

MIT OpenCourseWare

<http://ocw.mit.edu>

14.74- Kalkınma Politikasının Temelleri

Bahar 2009

Ders materyallerini alıntılar için bilgi almak ya da Kullanım Koşulları'nı öğrenmek için lütfen aşağıdaki siteyi ziyaret ediniz:

<http://ocw.mit.edu/terms>

14.74

Tasarruf Kısıtlamaları

Prof. Esther Duflo

27 Nisan 2009

Geçen ders bir hanenin riski azaltmak için borç ve tasarruflar aracılığıyla neler yapabileceğini konuştuk. Borç alma ya da tasarruf etme imkanları olduğunda farklı dönemlerdeki tüketimlerini aynı seviyelerde tutmaya çalıştıklarını gördük, özellikle de şoklar geçici olduğunda. İnsanların kredi erişimleri olmazsa neler olacağını tartıştık.

Ancak hanenin tasarruf etmekte zorlanması durumunda neler yaşanacağını tartışmadık. Bu zorlukların 2 farklı kaynağı olabilir:

- Dışsal nedenler:
- İçsel nedenler:

1. Tasarruf kısıtlamaları

Para biriktirmek istiyorsanız, paranızı nerde saklarsınız?

Bankalar küçük miktarlardaki mevduat hesaplarını kabul etmekte neden gönülsüz olabilirler? Kötü insanlar oldukları için mi? Bu sorunun kolay bir çözümü var mıdır?

Yoksul haneler tasarruf edebilmek için farklı yollar kullanıyorlar?

- Kendi kendine yardım grupları
- Dönüşümlü tasarruf ve kredi dernekleri (rosca'lar)
- Üretken varlıklar (hayvanlar)

Verimsizliğin muhtemel nedenleri:

- Rosca'lar: parayı ihtiyacınız olduğu anda alamıyorsunuz
- Hesap toplayıcıları (parayı almak için negatif faiz ödüyorlar)
- Üretken varlıklar: bir tane öküzle ne yapabilirsiniz? (Rosenzweig ve Wolpin).

Hanelerin “tasarruf kısıtlamalarına” maruz kalıp kalmadıklarını test etmek için yapılmış bir çalışma (Dupas ve Robinson, 2009).

Yerel bir bankada küçük işletme sahipleri için bedava mevduat hesapları açıldı (normalde 7 ABD Dolar'ı olan açılış ücreti bu hesaplar için alınmadı (bu işletme sahipleri ortalama olarak günde 2 Dolar civarında kazanıyorlar). Bu hesaplar faiz ödemiyor ve 8 Doların altında para çekmek isterseniz 50 sent, 8 ile 15 Dolar arasında para çekmek isterseniz 80 sent, ve daha yüksek miktarlarda para çekmek isterseniz de 1.5 Dolar transfer ücreti ödemek durumundasınız.

İnsanların yalnızca %2'sinin banka hesabı var.

Araştırmacılar 300 kişinin yarısını rastgele seçerek bu kimselere açtıracakları mevduat hesabının açılış ücretini ödemeyi teklif etti.

6 ay sonra katılımcılardan 3 ay süre ile iş etkinlikleri ile maliyetlerini günlük olarak kaydetmeleri istendi. Katılımcılardan kayıplar oldu bu nedenle örneklemden kişi sayısı sadece 185.

Kullanım:

- Kadınlar:
 - Ortalama: 3700 Ksh. (57 ABD Doları)
 - %25: 0 Ksh.
 - %50: 150 Ksh. (2 Dolar)
 - %75: 1900 Ksh. (29 Dolar)
 - %90: 11500 Ksh. (176 Dolar)
- Erkekler
 - Ortalama: 1200 Ksh. (18 ABD Doları)
 - %25: 0 Ksh.
 - %50: 50 Ksh. (0.67 Dolar)
 - %75: 400 Ksh. (6 Dolar)
 - %90: 1600 Ksh. (24 Dolar)

Sonuçlar:

- İşyerine yapılan yatırımlar arttı
- Tüketimde bir miktar artış oldu
- Şoklara hassasiyette düşüş oldu

