algısını değiştirmek çok kolay olmuyor. Yine bu lokasyondan kaynaklanan ve sıcaklığını koruyan Rusya krizi söz konusu. Rusya’nın almış olduğu kararlar neticesinde önümüzdeki turizm mevsiminde ülkemize gelecek Rus turist sayısında önemli bir düşüş bekliyoruz. Belirsizliklerin etkisini azaltmak için “yumurtaları farklı sepetlere” koyuyorken Sultanahmet’te patlayan bomba Alman turistlerinde Türkiye’yi tercih etmesine engel oldu. Şuan Türkiye dünya üzerinde en riskli bölgeler arasında gösteriliyor. Bu durumda doğal olarak seyahat sigortalarının maliyetlerini turistler için artırıyor. Bu duruma benzer olarak, Fransa’da patlayan bomba bildiğimiz kadarıyla bir Müslüman tarafından patlatıldı. Türkiye’de Müslüman bir ülke olduğundan Fransız turistlerde Türkiye’yi tercih etmiyorlar. Bu nedenleri bir araya topladığınızda, Rusya pazarının tamamına yakını, Avrupa pazarının da önemli bir kısmı elimizden en azından bu sezon için gitti diyebilirim. Haliyle yumurtaları koymak için başka sepetlere de ihtiyaç duyuyoruz. Bu noktada yeni rotamız körfez ülkeleri, Çin ve Japonya’dır. Ama benim tercihim bu ülkelerden 10 tane turist geleceğine 1 tane Rus turistin gelmesidir. Çünkü Rus turistler kendi sağlıklarına dikkat etmezler. Sabah akşam için bir millet olduklarından içkiye de önemli bir bütçe ayırıyorlar ve otellerimizde uzun süreli kalıyorlar.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Türkiye’nin içerisinde bulunduğu lokasyon bütün sektörlerde olduğu gibi ulaştırma sektöründe de dönem dönem belirsizlikler yaratıp, ticari performansımızı etkileyebilmektedir. Benim görev sürem içerisinde Amerika’nın Irak operasyonunu yaşadık. Firma olarak bu krizden çıkmamız 4 ay sürdü. Şuan bir Rusya krizi yaşıyoruz ama bu krizin ulaşım sektörünü çok etkileyeceğini sanmıyorum. Çünkü bu durumu başka yerden telafi ederiz. Örneğin, son zamanlar ülkemizde Karadeniz Bölgesi’ne gelen Arap turist sayısında hızlı bir artış var. Bunun yanı sıra Rusya krizine istinaden Antalya’daki otellerin kapasite kısıtığını duyuyoruz. Buna bağlı olarak personel sayısını azaltıyorlar. Yine taşımacılık yapan uçak firmaları uçak seferlerini iptal ediyorlar. Yılbaşındaki durum böyleyken, yıl ortasında turist gelmeye kalkıyor ama uçak seferleri bulamıyor. Biz, bu krize rağmen uçak seferlerimizi iptal etmedik hatta diğer uçak firmalarının iptal ettiği uçuşları da doldurma yönünde planlar yapıyoruz.”

4.1.5. Yayınlanan Ekonomik Göstergelerin Doğruluğunun Değerlendirilmesi

Hangi sektörden olursa olsun yatırım kararı alma aşamalarında bilgi ve bilginin doğruluğu, alınan kararın başarısını etkileyen en önemli faktördür. Çalışmanın kapsamı içerisinde derinlemesine mülakat yapılan katılımcılar da yatırım karar alma aşamalarında çeşitli bilgilerden faydalandıklarını açıklamışlardı. Türkiye ekonomisinin yakın geçmişi gözlemlendiğinde gerek sokaktaki tüketici kesimi ve gerekse de televizyon ekranlarındaki yatırımcı iş adamlarından bazıları, istatistik kurumları tarafından yayınlanan verilerin doğruyu yansıtmadığını ve bu verilere güven duyma konusunda tereddütlü olduklarını ifade etmektedir. Katılımcılara “Dünya ve Türkiye Ekonomisi ile İlgili Yayınlanan Ekonomik Göstergelerden Faydalaniyor musunuz? ve Yatırım Kararı Alırken İstatistik Kurumlarının Yayınlamış olduğu Makroekonomik ve Sektörel Göstergeler Size Göre Her Zaman Doğru Bilgileri Yansıtıyor mu?” soruları yöneltilerek Türk iş adamlarının ekonomik ve sektörel göstergeler hakkındaki düşüncelerinin öğrenilmesi amaçlanmıştır.

13 katılımcıya yöneltilen soruların sonucunda iş adamlarından alınan cevaplar çeşitlilik göstermektedir. Elde edilen cevaplar (i) fikrim yok, (ii) göstergelerin doğruluğuna inanıyorum, (iii) göstergelerin doğruluğuna inanmak zorundayım çünkü doğruluğunu sınamam, (iv) göstergelere kuşku ile bakıyorum ve (v) göstergelerin doğruluğuna inanmıyorum alt başlıklarında toplanmıştır.



Sorulara “fikrim yok” cevabını veren katılımcılar, yapmış oldukları ticari faaliyetlerde ekonomik göstergelerden çok kendi sektörel tecrübelerine güvenerek hareket etmekte olduklarını ifade etmişlerdir.

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Biz yönünü dünya piyasalarına çevirmiş bir firmayız. Bundan ötürü bizim ilgilendiğimiz piyasa Türkiye değil, Avrupa ve Amerika’dır. Bu nedenle Türkiye’deki ekonomik göstergeler bizi çokta fazla ilgilendirmiyor. Biz sektörümüze hâkim bir firmayız. Açıkçası bu istatistikî göstergelerin doğruluğunu çok önemsemiyoruz. Sektör tecrübelerimizle beraber hareket ediyoruz ve sektör bilgilerinden faydalanıyoruz. Fuarlar, sempozyumlar bizim yatırım hedeflerimizde daha belirleyici oluyor ki; Türkiye’deki göstergelere bakılarak zaten yatırım yapılmaz!”

Araştırmacı: “Niçin Türkiye’deki göstergelere bakılarak yatırım yapılamayacağını düşünüyorsunuz? Açıklayabilir misiniz?”

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Çünkü Türkiye’deki ekonomik göstergelerin bir stabilitesi yok. Ekonomik göstergeler, bulunduğumuz coğrafyadaki yaşanan gelişmelerden, ülke içerisinde siyasi ve politik gelişmelerden oldukça fazla etkilenmektedir.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Dünya ve Türkiye ile ilgili ekonomik göstergelerden faydalanmıyoruz. Bizi ilgilendirmiyor. Bakmıyoruz. Çünkü son on yıldır bu ülkede hep bir kriz bekleniyor. Geleceği varsa gelir. Belki bizim bu hareketimiz kadercilikle beraber açıklanacak ama ekonomik göstergelere bakarsak hiçbir şey yapamayız. Tabi ki, bu hareketimiz yapmış olduğumuz hizmetle de yakından alakalıdır. Daha çok hizmet ticareti yapmamızdan ötürü, öyle devasal miktarlarda yatırım harcamamız olmadığından bu göstergelere bakmıyoruz. Ekonomik göstergeleri takip etmediğimden ötürü de göstergelerin doğruluğu hakkında bir fikrim yok.”

Türkiye ekonomisi üzerine yayınlanan ekonomik göstergelerin doğruluğuna inanan katılımcılar, ekonomik göstergelerin manipüle edilmesi için sebep olmadığını ve göstergelerin doğruluğunun ekonominin gidişatından anlaşıldığını ifade etmektedir.

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Dünya ve Türkiye ekonomisi ile ilgili yayınlanan göstergelerden tabi ki faydalanıyoruz. Bankamızın da ekonomik araştırmalar birimi var. Bu birimdeki profesyonellerde zaman zaman televizyonlara çıkıp yorumlar yapıyor. Bu profesyonellerin görüşleri çerçevesinde bizlerde yatırımlarımızı şekillendiriyoruz. Ancak bizim değerlendirmesini yaptığımız veriler, istatistik kurumunun değerlendirdiği verilerin belki % 10’udur. Bu şuna benzer, bir yatırım yapacaksanız döviz kuruna bakarsınız, bu doğrudur. Ama döviz kurunun yanı sıra pek çok veriyi de değerlendirmeniz gerekmektedir. Bu noktada yayınlanan ekonomik göstergelere güvenmemek gibi bir durumumuz olamaz. Eğer yayınlanan istatistikler bilinçli olarak saptırılıyorsa da bu durumun ekonominin trendini çok fazla değiştireceğini düşünmüyorum. Kaldı ki, yayınlanan göstergelerin de manipüle edildiğini düşünmüyorum.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Biz cirosu Türkiye’ye bağlı bir firma değiliz. Ama tabi ki de ticari faaliyetlerimiz içerisinde dünya ve Türkiye ekonomisiyle ilgili yayınlanan ekonomik göstergeleri takip ediyoruz. Türkiye ekonomisi son yıllarda bir büyüme trendi içerisinde ve bende yayınlanan ekonomik göstergelerin doğru olduğunu düşünüyorum.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Evet, dünya ve Türkiye ile ilgili yayınlanan ekonomik göstergelerden faydalanıyoruz. Geçmişte yayınlanan istatistikleri tartışmaya açmak doğru değil. Sonuçta büyümeyi ele alırsak Türkiye ekonomisinin geldiği durum ortadır.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Dünya ve Türkiye ekonomisiyle ilgili yayınlanan göstergelerden evet, faydalanıyoruz. Bizi en önemli bilgilere ulaştıran göstergelerdir bunlar. Ben yayınlanan bilgilerin doğru olduğunu düşünüyorum. Bilgileri manipüle etmeye de gerekçe göremiyorum aslında. Hesaplanan göstergenin tanımı ve hesaplama yöntemini ele alırsak, onun yanlışlığı ayrı bir durumdur. Mesela enflasyon sepetinin içerisindeki malları tartışabilirsiniz ama bu sepetin içerisindeki ürünleri de bu işin uzmanı olan kişiler belirliyor. Bu konuda yasal hakları da varsa enflasyon rakamları gerçeği yansıtmıyor demek bence çok doğru değildir. Bu durumu da manipülasyon olarak değerlendirmem. Ama bu ülkede kayıt dışı var. Bunu ben üretim direktörü olarak söylemiyorum, sade bir vatandaş olarak söylüyorum. Bu da bu ülkede yaşayan ilgili her bireyin bildiği bir gerçektir.”

Katılımcılardan 2'si Türkiye ekonomisiyle ilgili yayınlanan ekonomik göstergeleri hesaplamakla yetkilendirilmiş istatistik kurumunun, elindeki önemli sayıdaki veriyle beraber göstergeleri hesapladığını ve yayınlanan ekonomik göstergelere inanmak zorunda olduklarını ifade etmiştir.

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Türkiye ekonomisiyle ilgili yayınlanan ekonomik göstergelerden faydalanıyoruz. Bu bilgilere inanmak mecburiyetindeyiz. Şimdi Devlet İstatistik Kurumu bir enflasyon ve büyüme değeri yayınladığında eğer devletimize güvenemeyeceksek kime güven duyacağız. Ancak bizim sektörümüzle ilgili devletin istatistik verileri her zaman mevcut olmuyor. O zaman bu verileri başka yerlerden temin etme yoluna gidebiliyoruz.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Bu ülkede istatistik kurumu, ekonomiyle ilgili göstergeleri yayınlıyor ve belirli dönemlerde de açıklıyor. Bu göstergeleri hesaplayabilmek adına da belirli verileri ilgili yerlerden derleyip, toparlıyor. Bu onların sorumlu oldukları görev, bunu da yapıyorlar. Ben ise kendi işimle, ticaretimle ilgileniyorum. Benimde işim bu çünkü. Şimdi bende duyuyorum bazı insanlar özellikle sokaktaki kesim enflasyon rakamlarının, büyüme rakamlarının gerçeği yansıtmadığını söylüyor. Ancak, hiç kimse bunu ispat edebilecek bir bilgiye ya da belgeye sahip değil. Bundan ötürü yayınlanan ekonomik göstergelere inanmak zorundayız.”

Ekonomik göstergelerin doğruluğu ile ilgili şüpheleri olan katılımcılar, Türkiye ekonomisiyle ilgili yaşamış oldukları tecrübelerden ötürü, göstergelerin doğru olamayabileceğini ve bu konuda kuşkularının bulunduğunu dile getirmişlerdir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Dünya ve Türkiye ile ilgili ekonomik göstergelerden faydalanıyoruz. Yayınlanan istatistikî verileri tam olarak doğru kabul etmiyoruz. Çapraz kontrol yöntemi ile kendi verilerimizi de oluşturuyor ve ona göre kararlarımızı şekillendiriyoruz. Ekonomik göstergelere şüphe ile bakıyorum. Çünkü bugün Türk işadamlarının yabancı ülkelerde yaptığı yatırımlar oldukça yüksek seviyelere ulaştı. Türkiye, Osmanlı döneminden sonra bu konuda ulaşmadığı bir seviyededir. Bu yatırımlardan yılda ülkeye 500 milyar dolar ciro geldiği tahmin ediliyor. Bu rakam ülkeye çok ciddi kâr transferi demektir. 1990'lı yıllardan itibaren bu ülkede kimse ekmek pahalı

diye, benzin pahalı diye, geçinemiyoruz diye aşırı bir isyan göstermiyor. Bugün Türkiye ekonomisinde % 50 oranında kayıt dışı var ve bu durum ülkede görünmeyen bir zenginlik yaratıyor. Soruya bu açıdan bakıldığında ekonomik göstergelerin doğruluğu ile ilgili de kuşkularım oluyor ve çapraz yöntemle hesaplanmasına önem veriyoruz.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Dünya ve Türkiye ekonomisiyle ilgili istatistik kurumlarının yayınladığı verilerden faydalanıyoruz. Tüik bazı verileri yayınlıyor. Biz de bu verileri önceden tahmin ediyoruz ve hesaplıyoruz. Ben bir banka çalışanı olarak yayımlanan veriler sağlıklı demem. [Katılımcı gülüyor...] Özellikle de kayıt varken. Ama ne olursa olsun resmi olarak açıklanan veriyi gerçek kabul etmek zorundayız. Ancak bizim verilerimiz ile yayımlanan resmi verileri karşılaştığımızda farklılıklar olabiliyor. Mesela, enflasyon, büyüme, işsizlik rakamlarında bu farklılığı görebiliyoruz.”

Araştırmacı: “Sizin hesapladığınız oranlar ile istatistik kurumunun yayınladığı enflasyon, büyüme ve işsizlik rakamları arasında nasıl bir farklılık ortaya çıkıyor? Sizin tahminleriniz mi daha yüksek çıkıyor, yoksa istatistik kurumunun yayınladığı göstergeler mi?”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Sektör olarak büyümeyi daha düşük, enflasyon ve işsizliği de bazen daha yüksek hesaplıyoruz. Ancak, bizim verilerimiz daha doğrudur diyemem. Çünkü merkez bankası ve tüik bizden daha fazla veri ile çalışıyor. Ama burada bir manipülasyonda olabilir. Çünkü ekonominin büyüme oranının göstergelere daha yüksek yansıtılması daha fazla para genişlemesi yaratmada bir aktör olarak bilinçli kullanılabilir. Bu durum düşünülmesi gereken bir ihtimaldir. Bu yüzden yayımlanan ekonomik göstergelerle ilgili şahsi olarak şüphelerim var.”

Ekonomik göstergelerin doğruluğuna inanmadıklarını belirten iki katılımcıdan inşaat sektöründe faaliyetleri olan yönetim kurulu başkanı, Türkiye ekonomisinde çok önemli miktarda kayıtdışı olduğunu ifade ederken; turizm sektöründe önemli bir oteller zincirinin genel müdürü ise ekonomik büyümenin ve enflasyon rakamlarının gerçeği yansıtmadığını düşünmektedir.

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Dünya ve Türkiye’deki ekonomik göstergeleri takip ediyorum. Türkiye ekonomisi için konuşursak hemen hemen hiçbir göstergenin doğru olduğunu düşünmüyorum. Kayıt dışı para Türkiye de çoktur. Suriye’den, Irak’tan, İran’dan, Libya’dan, Azerbaycan’dan, Rusya’dan, Arap ülkelerinden kaçan paranın bir bölümü Amerika, bir bölümü Avrupa’ya gitti ama büyük bir bölümü de Türkiye’ye geldi. Üstelik bu para kayıt dışı olarak geldi. Yoksa hangi sektörün senin iyi de bu kadar hızlı büyüyorsun. Biraz inşaat sektörün iyidir. Başka hangi sektörün iyi merak ediyorum. Tekstil mi iyi, sanayi mi iyi, tarımın mı iyi, ne üretiyorsunuz? Turizm mi iyi, zaten turizm sektörü batmış bir şekilde. Bu ülkede ne iyi de, ekonomik göstergeler bu kadar iyi oluyor. Bütün dengeler doğru değil, haliyle ben hiçbir ekonomik göstergenin doğru olduğuna inanmıyorum.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Dünya ve Türkiye ile ilgili ekonomik göstergelerden faydalanıyoruz. Benim odamda her gün seyretmesem bile haber kanalları açıktır. Gerek dünya ve gerekse Türkiye ile ilgili önemli bir gelişme olduğunda bu durum dikkatimi çeker. Bunun yanında devlet ve istatistik kurumları tarafından yayınlanan verileri de yakından takip etmekteyiz. Elde edilen bilgiler sağlıklı olursa, bu bilgi başarımız için temel kaynaklardan biridir.”

“Türkiye ekonomisi için yayınlanan ekonomik göstergelere baktığım zaman benim şahsi fikrim bilgilerin doğru olmadığı yönündedir. Bu fikrimi şöyle destekleyebilirim: Geçen yıl 100 Liraya aldığım herhangi bir ürünü bugün 110 Liraya bile alamıyorum. O zaman nasıl oluyor da, enflasyon % 10 seviyelerinde gerçekleşiyor. Bunun yanında eğer Türkiye ekonomisi büyürse turizm sektöründe yerli turistten sağlanan gelir kaleminin de artması gerekir. Ama sektöre baktığımızda ekonominin büyüdüğüne dair bir sinyalde göremiyoruz. Durumu sadece bizim otellerimiz için değerlendirmiyorum. Otellerimize her yıl gelen yerli turist sayısında ve konaklanan gün sayısında ciddi azalmalar var. Vatandaşın parası varsa tatil yapar ama yoksa o zaman tatil düşüncesi rafa kalkar. Veyahut daha kısıtlı imkânlarla daha az gün tatilini yapar. Benim gördüğüm, Türkiye ekonomisi son yıllarda büyük bir durgunluk içerisinde. Bu durumda Türkiye’de düşük ve orta gelir seviyesindeki insanların her geçen gün artmasına sebep olmaktadır.”

