

Ankara Üniversitesi
ZİRAAT FAKÜLTESİ

Yayın No: 1517
Yardımcı Ders Kitabı: 470

AİLE EKONOMİSİ

Prof. Dr. Emine GÖNEN

Prof. Dr. Özlen ÖZGEN

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi
Ev Ekonomisi Yüksekokulu

ANKARA
2001

Ankara Üniversitesi
ZİRAAT FAKÜLTESİ

Yayın No: 1517
Yardımcı Ders Kitabı: 470

AİLE EKONOMİSİ

Prof. Dr. Emine GÖNEN

Prof. Dr. Özlen ÖZGEN

Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi
Ev Ekonomisi Yüksekokulu

ANKARA

2001

ISBN: 975-482-529-7

ANKARA ÜNİVERSİTESİ BASIMEVİ • 2001

SUNUŞ

Her birey ve aile karınmak bir ekonomik sistem içinde yer almaktadır. Bu nedenle günümüzde birey ve aile olarak kaynakların nasıl yönetileceği ve geleceğin başarılı bir biçimde nasıl planlanabileceği konusu önem kazanmaktadır. Finansal kaynakların planlanması ve yönetimi, yaşamın en önemli ve uygulamalı görünümlerinden biridir. Seçenekler ve bilgi arttığından, bu konuda karar vermek kolay olmamakta ve giderek daha da güçleşmektedir. İnsanların seçimleri ne kadar paraya sahip oldukları ile sınırlı ise de harcamalarına ilişkin seçimleri insansal kaynaklarından etkilenir.

Günümüzde bireyler finansal planlama ve yönetime ilişkin seçimlerini kendileri yapabildikleri gibi uzmanlardan da yardım alabilirler. Ayrıca, gazeteleri ya da ekonomi dergilerini okuyarak, finansal konuları ele alan televizyon programlarını izleyerek, internet üzerinden bilgiye ulaşıarak, arkadaşları ve aile üyeleri ile konuşarak finansal öneriler elde edebilirler. Finansal kararlar bireylerin ve ailelerin yaşam düzeyleri ve gelecekteki yaşam standartları üzerinde etkili olduğundan, önemli olan doğru, tam ve güncel bilgiye ulaşılması ve bunun uygulanmasıdır.

Seçimler yapmak, seçimlerin insanların yaşamları üzerindeki etkileri ve değişikliklere uyum bu kitabın ana temasıdır. Bu kitap, ailenin ekonomik faaliyetleri ve ekonomik faaliyetlerin ailenin gelişim ve değişimini etkileme biçimini içeren giriş, ailenin ekonomik organizasyonu, aile ekonomisinin fonksiyonları, finansal planlama ve aile bütçesi, ailelerin yaşam düzeylerini güvenceye alma yolları, para, milli gelir ve fiyat indeksleri bölümlerinden oluşmaktadır.

"Aile ekonomisi" kitabının öğrencilerimize, akademisyenlere ve bu konuya ilgi duyan birey ve ailelere yararlı olmasını umuyoruz.

Prof.Dr. Emine GÖNEN
Doç.Dr. Özden ÖZGEN

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
İÇİNDEKİLER	i
ŞEKİL DİZİNİ	iv
ÇİZELGE DİZİNİ	v
1. GİRİŞ	1
1.1. Ailenin Ekonomik Faaliyetleri	3
Temel Tüketimi Destekleme	4
Arzu Edilen Yaşam Standardına Ulaşma	4
Çalışma ve Mesleki Gelişmeyi Sağlama	5
Değişen Ekonomik Çevreye Uyum Sağlama	5
1.2. Ailede Gelişim ve Değişimin Aşamaları	6
Aile Kurmanın Ekonomik Yönü	9
Çocuk Planlama ve Yönetiminin Ekonomik Yönü	9
İnsan İlişkileri Yönetiminin Ekonomik Yönü	9
Ayrılmanın Ekonomik Yönü	10
Yemiden Aile Kurmanın Ekonomik Yönü	10
Yaşlılığın Ekonomik Yönü	10
2. AİLENİN (HANEHALKININ) EKONOMİK ORGANİZASYONU	12
2.1. Hanehalkının Kaynakları	14
2.2. Hanehalkının Faaliyetleri	14
2.3. Hanehalkın Etkileyen Sınırlamalar	15
Ekonomik Sınırlamalar	16
Teknik Sınırlamalar	16
Yasal Sınırlamalar	16
Sosyo-Kültürel Sınırlamalar	16
Nisbi ve Kesin Sınırlamalar	17
3. AİLE EKONOMİSİ	18
3.1. Aile Ekonomisinin Tanımı	18
3.2. Aile Ekonomisinin Fonksiyonları	18
Kaynakların Tahsis	18
Mal ve Hizmetlerin Üretimi	20
Mal ve Hizmetlerin Aile Üyeleri Arasında Dağıtım	22
Mal ve Hizmetlerin Tüketimi	22
4. FİNANSAL PLANLAMA VE AİLE BÜTÇESİ	24
4.1. Başarılı Finansal Planlamanın Öğeleri	24
4.2. Ailenin Yaşam Dönemleri ve Finansal Faaliyetler	25

	<u>Sayfa</u>
4.3. Finansal Raporlar	29
4.4. Aile Bütçesi	34
4.5. Aile Bütçesinin Özellikleri	35
4.6. Bütçe Yapma Süreci	37
4.7. Aile Bütçesinin Türleri	39
5. AİLELERİN (HANEHALKININ) YAŞAM DÜZEYİNİ	
GÜVENCEYE ALMA YOLLARI	48
5.1. Tüketim, Tasarruf ve Yatırım Kavramları	49
5.2. Ailelerin Yatırım Kararları	50
5.2.1. Risk ve risk yöntemi	50
5.2.2. Üniversite Eğitimi	52
5.2.3. Sigorta	52
5.2.4. Farklı Piyasalardaki Yatırım Seçenekleri	56
Para Piyasası	56
Sermaye Piyasası	59
Kambiyo Piyasası	60
Altın Piyasası	60
Gayrimenkul Piyasası	60
5.3. Varlık Sahibi Olma	61
5.4. Kredi	61
Tüketici Kredisi	61
Kredi Kartı	63
6. PARA	64
6.1. Para Stoku ve Türleri	65
6.2. Paranın Fonksiyonları	66
Paranın Geleneksel Fonksiyonları	66
Paranın Modern Fonksiyonları	68
6.3. Aile Yaşam Dönemleri ve Para	68
7. MİLLİ GELİR	70
7.1. Gayri Safi Milli Hasıla	71
7.2. Net Ulusal Refah Göstergesi	72
7.3. Birer Başına Düşen Milli Gelir	72
7.4. Satınalma Gücü Paritesi	72
8. FİYAT İNDEKSLERİ	73
8.1. Fiyat İndekslerinin Tipleri	74
Tüketici Fiyatları İndeksi	74
Toptan Eya Fiyatları İndeksi	74

	<u>Sayfa</u>
8.2. Fiyat İndeklerinin Dünyadaki Uygulamaları	74
Avrupa Birliği ve Fiyat İndekleri	74
İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı ve Fiyat İndekleri	75
Dünya Bankası ve Fiyat İndekleri	75
Uluslararası Para Fonu ve Fiyat İndekleri	75
YARARLANILAN KAYNAKLAR	76

ŞEKİL DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
Şekil 1. Sosyal Sistemin Temel Üniteleri	1
Şekil 2. Ekonominin Genel İşleyişi İçinde Ailelerin Yeri	2
Şekil 3. Aile Ekonomisinin Fonksiyonları	19
Şekil 4. Etkili Finans Yönetimi	25
Şekil 5. Bütçe Yapma Sürecindeki Aşamalar	37
Şekil 6. Finansal Planlama ve Bütçe Kavramları Arasındaki İlişki	46
Şekil 7. Gayri Safi Milli Hasıla'nın Hesaplanmasında Gelir ve Harcama Yaklaşımları	71
Şekil 8. Net Ulusal Refah Göstergesi	71

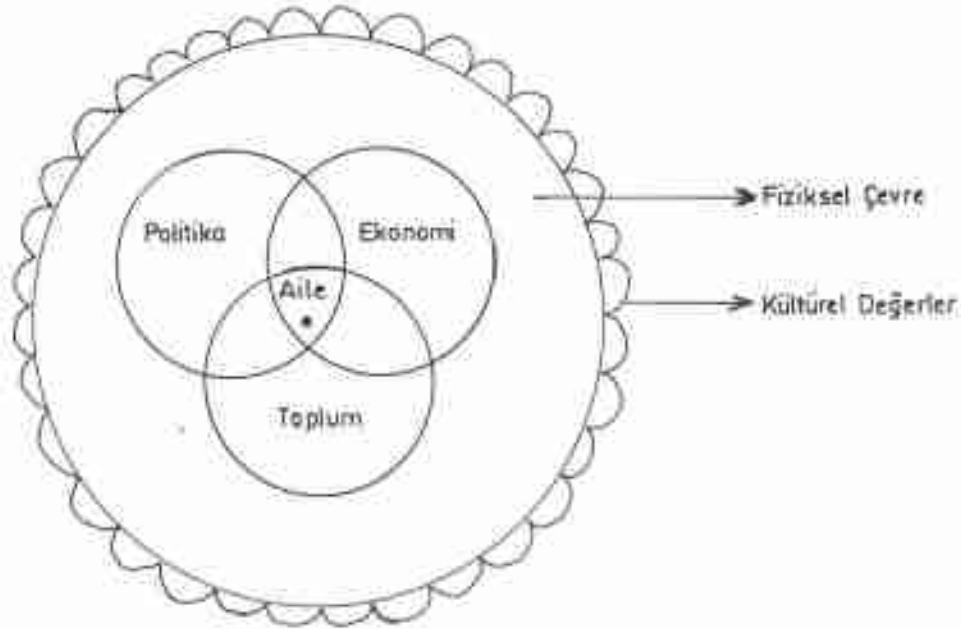
ÇİZELGE DİZİNİ

	Sayfa
Çizelge 1. Ailenin dört genel ekonomik faaliyeti	4
Çizelge 2. Ailenin gelişim ve değişiminin temel aşamaları	7
Çizelge 3. Ailelerin genel ekonomik faaliyetlerinin gelişim ve değişimi etkileme biçimi	8
Çizelge 4. Yaşam dönemlerindeki finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler	25
Çizelge 5. Örnek net değer durumu	31
Çizelge 6. Aylık ve yıllık bütçe örneği	41
Çizelge 7. Haftalık bütçe örneği	45
Çizelge 8. Günlük bütçe örneği	45
Çizelge 9. Yıllara göre Türkiye'de birey başına düşen milli gelir (DPT)	72

1. GİRİŞ

Aileler ulusal ekonominin ünitelerindedir ve biraraya gelerek toplumda istedikleri ekonomik faaliyetleri yaratabilirler. Dolayısı ile ulusal ekonomi ile etkileşim halindedirler. Günümüzde aile, yalnızca evin dört duvarı arasında olup bitenler ile değil, aynı zamanda ülke refahı üzerinde etkisi olan tüm sosyal kurumlar ile ilgili bir ünite dir. Yani aile sosyal bir ünite olarak da fonksiyon yapar.

Bell ve Vogel'e göre aile sosyo-ekonomik, politik, toplumsal ve kültürel değerler gibi temel üniteler arasındaki etkileşimlerin karmaşık bir sistemi olarak görülebilir (Şekil 1).



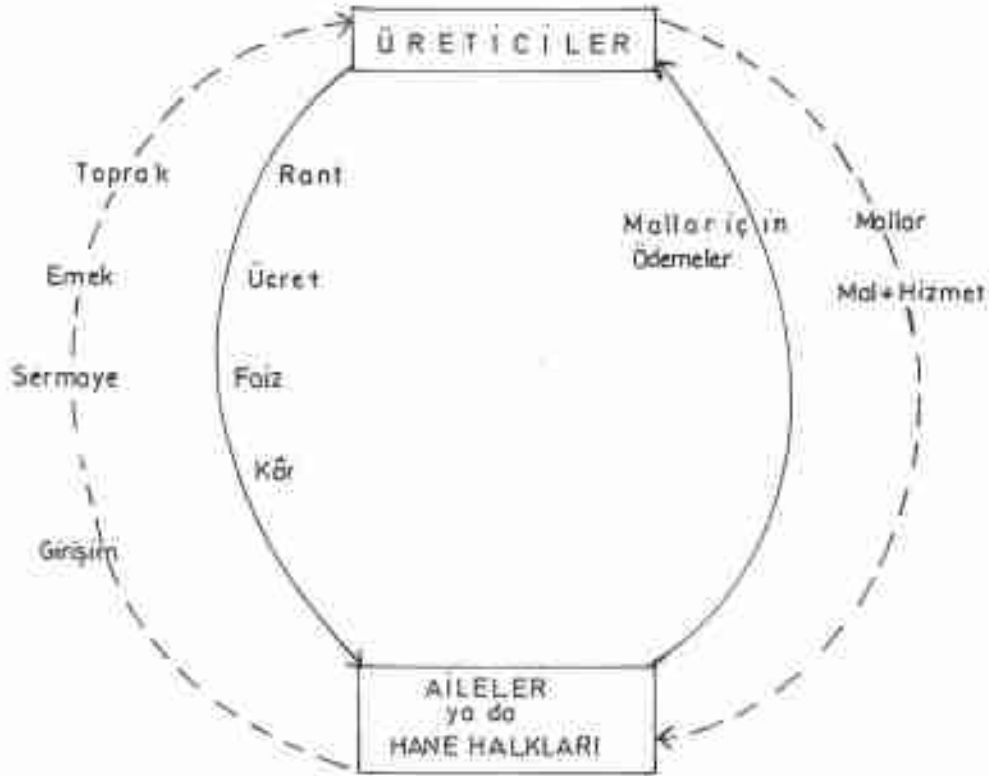
Şekil 1. Sosyal Sistemin Temel Üniteleri

Her aile ekonomik olduğu düşünülse bazı faaliyetler içinde yer alır. Bu faaliyetler üretimin düzenlenmesini, gelirin dağıtımını ve gelecek için tedbirli olmayı kapsar. Her birey tüketici olduğuna ve tükettikleri de başka bireyler tarafından üretildiğine göre bir ya da birkaç noktada ekonomik süreç içinde yer alır.

Günümüzde, ailenin tam anlamı ile kendine yeten ekonomik bir ünite olması pek mümkün değildir. Ailenin kendine yeten ekonomik bir ünite olması demek tükettiği mal ve hizmetleri üretmesi, başka bir deyişle ürettiği mal ve hizmetleri tüketmesidir. Ancak, aileler genellikle tükettikleri malların sadece bir kısmını üretmektedirler. Diğer taraftan ailedeki etkileşim sonucu üretilen mal ve hizmetleri

İşkin bazı ürünlerin kavranması güçtür. Örneğin, otomobili ile çocuğunu okula götüren anne bir hizmet yaratmaktadır.

Aileler ile üreticiler arasında karşılıklı bir akım döngüsüdür. Aileler (hanehalkları) ve üreticiler (işletmeler) ekonomideki ilk karar birimleridir ve aralarında karşılıklı bir faktör, mal ve para akımı yer alır (Şekil 2).



Şekil 2. Ekonominin Genel İşleyişi İçinde Ailelerin Yeri

Üreticiler üretim yapabilmek için dört üretim faktörünü (toprak, emek, sermaye ve girişim) ailelerden temin ederler. Buna karşılık, üreticilerin gerçekleştirdikleri üretim sonucu elde edilen mal ve hizmetler, ekonomideki tüm faktör sahiplerini içeren ailelere yönelir. Aileler üreticilere sağladıkları üretim faktörleri karşılığında rant, ücret, faiz ve kâr denilen dört cins faktör gelirini elde eder ve bunları üreticiler tarafından üretilen malları satın almak üzere kullanırlar.

Üretim faktörleri ile, mal ve hizmetler akımı karşı yönde parasal akım ile dengelenirken; üretim faktörleri gelir, mal ve hizmetler ise harcamalar olarak ikinci bir dönüşüm görünümündedir. Aileler ellerinde bulundurdukları üretim faktörlerini üretime katılmak üzere parasal gelir ile, üreticiler ise ürettikleri nihai malları ailelerin (bunları) satın almak üzere harcadıkları para ile değiştirmektedirler.

Ancak, aileler ve üreticilerin faaliyetleri gerçek ekonomik faaliyetlerin tümünü kapsamaktan uzaktır. Devlet ve diğer bazı yönetim birimlerinin, özellikle toplum yaşamı için önemli hatta zorunlu olan kamu hizmetlerini yürüttükleri bir gerçektir. Devlet, aileler ve üreticilerden dolaysız ve dolaylı vergiler alarak ekonomik ve sosyal harcamalarını karşılar. Dolaysız vergiler, aileler ve üreticilerin gelirlerini azaltıcı vergilerdir. Dolaylı vergiler ise satın alınan mal ve hizmetlerin fiyatlarının içerdiği vergilerdir.

1.1. Ailenin Ekonomik Faaliyetleri

Ailelerin ekonomik faaliyetleri incelendiğinde etkinlik gösterdikleri ekonomik çevrenin dikkate alınması yararlıdır. Temel olarak aileyi baskı altında tutan iki ekonomik güç vardır ve aile aldığı ekonomik kararlarla bu güçlere karşılık vermek durumundadır. Bu güçler iki grupta incelenebilir:

(1) İç güçler

(2) Dış güçler

İç (ailesel) güçler beslenme, giyinme ve barınma gibi temel tüketimin sağlanması açısından ailelerin yapmak zorunda oldukları, görece olarak kontrol edilebilen ekonomik faaliyetleri kapsamaktadır. Buna ek olarak, komşuluk ilişkileri ve tatiller gibi boş zaman faaliyetlerini de kapsayan sembolik tüketim kontrol edilebilir ekonomik faaliyetlerdendir. Faaliyetlere katılım, sosyo-ekonomik durum, yaş, bölge ve etnik gruplar arasında farklılık gösterir. Kısaca, iç güçlere verilen yanıt, aile üyesinin temel özelliklerine bağlı olarak değişiklik gösterir.

Dış güçler ise çok etkili ekonomik güçler olup, ailenin daha az kontrollü altındadır. Örneğin çalışma sistemi ve ekonomik sistem. Aileler çalışma sisteminde kadının ya da erkeğin eğitimi ve deneyimine uygun mesleki yapı içinde yer alan en az bir aile üyesine sahip olmalıdır. Aynı şekilde tüm aileler enflasyon, kredi bulunabilirliği, yatırım olanakları ve bu çerçevede ekonomik kaynakları verimli yönetme ihtiyacı gibi belirli ekonomik güçlerin empoze edildiği ekonomik bir çevrede faaliyet gösterirler. Söz konusu makro-ekonomik çevre, ailenin ekonomik faaliyetleri üzerinde baskı ve sınırlamalar ortaya koyan bir çevredir.

Ekonomik güçleri esas alan bu görüşe göre, aileler yapmak zorunda oldukları ekonomik faaliyetler dikkate alınarak dört genel kategoride tanımlanabilir:

- 1) Temel tüketimi destekleme,
- 2) Arzu edilen bir yaşam standardına ulaşma,
- 3) Çalışma ve mesleki gelişmeyi sağlama,
- 4) Değişen ekonomik çevreye uyum sağlama.

Ailenin ekonomik faaliyetleri Çizelge 1'de verilmiştir.

Çizelge 1. Ailenin dört genel ekonomik faaliyeti

Ekonomik Faaliyetlerin Genel Kategorileri	Gerçekleştirilen Özel Faaliyet Örnekleri
Temel tüketimi destekleme	<ul style="list-style-type: none">- Beslenme, giyinme ve barınmayı sağlama- Temel finansman ihtiyaçlarını destekleme (çocukların eğitim harcamaları gibi).
Arzu edilen yaşam standartlarına ulaşma	<ul style="list-style-type: none">- Tüketimin kalitesini yükseltme- Sembolik tüketim- Boş zaman etkinlikleri
Çalışma ve mesleki gelişmeyi sağlama	<ul style="list-style-type: none">- Meslek seçimi- Mesleki hareketlilik- Meslek değiştirme- Eşlerin mesleki uyumu
Değişen ekonomik çevreye uyum sağlama	<ul style="list-style-type: none">- Tasarruf ve varlık oluşturma- Varlık yönetimi- Kredi sağlama- Ekonomik döngülere karşılık verme ya da planlama yapma- Değişen faiz oranları- Enflasyon- Etkili kaynak tahsis- Ekonomik güvenliğe ulaşma

Temel Tüketimi Destekleme

Ailelerin birinci ve en önde gelen fonksiyonu üyelerinin beslenme, giyinme ve barınma gibi yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamaktır. Ancak, bu amacı ulaşmak için pek çok yol gösterici bulunmasına karşın iyi tanımlanmış bir standart yine de yoktur. Örneğin, yeterli ve dengeli beslenme için günlük önerilen besin öğeleri ve miktarları, yeterli konut ya da yoksulluk sınırı için belirli standartlar ortaya konulabilir.

Ekonomik faaliyetler ve ekonomik harcamalar çocuklar doğduklarında ve yetiştirilirken önemli ölçüde artabilir. Çocuk yetiştirme, ailenin temel fonksiyonlarından biri olarak tanımlanmaktadır ve çoğunlukla çocuk sahibi olma, evlilik için bir neden oluşturur. Çocuk yetiştirme, hem ekonomik hem de sosyal bir fonksiyondur. Bununla beraber yapılan çalışmaların önemli bir bölümü çocuk yetiştirme için ekonomik fonksiyonuna daha az dikkat çekerek, sosyal fonksiyonu üzerinde odaklanmıştır.

Arzu Edilen Yaşam Standardına Ulaşma

Bağatili bir aile yaşamı, temel ihtiyaçların karşılanmasıyla birlikte bir yaşam standardına ulaşmayı kapsar. Toplumun farklı kesimlerinde "banliyöde yaşam", "gösterişe yönelik tüketim", "küçük güzeldir" gibi sınıflandırmalar yolu ile çeşitli yaşam

standartları savunulmaktadır. İaral ya da lüks tüketim yaygın bir standart sembolü haline gelebilmektedir.

Ailenin temel ihtiyaçlarını karşılamadaki başarısızlık ciddi sonuçları ile ekonomik bir sorundur. Pek çok aile için, belirli bir yaşam standardına ya da bazı bireysel amaçlara ulaşamadaki başarısızlık, aile üyelerini etkileyen ciddi psikolojik sonuçlara ve hem aile üyelerini hemde ailenin bir parçası olduğu toplumu etkileyen sosyal sonuçlara neden olabilir.

Çocukların büyümesi ve gelişmesi belirli bir yaşam standardının bir bölümü olduğunda, çocuk yetiştirme özel harcamaları gerektirir. Çocukların sosyalizasyonu, futbol ya da yüzmeye gibi organize faaliyetlerle ilgilenmeleri ile mümkündür. Kişisel gelişme ve olgunlaşma; müzik dersleri, izcilik gibi faaliyetler aracılığı ile sağlanabilir. Bunlar ve diğer çocuk merkezli tüketim faaliyetlerinin pek çoğu, ailenin ekonomik kaynakları üzerindeki baskıyı artırır.

Çalışma ve Mesleki Gelişmeyi Sağlama

Çalışma, ailedeki bir ya da birden fazla bireyin başlıca ekonomik faaliyetidir. Meslek basamaklarında ilerleyen bir bireyin para gelirinin artacağı tahmin edilebilir. Birey, aile yaşamının kronolojik aşamalarından geçerken ekonomik açıdan da çok daha başarılı hale gelebilir.

Para kazanma beklentileri karşılanmadığında, ailede ekonomik ve psikolojik sorunlar ortaya çıkabilir. Evin geçimini temin eden bireyin başarısızlığı ailedeki diğer bireyler tarafından sağlanmasına neden olabilir. Başarısızlık duyguları, evlilikte tatminsizlik, aile içinde şiddet ve boşanma gibi pek çok aile sorununa neden olabilir.

Para kazanan birey işini kaybederse ya da işinde ilerleme kaydedemese, meslek değiştirmesi gerekebilir. Bireyin mesleğinde ilerlemesi ya da meslek değiştirmede esnek olabilmesi, artan sorumlulukların yerine getirilmesinde ya da enflasyonist harcama artışlarını kapatmada zorunlu hale gelebilir. Bu tür adaptasyonlar, ailenin ekonomik başarısı için yaşamsal önem taşımaktadır.

Değişen Ekonomik Çevreye Uyum Sağlama

Değişen ekonomik çevreye uyum sağlama aileler tarafından gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin en ayrıntılı ve karmaşık olanıdır. Günümüzün giderek gelişen ekonomik çevresinde yer alan ekonomik sisteme uyum sağlama, ekonomi konusunda bilgi sahibi olmayı, geleceği görmeyi gerektirir. Ekonomik çevreye uyum sağlama, vergi yasaları, enflasyon, kâr payı oranlarına uyum sağlama, tasarruf/varlık için tatmin edici bir araç bulma ve ihtiyaç duyulduğunda kredi sağlama gibi olguları kapsar. Bütün amaç, aile için "ekonomik güvenliği" sağlamaktır. Bu türden ekonomik faaliyetlerin giderek hızlı bir şekilde artan karmaşıklığı, ailelere yönelik ekonomik danışmanlık sektörünün gelişmesini desteklemiştir.

Daha önce tartışılan üç ekonomik faaliyet, ailelerin çok büyük bir çoğunluğu tarafından değişen düzeylerde gerçekleştirilmektedir. Bununla beraber, çağdaş bir ekonomik çevrede, etkili yönetim için hem varlığa ve hem de ekonomi bilgisine sahip olan ailelerin sayısı çok azdır. Bir çok ailenin ekonomik güvenliğe ve refaha ilişkin sorunu olmamasına karşın, bu aileler de toplumda yaygın olarak yaşanan pek çok

ekonomik güçlükten etkilenirler. Aile kaynaklarının yönetimi ve toplumdaki makro-ekonomik eğilimlerin anlaşılması gibi konularda aileler giderek daha eğitilmiş hale gelirken, ekonomik faaliyetlerin bu kategorisi toplumun tüm kesimleri açısından, daha da önem kazanacaktır.

1.2. Ailede Gelişim ve Değişimin Aşamaları

Bir ailenin gelişmesi ve büyümesi pekçok aşamaya, kritik olayları ve zamanla ortaya çıkan değişiklikleri kapsayan oldukça karmaşık bir olgudur. Bu gelişim ve değişim süreçleri pek çok kavramsal bakış açısından araştırılmıştır. Bunlardan biri olan aile yaşam döngüsü kavramı, ailenin gelişimi ve değişimine ilişkin aşamaların temelini oluşturmaktadır.

