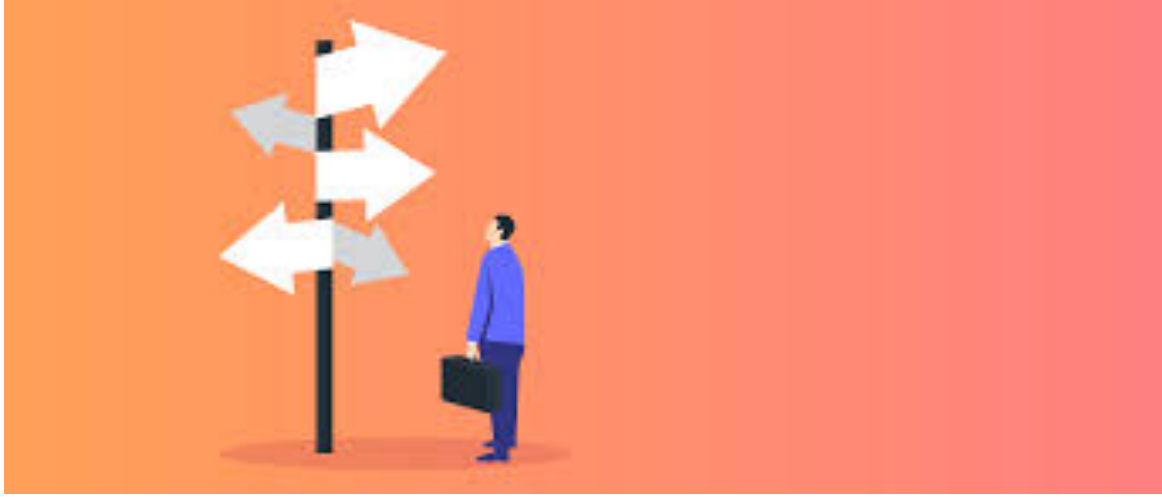


*Hazırlayan: Renginar Dayangaç*

## Davranışsal ekonomi ve kamu politikaları: neden, nasıl, nereye kadar-(I)



En son ne zaman bir karar almanız gerekti? Bu soruya cevap vermek zor olmamıştır. Sadece birkaç dakika önce bu yazıya bir göz atmayı seçtiniz. Peki, en son ne zaman bir seçim yapmamayı seçtiniz? Bu son sorunun cevabının biraz daha zor olabileceğini bir öncekiyle karşılaştırdığınızda harcadığınız zihinsel çabadan kolayca anlayabilirsiniz. Karar almamayı ya da ertelemeyi tercih ettiğimiz durumların pek de önemli olmayan konularla sınırlı olacağını sanıyorsanız yanılıyorsunuz. Bir seçim yapmak kendi faydamıza olsa bile bazı tercihleri yapmamak yapmaktan daha cazip olabiliyor; öyle ki bunu öngörülebilir şekilde tekrarlıyoruz. İlginçtir ki bu bulduğumuz en iyi çözüm yolu.

Kahnemann'ın hızlı ve yavaş olarak özetlediği zihinsel süreçlere eşlik eden bilişsel yükleri indirgemeye çabamızın bir yan etkisi olarak da tarif edilebilir. Bunun hem mantıklı hem de mantıksız olarak değerlendirilebileceği karşılığını da eklersek konunun ne kadar dallanıp budaklanabileceğini tahmin edebilirsiniz. Ekonomistler bu durumu kısaca karar almanın verdiği acının, karar almamanın verdiği rahatlama fazla olduğunu belirterek açıklıyor. Basitleştirilmiş bir çıkarım gibi gözükse de arkasında yatan hummalı tartışmalar ve araştırmalar bir çok açıdan devam ediyor. Başlangıç olarak, bunu acı ve haz aritmetiği üzerinden anlamak/anlatmak göreceli olarak basit bir çerçeve sunar. Öyleyse, seçimin acısı ya da hazzı da nedir? Kamu politikalarıyla bunun ne ilgisi olabilir? Önemli bir konuda seçim yapmamak ile ilgili klasikleşmiş bir örnekle başlayalım.