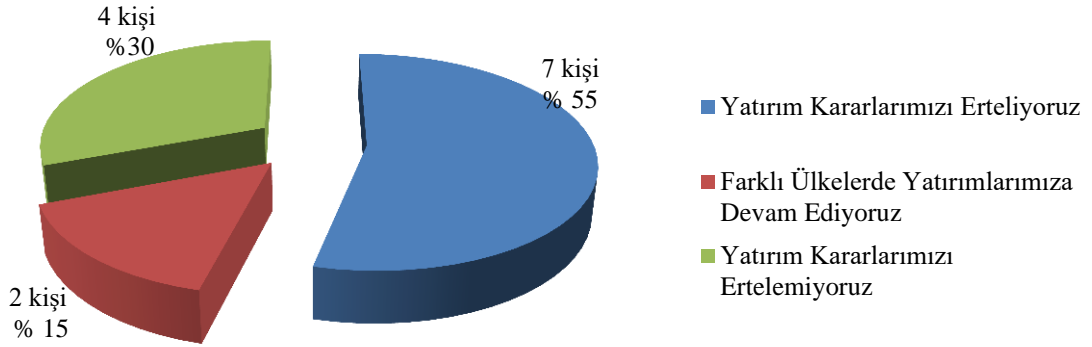
“Sorunuzu sektörel bilgiler açısından değerlendirecek olursam bu bilgilerde de doğruluk payı düşüktür. Örnek verecek olursam: Türkiye’ye gelen Alman turist sayısı için bir veri yayınlanıyor. Ama bu veri gerçek turist sayısını mı yansıtıyor? Almanya’da yaşayan Türk sayısı oldukça fazladır ve bu insanların bir kısmı Almanya’da aldıkları pasaportlarla ülkeye giriş yaparlar. Bu insanların büyük bir kısmının ülkeye geliş amacı turistik değildir. Ancak, istatistiklere baktığımızda bunlar Alman turist olarak değerlendirilmektedir.”

4.1.6. Ekonomide Belirsizlik Durumlarında Yatırım Kararlarının Uygulanması

J.M. Keynes (1936) tarafından geliştirilen konjonktür teorisine göre, ekonomilerdeki konjonktür dalgalanmalarının nedeni yatırım harcamalarında meydana gelen değişimlerdir. Yatırımcılar, üretime hazırlık için üretim faktörlerini bir araya getirip üretimi gerçekleştirirler. Ancak, üretilen ürünler gelecekte bilinmeyen bir dönemde belirsiz koşullar altında satılacaktır. Yatırımcılar yatırım kararını verirken gelecekte öncelikli olarak talebin ve maliyetin hesabını yaparak yatırım yapma kararı alırlar ki, yatırım kararı bu açıdan değerlendirildiğinde zor bir karardır. Bu nedenle yatırımcılar ekonomide belirsizlik sezindiklerinde içgüdüleriyle beraber zaten zor olan yatırım kararlarını erteler ve tercihlerini de yatırım yapmaktan yana kullanırlar (Bocutoğlu, 2012: 69).

Araştırmanın konusu yatırımcıların karar alma süreçlerini değerlendirmek olması sebebiyle örneklem içerisindeki katılımcılara “*Belirsizlik Durumlarında Firmanız Yatırım Kararlarını Erteler mi yoksa Yatırım Kararını Uygulamaya Israrla Devam mı Edersiniz?*” sorusu sorulurken öğrenilmek istenen bilgi Keynes’in belirttiği gibi yatırımcıların ekonomik belirsizlik durumlarında yatırım kararlarını erteleyip ertelemediğidir.

Grafik 4: Ekonomik Belirsizlik Durumunda Yatırım Kararlarının Erteleme Düşüncesi



Araştırma kapsamında görüşme gerçekleştirilen katılımcılardan 7'si Keynes'in hayvansal güdüler tezini destekler nitelikte ekonomik belirsizlik durumlarında yatırım kararlarını ertelediklerini belirtmiştir.

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Biz hammaddeyi yurt dışından alan ve üretilmiş ürünü de yurt dışına satan bir imalat firmasıyız. Türkiye ekonomisi bizi çok ilgilendirmez. Bizi daha çok dünya ekonomisi ilgilendirir. Dünya ekonomisinde belirsizlikler, krizler ortaya çıktığında yatırım kararlarımızı erteleriz. 2008 krizinde talep kesilince mevcut üretim kapasitemizi kısıttık. Böyle durumlarda yatırım yapmak aklımızdan bile geçmiyor. Bunun dışında talebin yeterli olduğu anlarda hammadde tedarikinde belirsizlik yaşayabiliyoruz. Bu ve benzeri durumların varlığında yine yatırım kararımızı erteliyoruz. Mesela enerji belirsizliğinden ötürü yeni yatırım kararımızı uygulamaya koymadık ve erteledik. Kaldı ki, yeni yatırım demek her zaman için kurulacak yeni fabrika demek değildir. Mevcut fabrikamız içerisinde kapasitemizi artırmayı bile planladığımız dönemlerde dünyadaki belirsizlikler bizim almış olduğumuz yatırım kararlarımızı ertelememize sebep oluyor.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Ekonomik belirsizliğin olduğu durumlarda yatırım kararlarımızı erteliyoruz. Seçim öncesinde bir belirsizlik varken kimse, şuraya da gidip 3 şube açayım demez, dememelidir. Belirsizlik durumunda maliyet hesabını iyi değerlendiremeyebilirsiniz. Personeli başarılı bir şekilde seçme ihtimaliniz düşük olabilir. Böylelikle alacağınız yatırım yapma kararı, içerisinde bulunduğunuz belirsizlik

durumundan etkilenir. Bizim açımızdan bakıldığında, kredi verme işlemi dahi ertelenebilir. Örneğin, bir sektörde ticari faaliyetler kötü gidiyorsa, kredi vermeden önce firmaların yılsonu bilançolarının çıkmasını bekleyebiliriz. Türkiye ekonomisinin kendi içerisindeki belirsizliklerden ötürü de planlamalarımızı sürekli günceller ve gerekirse değiştiririz.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Belirsizlik pozitif de negatifte olabiliyor. Belirsizlik olduğu durumlarda ekonomik araştırma departmanımızla beraber hemen istişare başlatırız. Mevcut duruma göre stratejilerimizi değiştiririz ya da tabi ki erteleriz. Şuan için 900 civarında şubemiz var. Hedefimiz 1000 şubeye sahip olmaktı. Ancak, ekonominin içerisindeki konjonktürden ötürü yeni şube açma hedeflerimizi erteleyeceğiz.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Belirsizlik durumlarında yatırım kararlarımızı erteleriz. Mesela 2008 krizinde günü gelmiş yatırımlarımız vardı ama erteledik.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Belirsizlik durumlarında önünüzü göremiyorsunuz ve böyle durumlarda pek çok görünmeyen risk olma ihtimali vardır. Bu nedenle böyle koşullarda elbette ki yatırım kararlarımızı erteliyoruz ya da kararlarımızı imtina ile yavaş yavaş hayata geçiriyoruz.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Belirsizliklerin arttığı durumlarda şube kapatmıyoruz ama yeni şube açma kararlarını tabi ki de erteliyoruz.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Turizm sektöründe bir yatırımın başabaş noktası üç yıl öncesine kadar ortalama 6-7 yıldır. Ancak, son iki yılda bu süre 10 yıla çıkmış durumdadır. Son olarak Rusya krizini de dikkate alırsak, bu krizin etkisinin birkaç yıl daha devam edeceğini düşünüyorum. Bu durumda ortaya büyük bir belirsizlik çıkmaktadır. Antalya bölgesinde bütün oteller yeni yatırımlarını ertelemektedir. Hatta sabit maliyetleri kısmak için pek çok otel kapalı gün sayısını artırıyor.”

Görüşme gerçekleştirilen katılımcılardan 2’si ekonomik belirsizlik durumlarında yatırımın gerçekleşeceği ülkelerin değişebileceğini ama yine de yatırım yapmaya devam edeceklerini belirtmiştir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Türkiye için konuşursak yaşanan ekonomik, siyasi ve politik belirsizliklerde bu ülkedeki yatırım kararlarımızı çoğunlukla erteliyoruz. Yumurtaları farklı sepete koyma stratejisini uygulayarak yurt dışı açılımlarımıza ağırlık veriyoruz.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Biz müteahhitlik hizmetlerimizi genellikle yurt dışında yapmaktayız. Türkiye’de de yaptığımız işler oldu ama şuan itibari ile % 100 hizmetlerimiz yurt dışında diyebilirim. Dünya’da en son ciddi belirsizlik 2008 krizi ile beraber yaşandı. Kriz Amerika’da ortaya çıktı ve çok kısa zamanda Avrupa ülkeleri de bu krizden etkilendi. Biz o dönemde Avrupa ülkeleri yerine krizden henüz etkilenmeyen Orta-Doğu ülkelerine yatırım gerçekleştirince, krizin etkilerini hafifletmiş olduk.”

Katılımcılardan 4’ü ekonomilerde belirsizlik yaşansa da yatırım kararlarını uyguladıklarını ve ertelemediklerini belirtmiştir.

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Dünya genelinde çok yoğun olarak yaşanan belirsizlikler tabii ki bizim yatırım kararlarımızı da etkiliyor. Ancak firmamızın belirsizliklerden etkilenebilmesi için, bu belirsizliğin bütün dünyayı etkileyen bir kriz havası yaratması gerekiyor. Eğer riskin çok uzun süreceğini düşünürsek, yatırımı kısıyoruz. Ancak, bizim burada yapmış olduğumuz yatırımın şöyle bir avantajı var: Biz burada sadece Türkiye pazarı için üretim yapmıyoruz. Dünya pazarı için üretim yapıyoruz. Böylece, Türkiye’de bir belirsizlik ortamı oldu diye yatırımlarımızı azaltmıyoruz. Ama dünyada uzun sürecek bir durgunluk öngörüyorsak uzun vadede üretimimizi kısıyoruz.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Yaşanan belirsizlik kriz getirebilir, temkinli olmak lazım. Kriz paranın el değişmesidir ve krize parayla yakalanmak yatırımcının iş hayatını devam ettirebilmesi için önemlidir. Yatırımımızda en büyük risk krizdir, satamamaktır. Gençliğimde riski çok severdim. İdeallerim vardı, hedefim vardı. Babam bir mahalle müteahhidiydi ama ben dünya müteahhidi olmayı kendime hedef koydum. Odaklandım ve çok çalıştım. Tatilim, bayramım olmazdı. Bu yüzden an gelir krizi fırsat olarak gördüm ve hedeflerime ulaşabilmek adına yatırımlarımı devam ettirdim. Ama şimdi sanıyorum birazda yaşlılıktan geri çekildim ve işleri daha çok çocuklarıma bıraktım. Ancak

çocuklarım benim kadar hırslı değil. Bundan ötürü de risk alabileceklerini sanmıyorum. Çünkü onlar bu serveti kucaklarında buldular ve benim gibi büyük hedefleri yok.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Belirsizlik durumlarında büyük firma olmamızdan ötürü bekleyebilme sabrımız ve gücümüz var. Ben bunu şuna benzetiyorum: Karayemiş ağacını diktiğinizde ilk yıl meyve vermez. Hatta 5 yıl boyunca da meyve alamayabilirsiniz. Ama siz karayemişi keserseniz, ağacı kesmiş olursunuz. Beklerseniz meyve alırsınız. O yüzden bazı seferlerimiz her zaman kâr yapmıyor. Her zaman da kâr beklenmez ama biz o seferlerde devam ediyoruz. Portekiz uçuşlarımızda bunun gibidir.”

“Ekonomik belirsizliklerde yatırım kararınızı durdurmanız oldukça zor bir karardır. Havayolu taşımacılığı uzun soluklu bir iştir. Sipariş verirsiniz ve uçak siparişleriniz size birkaç yıl sonra gelir. Bizim 2021 yılına kadar 210 uçak siparişimiz var. Belirsizlik olduğu dönemlerde siparişlerimizi iptal etmiyoruz. Biz hiç gaz kesmedik ve hep kapasitemizi artırdık. Dalganın büyüklüğü çok önemli değil, biz bu dalgaya nasıl dayanabiliriz diye bakarız.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Sadece inşaat sektöründe değil bütün sektörlerdeki firmalar belirsizlik durumlarında yatırım kararlarını erteler ya da yatırımın uygulanma hızını yavaşlatır. Ancak her sektörde bazı firmalar vardır ki, bunlar taşıdıkları sorumluluklardan ötürü para kaybedeceğini bilse de yatırımlarını devam ettirmek zorundadır. Bizim firmamızda inşaat sektörü için bu tarz bir firmadır. Bakın son iki yılda Türkiye ve dünya ekonomisinde pek çok belirsizlik var. Dünya’da süregelen bir krizin etkileri devam ediyor. Fed’in uygulamaları belirsizlik teşkil ediyor. Türkiye’de dolar iki yıl içerisinde neredeyse iki katına çıktı, siyasi belirsizlik mevcut ama biz yatırımlarımızı hiç ertelemedik ve azaltmadık. Yapmadık, yapamadık. Eğer bizde yatırımlarımızı ertelersek, belirsizlikler bizi daha da fazla etkiler. Biz ne yaptık bu dönemlerde, belirsizliklerin hâkim olduğu dönemlerde reklam harcamalarımızı artırdık.”

4.1.7. Yatırım Hedefine Ulaşmayı Engelleyen Faktör: Rant Kollama ve Haksız Rekabet

Derinlemesine mülakat görüşmesi yapılan katılımcılardan 6'sı yatırımlardan beklenen kârlılığa ulaşma sürecinde rant kollama²⁴ (*rent seeking*) ile mücadele etme durumunda kaldıklarını, bu engellemelerin tam rekabet koşullarını bozarak haksız rekabete yol açtığını belirtmişlerdir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Türkiye’de iç politikaya bakıldığında özellikle seçim dönemlerinde büyüme ve kalkınmaya yönelik ekonomik teşvikler açıklanır. Teşvikler Türkiye gibi bir ülkenin kalkınması için gerekli ve elzemdir. Ancak bir takip edin, seçimler biter ve artık o teşvikler hükümet yandaşları için siyasi maksatlarla kullanılır. Ben şunu iddia ediyorum: Bu ülkede ağır para babalarının önemli bir kısmı vergi ödemez. Haliyle bu sermaye sahipleri seçimlerde kimi destekleyecek, kendileri gibi vergi ödemeyenleri. İşte bu noktada bu ülkenin makûs talihi değişmez. Bu devran böyle döner gider. Burada devlet vergiyi ödeyenden alır. Bu açıdan baktığınızda da bir nevi vergisini ödeyen halk sömürülen kesim, devlette sömüren olur.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Bu ülkede hukukun düzenlenmesi bir problem, adaletin uygulanması farklı bir problem yaratıyor. Adalet varsa bu herkes için olmalı ve eşit olmalı. Aksi takdirde serbest piyasa koşullarını kendi ellerinizle tarumar edersiniz. Biz Konya’ya gidip bir tesis açmak istedik. Ancak ruhsat almak konusunda önümüze bir yığın engeller çıkardılar. Ancak, aynı bölgeye bir Konyalı tesis kurmak istedi, tanıdıklarını da devreye sokarak aynı bölgeye tesisi bize kıyasla çok kolaylıkla kurabildi. Eğer bir zorluk varsa bu herkes için eşit olmalıdır.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Devlet özel sektörün başarılı olmasını istiyorsa iki temel koşul var: Birincisi ar-ge teşviki vererek yatırımcıları destekleyecek, zorlayacak ve denetleyecek. İkincisi, etkin bir düzenleme ile şeffaf bir şekilde piyasaları düzenleyecek. Düzenleme yaparken de, rekabet şartlarını kendisi bozmayacak. Bu hemşerim, bu halamın, teyzemin oğlu deyip, taraf tutmayacak. Herkese eşit olacak ve

²⁴ Rant Kollama: İktisadi karar birimlerinin normal kâr üzerinde kâr sağlamak isteyen işletmelere tekel gücü kazandırmaya yönelik almış oldukları kararlar (TDK İktisat Sözlüğü, 2011: 353).

düzenlemeleri herkes için eşit uygulayacak. Bütün firmaları kayıt altına alacak. Ancak bugün ki şartlarda kayıt dışında olan firmalar, kayıt altındaki firmalarla rekabet ediyor ve haksız rekabet ediyor. Devlet kimden vergi alıyor? Kayıt altında olandan vergi alıyor. Kısacası devlet tuttuğunu öpüyor! Bu sektörde lojistik işlerini yapabilmek için alınması gereken birçok sertifika var. Öyle sertifika var ki, 200 bin Türk Lirası para ödüyorum. Vergiyi benden alıyorsun ama kayıt dışı olan firma benimle daha düşük maliyetle rekabet ediyor ve üstünlük kazanıyor. Bunun yanında bu yollarda taşımacılığı sadece Türk tırları yapmıyor. Bu yollarda Moldova, Bulgar, Gürcü olmak üzere taşımacılık yapan pek çok tır var. Köprüden geçiyorum para veriyorum, ceza yiyorum para ödüyorum. Ama Bulgar, Gürcü ya da farklı ülkelerden taşımacılık yapan tırlar köprüden geçiyor para ödemiyor, ceza yiyor anında tahsilat olmadığından ötürü para ödemiyor. Devlet alacağı paranın takibini nasıl yapıyor? Karayolları, ulaştırma bakanlığına, ulaştırma bakanlığı dış işleri bakanlığına, dış işleri bakanlığı o ülkenin konsolosluğuna ve büyükelçiliğine, oradan o ülkenin dış işleri bakanlığına ve oradan da o ülkenin ulaştırma bakanlığına yazışmalar oluyor. Peki, siz inanıyor musunuz ki bu para tahsil ediliyor? Ancak, bizim filomuzdaki taşıtlar Almanya’da transit geçiş yaptığında kaç kilometre yol kat etmişse parasını alıyor. Ancak, bizim ülkemiz rekabeti düzenleyemiyor.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Ben çok isterdim yurt dışındaki gibi her işe her firmanın girmesinin engellenmesini. Örneğin, 1milyon metre karelik işe A firması da giriyor, B firması da giriyor. İhaleden önce firmaların yeterlilikleri incelenmiyor. A firmasının iş gücüne, finans gücüne, makine gücüne, mühendislik gücüne bakmaksızın hepimiz aynı ihaleye girdiğimizde tabi ki benim fiyatım onlardan daha yüksek çıkıyor. Hiçbir firmayı küçümsemek istemiyorum ama firmaların yeterlilikleri düşüktükçe, maliyetlerimiz bile aynı değilken ve ben kaliteden ödün vermek istemiyorken, haliyle benim vereceğim fiyat rakibimin vereceği fiyattan yüksek çıkıyor. Ama ne yazık ki Türkiye’de bu duruma bakılmıyor. Bu da rekabeti olumsuz yönde etkiliyor. A klasmandaki firmaların A seviyesindeki işlere girmesi, B klasmandaki firmalarında B seviyesindeki işlere girmesi düzenlenerek, haksız rekabetin oluşumu önlenmelidir.”

“Bu durumun dışında, ihaleye girdiğinizde rakibinizle beraber aynı belgeleri, dokümanları ve en önemlisi aynı fiyatı veriyorsunuz ama rakibiniz sırf tanıdıklarından ötürü ihaleyi alabiliyor. Böyle bir ortamda rekabetin adil olduğundan söz edemezsiniz. Biz

bir kaç yıl öncesine kadar firma gelirlerimizin yaklaşık olarak % 90'ını yurt dışı faaliyetlerimizden elde ediyorduk ve şimdi Türkiye pazarında yokuz. Türkiye'de yaşanan bu haksız rekabet düzeni, Türkiye pazarında olmayışımızın bir nedeni olarak görülebilir.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “İnşaat yatırımlarında en büyük belirsizlik bürokratiktir. Bürokratik sorunlar bu ülkenin uzun zamandan beri hastalığıdır. Çıkmazsa rahatsız oluruz. Sektörde rekabet kesinlikle adil değil. Adaletli olamaz zaten. Ticaret bir kurtlar sofrasıdır. Ortada bir kuzu var ama etrafında yüzlerce kurt var. Burada ‘Bakın! Adaletli bölüşeceksiniz, diyebilir misiniz?’. Normalde bir kuzuyu büyük kurtlardan iki tanesi yer. Ya da aslan yer. Ticarete adalet beklemek mantıklı olmaz. Adaletsizliğin en büyüğü de siyasi adaletsizliktir. Her dönem, sadece bu dönem için demiyorum kim siyasete yakınsa herkes kendi adamını kollamıştır. Böyle gelmiştir, böyle de gitmektedir, değişen hiçbir şey olmamıştır. Sektördeki bazı holdinglerde çok hızlı büyümektedir. Bunun en önemli ve belki de tek nedeni budur. Bu da çok hastalıklı bir duruştur. Burada kalitenin olacağına, konforun olacağına da ben inanmıyorum.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “İnşaat sektöründe rekabet adil değil. Ama Türkiye gibi ülkelerde sadece inşaat sektörü değil, belki de hiçbir sektörde rekabet adil değildir. Rekabet adil olursa, fırsatlar ortaya bu sıklıkta çıkmaz. Fırsat nereden doğar? Kanunun, düzenlemeyi yapan insanın düşünemediği, aklına gelmediği, yazamadığı, çizemediği bir konunun bir kâşif, bir düşünür ya da yatırımcı tarafından görülmesi ve değerlendirilmesidir. Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinde düzen bellidir, ne yaparsan nereye ulaşabileceğin de bellidir. Ama gelişmekte olan ülkelerde düzenlemelerin eksik olması ticarete fırsat yaratır. Düşünen beyinlerde bu fırsatları değerlendirir ve çokta sermaye koymadan yatırım yaparlar.”