Aile yaşam döngüsü kavramı, ailelerin

- a) oluşum,
- b) çocuk yetiştirme,
- c) çocukların evden ayrılması,
- d) boş yuva
- e) emeklilik döngüsünü tamamladıkları anından hareketle oluşturulmuştur.

Bu kavram, aile gelişimindeki aşamaların belirlenmesindeki temanın temelini oluşturmaktadır. Bununla beraber, aile gelişiminin basit bir doğrusallıktan da öte, sürekli bir aile yaşam döngüsü düşüncesinden gelen pekçok boyutundan sözedilebilir. Örneğin; geleneksel yaşam döngüsü kavramına uygun olmayan gerekmeyen çocuksuz evlilikler, boşanmalar, yeniden evlenmeler ve diğer kritik olaylar vardır. Bu nedenle, ailenin gelişim ve değişim aşamalarının altı dönemini kapsayan bir model kullanılabilir.

Aile gelişim ve değişiminin altı temel dönemi vardır.

- 1) ailenin kurulması,
- 2) çocuk planlama ve yönetim,
- 3) insan ilişkileri yönetimi,
- 4) çözüme,
- 5) yeniden evlenme ve
- 6) yaşlılık.

Çizelge 2'de her dönemde aile yaşamında ortaya çıkan önemli olaylar ve durumlara örnekler gösterilmiştir. Örneğin; ailenin kurulması aşaması, arkadaşlık dönemi ve çocuksuz bir aile ünitesi görünümündeki birlikteliğin ilk dönemlerini kapsar. Çocuk yetiştirme aşaması, aile ünitesi içindeki çocukların sayısı ve yaşlarına bağlı olarak çok sayıda alt aşamayı kapsayabilir. "Çocuk planlama ve yönetim" olarak saptanan basit bir başlıkta örneğin; anaokulu döneminde çocuğu olan, okul çağında çocuğu olan, adolesan çağda çocuğu olan, aileler ya da, çocukların evden ayrıldığı dönemdeki aileler gibi alt aşamalar vurgulanabilir.

Çizelge 2. Ailenin gelişim ve değişiminin temel aşamaları

Temel Aşamalar	Her Aşamadaki Örnek Olaylar ve Durumlar
Ailenin kurulması	- Arkadaşlık dönemi - Evlilik - Çocukları çiftler
Çocuk planlama ve yönetim	- Anaokulu döneminde çocuğu olan aile - Okul çağında çocuğu olan aile - Adölesan çağda çocuğu olan aile - Çocukların evden ayrıldığı dönemde aile
İnsan ilişkileri yönetimi	- İletişim - Tartışma - Çözümlerde aynı görüşü paylaşmama - Aile içi şiddet - Yaşam biçimlerinde değişim
Ayrılma	- Ayrı yaşama - Boşanma - Kadının evden ayrılması
Yeniden evlenme	- Çocukların velayeti - Arkadaşlık dönemi - Yeniden evlenme - Birleşmiş ya da "kaynaşmış" aileler
Yaşlanma	- Orta-yaş geçişi/krizi - "Boş yuva" sendromu - Emeklilik ve boş zaman - Fiziksel ve mental kapasitenin değişmesi

Bu bakış açısı ailelerin gelişim aşamaları ile, ekonomik faaliyetlerini bütünleştirmektedir. Konuya ilişkin kuramsal ilişkiler Çizelge 3'de sunulmaktadır. Çizelgede, her "ekonomik faaliyet-aile gelişim odası" için örnek bir kurama yer verilmiştir.

Çizelge 3. Ailelerin genel ekonomik faaliyetlerinin gelişimi ve değişimi etkileme biçimi

Ticari Etkileme	Ailelerin Ekonomik Faaliyetleri				Değişen Ekonomik Gereksinim Süzgeci
	Ticari Faaliyetin Durumuna	Araç Eklenti Yorum Standartlarına Uyuma	Calama ve Mesleki Gereksinim Süzgeci	Değişen Ekonomik Gereksinim Süzgeci	
Aile İktisadi	Ticari faaliyetin durdurulması	Araç eklenti yorum standartlarına uygunluk sağlanmazsa ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	Eğitim, mesleki seçimi ya da mesleki gereksinim ile uyumsuzluk sağlanmazsa ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	Yüksek nitelikli eğitimli ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	
Çevre Etkileme ve Etkileme	Ailelerin çevre etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Ailelerin çevre etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Çevre etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Çevre etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	
İnsan Etkileme	Genel eğitimin aileleri etkileme etkileri	Ailelerin eğitim gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Eğitim, mesleki seçimi ya da mesleki gereksinim ile uyumsuzluk sağlanmazsa ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	Ailelerin eğitim gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	
Ayırma	Ticari faaliyetin durdurulması	Araç eklenti yorum standartlarına uygunluk sağlanmazsa ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	Eğitim, mesleki seçimi ya da mesleki gereksinim ile uyumsuzluk sağlanmazsa ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	Yüksek nitelikli eğitimli ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkilenir.	
Yerel Etkileme	Kararların yerel etkileme etkileri	Ailelerin yerel etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Yerel etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Yerel etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	
Yerel Etkileme	Değerler yerel etkileme etkileri	Ailelerin değerler etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	Değerler etkileme gereksinimleri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler.	"İçerik yerel etkileme etkileri ailelerin ekonomik ve sosyal durumları etkiler."	

Aile Kurmanın Ekonomik Yönü

Eş seçiminin önemi aile ilişkileri kitaplarında anlatılmakta, genellikle din, eğitim ve kültür gibi bireysel değerler olgusundan hareket ile konuya yaklaşılmaktadır. Günümüzde, eş seçiminin ekonomik ve finansal yönü üzerinde yapılmış çok az sayıda araştırma vardır. Bununla beraber, ülkedeki ekonomik koşullarda durgunluk olduğunda evlenme eğilimlerinin ertelendiğini gösteren istatistikler, eş seçiminin ekonomik fonksiyon açısından düşünüldüğünü kanıtlamaktadır. Bu nedenle, enflasyon, ekonomik durgunluk, işsizlik ve kişisel gelirler dahil toplumu tümü ile etkileyen ekonomik bir olgı, evlilik kararı ve böylece aile yaşamının kurulmasını kontrol eden faktörler haline gelebilir.

Eş seçiminin muhtemelen en belirgin ekonomik olgusu, ekonomik kaynakları, örneğin yüksek para gelirini sağlamada en büyük potansiyele sahip eşin seçilmesini kapsar. Eşler, birbirlerinde gelir sağlama yetisini kapsayan ekonomik koşulları ya da ev üretimi becerilerini ararlar. Ancak, gelecekteki motivasyonların kişisel önemini ölçmek güç olabilir.

Çocuk Planlama ve Yönetiminin Ekonomik Yönü

Doğurgunluk, tüketim olarak görülebilir ve çocuk sahibi olma bir tüketim malının satın alınması gibi yorumlanabilir. Aileler ev içinde ve ev dışında çalışan bireyler olarak ekonomik değerin bir parçası olan çocuklara sahiptirler. Ancak çağdaş toplumda çocuklar, ailenin ekonomik değerini artırmaz ve çekirdek aile formunun bir sonucu olarak görülür.

Son yıllarda genç çiftler, mesleki ilerlemeleri için çocuk sahibi olmayı ertelemektedirler. Çocuk sahibi olmanın ertelenmesi, ekonomik durgunluk dönemleriyle de ilişkilidir. Bir çok eğitimi, aile planlaması konusu ile zaman maliyetini bir arada ele almaktadır. Bu konuda ileri sürdükleri iddia, zamana verilen değerin artmasının ailelerin sahip olmak istedikleri çocuk sayısında azalmaya neden olmasıdır. Ekonomik nedenler ve hatta daha genel kaynak tahsis konuları, çocuk planlama ve yönetim üzerinde etkili olmaktadır. Finansal konular, çocukların eğitimini ve sosyalizasyonunu da etkileyebilir. Bir çalışmada, aile gelirinin düşük olmasının öğrencilerin başlıca okul bırakma nedeni olduğu bulunmuştur.

İnsan İlişkileri Yönetiminin Ekonomik Yönü

Aile içi şiddet, ailede insan ilişkileri yönetimindeki başlıca sorunlardan biridir. Kadının ve çocuğun hem psikolojik ve hem de fiziksel istismarı, aile içi şiddetin en iyi göstergesidir. Son yıllarda, kadına ve çocuğa yönelik şiddetin düşük gelirli ailelerde ortaya çıkma olasılığının daha fazla olduğu kanıtlanmıştır. Sosyal hizmet çalışanları, ailenin ekonomik sorunlarının (işsizlik, yarı zamanlı çalışma, hamilelik ve tek ebeveynli aile olma gibi) çocuğun ve eşin istismarında artışa yol açtığını belirtmektedirler.

İstismar kurbanı olan öğrenim ve gelir düzeyi düşük kadınlar, evliliklerini sürdürme eğilimindedirler ve evlilik sona ermeden önce kocaları tarafından giderek

artan bir şekilde mağdur edilirler. Bunun birinci nedeni, kadınların çoğunun ekonomik destekten yoksun olmalarıdır.

Aile anlaşmazlıklarının çözümleri ve ara bulmalar, insan ilişkileri yönetiminin diğer önemli bölümleridir. Pek çok aile anlaşmazlığı, finansal olaylardan kaynaklanabilir. Araştırmalar, aile anlaşmazlıklarının eşlerin çalışma durumları ile ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu tür bulgular, ekonomik konuların insan ilişkileri yönetimindeki sorunların günlük ve görünür rutin yönlerini hızlandırması görüşünü güçlendirmektedir.

Ayrılmanın Ekonomik Yönü

Boşanmanın mal-mülk paylaşımı, nafaka ve çocukların bakımı gibi belli başlı konular dikkate alındığında, ekonomik bir olay olduğu açıkça görülmektedir. Ancak, çoğunlukla düşük gelir gruplarında görülen boşanmanın sınırlı ekonomik kaynaklarla yeni bir yoksul aile ünitesinin oluşmasına yol açtığı da önemli bir gerçektir. Kadınlar düşük gelirliler olsalar bile çocukların velayeti öncelikle kadına verilmektedir. Böylece kadınların aile reisi olduğu pek çok tek ebeveynli aile yoksulluk içinde ya da düşük gelir kategorisinde yer almaktadır.

Birçok kadın, boşanmanın hemen ardından artan ekonomik sorunlar ile karşı karşıya geldiklerinde, sonraki uyum sürecinde daha fazla güçlük çekerler. Bu da boşanma ile başa çıkmada ekonomik durumun önemini göstermektedir.

Yeniden Aile Kurmanın Ekonomik Yönü

Boşanmanın oldukça yaygın olmasına karşın, yeniden evlenme oranları arttığından evliliğin geçerliliğini kaybettiği söylenemez. Ancak, ikinci evliliklerde de sorunlar yaşanabilir. Çoğunlukla aklı gelen, yeni evlilikte üvey çocuklara ilişkin psikolojik ve duygusal sorunlardır. Yeniden evlilik ile ilgili sorunların çözümü ve başarısı psikolojik, duygusal ve ekonomik fonksiyonları kapsayan birçok faktör ile ilişkilidir.

Ekonomik durum yeniden evlenme kararı üzerinde etkilidir. Düşük gelirliler kadınların, aynı gruptaki erkeklerin aksine çok kısa sürede yeniden evlenme eğiliminde oldukları görülmektedir. Bunun en önemli nedeni, kadınların velayetini aldıkları çocuklarına ve kendilerinin geçimini sağlayacak ekonomik olanaklardan yoksun olmalarıdır. Erkekler işe, eş bulma konusunda ekonomik olarak yeterli olanakları olmadığında güçlük çekebilirler. Yapılan çabımlar, yeniden evlenmenin ailenin ekonomik fonksiyonlarına bağlı olduğuna göstermektedir.

Yaşlılığın Ekonomik Yönü

Yaşlılık, aile değişiminin en önemli dönemidir. Yaşlı insanların nüfustaki oranı giderek artmaktadır. Aileye ilişkin araştırmalar, yalnızlık, kuşaklar arası ilişkiler, akrabalık örüntüleri, dulluk, büyükanne ve büyükbaba olma gibi yaşlanma ile ilişkili pek çok konu üzerinde odaklanmaktadır. Ancak, ekonomik refah konusunu ele alan çalışmaların sayısı daha sınırlıdır. Ekonomistler, emeklilik planları, sosyal güvenlik, vergi politikası ve parasal yatırım konularını incelemektedirler. Emeklilik dönemi,

ekonomik kaynakları fazla olanlar için tatmin edici bir dönem olarak görülmektedir. Bununla beraber, düşük gelirli bireyler, emekliliği güçlüklerle dolu (çoğunlukla barınma, gıda ve tıbbi bakım için yeterli para ayırlamaması) sıkıntılı bir dönem olarak tanımlarlar. Bundan dolayı, bir ailenin ekonomik fonksiyonu yaşlılık sorunu ile ilgilenmede başlıca faktör olarak görülmektedir.

2. AİLENİN (HANEHALKİNİN) EKONOMİK ORGANİZASYONU

Hanehalkının ekonomik organizasyonu, ekonomik davranışlarının incelenmesidir. Hanehalkı teriminin çeşitli anlamları vardır. Günlük konuşmada hanehalkı "aynı çatı altında yaşayan ve bir aile oluşturan" bireyler anlamına gelir.

Ekonomistler, amaçlarına ulaşma eğiliminde olan dört grup belirlemişlerdir. Bu dört grup tatmin sağlanmayı amaçlayan hanehalkları, kâr sağlamayı amaçlayan işletmeler ve sosyal refahı sağlamayı amaçlayan hükümet ile kâr sağlamayı amaçlamayan vakıflar, dernekler ve kooperatifler gibi kurumlardır. Hanehalklarını toplumdaki diğer ünitelerden ayıran temel kriterler şöyle sıralanabilir:

1. Amaçlara ulaşma yolu ile tatmin sağlanması: Tatmin ve fayda genellikle ekonomistlerin hanehalklarının amaçlarını tanımlamada kullandıkları kavramlardır. Refah ise sosyologlar ve ev ekonomistleri tarafından aynı anlamda ve aynı amaçla yönelik kullanılan bir kavramdır. Ekonomistlere göre; gelir ve varlık birikimi, tatminin, refahın ya da faydanın artması anlamına gelir; ancak, varlığın ya da gelirin maksimizasyonu tatminin maksimizasyonu için gerekli fakat yeterli değildir. Refah veya tatmin materyal refahı kapsar, fakat sevgi, gülümseme, sağlık, terbiye gibi diğer faktörler de refah ve tatmine önemli ölçüde katkıda bulunur.

Bir grubun tatmine ulaşması onu hanehalkı yapmaya yetmez. Daha geniş anlamda düşünülürse, bir ülkenin halkı ortak refahı ulaşmak amacı ile bir araya gelmişlerdir. Fakat böyle bir grup hanehalkı olarak isimlendirilemez. Hanehalkının önemli bir özelliği büyük toplumun küçük bir ünitesi olması ve bir devamlılığın bulunmasıdır. Bu nedenle, üyelerinin refahını artırma amacına yönelik olarak biçimlenen toplumun en küçük üniteleri yani hanehalkları dikkate alınmaktadır.

2. Tatmin sağlanabilmesi için kaynakların olması, kaynakların üyeler arasında paylaşılması ve grubun refahını artırmak için alternatif yollara sahip olunması: Kaynakları olmayan bir hanehalkı yaşamını sürdüremez ve sorunlarını çözemez. Hanehalkı arasında kaynaklar paylaşılmadığında, kaynaklar kullanılmaz hale gelir ya da onları paylaşabilecek diğer hanehalklarına bırakılır. Tercihleri belirgin olmayan bir ünite amaçlarına ulaşmak için çaba gösteremez ve refaha ulaşamaz.

Gelir elde etmek için kiralanmış ya da satılan aile kaynakları ile mallar, hizmetler ve daha tatminlik bir çevre satın alınabilir. Kaynaklar; hanehalkı içinde mal-hizmet üretmek ve yiyecek, giyecek, barınma, temel sağlık hizmetleri, sosyalleştirme, terbiye, sevgi, zevk ve benzerleri yolu ile aile üyelerinin refahına katkıda bulunabilecek bir çevre için kullanılabilir.

Tüm bunlardan hanehalkı kavramının, tek başına yaşayan bireyleri, çiftleri, aynı fonksiyonları gerçekleştiren ve aynı niteliklere sahip olan diğer insan gruplarını kapsayacak kadar geniş olduğu anlaşılır. Amerika Birleşik Devletleri Nüfus Bürosu'na göre hanehalkı birbiri ile akrabalık bağı olan aile üyelerini ve komutta ayrı yaşam birimlerini paylaşan (örneğin ayrı odalarda kalan), birbiri ile akrabalık bağı olmayan tüm bireyleri kapsar. Bu tanım birbiri ile akraba olmayan, diğer kaynaklar dışında

aynı daireyi paylaşan grupları da kapsadığından güncel bir hanehalkı tanımına ulaşılmış olur.

Devlet İstatistik Enstitüsünün tanımına göre ise hanehalkı, sayım anında, aralarında niye bağı bulunsun veya bulunmasın, aynı konutta veya aynı konutun bir kısmında yaşayan; aynı kazandan yemek yiyen, kazanç ve masraflarını ayırmayan ve hanehalkı hizmet ve yönetimine iştirak eden bir veya birden fazla kişinin oluşturduğu topluluktur.

Kısaca hanehalkı, ortak refah amacına ulaşmak için kaynaklarını paylaşan birey veya bir grup insan olabilir. Hanehalkı; çeşitli alternatif kullanım yollarına sahip olduğu kaynakları, üyeleri arasında paylaşır. Aile ise; kan, evlenme veya evlat edinme bağları ile birbirine bağlı, aynı evde yaşayan, aynı geliri paylaşan, çeşitli roller çerçevesinde birbirini etkileyen insanlardan oluşan bir kurumdur.

Ekonomi, toplum içinde yer alan grupları (hanehalkları, firmalar, hükümetler ve kurumlar) inceler. Firmalar; işgücü, toprak ve sermaye kullanarak belirli bir süreç içinde kâr elde etmeyi ümit ederler. Benzer şekilde hanehalkları da kaynaklarını çıktılarından tatmin duyabilecekleri faaliyetlere tahsis ederler. Çıktılar hanehalkını oluşturan üyelerin refahını artırır.

Hanehalkının ekonomik organizasyonunu etkileyen özellikler:

1- İç ve dış koşullar: Hanehalkının içindeki ve dışındaki koşullar hanehalkının sahip olduğu kaynakların miktar ve çeşitini, izlenen faaliyetlerde kullanılan her bir kaynağı verimliliğini ve hanehalkının faaliyetler sonucunda duyduğu tatmini belirler. Bu koşullarda değişiklik olduğu zaman bazı faaliyetler daha fazla, bazıları daha az tatmin sağlayacaktır. Bu durumda, hanehalkı tarafından daha az tatmin sağlayan faaliyetleri azaltma veya bitirme, daha fazla tatmin sağlayan faaliyetleri artırma veya başlatma yönünde dürtüler yaratılır. Böylece, her faaliyetteki kaynak verimliliği koşullara bağlı olarak değişecektir. Mevcut ve potansiyel kaynak verimliliği arasındaki boşluk hanehalkının daha az ve daha çok verimli faaliyetlere yönelik bazı kaynakları değiştirmesine dürtü olarak hizmet eder. Dolayısı ile iç ve dış koşullara bağlı olarak hanehalkı değişir. Hanehalkındaki değişimi, faaliyetler ve kaynak kullanım kolplarındaki değişimler izler.

2- Hanehalkı büyüklüğü: Hanehalkı büyüdüğü hanehalkının kaynaklarının miktarını etkiler. Örneğin, iki bireyden oluşan bir hanehalkı işgücü kaynağına, bir bireyden oluşan bir hanehalkından daha fazla sahiptir.

3- Hanehalkının kompozisyonu: Hanehalkının kompozisyonu, kaynaklarının miktarını önemli ölçüde etkiler. Örneğin; bir yetişkin, bir çocuktan oluşan iki bireylik bir hanehalkı, iki yetişkinden oluşan bir hanehalkına kıyasla daha az kaynağa sahiptir.

4- Hanehalkının yapısı: Bir hanehalkının kaynakları hem şimdiki ve hem de gelecekteki, yani beklenen kaynakları içerir. Örneğin, biri evli diğeri evli olmayan çiftlerden oluşan iki hanehalkı kıyaslandığında evlilik yükümlülüğü ve boşanmanın maliyeti nedeni ile evli çiftlerin gelecek beklentileri, evli olmayanlara kıyasla daha belirgindir. Evli çiftlerin gelecekteki kaynak beklentileri, evli olmayandan daha fazladır. Hanehalkının yapısı bu nedenle hanehalkının kaynaklarını önemli ölçüde etkiler.

Hanehalkının büyüklük, kompozisyon ve yapısı tatmin sağlayan faaliyetlerin özelliklerini de belirler. Çoçuk sahibi olma, hanehalkının büyüklük ve kompozisyonunu etkileyen ve aynı zamanda da tatmin sağlayan önemli bir hanehalkı

faaliyettir. Bebeğin aileye katılması ile ailedeki birey sayısı artar ve ailenin refahı çocuk isteniyor ise olumlu, istenmiyor ise olumsuz yönde etkilenebilir.

Kısaca, hanehalkının ekonomik organizasyonunun hanehalkı tarafından gerçekleştirilen faaliyetlere ve kaynak kullanım kalıplarına olduğu kadar hanehalkının büyüklüğüne, kompozisyonuna ve yapısına da bağlı olduğu söylenebilir.

2.1. Hanehalkının Kaynakları

Hanehalkının sahip olduğu kaynaklar, insansal ve fiziksel kaynaklar olmak üzere iki grupta incelenebilir. Her grup kendi arasında ayrılabilir. İnsansal kaynaklar zaman, beceriler ve hanehalkını oluşturan üyelerin enerjisini kapsar. Her üyenin zamanı kendine özgüdür ve yenilenemez. Her birey 24 saate sahiptir. Beceriler fiziksel olabilir. Güç, çeviklik, zarafet ve belli fiziksel faaliyetleri gerçekleştirme yeteneği gibi. Ya da beceriler mental kapasite ile ilgili olabilir. Hafıza, mantık, görüş ve bireysel ilişkilerde uyum gibi. Bireyin sahip olduğu enerji fiziksel ya da mental (zihinsel) olabilir. Bireyin sahip olduğu zamanın aksine, becerileri ve enerjisi geliştirilebilir veya inatf edilebilir.

Fiziksel kaynaklar, mali kaynakları kapsar ve bir devamlılık içinde düzenlenebilir. Devamlılık kaynakların diğer formlara dönüştürülebilme serbestliğini, likit olup olmamalarını etkiler. Bu devamlılık boyunca, nakit en likit olanıdır. Bireyin kredi olanakları, tasarruf hesapları, hisse senedi ve tahvilleri nakite oranla daha az likittir. Otomobiller, evler ve toprak ise daha da az likittir. Hanehalkının sahip olduğu mobilya ve araç-gereçler ise en az likit olanlardır. Az gelişmiş piyasalarda, ikinci el olarak satılabilir. Bir diğer devamlılık, fiziksel varlıkların dayanıklılığı yani kullanım süresinin uzunluğuna ile ilgilidir. Böyle bir devamlılıkta hanehalkının sahip olduğu, örneğin kullanılıncaya hemen yok olabilecek yiyeceklerin ömrü çok kısadır, toprak ise uzun ömürlüdür. Sahip olunan nakit değerlerin ömrü ise kuşkusuz enflasyon oranına bağlıdır. Enflasyon oranının yüksek olması paranın satın alma gücünü hızla düşmesine neden olur.

2.2. Hanehalkının Faaliyetleri

Hanehalkının faaliyetleri, insansal ve fiziksel kaynakların kullanımını kapsar ve hanehalkı bu faaliyetlerden doğrudan ya da dolaylı olarak tatmin sağlar. Hanehalkının faaliyetlerinin özellikleri şöyle sıralanabilir:

1. Elde edilen tatminin doğrudan ya da dolaylı olması

İş dolaylı olarak tatmin sağlanan faaliyetlere bir örnektir. Tüketim ve serbest zaman faaliyetleri yani iş dışı faaliyetler ise doğrudan tatmin sağlayan faaliyetlerdir.

Para ya da mal ve hizmetleri üretmek için gerçekleştirilen faaliyetler iş olarak, daha çok zevk almak için gerçekleştirilen faaliyetler de iş dışı faaliyetler olarak adlandırılır.

Bazı faaliyetler, belirli kaynakların hanehalkı tarafından daha değerli formlara dönüştürülmesini kapsar. Bunlar, iş ile ilgili faaliyetler olarak isimlendirilir. Bireyin becerilerini ve zamanını gelir kazanmak için satması buna örnektir. Bireyin becerilerini ve zamanını mal ve hizmetlerle değiştirmesi ise daha az rastlanan bir

durumdur. Bir öğrencinin oda ve konaklama olanakları elde etmek için bir ailenin ev işlerini ve çocuklarının bakımını üstlenmesi bu duruma örnek olarak verilebilir.

İş ile ilgili faaliyetler, pazardaki faaliyetler ve pazar dışı faaliyetler olmak üzere iki grupta incelenebilir. Bu ayrımın göre, iş ile ilgili faaliyetler ya çalışan ve çalışan birey ilişkisi (örneğin işgücü pazarında) bağlamında ya da mal ve hizmetlerin üretildiği ve aynı zamanda tüketildiği hanehalkı açısından ele alınabilir.

İş ve iş dışı ya da serbest zaman arasındaki ayrımlardan biri de hanehalkının iş ile ilgili faaliyetlerden dolayı, iş dışı ya da serbest zaman faaliyetlerinden doğrudan tatmin sağlamasıdır. Ancak, böyle bir genelleme her zaman geçerli olmayabilir. Çünkü pek çok birey çalışmaktan zevk duyar. İşini severek yapan bir kimse hafta sonlarında da bahçede zevkle çalışabilir ve her iki faaliyetten de doğrudan tatmin sağlayabilir.

2. Bir periyottan diğerine kaynak transferini kapsaması ya da kapsamaması. Tasarruf etme ve ödünç alma periyotları arasında kaynak transferini gerektiren, tüketim, iş ve serbest zaman ise periyotları arasında kaynak transferini gerektirmeyen faaliyetlere örnektir.

Faaliyetler arasında derhal fayda elde edilen faaliyetler ve gelecek periyotta fayda elde edilmesi planlanan faaliyetler ayrımı da yapılabilir. Kaynakların bir periyottan diğerine aktarılması ile gerçekleşen faaliyetler tasarruf ya da yatırım faaliyetleri; derhal tatmin amacıyla yönelik olarak günlük periyotta kaynakların kullanılmasını ile ilgili faaliyetler ise tüketim faaliyetleri olarak isimlendirilir.