2. Tasarruflar ve özkontrol

Az önce “dışsal” tasarruf kısıtlarını inceledik. Aslında “içsel” kısıtlar da olabilir. Geçen sefer tartıştığımız sonuçlar bireylerin sabit bir β iskonto oranının olduğu fayda fonksiyonları olduğunu varsayıyor. Aslında, bireylerin şimdiki zaman yanlısı olduklarına dair kanıtlar var, yani yarını bugüne göre daha çok iskonto ederken, yarından sonraki günü yarına göre daha az iskonto ediyorlar. Bu tarz tercihler, bireylerden bugün kazanacakları belli miktarda para ile gelecekte kazanabilecekleri daha yüksek miktarda para arasında seçim yapmaları istendiğinde tercihlerin *tersine dönmesine* yol açıyor.

- Bugün 200P kazanmayı mı yoksa bir ay içerisinde 300P kazanmayı mı tercih ederdiniz?
- 6 ay sonra 200P kazanmayı mı yoksa 7 ay sonra 300P kazanmayı mı tercih ederdiniz?

Broşürdeki tabloda açık gri ile gösterilen yerler beklenen sırada gerçekleşen tercihlerdeki tersine dönmeyi gösteriyor.

Bireyler tam tersi sırada da tercihlerini tersine çevirebiliyorlar.

Zaman tutarsızlıkları, hatalar ya da geleceğin kesin olmadığı endişesi bunlara sebep oluyor olabilir.

Bu tür tercihler bazen “hiperbolik iskontolama” kullanılarak gösterilebilir. 3 dönemli bir dünyada birey aşağıdaki maksimizasyonu yapıyor:

$$\text{Max } u(c_1) + \beta[u(c_2) + \delta u(c_3)]$$

Karşılaştırmak amacıyla geleneksel üssel fayda fonksiyonunu yazalım:

Bu bireyler yeterince birikim yapamayacaklardır. Neden?

Örnek: Kenya’da gübre için yapılan tasarruflar

- Yılda iki kere: hasat sonrası bol miktarda mısırınız var.

- Mısırı beslenmek için saklamanız gerekiyor, ayrıca gelecek ekim döneminden önce gübre satın almaya karar verebilirsiniz.
- Başlarda, yeterince yiyeceğiniz var bu nedenle bugün yiyip ikinci dönemde tasarruf etmeyi, gübreyi de o zaman planlıyorsunuz. (bugün almak için herhangi bir neden yok çünkü gübreye bugün ihtiyacınız yok, neden bugün gitme zahmetine katlanasınız, daha sonra gidebilirsiniz! –not: bu durum para harcamakla alakalı değil çünkü zaman ikinci dönemde para biriktirmeyi düşünüyorsunuz, sadece markete gitmenin maliyetiyle alakalı)
- Ancak sonraları sabırsızlık sergilemeye başlıyorsunuz, gidip gübre almak şöyle dursun, her şeyi yiyebilirsiniz.
- Bu şekilde sezonun başında çoğu kişi gübre satın almaya karar veriyor ama sonunda almıyor.
- Kenya'daki verilerde de bu durum gözlemleniyor: önceleri gübre satın almayı planlayan çiftçilerin oranı %98 olmasına rağmen yalnızca %20 - %30'luk bir kesim gerçekten de gübre satın alıyor.
- Ne tarz uygulamalar çiftçinin 1. dönemde gübre satın almasını sağlayabilir?
- SAFI programı: çiftçilere gübreyi hasat sonrasında almaları durumunda bedava sevkiyat yapılıyor.
- Neden işe yaramalı?
- Programın farklı versiyonları için sonuçlar tabloda:
 - SAFI
 - Hasat döneminde bedava sevkiyat
 - Satın alma zamanını seçebileceğiniz SAFI
 - Tablodaki sonuçlara bakınız.

3. Gelişmiş hiperbolik iskonto oranları ve üstlenme talebi

Bireyler hiperbolik iskontolamadan muzdarip olduklarının farkına varırlarsa kendilerini gelecek dönemden itibaren tasarruf etmeye zorlayabilirler. Bu kimseler kendilerini düzenli olarak tasarruf etmeye zorlayan ürünleri tercih edeceklerdir, bu ürünler daha çok birikim yapmalarına imkan verecektir (stickK.com'da olduğu gibi).