“İnşaat sektöründeki rekabette asimetrik bilginin varlığı sürekli konuşulur. Ama siz bunu delilleri ve belgeleri ile ortaya koyamazsınız, bu zor hatta imkânsızdır. Bakarsınız bazı firmalar bir araziye para yatırır ve o arazi kısa zaman içerisinde imara açılır ve değerine değer katar. Başarılı firmaların sahiplerinin her birisinin başarı öyküleri vardır. Her biri farklı öykü anlatır. Ama bu öykünün arkasını sizin görme imkânınız pek yoktur. Mesela, devletin inşaat sektöründe kamu ihaleleri vardır. Bu ihalelerin sahipleri de hep

bellidir. Bunlar neden hiç değişmez, hep aynı kalır bunu bilemiyorum. Bizim firmamız kamu ihalesi almaz, projesini, yatırımını değerlendirir ona göre bir işe girer ya da girmez.”

4.1.8. Risk Altında Karar Almanın Rasyonelliği

Kahneman, belirsizlik durumlarında kaybetme korkusuyla birlikte insanların orta ve uzun vadeyi dūřünmeden, miyopik bakış tarzı ile ani kararlar aldığını ve bu kararları uygulamanın kayıpları artırdığını savunmaktadır. Borsada geręekleřtirilen yatırım kararlarını örnek alan çalışmasında Kahneman, insanların kayıp ve kazançları değerlendirirken toplam varlık referans noktasından hareketle, kaybetme ũrkekliliđi sonucunda irrasyonel kararlar verdiğini, riskli durumlarda önceden alınan kararları ısrarla devam ettirmenin ya da beklemenin daha sağlıklı bir karar olduğu gōrūřünü ileri sũrmektedir.

Katılımcılara sorulan “*Geręekleřtirmiř olduğunuz yatırımdan beklediğiniz kârlılığı elde edemediğinizde ve hatta zarar etmeye başladığınızda, yatırımı devam ettirmeyi mi yoksa yatırımdan çekilmeyi mi dūřünũrsũnũz?*” sorusu ile katılımcıların riskli durumlarda nasıl karar aldıkları ũđrenilmeye çalışılmıştır. Verilecek cevaplara gōre, katılımcıların reel yatırımlarında kaybetme ihtimallerine karşı ani kararlar verip vermediği, aldıkları kararlarda referans noktası olarak bir kriterlerinin olup olmadığı ve varsa hangi faktōrũ referans noktası olarak değerlendirdiklerinin ũđrenilmesi amaçlanmaktadır.

Katılımcılara bu sorunun sorulma amacı, D. Kahneman ve A. Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisinin geçerliliğini test etmektir. Beklenti teorisi, maddi konular ũzerine karar alan insanların kazançlar sōz konusu olduğunda riskten kaçındıklarını, kayıplar sōz konusu olduğunda ise risk aldıklarını açıklamaktadır. Beklenti teorisine gōre, insanlar karar alırken kayıp ve kazançları, toplam varlıklarını referans noktası olarak değerlendirirler ve bu sũbjektif değerlendirme sonucunda kişilerin hipotetik değer fonksiyonları şekillenmektedir.

Katılımcı 1 (tarım, gıda, toptan ve perakendecilik): “Aslında bu soruya sanayici gōzũyle bakarsak, kârın dūřmesi daha fazla motive edicidir diyebilirim. ũnkũ bu durum daha fazla muhafazakâr olmanızı ve maliyet-verimlilikle ilgili çalışmaları daha titizlikle

yapmanızı gerektirir. Böylece sektörde daha fazla kalıcı olmak adına eksik ya da asimetrik bilgiyi gidermeye yönelik çalışma yapmaya zorlanıyorsunuz. Bunun dışında, sanayiciler için yüksek kâr her zaman bir risktir ve yatırımcıları yanıltabiliyor. Kârın bir anda yüksek çıkması, firmaların sektördeki ömrünü kısaltabilir. Ben birçok sektörde tecrübe sahibi olmamdan ötürü şunu söyleyebilirim: Elde edilen kâr oranı değerlendirilirken firma sahiplerinin sanayici, banka ya da ticaret kökenli olması alınan kararlarda etkili oluyor. Sanayici sabırlıdır, çünkü biz 25 kuruş değerinde mallar satarak kâr elde ediyoruz. Bu da çok ciddi ve sabırlı yatırım yapmayı gerektiriyor. Biz olaylara kısa vadeli bakmıyoruz. Ticaret kökenli olanlar, ise ani kararlar verip stoklarını satıp işten çıkabilirler. Tabi ki, gösterdiğiniz bu sabır firmanızın sermayesi tarafından da desteklenmelidir. Aksi takdirde, sermayeniz güçlü olmaz ise bu sizde panik yaratacaktır. Panik havasında alınan kararların ise, başarılı olma şansı düşüktür.”

Katılımcı 2 (sanayi ve imalat sektörü): “Ülkenin jeopolitik yapısına baktığımızda, yatırım başlı başına bir risktir. Risk almadan yatırım yapamazsınız. Ve bu ülkede de yatırım yapmak fazlasıyla risk almanızı gerektirir. Sektörümüzde ise yatırımlarımız sonucunda elde edilen kâr marjı düşüktür. Bu durum yatırımlarımızdaki risk faktörünü artırmaktadır. Ancak, ben hırslı ve risk almayı seven bir yapıya sahibim. Ama risk alırken de deli cesaretim yoktur. Eğer alacağım risk, benim iş hayatımı bitirecekse o riski almam. Yani, riskin de bir sınırı vardır ve o sınırdan durmasını bilmeniz gerekir. Bu sınırdan, sahip olduğunuz sermaye ile yakından ilişkilidir. Sermayemin tamamını ya da tamamına yakın bir dilimini kaybedecek bir risk alamam, kimse de almaz diye düşünüyorum.”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Firmalar yatırımlardan bekledikleri kârlılık hedefini koyarken genellikle yüksek hedef koyarlar. Hedefin çalışanları güdüleyici bir etkisi olduğu düşünülür. Ancak, bizim firmamız için bu doğru bir strateji değildir. Bir ekonomik dönem sonunda hedefimin %20 üstüne çıkmakta, % 20 altına düşmekte beni memnun etmez. Eğer hedefinizi tutturamıyorsanız, ortada bir sorun var demektir. Bu sorun sizden kaynaklanabileceği gibi içerisinde bulunduğunuz şartlardan da kaynaklanabilir. Öncelikli olarak, hedefinizin niçin tutmadığını araştırmak gerekir. Bunu tespit edebilmelisiniz ki, devamında üretime doğru sinyal verebilesiniz. Sorun sizden kaynaklanıyorsa, sorunu giderici çözümler geliştirmelisiniz. Çevresel faktörlerden kaynaklanıyor ise, o zaman farklı kararlar alabilirsiniz. Ancak, yatırım beklenen kârlılığı

sağlamadı diye hiçbir zaman yatırımı devretmedik. Yoğun kriz dönemlerinde yatırımın kısıldığı anlar olmuştur ama yatırımlarımız hiçbir zaman durmadı.”

Araştırmacı: “Kriz dönemlerinde hedeflerinizin tutmamasına rağmen yatırımı devam ettirmenizi firmanızın hangi özelliğinize bağlıyorsunuz?”

Katılımcı 3 (otomotiv sektörü): “Öncelikli olarak biz büyük bir markayız. Kriz dönemlerinde eksik kapasite ile çalışabiliriz ki, bu doğal bir durumdur. Ancak, gün gelecek kriz son bulacak. Hangi kriz var ki, son bulmadı. Önemli olan krizi doğru yönetebilmektir. Kriz var ve hedeflerimizin altında kalıyoruz diye, yatırım yapmama kararı alırsak, işte o an gerçekten kriz bizi etkilemiş demektir.”

Katılımcı 4 (finans sektörü): “Şubeleşme yatırımı yaparken, değerlendirdiğimiz birçok faktör vardır. Ulaşmak istediğimiz hedeflerimiz doğrultusunda da sanayileşmiş, nüfusu kalabalık şehirler önceliğimizdir. Hedefimiz tutmuyor ise, sebepleri araştırılır ve çözüm önerileri geliştirilir. Sebep, iç dinamikler ise çözüm daha kolaydır. Şube açılan bölge yanlış seçilmiş ise, lokasyon değişikliğine gidilir. Büyüyebilmek için yatırım yapmak gerektiğinden ötürü, koşullar el verdiği müddetçe şubeleşmeye önem veririz. Buna karşın yatırım yapmaktan hiçbir zaman diyebilirim ki vazgeçmedik.”

Katılımcı 5 (finans sektörü): “Şunu söyleyebilirim ki, bankamız hiçbir şekilde risk almayı sevmez. Çünkü müşterimiz bizim ortağımızdır. Son dönemlerde de sermaye yeterlilik rasyosu düştüğünden ötürü, hedeflerimizdeki negatif bir durum bizi fazla etkiler ve temkinli olmaya sevk eder. Ancak, bu da tabidir ki yatırımdan çıkmaya değil, yatırımları ertelememize sebep olur.”

Katılımcı 6 (lojistik ve taşımacılık): “Piyasada öyle firmalar var ki iflas ediyoruz diye iflas erteleme yasasından faydalanıyor. Ben burada kötü niyetli olarak firmaların içinin boşaltıldığını düşünüyorum. Neden diye sorarsanız, firma kendini batmış diye gösteriyor ama firmanın sahipleri servet içinde yüzüyor. Hatta servetlerini artırıyorlar. Bu noktada borçlar kanunu ve şirketler kanununun yeniden düzenlenmeye ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Kendimden örnek vereyim, benim bütün sermayem şirkettedir. Bir tane ev aldım, evime kredi taksiti ödüyorum. Benim için yatırımlarım tamamen zarar etmişse, ben

de batmışım demektir. Benim değerlendirmem sadece firmamın sermayesi değil, benim toplam sermayemdir.”

Katılımcı 7 (inşaat sektörü): “Beklediğimiz kârlılık bir hedeftir. Hedef ise zaten adı üzerinde olmak istediğiniz noktadır. Tutmaması da gayet doğaldır. Tutarsa başarılısınız demektir. Ticari hayatta olmanız, yatırımlarınızı her zaman devam ettirmenizi gerektirir. Biz de daha kârlı olacağımızı düşündüğümüz yeni bir sektöre girmenin değerlendirmesini yapıyoruz.”

Katılımcı 8 (inşaat sektörü): “Gençliğimde hırslıydım ve hedeflerim vardı. Bunun için risk alır ve her koşulda yatırım yapmaya ve yatırımlarımı devam ettirmeye çalışırdım. Ancak, şimdi yaşlılığın verdiği etkiyle beraber artık eskisi kadar kararlarımda risk almıyorum. Yatırımdan beklediğim kârlılığı elde edemiyorsam, beklemeye çekilirim.”

Katılımcı 9 (turizm sektörü): “Beklediğimiz kârlılık yoksa bu sonraki yatırım kararlarımızı daha çok etkiler. 20 yıldır aynı sektördeyim, başlayan yatırımlarımız geçte olsa biter.”

Katılımcı 10 (finans sektörü): “Beklediğimiz kârlılık oranı gerçekleşmiyorsa, yatırım yapmayı erteleriz. Şubeleşme ağını artırmayız ancak mevcut yatırımlarımız ticari faaliyetlerini devam ettirir.”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Beklediğimiz kârlılık hedefine her zaman ulaşamayabilirsiniz. Bu gayet normal bir durumdur. Ancak, hedefin nasıl belirlendiği de önemlidir. Gerçekçi hedeflere ulaşabilmek için riskler alınır. Hedeflediğiniz bir noktaya ulaşmak için gözü pek olabilirsiniz. Alacağınız riskli kararlar sizi kimi zaman hedefe getirebileceği gibi kimi zaman iş hayatından silinmenize de sebep olabilir. Bunun örnekleri mevcuttur. Hedefe bir çırpıda ulaşmak için hızlı büyümeye çalışan firmalar farklı farklı sektörlerle girerken, sektöre yeterince hâkim olmadıklarından batmışlardır. Bu batan şirketler arasında büyük tur ve acenta şirketleri de vardır. Beklenen hedeflerin gerçekleşmesi, sonraki yatırımlar için belirleyicidir. Ancak, hedeflerin tutmaması da yatırımdan uzaklaşmayı ya da mevcut yatırım işletmesini kapatmayı gerektirmez. Bugün Antalya bölgesinde yaşanan krizin etkisinden ötürü otellerin tamamı bırakın kâr yapmayı,

günü zararla kapatıyorlar. Bazı oteller zarar etmektense, yıl içerisinde açık gün sayısını azaltırken; bazıları da zarar etseler de otellerini açık tutuyorlar.”

Araştırmacı: “Kriz döneminde zarar etmelerine rağmen açık kalmayı sürdüren otellerin bu kararlarını neye bağlıyorsunuz?”

Katılımcı 11 (turizm sektörü): “Sermaye yapılarına ve marka oluşlarına bağlıyorum. Bu otellerin sermaye yapıları ve marka isimleri güçlü olduğundan, markasına zarar vermektense sermayesine zarar vermeyi tercih ediyorlar. Diğerleri ise güçlü bir sermaye yapıları olmadığından ötürü tercihlerini, otellerini bu dönemde kapatmaktan yana kullanıyorlar.”

Katılımcı 12 (ulaştırma sektörü): “Belirlediğiniz kârlılık hedefine ulaşamamış olmanız bir belirsizliğin işaretidir. Bu belirsizlik ya plan aşamasında bilgi yetersizliğinden kaynaklanmıştır ya da ekonomik, politik ve siyasi belirsizlikten kaynaklanmıştır. Bizim ise belirsizliğe karşı bekleme sabrımız vardır. Karayemiş örneğindeki gibi, biz meyve alana kadar bekleriz. Bu nedenle yatırım yapmaktan geri duramayız. Çünkü biz büyük bir markayız.”

Katılımcı 13 (inşaat sektörü): “Biz bir kere hedefleri olan bir firmayız. Bu hedeflerde belirli zamanlarda belirli adımları atmayı ve ertelememeyi gerektiriyor. Bu noktada kârlılık oranının çok önemi yoktur. Belirli dönemlerde az kazanabilirsiniz ama önemli olan istikrarlı bir şekilde büyümektir. Firma sahiplerinin de bu karakteristiği belirli dönemlerde risk almayı gerektirir. Ufkunuz geniş ve hedefleriniz de büyükse bu kaçınılmazdır.”

4.2. Tartışma

Homo-economicus kelimesinin kullanımı iktisat literatüründe bazı kaynaklarda yalnızca rasyonellik kelimesi ile ifade edilmektedir. Rasyonellik kelimesinin en yaygın kullanım alanlarından biri iktisat sahası olmasına rağmen tek kullanım alanı iktisatla sınırlı değildir. Homo-economicus kelimesi rasyonellik tanımıyla eşleştirilirken asıl ifade edilmek istenen kullanım iktisadi rasyonelliktir. Homo-economicus kelimesinin tanımından hareket edersek ekonomik çıkarlarını düşünen insan iktisadi rasyonellikle özdeş anlama kavuşabilir.

Neo-klasik iktisat başta olmak üzere, ana akım iktisat anlayışı karar alıcı konumda olan insanları homo-economicus yani ekonomik çıkarından başka bir şey düşünmeyen birey olarak tanımlamaktadır. Çalışmanın amacı kapsamında görüşülen 13 kişilik örneklem grubundan 7 katılımcı, almış oldukları yatırım kararlarında tek amacın ekonomik kârlılık olduğunu ifade etmiştir. Elde edilen bu bulgular değerlendirildiğinde, alınan yatırım kararlarının homo-economicus anlayışla alındığını söylemek mümkündür.

Örneklem grubu içerisinde 5 katılımcı ekonomik kârlılığın yanı sıra sosyal sorumluluk ve milliyetçilik duygularının, 1 katılımcı ise sosyal sorumluluk ve milliyetçilik duygularıyla birlikte dini duyguların alınan yatırım kararlarında belirleyici olduğunu açıklamıştır. Verilen cevaplarda katılımcı 2, *“fabrikasını daha fizibil olmasına karşın, memleketine kurmasını”* mikro (memleket) milliyetçilik duygularına örnek olarak göstermekte ve bu durumun iktisadi rasyonellikle bağdaşmadığını kabul etmektedir. Katılımcı 1, *“sahip olduğumuz dini inançlarımızdan dolayı yatırım kârlı olmasa da üretim yapmayı sürdürmekteyiz ve faize uzak bir anlayışla yatırım kararlarımızı şekillendiririz”* ifadesi ve devamında *“otomasyona önem vereceğimiz bazı durumlar var ki, böyle durumlarda 6-8 işçi çıkarmamız gerekiyor. Ancak, biz işçi çıkarmak yerine otomatik üretim yapan makineyi almayarak üretimi iş gücü ile yapmaya devam ediyoruz”* açıklaması, alınan yatırım kararlarındaki dini duygular ve sosyal sorumluluğun etkisini göstermektedir.

Kant ahlâk felsefesinde, her toplumun kendine ait örf, adet ve normların bulunduğu ve alınan kararlarda bu unsurların etkisi olduğu savunulmuştur. Buna karşın neo-klasik

iktisat, iktisadı lâ-ahlâki ve lâ-dini olarak tanımlayarak, toplumları farklılaştıran öğeleri değerlendirme dışı bırakmıştır. Böylece analizlere model teşkil edebilecek basit ve davranışları kolay yorumlanabilecek, gerçeği tam olarak yansıtamayan bir insan figürü ortaya çıkmıştır.

Çalışmanın araştırma kapsamında örneklem grubuna yöneltilen “*Yatırım Kararlarınızı Alırken Sizi Güdüleyen Temel Faktör Sadece Ekonomik Sebepler midir?*” sorusuna verilen cevaplar, katılımcıların sadece ekonomik çıkar beklentisi ile her zaman homo-economicus bir şekilde davranarak yatırım kararları almadıkları sonucunu göstermektedir.