Tasarrufların esas tüketimin ertelenmesidir. Bazı insanlar gelecekteki periyotlarda tasarruflarının getireceği tatminin yanı sıra, tasarruf sürecinden de tatmin duyarlar. Gençlikte tasarruf yapıyor olmaktan duyulan tatmin ikinci derecede önemli bulunmakta ve ekonomistler tarafından ihmal edilmektedir.

Doğrudan ve derhal tatmin sağlayan faaliyetler, tüketim ve serbest zaman faaliyetleridir. İlk kavramda belirli bir süreçte mal ve hizmetlerin kullanılması vurgulanır. İkinci kavramda ise belirli bir süreçte kullanılan zaman vurgulanır. Gerçekte tüketim faaliyetlerini zaman veya serbest zaman ile mal ve hizmetler olmadan düşünmek çok güçtür.

3. Hanehalkı içinde veya hanehalkları arasında tek ya da iki yönlü kaynak transferini kapsamaması. Bu faaliyetler kaynakları hanehalkından toplumdaki diğer gruplara aktarır veya kaynakları hanehalklarından diğer hanehalklarına ve toplumdaki gruplara aktarır. Bu transfer, dönüştürme faaliyetleri olarak isimlendirilir. Vergilendirme, hükümetlerin refah politikaları, hediye verme ve alma, gönüllü çalışmalar buna örnek olarak verilebilir. Bu faaliyetlerin esas, tek yönlü olmaları ve değişmemeleridir. Hanehalkları bu transferler ile hem sağlayacakları tatmin hem de yasalar nedeni ile ilgilenirler. Örneğin, yasalar hanehalklarının gelir vergisi vermelerini gerektirir. Hediye alma ve vermenin de tatmin sağlayacağı açıktır.

2.3. Hanehalkını Etkileyen Sınırlamalar

Kaynaklardan elde edilen tatmin, hanehalkının davranışlarını etkiler. Hanehalklarının tatmin ya da refahı maksimize etme-girişiminde buldukları ve bunu yapmada da başarılı oldukları sonuçlarına varılabilir. Ekonomik organizasyonun sonuçlarını geniş ölçüde hanehalkının amaçları, örneğin tercihleri belirler ve bu sonuçlar hanehalkının amaçları değiştiğinde değişir. Aslında her bir öge yani

kaynaklar, faaliyetler ve tatmin sınırlandırılmıştır. Hanehalkları maruz kaldıkları sınırlamalara karşı tatmini maksimize etmeye çalışırlar. Böylece hanehalkının ekonomik organizasyonu hanehalkının amaçlarına yansır sınırlamalardan da etkilenir. Sınırlama tiplerinin anlaşılması, davranışları nasıl sınırladığı, aralarındaki etkileşim, hanehalkının ekonomik organizasyonunun anlaşılması bakımından önemlidir.

Hanehalkını etkileyen sınırlamalar dört tiptedir:

Ekonomik Sınırlamalar

Hanehalkının kaynakları sınırsız değildir. Hanehalkının davranışları ve hanehalkının ekonomik organizasyonunun sonuçları mevcut kaynakların miktar ve tiplerinden önemli ölçüde etkilenir. İnsanlar, çok çeşitli becerilere sahiptirler. Ancak, belirli bir yaşam süreleri vardır ve amaçlarına ulaşmak için kendi yaşam sürelerini kullanırlar. Hanehalkı gelire, varlığa ve krediye sahiptir. Ekonomik sınırlamalar, hanehalkının davranışlarını önemli ölçüde şekillendirir. 1950 ve 1960'lı yıllarda ekonomistler zamanın da davranışlar üzerinde sınırlayıcı olabileceğini vurgulamışlardır. Çünkü; tüketim, mal ve hizmetler kadar zamana da bağlıdır. Hanehalkları üzerinde sınırlı gelir ve sınırlı zamanın çifte baskısı vardır.

Teknik Sınırlamalar

Doğadaki üretim sürecinin girişleri olan kaynaklar teknik özelliktedir. Teknik kavramı biyolojik, kimya ve fizik kanunlarına uyan süreçlerdeki gerçeklerle ilişkilidir. Örneğin, gebelik dönemi yani aileye yeni bir bireyin katılması dokuz ay sürer. Farklı teknikler kullanılarak, yiyeceklere renk, lezzet ve besin öğeleri bakımından farklı özellikler kazandırılabilir. Bu nedenle, hanehalkı davranışlarını ve hanehalkının ekonomik organizasyonunun sonuçlarını kısmen teknik sınırlamaların belirlediği söylenebilir.

Yasal Sınırlamalar

Hanehalkının davranışlarını, hanehalkının da katıldığı politik düzenlemeler ve yasalar sınırlar. Yasalar bazı faaliyetleri sınırlar, bazı kaynakların kullanımını yasaklar ve onların bazı insanların faaliyetlerinde kullanılmasını önler.

Yasalar, aynı zamanda satın alınan ve satılan bazı kaynakların fiyatlarını önemli ölçüde değiştirir. Örneğin çocuklar otomobil kullanamaz. Reçete ile satılan ilaçlar sadece doktorun gerekli gördüğü ve reçete yazdığı bireylere satılabilir. Bazı mağazaların pazar günleri açık olması yasaktır. Hanehalkının ekonomik organizasyonunun önemli bir belirleyicisi olarak yasal sınırlamaların dikkate alınması gerekmektedir.

Sosyo-Kültürel Sınırlamalar

Adetler, sosyal ve kültürel normlar, hanehalkının sağladığı tatmin, gerçekleştirdiği faaliyetler ve sahip olduğu kaynaklar üzerinde etkili olur. Kabul edilen

konuşma kalıplarının, tavırların, giyim tarzlarının iblâli birinin rahatlığını olumsuz yönde etkiler. Tatmin ve refaha ilişkin fikirlerin sosyal normlar ve adetlerden etkilendiği söylenebilir. Normlar, bir etkileşme durumunda ilişki halinde bulunan bireylerin birbirlerine karşı nasıl davranmaları gerektiğini belirleyen kuralların tümüdür.

Nisbi ve Kesin Sınırlamalar

Daha önce sözü edilen dört tip sınırlamanın (ekonomik, teknik, yasal ve sosyo-kültürel) ilk ikisi kesindir ve zamanın belirli bir noktasında önemlidir. Son ikisi nisbidir ve hanehalkları tarafından ihmal edilebilir. Ancak, yasal ve sosyo-kültürel sınırlamaları dikkate almayan bireylerin, bunların sonuçlarına katılmaları gerekir.

Ekonomik ve teknik sınırlamalar zamanın herhangi bir noktasında dikkate alınmış olsa bile, amaçlı davranışlarla gelecek periyotlara da aktarılabilir. Yatırım faaliyetleri hem insansal hem de fiziksel kaynakları artırabilir. Formal eğitim, çocuklara yapılan yatırımdır ve yetişkin bireyler olduklarında vatandaş, çalışan birey, insan olarak değerlerini artırır. Araştırma ve geliştirme faaliyetleri teknolojiyi geliştirir. Gerçekte, yatırım ile araştırma ve geliştirme faaliyetleri hanehalkının karşılaştığı teknik sınırlamaları önemli ölçüde değiştirir ve hanehalkının ekonomik organizasyonuna önemli bir dönüştürme sağlar.

3. AİLE EKONOMİSİ

3.1. Aile Ekonomisinin Tanımı

Aile ekonomisi, ailelerin istedikleri yaşam standardına ulaşabilmeleri için sınırlı kaynakların kullanılmasını ilgilil kavram, kural ve prensiplerin bir bütünüdür. Başka bir deyişle; aile ekonomisi, ailenin sahip olduğu kaynakların en etkin bir şekilde kullanılmasını ve ailenin yaşam düzeyinin yükseltilmesi ile ilgilidir. Aile ekonomisi, temelde ailelerin yaşadığı ve yönettiği ekonomik çevreler ile ilgili mübadele ekonomisinin işler hale gelmesinde rol oynar. Aile ekonomisi, ailelerin refahını etkileyen üretim, dağıtım, değişim (mübadele) ve tüketimin çeşitli görünümelerini ele alır. Ayrıca; aile ekonomisi, ailelerin yaşam standartlarının ve yaşam düzeylerinin geliştirilmesi yolu ile ekonomik düzeylerinin yükseltilmesini amaçlar.

3.2. Aile Ekonomisinin Fonksiyonları

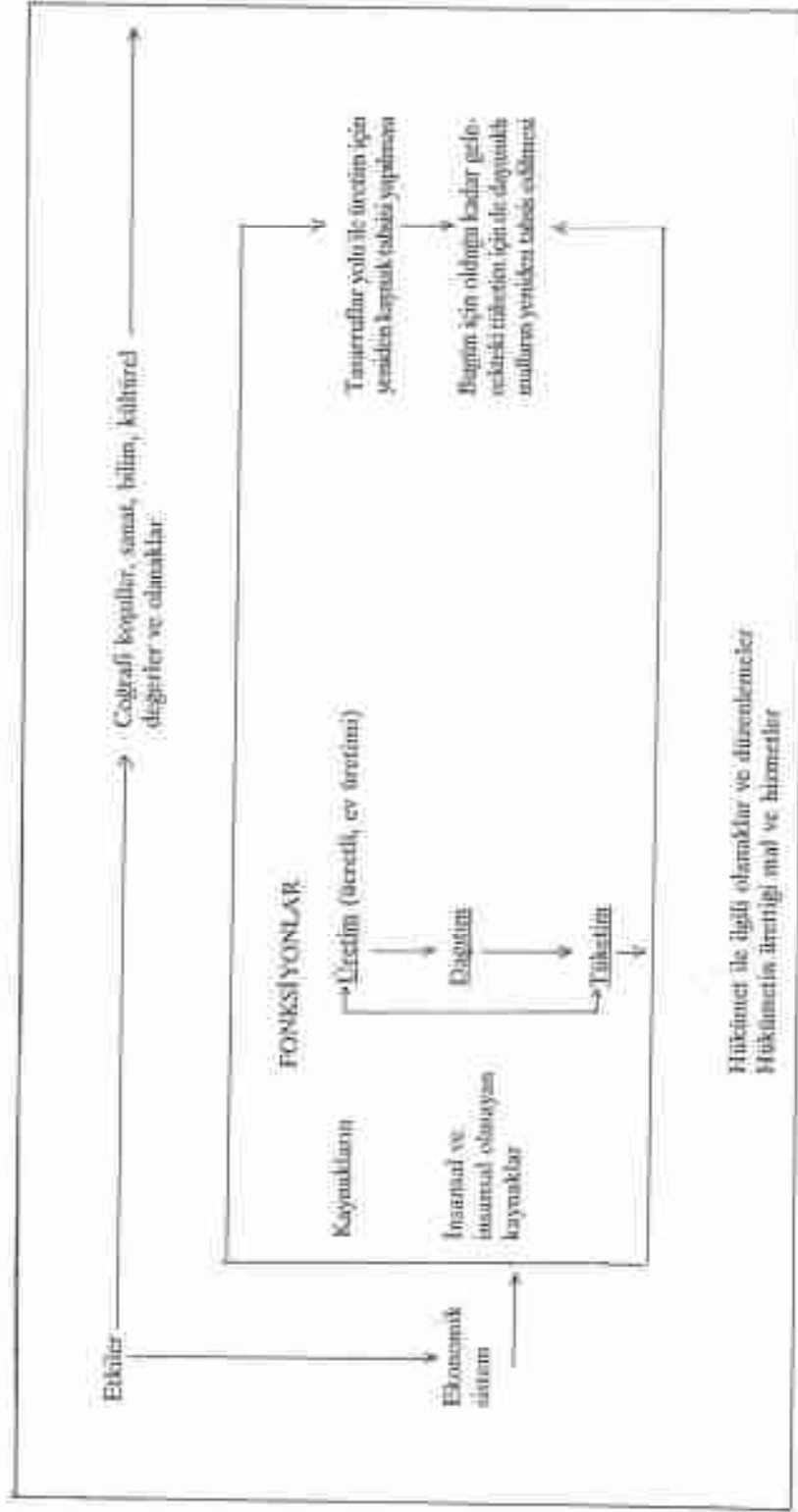
Aile ekonomisinin fonksiyonları;

- 1) Kaynakların tahsisi,
- 2) Mal ve hizmetlerin üretimi,
- 3) Ürünün aile üyeleri arasında dağıtımı ve
- 4) Ürünün tüketimini kapsar.

Ülke ekonomisinin temelini oluşturan üretim, dağıtım ve tüketim fonksiyonları aile ekonomisinin de temelidir. Ancak, ailede bu fonksiyonlar, ailenin yapısı ve amaçları itibarı ile milli ekonomiden ayrılır. Aile ekonomisinin fonksiyonları Şekil 3'de gösterilmiştir.

Kaynakların tahsisi

Ekonomik bir ünite olarak aile, kaynaklarını çeşitli kullanımlara tahsis eder. Aileler kaynaklarını kullanmada önemli ölçüde seçim hakkına sahiptirler. Ailenin sahip olduğu ekonomik kaynakların yaşam alan ortamını daha iyi hale getirmek için kullanılmasını, kaynakları kullanacak bireylerin psikolojik, sosyal ve teknik olarak gelişmelerine bağlıdır.



Şekil 3. Allen Ekonomisinin Fonksiyonları

Mal ve hizmetlerin üretimi

Üretim, ihtiyaçları karşılayacak mal ve hizmetlerin miktarını ve faydasını artırmak için gerçekleştirilen faaliyetlerin tümüdür.

Üretim üç şekilde gerçekleştirilir:

1. Tek başına insan tarafından (bir şarkının söylenmesi, bir hikayenin anlatılması),

2. Doğanın yardımı ile insan tarafından (alet, makine kullanmaksızın tohumların ekilmesi, sebze-meyve yetiştirilmesi),

3. Doğa ve alet-makine yardımı ile insan tarafından (toprağın ekilip biçilmesi, çok miktarda ürün elde edilmesi).

Ekonomide üretim fayda yaratmak olarak tanımlanır. Bir malın faydası şekil, mekân, zaman ve mülkiyet değişikliği yolu ile artırılabilir.

1. Şekil değişikliği yolu ile: Malların şekil ve yapıları değiştirilerek faydaları artırılabilir. Pamuktan iplik, kumaştan elbise, sütteń yogurt üretimi buna örnek olarak verilebilir.

2. Mekân değişikliği yolu ile: Bir mal bir yerden alınıp, daha fazla ihtiyaç hissedilen bir yere götürüldüğünde mekân değişikliği yolu ile fayda artırılmış olur. Evde üretilen bir ürünün yöre pazarına götürülerek satılması gibi. Böylece, ihtiyaçtan fazla olan mal diğer insanların ihtiyaçlarını karşılamaya yettiği gibi eldeki ürün fazlası değerlendirilerek aile bütçesine katkı da sağlanabilir.

3. Zaman değişikliği yolu ile: Malların ihtiyaçtan fazla olduğu dönemlerde bir kısmı saklanarak, kıt oldukları dönemlerde kullanılmaları ile faydaları artırılabilir. Örneğin; derin dondurma, turşu, kuruma gibi.

4. Mülkiyet değişikliği yolu ile: Bir malın ona az ihtiyacı olan bir kimsenin mülkiyetinden, çok ihtiyacı olan bir kimsenin mülkiyetine geçmesine yardımcı olunarak da faydalılık artırılabilir. Üretilen malların pazarlanarak faydasının artırılması örnek olarak verilebilir.

Üretim kavramı malların üretimini yanı sıra, hizmetlerin üretimini de kapsamaktadır. Çünkü bireyler tarafından gerçekleştirilen bir hizmet bir ihtiyacı gidermekte ve fayda yaratmaktadır. Ancak, hizmetlerin önemli bir özelliği sadece yapıldıkları zaman faydalı olmalarıdır.

Üretimde fayda yaratılması, özellikle de insan isteklerine cevap veren ev dışındaki mal ve hizmetlerin elde edilmesi, çoğunlukla para geliri ile mümkün olur. Para geliri, belirli bir zaman periyodunda birey ya da aile tarafından kontrol edilebilen satın alma gücüdür.

Evde yapılan üretim, başka bir deyişle ev üretimi, aile ekonomisinde üretim ve tüketim arasında yer alan bir fonksiyondur. Yıllar boyunca, evin tüketimin merkezi olduğu ve evde ya hiç üretici faaliyet olmadığı ya da çok az üretici faaliyet olduğu düşünölmüştür. 1970'li yıllardan itibaren ev üretimi çeşitli yöneleri ile ele alınmaya başlanmıştır. Ailenin bir sistem olarak devamlılığını korumayı, fiziksel ve zihinsel nitelikte bazı görevleri üstlenmesi ile mümkündür. Günümüzün modern toplumlarında yarı hazır yiyecekler, bakımı kolay giyecekler ile evde bir çok iş için kullanılan elektrikli araçlar aile üyelerinin yerine getirmeleri gereken işlerin fazla olmadığı izlenimini vermektedir. Hernekadar tüm bunlar, ev üretiminin girdi ve çıktı olarak

değişime uğradığını gösteriyor ise de, aile bireysel ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamak için mal ve hizmet üreten bir ünite olarak varlığını sürdürmektedir.

Evinde yapılan üretim, genellikle aile içinde yapılan üretimi ifade etmek ve onu ekonomideki üretimden ayırt etmek için kullanılan bir kavramdır. Margaret Reid'e göre evde yapılan üretim, aile bireyleri için ve aile bireyleri tarafından yürütülen karşılıksız faaliyetlerden ibaret olup, bu faaliyetler pazardaki malların ve ödeme gerektiren hizmetlerin yerini almaktadır. Gelir, pazar koşulları ve kişisel eğilimler gibi durumlar izin verirse, hizmet ev halkı dışındaki insanlara da sunulur. Bu görüş, evde yapılan üretimde göz önünde tutulan ücretsiz faaliyetler ile, sadece bireysel gayretlerle sağlanan ve mutluluk veren diğer faaliyetler arasında ayırım yaptığı için çok önemlidir. Örneğin, çocuğu ile top oynayan bir ebeveynin faaliyeti, çocuğun sosyal ve psikomotor becerilerinin gelişmesi ile ilgili üretici bir faaliyettir. Çocuk, oyunu hoş bir serbest zaman faaliyeti; baba ise ağır bir iş olarak düşünebilir. Bunlardan başka, eç ve çocuklar evde oldukları zaman, otomobilleri yıkanması, mobilyaların tozunun alınması gibi ekonomik değeri olan çeşitli işler yapabilirler.

Bir kültürde ekonomik gelişme genellikle yaşam standardının yükselmesi olarak düşünülür ve bireyin bir saatlik üretimindeki artışla ölçülür. Ekonomik gelişme sürecinde insanlar tüm faaliyetleri ekonomik açıdan değerlendirme alışkanlığında olduklarından bu düşünce yekil ev üretiminin değerlendirilmesini de etkilemektedir.

Ev Üretimini Etkileyen Faktörler:

1. Amaçlar

Ev üretimini etkileyen en önemli faktörlerden biri ailenin amaçlarıdır. Zaman, enerji, bilgi, yetenekler, araç-gereçler, sermaye, para geliri, ailenin sosyal ve ekonomik koşulları gibi faktörler mal üretim ve tüketiminin çeşit ve miktarını belirlemeye yardım eder. Tüketim mallarının üretiminde, ailenin sahip olduğu kaynaklardan zaman ve enerji önem taşır. Zaman ve enerjinin kullanımı konusunda tam bir tatmin için maksimum düzeyde ürün elde edilmesi gerekir.

2. Değerler

Günümüzde, kaynakların kullanılabilirliği kadar insanların sahip oldukları değerler de ev üretimini etkilemekte, tüketime dayalı bir yaşam biçiminin yaratılmasına katkıda bulunmaktadır. Toplumun, üretim ve tüketimi artırdığı ölçüde, refaha ulaştığı düşünülmektedir.

Ev üretimi faaliyetlerine verilen değer, endüstrileşmiş toplumlarda giderek azalmaktadır. Bu nedenle, önemli birer üretim üniteleri olan ailelerde ev kadınlarının kendilerini gerçekleştirmeleri ve ev üretimini artırmaları, ev üretimine değer vermeyen toplumlarda güçleşmektedir.

3. Çevre

Aile, çevrede meydana gelen değişikliklere uyum olacak nitelikte (uyum sağlamak ya da bu değişiklikleri kabul etmemek gibi) kararlar verdiğinden ev üretimini etkileyen faktörlerden biri de çevredir. Ev üretiminde doğal kaynakların rolü ya ihmal edilmiş, ya da olduğundan daha az önemli gösterilmiştir. Doğal kaynaklardaki kısıtlamalar ve dünya nüfusunun artması gelecekteki değerleri yansıtan amaçların gerçekleştirilmesini, dolayısı ile ev üretimini etkilemektedir.

İnsanların çöğü, bugün yiyecek ve enerji gibi kaynakları doğrudan üretime konusunda yetersizdirler. Endüstrileşmiş toplumlarda bireyler tamamen para geliri-

ve pazarda üretilen mal ve hizmetlere bağımlı hale gelmişlerdir. Bu olayların kendilerine sağlanmadığı durumlarda ise çeşitli güçlüklerle karşılaşmaları kaçınılmazdır. Doğal kaynaklardan bazılarının tükenir ve yenilenemeyen özellikte olması, çevre kirliliğinin yayılması, su, yiyecek ve diğer malların eşit olmayan dağılımı ile ekonomik durgunluk ev üretimini etkileyen nedenler olarak sayılabilir.

Görüldüğü gibi, ev üretimi kavramının bireysel, sosyal ve ekonomik üretkenliği kapsadığı söylenebilir. Üretkenlik önemli amaçlar ve değerler için kaynakların kullanımında bilinçli olmayı gerektirir.

Mal ve hizmetlerin aile üyeleri arasındaki dağılımı

Üretilen malların istenilen kullanımları için tahsisidir. Aile ekonomisinde, evde yapılan üretimin son adımı budur. Ekonomide dağıtım ise, bir bütün olarak pazarlama sürecinde yer alır.

Mal ve hizmetlerin tüketimi

Tüketim deyiminin dar ve geniş anlamda olmak üzere iki tanımı vardır. Dar anlamda tüketim, mal ve hizmetlerin ihtiyaçları gidermek için yok edilmesi demektir ve yemek, içmek, giyinmek gibi zaruri ihtiyaç maddelerinin tüketimini kapsar. Bu maddeler bir defada tüketilir. Bu tip tüketim, gelişmekte olan ülkelerdeki gelir düzeyi düşük ailelerde toplam tüketimin önemli bir bölümünü içerir. Geniş anlamda tüketim ise, bir defada tüketilen maddeleri de içine alarak, insanın yaşamını kolaylaştıran madde, eşya ve hizmetlerin tüketimini kapsar. Örneğin; otomobil, buzdolabı, dikme makinesi kullanma; turizm, ulaşım, eğitim gibi hizmetlerden yararlanma biçimindeki tüketim konuları bu türe girer. Zaman içinde ihtiyacı gidermek için kullanıldığında değer kaybına uğrayan mallara "dayanıklı mallar" değer kaybına uğramayan, gitlikçe kıymetleri artan mallara da "dayanıklı mallar" denir. Bazen, başka bazı faaliyetler de tüketim olarak nitelendirilmektedir. Bunlar arasında; karar verme, seçim yapma, tüketimi yönetme ve malları satın almak için para geliri kullanma sayılabilir.

Bir ülkedeki iki büyük tüketici grubundan biri ailedir. İkinci grup tüketiciler ise ordu birlikleri, hastaneler, yatılı okullar, bazı işletmeler, orşavleri, kamplar gibi toplu tüketim yapan kuruluşlardır. Çağdaş aile, geniş boyutlu bir tüketim ünitesi olma özelliğine sahiptir. Tarih içinde üretim fonksiyonunun önemi azalırken, tüketim fonksiyonunun önemi artmıştır. Aile üyelerinin tüketimle ilgili olarak gerçekleştirdikleri altı rolden söz edilebilir:

1- Etkileyici rolünü üstlenen aile bireyi bilgi sağlar ve bir mal ya da hizmetin seçimi ile ilgili öneride bulunur.

2- Kontrol edici rolündeki aile bireyi bilgi akışını veya mal ya da hizmetin aile içindeki kullanımını kontrol eder.

3- Karar verici rolünü üstlenen aile bireyi, bir mal ya da hizmeti satın alma ya da almama ile ilgili kararı belirler.

4- Satın alıcı rolündeki aile bireyi satın alma olayını gerçekleştirir.

5- Hazırlayıcı rolündeki aile bireyi ürünleri kullanacak ve tüketilecek şekilde dönüştürür.

6- Kullanıcı rolündeki aile bireyi ise mal ve hizmetleri kullanır.

Roller bazı ailelerde nisbeten özelleşmiştir; baba rolündeki birey para kazanır, anne rolündeki birey ise mal ve hizmetleri kullanıma hazırlar. Böylece, tüketim süreci aile üyeleri arasında paylaşılmış olur. Özelleşmiş ya da paylaşılmış olsa da, tüketim süreci bilgi, kaynaklar, tahsis ve tasarruf ile ilgili karar verme, değerlerin ve amaçların bağdaştırılması ve hem çocukların hem de yetişkinlerin tüketici olarak sosyalleştirilmelerini kapsar.

Tüketime neden olan ekonomik sorumlulukların kapsamı bireyin yaşına ve ailesi içindeki statüsüne bağlıdır. Anne ve babanın sahip olduğu karar verme gücü, çocuklarından çok daha fazladır. Ancak bu durum ailenin içinde bulunduğu yaşam dönemine bağlı olarak değişebilmektedir. Tüketime ilişkin kararların verilmesi söz konusu olduğunda; gelişme çağındaki çocukların, küçük yaşta kardeşlerine oranla kararlarda anne ve babaları ile birlikte daha çok payları olduğu görülmektedir. Cinsiyete bağlı olarak da verilen kararlar değişebilmektedir. Geleneksel aile tipinde birinci derecedeki (merkez) kararlar erkekler, ikinci derecedeki (uydu) kararlar ise kadınlar tarafından verilmektedir. Ancak, bu durum kadının tatminkâr bir işe sahip olup olmamasına ya da ailenin içinde bulunduğu sosyal sınıfa bağlı olarak değişmektedir.