## Önseçimin gücü ve teklifin cazibesi

Madrian ve Shea (2000) düşük tasarruf oranı açmazıyla boğuşan ekonomist ve politikacıların dikkatine bir firmanın çalışanlarına önerdiği emeklilik planlarında yaptığı değişikliğin çarpıcı sonuçlarını sundu. Firma bazı vergi yükümlülüklerini yerine getirebilmek için işveren destekli bireysel emeklilik planlarını isteğe bağlı olmaktan çıkararak işe alımla beraber otomatik katılımlı bir tasarruf ve yatırım planı olarak çalışanlara sunmaya başladı. Çalışanların planı değiştirme ya da tamamen çıkma seçeneği saklı kalırken, planlara katılım oranının kontrol grubunda %49'da kalırken otomatik katılım planı ile %86'ya çıktığı ve işverenin önerdiği giriş yatırım planının yatırım tavsiyesi olarak alınarak büyük oranda değiştirilmediği tespit edildi. Choi vd. (2004) bulguları da farklı firmalarda uzun vadede otomatik katılım önseçiminin toplam katılım oranına etkisinin azalmadan devam ettiğini doğruluyor. Araştırmacılar bu durumu, bireylerin seçim davranışında ortaya çıkan önemli sapmalara işaret ederek açıklıyor. Uzun dönemli yatırım kararı gibi oldukça karmaşık bir konuda, seçimi en kısa yoldan sonlandırmak ya da bu zihin mesaini bir sonraki hafta sonuna bırakmak birçoğumuzun seçimi olabilir. **Erteleme** ve ona bağlı **harekete geçmeme**, Madrian ve Shea(2001)'nin da altını çizdiği gibi, var olan durum (önseçim) ve teklif gibi dışsal öğelerin seçimlerimizde belirleyici olabileceğini gösteriyor. Bireysel emeklilik sistemlerinin cazibesini vergi teşvikleri, piyasa düzenlemeleri, bilgilendirme vs. gibi araçlarla piyasa verimsizliklerini gidererek yakalamayı başaramayan birçok ülke bu sonucu kadar kara kara düşünmeye başlamıştı bile. Önseçim ve sunulan teklifin bu güçlü ve kalıcı etkisi karşısında birçok ülkesi ve **2017'den itibaren Türkiye** de çalışanları otomatik olarak bir özel emeklilik planına dahil etme politikasını hayata geçirdi.

Sisteme girişte olduğu gibi, ne kadar tasarruf edeceğimize dair kararlarımızda da benzer sapmalar gözlemleniyor. Bireyler çoğu zaman istediklerinden veya olması gerekenden daha az tasarruf ettiklerini belirtiyorlar. Yarın, ya da bir sonraki hafta spora başlama, sigarayı bırakma, sağlıklı beslenmeye geçme vb. kararlar gibi tasarrufu da daha iyi yapacağımız günlere doğru öteliyoruz. İçinde bulunduğumuz anın cazibesi, çoğu zaman zamansal tutarsızlık ve öz kontrol problemlerini de beraberinde getiriyor. Bunu dikkate alan Benartzi ve Thaler (2004) , “Yarınlar için Tasarruf Et” çözüm planını önerdiler. İşveren katılımlı bireysel emeklilik katkı payları için tasarlanan plan, çalışanların gelecekteki ücret artışları üzerinden artan oranda tasarruf etmelerine dayanıyor. Bulgular bu planın ortalama katkı paylarını ve toplam tasarrufları önemli oranda artırdığına işaret ediyor. Anın cazibesini seçim mimarisinden kaldırmak bu durumda da önemli bir kazanım sağlamış gözüküyor. Seçim mimarisinin rolü ve önseçim etkisi, organ bağışlamanın ön tanımlı seçenek olduğu ülkelerdeki yüksek bağışlama oranlarıyla da kendisini gösteriyor. Otomatik bağış seçimine geçildikten sonra da organ bağışı oranlarının kalıcı olarak yüksek seyretmesi ise organ bağışlamak için gereken basit bir başvurunun bile oranların düşük seyretmesinin önemli nedenlerinden biri olabileceğini gözler önüne seriyor.