Camerer (1999), rasyonel seçimi insanların alacakları kararda kendilerine en düşük maliyetle en fazla faydayı sağlayacak olan tercihi yapması olarak tanımlamaktadır. Rasyonel karar alma süreci üzerine literatürde ortaya koyulan farklı çalışmalar (Von Neumann ve Morgenstern, 1944; Simon, 1955; Archer, 1980; Koçel, 2003; Drucker, 2001; Robbins ve Coulter, 2012) incelendiğinde rasyonel karar alma süreci üzerinde literatürel birlikteliğin sağlandığını söylemek mümkündür. Çalışmaları birbirinden farklılaştıran özellikler, araştırmanın örneklem farklılığı ve aynı sürecin aşamalarını artırmak ya da azaltmaktan kaynaklanmaktadır. Çalışmanın teorik bölümünde, rasyonel karar alma aşaması problemin tanımlanması, amaçların belirlenmesi, amaçların değerlendirilmesi, stratejilerin belirlenmesi, stratejilerin değerlendirilmesi, en iyi stratejinin belirlenmesi ve kararın alınma ve uygulanması olarak özetlenmişti.

Alınacak bir yatırım kararında fayda, kâr maksimizasyonunun sağlanması durumuna bağlıdır. Davranışsal iktisat bağlamında, neo-klasik iktisadın homo-economicus varsayımı eleştiriliyor olsa da, davranışsal iktisat yatırımların ekonomik kârlılık için yapıldığını inkâr etmemektedir. Davranışsal iktisat, yalnızca alınan yatırım kararlarında insanları güdüleyen tek faktörün, her zaman için ekonomik kârlılık olduğu kabullenmesine karşı çıkmaktadır.

Neo-klasik iktisat, yatırım kararı alacak olan insanların eldeki tam bilgiyi kullanarak kendilerine beklenen faydayı en çok sağlayacak olan alternatif kararın uygulanacağını savunmaktadır. Neo-klasik iktisadın rasyonel karar alma varsayımını

eleştiren H. Simon, eleştirisini esasında karar alma sürecinin aşamalarına değil, rasyonel karar alabilmek için ön koşul kabul edilen tam bilgi varsayımına yapmaktadır.

Çalışmanın araştırma kapsamında, örneklem grubuna *“Yatırım Kararı Alma Sürecinden Bahsedebilir misiniz? Bir Yatırım Kararı Alınırken Firmanız Hangi Süreçleri Takip Etmektedir?”* sorusunun sorulma amacı, firmaların yatırım kararı alırken rasyonel karar alma sürecini takip edip etmedikleri belirlemeye çalışmaktır.

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde yalnızca iki katılımcının vermiş olduğu cevaplar, alınan yatırım kararının kısmen rasyonel karar alma sürecinden uzaklaştığını göstermektedir. Örneklem grubu içerisinde katılımcı 2 *“Firmamızda yatırım kararları ile ilgilenen özel bir departmanımız yoktur. Kararlar aile üyeleri tarafından alınır.”* açıklaması rasyonel karar alma üzerine firmanın profesyonel bir yönetim anlayışı olmadığını ortaya koymaktadır. Buna karşın, kurumlaşma anlamında rasyonel karar alabilecek profesyonel değerlendirmelerin tam olarak yapılmaması, alınan kararın irrasyonel olduğu sonucunu ortaya çıkarmayacaktır. Aynı katılımcının *“Yatırım yaparken biz öncelikle bölgemizde enerjinin var olup olmadığına bakarız. Enerji ve özellikle elektrik bizim üretimimiz için en önemli üretim girdilerinden birisini teşkil etmektedir. Bu faktörün dışında üretimi düşük maliyetle üretmeye çalışırız.”* açıklaması yatırımlardan beklenen kârlılık hesaplanırken, maliyet unsurlu bilgilerin toplandığı ve değerlendirildiğini göstermektedir.

Turizm sektöründe faaliyetlerini sürdürmekte olan katılımcı 9 aynı soruya *“Açıkçası yatırım kararlarımızı şekillendiren bilgi, kendi tecrübemizdir. Yatırım alternatiflerini de değerlendirecek bir departmanımız yoktur. Sektörün içerisinde bulunduğumuzdan ötürü sektörle ilgili her zaman gözlemlerimiz var.”* cevabını vermiştir. Bu cevap, katılımcı 9’un yatırım kararlarını alırken bilişsel yönelim (*heuristic*) ve düşünsel eğilimlerinden (*bias*) daha fazla yararlandığını göstermektedir. Alınacak bir kararla ilgili yeterli bilgiye sahip olunamadığı durumlarda devreye giren bilişsel yönelim ve düşünsel eğilimler, kararların rasyonellikten uzaklaşmasına sebep olurlar. Verilen cevabı derinleştirmek için araştırmacı tarafından sorulan *“Otel yatırımınızı yaparken bu kararı nasıl alıyorsunuz? Karar alma süreci hakkında bilgi verebilir misiniz?”* sorusuna verilen *“Öncelikli olarak tur düzenlediğimiz bölgelerdeki turist sayısına bakıyoruz. Bununla*

beraber orada mevcut bulunan otellerin konaklama talebine cevap verip, veremediğini değerlendiriyoruz. Eğer, yeni bir otele ihtiyaç var ise imkânlarımız ölçüsünde değerlendirmelerimizi yapıp, yeni bir otel yapma kararını veriyoruz.” cevabı alınmıştır. Bu cevap üzerine araştırmacı yeni bir soru ile görüşmeye farklı bir derinlik kazandırmış ve katılımcıya *“Yatırım kararı alırken dünya ve Türkiye ile ilgili ekonomik göstergelerden faydalanmıyor musunuz?”* sorusunu yöneltmiştir. Bu soruya da verilen *“Dünya ve Türkiye ile ilgili ekonomik göstergelerden faydalanmıyoruz. Bizi ilgilendirmiyor. Bakmıyoruz. Çünkü son on yıldır bu ülkede hep bir kriz bekleniyor. Geleceği varsa gelir. Belki bizim bu hareketimiz kadercilikle beraber açıklanacak ama ekonomik göstergelere bakarsak hiçbir şey yapamayız.”* açıklaması katılımcının rasyonel karar alma aşamasında bilgi toplama sürecine yeterli önemi vermediğini göstermektedir.

Derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak yapılan görüşmelerde örneklem grubu içerisinde geri kalan 11 katılımcı, aldıkları yatırım kararlarında rasyonel karar alma süreçlerini takip ettiklerini aynı anlama gelen farklı cümleler kurarak ifade etmişlerdir. Katılımcı 1 *“Holdingsimizde yatırım fırsatlarını değerlendiren iş geliştirme, risk değerlendirme ve stratejik planlama departmanlarımız mevcuttur. Elde edilen bütün bilgiler ilgili departmanlar tarafından değerlendirildikten sonra alternatif yatırım fırsatları içerisinde en doğru kararı vermeye çalışırız.”* açıklamasıyla kurumsallaşmanın rasyonel karar alma süreci üzerindeki olumlu etkisine vurgu yapmıştır.

Katılımcı 3 *“Firmamız her zaman Alman disipliniyle rasyonel karar alma sürecini yüzde yüz takip eder. Eldeki veriler ve bilgiler üzerinden kararlar alınır. Karar alma sürecinde hiçbir duygusallık söz konusu olamaz.”* açıklamasıyla rasyonel karar almanın teorik kısımda da açıklandığı üzere duygusallıktan uzak akıl çerçevesinde mantıkla izah edilebilir bir süreç sonucunda alınması gerektiği üzerinde durmuştur. Katılımcı 3 açıklamalarına şöyle devam etmiştir: *“Ama yatırım kararlarında ciddi sapmalar olabilir, bunlarda öngöremediğin faktörlerden kaynaklanmaktadır. Ancak, yine de olabildiğince bu faktörleri de öngörmeye çalışırız.”* ifadesi Von Neumann ve O. Morgenstern (1944) tarafından geliştirilen beklenen değer teorisindeki π [(xi)'nin gerçekleşme olasılığı] ile Tversky ve Kahneman (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisindeki $v(x)$ [(x) sonucunun subjektif değeri]'ne yapılan bir atıf değeri taşımaktadır.

Turizm sektöründe oteller zinciri ağına sahip olan bir firmanın genel müdürü olan katılımcı 11, “Yeni bir otel açacağımız zaman bu çoğunlukla mevcut alternatiflerin içerisinde en iyisinin tercihi şeklinde olmaktadır. Gerçekleştirilen yatırımlarda yatırımcılar çoğunlukla kendi sermayelerini yatırım için kullanmazlar. Otelin yatırım maliyeti, bankalardan sağlanacak kredilerle çoğunlukla finanse edilir. Bunun için ülke ekonomisinin size yatırım yapılabilir fırsatları sağlaması gerekir.” açıklaması neo-klasik iktisat yatırım modeli ve Keynezyen yatırım modelinde yer alan yatırım kararı alabilmek için yatırımdan beklenen sermayenin marjinal verimliliğinin piyasa faiz oranlarından büyük olması gerekliliğini onaylayan bir ifade olmuştur.

Ulaştırma sektöründe yirmi beş yıllık tecrübeye sahip olan ceo katılımcı 12, “Biz havayolu şirketiyiz. Bundan dolayı işimiz temelde tanımlı: Yolcuyu uçurmak ve kargoyu taşımak. Bunun sonucunda da ciroyu yükseltmek ve kâr elde etmek istiyoruz. Modeli tamamen bunun üzerine kuruyoruz.” açıklamasıyla rasyonel karar alma sürecinde problemin tanımlanması ve amaçların belirlenmesi aşamalarının ve devam eden açıklamasında “Biz rakiplerimizle rekabet ederiz ama verileri de birbirimizle paylaşıyoruz. Avrupa Havacılık Birliği (AEA) ve Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) gibi kuruluşlar var. Bu kuruluşlar sayesinde bir araya geliriz ve verileri paylaşıyoruz. Dolayısıyla biz Lufthansa’nın kaç yolcu taşıdığını, Air France’ın kaç yolcu taşıdığını, ne kadara yolcu taşıdığını, hangi hatta gittiğini, hepsini biliriz. Diğer sektörlerde ‘ben bunu gördüm, yapacağım’ mantığı vardır. Bizde ise modeller tamamen bilgiler üzerine kurulur.” ifadesiyle rasyonel karar alma sürecinde bilginin ne denli önemli bir unsur olduğuna vurgu yapmakta ve istikrarlı başarılarını rasyonel karar alma sürecindeki doğrularının fazla olmasına bağlamaktadır.

Neo-klasik iktisat, yatırım kararı alacak olan insanın tam bilgi ve mükemmel öngörüye sahip olduğunu iddia etmektedir. Tam bilgi koşulu içerisinde bulunduğumuz durumla daha alakalı iken; mükemmel öngörü geleceğe yönelik beklentilerle şekillenmektedir. Gelecekte özellikle iktisadi olaylar tahmin edilirken neo-klasik iktisadın rasyonel beklentiler teorisi kendi yatırım modeline dâhil edilmektedir. Rasyonel beklentiler teorisi, insanların beklenti içerisinde olduğu göstergeleri yakından takip ettiğini ve hem o gösterge hem de göstergeyi etkileyecek bütün değişkenler hakkında bilgi sahibi olduğunu

savunmaktadır. Böylelikle neo-klasik yatırım modeli, yatırımcıların gelecekle ilgili oluşturduğu bilgilerin doğru olduğunu kabul etmektedir.

Neo-klasik yatırım modeli, yatırımcıların kâr maksimizasyon ilkesi ile yatırımlarını gerçekleştirdiğini savunmaktadır. Bu amaca ulaşmak için kullanılması gereken optimal sermaye miktarını ise aşağıdaki formül ile modele dahil etmiştir.

$$\Delta OS = f [MFS - (PS / P) (r + d)]$$

Optimal sermaye miktarını belirlemeye yardımcı olan bu formüle göre, yatırımcılar yatırıma sermaye ayırırken değerlendirecekleri temel faktör, yatırımdan beklenen getirinin, yatırımdan beklenen maliyetten fazla olmasıdır. İlk değerlendirme sonucunda ortaya çıkan verimlilik, yatırım sonucunda elde edilecek sermayenin marjinal verimliliğini ortaya çıkaracaktır.

Neo-klasik iktisat yatırım modelinde yer alan optimal sermaye formülüne hem keynezyen yatırım modelinin hem de davranışsal iktisat yaklaşımının ciddi eleştirileri söz konusu değildir. Davranışsal iktisat, insanların her zaman homo-economicus davranışlar sergilemediğini iddia etse de, bu iddia yatırımın ekonomik kârlılık için yapıldığı gerçeğine karşı bir duruş değildir.

Neo-klasik yatırım modeline göre, optimal sermaye miktarı belirlenirken yatırımcı öncelikli olarak sermayenin marjinal faydasını, üretim çıktısının fiyatını ve piyasa faiz oranlarını yakından takip eder. Bu değerler hakkında elde edilecek tam bilgi alınacak yatırım kararının rasyonel olabilmesi için kritik öneme sahiptir. Bu aşamada, neo-klasik iktisadın temel varsayımı olan tam bilgi kabullenmesi devreye girmekte ve yatırımcıların takip ettiği göstergeler hakkında tam bilgiye sahip olduğunu savunması eleştirilerin yoğunlaşmasına sebep olmaktadır.

Neo-klasik iktisadın tam bilgi varsayımına, keynezyen yatırım modeli hayvansal güdüler açıklaması ile karşı çıkmıştır. Keynezyen yatırım modeline göre, piyasalarda belirsizlik durumları ortaya çıkabilir. Belirsizlik durumlarında, yatırımcılar geleceği öngörme anlamında yaşayacakları sorunlardan ötürü tedirgin davranışlar sergiler ve bunun

neticesinde yatırımdan vazgeçebilir. Keynezyen yatırım modelinin hayvansal güdüler açıklaması, piyasalarda her zaman tam bilginin olmama ihtimaline yönelik karşı bir görüştür.

Neo-klasik yatırım modeli, piyasalarda belirsizlik durumlarının olma ihtimalini kabul etmekle beraber belirsizliği bir risk unsuru olarak görmekte ve beklenen değer teorisi içerisinde olasılık değerleri ile açıklamaktadır. Beklenen değer teorisine göre, yatırımcı önündeki alternatif karar türlerinin gerçekleşme olasılığını dikkate alarak, kendisine en fazla faydayı sağlayacak karar alternatifini uygulamaya koyar.

Kendisi aslında bir davranışsal iktisatçı olmamasına rağmen, davranışsal iktisatçılara esin kaynağı oluşturan çalışmasında Herbert Simon, insanların tam bilgi yerine çoğunlukla eksik bilgiye sahip olduğunu ve bunun sonucunda da alınan kararların rasyonel değil, sınırlı rasyonel olduğunu savunmaktadır. Bu görüşünü ise firmaların talep ve maliyet fonksiyonları üzerinden açıklamıştır.

Gerçekleştirilen bir yatırım sonucunda firmaların beklenen değerlerinin yüksek olması, kâr maksimizasyon ilkesinin sağlanmasına bağlıdır. Kâr maksimizasyonunun sağlanması ise beklenen getirinin yüksek, yatırım maliyetinin ise düşük olması ile mümkün olacaktır. Firmaların beklenen getirileri talep fonksiyonu ile korelasyonu yüksek oranda yakından ilişkilidir. Herbert Simon talep fonksiyonu üzerinden yapmış olduğu değerlendirmesinde talebin fiyatın bir fonksiyonu [$q_d = D(p)$] olduğunu ve fiyatı değiştirecek her gelişmenin beklenen getiriye etkileyeceğini savunmaktadır. Mikro iktisadın bu temel öğretisi içerisinde talebi etkileyen başta gelir, tüketici tercih ve zevkleri, ikame malları ve tamamlayıcı malların miktarı ve fiyatı vardır ki, özellikle tüketicilerin tercih ve zevklerini öngörmek ve tahmin etmek oldukça zor ve belki de imkânsızdır.

Maliyet fonksiyonu üzerinden tam bilgi varsayımı değerlendirilecek olursa, üretimin maliyeti üretim miktarının bir sonucudur. Bir birim üretim içerisinde maliyeti etkileyebilecek bütün değişkenler, fonksiyon üzerinden toplam maliyet değerini etkileyecektir. Özellikle üretimin gerçekleşme sürecinde kullanılan üretim faktörlerinin değişkenlik gösterebilecek maliyet yapıları, maliyet fonksiyonunun alacağı değerini öngörmeyi zorlaştırabilir.

H. Simon'un talep ve maliyet fonksiyonları üzerinden neo-klasik iktisat yatırım modeline yöneltmiş olduğu eleştiri katılımcı 3'ün şu açıklaması ile desteklenmiştir: *“Türkiye’de yatırım kararı alırken her şey belirsizdir. Mesela bir akşam yatıyorsunuz, ertesi gün birisi ‘asgari ücrete % 30 zam yapacağım’ diyor. Hâlbuki siz bazı öngörülerinizle fizibilite etüdü yapmışsınız. Bu öngörülerinizden bir tanesi maliyettir. Maliyet dediğiniz, hammadde maliyeti, enerji maliyeti ve işçilik maliyettir. Bu maliyetleri belki Türkiye için 20 yıllık süre çok uzun ama 5-10 yıl için tahmin ediyorsunuz. Bu öngörülerinizin tutmama ihtimalide belirsizlik yaratıyor.”*

Neo-klasik yatırım modeli, keynezyen yatırım modeli ve davranışsal iktisat eleştirisi yatırım karar alma sürecinde belirsizlik durumlarını dikkate almalarına rağmen, neo-klasik yatırım modeli belirsizliği ölçülebilir bir değişken olarak modele dâhil etmekte; keynezyen yatırım modeli ve davranışsal iktisat, belirsizliği ölçülemeyen bir değişken olarak değerlendirmektedir. İktisat okulları arasındaki bu görüş farklılığını tartışabilmek amacıyla yapılan bu çalışmada, derinlemesine mülakat yöntemi yardımı ile sektöründe başarılı firmaların profesyonel kadroları ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, rasyonel yatırım kararı alma sürecinde belirsizlik oluşturan faktörler ekonomik, politik, siyasi, hukuksal ve tedarik yapısındaki belirsizlikler olarak beş alt başlıkta toplanmıştır. Knight'in belirsizlik üzerine yapmış olduğu açıklamada olduğu gibi, belirsizlik bilgi eksikliği ve mükemmel öngörülebilirliğin aksamasından kaynaklanmaktadır. Neo-klasik iktisadın iddia ettiğinin aksine model içerisinde sayısallaştırılma imkânı çok kolay değildir.

Neo-klasik yatırım modeli, Fisher'in ayırma teoreminden esinlenmiş ve üretici, tüketici olmak üzere insanların iki farklı özelliği incelenerek geliştirilmiştir. Neo-klasik yatırım modelini geliştiren Jorgenson ve Haavelmo tüketicilerin kararlarında tercih ve zevklerin etkisiyle beraber subjektif davranışlar sergileyeceğini buna karşın üreticilerin sermayenin marjinal verimliliği ve piyasa faiz oranlarını değerlendirerek objektif ve rasyonel kararlar alacağını iddia etmiştir. Ancak model içerisinde gözden kaçırdığı husus, sermayenin marjinal verimliliğinin subjektif tüketici kararları ile yakından ilişkili olduğudur. H. Simon'un talep fonksiyonunda iddia ettiği gibi, talep fonksiyonunu etkileyen birçok değişken vardır ve bu değişkenleri takip etmek oldukça zordur.