Ekonomik, sosyal ve kültürel faktörlerin etkilediği bu değişimler, karar verme gücüne ilişkin yapıyı belirler ve ayrıca bu değişimlerin sonucu olarak her birey aile kaynaklarının yönetiminde söz sahibi olur. Aile, tüketici olarak çevreye bağlıdır. Tüketime ilişkin kararları vermede olanaklar, kaynakların çevrede bulunabilirliği ile sınırlandırılmıştır. Ailenin yaşam düzeyini ve kalitesini tüketime ilişkin kararlar belirlediğinden, çevredeki kaynakların yetersiz oluşu ailenin yaşam düzeyinin ve kalitesinin gün geçtikçe düşmesi sonucunu doğurur. Tüketime ilişkin kararları küçük ve önemsiz olarak gören aile üyeleri, dünya ekosisteminin sınırları içinde yaşayan bir çok ailenin bir araya geldiklerinde oluşturabilecekleri etkinin bilincinde olmalıdırlar. Ailelerin sorumlu birer tüketici ünite olabilmeleri, ürünler hakkında dikkatli kararlar verebilmeleri ile mümkün olabilir.

4. FİNANSAL PLANLAMA VE AİLE BÜTÇESİ

İnsanların çoğu deneme yanılma yolu ile bir finansal davranış modeli geliştirirler. Finansal açıdan başarılı olmak istemelerine karşın, belirgin amaçları yoktur. Çoğu zaman finansal kayıtları vardır, ancak kayıtlar iyi organize edilememiştir. Dahası günümüzün finans piyasası banka hizmetlerinde, konut seçiminde, yatırım seçeneklerinde, sigorta kapsamında, kredi kaynaklarında ve emeklilik birikim planlarında jasrıcı ve kırmayık bir finansal seçenek sıralaması sunmaktadır. Tüm bunların üstesinden gelebilmek için insanların belirgin bir finansal planlamaya ihtiyaçları vardır.

4.1. Başarılı Finansal Planlamanın Öğeleri

Finansal planlama, finansal amaçlara ulaşmak için uzun vadeli planlar geliştirme ve uygulama sürecidir. Birey ya da aile olarak yaşam boyu devam eden finansal faaliyetlerin tüm yönleri dikkate alındığında her birey ya da ailenin finansal faaliyetlerinin kendine özgü olduğu görülmektedir. Finansal planlama bireylerin finansal faaliyetler ile ilişkili değerlerini gözden geçirmeleri ile başlar. Bu değerler, finansal amaçlar için bir destek ve temel oluşturur. Başarılı bir finansal planlamanın öğeleri şu şekilde sıralanabilir:

1. Planların esas olan belirgin değerler:

Bireysel değerler finansal kararları etkilediğinden insanlar paralarını benzer şekilde harcamazlar. Değerler yaşam standartlarını şekillendirir. Değerler neyin önemli, arzu edilir olduğu konusunda köklü inançlardır ve amaçlar için temel oluştururlar. Her birey; eğitim,insel yaşam, sağlık, çalışma, kredi kullanımı, aile yaşamı ve birçok diğer faktörleri değerlendirmede diğerinden farklıdır. Değerler yaşam boyu çok az değişir. Bazı şeyler diğerlerinden daha önemli ya da arzu edilir olarak düşünüldüğünden, bireysel finans amaçları değerler ile gelişir. Değerler, kısmen paranın harcama biçimi ile ortaya konulabilir.

2. Açıkça belirlenmiş finansal amaçlar:

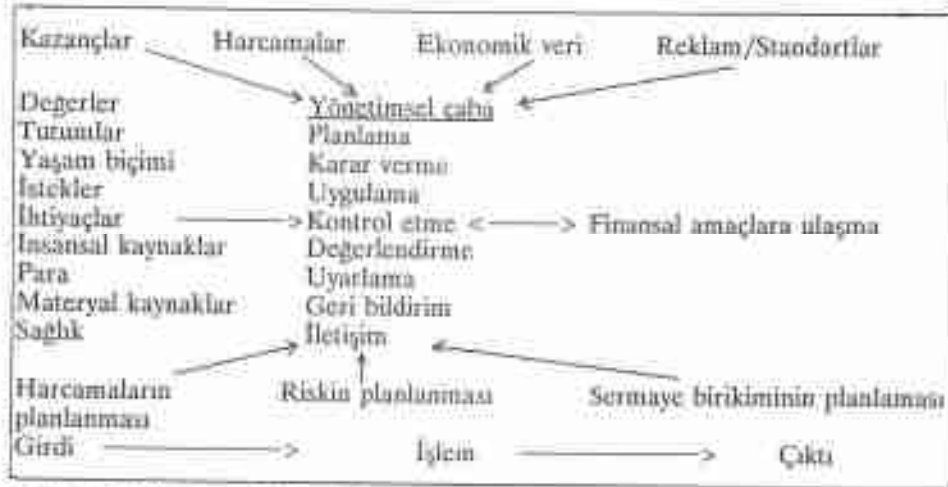
Finansal amaçlar uzun ve kısa vadeli amaçlar olup, ulaşılacak istenen finansal planlama ve yönetim çabalarıdır. Finansal amaçlar değerlere uygun olmalıdır ve açıkça belirlenmelidir. Etkili finans yönetimi modeli Şekil 4'de gösterilmiştir.

Finansal amaçların belirlenmesi finansal açıdan nerede olunduğu ve gelecekte nerede olunmak istendiği arasındaki boşluğu daha iyi görülmesine yardımcı olur. Amaçlara uygun finansal planların 3 alanda yapılması gerekir.

- 1- Harcamaların planlanması
- 2- Riskin planlanması
- 3- Sermaye birikiminin planlanması

3. Ekonomi hakkında kesin tahminler:

Finansal planlama güvenilir ekonomik tahminlerin yapılmasını gerektirir. İnsanlar genellikle "gelecek yıl enflasyon daha da artabilir", "kredi maliyeti düşebilir"



Şekil 4. Etkili Finans Yönetimi

ya da "taiz oranı bir süre daha aynı kalabilir" gibi bilinçsiz tahminler yaparlar. Ekonomiye ilişkin tahminleri bilinçli ve doğru olanlar ise uygun finansal olanaklar sağlarlar.

4. Akılcı ve tutarlı finansal stratejiler:

Başarılı olabilmek için finansal planların akılcı ve tutarlı finansal stratejilere sahip olması gerekir. Belirli durumlarda faaliyet planlarının önceden yapılması önem kazanır.

5. Amaçları karşılamak için mevcut kaynakları dikkate alma:

Başarılı finansal planlama bireyin finansal amaçlarını karşılamak için mevcut kaynak tiplerinin de gözönüne alınmasını içerir. En önemli kaynaklardan biri bir çok çalışana sağlanan yarı gelir paketidir. Yarı gelir, ücret, maaş, komisyonlar ya da diğer nakit ödemeler şeklinde olmayan herhangi bir ödeme değildir.

Bir çok iş yeri;

1) Tatil, seyahat, izinler ve hastalıklar gibi çalışılmayan zamanlar için ödemeleri;

2) Sosyal faaliyetler, eğlence gibi hizmetleri;

3) Sigorta, iş güvenliği ve sağlık harcamalarını sağlar.

4.2. Ailenin Yaşam Dönemleri ve Finansal Faaliyetler

Aile yaşam dönemi, ailenin yaşam boyu kaynaklarındaki değişiklikleri ve kaynaklara taleplerini açıklayan bir kavramdır. Kazanç ve tüketim ailenin yaşam dönemlerindeki değişikliklerden etkilenir. Değerler, eğitim, kariyer, din, evlilik durumu, eşlerin yaşam süresi, olanaklar ve aile yaşam dönemi periyotlarında bireylerin davranışlarını etkileyen çeşitli faktörlerdir. Bu faktörlerden bir çoğu kontrol edilebilen ve bireyin seçimlerinin aralanmasında rol oynayan faktörlerdir. Diğerleri ise kontrol edilememekte ve planlamayı gerektirmektedir.

Yaşam dönemindeki değişiklikler çeşitli finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler Çizelge 4'de verilmiştir.

Çizelge 4: Yaşam dönemlerindeki finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler

Yaşam dönemi periyodu	Özellikleri	Finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler
Bekarlık	Belirsiz değerlere sahip olma Konut ve meslekte yüksek mobilite Mal sahibi olmaya başlama Gelirin en düşük düzeyde ancak yükselme eğiliminde olması	Otomobil, esas mobilya, müzik aleti alma Bütçeyi kontrol etmeyi öğrenme Kayıt tutma istemi oluşturma Harcama planı yapma Tasarruf planı yapmaya başlama Daire kiralama Finansal amaçlar saptama ve planlar yapma
Bekarlık (Olgun)	Yaşam biçimi ve meslek yükümlülüğü Belirgin değerlere sahip olma ve amaç belirleme Daha yüksek gelir elde etme Kaliteli seyahatlar yapma.	Ele geçen gelirden artıq Daha karmaşık bütçeye ihtiyaç duyma Tasarruf programı geliştirme Yatırımları artırmaya başlama Finansal planlamaya ihtiyaç duyma Konut satın alma ya da kiralama Sigorta yaptıрма (yaşam, sağlık, konut vb.) Etkin bir kayıt sistemi geliştirme
Evlilik (Çocuksuz)	İlişkide yükümlülük Değerleri ve amaçları belirleme Yüksek mobilite Varlık edinmeye başlama Eşlerin para geliri elde etmeleri	Para konusundaki anlaşmazlıkları tartışma ve çözümlenme Değer ve yaşam biçimi farklılıklarını çözümlenme Çocuk sahibi olmanın maliyetini düşünme Daha karmaşık bir bütçeye ihtiyaç duyma

Çizelge 4. (Devamı) Yaşam dönemlerindeki finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler

Yaşam dönemi periyodu	Özellikleri	Finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler
Evlilik (Çocuklu) İlk dönem	En küçük çocuk 6 yaşın altında Mobilitede azalma Varlık edinmeye başlama Materyal ihtiyaçlarda artış Gelirde yükselmeme, hatta düşme eğilimi	Ev satın almayı düşünme ve bunun için tasarrufa başlama Harcama biçimini tartışma ve çözümlenme Çocuk için harcama yapma Daha karmaşık bir bütçeye ihtiyaç duyma Ebeveynlerden birinin işten ayrılması Finansal gelişmenin yavaş olması Yatırım planı düşünme Çocukların eğitimi için tasarrufa başlama İlk evin satın alınması Çocuklar için bakıcı bulma Ailenin ve bireylerin amaçlarını yeniden inceleme
Evlilik (çocuklu) İkinci dönem	En büyük çocuk 6 yaşın üstünde Gelirde yükselme eğilimi Yüksek mobilite Varlık sahibi olma Eşlerin para gelirinde artış	Daha kaliteli varlığı sahip olma arzusu Çocuklar için daha fazla harcama Harcama kategorilerinde artış İkinci bir ev satın alma Çocukların eğitimi için tasarrufu artırma Finansal kararlara çocukların katılımı
Evlilik (çocuklu) Üçüncü dönem	Çocukların adölesan çağına olması ya da evden ayrılması Belirgin değerlere sahip olma Finansal durumda gelişme Daha az mobilite Varlık sahibi olma Eşlerin para gelirinde artış	Çocuklar için yüksek eğitim maliyeti Lüks harcamalar için paranın olması Emeklilik planları yapma Gayrimenkul yatırımları planlama

Çizelge 4. (Devamı) Yaşam dönemlerindeki finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler

Yaşam dönemi periyodu	Özellikleri	Finansal faaliyetler, sorunlar ve güçlükler
		Eğlence harcamalarının artması Çocuklar için otomobil sigortası Çocuklar evden ayrıldıktan sonra evi değiştirmeyi düşünme
Evlilik (Beş yuva) Dördüncü dönem	Çocukların evden ayrılması Güçlü finansal durum Belirgin değerlere sahip olma Mobilité olanaklarında artış Eşlerin para gelirinde artış	Varlığı daha kaliteli ile değiştirme Çocukların ara sıra finansal yardıma ihtiyaç duymaları Seyahatler için ödemeler Çocuklar için hediye düşünme Emeklilik için gelir ve kaynakları analiz etme
Tek ebeveyn	Sınırlı gelir Değerlerin yeniden belirlenmesi Yüksek mobilité Bir miktar varlık sahibi olma Çocuk bakımı harcamalarında artış	Gelirde belirgin düşüş Temizlik ve günlük bakım için bir yardımcıya ödeme yapma Harcamaları gelire uydurma İhtiyacı Finansal ilerlemenin yavaş olmasına uyum güçlüğü Finansal kararlara çocukların katılımı Kısa ve uzun vadeli amaçlar saptama gereği
Emeklilik	Belirgin değerlere sahip olma İyi bir finansal durum Sağlık sorununa bağlı olarak mobilitenin azalması Önemli miktarda varlık sahibi olma Gelirde artışın olması ya da hiç olmaması	Belirli ya da düşen gelire yaşamı sürdürme Sağlık ile ilgili harcamalarda artış Yarım zamanlı iş düşünme Evi satma bir emeklilik evi satın alma Düşük riskli yatırımlara yönelme

4.3. Finansal Raporlar

Finansal raporlar, konularındaki bilgiyi iletmek için düzenlenen bireysel finans veri listeleridir. Birey ya da ailenin finansal durumunun belirlenmesi için, genellikle diğer finansal veriler ile birlikte kullanılırlar. En yararlı iki rapor;

- 1) Denge raporu,
- 2) Gelir ve gider raporudur.

I. Denge raporu:

Denge raporu, belirli bir zaman için malları, borçları ve net değeri göstererek birey ya da ailenin finansal durumunu açıklar. Faaliyetleri planlama için bilgi sağlar ve belirli bir tarih için bir durum raporu verir. Gelir ve gider raporu bir ay ya da bir yıl gibi belirli bir zaman periyodunda gelirin ve harcamaya kayıtlarının özetini ve bir listesini sağlar. Denge raporundaki bilgi, bir önceki denge raporu ile kıyaslanabilir. Geleceği planlama açısından ne kadar finansal gelişme olduğunun gözden geçirilmesine yardımcı olur. Herhangi bir denge raporunun üç bölümü vardır:

- 1) Varlık
- 2) Borçlar
- 3) Net değer.

Varlık

Sahip olunan şeylerin mevcut ticari ve mübadele değeridir. Varlığı parasal olanlar, maddi olanlar ya da yatırım varlığı olarak sınıflandırmak yararlıdır. Parasal olanlar hemen paraya çevrilebilenlerdir. Yaşamın sürdürülmesi için; harcamalar, acil ihtiyaçlar, tasarruflar ve faturaların ödenmesinde kullanılır. Maddi varlık, fiziksel şeyler olup yaşam biçimini sürdürmeyi sağlamak amacı ile nakiti artırmak için satılabilir. Maddi varlıklar, genellikle zamanla değerini kaybeder. Yatırım ya da sermaye varlığı parasal kâr için elde edilen, ek gelir yaratan ve değeri artan maddi ve manevi şeylerdir. Finansal planlama genellikle parayı farklı yatırımlara yönlendirerek, yatırımın çeşitliliğini gerektirir. Böylece biri iyi görev yapmadığında diğerlerinin değeri korunabilir.

Parasal Varlık

. Nakit para (eldeki para, banka hesabı, tasarruf hesabı, tasarruf bonosu, sertifikalar vb.)

- . Vergi geri ödemeleri
- . Borçluların ödemeleri

Maddi Varlık

- . Otomobil, motosiklet, bot, motor, bisiklet
- . Ev, karavan, mobilya, araç-gereç
- . Kişisel mal (mücevher, kılık, giyim eşyası)

Yatırım Varlığı

- . Hisse senetleri, bonolar, ortaklık sermayesi, altın, tablolar
- . Yaşam sigortası
- . Gayrimenkul

Borçlar

Denge raporunun borçlar bölümüne borç olan her şey kaydedilir. Borçlar kısa vadeli (1 yıl içinde ödenmesi gereken) ya da uzun vadeli (1 yıldan daha fazla bir zaman periyodunda ödenmesi gereken) olabilir.

Kısa Vadeli Borçlar

- . Bireysel borçlar
- . Kredi kartı ve mağaza hesabı borçları
- . Banka kredi kartı borçları
- . Seyahat ve eğlence kredi kartı borçları
- . Sigorta prim borçları
- . Bireysel hizmet borçları (Doktor, diş hekimi, avukat)
- . Kira, vergi ve onarım hizmetleri borçları

Uzun Vadeli Borçlar

- . Otomobil ve diğer taşıt araçları
- . Mobilya
- . İpotek
- . Eğitim

Net Değer

Mali durumdaki gelişimin ölçülmesi açısından net değer durumunun yıllık olarak hesaplanması gerekir. Net değer, mevcut mali kaynakların borçlarla karşılaştırılmasıdır. Örnek net değer durumu Çizelge 5'de verilmiştir.

Net değer toplam varlıklar ve toplam borçlar arasındaki fark olarak tanımlanabilir. Net değer ailenin ekonomik açıdan kendisini değerlendirmesine olanak sağlar. Ekonomik açıdan sağlıklı aileler genellikle amaçlarına yönelik gelişme ve artan bir yıllık net değer gösterirler.

Net değer hesaplanması bir çeşit bilanço oluşturur. Buna göre mevcut varlıklar genellikle önce hesaplanır. Sahip olunan otomobil, ev ve diğer gayrimenkuller, mobilya ve ekipman, giyim eşyaları gibi diğer varlıkların mevcut piyasa fiyatları tahmin edilir.

Borçlar, net değer durumunun negatif tarafını oluşturur. Kredili alışverişlerdeki takat bakiyeleri, ödenecek sigorta primleri, sağlıkla ilgili harcamalar, banka borçları, ödenmesi gereken senet, fatura ve vergilerin borçlar hanesine kaydedilmesi gerekir.

Çizelge 5. Örnek net değer durumu

VARLIKLAR	PLANLANAN/ GERÇEKLEŞEN	BORÇLAR	PLANLANAN/ GERÇEKLEŞEN
Eldaki Nakit		- Uzun dönemli borçlar	
Bankadaki Nakit		Ey kira ya da ipotek borcu	
Tasarruf Hesapları		Gayrimenkul üzerindeki ipotek	
Bonolar		Özel ödeme dengesi	
Tasarruflar		Muhtemel ödemeler	
Evin değeri		-Taksitler	
Gayrimenkul değeri		Otomobil	
Otomobil değeri		Borçlar	
Özel mülk değeri		- Kısa dönemli borçlar	
Evdaki eşya değeri		Banka borçları	
Yaşam sigortası		Doktor, diş hekimi vb.	
Beklenen para geliri		Özel taksitler	
Kâr getirici planlar		Diğer borçlar	
Vergi iadeleri		- Satın alımlar	
İş kazancı		- Yaşam sigortası taksitleri	
Diğer varlıklar		- Diğer borçlar	
TOPLAM VARLIKLAR		TOPLAM ÖDEMELER	

NET DEĞER (Net Değer= Toplam Varlıklar-Toplam Borçlar).

2. Gelir ve Gider Raporu:

Gelir ve gider raporu denge raporundan farklıdır. Hernekadar denge belirli bir zamandaki finansal durumu gösterse de, gelir ve gider raporunda amaç, bir zaman periyodunda alınan ve harcanan toplam para miktarının özetlenmesidir. Gelir ve gider raporu, bir önceki periyotta gelire göre yaşamı yaşamadığını gösterir.

Bir gelir ve gider raporu üç bölüme ayrılır.

- 1) Gelir
- 2) Gider
- 3) Net Karar - Net Açık

Gelir:

Gelirin sadece kazandanın maaş ya da ücret olduğu düşünülebilir. Bununla birlikte, gelir ve gider raporuna alınacak farklı gelir tipleri vardır.

Bunlar:

- . Ücret, maaş, ikramiye, prim ve komisyonlar
- . Harçlık
- . Çocuk zammı
- . Kamu yardımı
- . Sosyal güvence
- . Emekli aylığı
- . Burs
- . Faiz ve kar payı (hisse senedi, yatırım, bono vb.)
- . Mal satışından elde edilen gelir
- . Hediye, vergi geri ödemeleri, kira vb.

Gider:

Gelir ve gider raporunun kapsadığı periyot esnasında yapılan tüm harcamalar bu bölümde yer alır. Giderlerin tipi ve sayısı her birey ve aileye göre farklılık gösterir. Bir çok kimse giderlerini sabit ve değişken olup olmadıklarına göre ayırır. Sabit giderler, her zaman periyodunda aynı miktarda olan harcamalardır. Bu tip harcamalar, genellikle sözleşmelere bağlıdır. Örneğin, kira ve otomobil taksiti ödemeleri.

Değişken giderler, bireyin kontrolünde olabilen harcamalardır. Yiyecek, eğlence ve giyim değişken harcamalardır. Tasarruf gibi bazı kategoriler, hem sabit hem de değişken harcamalarda listelenebilir. Gelir ve gider raporuna alınabilecek çeşitli gider kategorileri şunlar olabilir:

Sabit giderleri:

- . Konut (kira, ipotek)
- . Otomobil (taksit)
- . Sigorta (yaşam, sağlık, konut, otomobil)
- . Taksit (araç-gereç, mobilya)
- . Kablo televizyon
- . Tasarruf ve yatırım (düzensiz, sabit ödemeler)
- . Vergiler

Değişken giderler:

- . Yiyecek (evde ve dışarıda)
- . Kolaylıklar (elektrik, su, gaz, telefon)
- . Ulaşım (benzin ve bakım)
- . Sağlık (Diş dokümanı, hastane, ilaç)
- . Çocuk bakımı (bakıcı kreş)
- . Giyim ve aksesuar (mücevher, ayakkabı, çanta)
- . Sigara ve tütün
- . Eğitim (harç, kitap)
- . Ev mefruatı (mobilya, araç-gereç, perde)
- . Bireysel bakım (kuaför, kozmetik, kuru temizleme)
- . Eğlenme (hobiler, sağlık kulüpleri, sinema)
- . Katılım (hediye, yılbaşı, okul)
- . Seyahat ve uzun hafta sonu tatilleri
- . Kredi kartı ödemeleri
- . Tasarruf ve yatırım
- . Muhtelif (posta, kitap, magazin, gazete, üyelik aidatı)

Giderler bölümünde kullanılabilen kesit bir kategori listesi yoktur. Ancak, tüm harcamaları bir şekilde sınıflandırmaya ihtiyaç vardır. Seçilen kategoriler ne kadar belirgin olur ise gelir ve gider raporunda gösterilen bilgi de o kadar belirgin olacaktır.

Net Kazanç-Net Açık:

Net kazanç bölümü gelir ve gider raporunun en önemli bölümüdür. Çünkü harcamalar gelirden çıkarıldıktan sonra geriye kalan miktarı gösterir.

Toplam gelir-Toplam gider= Net Kazanç

Bazı durumlarda harcamalar geliri aşabilir. Bu durumda ise eşitlik şu şekilde gösterilebilir.

Toplam gider-Toplam gelir= Net Açık

Net kazanç elde etmeye çalışmak önemlidir. Net kazanç, finansal kaynakların yönetiminde başarılı olunduğunu ve tasarrufları kullanmaya ya da borç almaya gerek olmadığını gösterir. Kalan miktar harcamak, tasarruf etmek ve yatırım yapmak için kullanılabilir. Gelir-gider raporu, geliri fazla olanlarda daha fazla ayrıntı içerir.

Yazılan her çek, alınan her maktubuz, yapılan her ödeme ve elde edilen kazanç gelir ve gider raporuna dahil edilmesi gereken bilgi kaynağını sağlar. Kuşkusuz, yetersiz kayıt tutulursa ayrıntılı bir gelir ve gider raporu hazırlamak güç olacaktır. Kolay bulunabilir, organize, tam ve doğru finansal kayıtlar etkili bir finansal yönetimin ön koşuludur.

Finansal kayıtlar; finansal olarak nerede olunduğuna, nerede olunması gerektiğini ve nereye gidildiğini belirlemeye yardımcı olur. Kayıtlara iyi tutulması cezalardan, gereksiz kredi borçlarından kaçınmada yardımcı olabilir. Hanchalkının tüm üyeleri amaçları belirleme ve bu amaçlara ulaşmaya katkıda bulunduğunda, finansal planlamada başarıya daha kolay ulaşılır. Bireysel ve ortak amaçlar konusunda birlikte düşünme ve konuşma her aile üyesinin kendisi için önemli amaçların önceliğini belirlemesine yardımcı olur. Böylece her üye; alt olma, önem verilme duygularını da hisseder. Çocuklar da anlayacak yaşa geldiklerinde bu süreçte

katılabilirler. Öncelikler ve amaçlar konusunda akılcı düşünmeyi ve davranmayı öğrenebilirler, geleceğe ilişkin planlarını daha iyi belirleyebilirler. Bilgilenen aile üyeleri gelirden düzensizlik olduğunda, finansal gerileme ortaya çıktığında ya da harcamada öncelikler değiştiğinde uzlaşmaya daha istekli, daha anlayışlı olabilirler.

4.4. Aile Bütçesi

En basit tanımı ile bütçe, giderleri gelire göre ayarlama tekniğidir. Bütçe, harcamaların ayarlanmasını sağlayan, gelirden en çok nasıl yararlanılabileceğini, giderlerin nasıl yapılacağını önceden saptamaya, bilmeye yarayan bir araçtır. Aile bütçesi, bir ailenin belirli bir zaman periyodu içindeki gelir ve giderlerinin miktar ve türlerinin tahmini olarak planlanmış listesi olarak tanımlanabilir. Bütçe, belirli bir plan içinde yapılır, dikkatle uygulanır, harcamalar günü gününe kaydedilir ve sonuçlar amaçlar doğrultusunda değerlendirilir ise bütçeden beklenen yarar sağlanabilir. Bu durumda aile bütçesi, sonuçlarından tatmin sağlanan geleceğe dönük bir plan haline gelebilir. Bütçe yapmanın temel amacı, tüm finansal planlar ile uyumlu olan uzun ve kısa dönemli amaçlara ulaşmaya yardım etmektir. Bütçe yapma, bireyin yaşamında neyin/nelerin önemli olduğu, nelere sahip olmayı istediği daha genel olarak bunlardan ne yarar sağlanacağı ve yaşamda neyi başarmayı istediği gibi konularda düşünmesini gerektirir.

Bütçe yapmanın bireye ve aileye sağladığı yararlar şöyle sıralanabilir.

1. Bütçe, ailelerin harcama kategorilerini karşılaştırmalarına olanak sağlar. Daha az önemli harcamalara oranla önemli olanlar öncelik kazanır. Bütçe yapma süreci, öncelikli mal ve hizmetlerin elde edilmesini kolaylaştırır. Hazırlanan bütçe örneklerinin yardımı ile maksimum gelir miktarı ve minimum ihtiyaçlar gibi iki ölçü belirlenebilir.

2. Bütçenin ikinci avantajı gelirin rasyonel olmayan kullanımı yerine rasyonel kullanımı sağlayan bir araç olmasıdır. Bütçe hazırlanırken, tüketim standartlarının dikkatli bir şekilde değerlendirilmesi gerekir. Değerlendirme eğilimi, mal ve hizmetlerin seçiminden sağlanan faydayı belirleyerek, moda, arkadaşlar ve komşulardan etkilenmeyi en az düzeye indirebilir.