(Bu tarz ürünlere erişimleri olmazsa normalden daha az tasarruf yapabilirler, gübreyi depolayamayan ve ikinci dönemde tasarruf yapmayacağını bilen Kenya'lı çiftçi gibi sahip oldukları her şeyi tüketmeye karar vereceklerdir.)

Filipinlerde mevduat hesabı açan bir mikrofinans şirketinin 1700 müşterisinin katılımıyla bir çalışma gerçekleştirildi. Şirket üstlenme özelliği olan bir mevduat hesabını uygulamaya koydu.

Sorular:

- Kimse böyle bir mevduat hesabı açtırmak ister mi?
- Hiperbolik olarak tanımladığımız insanlar bu tür mevduat hesaplarını açtırmaya daha yatkın mıdır? Mevduatı açtırmayı kabul edenler için yapılan birikimler artar mı?
- Bunun sebebinin üstlenme özelliğinden başka herhangi bir şey olmadığından emin olabilir miyiz?

DeneySEL tasarım:

1700 müşteri aşağıdaki gruplara rastgele atandı.

- İşlem grubu (ev ziyaretleri sırasında bu müşterilere üstlenmeli mevduat hesapları teklif edildi)
- Pazarlama grubu (bu müşterilere ev ziyaretleri sırasında üstlenmenin değeri övüldü ancak herhangi bir ürün teklif edilmedi)
- Kontrol grubu: hiç bir ürün teklif edilmedi

Herhangi bir ürün önerilmeden önce bireylerle görüşmeler yapıldı ve hiperbolik olup olmadıklarını anlamaya yarayacak sorular soruldu. 6 ve 12 ay sonra söz konusu bankadaki ve diğer bankalardaki tasarrufları kaydedildi.

Üstlenme uygulaması:

Bireyler kendilerine zaman hedefleri (parayı X tarihine kadar hesapta bırakacağım) ya da miktar hedefleri (parayı toplamda şu kadar miktara ulaşana kadar çekmeyeceğim) koyabilirler. Kararı kendileri veriyorlar ancak bir karar aldıklarında hedefe ulaşana kadar paralarını çekemiyorlar. Müşterilere hangi hedefe ulaşmak amacıyla tasarruf ettiklerini gösteren birer sertifika veriliyor. Ayrıca paralarını hesaba yatırmadan önce

biriktirdiklerini koyabilecekleri birer kasa veriliyor (düşük bariyer üstlenmesi)

Pazarlama uygulaması:

Bireylere ev ziyaretleri yapılıyor, kendi kendilerine hedefler koymaya özendiriliyorlar ancak üstlenme özellikleri olan mevduat hesabı açmaları önerilmiyor, bu üründen bahsedilmiyor (bu ürünü duymuş olsalar dahi böyle bir hesap açmalarına izin verilmiyor).

Sonuçlar:

- Kimse bu hesaplardan açtırmak istedi mi?

202 hesap açıldı.

- 12 ay sonra hesapların %50'sinde sadece olması gereken minimum miktar vardı.
 - Müşterilerin yarısı hesaplarına bir kereden fazla olmak üzere para yatırdı.
 - Miktar hedefini (62) zaman hedefine (147) kıyasla daha az kişi tercih etti.
 - Miktar hedefini tercih edenler daha çok birikim yaptı.
 - Kimse vade dolmadan önce para çekmek istemedi.
 - Zaman ya da miktar hedeflerini tutturana tüm hesapların süreleri uzatıldı.
- Hiperbolik kimseler bu hesaplardan açtırdılar mı? Kadınlar için evet, erkekler için hayır.

Tasarruflar: üstlenme grubundaki bireylerin 6 ay sonra hesaplarındaki para istatistikî önemle yüksek (kontrol grubundaki kimselerin tasarrufları küçük miktarlarda). Etkiler üstlenme hesabından geliyor: pazarlama grubundaki kimselerin tasarruflarında önemli bir yükselme yok (Beklentiler onların da tasarruflarının artması yönünde olsa da)