Neo-klasik yatırım modelinin davranışsal iktisat açısından değerlendirildiği bu noktaya kadar, elde edilen sonuç dünyanın bütün bölgeleri için geçerlidir. Dünyanın bütün bölgelerinde insanlar farklı özellikleri bünyesinde barındırmakta ve sahip oldukları özelliklere göre tercihlerini şekillendirmektedir. Sahip olunan kişilik özellikleri, eğitim seviyesi, sosyal yaşantısı gibi birçok özellik alınacak kararları farklılaştırabilir. Farklılaşan insan davranışları, kararları sübjektifleştirecek, öngörü ve tahminini zorlaştıracaktır. Bu nedendir ki, insanların davranışları üzerine bilimsel çalışmalar devam etmekte, firmalar müşteri ve pazar türlerini araştırmakta ve pazarlama stratejileri geliştirmektedir. Bu durum göstermektedir ki, neo-klasik iktisadın savunusu gibi iktisat lâ-ahlâki ve lâ-dini bir özellik taşımamaktadır. Farklı coğrafyalardaki insanlar ahlâk anlayışları ve dini inanışları farklı olsa da bir kimlikleri vardır. Bu nedenle rasyonel yatırım kararları alınırken, insanların sahip oldukları özellikler dikkate alınarak farklı parametreler ile modele dâhil edilmelidir.

Neo-klasik iktisat, kendisi gibi ana akım iktisat ekolünden gelen ortodoks paracı iktisat okulunun geliştirmiş olduğu uyumcu beklentiler teorisini geleceğe yönelik beklentileri oluştururken sadece geçmiş beklenti ve gözlemlerden faydalanmasından ötürü eleştirmiştir. Rasyonel beklentiler teorisi, alınan kararların rasyonel olabilmesi için içerisinde bulunulan dönemin güncel ve dinamik bilgilerinden de faydalanılması gerektiğini savunmaktadır. İktisat teorisinde, rasyonel beklentiler teorisinin uyumcu beklentiler teorisine kıyasla üstünlüğü ve doğruluğu tartışılmamaktadır. Elde edilen bulgular neticesinde rasyonel beklentiler teorisinin doğruluğunu katılımcı 11 şu sözlerle ifade etmiştir: *“Alacağımız başarılı bir kararda önceki yılların verileri önemli bir yer tutar ancak yeterli değildir. Mesela, Antalya’ya Rusya’dan her yıl 3 milyon Rus turist gelir. Ancak, biz geçen yıl yapmış olduğumuz değerlendirmede Rus turist sayısının azalacağını öngörmüştük. Bizim Rusya’da acentalarımız var. Rus turist hakkında bilgiler topluyoruz. Rusya ekonomisini yakından takip ediyoruz. Rusya ekonomisi bozulmaya başladığı andan itibaren Putin ülkedeki doların çıkışını önleme adına vatandaşlarının turistik maksatla yurt dışına çıkmasına sınırlamalar getiriyordu. Mesela bu bilgi hedef oluştururken matematiksel modele koyulması gereken önemli bir bilgidir ve alınan kararın başarısını etkiler. Bu bilgiyi kullanmayan genel müdürler ise hedefi yüksek belirler ve maliyetleri ona göre dizayn eder. Sonuçta hedef tutmaz ve kararlarınızda başarısız olursunuz.”*

Rasyonel beklentiler teorisinin uyumlu beklentiler teorisine kıyasla üstün olmasına rağmen, neo-klasik iktisat tam bilgi varsayımı ve karar vericilerin sistematik hata yapmaması noktasında eleştiriler almaktadır. Ekonomik değişkenlerin stabil olduğu bir ekonomide geleceği öngörebilmek daha kolaydır. Ancak, çeşitli nedenlerin ekonomik göstergeler üzerinde etkili olduğu ülke ekonomilerinde öngörülebilirlik kısalmış ve rasyonel karar almak zorlaşmıştır. Rasyonel beklentiler teorisinin her ekonomi için aynı derecede geçerli olamayacağını katılımcı 3 “Firmamız her zaman rasyonel karar alma sürecini yüzde yüz takip eder ve veriler, bilgiler üzerinden kararlar alır. Ama yatırım kararlarında da ciddi sapmalar olabilir, bunlarda öngöremediğimiz faktörlerden kaynaklanmaktadır. Bir yatırımcının yatırım yaparken bakacağı en temel göstergeler ekonomik büyüme, döviz kuru, faiz oranları ve enflasyondur. Doğal olarak, bu dört ekonomik göstergelyi etkileyecek her türlü değişim ve gelişim yatırımcı açısından belirsizlik yaratır ve yatırımdan beklenen kârlılığı etkiler. Bu göstergeler ülkenin içerisinde bulunduğu coğrafyadan da kaynaklanabilir, siyasi tartışmadan da kaynaklanabilir, politik oynaklıktan da kaynaklanabilir, dünya konjonktüründen de kaynaklanabilir. O zaman sadece ülkenin içerisinde bulunduğu konjonktür değil, dünyanın içerisinde bulunduğu konjonktürde yatırımcı için önemlidir. Biz, kurda ve faizlerde ani bir düşme istemeyiz. Yatırımcı stabil bir ekonomi ister, istikrar ister, şeffaflık ister ve adalet ister. Bunlar öngörülebilir bir gelecek için olmazsa olmazdır. Firmamızın Türkiye ve diğer ülkelerdeki hedeflerin gerçekleşme oranına baktığımızda Avrupa ve Amerika’da hedeflerin gerçekleşme oranı daha yüksektir. Çünkü bu bölgelerde ekonominin gelecek yıl için büyüme oranını, kurlarını, faiz oranlarını ve enflasyon oranlarını tahmin etmek daha kolay. Bu bölgelerde stabil bir ekonomi var. Böylece firmanız adına öngörülebilir hedefler koyabiliyorsunuz. Ancak, bu bölgelerden Rusya, Orta-Doğu, Kafkasya ve Afrika bölgelerine doğru gelindikçe ekonomik göstergeler ve beraberinde firmalarınızın gerçekleşecek büyüme hedeflerini önceden öngörmeniz zorlaşıyor. Bu durumun temel nedeni de ekonomik göstergelerde aşırı oynaklık olması ve ekonomik göstergeleri önceden öngörememektir. Firmamızın Orta-Doğu için çok yüksek hedefleri vardı ama petrol fiyatlarının 100 dolardan 36 dolara düşeceğini öngöremediği için bu pazar çöktü. Benzer şekilde Rusya’nın Ukrayna’ya saldıracağını öngöremediği için Rusya pazarı çöktü. Brezilya için firmamızın yine çok büyük hedefleri vardı ama Brezilya ekonomisi çöktü. Türkiye’de ekonomik göstergelerin öngörülebilirliğinin oldukça az olduğu bir ülkedir. Haliyle öngörüler tutmayınca yatırımlar zarar ettirdi. Temelde bu dört ekonomik göstergelyi tahmin ettiğiniz her yerde

hedeflerin gerçekleşir ancak aksi takdirde hem hedeflerinden şaşarsın hem de yatırımlarının fizibilite etütlerinden şaşarsın.” sözleriyle açıklamaktadır.

Türkiye ekonomisinin üretim anlamında dışa bağımlı olması, ekonomik göstergelerin dalgalandığı dönemlerde maliyet fonksiyonlarının öngörülebilirliğini zorlaştırmaktadır. Bununla birlikte katılımcıların tamamı ülkede yaşanan başta politik, hukuki ve siyasi olayların ekonomik göstergeler üzerinde dalgalanmalar yarattığını ifade etmiştir. Katılımcılardan 7’si Türkiye’nin içerisinde bulunduğu lokasyonu belirsizliklerin temel kaynağı olarak görmekte ve bu durumun Türkiye ekonomisi için yapısal sorun teşkil ettiğine inanmaktadır.

Gerçekleştirilen derinlemesine mülakat görüşmeleri sonucunda elde edilen bulgular Türkiye’deki ekonomik göstergelerin doğruluğu noktasında birlikteliğin sağlanamadığı sonucunu ortaya çıkarmıştır. 13 katılımcıdan 4’ü çeşitli nedenlerle ekonomik göstergelerin doğruluğuna inanmazken; katılımcılardan yalnızca 4’ü ekonomik göstergeleri tartışmasız doğru kabul ettiklerini belirtmiştir. Katılımcılar ekonomide şeffaflık olmamasından ve özellikle sektörel bilgilerin toplanması ve hesaplanmasında yeterli hassasiyetin gösterilmemesinden ötürü göstergelerin doğruluktan uzak olduğunu savunmuştur. Katılımcı 11, kendi sektörü ile ilgili bilgilerin yanlış derlendiğini şu sözlerle açıklamaktadır: *“Türkiye’ye gelen Alman turist sayısı için bir veri yayınlanıyor. Ama bu veri gerçek turist sayısını yansıtmıyor. Almanya’da yaşayan Türk sayısı oldukça fazladır ve bu insanların bir kısmı Almanya’da aldıkları pasaportlarla ülkeye giriş yapıyorlar. Bu insanların büyük bir kısmının ülkeye geliş amacı da turistik değildir. Ancak, istatistiklere baktığımızda bunlar Alman turist olarak değerlendirilmektedir.”*

Rasyonel karar alabilmek için bilginin varlığı ve kusursuz olması tek başına önemli bir faktördür. Bilginin eksikliği ve yanlışlığı alınan kararları rasyonellikten uzaklaştırırken, bilginin doğruluğu ise kararları rasyonelliğe ve başarıya yaklaştırmaktadır. Bilginin doğruluğu ve oluşturulacak model içerisindeki öneminin koyulan hedefler ve başarılar üzerindeki etkisini katılımcı 12 *“Biz rakiplerimizle rekabet ederiz ama verileri de birbirimizle paylaşıyoruz. Avrupa Havacılık Birliği (AEA) ve IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) var, bu sayede bir araya geliriz ve verileri de paylaşıyoruz. Bunun dışında Türkiye ekonomisinin büyümesi ile yurt içi yolcu talebinde yaklaşık olarak 1,8’lik*

bir ilişki vardır. Bu ilişki de şu anlama geliyor: Türkiye ekonomisi % 5 büyürse, yurt içi yolcu talebi yaklaşık % 10 artıyor. Elde ettiğimiz bütün bilgileri, önem katsayılarıyla beraber modele koyarız ve amaçlar doğrultusunda hedeflerimizi oluştururuz.” açıklamasıyla ortaya koymuştur.

Davranışsal iktisat, rasyonel karar alabilmek için elde edilmesi gereken bilginin bir maliyeti olduğunu ve bu bilgiye ulaşmak isterken firmanın maliyetlerinin arttığını iddia etmişti. Buna karşın, neo-klasik iktisat bilginin maliyetinin olmadığını ve ülkelerdeki istatistik kurumları sayesinde elde edilen bilgiler neticesinde sağlıklı bilgilere ulaşılabileceğini ve yine bu bilgiler ışığında rasyonel kararlar alınabileceğini savunmuştu. Ancak, elde edilen bulgular Türkiye’de özellikle sektör bazında sağlıklı bilgilerin bulunmadığını ortaya çıkarmıştır. Bunun yanı sıra, kurumsallaşan firmalar yatırım kararı alacakları zaman yalnızca istatistik kurumlarındaki bilgilerden faydalanmadıklarını ve bazı bilgilerin kendi strateji geliştirme ve risk değerlendirme departmanları tarafından toplandığını açıklamıştır. Katılımcı 7 bilginin maliyetini şu sözlerle ortaya koymuştur: *“Şimdi baktığımızda kurumsal firmalarda yeni departmanlar açmak firmaya ek maliyetler yükler. Bizim de strateji geliştirme ve risk değerlendirme departmanlarımız var. Bu departmanların maliyetleri büyük firmalarda yıllık 1-2 milyon dolarlara ulaşıyor. Ancak, ben bizim firmamız için şunu söyleyebilirim: Almış olduğumuz başarılı kararların arkasında, bu departmanların bize sağlamış olduğu sağlıklı bilgiler yatmaktadır”*. Katılımcı 7’nin aktarmış olduğu bu paylaşım, örneklem içerisindeki diğer katılımcılar tarafından da desteklenmektedir. Elde edilen bu bulgularda göstermektedir ki, neo-klasik iktisat görüşünün aksine rasyonel karar alabilmek için ihtiyaç duyulan bilginin önemli bir maliyeti vardır.

Rasyonel karar alabilmek için en önemli faktör bilgi olmakla beraber, tam bilginin varlığı rasyonel karar alabilmek için yeterli değildir. Eldeki tam bilginin sınırsız akıl yeteneğiyle beraber işlenmesi gerekmektedir. Katılımcı 1, gerçekçi hedeflerin koyulamamasını ve koyulan hedeflerin gerçekleşmemesini şu sözlerle açıklamaktadır: *“Hedeflere ulaşamadığımız noktada bizi etkileyen faktörlerin % 60’ı çevresel faktörlerden; % 40’ da yönetsel faktörlerden oluşuyor diyebilirim. Şirketlerde kurumsal yapı oturdukça başarısızlıkta yönetsel faktörlerin etkisi daha da azalmaktadır. Kurumsal yapı bünyesindeki profesyonel insanlarla beraber dışarıyı daha gerçekçi değerlendirebiliyor ve*

daha etkili kararlar alabiliyorsunuz.”. İnsanların sınırsız akıl yeteneğine sahip olduklarını iddia etmek son derece ütöpik bir varsayım olurken, firmaların şirket bünyelerinde kurumsallaşmaya önem vermeleri alınacak kararlardaki rasyonellik oranını artıracaktır.

Katılımcı 1, rasyonel karar alabilmek için serbest piyasa işleyişi içerisinde rekabete vurgu yapmaktadır. Rekabetin olmadığı bir ortamda ortaya çıkacak x-etkinsizliğinin firmaların maliyetini artıracığını ifade eden katılımcı 1, bu durumun aksak piyasa türlerine yol açacağını ve devamında ekonomiler içerisinde rant kollama durumunun muhtemel bir sonuç olabileceğini vurgulamaktadır. Katılımcı 1 sözlerini şöyle sürdürmektedir: *“Klasik iktisat anlayışına bakın. Tam bilgiyi ve rasyonelliği savunur. Ancak savunduğu bir şey daha vardır: Tam rekabet piyasası şartları... Tam rekabet piyasası ise firmaların rekabeti sonucunda gerçekleşecek bir durumdur. Rekabet adil olursa, o piyasada eksik bilgide olmaz. Şeffaflık olur ve kararlar çoğunlukla rasyonel olarak alınır. Ancak, hukuk sisteminizde aksama var ise belirsizlik artıyor. Turgut Özal, Kemal Derviş ve şimdi de Ali Babacan’ın yapmak istediği budur. Bize hukuk lazım! Müslüman ülkelerde kul hakkı denilen konu Avrupa’daki ülkelere kıyasla daha fazla konuşulur. Ancak, Türkiye belki de dünyada kul hakkının en fazla yenildiği ülkedir. Amerika ise kul hakkının en az yenildiği ülkelerin belki de başındadır. Bunu çokta Müslümanlıkla açıklayamıyoruz. Amerika’da bu bahsettiğimiz kul hakkı hukukla ve şeffaf olmakla sağlanıyor. Yatırımcı olarak sattığının parasını alabilmeliyim, alamıyorsam hukuk devreye girerek bana hakkımı vermelidir.”.*

Türkiye’de hukukun etkin işlemediği görüşü örneklem grubu içerisinde diğer katılımcılarında üzerinde durduğu bir konudur. Özellikle iflas erteleme yasasının etkin işlemeyişi katılımcı 3 tarafından şöyle aktarılmıştır: *“Türkiye’de iyi niyetle yapılmış bir iflas erteleme kanunu var. Ancak, hukuk sisteminin iyi işlememesinden ötürü bu kanun çok fazla suiistimal edilmektedir. İflas erteleme kanunu, ticari ilişkileri iyi olan ancak belirli bir dönem içerisinde nakit akışında sıkıntı yaşayan firmaları alacaklılara karşı koruyan bir kanundur. Aksi takdirde, bütün alacaklılar firmanın üzerine çullanacak ve firmayı iflas ettireceklerdir. İflas erteleme kanunu bu noktada firmaya 1-2 yıl icra işlemi yapılmasının önüne geçiyor. Ancak, diğer taraftan bakıldığında bende bu firmaya mal satmışım. Kendi bünyemde 3000 tane işçi çalıştırıyorum. Satmış olduğum malların parasını alamadığımda ben çalıştırdığım işçinin parasını nasıl ödeyeceğim. Ya da bana tedarik sağlayan yan sanayicilerin paralarını da bu durumda ödeyemiyorum. Haliyle, yan sanayici de kendi*

tedarikçisinin parasını ödeyemiyor. Böylelikle, iyi niyetle çıkarılan iflas erteleme kanunu etkin şekilde kontrol edilip uygulanmadığında zincirleme bir şekilde pek çok firmayı iflasa sürükleyebiliyor. Bu kanun etkin bir şekilde kontrol edilirse ve doğru firmalara iflas erteleme verilirse faydalı olabilir. Ancak, bugün herkes belirli mahkemelerden iflas erteleme alabiliyor. Çünkü o mahkemelerden iflas erteleme almak kolay. Hukukun bu ve benzeri durumlarda etkin olarak işlememesi öngörülemeyen bir durumdur ve firmamızın performansını olumsuz yönde etkiliyor.”

Katılımcı 3 sözlerinin devamında rant kollama etkisini hukuksal aksaklığın bir sonucu olarak açıklamıştır: *“Hukuksal aksaklığın farklı bir örneği, adaletin herkese eşit olmaması da bu ülkede bir sorundur. Biz Konya’ya gidip bir tesis açmak istediğimizde ruhsat almak bana zorken; bir Konyalı, tanıdıklarını devreye sokarak aynı bölgedeki tesisi bana kıyasla son derece kolay açabiliyor. Eğer bir zorluk varsa bu herkes için zor olmalıdır.”* Katılımcı 8 iş dünyasında rant kollama olayının olduğunu ama yalnızca bu iktidar dönemine has bir uygulama olmadığını ifade etmiştir: *“Adaletsizliğin ve hukuksuzluğun en büyüğü siyasi adaletsizliktir. Her dönem, sadece bu dönem için demiyorum kim siyasete yakınsa herkes kendi adamını kollamıştır. Böyle gelmiştir, böyle de gitmektedir, değişen hiçbir şey olmamıştır. Sektördeki bazı holdinglerde çok hızlı büyümektedir. Bunun en önemli ve belki de tek nedeni de rant kollamadır.”* Katılımcı 8 gibi inşaat sektöründe ticari faaliyetlerini sürdüren katılımcı 13, hukuk sisteminde yaşanan aksaklığın gelişmekte olan ülkelerin bir sorunu olduğunu ve bu durumu değiştirebilecek aktörün de devletin kendisi olduğunu söylemiştir.