3. Bütçe yapma düzensiz gelire karşılık dengeli harcamalar ile düzenli bir finansal durum sağlar. Aylık geliri düzenli olan bir aile için, bütçe yapma daha kolaydır. Ancak, aile bütçesinin geçmişteki deneyimler üzerine kurulması, gelirin düzensiz olması sorununu da bir ölçüde azaltabilir.

4. Bütçe yapma bir yıllık periyotlar için planlanan harcamaları ortaya koyar. Bu durumu, periyot boyunca sağlanan faydanın maksimuma ulaşmasına yardımcı olabilir.

5. Aile geliri artsa da azalsa da gelirin kullanımını kontrol açısından bütçe yapmak faydalıdır.

6. Aile büyüklüğünün değişmesi de bütçe üzerinde etkilidir. Başlangıç, genişleyen ve daralan aile dönemlerinde bütçe kullanılması değişikliklerin ayarlanmasına imkan sağlayabilir.

7. Bütçe yapma alışkanlığının sağladığı bir diğer fayda, belirli kategorilere ilişkin harcamaların karşılaştırılmasıdır. Böylece, harcama kategorileri için ayrılan miktar belirlenerek standartlarla karşılaştırılabilir.

8. Bütçe kazanılan paranın rasyonel harcamalar için kullanılmasına neden olabilir.

Bütçe yapmanın pratikte ve teoride faydaları var iken, bazı ailelerin ve bireylerin bu yolu neden benimsemedikleri merak edilebilir. Bütçe yapmadaki engeller; sonuçların somut olmaması, işlemin sürekli olması, zaman ve çaba harcamayı gerektirmesi, ailedeki tüm bireylerin katılımının sağlanamaması, gelirden maksimum fayda sağlama konusuna yeterli ilginin gösterilmemesi olarak sıralanabilir. Bütçe yapmayı pek çok insan sikici, sinir bozucu, kırtasiyecilik, zaman harcama, ayrıntılar, özerki ve boşu boşuna uğraşma gibi kavramlarla ilişkilendirse bile bütçe yapma pozitif bir çabadır.

4.5. Aile Bütçesinin Özellikleri

Bütçenin finansal kaynaklardan elde edilecek tutumı artırmak için hazırlanan bir plan niteliğinde olabilmesi bazı özelliklere sahip olmasına bağlıdır.

Bu özellikler şöyle sıralanabilir:

1. Bütçenin amaca yönelik olması
2. Bütçenin gerçekçi olması
3. Bütçenin esnek olması
4. Bütçenin uygulanabilir olması

1. Bütçenin amacı yönelik olması

Bütçenin kısa dönemli amaçlara yönelik olması ve uzun dönemli amaçlara ulaşmak için de yollar sağlaması gerekir. Finansal güvencesiz uzun vadeli amaç olarak belirlendiği durumlarda, bütçe finansal güvenceyi garanti etmese bile, grubun finansal güvence olarak belirlediği amaca ulaşabilmesi için gerekli tedbirleri saptamasına yardımcı olur ve sorunların bunalmı aşmasına gelmeden önce tanımlanmasını sağlar.

2. Bütçenin gerçekçi olması

Bütçenin hem bütçeyi kullanacak olanların yaşam standardı ile hem de grubun beklenen gelir miktarı ile ilgili olması gerekir. Gerçekçi bir bütçede, giderlerin normal ihtiyaçları karşılayacak düzeye indirilmesini sağlayacak bazı yöntemlerin uygulanmasında yarar vardır. Bütçe bir yere ögü olduğu için giderlerin sınıflandırılmasına ilişkin "tam doğru" olarak nitelendirilebilecek bir sistem yoktur. Giderlerin gözden kaçma olasılığını azaltan, giderleri bütçe ile azaltıran ve giderlerin oranını amacın gerçekleşmesindeki önceliklere göre düzenleyen bir sistem gerçekçi bir sistemdir.

3. Bütçenin esnek olması

Bütçe esnek değil ise fonksiyonel olmaz. Giderlerin artmasına karşılık bütçe bu artış karşılayacak bir miktar ihtiyat payını içermese, aile bu artış oranında borca girecek demektir.

Esnek bir bütçede ailenin her zamanki değişken giderleri, kullanımı maddeleri, giyecek, hediyeler veya ev bakım giderleri gibi başlıklar altında belirlenir ve her kategori için gelirin tahmini bir oranı ayrılır. Hesaplanması mümkün olmayan giderler için ise bütçede "diğer giderler" adı altında bir kategori ayrılmalıdır. Esnek

bir bütçe, iki sistemde hazırlanabilir. Birinci sistem, bir öncelikli yılın giderlerinin ortalamasının alınıp, buna yeni yaşam koşullarının getirdiği artış oranının eklenmesidir. İkinci sistem ise, belirli gider kategorilerine ayrılan payın yüksek olduğu ayların bütçesinin diğer aylardan daha yüksek tutulup diğer kategorilerin aynı oranda azaltılmasıdır. Esnek bir bütçe aileler için, belirli bir limit içinde, içgüdüsel alımlara da olanak sağlayabilir. Bu gibi giderler bütçede planlandığı takdirde, amaca ulaşılması açısından bir engel oluşturmaz.

4. Bütçenin uygulanabilir olması

Bütçenin zaman periyodu açısından belirlenmiş olan amaçları gerçekleştirecek pratik yöntemler içermesi gerekir. Uygulanabilir bir bütçe, grubun harcama kalıbına uygun tüm gider kategorilerini içerir. Uygulanabilir bir bütçe yapmada, uygun gider kategorilerinin belirlenmesi de önemlidir. Örneğin, kitaplar ve dergilerin dinlenme ya da eğitim kategorilerinden hangisi içinde yer almasını daha uygun olacağını kararlaştırılması gibi.

Bütçenin bireylere özgü olması nedeni ile bu konuda bağlayıcı kurallar bulunmamaktadır. Bütçeden en üst düzeyde tatmin sağlamak için gider tahminlerinin dikkatli bir biçimde yapılması gerekir. Değişken giderlerin önceden belirlenmesi sabit giderlere oranla daha güçtür. Gelir düzensiz ya da tahmin edilenin altında olduğunda tasarruflar veya o ay için para yerine kredi kullanılarak bütçenin değişken giderler kısmının dengelenmesi gerekir. Daha önceki giderlere ilişkin kayıtlar, değişken giderlerin sağlıklı bir biçimde tahmin edilmesine yardımcı eder.

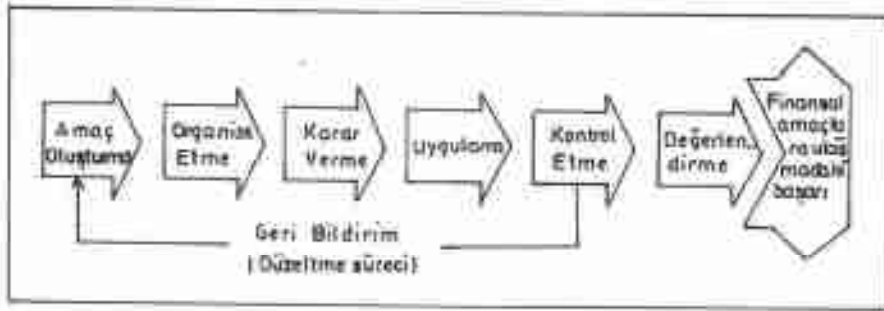
Benzer yaş ve gelirdeki aileler benzer gider kalıpları kullanma eğilimi gösterirler. Farklı gelir düzeylerine sahip insanların yaşam biçimlerine özgü farklı gider kategorileri için uygulanan yüzde oranları her kategori için harcanan para miktarından daha fazla önem taşır. Örneğin, Dorries, Smith ve Young aileler için gider yüzdelerini şöyle belirtmişlerdir:

Yiyecek giderleri	: % 19-33
Giyecek giderlere	: % 8-11
Barınma giderleri	: % 11-21
Ev ile ilgili giderler	: % 12-14
Ulaşım gideri	: % 14-30
Özel giderler	: % 15-12
Tasarruflar	: % 21-1

Her bir gider kategorisi için verilen birinci oran en yüksek gelire sahip aileler, ikinci oran ise en düşük gelirliler için belirlenmiştir. Yüksek gelirliler yiyecek, giyecek, barınma ve ev ile ilgili giderler harcamaları için daha düşük oranda bir harcama eğilimi gösterirler. Buna karşılık, ulaşım giderleri ve özel giderler için ise daha yüksek oranda harcama yapabilirler, düşük gelirliler ise oranda daha yüksek düzeyde tasarruf yapma olanağına sahip olabilirler.

4.6. Bütçe Yapma Süreci

Bütçe yapma süreci Şekil 5'de altı aşamalı olarak gösterilmiştir. Bireylerin ve ailelerin finansal faaliyetlerini her zaman başarılı bir biçimde yönetmeleri açısından bu sürecin izlenmesi yararlıdır.



Şekil 5. Bütçe Yapma Sürecindeki Aşamalar

Bütçe Yapmanın Finansal Amaç Oluşturma Aşaması: Finansal amaçlar oluşturulması dikkatli ve akıllı düşünmeyi gerektirir. Amaçlar belirgin olmalıdır ve daha da önemlisi, hem uzun ve hem de kısa dönemli amaçlar için gerekli para miktarını içermelidir.

Uzun dönemli amaçlar bir yıldan daha fazla sürede (2, 5 ya da 30 yıl) finansal kaynakların kullanımını arzu eden bir birey ya da ailenin genel anlamdaki amaçlarını kapsar. Örneğin, 5 yıl içinde eve yapılan ödemeleri azaltmak için her ay belirli bir miktar tasarruf yapılması uzun dönemli bir amaç olabilir. Kısa dönemli amaçlara ulaşmak uzun dönemli amaçlara ulaşamayabilir. Kısa dönemli amaçlar, bir yılda ya da daha kısa sürede tatmin sağlayabilen finansal kaynakları gerektiren istek ve ihtiyaçlardır. Bu amaçlar, uzun dönemli amaçların genel yönetimine uygun olmalıdır. Kısa dönemli amaçlar, bütçe yapmada anahtar girdidir.

Etkili bir amaç oluşturma süreci 8 adımdan oluşur:

1. Amaç belirleme,
2. Amaca ulaşmak için bir sonuç zamanı oluşturma (gerekirse gelişmeyi değerlendirmek için ara kontrol dönemleri oluşturma),
3. Amaca ulaşmayı zorlaştıracak engelleri sıralama,
4. Uygun maliyetleri tahmin etme,
5. Yardımcı olabilecek insanları ve diğer faktörleri belirleme,
6. Amaca ulaşmasına yardımcı olabilecek beceri ve bilgiyi saptama,
7. Başarı için bir plan geliştirme,
8. Amaca ulaşıldığında elde edilecek yararları saptama.

En önemli ve öncelikli finansal amaçları belirleme, bireyin kendi değerlerine ve finansal planlarına bağlıdır. Örneğin pek çok genç için üniversiteyi zamanında bitirmek ve işe girdikten sonra bir otomobil satın almak önemlidir ve öncelik taşıyan bir amaçtır.

. Bütçe yapmanın organize etme aşaması:

Bütçe yapmanın organize etme aşaması, insanların bütçeleri için uygun yapısal ve mekanik olgulara karar vermelerini içine alan gelişimsel bir aşamadır. Bu aşamada birey, öncelikle bütçe yapmaya yönelik olumlu tutum edinmeye çalışmalıdır. Bu, etkili finansal yönetim bütçesiz başarılanıyacağından önemlidir. Böylece birey finansal esnekliği koruma, kayıt tutmanın değerini anlama, kayıt formatı oluşturma, en uygun bütçe sınıflandırmasını belirleme ve bütçenin zaman periyodunu saptama ihtiyacı duyacaktır.

. Bütçe Yapmanın Karar Verme Aşaması:

Bu aşama, bütçe yapmanın finansal olguları ve fonlarını nereden alacağı ve nereye aktarılacağına ilişkin kararlar üzerinde odaklanır. Finans yöneticisi, bütçe üzerinde enflasyonun ve ekonomik koşulların etkisini dikkate alarak işe başlamalıdır. Birey, gelir ve giderler için gerçekçi bütçe tahminleri yapmalı ve gerektiğinde tahminleri yeniden gözden geçirerek ihtiyaçlar ve istekler arasındaki çelişmeleri çözmelidir. İhtiyaçlar ve istekleri uzlaştırma süreci bazen rahatsız edici olabilir, ancak sağlıklıdır. Bunu yaparken birey, yaşamında neyin önemli olduğunu karar vererek önceliklerini belirleyebilir.

. Bütçe Yapmanın Uygulama Aşaması:

Bu aşamada birey etkili bir bütçeyi işleme koyar. Özellikle yapılan harcamaları ve geliri kaydeder. Nakit akışı problemlerini yönetir, finansal raporları hazırlar.

. Bütçe Yapmanın Kontrol Etme Aşaması:

Bu aşama uygulama aşaması ile eş zamanlı olarak ortaya çıkar, çünkü giderleri kontrol etmenin en iyi zamanı bütçenin yapıldığı periyottur. Bütçe kontrolleri hatalara, ağır harcamalara, acil ve özel durumlara karşı bireyin uyarılması kadar, bireyin hedefte olup olmadığını ve gelişmesini bilmesine de olanak sağlar.

. Bütçe Yapmanın Değerlendirme Aşaması:

Bütçe yapmanın değerlendirme aşaması, kısa dönemli amaçlara ulaşmayı yeniden deneme ve gerekirse uzun dönemli amaçları yeniden belirleme için geri bildirim sağlar. Bireyin temel finansal planlama değerleri daha sonra kendisinin ya da ailesinin ihtiyaçlarına uydurulmak için yeniden düzenlenebilir. Değerlendirmenin amacı, bütçe yapmadaki ilk adımların gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini belirlemektir. Değerlendirme, süreklilik gösteren bir süreç olmakla birlikte, formal bir değerlendirme aşaması her bütçe periyodunun sonunda yapılmalıdır. Değerlendirme süreci; mevcut miktarla bütçe miktarını karşılaştırmayı, bütçe amaçlarına ulaşıp ulaşılmadığına karar vermeyi ve tüm bütçe yapma sürecinin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini sorgulamayı kapsar.

. Eşlerin Parayı Yönetme ve Finans Kararlarını Alma Biçimi:

Parayı yönetmek ile para ile ilgili faaliyetlere ilişkin kararları almak birbirinden farklıdır. Parayı yönetmek; bütçeyi gözden geçirmek, günlük alışverişini yapmak gibi faaliyetleri kapsar. Ailenin parasını yönetmek önemli bir sorumluluktur. Ailede finansal kararları alacak bireyin belirlenmesi ise yaşamsal bir önem taşımaktadır, çünkü bu fikir ayrılıklarının ortaya çıkabileceği bir konudur.

Bu konuda karar verme; "tek yanlı, paylaşımcı ya da çok yönlü" olabilir. Pek çok geleneksel ailede, genellikle para kazanan birey tüm finansal kararları alır. Böyle ailelerde, yiyecek, eğlence, giyim ya da bireysel giderlere ne kadar harcanacağına tek bir birey karar verir. Eşler bazı harcamalar için tartışmalar bile son kararları tek birey verir. Bu yaklaşımda bilgi, ilgi, deneyim, kültür ve karakter gibi faktörler etkilidir. Günümüzde çok az aile geleneksel modelde olabilir. Artık pek çok eş karar vermeyi paylaşmaktadır. Eşler birbirleri ile konuşarak, gerekli harcamalara, yatırım yapma, ev ya da otomobil alma gibi faaliyetlere birlikte karar verirler. Pek çok aile ise, finansal karar vermeyi bazen eşit olarak, bazen de eşlerin uzmanlık ya da profesyonellik düzeyine göre bölüştürerek gerçekleştirir.

Aile bütçesi hazırlanırken, aile içinde demokratik bir sürecin izlenmesi ve tüm aile bireylerinin katılımının sağlanması uygulamanın etkinliğini artırmak açısından yararlıdır. Bu süreçte ailedeki her bireyin gerek bireysel gelir ve giderleri gerekse ailenin bütünü ile ilgili gelir ve giderler konusunda görüş ve önerilerinin alınması gereklidir. Böylece hem gider kategorilerini kesinlikle ve doğrulukla saptama olanakları doğar, hem de ailedeki bireyler arasında giderler konusunda bir uzlaşma ortamı oluşturulabilir.

4.7. Aile Bütçesinin Türleri

Aile bütçesi kapsadığı konuya ve süreye göre iki grupta incelenebilir. Kapsadığı konuya göre:

- Özel Bütçe: Aile yaşamı içindeki özel bir durum nedeni ile yapılacak giderler için hazırlanan bütçedir.

- Geçici Bütçe: Aile bireylerinin tümünü veya bir kısmı ilgilendiren bir konuda belirli bir süre için örneğin; üç günlük bir tatil gezisi için düzenlenen bir bütçedir.

- Genel Bütçe: Ailenin tüm gelir ve giderlerini kapsayacak şekilde hazırlanan bütçedir.

Uygulandığı süreye göre:

- Yıllık Bütçe: Yıllık gelir ve giderlerin tahmini ve gerçekleşen miktarlarını gösteren bütçedir. Ailenin bir yıllık giderlerini önceden tahmin etmek güçtür. Geçmiş yılların kayıtlarını bilgilere ve denemelere, bölgesel koşullara göre değerlendirmek gerekir. Sonuçta, gelir ve gider karşılaştırılarak gelir fazlası var ise tasarrufa geçirilir (Çizelge 6).

- Aylık Bütçe: Giderlerin aylık gelire denk gelecek şekilde bütçede gösterilmesidir (Çizelge 6).

- Haftalık Bütçe: Bir hafta içinde yapılan harcamaların tahmini miktarı ile gerçek miktarını göstermek için hazırlanan bütçedir (Çizelge 7).

- Günlük Bütçe: Günlük harcamaların tahmini ve gerçekleşen miktarlarının bütçede gösterilmesidir (Çizelge 8).

Haftalık ve günlük bütçe hazırlanırken, devamlı giderler gelirden çıkarıldıktan sonra işlem yapılabileceği gibi, bu giderlerin haftalık ya da günlük miktarı belirlenerek ayrılabilir.

Çizelge 7. Haftalık bütçe örneği

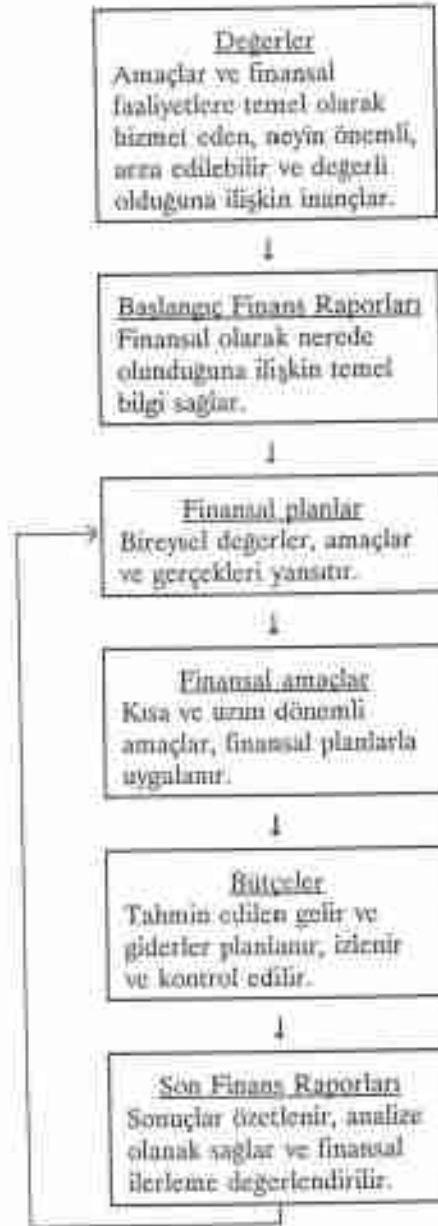
Maliye Birimi	Personel	Satı	Çalışma	Perakende	Cirani	Özellikler	Passu	Hafızalık Değer	Hafızalık Güler
TOPLAM									
TOPLAM									

Çizelge 8. Günlük bütçe örneği

Harcamanın Türü	Harcama Miktarı
Yiyecek-İçecek (evde)	
Dışarıda yenen yemekler	
Kişisel bakım harcamaları	
Kuru temizleme-İtli harcaması	
Ulaşım ve otomobil bakımı giderleri	
Misafir ağırlama harcamaları	
Posta (haberleşme) harcamaları	
T O P L A M	

Finansal Planlama ve Bütçe Kavramları Arasındaki İlişki

Finansal planlama ve bütçe yapma arasındaki ilişkinin anlaşılması finansal başarı için önemlidir. Şekil 14'de bütçe yapma ve finansal planlamanın karşılıklı ilişkisi gösterilmiştir.



Şekil 6. Finansal Planlama ve Bütçe Kavramları Arasındaki İlişki

Şekilde de görüldüğü gibi değerler finansal planlamanın başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Daha sonra bireyin finansal olarak dayandığı ve bulunduğu yeri bilmesi gerekir. Bu bilgi net gelir, değer ve harcamalarla ilişkili finansal aşamalarla sağlanır. Bu esas verilerden, giderler, risk ve sermaye birikimi için planlar geliştirilebilir. Bu planlar, daha sonra hem genel ve hem de özel olabilecek finansal amaçlar sağlar. Finansal aşamaları etkileyen özel amaçlar bütçede yaratıcılığı

destekler. Sonuç olarak; finansal gelişmedeki geri bildirim, geleceği planlamada girdi sağlar ve süreç yeniden başlar. Bütçe yapma finansal planlamadan kapsam olarak daha dardır. Çünkü, bütçe yapma öncelikle gelecek için gelir ve giderleri tahmin etme ve bunları uzlaştırma konusunu irdeler.

5. AİLELERİN (HANEHALKLARININ) YAŞAM DÜZEYİNİ GÜVENCEYE ALMA YOLLARI

Aileler yaşam düzeylerini güvenceye almada enflasyon, faiz oranları ve ekonomik büyüme oranlarını kapsayan ekonomik çevre faktörlerini dikkate almak durumundadırlar.

Enflasyon: Enflasyon ülkemizde yaygın bir gerçektir. Enflasyon çoğunlukla fiyatlardaki genel yükseliş olarak tanımlanır ve pazarda yur alan ürünlerin fiyatlarının zamana bağlı olarak değişmesi ile ölçülür. Genel eğilim yükseliş olduğunda, fiyatlar bazı yıllarda diğer yıllara göre daha hızlı artar. "Enflasyon oranı" fiyat düzeylerindeki yıllık oransal değişimleri ifade eden bir terimdir. Finansal planlama yapılırken ülke ekonomisindeki enflasyonist eğilimlere de dikkate alınması gerekir. Planlamada esnek olunması ve en gerçekçi görünen enflasyon oranının kullanılması yararlı olacaktır. En yeni deneyimler genellikle en iyi tahminlerin yapılmasını sağlar.

Faiz oranları: Faiz oranları yatırım yapıldığında ya da mevcut tüketim ertelendiğinde yapılacak ödeme miktarını belirler. Faiz oranları ve enflasyon oranı aynı yönde hareket eder. Birimdeki düşme ya da yükselme eğilimi değerini de aynı biçimde etkiler. Enflasyon oranı yüksek olduğunda, ürün ve hizmetler gelecekte şimdi olduğundan daha fazlaya mal olur. Buna bağlı olarak yatırımcıların talep edecekleri ve alacakları faiz oranları da daha yüksek olacaktır. Finansal planlama yapılırken faiz oranlarının tahmin edilmesi gerekir. Ancak, bu tahminin yapılması oldukça güçtür. Faiz tahminlerinin enflasyon beklentilerine uygun olarak yapılması gerekir. Uzun dönemli yatırımlara genellikle kısa dönemli yatırımlara göre daha fazla faiz verilmektedir.

Ekonomik büyüme: Ekonomik büyüme ekonomik faaliyetlerdeki düzenli değişimi ifade etmek için kullanılır. Ekonomik büyüme; en başarısız nokta, gerileme, en başarısız nokta ve iyileşme olmak üzere dört aşamada gerçekleşir. Ekonomide en başarısız nokta, tasma yakın kapasite ile çalışıldığı ve işsizlik oranının düşük olduğu noktadır. Ekonomi gerileme periyoduna girdiğinde, işsizlik artar, iş ile ilgili faaliyetler azalır. Bu durum tüketicilerin kötünser olmalarına yol açar. Ekonomik faaliyetlerdeki azalma büyük boyutlara ulaştığında, gerileme periyodu yerini ekonomik krize (piyasadaki durgunluk) bırakır. Gerileme ve kriz arasındaki fark üretimdeki azalmının büyüklüğü ile belirlenir.

Ekonomik faaliyet en düşük düzeyde gerçekleştiğinde, döngüdeki en başarısız noktada bulunulmaktadır. Bu noktadan sonra ekonomi çıktılardaki (üretimdeki) ve iş olanaklarındaki hızlı artışlar ile büyüme periyoduna girer. Bu duruma sınırlı kaynaklar üzerindeki baskıların artması ve fiyatların yükselmesi sonucunda ortaya çıkan ek talepten kaynaklanan enflasyon oranındaki artış eşlik eder. Daha sonra ekonomi en başarısız noktaya ulaşabilir ve böylece döngü tamamlanır. Finansal planlama açısından ekonomik döngünün hangi aşamasında olduğunun belirlenmesi önem taşır. Ancak aşamaların gerçekleşeceği tarihleri önceden bilmek çok zordur. En

önemlisi tahminler konusunda özellikle de yatırım seçenekleri ile ilgili tahminler konusunda şüpheli davranmayı öğrenmektir.

Planlama ve tahmin etme iki farklı faaliyettir. Tahmin etme gelecekteki olayların önceden bilinmesi bilimi ya da sanıdır. Planlama ise gelecekteki olaylara hazırlıklı olma bilimidir. Enflasyon faiz oranları ve ekonominin yönü tahmin edilebildiğinde gelecek için daha yeterli bir plan kolay bir biçimde yapılabilirse de, bu gerçekçi bir yaklaşım değildir. Ekonomik çevredeki beklenmedik değişikliklerin olumsuz etkilerini en düşük düzeyde tutmak için çaba göstermek ve ekonomik kaynakları bu bakımdan ile planlamak gerekir.

Hanehalklarının ekonomik açıdan geçmişleri, bugünleri ve gelecekleri vardır. Daha doğrusu, bugünün kararları önceden ne yapıldığı ve gelecekte ne yapılması gerektiğinin belirlenmesi ile verilmelidir.