**Vergi teşvikleri, piyasa düzenlemeleri, bilinçlendirme kampanyaları gibi kamu finansmanı açısından daha külfetli araçların hiçbirine dokunmadan, neredeyse sıfır maliyetle ve sadece seçim mimarisini değiştirerek elde edilen bu önemli ve kalıcı değişimler kamu politikalarının etkinliğini artıran araçların davranışsal ekonomi bakış açısıyla tasarlanabileceğine işaret ediyor.**

## Tasarlanan kolaylık ve algılanan zorluk

Yukarıdaki örnek standart ekonomi teorisinin reçetelendirdiği kamu teşviklerinin ne zaman bireylerin davranışsal sapmalarına takılarak işlevini yitirdiğini tespit etmenin oynadığı kilit rolü gün ışığına çıkarıyor. Ertelemeye bağlı harekete geçmeme durumu, işsizlik, yoksulluk veya çocuk yardımlarından, şartları sağladıkları halde gerekli evrak işlerini yapmayı erteleyerek faydalanamayan bireyler tasarlanan politikaların arzu edilen sosyal refah hedeflerine ulaşmasını engelliyor. İşsizlik, yoksulluk ya da gündelik sorumlulukların getirdiği psikolojik ve bilişsel yük, yardımlara başvurmaya dair sürecin algılanan zorluğunu artırarak erteleme davranışını pekiştirebiliyor.

Seçim mimarisini yakından inceleyen laboratuvar ve saha deneyleri bireylerin kararlarında algılanan zorluğun rolünün altını çiziyor. Bireyin davranışı; faaliyetin zamanı, içerdiği adım sayısı, gerektirdiği bilgi miktarı, seçim içerip içermediği, karar ve gerçekleşme arasındaki zamansal uzaklık vb. gibi birçok etmene duyarlıdır. En basit gözükken kararlar bile, bireyler için birbirini belli bir kurala göre takip eden kendi içinde tutarlı birden fazla öge içerir. Bu açıdan, **algılanan zorluğun** kısıtlı hesaplama kabiliyetinin en etkin şekilde örtüşmesi kısa yollara başvurmamıza ve bazen de değerlendirme sürecinin karmaşasını tamamen göz ardı ederek öngörülebilir sapmalarla karar vermemize neden oluyor.

**Standart ekonomi teorisinin reçetelendirdiği kamu teşviklerinin ne zaman bireylerin davranışsal sapmalarına takılarak işlevini yitirdiğini tespit etmek politikaların başarısı açısından önemli rol oynuyor.**

Bilgilendirme, beceri paylaşımı ve teşviklerin yeterli olamayabileceği Duflo vd. (2011)'in Batı Kenya'da gerçekleştirilen çalışmasının sonuçlarında da ortaya çıkar. Tarımda verimliliği artıran gübre kullanımına dair her türlü teşvik ve eğitim denemesine rağmen Kenyalı çiftçilerin verimsiz tarım uygulamalarına devam ettikleri ve gübre kullanmadıkları tespit edilmiştir. Çiftçilerin gelir planlaması yapamadıkları ve gelirlerinin en yüksek olduğu hasat zamanında gübre satın almak için gerekli tasarrufu yapmadıkları ve gübre kullanma dönemi geldiğinde ellerinde yeterli para kalmadığı için gübre satın alamadıkları anlaşılmıştır. Standart destek politikaları bu durumu es geçecektir. Davranışı düzeltici çözümlerde *doğru zaman*, yani hasattan hemen sonra çiftçilere bedava teslimat seçeneği, ön ödemeli ve ücretsiz ileri tarihli teslimat seçeneği ile gübre satışı, gübre kullanımını artırmıştır. Araştırmacılar bu yöntemle, teşvik yoluyla gübre fiyatlarının yarı yarıya düşürülmesi ile elde edilebilecek –göreceli olarak çok daha pahalı– teşvik politikasıyla eşdeğer etkiye sahip sonuçlar ortaya çıktığını hesaplamışlardır. **Bu sonuçlar bireylerin davranışlarında zamansal sapmalar olduğunda, düzeltici politika müdahalelerini doğru zamanlayarak önemli kamu tasarrufu ve sosyal refah artışı yakalamanın mümkün olabileceğini gösteriyor.**

## Referanslar

**Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K.L., Sunstein, C.R., Thaler, R., Shankar, M., Tucker-Ray, W., Congdon, W.J. Galing, S. (2017).** Should governments invest more in nudging?." *Psychological Science* 28(8), 1041–1055.

**Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., Metrick, A. (2004).** For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. In *Perspectives on the Economics of Aging* (pp. 81–126). University of Chicago Press.

**Duflo, E., Kremer, M., Robinson, J. (2011).** Nudging farmers to use fertilizer: Theory and experimental evidence from Kenya. *American economic review*, 101(6), 2350–90.

**Madrian, B. C., Shea, D. F. (2001).** The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187.

**Thaler, R. H., Benartzi, S. (2004).** Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164–S187.