Katılımcı 1 açıklamalarında iş dünyasındaki rekabeti haklı olarak ekonomiyle ilişkilendirmiş ve bu yöndeki düzenleyici tedbirlerin ekonomi eski bakanı Ali Babacan tarafından alınmak istediğini vurgulamıştır. Türkiye’de haziran seçimlerinden öncesine gidersek, Ali Babacan’ın *“Türkiye istikrarlı bir şekilde ekonomik büyümesini sürdürmek istiyorsa, hukuki zemin ekonomik büyümeyi desteklemelidir”* sözü finans sektöründeki katılımcı 5’e sorulduğunda alınan cevap şöyle olmuştur: *“Seçimlerden önce yabancı yatırımcılarla konuştuğumuzda sordukları öncelikli sorulardan biri ‘Ali Babacan’ın yeni kabiledede olup olmayacağıydı.’ Seçimlerden önce Ali Babacan’ın ‘Türkiye istikrarlı bir şekilde ekonomik büyümesini sürdürmek istiyorsa hukuki zemin ekonomik büyümeyi desteklemelidir’ şeklinde bir açıklaması var. Bu bir siyasetçinin açıklamasıdır. Ben bu*

açıklamayı yabancı yatırımcılarla derinlemesine konuştum. Onlarda aynı şeyi söylüyorlar. Türkiye’de hukuksal sıkıntılar var. Nasıl sıkıntılar var, burayı açayım isterseniz. Çok sert bir şey söyleyeceğim: Türkiye’de uluslararası finans merkezi kurulmak isteniyor. Dünyada kaç tane finans merkezi var. Mesela örnek vereyim: New York, Londra, Frankfurt... Bunların en eskisi Londra’dır. Tüm bankalar şuan da dâhil olmak üzere, Türkiye’deki bankalar da buna dâhildir, kendi aralarında yapmış oldukları özel işlemlerde Londra mahkemelerini salahiyyetli kılarlar. Bu ilginç bir şeydir. Hangi ülkeyle iş yaparsanız yapın, Londra mahkemelerini salahiyyetli kılıyorsunuz. Bunun nedeni Londra mahkemeleri yüzyıllardır aynı standartta kararlar alırlar. Karar şaşırtmıyor, karar değişmiyor ve hep aynı standartta. Mesela İstanbul’un uluslararası finans merkezine geçebilmesi için, hukuksal altyapısının bu şekle dönmesi gerekiyor. Uzun zamandır aynı şekilde aynı kararı alabilmesi gerekiyor, konjoktüre göre değişmeyen. Bunlar ancak İstanbul’u uluslararası finans merkezi olmaya taşır. Bu olursa yatırımcıya paranız korunuyor güvencesi verebilirsiniz.”

Teorik bölümde M. Weber’in rasyonellik ile ilgili yapmış olduğu açıklamaya dönersek, Weber büyüünün ve dinler tarihinin etkisinden kurtulan insanın, rasyonel karar alabilmesinin ekonomik aktörlerin ahlâklı davranış sergilemelerini kontrol edecek hukuk sistemi ile mümkün olabileceğini ifade eder. Ekonomik öngörülebilirlik için hukuksal öngörülebilirlik şarttır. Piyasa aktörlerini ve aktörlerin ekonomik çıkarlarını korumak yerine, haklar ve özgürlükleri koruyan, mantıksal açıdan tutarlı, rasyonel ve sistem içerisinde bütünlük arz eden hukuk sisteminin varlığı, iktisadi sistemlerin etkin işlemesi için gereklidir.

Elde edilen bulgular göstermektedir ki Türk iş dünyasında hukuksal anlamda yaşanan aksaklıklar, rasyonel karar alabilmenin önünde ciddi bir engel teşkil etmektedir.

Kahneman ve Tversky (1979) beklenti teorisinde aynı miktar kayıp ve kazançların insanlar üzerinde aynı sübjektif etkiyi yaratmadığını ifade etmiştir. Maddi konularda kayıptan kaçınan insanlar, toplam varlık değerlerini referans noktası olarak, kararlarında risk değerlendirmesi yaparlar. 2003 yılında bir yatırım ortaklığı şirketinin davetlisi olarak Türkiye’ye gelen D. Kahneman ülkenin içerisinde bulunduğu belirsizliklerden ötürü borsada işlem gerçekleştiren yatırımcılara şu öğüdü vermiştir: “Eğer savaş çıkarsa, yatırım

kararlarını kadınlara bırakın. Çünkü kadınlar risk karşısında daha isabetli kararlar vermektedir.” Risk ve belirsizlik durumlarında alınan kararlar üzerine çalışmalar yapan Kahneman’ı bu düşünceye sevk eden gözlem, kadınların risk ve belirsizlik durumlarında ani kararlar vermemesi ve beklemeyi tercih etmeleridir. Kahneman, riskli durumlarda alınan ani kararların, daha önceden bir plan doğrultusunda uygulanan yatırım kararını amacından uzaklaştırdığını iddia etmektedir. Böylelikle, riskli durumlarda orta ve uzun vadeyi değerlendirmektense kararların ani ve kısa vade içerisinde alınması rasyonel bir karar olmayabilir.

Kahneman’ın riskli durumlarda alınan yatırım kararları ile ilgili görüşü örneklem grubu içerisinde test edilmiştir. Örneklem grubunun reel yatırımcılar olmasından ötürü, katılımcıların vermiş olduğu cevaplar Kahneman için doğru karar alma modelini desteklemiştir.

Derinlemesine mülakat görüşmesi gerçekleştirilen katılımcıların tamamına yakını 2008 yılında dünyayı ve Türkiye’yi de etkisi altına alan küresel krizi yaşamışlardır. Elde edilen bulgular neticesinde, hedeflerin amacından uzaklaştığı ve belirsizliklerin yoğun olarak yaşandığı riskli dönemlerde yatırım kararlarının ani olarak değiştirilmediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktada, katılımcı 1’in *“Ben birçok sektörde tecrübe sahibi olmamdan ötürü şunu söyleyebilirim: Elde edilen kâr oranı değerlendirilirken firma sahiplerinin sanayi, banka ya da ticaret kökenli olması alınan kararlarda etkili oluyor. Sanayici sabırlıdır, çünkü biz 25 kuruş değerinde mallar satarak kâr elde ediyoruz. Bu da çok ciddi ve sabırlı yatırım yapmayı gerektiriyor. Biz olaylara kısa vadeli bakmıyoruz.”* sözünün geçerliliği sonraki derinlemesine mülakatlarda diğer katılımcılara da sorulmuştur. Görülmüştür ki, katılımcı 1’in bahsettiği gibi finans sektöründeki yatırımlarda beklenen amaca ulaşma noktasına değerlendirme kısa vadeli olmaktadır. Finans sektöründe karar alıcıların referans noktasını kâr-likidite yatırım modelinde olduğu gibi dönemlik kâr oluşturmaktadır. İçerisinde bulunan dönem itibarıyla beklenen kârlılığa ulaşılması, yatırımın devam ettirilmesi noktasında önemli bir belirleyicidir.

Derinlemesine mülakat görüşmeleri yapılan sanayi sektörü temsilcileri riskli durumlarda ani kararlar almadıklarını ve değerlendirmelerini orta ve uzun vadeye göre yaptıklarını belirtmişlerdir. Otomotiv sektöründe yatırım kararlarını değerlendiren

katılımcı 3 “Kriz dönemlerinde eksik kapasite ile çalışabiliriz ki, bu doğal bir durumdur. Ancak, gün gelecek kriz son bulacak. Hangi kriz var ki, son bulmadı. Önemli olan krizi doğru yönetebilmektir. Kriz var ve hedeflerimizin altında kalıyoruz diye, yatırım yapmama kararı alırsak, işte o an gerçekten kriz bizi etkilemiş demektir.” açıklaması yatırımdan beklenen kârlılığın orta ve uzun vadede değerlendirildiğinin bir göstergesidir. Yatırım değerlendirmesinin orta vade ve üzerinde yapılması, doğal olarak referans noktasının dönemlik kâr olmayacağı hususunda bir ipucudur. İmalat sektörünün temsilcisi olan katılımcı 2 “Ben hırslı ve risk almayı seven bir yapıya sahibim. Ama risk alırken de deli cesaretim yoktur. Eğer alacağım risk, benim iş hayatımı bitirecekse o riski almam. Yani, riskin de bir sınırı vardır ve o sınırdan durmasını bilmeniz gerekir. Bu sınırdan, sahip olduğunuz sermaye ile yakından ilişkilidir. Sermayemin tamamını ya da tamamına yakın bir dilimini kaybedecek bir risk almam, kimse de almaz diye düşünüyorum.” açıklaması Kahneman’ın beklenti teorisinde referans noktası olarak tanımladığı toplam varlık değerinin reel sektörde karşılık bulduğunun göstergesidir.

Örnekleme grubu içerisinde derinlemesine mülakat yapılan bütün katılımcılardan elde edilen bulgular, yatırım kararlarında dönemlik kâr ve toplam varlık dışında firmanın belirlemiş olduğu uzun vadeli hedeflerinde referans noktası olarak dikkate alındığını göstermektedir. Katılımcı 8’in “Gençliğimde hırslıydım ve hedeflerim vardı. Bunun için risk alır ve her koşulda yatırım yapmaya ve yatırımlarımı devam ettirmeye çalışırdım.” ve katılımcı 13’ün “Biz bir kere hedefleri olan bir firmayız. Bu hedeflerde belirli zamanlarda belirli adımları atmayı ve ertelememeyi gerektiriyor. Bu noktada kârlılık oranının çok önemi yoktur. Belirli dönemlerde az kazanabilirsiniz ama önemli olan istikrarlı bir şekilde büyümektir.” şeklindeki paralel görüşleri yatırım kararlarının ısrarla uygulanması noktasında koyulan uzun vadeli hedeflerin son derece önemli bir referans noktası olduğunu göstermektedir.

Risk altında alınan yatırım kararlarının rasyonelliğini tartışmak için katılımcılarla yapılan görüşmeler, finans sektöründe yatırım kararlarının diğer sektörlerle kıyasla daha kısa vadede değerlendirildiğini ve dönemlik kârların daha önemli bir referans noktası olarak görüldüğü sonucunu ortaya koymuştur. Finans sektöründe yatırım kararlarının kısa vadede değerlendirilmesi ve karar değişikliklerinin daha erken alınabilme ihtimaline karşın, katılımcılar karar değişikliğinin düşünülen bir ihtimal olduğunu ancak sağlıklı

değerlendirmeler yapılmadan karar değişikliğine gidilmediğine vurgu yapmıştır. Sonuç olarak, piyasada bulunan mevcut bilginin belirsiz koşullar tarafından manipüle edilme olasılığının yüksek olduğu riskli durumlarda, reel sektörde alınan yatırım kararlarının borsada alınan yatırım kararlarına kıyasla daha rasyonel kararlar olduğu söylenebilir.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Davranışsal iktisadın neo-klasik iktisat düşünce okuluna yöneltmiş olduğu en büyük eleştiri homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi, maliyetsiz bilgi ve mükemmel öngörü varsayımlarına olmaktadır. Türkiye’de yatırım kararlarının rasyonellik değerlendirmesinin yapıldığı bu çalışmada, gayrisafi milli hasılanın 2005-2014 yılları arasında oluşumuna en fazla katkı sağlayan yedi sektörden 13 farklı katılımcıyla derinlemesine mülakat görüşmeleri yapılmıştır.

Neo-klasik iktisadın insanı her zaman ekonomik çıkarı için karar alan homo-economicus birey olarak tanımlamasına karşın, derinlemesine mülakat görüşmeleri yapılan katılımcılar yatırım kararlarının her zaman yalnızca ekonomik gerekçelerle alınmadığını ifade etmişlerdir. Söz konusu yatırım kararı olunca, alınan kararı güdüleyen temel faktörün ekonomik kârlılık olduğu ancak tek gayenin ekonomik gerekçeler olmadığı anlaşılmıştır. Alınan yatırım kararları, ekonomik gerekçelerin dışında sosyal sorumluluk, milliyetçilik duyguları ve sahip olunan dini inancın emir ve yasaklarından etkilenmektedir. Neo-klasik iktisadın iktisadi rasyonellik tanımı hatırlanacak olursa, rasyonellik tam bilginin akıl ve mantıkla değerlendirilmesi sonucunda fazla getirinin daha azına tercih edilmesidir. Katılımcıların yapmış olduğu açıklamalar çerçevesinde, yatırım kararı alırken duygu ve inançların etkisinde kalınması neo-klasik iktisadın iktisadi rasyonellik tanımıyla örtüşmemektedir.

Rasyonel karar alabilmenin ilk ve en önemli koşulu, karar alınacak konu hakkında tam bilgiye sahip olmaktır. İktisadi düşünce okullarının bilgi üzerine ileri sürdüğü farklı görüşlere rağmen, neo-klasik iktisat tam rekabet piyasası şartlarında tam bilginin bulunduğunu ve bilginin maliyetinin olmadığını savunmaktadır. Katılımcılardan alınan cevaplar sonucunda, istatistik kurumlarının yayınlamış olduğu makroekonomik göstergelerin firmalar için maliyetinin olmamasına rağmen, makroekonomik göstergelerin sağlayacağı bilginin rasyonel yatırım kararı almak için eksik kalacağı görüşü benimsenmiştir. Etkin bir yatırım kararı alınabilmesi için başta pazar, tüketiciler, rakipler

ve sektör hakkında olmak üzere sonsuz bilgiye ihtiyaç vardır. İstatistik kurumları ekonominin temel göstergeleri hakkında bilgileri kamuoyu ile karşılıksız paylaşmasına karşın tüketiciler, rakipler ve özellikle sektör hakkında toplanacak bilgilerin önemli maliyetleri söz konusudur. Bununla birlikte sektörel bazda istatistik kurumlarından alınan bilgiler çoğunlukla gerçek verileri yansıtmamakla beraber, sektörle ilgili çoğu bilgi istatistik kurumları tarafından oluşturulmamaktadır. Tam bilgi koşulu ile ilgili olarak, yatırımcıların eksik bilgi altında aldıkları kararların rasyonel olduğunu iddia etmek böylelikle son derece güç ve imkânsızdır.

Birçok sektörde tam bilgiye ulaşamamış olması yatırım kararlarının etkinliğini zayıflatmaktadır. Buna rağmen, 2001 krizinin yıkıcı etkilerinden sonra bankacılık sektörünün düzenlenmesi ve denetlenmesi anlamında atılan adımlar, sektörün işleyişini güçlendirmiştir. Bankacılık sektörünün temsilcileriyle yapılan görüşmelerde, Türkiye ekonomisinin en sağlıklı ve etkin işleyen sektörünün bankacılık sektörü olduğu yönünde bilgiler toplanmıştır. Bankacılık sektöründe olduğu gibi ulaştırma sektörü, hava taşımacılığında Avrupa Havacılık Birliği'nin (AEA) ve Uluslararası Hava Taşımacılar Birliği'nin (IATA) sektör içerisindeki firmalara sektörle ilgili faydalı ve doğru bilgiler sunması yatırım anlamında alınan kararların etkinliğini artırmaktadır. Ancak, Türkiye ekonomisinin lokomotif konumunda olan inşaat sektörü için aynı olumlu değerlendirmeler yapılamamaktadır. İnşaat sektörü temsilcilerinin açıklamalarında, sektör içerisinde önemli derecede rant kollama ve asimetrik bilginin varlığı hissedilmiştir.

Rasyonel karar alabilmenin bir diğer önemli koşulu, gelecekle ilgili mükemmel öngörüye sahip olmaktır. Neo-klasik iktisat, her insanın elindeki bilgi ile bir istatistikçi gibi geleceği tahmin edebileceğini ve tahminlerde yanılma payının son derece düşük ve önemsiz olduğunu iddia etmektedir. Türkiye ekonomisinin yakın geçmişi gözlemlendiğinde son dönemlerde ekonomik istikrarın tam olarak sağlanamadığı görülmektedir. 15 yılı aşkın süredir devam eden tek başına iktidar dönemi, içerisinde bulunulan dönem itibari ile kısa süreliğine sağlanamamıştır. Türkiye'nin güney komşularında askeri çatışmalar devam etmekte olup, bölge ateş çemberini andırmaktadır. Amerika Merkez Bankası'nın uygulayacağı para politikası küresel ekonomi üzerinde belirsizlik oluşturmaktadır. Tüm bu faktörler dikkate alındığında Türkiye ekonomisinde başta döviz kuru olmak üzere ekonomik istikrar sağlanamamıştır. Geleceğin iktisadi olarak

belirsizlikler taşınması, yatırım kararları için öngörülebilirliği azaltmakta ve alınacak kararları rasyonellikten uzaklaştırmaktadır.

Türkiye ekonomisinde yaşanan belirsizliğin sebepleri üzerine yapılan mülakat görüşmelerinde, katılımcılar belirsizliğin temel nedeni olarak Türkiye'nin içerisinde bulunduğu lokasyonu görmektedir. Türkiye, Asya ve Avrupa arasında önemli bir köprü olmasının yanı sıra sahip olduğu kaynaklar, son dönem haricinde yaşamış olduğu siyasi istikrar, hızlı ekonomik büyüme ve dış politikada Orta-Doğu'nun liderliğini üstlenme girişimleri Türkiye'nin dünya yönetimindeki etkinliğini artırmaktadır. Başta Orta-Doğu olmak üzere Türkiye üzerine oynanan oyunlar ve bu bölgedeki gücün kontrol edilmek istenmesi ekonomik göstergeler üzerinde dalgalanmalara sebebiyet vermektedir.

Türkiye'de gerçekleştirilmesi planlanan yatırımlarda öngörülebilirliği bozan önemli faktör olarak hukuki sistem görülmektedir. Hukuki düzenlemeler anlamında reformların tam olarak yapılamamış olması, benzer hukuki davalarda birbiri ile çelişen sonuçların alınması ve hukuki davaların sonuçlanma sürelerinin uzun olması Türkiye ekonomisinde hukuksal boyuttan sorunlar teşkil etmektedir.

Tam bilginin ve mükemmel öngörülebilirliğin olması durumunda rasyonelliğin sağlanabilmesi, eldeki bilginin işlenebilirliğine bağlıdır. Kurumsallaşma yolunda ilerleme kaydeden firmaların yönetsel anlamda daha başarılı yatırım kararları aldıkları ve ortaya çıkabilecek risk ve belirsizlikleri daha iyi yönettikleri sonucu elde edilmiştir

Keynezyen iktisat okulu, ekonomilerde belirsizlik olduğu dönemlerde planlanan yatırımların ertelendiğini savunmaktadır. Günümüzde küreselleşmesinde etkisiyle beraber dünya tek bir pazar görünümünü almaktadır. Bununla birlikte firmalar tek bir ülke pazarına odaklanmaktansa farklı ülke pazarlarını aynı anda yönetmeyi riski bölme stratejisi olarak görmektedir. Bu nedendir ki, bir ülkede yaşanan belirsizlik ortamı o ülkedeki yatırımları yavaşlatırken, alternatif pazarlardaki yatırımlar artmaktadır. Sermayesi güçlü olup belirsizliğe karşı dayanma direnci kuvvetli olan firmalar ise belirsizlik koşullarını yeni yatırımlar için fırsat olarak görmektedirler.

Davranışsal iktisat, belirsizlik dönemlerinde borsada ani karar değişikliklerinin alınan kararların rasyonelliğini bozduğunu ve uzun dönemde yatırımcıları kayba uğrattığını iddia etmektedir. Belirsizlik dönemlerinde iş dünyasında gerçekleşen reel yatırım kararları incelendiğinde, yatırım kararlarında ani değişmelerin olmadığı, işleyen sürecin yakından takip edildiği ve alınan kararların rasyonel karar alma sürecine uygunluk gösterdiği tespiti yapılmıştır.

Çalışmanın nihai sonucu olarak, neo-klasik iktisadın insan ve insan davranışları üzerine temel varsayımları olan homo-economicus, rasyonel insan, tam bilgi, maliyetsiz bilgi ve mükemmel öngörü varsayımlarının Türkiye ekonomisi için geçerliliği zayıf görülmüştür. Türkiye’de yatırım kararları bir tek ekonomik gerekçelerle alınmayıp, alınan kararlarda insani duygu ve inançların etkisi farkedilmiştir. Tam rekabet piyasası şartları var olmadığından ötürü piyasalarda tam bilgi durumundan söz edilemeyeceği ve bilginin de önemli bir maliyeti olduğu bir kez daha anlaşılmıştır. Ekonomilerde yaşanan belirsizlik durumları, ekonomik göstergelerdeki istikrarı bozmakla birlikte, ekonomik öngörülebirliliği de azaltmaktadır. Bütün bu faktörlerin etkisi altında yatırım kararları rasyonel karar alma sürecine uygun biçimde alınsa bile kararların rasyonel olduğunu iddia etmek güçtür. İstatistik kurumlarının sektörel bazda firmalara tam ve doğru bilgileri sunması, hukuki şeffaflığı artırıcı reformların hayata geçirilmesi ve en önemlisi ekonomik göstergelerde istikrarın sağlanması alınacak kararların rasyonelliğini artırıcı önemli etkiler oluşturacağı düşünülmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Ariely, D. (2009), **Predictably Irrational**, UK: Harper.