Hanehalkları, gelecekte hem mal ve hizmet talep etmeyi hem de kaynaklarına ilave:- bulunmayı ümit ederler. Ailelerin; geçmişten kalan borçları ve mevcut tüketimi artırmak için kullanılabilecek banka hesapları, hisse senetleri, tahviller, evler, otomobiller, dayanıklı tüketim malları gibi ekonomik varlıkları kaygıya, geçmişten gelen kaynakları vardır. Ailelerin tüketim davranışları, mevcut durumda tüm varlıklarını tüketmemeleri ve tasarruf etmeleri gerçekçi bir geleceği de kapsar.

Geçmişin ışığı altında ve geleceği dikkate alarak karar verme tüm hanehalklarının ekonomik davranışlarının özelliği olarak düşünülebilir. Zaman içinde verilen kararların sonuçları ile ilgili olarak, dikkatler hanehalkının tüm tüketim ve tasarruf kararları üzerinde yoğunlaşabilir. Mevcut kaynakların ne kadar o andaki tüketime ayrılacak, ne kadarı geçmiş ya da gelecekteki tüketimi ödemek için kullanılacaktır. Sonuç olarak, ödünç alma ve verme hanehalklarının kaynaklarını bir periyottan diğerine transfer edebilmelerindeki temel yollar olarak incelenebilir.

Kısaca hanehalklarının mevcut kaynaklarının hangi bölümünün tüketilip, hangi bölümünün tasarruf edileceğine karar vermeleri gerekir.

Tasarruf ve yatırım davranışları zaman içinde kaynakların bulunabilirliğini düzenleyen davranışlardır. Tüketim ihtiyaçlarının da karşılayarak kazançlarını yaşam dönemleri boyunca kârlı bir biçimde yayına çabası içinde olan aileler farklı nedenlerle ve farklı biçimlerde tasarruf ve yatırım davranışlarında bulunurlar.

5.1. Tüketim, Tasarruf ve Yatırım Kavramları

Tüketim; mevcut zaman periyodunda mal ve hizmetlerin satın alınması ve tatmin sağlanması faaliyetidir. Tasarruf ise kaynakların mevcut zaman periyodunda kullanılması ve gelecek zaman periyodlarında tatmin sağlanması faaliyetidir. Örneğin; giyim eşyalarının satın alınması hem tüketim hem de tasarruf faaliyetlerine örnek olarak verilebilir. Tüketim ve tasarruf arasında bir devamlılık vardır. Tüketim bir ekstremi, tasarruf ise diğer ekstremi oluşturur. Tasarrufu ya sıfır ya da pozitif bir toplam olarak incelemek mümkündür.

Hanehalkları tasarruf etmeyebilirler, tasarruf etmeme, tasarruf etmenin tersidir. Tasarruf etmeme mevcut tüketimi artırmak için gelecekteki kaynaklarını yaşanan güne transferini kapsar. Tasarruf etmeme ödünç almayı da kapsar.

Bir ev, bir otomobil satın almak ya da eğitime harcamak için ödünç para alındığında mevcut periyotta kullanmak için gelecekte sahip olunması ümit edilen kaynaklar transfer edilmiş olur. Sonuçta, net değer artığında tasarruf etme, net değer düştüğünde ise tasarruf etmemeden söz edilir.

Tüketim ve tasarrufun önemli belirleyicilerinden biri gelirdir. Tasarruf eğilimi, gelir düzeyine ve gelirden tüketim harcamalarına ayrılacak orana göre değişir. Teorik olarak, gelir büyüdükçe hem tasarruf miktarı hem de tasarruf oranı artmaktadır. Enflasyon ise tasarruf eğilimini azaltmaktadır.

Ancak tasarruf kavramı genellikle düşük ve yüksek likiditeli varlıkları betimlemek için kullanılır. Bu açıdan, tasarrufları yatırıma benzer olarak paranın değerini koruyan ekonomik koşullar ve kâr oranlarında dalgalanmalar olsa bile nispeten güvenli bir gelir kaynağı oluşturduğu söylenebilir.

Tasarruflardan elde edilecek maksimum tatmin düzeyine ulaşmada planlama ve yatırımla ilgili önemli ekonomik kararlar söz konusudur. Yatırım, varlık sahibi olmanın bir yoludur. Bireylerin tüketimlerinden kısarak tasarruf yolu ile varlıklarını artırmalarına "yatırım" denir. Yatırım kararı verildiğinde amaçlara, ailenin içinde bulunduğu yaşam dönemine ve harcamalarını mevcut düzeyine bağlı olarak hirsyesel ihtiyaçların en iyi şekilde tatmin edilebileceği yatırım türü seçilmelidir. Tasarruflar yatırımlara dönüştürülürken;

- 1- emniyet
- 2- paraya kolayca çevrilebilme (likidite)
- 3- kârlılık
- 4- hizmet
- 5- kolaylık gibi faktörler gözönünde bulundurulmalıdır.

Diğer taraftan, yatırım hem kazanç hem de paranın değeri gibi ekonomik koşullarla değişen bir varlık olarak da değerlendirilebilir. Yatırım yapmak değişen fiyatlar karşısında nispeten duragan değeri korumak, toplam kaynakları artırmak ya da enflasyona engel olmak için bir araçtır. Gelir getirici varlıklar, başka bir devşle yatırımlar kısa dönemli ihtiyaçlar için hemen kullanılmayabilir. Ancak, borç almak için güvence olarak tutulabilir.

İnsanların yatırım yapma nedenleri dört grupta incelenebilir;

- 1- Finansal amaçlara ulaşma (yani bir otomobil alma, çocukların öğrenimi)
- 2- Geliri artırma
- 3- Refaha ulaşma ve finansal güvenlik duyma
- 4- Emeklilik yılları için fon oluşturma.

5.2. Ailelerin Yatırım Kararları

Aileler zaman zaman üniversite eğitimi, sigorta ve piyasalardaki yatırım seçeneklerinden birine karar vermek durumunda kalabilirler. Ancak tüm bu yatırımlarda risk ve risk yönetimi söz konusudur.

5.2.1. Risk ve risk yönetimi

Risk, bir durum ya da olayın çıktısı konusunda belirsizlik olmasıdır ve çıktının beklenenden farklı olacağı olasılığından kaynaklanır. İki tip risk vardır. Tahmini risk,

kazanç kadar kayıp için de potansiyel oluşturur. Yatırım tahmini risk içerir. Tam risk, kazanç için potansiyel olmadığı ancak kayıp olasılığı olduğunda ortaya çıkar. Yangın, otomobil kazaları, hastalık ve huruzdak tıbbi risk içeren olaylara örnektir. Sigorta tam riski azaltabilir, ama tahmini riski azaltmaz.

Bireyler riske karşı genellikle üç bireysel tepki gösterirler. Bazı kişiler risk alırlar, belirsizliklerden rahatsız olmazlar ve hatta riskli durumlardan hoşlanabilirler. Bazıları riskten ne korkarlar ne de hoşlanırlar, yani nötrdürler. Bazı kişiler ise risk almaktan hoşlanmazlar ve kendilerini riskli durumlarda rahatsız hissederler, ellerinden geldigince risk almaktan kaçınırlar.

Risk yönetimi, tam riskin yönetimi için uygun yolları belirleme ve uygulamayı içeren durumların belirlenmesi ve değerlendirilmesi sürecidir. Risk yönetiminin amacı, bir kimsenin finansal durumundaki kayıp sonrası etkisi en aza indirmek için kayıp öncesi düzenlemeleri en etkili şekilde yapabilmektir. Bu nedenle, risk yönetimi finans yönetiminin önemli bir bölümüdür.

Risk yönetimi süreci 5 temel adım içerir:

- 1- Risk durumunu ve potansiyel kayıpları belirlemek için bilgi toplama,
- 2- Potansiyel kayıpları değerlendirme,
- 3- Risk ve kayıpları yönetmede en iyi yol konusunda karar verme,
- 4- Risk yönetimi programı uygulama.
- 5- Periyodik değerlendirme ve programı düzeltme.

Risk durumunu ve potansiyel kayıpları belirlemek için bilgi toplama:

Risk kaynakları, finansal kayıp riskine maruz bırakan faaliyetler ve sahip olunan şeylerdir. Aynı zamanda, karşılaşılabilecek tehlikeleri de belirlemeye ihtiyaç vardır. Tehlike ise finansal kayba neden olan herhangi bir olaydır.

Potansiyel kayıpları değerlendirme:

Kaybedilecek durumları belirlemek gerekir. Finansal güvenlik üzerindeki olası etkilerini tahmin etmek için potansiyel kayıpların değerlendirilmesi önemlidir. Bunu yapmak için, hem kayıp sıklığı ve hem de kaybın ağırlığı tahmin edilmelidir.

Kayıp sıklığı, bir zaman periyodunda kaybın meydana gelme sayısını yaklaşık olarak belirtir.

Kayıp ağırlığı ise, meydana gelebilecek kaybın potansiyel büyüklüğünü ifade eder. Ağırlığı değerlendirmede önemli bir konu, potansiyel kayıplardaki varyasyon ya da genişliktir.

Risk ve kayıpları yönetmede en iyi yol konusunda karar verme:

Kayıp ve riski yönetmede 5 esas yol vardır. Tüm durumlarda tek bir yöntem geçerli olamaz. Riskten kaçınma, riski kabul etme, kayıp kontrolü, risk transferi ve riski azaltma yaklaşımlarını birlikte değerlendirmek gerekir. Riskin kaynağına, potansiyel kaybın büyüklüğüne, riske karşı bireysel tepkilere ve kayıp için ödenecek mevcut finansal kaynaklara bağlı olarak bir yol seçilebilir.

Risk yönetmede; en basit yol ooldan kaçınmaktır. Ancak riskten kaçınma her zaman pratik değildir. Örneğin; kirada oturularak ev sahibi olmanın bazı risklerinden kaçınılabılır. Ancak, bir eve sahip olmanın yararları kaybedilebilir. Risk yönetiminde ikinci yol belirli risklerin ve potansiyel kayıpların günlük yaşamın bir parçası olduğunu kabul ederek, onu benimsemektir. Kayıp kontrolü, riski yönetmede üçüncü yöntemdir ve kayıpları önlemek ya da kayıpların hem sıklığını hem de ağırlığını azaltmak için

yapılır. Kapı kilidi hırsızlık uyarısını, yangın alarmı, yangın kaybının ağırlığını azaltmak için alınan önlemlerdir. Risk yönetiminin dördüncü yolu transferdir. Transfer, finansal kaybı diğer başka bir tarafın telafi etmeyi kabul ettiği zamanki sözleşmedir. Risk yönetiminin beşinci yolu ise riski kabul edilebilir düzeyde azaltmaktır.

Risk yönetim programı uygulamak: Risk yönetiminin dördüncü adımı, seçilen yöntemi uygulamaktır. Riskten kaçınma, belirli tip faaliyetten kaçınma anlamına gelebilir. Sigara içmeme ya da alkolü iken otomobil kullanmama gibi.

Periyodik değerlendirme ve programı düzeltme: Risk yönetiminin beşinci adımı, risk yönetim çabalarını düzenli olarak gözden geçirmektir. İnsanların finansal yaşamlarında karşılaştıkları riskler devamlı değişmektedir. Bu nedenle risk yönetim planı bir tarafa konulup, uzun süre unutulmamalıdır. Değişik senaryoları yansıtabilecek gerekli düzeltmeler derhal uygulanmalıdır.

5.2.2. Üniversite eğitimi

İnsan kapitali yaklaşımına göre, üniversite eğitiminden elde edilen kazancın değeri şimdiki maliyet değerinden daha fazla ise üniversite eğitimi alınanın kârlı bir yatırım olduğu düşünülebilir.

Üniversite eğitiminin öğrenciye maliyeti, okul taksitleri ve eğitim materyalleridir. Öğrenci için en büyük maliyet ise kaçırılan kazançların fırsat maliyetidir. Üniversite eğitimi almak yerine birey çalışmayı tercih edebilir. Üniversite eğitimi alan birey yarı zamanlı çalışarak bu maliyeti azaltabilir. Ancak bu kararı verdiğinde çalışma zamanı ve serbest zaman faaliyetlerinden de fedakârlık etmesi gerekecektir.

Eğitime ilişkin maliyetler barınma, giyinme, seyahat, eğlence gibi normal yaşam faaliyetleri için yapılan harcamaları kapsamaz. Çünkü birey üniversite eğitimi alsa da almasa da aile bu harcamaları yapmaktadır. Doğrudan maliyetlere ek olarak toplum tarafından karşılanan maliyetler de vardır. Hükümet üniversitelere katkıda bulunmaktadır. Katkılar, öğrencilerin ödemesi gereken okul taksit ve harçlarının azaltılmasına yöneliktir.

Üniversite eğitimi alınmanın en önemli yararı, gelir elde etme potansiyelinin artırılmasıdır. Bir diğer önemli yarar, sosyal gelişimin sağlanmasıdır. Üniversite eğitimi bireysel güven ve sosyal statü açısından kazanç sağlar. Bireylerin üniversite eğitimi alması, toplumsal açıdan da yararlıdır. İyi eğitilmiş bireyler toplumsal sorunlarla yakından ilgilenen bilinçli yurttaşlardır. Üniversite eğitimi alınmanın bir diğer yararı ise pazarda işgücü açısından daha verimli olunması ve işte üretim maliyetlerinin azaltılmasıdır.

5.2.3. Sigorta

Yaşam düzeyini güvenceye alma yollarından biri de sigortadır. Sigorta, bireylerin karşı karşıya oldukları riskleri azaltmak ve riskin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan zararları belirginleştirmek amacı ile örgütlenmiş toplumsal bir kurumdur. Sigorta, grubun üyelerine etkileyen finansal kayıp riskini çok sayıda bireyin katılması ile azaltma ve transfer etme mekanizmasıdır. Gruptaki her bireyi belirsiz ve belki de büyük bir finansal kayba karşı belirli fakat nispeten küçük bir

ücret ödeyerek korunur. Zararların, bir ücret karşılığında ve sözleşme ile belirlenmiş koşullara bağlı olarak, tazmin edilmesi sistemine ise sigortacılık denilmektedir. Dilimize İtalyanca "sigorta" sözcüğünden aktarılan Latin kökenli bu kelime "güvence" ya da "tazmin" anlamına gelmektedir.

Bireylerin uğradıkları zararların o toplumun bireyleri arasında bölüştürülmesi, böylece zarara topluma dağıtılması fikri insanlık tarihi kadar eski olup sigortacılığın temel prensiplerinden birini oluşturmaktadır. Sigortanın anlaşılması için onun temel terimlerinin ve kavramlarının bilinmesi gerekir.

Risk

Sigortanın sağladığı koruma bir tehlikenin örneğin; yangın, furtuzluk, hastalık, kaza gibi bir tehlikenin görülmesi ile ilgilidir. Sigorta tehlikelerden koruma sağlamaz, ancak tehlike olduğunda ortaya çıkan finansal kayıplardan korur. Bir tehlikenin meydana gelmesinden korunma, riskin giderilmesi ya da azaltılmasını gerektirir. Risk, bir tehlikenin meydana gelme olasılığını artıran herhangi bir koşuldur. Alkolü ile otomobil kullanma, riske bir örnektir.

Sigortada üç tip risk önemlidir:

1. Fiziksel risk, malın ya da sigortalının kayıp olasılığını artıran özellikleridir.

Örneğin; yüksek kan basıncı sağlık sigortanın kapsamındadır.

2. Moral risk, bir tehlike meydana geldiğinde bireyin onu dikkate almadığı, aldırış etmediği zaman ortaya çıkar. Örneğin; sigortalı, furtuzluk sigortasının zararını ödeyeceğini bilir ise, kapı ve pencereleri kilitleme konusunda dikkatsiz olabilir.

3. Manevi risk, bir kimsenin bir tehlikenin meydana gelmesine neden olduğunda ya da istediğinde ortaya çıkar. Örneğin; sigorta poliçesindeki birikimi almak için kasten bir kayba neden olunabilir.

Sigorta şirketleri eğer moral ya da manevi risk sonucu bir kayıp meydana gelir ise genellikle sigorta kapsamını sınırlı tutar ya da reddederler.

Finansal kayıp:

Sigorta yapmanın başlıca nedeni finansal kayıp için ödeme sağlanmasıdır. Finansal kayıp, gelir ya da varlığın değerinde şimdi ya da gelecekteki bir azalmadır. Kayıp; ani, finansal ve bireysel olabilir. Ani kayıplar, gerek zamanlamaları gerekse büyüklükleri bakımından beklenmeyen kayıplardır. Örneğin, yıldırım çarpması ile sonuçlanan kayıp ani bir kayıptır. Finansal kayıplar TL olarak ölçülebilir. Hasta olduğunda; sigorta, sadece gelir kaybı ve medikal faturaları kapsar. Çünkü, yalnızca bunlar objektif olarak ölçülebilen kayıplardır. Bireysel kayıplar doğrudan belirli bireyler ya da kurumlara atfedilebilir. Bir bütün olarak topluma etkileyen kayıplar ise sigorta ettirilmez.

Sigorta Bedeli (tazminat):

Sigorta bedeli, sigortalının o anda uğradığı finansal kayıptan daha fazlasını ödemeyeceğini belirtir. Örneğin, bir otomobil sigortası, çalınan bir otomobilin sadece o andaki nakit değerini öder. Bu prensip, bir kimsenin kayıptan finansal kazanç sağlamasını önler. Sigorta, uğradığı kayıptan fazlasını ödemediği gibi sigorta edilebilir kaybın tümünü telafi etmeyi de garanti etmez. Sigorta poliçeleri, aşık uçlu ödeme gerektiren sözleşmeler değildir. Her sigorta poliçesi sözleşme limitine sahiptir. Sözleşme limiti sigorta poliçesi kapsamında ödenecek maksimum TL miktarıdır.

Sigorta Yararı:

Sigortalı ile sigortacı arasındaki ilişkilerin konusu olan ekonomik ve ölçülebilir bir değerdir. Sigorta yalnızca iki basit ögeden oluşur. Riski azaltma ve kaybın paylaşılması. Bu açıdan bakıldığında, sigortanın yararı daha belirgindir. Her bir sigortalı bir kayba uğrasa da uğramasa da bundan yararlanır. Riskin azaltılması kendisi bir yarar olup, örneğin otomobil kullanma, ev sahibi olma, geleceği belirerek finansal planlama gibi konularda özgürlük sağlar. Toplum da sigortadan yarar sağlar. Örneğin bir binanın inşası sigorta koruması olmaksızın yapılamaz. Sigortanın aynı zamanda yatırımcılar açısından bir teşvik unsuru olma, kredi yaratma ve ekonomik kalkınmaya önemli bir finansal kaynak oluşturma gibi fonksiyonları da vardır.

Sigortacı; sigorta sözleşmesinin taraflarından biridir. Tehlikenin gerçekleşmesi halinde uğranan zararın tazmin etmeyi isterler.

Sigortalı; sigorta sözleşmesindeki diğer taraftır. Sigortacıya sigorta ettirdiği risk karşılığında prim (sigorta ücreti) öder.

Prim (sigorta ücreti): Prim riskin gerçekleşmesi halinde, sigorta bedelini karşılamak üzere sigorta ettiren tarafından sigortacıya peşin ya da taksitle ödenen sigorta ücretini ifade eder. Grupun kaybının bireysel payını içerir, gelecekteki kayıpları ödemek için kaynaktır, sigorta planının yönetimi giderlerinin oransal paylaşımıdır.

Sigorta poliçesi:

Sigortacı sigortalıya sigorta mukavelesi gereğince her iki tarafın hak ve borçlarını gösteren imzalı bir sigorta poliçesini vermek durumundadır. Poliçe, sigorta ettirenin talebi üzerine nama, emre ve hamiline yazılı olarak tazmin edilebilir.

Sigorta Çeşitleri

Sigorta, sosyal sigortalar ve özel sigortalar olarak ikiye ayrılır.

Sosyal sigorta, toplumun tümünü veya belirli bir kesimini tehdit eden riskleri güvence altına almak için devlet eli ile kurulmuş bir sigorta koludur. Başka özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Sosyal sigortalar kanunla kurulmuş kurumlardan yürütülür.
- Sosyal sigortalara bireyler buldukları statü dolayısı ile tabii olurlar.
- Sosyal sigortalar zorunlu nitelik taşır. Bireyin iradesinin bir rolü yoktur.
- Sosyal sigortalarda aynı statüde bulunanlar aynı ödemeyi yaparlar ve aynı şekilde yarar sağlarlar.

- Sosyal sigortalar belirli bir geçim düzeyine ulaşmak ve çalışmaya olanaklı bulunmadığı durumlarda yeterli derecede güvence sağlamak amacı ile kurulmuştur. Buna göre; sosyal sigortalının riskleri yaşlılık, ölüm, maluliyet gibi insan yaşamını ilgilendiren olaylardır.

Türkiye’de Sosyal Güvenlik Kurumları:

Ülkemizin kanun ile kurulan başlıca sosyal güvenlik kurumları T.C. Emekli Sandığı, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağkur’dur.

T.C. Emekli Sandığı kapsadığı birey sayısı açısından Türkiye’deki en büyük sosyal güvenlik kuruluşudur. İlgililere emekli aylığı, görev malullüğü aylığı, adı malullük aylığı, dul ve yetim aylığı gibi haklar sağlamaktadır.

Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) özel kesimde çalışanları kapsamına alır. Bir hizmet akdine dayanarak bir veya birkaç işveren tarafından çalıştırılan bireyleri

meslekî, veya fizyolojik ve sosyo-ekonomik risklere karşı korumak amacı ile kurulmuştur.

Bağkur (Esnaf ve Sanatkâr ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu) diğer sosyal güvenlik kurumları kapsamı dışında kalan ve herhangi bir işverene hizmet akdi ile bağlı olmayarak kendi nam ve hesabına çalışan esnaf ve sanatkârlar ile diğer bağımsız çalışanları kapsamına almaktadır.

Özel sigortalarda gerçek ya da tüzel kişi, maruz kaldığı kişisel risklerin, ekonomik sonuçlarını karşılamak için sigorta sözleşmesi yapar. Başlıca özellikleri şunlardır:

- Özel sigortalar, anonim ortaklıklar ve kooperatifler tarafından yürütülür.
- Özel sigortalar için sosyal sigortalarda olduğu gibi belirli bir statüye (işçi, memur, esnaf gibi) sahip olma koşulu aranmaz.
- Özel sigortalar zorunlu nitelik taşımaz. Ancak, bu kurala bazı istisnalar getirilmiştir. Örneğin; trafik nedeni ile yapılan zorunlu sigortalar gibi. Bununla beraber, sigorta ettiren sigortacıyı seçme yönünde serbest bırakılmıştır.
- Özel sigortalar, insan yaşamını ilgilendiren olayların yanında mal varlığını da güvence altına alır.

Özel sigortalar kapsadıkları kayıp tipine göre sınıflandırılabilir:

Mal Sigortası: Emlak ya da mülkün yok olması ya da zarar görmesi sonucu finansal kayba karşı sigortalayı korur. Emlak sigortası, onarım için ya da emlakın yerine konulması için ödeme yapabilir. Ayrıca, bir tehlikenin ortaya çıkması ile sonuçlanabilen diğer harcamaları da kapsar. İnsanlar genellikle evlerini ve otomobillerini korumak için bu sigortadan yararlanırlar.

Sorumluluk Sigortası: Bireyin sorumlu olduğu diğer kişilerin uğradığı finansal kayıplara karşı bireyi korur. Böyle sorumluluklar kayıtlı olduğunda ya da bir sözleşme olduğunda ortaya çıkar. Örneğin, otobüs firmaları kazada diğerlerine olan zararını karşılamak için bu sigortayı yaparlar.

Sağlık Sigortası: Sağlık sigortası, hastalık, sakatlık ve yaralanma ile sonuçlanan finansal kayıplara karşı korur, hastane ve doktor faturalarını öder.

Yaşam Sigortası: Yaşam sigortası, ölümden kaynaklanan finansal kayıplara karşı korur. Ayrıca, poliçe sahibi yaşadığı sürece poliçenin nakdi değeri ile temin edilen tasarrufunu da kullanabilir. Yaşam sigortaları bireysel, endüstriyel ve grup yaşam sigortaları olarak üç bölüme ayrılabilir.

Bireysel yaşam sigortalarında, sigorta poliçesinin özelliklerine göre ölüm hali, yaşama hali ve karma sigortalar alt bölümleri vardır. Sigortalının sözleşme süresi içinde ölmesi halinde mirasçılarının yaşam tablosunda belirtilen ölüm olasılıkları ve birikim katsayısı gözönünde bulundurularak ödeme yapılır. Sigortalının yaşama hali koşulu ile ödemeye hak kazanması için de poliçe düzenlenebilir. Ölüm ve yaşama hali sigortaları arasında bir üçüncü grup sigorta da söz konusu olabilir. Bu sigortalar, sigortalının belirli bir süre içinde ölmesi halinde mirasçılara, sözleşme sonunda hayatta kalması koşulu ile kendisine ödeme yapılmasını istediği için karma sigortalar olarak da tanımlanabilir.

Grup yaşam sigortaları, bireylerin karşı karşıya oldukları risk için bireysel olarak değil de grup olarak sigortalanmaları ile oluşturulur. Sigorta, işveren, sendika ve meslek kuruluşu ile sigortacı arasında yapılan bir ana sözleşme ile gerçekleşir. Grup yaşam sigortaları genellikle bir yıldır ve süre dolunca yenilenebilir.

Endüstriyel yaşam sigortaları ise genellikle dar gelirlilerin sigortalanmasında kullanılır. Bu tip sigortaların nominal değerleri diğerlerinden çok daha düşüktür.

Yaşam Sigortası Yaptırmanın Yararları

Yaşam sigortası yaptırmanın yararları şöyle sıralanabilir:

1) Sigortalı bireyin son masrafları için fon sağlamak: Son hastalığı, cenaze masrafları, ölümle bırakılan mal, mülk ve vasiyet vergileri gibi harcamaları kapsayabilir.

2) Bakmakla yükümlü olduğu ailesine öldükten sonra da gelir sağlamak: Yaşam sigortası, sigortalının bakmakla yükümlü olduğu kimseleri toplu para ya da yaşamları boyunca ve belirli sayıda yıl için aylık düzenli gelir sağlar.

3) Borçlar ve diğer amaçlar için yeniden tediye sağlamak: Örneğin, bir ipotek sigortası evin ipoteginin ödenmesine, belirli bir sürenin bitiminde belirli bir meblağın ödenmesini öngören sigorta ise çocuğun eğitimini finanse etmeye yardım edebilir.

4) Düzenli bir şekilde para biriktirme olanağı sağlamak: Yaşam sigortası poliçeleri, belirli bir süre sonunda biten poliçelere oranla daha fazla nakit değer birikimi sağlar. Bu durumda birey, belirli bir miktar paraya sahip olduğundan, istendiğinde nakit olarak ödeme yapabilir, ya da poliçeyi karşılık göstererek borç alabilir. İnsanlar genellikle bu şekildeki zorunlu birikimler yolu ile tasarruf edebildiklerini düşünürler.

5) Özel amaçlara hizmet etmek: Örneğin, aileler sigorta ücretleri düşükken çocukları belirli bir yaşta iken para biriktirme programını başlatarak, onlar için sigorta poliçeleri satın alabilirler.

6) Acil durumlar için gerekli fonlar biriktirmek: Başlangıçtan iki ya da üç yıl sonraki borçlanmalarda yaşam sigortası poliçeleri karşılık olarak gösterilebilir.

5.2.4. Farklı Piyasalardaki Yatırım Seçenekleri

Hücehalkları tasarruflarını farklı piyasalarda yatırımlara dönüştürebilirler. Ekonomik açıdan piyasa, alıcı ve satıcıların birbirleri ile karşılıklı iletişim içinde oldukları ve mübadelenin meydana geldiği bir yer (mekan) olarak tanımlanır. Bu iletişim, yüz yüze karşılıklı olabileceği gibi (somut) çoğu kez de telefon, faks, elektronik posta ile mekândan soyutlanmış da olabilir. Çok değişik piyasa türleri saptanabilir. Örneğin para, sermaye, menkul değerler, kambiyo, altın ve gayrimenkul piyasaları gibi.

Para piyasası

Para ile ilgili kısa vadeli arz ve talep karşılığı piyasadır. Bu piyasada vadesi bir yıldan kısa olan menkul kıymetler el değiştirir. Banka hesabı, repo, hazine bonosu, devlet tahvil, mevduat sertifikası ve yatırım fonu para piyasasının araçlarındandır.

Çeşitli bankalar ve banka dışı kuruluşlar birey ve ailelere finansman kurumları olarak hizmet ederler. Dünyoda finansal hizmetler arasındaki ulusal sınır kavramı yavaş yavaş ortadan kalkmaktadır. Bunun yanında bankalar, tüketiciler ve tasarruf sahipleri arasındaki geleneksel bağlar yok olmaya başlamış, finansman

şirketleri gibi banka dışı kuruluşlar piyasalara yeni finansal ürünler sunma yarışına girmişlerdir. Ancak, bunlar arasında bankaların özel bir önemi vardır.

Bankalar, vadeli, vadesiz mevduat kabul eden, kendisine ait çekleri ödeyen, tahvil çıkaran, çeşitli teminatlar karşılığında kredi veren kuruluşlardır.

Banka seçimi üç temel faktörden etkilenir.

1. Coğrafik kolaylık
2. Verilen hizmetler
3. Hizmetler için ödenen ücretler ve kazanılan faiz oranları.

Bilgisayar kullanımı ve telekomünikasyon alanında kaydedilen gelişmeler banka hizmetlerini bireylere daha yakın hale getirmiştir. Otomatik vezne makineleri (ATM), satış noktasından elektronik fon transferi, ev ya da ofis bankacılığı gibi uygulamalar bireysel bankacılık kapsamı içinde ele alınabilir. Otomatik vezne makineleri ilk uygulamaya bağlandığında kullanıcılarına belirli miktarlarda nakit veren para sağlayıcıları çekilindeydi. Teknolojik gelişmeler ile birlikte gelişmiş otomatik vezne makineleri günümüzde para çekmenin yanı sıra, hesaba para yatırma, hesaplar arasında transfer yapma, müşterilere hesap durumuna ilişkin bilgi verme, düzenli ödemeleri yapma, yatırım fonu ya da hisse senedi satın alma gibi fonksiyonları da yerine getirmektedir. Otomatik vezne makinelerinden para çekmek için kullanılan plastik kartlar müşterilerin başvurusu üzerine bankalar tarafından verilir. Elektronik ödemelerde kullanılan standart kartların arkasında manyetik bir bant vardır. Ön tarafında, kart sahibinin adı, hesap numarasını ve banka şubesinin detayını veren kabartma karakterler bulunur. Bu karakterler optik okuyucu ile okunur. Dünyada otomatik vezne makinesi ağlarının ortak kullanımları da yaygın bir uygulama haline gelmiştir.

Otomatik vezne makinelerinin bireylere sağladığı en büyük yarar rahatlık ve esneklik olmuştur. Önceleri banka kapandıktan bankadaki işlemlerini yapmak için acele eden müşteriler günün 24 saati ve haftanın 7 günü belirli bankacılık hizmetlerinden yararlanma olanağına sahip olmuşlardır. Bankaların açık olduğu saatlerde dahi kullanıcılar otomatik vezne makinelerini kullanarak işlemlerini hızlı bir biçimde yapabilmektedirler. Bunlara ek olarak bankalar otomatik vezne makineleri ile yapılan işlemlerden bankada yapılan işlemlere göre daha az para almaktadırlar. Ancak otomatik vezne makinesi kullanımının bazı olumsuz yönleri de vardır. Elde olmayan nedenler ile makinelerin bozulması ve işlem yapamamaları güvenilirlikleri konusunda sorun yaratmaktadır. Makinelerin bozuk olduğu zamanlar toplam çalışma sürelerinin % 5 ini geçmiyor ise de bu durum müşteri şikayetlerine neden olmaktadır. Kartların çalınması ve kaybolması ise diğer bir sorundur. Kart kullanıcılarının kişisel şifre numaralarını unutmamak için cüzdanlarında bulundurmaları, kartların çalınması durumunda hesaptan para çekilmesini kolaylaştırmaktadır.

Bireysel bankacılık uygulamalarının dünya çapındaki yaygın uygulamalarından biri de satış noktasından elektronik fon transferidir. Satış noktalarından yapılan ödemelerde bir kart vasıtası ile çalışan terminallerden müşterilerin banka hesaplarından satıcının banka hesabına para aktarılması elektronik fon transferinin (EFT) esasını oluşturur. Daha çok perakende satış yapan büyük mağazalar tarafından kullanılan bir yöntemdir. Satış noktasından elektronik fon transferi sisteminin müşteriye sağladığı fayda ve kolaylıklar şöyle sıralanabilir:

- Ödemelerin daha hızlı bir biçimde yapılması,
- Nakit ölmeküzün alışveriş yapabilme olanakı,
- Bazı satıcıların bu sistemi yerleştirmek ve kullanımını yaygınlaştırmak için müşterilerine iskonto uygulamaları.

Ev ve ofis bankacılığı elektronik fon transferi konusundaki yeni uygulamalardan biridir ve gelecekte daha da yaygın olarak kullanılması beklenmektedir. Bu yöntemde telekomünikasyon sistemleri ile bankalara bağlanmış olan müşteriler bilgisayar ya da özel televizyon cihazları yardımı ile hesap durumlarını öğrenebilmekte ve düzenli ödemelerini yapmak için bankaya talimat verebilmektedirler. Ev ya da ofis aracılığı ile müşterilere sunulan hizmetler şu şekilde sıralanabilir:

- Müşterinin son birkaç ay içinde yaptığı banka işlemlerinin gözden geçirilmesi,
- Banka hesaplarına para transferi yapma,
- Müşterinin hesabından bankaya yapılacak düzenli ödemelerin sıralanması,
- Çek ve hesap öcreti isteme,
- Son faiz oranlarını, kişisel kredi limitlerini ve bu limitler içindeki kullanılmamış miktarı görüntüleme,
- Bankalara genel mesaj bir gönderme,
- Ekrandaki menülerden seçimi yaparak, bankanın sunduğu diğer olanaklardan yararlanma.

İşletmelerin bu hizmetleri daha çabuk benimsedikleri, bireylerin ise daha az ilgili oldukları gözdenmiştir. Bu durumu kullanımı prosedürünün karmaşık olması ve televizyon abalarının bir eğlence aracı olarak görülmesinden kaynaklanmaktadır. Ev bilgisayarlarının kullanımının yaygınlaşması ile ev bankacılığını kullanımının da artacağı düşünülmektedir.

Banka hesabı tasarruf sahipleri tarafından çoğunlukla tercih edilen bir yatırım türüdür. Faizi önceden belli ve sabit olduğu için riski azdır. Bankalardaki hesaplarda faiz "valör" üzerinden hesaplanır. Valör, mevduat faizinin işlemeye başladığı günü nitelleyen teknik bir terimdir. Banka hesabı açıldığında, paranın yatırıldığı günden bir sonraki iş günü vade başlar. Verilecek faiz hesaplanırken, paranın yatırıldığı gün ve çekildiği gün hariç tutulur. Böylelikle paranın bankada kaldığı net gün sayısı bulunur. Bankaya para yatırılırken, bu ayrıntılara dikkat edilerek daha fazla kazanç sağlanabilir. Bankaların açtıkları faiz oranları brütür.

Repo ise, gelecekte satın alma koşulu ile menkul değerlerin geçici bir süre için satışıdır. Repo, bir anlamda kısa vadeli teminatlı bir borç sözleşmesidir. Repo için ilan edilen faizler, paranın büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir.

Hazine bonosu ve devlet tahvili, devletin iç borç ihtiyacının sonucunda, yüksek getirili bir yatırım alternatifini olarak ortaya çıkmıştır.

Hazine bonosu, üzerinde faiz kuponu taşımayan ve vadesi bir yıldan kısa olan devlet iç borçlanma senesidir. Devlet tahvili ise, iskonto ile satılan ve ilk ihracında vadesi en az bir yıl ve daha fazla olan bir tür devlet iç borçlanma senesidir. Temelde, menkul kıymet nitelikleri taşıyan bono ve tahvilin arasında, yalnızca vade açısından fark vardır.

Mevduat sertifikası, bir bankaya yatırılan mevduatı temsil eden menkul değerdir. Kıymetli evrak niteliğindedir. Üzerinde çıkarıldığı tarih, temsil ettiği

mevduat tutarı, vadesi, faiz oranı, numarası ve çıkaran bankanın unvanı ile sertifikayı veren yetkililerinin imzaları bulunur. Sertifikayı elinde bulunduran, sertifikanın temsil ettiği mevduata sahibi kabul edilir ve vadesi geldiğinde faizi ile birlikte çıkaran bankadan tahsil eder.

Küçük tasarrufları bir araya getirip, toplanan parayı çeşitli endüstri dallarındaki menkul değerlere yatıran organizasyonlar yatırım fonlarıdır. Yatırımcılar ellerinde tuttıkları fonların senetlerini kolayca nakite çevirebilirler. Fonlar, portföylerine aldıkları yatırım araçlarının değerini her gün basın yolu ile halka bildirirler ve ilan edilen fiyat üzerinden alım satım işlemi yaparlar.

Sermaye Piyasası

Uzun vadeli kredinin sağlandığı piyasaya, sermaye piyasası denilmektedir. Sermaye piyasasında tedavül edecek araç ve gerecin bir belge niteliğinde olması, bir değeri temsil etmesi ve yatırımda kullanılabilmesi gerekir. Bu piyasada kullanılan başlıca menkul kıymetler hisse senedi ve tahvillerdir. Sermaye piyasasında, menkul kıymetler borsası önemli bir yer tutar. Borsa, menkul kıymet yatırımcıları ile menkul kıymet satıcılarını bir araya getiren ve hukuki düzenlemeye sahip soyut bir pazardır.

Ülkemizde borsa faaliyetlerinin Osmangazi İmparatorluğu'na dayanan eski bir geçmişi vardır. Ancak borsa faaliyetleri 26 Aralık 1985'de İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın hizmete girmesi ile fonksiyonel hale gelmiştir. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda tahvil ve hisse senedi pazarları vardır. Türkiye'de 2499 sayılı sermaye piyasası kanunu ile sermaye piyasası yeniden düzenlenirken, Menkul Kıymetler Borsasına yeni bir şekil ve içerik verilmiştir.

Hisse senedi, sermayesi bölünmüş ve karşılığında kıymetli evrak niteliğinde pay senedi çıkarabilen sermaye şirketlerinin kanuni şekillere uygun olarak düzenledikleri belgeler olup, sermayesinin belirli bir oranını temsil ve sahiplerine o oranda ortaklık hakkı sağlayan senetlerdir. Hisse senetleri devir şekli açısından nama yazılı ve hamiline yazılı hisse senetleri olarak iki grupta incelenebilir.

Hisse senedinin üzerinde yazılı fiyatı onun nominal değeridir. Nominal değer hisse senedi ve tahviller üzerinde yazılı olan itibari değerdir. Alınıp satıldığı bedel rayiç fiyatıdır. İlk defa çıkarılacak hisse senetlerinin bedeline ihraç fiyatı veya emisyon fiyatı denir. Emisyon fiyatı nominal değerden altında olamaz.

Hisse senetleri borsada kote (kayıtlı) olabilir veya olmayabilir. Borsada kote olan senetlerin kurları her an bellidir. Kote olmayanların değerlerinin ise teşkilatlanmamış piyasadan izlenmesi gerekir.

Ortaklık sermayesi arttırıldığında hisse senedi sahiplerinin rüçhan (opsiyon) hakkı vardır. Rüçhan hakkı, şirket hissedarlarına yatırdıkları sermaye ile orantılı olarak çıkarılacak hisse senedi ve tahvilleri belirli bir fiyata alabilmeleri için tanınan bir imtiyazdır. Dağıtılmamış kazançların sermayeye dönüştürülmesi kararı verildiğinde, hisse senetleri daha yüksek nominal değer taşıyan yeşilleri ile değiştirilebilir veya ortaklara bedelsiz hisse senetleri verilebilir.

Hisse senedi piyasası, bilinçli girildiğinde yüksek verim getirebilen bir piyasadır. Bir çok yatırımcı borsa hareketlerinin genel izleme şekli olan borsa endeksinde, diğer yatırımcılara tercihlerine ve yüzysel bazı bilgilere dayanarak yatırım yapmaktadırlar. Borsa endeksi, borsada işlem gören hisse senetlerinin piyasadaki

şirketlerine göre oluşturulan ortalama fiyat düzeyidir. Endeks, borsanın genel durumunu gösterir. Hisse senedi piyasasına yatırım yapmak isteyen yatırımcılar, yalnız şirket hesaplarını incelemek ile yetinmemeli, ekonomik (sektörün durumu, firmanın durumu, hammaddeyi temini), teknik (sektörün ve firmanın teknik yapısı, teknolojik değişimler) ve sosyal (grev ve lokavt olasılıkları, söz konusu olabilecek hukuki ve yasal sınırlamalar) faktörleri de gözönünde bulundurmalıdırlar. Firmalar incelenirken; hisse senetleri fiyat hareketlerinin, amortisman ve ihtiyatların, kâr dağıtma politikalarının, şirket yönetiminin ve sermaye artırımlarının gözönüne alınması gerekir.

Sermaye piyasasında tedavül eden araçlardan biri de kuşkusuz tahviller olmaktadır. Genellikle tahvil, belirli bir meblağın ileride yine belirli bir tarihte geri ödeneceğini kabul ve vaat eden bir borç senedidir. Ancak, tahvilde geri ödemenin uzun vadede olması ve borç alınan meblağ için periyodik olarak yine belirli zamanlarda faiz ödenmesi de zorunlu olmaktadır.

Kambiyo piyasası

Yabancı paraların alınıp satıldığı piyasaya "kambiyo piyasası" denilmektedir. Kambiyo kısıtlama ve denetiminin az olduğu veya tamamen serbest bulunduğu Batı ülkelerinde, kambiyo piyasası mevcuttur ve bu piyasada yabancı paraların fiyatları arz ve talep durumuna göre belirlenir. Ülkemizde 1984 yılında kambiyo sisteminin liberalizasyonundan sonra döviz alım-satımı toplumda yaygınlaşmıştır.

Altın piyasası

Başta altın olmak üzere diğer kıymetli madenlerin, gerek külçe ve gerekse diğer şekillerde alınıp satıldığı piyasaya genellikle altın piyasası denilmektedir. Bu piyasada değişik türde altının (külçe, zıynet ve sikke) fiyatı günlük olarak belirlenmektedir.

Gayrimenkul Piyasası

Gayrimenkullerin satın alınması ve yönetilmesi varlık sahibi olma da önemli bir aşamadır. Günümüzde, aileler tasarruflarını gayrimenkule, özellikle konut, arsa ve bahçeye yatırmayı tercih etmektedirler. Pek çok aile için konut sahibi olmak önemli bir amaç olmaktadır. Aileler, banka ve bazı kuruluşların konut kredilerinden yararlanarak konut sahibi olabilirler. Konut kredileri, ödeme süreleri yirmi yıla kadar uzayabilen uzun vadeli kredilerdir.

Gayrimenkul yatırımların cazip kalan başlıca faktörler, nüfusun hızla artması nedeni ile yatırımlardaki değer artışının düzenli ve yüksek olmasıdır. Maliyetinin çoğunlukla yüksek olması, paraya kolayca çevrilememesi, gayrimenkul yatırım yapılırken ayrıca tasarruf yapmanın, hisse senedi s.b. satın alarak yatırımlara küçük ilavelerde bulunmanın pek mümkün olmaması, gayrimenkul yatırımlarının başlıca olumsuz yönlerini oluşturmaktadır. Gayrimenkulün yatırımlarda yer alması çok önemlidir. Gayrimenkule yatırım yapılmadan önce zaman boyutunun dikkate alınması ve net kâr durumunun gerçekçi bir şekilde tahmin edilmesi gerekir. Gayrimenkulün

vergi durumunun, elektrik, su ve benzeri altyapı olanaklarına sahip olup olmadığının araştırılması gerekir.

5.3. Varlık Sahibi Olma

Sahip olunan varlıklardan tatmin sağlanabilmesi için planlama ve yönetim faaliyetlerine gerek vardır. Birçün işsiz kaldığı dönemlerde veya acil durumlarda, varlık sahibi olmama önemi açık bir şekilde ortaya çıkar. Varlığa sahip olmak ve varlıklı olmayı sürdürüebilmek için, çaba göstermek gerekir. Öncelikli amaçları, yatırımlardan elde edilen kazanç oranlarını saptamak, verimsiz yatırımları yeni bir yönle kanalize etmek, ailenin varlık sahibi olabilmesi için zorunludur.

Gelişmeler değerlendirilerek ve belirli bir zamandaki durum tanımlanarak, varlıkla ilgili plan yapılabilir. Varlık sahibi olmada ilk adım, yatırım bütçesi yapmaktır. Yatırım bütçesi, mevcut gelirin tasarrufa ayrılan kısmının, para biriktirmeye olanak sağlayan bir yatırımda yer alması sürecidir.

En büyük kazanç miktarı için kabul edilebilir risk miktarını belirlemek, varlık birikiminde denge kurulmasına yardım edecektir. Genellikle kar miktarı arttıkça, risk miktarı da artar. Tasarruf ve yatırımların farklı alanlarda yapılması risk faktörünü azaltır. Bu durum sahip olunan varlığın bir bölümünün kolayca nakite çevrilebilmesine de olanak sağlar. Sağlam yatırımlar yapmak, etkili bir planlama ile mümkündür. Planlar, riskli yatırımlardaki kayıplara karşı tampon görevi yapar.

Aileler, sahip oldukları değerler hakkında bilgi sahibi olarak bazı yatırımları sürdürme ya da durdurma kararı verebilirler. Sahip olunan ev eşyaları, aksesuarlar, sanat objeleri, para ve pul koleksiyonları ile ilgili bilgileri kapsayan bir dosya hazırlanmalı ve bu dosyaya kimlik belgelerinin, otomobil ya da benzeri araçların numaraları kaydedilmelidir. Güncelliğini yitirmiş kayıtlarla varlık planlaması yapmak olanaksızdır. Bu nedenle, kayıtların güncelliğini korumasına da önem gösterilmelidir.

Hisse senedine yatırım yapanların, hisse senetlerinden elde ettikleri kar payının kayıtlarını tutmaları gerekir. Tasarruf hesaplarının vade tarihlerinin kaydedilmesi için bir sistem kurulması ve periyodik olarak bütün kıymetlerin net değerlerinin belirlenmesi önemlidir. Bu durum kıymetlerdeki toplam artış ve düşüşlere ilişkin oranların geçmişteki net değerlerle karşılaştırılmasına olanak sağlar.

5.4. Kredi

Nakit, mal veya hizmet şeklinde ödünç verilen şeylerin gelecekte nakden veya aynen geri alınmasına dair yapılmış iki taraflı bir vaat ve anlaşmadır.

Tüketici Kredisi

Herhangi bir hizmetin veya malın satın alınmasına bağlı olarak ya da olmayarak ticari amaçlar dışında bireylere sonradan belirli koşullarda geri ödenmek üzere verilen kredilerdir.

Tüketici kredilerinin sınıflandırılmasında ülkeden ülkeye hatta bankadan bankaya farklılıklar olmasına karşın, temelde tüketici kredileri; doğrudan nakit olarak verilen krediler ya da mal ve hizmetin satın alınması ile ilgili finansman ihtiyacını karşılamak amacı ile verilen krediler olmak üzere iki grupta incelenebilir.

Günümüzde tüketicilerin konut, otomobil, mobilya veya dayanıklı tüketim mallarının yanı sıra eğitim, tatil, evlenme, sigorta ve sağlık gibi giderleri de kredilendirilmektedir.

Kredi kullanmak amacı ile piyasaya giren tüketici üç temel sorun ile karşılaşmaktadır. Birinci sorun, tüketici kredilerinin aynı tip ve standart olmamasıdır. Bu durum tüketicinin karar vermesini güçleştirir. İkinci sorun, tüketicinin satın alacağı kredinin maliyetini belirlemede zorlanmasından kaynaklanır. Üçüncü sorun ise, tüketicinin aylık ödemelerin çok az farketmesi ya da diğer finansman seçeneklerinin farkında olmaması nedeni ile maliyetler konusunda duyarlı davranmasıdır.

Gerçekte, tüketici kredisi pahalı bir uygulamadır. Bir ürünü satın almanın en ucuz yolu nakit ödemektir de pek çok tüketici ya bu seçeneğe sahip değildir ya da kredi kullanmak için geçerli nedenleri vardır. Tüketiciler mal ya da hizmete sahip olmak için gerekli paraya bürlecek kadar sabırlı olmadıklarından, mal ya da hizmete sahip olmanın sağlayacağı doyuma bir an önce ulaşmak istediklerinden, gelirlerini önceden yaptıkları bir plana göre harcadıkları zaman daha çok mal ve hizmete sahip olduklarını düşündüklerinden tüketici kredisi kullanma yolunu seçebilirler.

Kredi kullanımını tüketici açısından olumlu ve olumsuz yönlerinden sözedilebilir. Kredi kullanan tüketiciler, bir çok mal ya da hizmete sahip olarak yaşamdan daha fazla doyum sağlayabilirler. Ödemelerin her ay düzenli bir biçimde yapılmasının gerekliliği aileleri tasarrufa yönlendirebilir ve gereksiz harcamaları engeller. Ayrıca, enflasyonist ortamlarda mal ve hizmet fiyatlarındaki büyük artış beklentisi, mal ve hizmetlere dayanan ihtiyaç veya bunların çeşitli nedenlerle pazardan kalkması olasılığı da tüketici kredisinin önemini artıran faktörler arasında sayılabilir. Ancak, bilinçli olarak kullanılmayan tüketici kredilerinin bireylerin tüketim ve harcama eğilimlerini olumsuz yönde etkilediği de bir gerçektir. Tasarrufların azalması ve gelecekte ulaşılabilecek tasarruf potansiyelinin yokedilmesi, bireyin gelecekteki likiditesini de olumsuz etkilemektedir. Tüketici kredisi kullanmayı yaşam biçimine dönüştüren aileler, sürekli borç içinde olmaktan huzursuzluk duyabilirler ve gerçekten ihtiyaç duymadıkları mal ve hizmetleri satın alabilirler. Kredi ile satın alma, ödenen faiz oranlarından kaynaklanan ek bir maliyete, tasarruf miktarı olarak düşünüldüğünde faiz kaybına ve nakit ödemelerde gerçekleştirilen indirimlerden yararlanamamaya neden olmaktadır. Bilinçli bir tercih olarak başvurulmayan tüketici kredilerinin, makro düzeyde bireysel borç yükünü ve bireysel borçların hanehanabilir gelire oranını artırıcı bir etkiye yol açtığı da söylenebilir.

Tüketici kredilerinin ekonomi ve aile ekonomisi açısından iki temel görünümü vardır. Ekonomik açıdan kredi, mal ve hizmetlere talebi artırarak üretim ve isihdamı harekete geçirmekte, üretimin ilgücü kaynağına ihtiyaç duyması ise tüketicinin gelirinin artmasına neden olmaktadır. Ancak çok büyük miktarlarda tüketici kredisi kullanılması, ekonomik sistemin stabilitesi ve dolayısı ile de ailelerin finansal güvenliği ile ilgili sorun yaratabilir.

Aile ekonomisi açısından, kredinin ne zaman kullanılacağını ve gelirin bağlantılı olarak nasıl kullanılmasını gerektirdiğinin belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Kredi, potansiyel ve maliyetli olarak kullanıldığı zaman yarar sağlayan bir kaynaktır. Bilinçli kullanıldığında, başka türlü gerçekleştirilmesi mümkün olmayan yatırımları finanse ederek, daha iyi bir aile yaşamına olanak sağlar.

Kredi Kartı

Kredi kartı; kart sahibine üye işyerlerinde alışveriş yapma veya hizmet sağlama olanağı veren, üzerinde kartı çıkaran kuruluşun ismi ve logosu bulunan plastik bir karttır. Kredi kartı sistemi ise, kredi kartını veren banka veya kuruluşun uçtuğu krediye bağlı olarak kart sahibinin ihtiyaç duyduğu ürün veya hizmeti o anda bir ödeme yapmadan satın almasına ve bedelini daha sonraki bir tarihte herhangi bir mali külfet yüklenmeksizin ödemesine olanak sağlayan çağdaş bir ödeme yöntemidir. Kredi kartlarının, ödeme yöntemi ve kredi kaynağı olmak üzere iki temel fonksiyonu vardır. Bireyler, nakit ödeme yapmaktan daha kolay bir yöntem olan kredi kartı kullanmayı tercih edebilirler. Ödeme kolaylığı, bireylerin yanlarında nakit taşımalarına gerek kalmaksızın, anında ödeme yapabilmeleri ve kullandıkları mal ve hizmetlerin bedellerinin ödenmesini bir süre geciktirebilmeleridir.