Ak, S. (1991), **Yatırım Modelleri**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

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

_____ (1984), “Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views”, **American Economic Review: Papers and Proceedings**, 74, 79-83.

Akerlof, G. A. ve Shiller R. J. (2010), **Hayvansal Güdüler**, (ev. Neenur Domaniç ve Levent Konyar), İstanbul: Scala Yayıncılık.

Akın, Z. ve Urhan, B. (2009), “İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Balıyor?”, **Working Paper: TOBB University of Economics and Technology and University of Copenhagen**. 9(4), 1-23.

Akyıldız, H. (2008), “Tartışılan Boyutlarıyla Homo Economicus”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 13(2), 29-40.

Alada, Din (2000), **İktisat Felsefesi ve Belirsizlik**, İstanbul: Bağlam Yayınları.

Altunöz, U. (2014), “Egemen Neo-Klasik İktisata Eleştirel Yaklaşım: Post-Otistik İktisat ve 2008 Küresel Krizinin Post-Otistik Analizi”, **Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 7(29), 14-22.

Allais, M. (1953), “Le Comportement de l’Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l’Ecole Americaine”, **Econometrica**, 21(4), 503-546.

- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U., List, J.A., Maximiano, S. (2013), "Gender, Competition and Socialization at Young Age: Evidence from a Matrilineal and a Patriarchal Society", **The Review of Economics and Statistics**, 95(4), 1438-1443.
- Andreoni, J. ve Miller, J. H. (2002), "Giving According to GARP: An Experimental Test of The Consistency of Preferences of Altruism", **Econometrica**, 70, 737-753.
- Angner, E. ve Loewenstein, G. (2006), "Behavioral Economics", **Elsevier's Handbook of Philosophy of Science**, 5, 1-78.
- Archer, E. (1980), "How to Make A Business Decision: An Analysis of Theory and Practice", **Manage Review**, 69(2), 54-61.
- Arrow, K. J. (1974), "Limited Knowledge and Economic Analysis", **American Economic Review**, 44, 1-10.
- _____ (1978), "The Future and The Present in Economic Life", **The Economic Enquiry**, 2(16), 157-169.
- Attfield, C. L. F., Demery, D. ve Duck, N.W. (1985), **Rational Expectations in Macroeconomics – A Introduction to Theory and Evidence**, London: Basil Blackwell.
- Aumann, R. A. (1990), **Foreword to Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis by A. E. Roth and M. A. Sotomayor**, Cambridge: Cambridge University Press.
- Babcock, L. ve Loewenstein, G. (1997), "Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases", **Journal of Economic Perspectives**, 11(1), 109-126.
- Bailey, R. E. (2005), **The Economics of Financial Markets**, First Edition, UK. Cambridge University Press.
- Basilgan, M. (2013), "İktisat ve Deneysel Yöntem: Deneyler, Tartışmalar ve Gelecek", **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 48, 61-89.

- Baş, T. ve Akturan, U. (2013), **Nitel Araştırma Yöntemleri Nvivo ile Nitel Veri Analizi, Örnekleme, Analiz Yorum**, 2. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Becker, G. S. (1962), “Irrational Behavior and Economic Theory”, **The Journal of Political Economy**, 70(1), 1-13.
- _____ (1976), **The Economic Approach to Human Behavior**, Chicago: The University of Chicago Press.
- Bell, J. (1999), **Doing Your Research Project**, Buckingham: Open University Press.
- Bilgin, N. (2014), **Sosyal Bilimlerde İçerik Analizi Teknikler ve Örnek Çalışmalar**, 3. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Binmore, K. (1987), “Modeling Rational Players I”, **Economics and Philosophy**, 3,9-55.
- Bischoff, C.W. (1971), “Business Investment in the 1970’s: A Comparison of Models”, **Brooking Papers on Economic Activity**, 1(1),13-63.
- Black, T.R. (2002), **Understanding Social Science Research**, 2. Baskı, Londra: Sage Pub.
- Blinder, A.S. (1987), “Keynes, Lucas and Scientific Progress”, **The American Review**, 77(2), 130-136.
- Blyhte, J. (1997), **The Essence of Consumer Behavior**, Prentice Hall.
- Bocutoğlu, E. (2011), **Makro İktisat Teoriler ve Politikalar**, 8. Baskı, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- _____ (2012), **Karşılaştırmalı Makro İktisat Teoriler ve Politikalar**, 5. Baskı, Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Boyatzis, R.E. (1998), **Transforming Qualitative Inquiry: Thematic Analysis and Code Development**, Ca: Sage, Thousand Oaks.
- Brannigan, G. G. (1985), “The Research Interview”, A. Tolor (Ed.), **Effective Interviewing** içinde, Springfield, IL: Charles C. Thomas Pub.

- Brenner, R. (1999), “Dünya Kapitalizminin Yaklaşan Krizi: Neo-Liberalizmden Buhrana mı? (Çev. Pınar Bedirhanoglu), **Birikim**, 119, 88-95.
- Brito, D. L. ve Hartley, P. R. (1995), “Consumer Rationality and Credit Cards”, **Journal of Political Economy**, 103(2), 400-433.
- Bruni, L. ve Sugden, R. (2007), “The Road not Taken: How Psychology was Removed From Economics, and How It Might Be Brought Back”, **The Economic Journal**, 117 (516), 146-173.
- Brunsson, N. (1985), **The Irrational Organization: Irrationality As A Basis For Organizational Action and Change**, Chichester: John Wiley & Sons.
- Buğra, A. (2003), **İktisatçılar ve İnsanlar**, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Camerer, C. (1999), “Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics” **Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA**, 96, 10575-10577.
- Camerer, C. ve Hogarth, R. M. (1999), “The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework”, **Journal of Risk and Uncertainty**, 19(1),7-42.
- Can, Y. (2012), “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, 4(2), 91-98.
- Cantillon, R. (1959), **Essay on The Nature of Trade in General**, H. Higgs (Ed.), London: Frank Cass Co.
- Caunce, S. (2001), **Sözlü Tarih ve Yerel Tarihçi**, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Cohen, J.B. ve Areni C.S. (1991), “Affect and Consumer Behavior”, H.H. Kassarjian ve T.S. Robertson (Eds.) **Perspective in Consumer Behavior**, 4. Baskı içinde (317-329)
- Colander, D. (1991), **Why Aren't Economists as Important as Garbagemen? Essays on the State of Economics**, New York: M.E. Sharpe, Armonk.

- _____ (2004), “What We Teach and What We Do”, **Middleborg Collage Economic Discussion Paper**, 26(4),1-15.
- Condillac, E. B. (1954), **Duyular Üzerine İnceleme**, (Çev. Miraç Katırcıoğlu) Ankara: Maarif Yayınevi.
- Conlisk, J. (1996), “Why Bounded Rationality?”, **Journal of Economic Literature**, 34, 669-700.
- Coşkun, R., Altunışık R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2015), **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı**, 8. Baskı, Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Crosby, J. L. (2004), **How Learning Experiences Foster Commitment to A Career in Teaching English As A Foreign Language**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, University of Georgia, Athens.
- Çalık Ü. ve Düzü G. (2009), “İktisat ve Psikoloji”, **Akademik Bakış**, 18, 1-13.
- Çekiç, S. (2016), **Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Davis, J. (2008), “The Turn in Recent Economics and Return of Orthodoxy”, **Cambridge Journal of Economics**, 32, 349-366.
- Demir, Ö. (2013), **Akıl ve Çıkar: Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği**, 1. Baskı, Ankara: Sentez Yayıncılık.
- Demirel, S. K. ve Artan, S. (2016), “Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar”, **Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi**, 2(1), 1-28.
- Denscombe, M. (1998), **The Good Research Guide**, Buckingham: Open University Press.
- Dequech, D. (2007), “Neoclassical, Mainsteram, Orthodox, and Heterodox Economics”, **Journal of Post Keynesian Economics**, 30(2), 279-303.

_____ (2012), “Post Keynesianism, Heterodoxy and Mainstream Economics”, **Review of Political Economy**, 24(2), 353-368.

Dresler, D. ve Gary, S. (1973), **Human Sociology**, USA: Newyork.

Drucker, P. F. (1967), “The Effective Decision”, **Harward Business Review**, 45(1), 92-98.

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

Durusoy, S. (2008), “İktisat Biliminin Yeri ve Yöntemi Neden Sorgulanıyor?”, **Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi**, 5(1), 1-26.

Earl, P. E. (1988), **Behavioral Economics**, Aldershot: Edward Elgar.

Erikson, F. (1986), “Qualitative Methods in Research on Teaching”, M.C. Whittrock (Ed.) **Handbook of Research on Teaching**, 3. Baskı içinde (119-161), NJ: Macmillian, Old Tappan.

Erlandson, D.A., Harris, E. L., Skipper, B.L., ve Allen, S.T. (1993), **Doing Naturalistic Inquiry: A Guide to Methods**, CA: Sage, Beverly Hills,.

Eröz, M. (2014), **İktisat Sosyolojisine Başlangıç**, 4.Baskı, İstanbul: Ötüken Yayıncılık.

Ertaç, S. (2011), “Cinsiyet ve Ekonomik Kararlar: Hindistan ve Türkiye’deki Ekonomik Sonuçlar”, **İktisat ve Toplum**, 1(10), 74-79.

Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011), “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(1), 287-321.

Etzioni, A. (2010), “Behavioral Economics: A Methodological Note”, **Journal of Economic Pyschology**, 31, 51-54.

Evans G. W. ve Honkapohja S. (2001), **Learning and Expectations in Macroeconomics**, Princeton: Princeton University Press.

- Fırat, E. ve Kurtoğlu, R. (2014), “Finans Dnyasının Krizler Karşındaki Belirsizliği: Davranışsal Ekonomi”, **Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 7(1), 87-101.
- Fielding, N. (2001), Coding and Managing Data, N. Gilbert (Ed.) **Researching Social Life**, içinde 227-251, Londra: Sage Pub.
- Fielding, N. ve Thomas, H. (2001), Qualitative Interviewing, N. Gilbert (ed.) **Researching Social Life**, içinde 123-144, Londra: Sage Pub.
- Floris, H. (2014), **Behavioral Economics: A History**, Cambridge University Press.
- Foxall, G.R. (1994), “Behavior Analysis and Consumer Psychology”, **Journal of Economic Psychology**, 15, 5-91.
- Gazetevatan (2003), “Eğer Savaş Çıkarsa Yatırım Kararını Kadınlara Bırakın”, <http://www.gazetevatan.com/eger-savas-cikarsa-yatirim-kararini-kadinlara-birakin-3067-ekonomi/>, (25.09.2016).
- Gibbs, G. R. (2002), **Qualitative Data Analysis**, Buckingham: Open University Press.
- Gilad, B. Kaish, S. ve Loeb, P.D. (1984), “From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics”, **Journal of Behavioral Economics**, 13, 1-22.
- Gneezy, U., Leonard, K.L. and List, J.A. (2008) "Gender Differences in Competition: Evidence from a Matrilineal and a Patriarchal Society", **Econometrica**, 77, 1637-1664.
- Gomes, G. M. (1982), “Irrationality of Rational Expectations”, **Journal of Post Keynesian Economics**, 1(6) 51-65.
- Gowdy, J. M. (1986), “Rational Expectations and Predictability”, **Journal of Post Keynesian Economics**, 8(2) 192-200.

- Grunfeld, Y. (1960), “The Determinants of Corporate Investment”, A.C. Harberger (Ed.)
The Demands for Durable Goods, içinde Chicago: University of Chicago Press.
- Guba, E. ve Lincoln, Y. (1981), **Effective Evaluation**, San Francisco: Jossey-Bass.
- Guerrien, B. (1999), **Neo Klasik İktisat**, (Çev. Ertuğrul Tokdemir), 2. Baskı, İstanbul:
İletişim Yayınları.
- Handa, J. (1982), “Rational Expectations: What Do They Mean? Another View”, **Journal
of Post Keynesian Economics**, 4(4), 558-564.
- Hansen, L. P. ve Sargent, T. (1983), “Aggregation Overtime and the Inverse Optimal
Predictor Problem for Adaptive Expectations in Continuous Time”, **International
Economic Review**, 24(1), 1-20.
- Hatipoğlu, Z. Y. (2012), **Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen
Yaklaşımlar**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali
Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hausman, D.M. (1992), **The Inexact and Separate Science of Economics**, Cambridge:
Cambridge University Press.
- Heidegger, M. (1990), **Nedir Bu Felsefe?**,(Çev. Durrin Tunç), İstanbul: Logos.
- Hirshleifer, J. (1988), **Price Theory and Applications, Englewood Cliffs**, 4. Baskı, New
Jersey: Prentice –Hall.
- Hoffman, E., Kevin M. ve Vernon, L. S. (1996), “On Property Rights and The Monetary
Stakes in Ultimatum Game Bargaining”, **International Journal of Game Theory**,
25, 289-301.
- Holton, R. (1992), **Economy and Society**, Londra: Routledge.
- Holton, G.A. (2004), “Defining Risk”, **Financial Analysis Journal**, 60(6),19-25.

- Hosseini, H. (2003), “The Arrival of Behavioral Economics: From Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the Early 1960s”, **Journal of Socio-Economics**, 23, 391-409.
- Huber, G. P. (1981), “The Nature of Organizational Decision Making and The Design of Decision Support Systems”, **MIS Quarterly**, June, 1-10.
- İşcan, E. (2010), **İktisat Teorisinde Enformasyon Sorununa Yönelik Yaklaşımlar**, Adana: Nobel Yayınevi.
- Jorgenson, D.W. (1967), “The Theory of Investment Behavior” , Robert Ferber (Ed.) **Determinants of Investment Behavior**, içinde (129-175), NBER.
- John, K. ve Williams J. (1985), “Dividends, Dilution and Taxes, A Signalling Equilibrium”, **Journal of Finance**, 40, 1053-1069.
- Junankar, Pramod N. (1972), **Investment: Theories and Evidence**, London: Mcmillan.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, **JSTOR**, 47(2), 263-292.
- _____ (1983), “Choices, Values, and Frames”, **American Psychological Association**, 39(4), 341-350.
- Kahneman, D. (2003), “A Perspective on Judgement and Choice”, **American Psychological Association**, 58(9), 697-720.
- Kamilçelebi, H. (2012), “Davranışsal İktisadın Neo-Klasik İktisat Fayda Teorilerine Eleştirisi ve Davranışsal İktisatta Fayda-Mutluluk İlişkisi”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, 4(2), 55-65.
- Kant, Immanuel (1995), **Ahlâk Metafiziğinin Temellendirilmesi**, (Çev. Ioanna Kuçuradi), Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.
- Karasar, N. (2005), **Bilimsel Araştırma Yöntemi**, Ankara: Nobel Yayınevi.

Katona, G. (1951), **Psychological Analysis of Economic Behavior**, New York: McGraw Hill.

_____ (1975), **Psychological Economics**, New York: Elsevier.

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

Kirk, J. ve Miller, M.L. (1986), **Reliability and Validity in Qualitative Research**, CA: Sage, Beverly Hills.

Knight, F. H. (1921), **Risk, Uncertainty and Profit**, **Library of Economics and Liberty** (retrieved June 29, 2010 from the World Wide Web: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>)

Krippendorff, K. (2013), **Content Analysis: An Introduction to Its Methodology**, 3. Baskı, Los Angeles: Sage Pub.

Koçel, T. (2003), **İşletme Yöneticiliği**, 16. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

Koppl, R. ve Rosser, J. B. (2002), “All That I Have to Say Has Already Crossed Your Mind”, **Metroeconomica**, 53, 339-360.

Krugman, P. ve Wells, R. (2013), **Makro İktisat**, (Çev. Fuat Oğuz ve diğerleri) Ankara: Palme Yayıncılık.

Kümbetoğlu, B. (2012), **Sosyolojide ve Antropolojide Niteliksel Yöntem ve Araştırma**, 3. Baskı, Ankara: Bağlam Yayıncılık.

Landreth, H. (1976), **History of Economic Theory, Scope, Method and Content**, Boston: Houghton Mifflin Co.

Lange, O. (1967), **Ekonomik ve Rasyonellik İlkesi**, (Çev.: Muvaffak Şeref), Ankara: Ataç Kitabevi.

Lawson, T. (2003), **Reorienting Economics**, London: Routledge.

- Levitt, S. D. ve List, J. A. (2007), "What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About The Real World?", **The Journal of Economic Perspectives**, 21(2), 153-174.
- Lincoln, Y.S. ve Guba, E.G. (1985), **Naturalistic Inquiry**, CA: Sage, Thousand Oaks.
- Lipman, B. L. (1991), "How to Decide How to Decide How to ...: Modeling Limited Rationality", **Econometrica**, 59, 1105-1125.
- Lucas, R.E. (1972), "Expectations and Neutrality of Money", **Journal of Economic Theory**, 4, 103-124.
- _____ (1976), "Econometric Policy Evaluation: A Critique", **Journal of Monetary Economics**, 19-46.
- March, J. G. ve Simon H. (1958), **Organizations**, New York: John Wiley.
- Marchionatti R. (1999), "On Keynes's Animal Spirits", **Kyklos International Review For Social Sciences**, 52, 415-439.
- Matsuyama, N. (2009), "Relativity of Alfred Marshall's Psychological Research and Economics", (<http://www.jshet.net/old/annals/het51-60/5102/matsuyama.pdf> , 10.05.2014)
- Maxwell, J.A. (2005), **Qualitative Research Design: An Interactive Approach**, 2. Baskı, CA:Sage, Thousand Oaks.
- McCloskey, D. N. (1994), **Knowledge and Persuasion in Economics**, Cambridge: Cambridge University Press.
- Merriam, S. B. (2013), **Nitel Araştırma Desen ve Uygulama için Bir Rehber**, (Çev. Selahattin Turan), 3. Baskı, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Miles, M. B. ve Huberman, M. (1994), **Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook**, 2. Baskı, CA: Sage, Thousand Oaks.

- Miller, S., Hickson D. J. ve Wilson D.C. (2002), "Decision-Making in Organizations", G. Salaman (Ed.) **Decision-Making for Business**, içinde (74-92) London: Sage Publications.
- Mintzberg, H. (1973), **The Nature of Managerial Work**, New York: Harper & Row.
- Mintzberg, H., Raisinghani, D., ve Theoret, A. (1976), The Structure of 'Unstructured' Decision Process", **Administrative Science Quarterly**, 21(2), 246-275.
- Mirrlees, J. (1974), "Notes on Welfare Economics, Information and Uncertainty" M. Balch, D. McFadden ve S. Fu (Eds.) **Essay in Equilibrium Behavior Under Uncertainty** içinde.
- Mosteller, C. F. ve Nogee, P. (1951), "An Experimental Measurement of Utility", **Journal of Political Economy**, 59, 371-404.
- Muth, J. F. (1961), "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", **Econometrica**, 29(3), 315-335.
- Myers, S. ve Majluf, N. (1984), "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have", **Journal of Financial Economics**, 13, 187-221.
- Neyse, L. (2011), **Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Niederie, M., Vesterlund, L. (2007). "Do Women Shy Away from Competition? Do Men Compete too Much?" **The Quarterly Journal of Economics**, 122(3), 1067-1101.
- Nişanyan, S. (2012), **Sözlerin Soyağacı Çağdaş Türkçe'nin Etimolojik Sözlüğü**, 6. Baskı, İstanbul: Everest Yayınları.
- O'Boyle, E. (2007), "Requiem For Homo Economicus", **Journal of Markets & Morality**, 10(2), 321-337.
- Özveren, E. (2007), **Kurumsal İktisat**, Ankara: İmge Yayınevi.

- Patton, M.Q. (1987), **How to Use Qualitative Methods in Evaluation**, CA: Sage, Newbury Park.
- Patton, M. Q. (2002), **Qualitative Research and Evaluation Methods**, 3. Baskı, CA:Sage, Thousand Oaks.
- Pesaran, M. H. (1987), **The Limits to Rational Expectations**, USA: Basil Blackwell Limited.
- Popper, K. (1989), **Conjectures and Refutations The Growth of Scientific Knowledge**, London ve New York: Routledge.
- Posner, R. A. (1998), **Economic Analysis of Law**, Fifth Edition, New York: Aspen Publishers.
- Punch, M. (1994), "Politics and Ethics in Qualitative Research", N. K. Denzin ve Y.S. Lincoln(Ed.) **Handbook of Qualitative Research**, içinde (83-97), CA: Sage, Thousand Oaks.
- Rabin, M. (1993), "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics", **American Economic Review**, 83, 1281-1302.
- Rabin, M. (2002), "A Perspective on Psychology and Economics", **European Economic Review**, 46, 657-685.
- Radner, R. (1968), "Competitive Equilibrium Under Uncertainty", **Econometrica**, 36, 31-58.
- Redman, D. A. (1992), **A Reader's Guide to Rational Expectation A Survey and Comprehensive Annotated Bibliography**, United Kingdom: Edward Elgar Publishing Limited.
- Richards, L. (2005), **Handling Qualitative Data**, London: Sage.
- Robinson, V. (1997), **Introducing Women's Studies**, D. Richardson ve V. Robinson (ed.) **Thinking Feminist**, 2. Baskı içinde 1-26, UK. Macmillan.

- Robbins, S. P. ve Coulter, M. K. (2012), **Management**, 11. Baskı, New York: Pearson Prentice Hall.
- Rousseas, S.W. ve Hart, A. G. (1951), “Experimental Verification of A Composite Indifference Map”, **Journal of Political Economy**, 59, 288-318.
- Rubin, E. L. (2005), “Rational Choice and Rat Choice: Some Thoughts on The Relationship Among Rationality, Markets and Human Beings”, **Chicago-Kent Law Review**, 80, 1091-1127.
- Rue, L. W. ve Byars L. L. (2003), **Management: Skills and Application**, New York: McGraw Hill.
- Ryan, F. X. (2003), Values as Consequences of Transaction: Commentary on Reconciling Homo Economicus and John Dewey’s Ethics, **Journal of Economic Methodology**, 10(2), 245-257.
- Saldana, J. (2016), **The Coding Manual for Qualitative Researchers**, 3. Baskı, California: Sage Pub.
- Samuelson, P. ve Nordhaus, W. (1985), **Economics**, Irwin: McGraw Hill.
- Sargent, T.J., Wallace, N. (1975), “Rational Expectation, the Optimal Monetary Instruments and the Optimal Money Supply Rule”, **Journal of Political Economy**, 83(2), 241-254.
- Savaş, V. F. (2007), **İktisatın Tarihi**, 5. Baskı, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Seale, C. (1999), **The Quality of Qualitative Research**, London: Sage.
- Secchi, D. (2011), **Extendable Rationality, Understanding Decision Making in Organisations**, New York: Springer.
- Seidman, I. E. (1991), **Interviewing as Qualitative Research**, New York: Teachers Collage Press.

- Selten, R. (1999), "What is Bounded Rationality ?", Paper Prepared for The Dahlem Conference, <http://www.wiwi.uni-bonn.de/sfb303/papers/1999/b/bonnsfb454.pdf> , 10.04.1014.
- Sent, E.M. (2004), "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics", **History of Political Economy**, 36(4), 735-760.
- Shackle, G. L. S. (1961), **Decision, Order and Time in Human Affairs**, London: Cambridge University Press.
- _____ (1984), "Comment on Papers by Randall Bausor and Malcolm Rutherford", **Journal of Post Keynesian Economics**, 6(3), 388-393.
- Shapira, Z. (1997), **Organizational Decision Making**, Cambridge Series on Judgment and Decision Making, Cambridge University Press.
- Shaw, G.K. (1987), "Rational Expectations", **Bulletin of Economic Research**, 39(3), 187-209, UK: Blackwell Publishing.
- Shiller, R. J. (1978), "Rational Expectations and The Dynamic Structure of Macroeconomic Models", **Journal of Monetary Economics**, 4(1), 1-44.
- _____ (2000), **Irrational Exuberance**, Princeton: Princeton University Press.
- Shleifer, A. (2000), **Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance**, Oxford University Press, Oxford.
- Shugan, S. M. (2006), Are Consumers Rational? Experimental Evidence?, **Marketing Science**, 25(1), 1-7.
- Silverman, D. (1993), **Interpreting Qualitative Data**, Londra: Sage Pub.
- Simon, Herbert A. (1947), **Administrative Behavior**, New York: MacMillan.
- _____ (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", **The Quarterly Journal of Economics**, 1(69) 99-118.

- _____ (1957), **Models of Man: Social and Rational**, First Edition, Wiley.
- _____ (1959), “Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science”, **The American Economic Review**, 49(3), 253-283.
- _____ (1972), “Theories of Bounded Rationality”, **Decision and Organization** içinde (161-176), North-Holland Publishing Company.
- _____ (1979), “Rational Decision Making in Business Organization”, **American Economic Review**, 69(4), 493-513.
- Smith, A. (1759), **The Theory of Moral Sentiments**, London: A. L. Millar.
- _____ (1937), **An Inquiry into The Nature and Cases of The Wealth of Nations**, New York: The Modern Library.
- Snowdon, B. ve Vane R. H. (2012), **Modern Makroekonomi Temelleri, Gelişimi ve Bugünü**, (Çev. Ed. Barış Kablamacı), 1. Baskı, Ankara: Efil Yayınevi.
- Spence, A. M. (1973), “Job Market Signaling”, **Quarterly Journal of Economics**, 87, 355-374.
- Stewart R. (1976), **Contrasts in Management: A Study of Different Types of Managers’ Job; Their Demands and Choices**, New York: McGraw Hill.
- Stewart, C.J. ve Cash, W.B. (1985), **Interviewing: Principles and Practices**, 4. Baskı, Dubuque, IO: Wm. C. Brown Pub.
- Stigler, G. J. (1961), “The Economics of Information”, **Journal of Political Economy**, 69, 213-225.
- Stiglitz, J. E. ve Rothschild, M.E. (1976), “Equilibrium in Competitive Insurance Markets”, **Quarterly Journal of Economics**, 90, 629-649.
- Stiglitz, J.E. ve Weiss, A. 1981), “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, **American Economic Review**, 71, 393-410.

Struthers, J. J. (1984), “Rational Expectations: A Promising Research Program or A Case of Monetarist Fundamentalizm”, **Journal of Economic Issues**, 18(4), 1133-1154.

Sucu, Y. (2000), **Yönetim Kavramları, Kuramlar ve Süreçler**, Bolu: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Basımevi.

Swedberg, R. (1998), **Max Weber and The Idea of Economic Sociology**, New Jersey: Princeton University Press.

Şen, S. ve İncekara, B. (2012), “İktisat ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat”, **Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi**, 4(1), 235-244.

Şeniğne, B. (2011), **Rasyonalite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: “Nöroiktisat”**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tatlıyer, M. (2015), **İktisadi Düşüncenin Evrimi ve İktisat Politikası**, Ankara: Nobel Yayınevi.

Thaler, R. H. (1980), “Toward A Positive Theory of Consumer Choice”, **Journal of Economic Behavior and Organization**, 1, 39-60.

_____ (1985), “Mental Accounting and Consumer Choice”, **Science**, 4(3), 199-214.

_____ (1992), **The Winner’s Curse**, New York: Free Press.

_____ (1996), Doing Economics Without Homo Economicus, S. G. Medema S.G., Samuels (Eds.) **Foundations of Research in Economics: How Do Economists Do Economics?**, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

_____ (1997), “Irving Fisher: Modern Behavioral Economist”, **The American Economic Review**, 87(2), 439-441.

Thaler, R. H. ve Sunstein, C.R. (2008), **Nudge: Improving Decision About Health, Wealth, and Happiness**, London: Yale University Press New Haven.

Thurstone L. L. (1931), “The Indifference Functions”, **Journal of Social Psychology**, 2, 139-167.

Tobin, James (1970), “Money and Income: Post Hoc Ergo Propter Hoc? ” **The Quarterly Journal of Economics**, 84(2), 301-317.

Tomer, John F. (2007), “What is Behavioral Economics”, **The Journal of Socio-Economics**, 36, 463-479.

Turnovsky, S.J. (1984), “Rational Expectations and The Theory of Macroeconomic Policy: An Exposition of Some of The Issues”, **Journal of Economic Education**, 14(1), 55-70.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974), “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases”, **Science**, 185(4157), 1124-1131.

_____ (1981), “The Framing of Decision and the Psychology of Choice”, **Science**, 211(4481), 453-458.

_____ (1986), “Rational Choice and the Framing of Decision”, **The Journal of Business**, 59(4), 251-278.

Türk Dil Kurumu (2011), **İktisat Terimleri Sözlüğü**, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

_____ (2011), **Türkçe Sözlük**, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

URL, “Üretim Yöntemi İle GSYH” (t.y.), http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1045 (03.08.2015).

Ünnü, N. A. A. (2014), “Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz”, **Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi**, 24, 91-116.

Ünsal, Erdal (2013), **Makro İktisat**, 10.Baskı, Ankara: İmaj Yayınevi.

Von Neumann, J. ve Morgenstern, O. (1944), **Theory of Games and Economic Behaviour**, 1. Baskı, Princeton University Press.

- Von Mises, Ludwig (1996), **İnsan Eylemi**, (Çev.: İsmail Aktar), Ankara: Liberte Yayınevi.
- Wallis, W. A. ve Friedman, M. (1942), “The Empirical Derivation of Indifference Functions”, O. Y. Theodore, (Ed.) **Studies in Mathematical Economics and Econometrics: In Memory of Henry Schultz, Oscar Lange, Francis McIntrye** içerisinde 1-16.
- Walford, G. (2001), **Doing Qualitative Educational Work: A Personal Guide to the Research Process**, London ve Newyork: Continuum.
- Weber, Max (2012), **Ekonomi & Toplum**, (Çev: Latif Boyacı), İstanbul: Yarı Yayinevi.
- Weber, Robert P. (1990), **Basic Content Analysis**, 2. Baskı, California: Sage Pub.
- Weber, R. ve Dawes, R. (2013), “Davranışsal İktisat”, N. J. Smelser ve R. Swedberg (Eds.) **İktisat Sosyolojisi**, içerisinde 103-134, (Çev. Esmâ Gültüvin Gür Omay) Ankara: Sentez Yayıncılık.
- White, M. D. (2003), “Reconciling Homo Economicus and John Dewey’s Ethics”, **Journal of Economic Methodology**, 10(2), 223-243.
- _____ (2004), “Can Homo Economicus Follow Kant’s Categorical Imperative?”, **Journal of Socio – Economics**, 33, 89-106.
- Wrenn, M. (2007), “What is Heterodox Economics?”, *Conversations with Historians of Economic Thought*, **Forum for Social Economics**, 36(2),97-108.
- Yalçın, Y. (2012), **Davranışsal İktisat Yaklaşımıyla Rekabetçi Piyasa Analizi, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezleri**, No: 133, Yayın No:298, Ankara: Rekabet Kurumu.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013), **Sosyal Bilimlerde Nite Araştırma Yöntemleri**, 9. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yılmaz, B. (2015), **Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, Feridun (2009), **Rasyonalite: İktisat Özelinde Bir Tartışma**, İstanbul: Paradigma Yayıncılık.

Yılmaz, Malik (2009), “Enformasyon ve Bilgi Kavramları Bağlamında Enformasyon Yönetimi ve Bilgi Yönetimi”, **Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi**, (49) 1, 95-118.

Zafirovski, M. Z. (2000), “Spencer is Dead, Long Live Spencer: Individualism, Holism, and The Problem of Norms”, **British Journal of Sociology**, 51(3), 553-579.



EKLER

Ek 1. Aydınlatılmış Onam Formu

T.C. KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ İKTİSAT ANABİLİM DALI
DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI
AYDINLATILMIŞ ONAM FORMU

Merhaba,

Ben Oğuzhan SUNGUR. Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı'nda doktora tezi yazmaktayım. Aynı zamanda Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktayım.

Büyüyen ve gelişen Türkiye Ekonomisinde, yatırım harcamaları milli gelirimizin oluşumunda önemli bir paya sahiptir. Bu nedenle, değerli yatırımcılarımızın yeni yatırımları başarıyla hayata geçirmesi, ülkemize önemli bir büyüme ivmesi kazandıracaktır. Bu hususta, biz iktisat akademisyenlerine düşen görev, yatırımların önündeki engelleri sağlıklı bir şekilde tespit edip, sorunların çözümü için öneri ve çözüm yolları geliştirmektir.

Doktora tez çalışmam, sektöründe öncü olan firmaları kapsamaktadır. Tezimin analiz kısmında siz değerli yatırımcılarla görüşerek, yatırım kararlarınızı nasıl aldığımızı ve yatırım karar aşamasında ne tür engellerle karşılaştığımız hakkında bilgiler öğrenmek istiyorum. Yüz yüze görüşmenin yapılacağı derinlemesine mülakat yönteminin yaklaşık olarak 45 dakika sürmesi öngörülmektedir. Görüşme anında, teorik altyapıya bağlı kalarak hazırlamış olduğum yarı yapılandırılmış görüşme formundaki sorular sorulacaktır. Elde edilen cevaplar, bilgi kaybının önüne geçilmesi amacıyla izin göstermeniz halinde ses kaydına alınacaktır. Ancak, çalışmanın bilimsel etiği açısından her bir katılımcıya temsili kodlar verilecektir. Böylece katılımcıların ne firma bilgileri ne de kişisel özellikleri tezin yazılı metninde kesinlikle yer almayacaktır.

Görüşmenin sürdürüldüğü her an görüşmeyi kesme hakkına sahip olduğunuz gibi, görüşme sonrasında da araştırmanın bir katılımcısı olmaktan cayma hakkına sahipsiniz. Bu hususta aşağıdaki iletişim bilgilerimden bana ulaşabilirsiniz.

Meslek hayatınızdaki başarılı yatırımlarınızı sürdürmeniz temennisiyle ...

İletişim Bilgileri:

T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi – İktisat Bölümü

Tel: (0) 464 223 58 64 / 1127

E-mail: oguzhan.sungur@erdogan.edu.tr

Araş. Gör. Oğuzhan SUNGUR

Ek 2. Derinlemesine Mülakat Yarı Yapılandırılmış Görüşme Formu

DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI

DERİNLEMESİNE MÜLAKAT YARI YAPILANDIRILMIŞ GÖRÜŞME FORMU

1) KİŞİSEL SORULAR

i. Katılımcının Adı ve Soyadı:

ii. Yaşı:

iii. Eğitim Durumu ve Uzmanlık Alanı:

iv. İş Hayatına Girişiniz Nasıl Oldu Biraz Bahsedebilir misiniz?

v. Toplamda Kaç Yıllık İş Deneyiminiz Var?

vi. Bulduğunuz Departmanda Kaç Yıllık Bir Deneyime Sahipsiniz?

2) FİRMA KONULU SORULAR

i. Firmanız Kaç Farklı Sektörde Faaliyet Gösteriyor? / Bu Sektörler Hangileridir?

ii. Firmanız Türkiye'nin Bütün İllerinde Ticari Faaliyette Bulunuyor mu? / Yoğunlaşmış Olduğunuz Bölgeler Nereledir?

iii. Ticari Faaliyetlerde Bulunacağınız Bölgeleri Seçerken, Hangi Faktörler Belirleyici Oluyor? / Ekonomik Gerekçeler Dışındaki Faktörler Tercihlerinizi Etkiliyor mu?

iv. Yabancı Ülkelerde Yatırım Faaliyetleriniz Var mı? / Varsa Bu Ülkeler Hangileridir? / Bu Ülkeleri Tercih Etme Gerekçelerinizden Bahsedebilir misiniz?

Ek 2'nin Devamı

3) BİLGİ İÇERİKLİ DERİNLEMESİNE SORULAR

i. Yatırım Kararı Alma Sürecinizden Bahsedebilir misiniz? / Yatırım Kararı Alırken Firmanız Hangi Süreçleri Takip Etmektedir?

ii. Hedefleri Nasıl Belirliyorsunuz?

iii. Yatırım Kararlarınızı Alırken Sizi GÜdüleyen Temel Faktör Sadece Ekonomik Sebepler midir?

iv. Yatırım Kararlarınızı Şekillendiren Bilgi Kaynaklarınız Nelerdir?

v. Yatırım Kararlarınızda Belirsizlik Yaratan Faktörler Neler Olmaktadır?

vi. Belirsizlik Durumlarında Firmanız Yatırım Kararlarını Erteler mi yoksa Yatırım Kararını Uygulamaya İsrarla Devam mı Edersiniz?

vii. Dünya ve Türkiye Ekonomisi ile İlgili Yayınlanan Ekonomik Göstergelerden Faydalanıyor musunuz?

viii. Yatırım Kararı Alırken İstatistik Kurumlarının Yayınlanmış olduğu Makroekonomik ve Sektörel Göstergeler Size Göre Her Zaman Doğru Bilgileri Yansıtıyor mu?

ix. Alternatif Yatırım Kararlarını Nasıl Değerlendiriyorsunuz? Bununla İlgili Özel Bir Departmanınız Var mı?

x. Belirlemiş Olduğunuz Yatırım Hedeflerinize Her Zaman için Ulaşabiliyor musunuz?

xi. Hedeflerinize Ulaşamadığınız Durumlarda Firmanız Etkileyen Yönetimsel ve Çevresel Faktörler Neler Olmaktadır?

xii. Gerçekleştirmiş olduğunuz yatırımdan beklediğiniz kârlılığı elde edemediğinizde ve hatta zarar etmeye başladığımızda, yatırımı devam ettirmeyi mi yoksa yatırımdan çekilmeyi mi düşünürsünüz?

4) OPSİYONEL SORU

i. Yaşamış Olduğumuz Son 2008 Krizini Dikkate Alırsanız Firmanız Krizden Nasıl Etkilendi? Firmanızın Kriz Dönemindeki Stratejisinden Bahsedebilir misiniz?

ÖZGEÇMİŞ

Oğuzhan SUNGUR, 02.10.1985 tarihinde Trabzon'da doğdu. İlköğrenimini Yomra Merkez İlköğretim Okulu'nda, orta öğrenimini Trabzon Kanuni Orta Okulunda, lise öğrenimini Yomra Lisesi'nde tamamladı. 2003 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nü kazandı. 2007 yılında lisans öğrenimini tamamlayarak mezun olan SUNGUR, aynı yıl Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine başladı. 2009-2010 yılları arasında İsveç'in Halmstad Üniversitesi'nde yüksek lisans çalışmalarını sürdürdü. 2010 yılında yüksek lisans eğitimini tamamlayarak, bir sonraki yıl Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda doktora eğitimine başladı. 2011 yılında Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Anabilim Dalı'na araştırma görevlisi olarak atanan SUNGUR, evli olup, İngilizce bilmektedir.