Alışveriş kolaylığı sağlayan, nakit alma özelliği olan ve kredi kullanma olanağı veren kredi kartları genelde "banka kredi kartları" olarak isimlendirilir. Bu tip kartlar; kullanıcılara, önceden belirlenmiş limitler dahilinde, kısa vadeli kredi kullanma olanağı sağlar. Banka, belirli günlerde kart kullanımına yaptığı alışverişlerin detayını bildiren bir hesap cetveli yollayarak, bir önceki aya ait hesabın ödenmesini ister. Bu cetvelin gelmesinden sonra, belirli bir süre içinde faizsiz olarak borcun tümü geri ödenebilir ya da borcun belirli bir bölümü ödendikten sonra, kalanı zaman içinde yayılarak belirli bir faizle birlikte geri ödeme yapılabilir. Alışveriş kolaylığı sağlayan, ancak kredi özelliği taşımayan "borçlandırma kartları" ise daha çok seyahat ve dinlenme kartlarıdır. Kullanıcılar, kendilerine aylık hesap cetvelinin gönderilmesinden sonra belirli bir sürede borcun tümünü ödemek zorunda olduklarından, bu tip kartlar tam anlamı ile kredi kartı olarak nitelendirilememekte, borçlandırma kartı olarak adlandırılmaktadır. Borçlandırma kartı, kullanıcıyı nakit avans ve önceden belirlenen ödeme süresinin sonuna kadar, faizsiz kredi kullanma olanağı sağlar. Aylık harcama limiti yoktur. Kullanıcı hakkında bir kredi değerliği araştırması yapıldıktan sonra verilir ve bir çok kimse tarafından prestij unsuru olarak değerlendirilir.

Kredi kartı kabul eden firma ve işyerlerinin sayısının çoğalmasına bağlı olarak kredi kartı kullanım oranı da hızla artmaktadır. Önceleri, daha çok giyim eşyası ve ayakkabı satan perakendeciler ile ev eşyaları ve dayanıklı tüketim mallarının ticaretini yapanlarca alışverişlerde kabul edilen kredi kartları günümüzde, gıda ve hizmet sektörleri tarafından da yaygın bir biçimde kabul görmektedir.

Kredi kartı, alıcı ve satıcıya sağlanan yararlar çerçevesinde, ticari faaliyetin canlandırılmasını ve canlılığını sürmesini sağlayan önemli bir araçtır. Alıcıya, ihtiyacı olan mal ve hizmetleri ileride elde edeceği gelirleri beklemeden daha erken karşılama, satıcıya ise ürünleri beklemeden satma olanağı sağlayarak ticari yaşamın mevsimlik arz, talep ve fiyat dalgalanmaları olmadan sürdürülmesine yardımcı olmaktadır. Alışverişin kredi kartı ile yapılması, nakit paranın elden ele doluşarak küçük parçalar halinde ve atıl tasarruf biçiminde dolaşmasını ortadan kaldırmakta, ödemeleri kaydi ödemeler haline dönüştürmekte, ülke açısından kullanılabilir tasarrufun bankalarda toplanmasına yardımcı olmaktadır.

- Bazarı tutumuna sahip olan insanlar, karaman para miktarının bazarının sembolü olduğunu düşünürler.

- Değer verme tutumuna sahip olan insanlar, kendilerini diğer bireyler ile karşılaştırırlar, kendilerinden daha fazla paraya sahip olanlara özenirler ve sahip oldukları para miktarına göre insanlara değer verildiğini düşünürler.

- Endişe tutumuna sahip olanlar için para endişe ve üzüntü kaynağıdır. Para ile ilgili kararlar verirken tereddütlerdir.

- Ahkoyma tutumuna sahip olan insanlar, para harcarlken suçluluk duygular ve para biriktirmeye özen verirler.

- Cömert olma tutumuna sahip olan insanlar ise para kullanımında isteksizdirler, ödünç para vermekten hoşlanmazlar. Çok az bağış yaparlar ve yoksullara yardım etmezler.

Paraya yönelik tutumlar, özellikle para kullanma biçimleri ve paranın rasyonel kullanımı üzerinde etkili olmaktadır. Ailenin paraya yönelik davranışları; yaşam biçimi, ailelerin oturdukları yer, aile bireylerinin meslekleri, öğrenim durumları ve emeklilik gibi yaşam ile ilgili önemli kararlardan da etkilenir.

Para; yalnızca kendisine duyulan ihtiyaçtan değil, herkes tarafından kabul edileceğine duyulan güven sonucu ve satın alma gücü sağlamak üzere talep edilen herhangi bir maldır. İŞ bölümü ve uzmanlaşmanın çok ileri düzeyde bulunduğu bugünkü toplumlar da mübadele para ile mümkündür.

Tarih boyunca para olarak kullanılan mallar çok değişik şekiller almıştır. Önceleri çok sayıda bireyin birçok ihtiyacına cevap verebilen mallar para rolünü oynarken, sızraları altın, gümüş gibi madenler ön plana geçmiş ve hemen her yerde para olarak kullanılmıştır. Mübadele edilmek istenen malların önce madene çevrilmesi, bunlarla arzu edilen malların satın alınmasını kolaylaştırmıştır. Toplumlar daha sonra değişim aracı olarak altın ve gümüş sikkeleri kullanmaya başlamışlardır. Yakın zamana kadar altın ve gümüş para olarak kullanılmıştır.

İŞ bölümü ve ticaretin ilerlemesi ile, kredi ile ödeme usulleri doğmuş, banknot, kağıt paralar gibi değeri yapıldığı maddeden değeri ile ilgili olmayan itibari paralar kullanılmaya başlanmıştır.

6.1. Para Stoku ve Türleri

Ülkede para olarak kullanılan kaynakların tümüne "para stoku" denir. Her ülkede sürümde bulunan paralar iki grupta incelenebilir:

a) Merkez bankasının ve hazinenin çıkardığı kanuni sürümü olan paralar (Banknot ve madeni ufaklık paralar)

b) Kanuni sürüm zorunluğu olmayan paralar (Bu tür paralarla yapılacak ödemeleri kabul etmeye kimse zorlanamaz. Tahviller, ticari senetler, bankalardaki vadeli hesaplar vb.)

Bu açıklamaya bağlı olarak para özelliklerine göre iki grupta incelenebilir.

a) Tam öz değerli para:

Altın, gümüş gibi asal maddelerden yapılan bu paraların değerleri ağırlıklarına göre saptanır. Başka bir deyişle, tam öz değerli paraların değerleri ağırlıklarına karşılığı olan değere eşittir. "Sikke" adı verilen bu paraların ağırlıkları standarttır. Mühür ve benzeri işaretler, sikkelerin ağırlığının yetkililerce onaylandığını

belirtir. Bu paraların değerleri, kendi özetlerinde saklı olduğu için tüm özdeğerli para hiç bir ülkede kullanılmamaktadır.

b) Nominal değerli paralar:

Bütün ülkelerde kullanılan para türüdür. Bu paraların satın alma gücü özdeğerlerinden yüksektir. Nominal değere sahip olup genel ödeme aracı olarak kabul edilen para türleri üç grupta incelenebilir.

1. Banknot (Esas para):

Ahşverişlerde hesap ünitesi olarak kullanılır ve borçların nihai olarak ödenmesine yarayan paralara "esas para" denir. Merkez bankası tarafından çıkarılan banknotlar (kağıt paralar) buna örnektir. Banknotların satın almada geçerliliği, üzerlerinde belirtilen değer kadar olup öz değerleri sıfıra yakındır. Banknotlara kanuni olarak belirli bir değer konulmuştur ve ahşverişlerde o değer üzerinden işlem görür.

2. Madeni para (Tali para):

Esas parayı temsilen ödemelerde kullanılan paralara ise "tali para" denir. Küçük ve kesirli ödemelerde kullanılan madeni paralar bu gruba girer. Madeni paraların toplam para stoku içindeki oranı çok düşüktür. Ülkemizde bu oran yaklaşık % 1'dir. Bu nedenle para ile ilgili sorunlar incelenirken genellikle madeni paralar dikkate alınmamaktadır. Madeni paranın basımı ve ödeme gücünü, devlet kanun ile sınırlamıştır.

3. Banka Parası:

Bankalarda vadesiz mevduatı olanlar bunu çekle başkalarına transfer ederek veya banknota çevirerek ödemelerini yapabilirler. Çekle ödemeler, halkın bankalardaki cari hesaplarında alacak ve borç kaydedilmek sureti ile maddi para kullanmadan yapılabilir.

6.2. Paranın Fonksiyonları

Bireylerin paraya olan güvenini paranın yerine getirdiği fonksiyonlar belirler. Paranın genel olarak altı fonksiyonu olduğu kabul edilmektedir. Paranın daha az kullanıldığı önceki yüzyıllarda "hesap birimi", "değişim aracı" ve "tasarruf aracı" olmak üzere üç fonksiyonundan söz edilmektedir. Günümüzde para ekonominin boyutlarının genişlemesi paranın fonksiyonlarını artırmıştır. Böylece, üç geleneksel fonksiyona üç yeni eklenmiştir. Bunlar, "paranın ekonomik faaliyetleri teşvik etmesi ya da engellemesi", "geri dağıtma aracı olması" ve "mülakat aracı olması" fonksiyonlarıdır.

Paranın Geleneksel Fonksiyonları

Hesap Birimi Olarak Para

Para bir değer ölçüsü başka bir deyiş ile bir hesap birimidir. Hesap birimi mal ve hizmetlerin değerini belirlemede mal varlığını ve kredileri (ve borçları) hesaplamada yararlı olmakta, mal ve hizmetlerin fiyatlarını ölçmektedir.

Liranın mübadelelerde hesap birimi olarak kullanımı para transferinden ayırdedilmelidir. Para olarak liranın fiziksel bir varlığı vardır. Bir mübadelede iki tarafın eşdeğerliğinin belirlenmesinde lira değerlerinin kullanılması yeterlidir. Oyle ki mübadele takas şeklinde bile olsa eşdeğerliğin belirlenmesinde lira kullanılabilir.

Ekonomide paranın yalnızca hesap birimi fonksiyonu yapması çok az rastlanan bir olaydır. Para, hem bir hesap birimidir, hem de bir değişim aracıdır. Para, bir değişim aracı olarak görev yapmakla birlikte fiziksel varlığı olmayan bir hesap birimi olarak da düşünülebilir.

Bir hesap birimi olarak paranın değeri daha çok ulusal sınırlar içinde düşünülmelidir. Dış ülkelerle yapılan bütün mübadeleler özel bir hesap işlemi gerektirir. Bu durumda, özellikle ulusal paranın değişim oranını yabancı paralar cinsinden saptamak söz konusudur.

Değişim Aracı Olarak Para

Paranın diğer fonksiyonu değişim aracı olarak hizmet etmesidir. Para iki mal arasında yer almaktadır.

Mal —> Para —> Mal

Değişim aracı olarak paranın yasal bir fiyatı vardır. Bütün borçlar para ile ödenbilir. Hiç kimse takas şeklinde bir ödeme isteyemez. Öte yandan ellerine para geçenler bunu hemen harcamaya zorunlu da değildir. Biray parayı para olarak da koruyabilir. Yarı parayı bir tasarruf aracı olarak elde tutabilir. Sonuçta, para bir değişim aracı olduğundan piyasaya arz edilen herhangi bir mala dönüştürülebilir. Çünkü, paranın bir satın alma gücü vardır.

Değişim aracı olarak kullanılan paranın özellikleri şöyle sıralanabilir:

1- Birim başına uygun bir fiyat: Para olarak seçilecek mal çok az bulunur olmalıdır. Bu nedenle, bir malın para olabilmesi için birim başına mantıklı bir fiyatın olması gerekir. Paranın değeri, bütün alışverişlerin gerçekleştirilmesine olanak sağlayacak düzeyde olmalıdır. O halde, paranın değeri ne çok yüksek ne de çok düşük olmalıdır. Böylece düşük değerli mallar, örneğin simit az miktardaki para ile, değeri yüksek olan bir mal ise, örneğin televizyon, paranın uygun bir miktarı ile satın alınabilmelidir.

2- Para dayanıklı olmalıdır: Bir malın para olarak kullanılabilmesi için bunun çok çabuk bozulmaması gerekir. Örneğin, demir para olarak kullanılmaz. Çünkü, demir çabuk paslanır. Dayanıklılık, depolama sırasında da çok az bozulmayı zorunlu kılmaktadır. Bu gibi nedenlerle pek çok maden, para olarak kullanılmaması, alanları yapılmıştır.

3- Para standart ve bölünebilir olmalıdır: Takas ekonomisinin en belirgin güçlüğü bir malın satılıp, arzulanmış diğer bir malın satın alınması sırasında karşılaşılan çok sayıda işlemeldir. Para, takas sürecindeki zinciri iki bölüme ayırmaktadır: Bir malın para için satılması ve arzulanmış mal için paranın satılması. Alışverişler çok çeşitli değerlerde yapılmaktadır. O halde, paranın mümkün olduğunca bölünebilir olması gerekir.

Tasarruf Aracı Olarak Para

Para, kara günler için değerli olan herşey gibi saklanabilir. Günümüzde birçok kimse otomobil gibi dayanıklı bir tüketim malını bir stok değeri olarak elde tutmaktadır. Ancak, elde otomobil tutmanın en önemli nedeni otomobilin sağladığı hizmete bir talebin olmasıdır. Otomobil talebi düşer ise, otomobili tasarruf aracı olarak elde bulundurmanın nedeni ortadan kalkacaktır. Elde otomobil tutmak değersiz olacaktır. Aynı mantık para için de geçerlidir.

Pek çok mali işlem belirli bir süre sonra bazı ödemeleri gerektirdiğinden, belirli değişmez bir ölçünün bulunması zorunlu olmaktadır. Para, değişimlerde aracılık

niteliği ile bu görevi her zaman yapabilir. Ülkümüzde hesap birimi olarak TL satılan ekonomik malları değerlendirildiğinden, mal varlığını ve borçları ölçtüğünden ertelenmiş ödemeler için de bir ölçüt olarak kullanılabilir.

Paranın Modern Fonksiyonları

Ekonomik Faaliyetleri Destekleyici veya Engelleyici Olarak Para

Paranın ekonomide işlemleri kolaylaştırıcı, üretimi destekleyici ve yatırımları finanse edici önemli bir fonksiyonu vardır. Para arzında bir artış ve bunun sonucu olarak ekonomide fiyat artışları meydana gelebilir.

Gelirleri Dağıtım Aracı Olarak Para

Para gelir yaratıcı etki de oluşturabilir. Banka kredileri, birey ve işletmelere iş hacimlerini ve delayarı ile net kârlarını artırma olanağı sağlar. Öte yandan, bazı sektörlerde kredi verilmemesi ise sektörlerin gelişmesini engeller. Böylece, kredi politikası hem doğrudan kredi hacmine, hem de dolaylı olarak işletmelerin kâr hacmine müdahale etmektedir ve her iki şekilde de milli gelir üzerinde etkili olmaktadır.

Enflasyon döneminde, tasarruf sahipleri ve sabit gelirli kişiler satın alma güçlerinin azaldığını kolayca fark ederler. Buna karşılık, ödünç ya da borç alanlar enflasyondan yararlanırlar. Çünkü, aldıkları borçları ileride değeri düşmüş olan para ile ödeyeceklerdir.

Nüfus Aracı Olarak Para

Parasal dengesizlik dönemlerinde, bazı paralar nüfus aracı olabilmektedir. Geçen yüzyıldaki ekonomistlerin aksine, günümüzde ekonomistler paraya sahip olan bireylerin bazı arzularını diğer ekonomik birimlere benimsetmek için paradan aldıkları gücü kullanabileceklerini kabul etmektedirler. Bu alanda örneğin, bankaların çeşitli faaliyetlere kredi verilmesini kabul ya da reddederek ekonomiye yön verebilirler. Bazı işletmelerin iflasına engel olabilirler ya da bazı sektörlerde yeni teknolojilerin gelişmesine katkıda bulunabilirler. Bu durumda, bankaların üretim politikasının yönlendirilmesinde önemli ölçüde etkili oldukları söylenebilir.

6.3. Aile Yaşam Dönemleri ve Para

Tarihsel süreç içerisinde aileye yönelik para akışında önemli bir değişim olmamıştır. Ancak, ailelerin parayı kullanma biçimlerinde değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle kadının iş gücüne katılımı ile ailenin harcanabilir geliri artmıştır. Buna bağlı olarak da aileler daha fazla mal ve hizmet tüketmeye başlamışlardır. Ailelerin satın alma alışkanlıkları değişmiştir. Mal ve hizmetlerde güvenlik faktörü ve bey zaman faaliyetleri önem kazanmıştır. Ayrıca, taksitli satışlar ve kredi kartı kullanımı gibi olanaklar, ailelerin para kullanma biçimleri üzerinde etkili olmuştur.

Tüketici olmayı büyümenin bir parçası olarak gören aileler; dört ve hatta daha küçük yaşlardan itibaren çocuklarını alışverişe götürerek, pazarı oluşturan temel öğeler olan para, ürünler ve mağazalar ile tanışmalarını sağlarlar. Çocuklarına para kullanmayı, kaliteli ürünler satın almayı, gerekli olanları, abartılı olanlardan ayarabilmeyi ve etkili karşılaştırmalar yapabilmeyi öğretirler. Çocukluk döneminde verilen harçlıklar, paraya yönelik tutum ve davranışların gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Düzenli olarak harçlık verilmesi çocukların harcamalarını planlayabilmelerini sağlar.

Aile yaşam dönemleri de paraya yönelik davranışlar üzerinde etkilidir. Başlangıç dönemindeki aileler çoğunlukla ilk eşyaların satın alınması ve evin hazırlanması için kredi alırlar. Sigorta ve vergiler konusunda pek fazla bilgi sahibi değildirler. Elde ettikleri parayı borç ödeme ve mesleki planlar için kullanırlar. İlk çocuğu doğumu ile birlikte aile genişleme dönemine girer. Bu dönemde gelirin artırılmasına yönelik önlemler alınmaya ve çocuğun geleceği için para biriktirilmeye başlanır. Tasarrufların değerlendirilmesi amacı ile uygun yatırım araçları seçilerek dengeli bir portföy oluşturulması ve gelecek için yatırım planları yapılması ailelerin paraya yönelik davranışlarına yön verir. Daralma döneminde ise, emeklilik ile ilgili planlar yapılmakta ve ailenin yaşam kalitesi yükselmektedir.

Aileler ve bireyler için günlük ekonomik kararlar vermede paranın rolü stratejiktir. Paranın bu rolü, ekonomik refahla ilgili sorulara cevap bulmada önemlidir. Para ailenin değişen yaşam dönemlerinde farklı anlamlara sahiptir. Aile yaşamının farklı dönemlerinde ekonomik kaynakların varlığı ya da yokluğu ailenin fiziksel standartlarını ve yaşam kalitesini önemli ölçüde etkilemektedir. Ayrıca, aile bireylerinin para kullanımına ilişkin tutum ve yaklaşımları aile ve toplumsal ilişkilerine de yön vermektedir.

Ailelerin değerlerini, psiki-sosyal ve sosyo-kültürel ilişkilerini irdelemek için para yönetimi konusunda danışmanlık hizmetleri geliştirilmektedir. Danışmanlık hizmetleri ile ailelere sahip oldukları ekonomik kaynaklar (para geliri, para ve mal varlığı, yan gelirler) ve ekonomik kaynakların yönetimi (gelir, kredi ve borç yönetimi) konularında bilgi verilebilir. Ayrıca, ailelere, ihtiyaçları göz önüne alınarak ekonomik sorunları giderici, ekonomik sorunları önleyici ve ekonomik kaynakların verimliliğini artırıcı hizmetler sunulabilir.

7. MİLLİ GELİR

Bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin oluşumuna katılan üretim faktörlerinin (toprak, emek, sermaye, girişim) bu üretime katılmalarına karşılık aldıkları payın toplam parasal değeri milli geliri meydana getirir. Kısaca, bir ülkede belirli bir zamanda emek, girişim, sermaye ve topraktan alınan ücret, kar, faiz ve rantın toplam parasal değeridir.

Milli gelir, bir yılda bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin para ile ifade edilen değerlerinin toplamı olduğuna göre paraya dönüştürülemeyen mal ve hizmetlerin üretimi milli gelir hesapları kapsamına girmez (Ev kadınlarının hizmeti gibi).

7.1. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)

Bir ülkede belirli bir dönem (genellikle bir yıl) içinde üretilen mal ve hizmetlerin üretim araçlarındaki aşınma ve eskimeyi karşılayanlar dahil, katma değerleri toplamı anlamına gelir. Katma değer, satışa arz edilen malın fiyatından bunu üretmek üzere daha önce başka bireyler ve firmalar tarafından yapılmış ara tüketim harcamaları çıkarılınca kalan farktır. Katma değer kavramı ekonomik bakımdan çok basit bir örnekle açıklanabilir. Satmak üzere oda takımı işleyen bir ev kadınının işlediği takımın fiyatı ile kullandığı kumaş ve diğer malzemelere yaptığı masraflar arasındaki fark katma değerdir. Milli gelir istatistiklerinde hesaba katılmayan bazı hizmet ve faydaları gayri safi milli hasıla (GSMH) da kapsamaz. İnsanların kendilerine yaptıkları hizmetler, ev kadınlarının hizmetleri, dayanıklı tüketim mallarından (meskenler hariç) sağlanan faydalar bunların başlıcalarıdır.

GSMH'nin hesaplanmasında iki yol izlenmektedir (Şekil 7). Birincisinde, GSMH'nin hesaplanmasında piyasadaki toplam çıktı için yapılan tüm harcamaların toplamı gözönüne alınmaktadır. Bu yaklaşıma "çıkta" veya "harcama" yaklaşımı denilmektedir. İkincisinde, GSMH'nin üretiminde yaratılan gelirler gözönüne alınmaktadır. Bu yaklaşıma da "gelir" yaklaşımı denilmektedir.

Harcama-Üretim Yaklaşımı

Harcama yaklaşımı ile GSMH'yi belirlerken nihai mal ve hizmetler için yapılan tüm harcama çeşitleri toplanmaktadır. Eğer üretim doğrudan doğruya hanehalkına satılırsa, ulusal çıktının hesaplanması için hanehalkının mal ve hizmetlere yaptığı tüm harcamaları toplamak gerekir. Ancak, çağdaş ekonomiler çok karmaşık bir yapıya sahiptir ve ekonomideki üretimin pazarlanan kısmını bir çok grup satın alır. Üretimin bir kısmı da pazarlanmayabilir. Bu kısım firmalarca gelecekte satılmak için tutulur.

Gelir Yaklaşımı

GSMH'nin hesaplanmasında kullanılan ikinci yaklaşım, gelir yaklaşımı veya faktörlere ödemeler veya faktör gelirleri yaklaşımıdır. GSMH'nin hesaplanmasında dört temel faktör geliri gözönünde tutulur. Buna ayrıca dolaylı vergiler ve amortismanlar da eklenir.



Şekil 7. Gayri Safi Milli Hasıla'nın Hesaplanmasında Gelir ve Harcama Yaklaşımları

Gayri safi milli hasıladan amortismanlar çıkarıldığı zaman safi milli hasıla yani milli gelir elde edilir.

$$(\text{Gayri Safi Milli Hasıla} - \text{Amortismanlar} = \text{Safi Milli Hasıla})$$

Amortisman, üretim araç ve gereçleri ile dayanıklı tüketim mallarının uğradığı aşınma ve eskimenin karşılanmasıdır.

GSMH, aşınma ve eskimeyi kapsamaması bakımından milli gelirden ayrılır ve bu sonucun miktarını tahmindeki güçlük dolayısı ile milli gelirden daha sağlıklı bir nicelik teşkil eder. Bu nedenle, çeşitli araştırmalarda milli gelir yerine GSMH gözetiminde bulundurulur.

7.2. Net Ulusal Refah Göstergesi

Bazı ülkelerde sanayileşme, ekonomik hatta sosyo-ekonomik gelişmenin bir koşulu olarak görülse bile pek çoğunda gelişmenin ölçülmesinde GSMH yerine Net Ulusal Refah göstergesi kullanılmaktadır (Şekil 8).

Net Ulusal Refah'ın kapsadığı temel sekiz kalem (parasal ifadeler ile) şöyle sıralanabilir:

Net Ulusal Refah = $H_{ku} + H_{ki} + H_p + H_k + D_{oz} + E_{su} - K_1 - K_2$
H_{ku} = Kamu harcamaları
H_{ki} = Bireysel harcamalar
H_p = Piyasa için ev üretimi arasındaki hizmetler
H_k = Bireysel dayandaki tüketim malları üretimindeki hizmetler
D_{oz} = Boş zamanın değeri
E_{su} = Piyasa dışı etkinlikler (Ev kadınlarının hizmetleri, gönüllü dernek çalışmaları)
K_1 = Çevre kirliliği
K_2 = Kentleşme nedeni ile olan kayıplar

Şekil 8. Net Ulusal Refah Göstergesi

Çevre kirliliği ve kentsizleşme nedeni ile olan kayıplar birer eksi kalem olarak ele alınmaktadır. Bu eksi kalemlerin en aza indirilmeyi çalışılması gerekmektedir.

7.3. Birsey Başına Düşen Milli Gelir

Ülkelerin yıllar itibarı ile gelişme düzeylerini belirlemede genellikle, o ülkelerin milli para birimlerine göre sabit fiyatlar ile "Birsey başına düşen milli gelir" kullanılmaktadır. Birsey başına düşen milli gelir, ülkenin ekonomik gelişme düzeyini ortaya koyan bir ölçek olarak kabul edilmektedir. Birsey başına düşen gelir, milli gelirin aritmetik ortalamasını almakla yani milli geliri ülke nüfusuna bölmekle bulunur. Türkiye'de Devlet Planlama Teşkilatı verilerine göre birsey başına düşen milli gelire ilişkin rakamlar Çizelge 9'da verilmiştir.

Çizelge 9. Yıllara göre Türkiye'de birsey başına düşen milli gelir (DPT)

Yıllar	Cari/Dolar
1980	1315
1985	1066
1990	1964
1995	2267
1997	3105
1998	3224
1999	2912
2000	3060 (öngörü)

Uluslararası karşılaştırmalarda belirli bir para birimi (genellikle ABD doları) ile hesaplanan birsey başına düşen milli gelir veya GSMH rakamları kullanılmaktadır. Gerçekte dolar cümünden ifade edilen GSMH, uluslararası karşılaştırmalarda ülkelerin gerçek refah düzeylerini doğru olarak ifade edememektedir. Çünkü, ulusal para biriminin dolara dönüşümünde resmi döviz kuru kullanılmaktadır. Oyna resmi döviz kuru, pek çok faktörden etkilenerek belirlenmektedir. Özellikle; gelişmekte olan ülkelerde, bazı durumlarda resmi döviz kuru ile serbest piyasa kuru oldukça büyük rakamlara varan farklılıklar göstermektedir.

7.4. Satınalma Gücü Paritesi

Ülkelerin refah düzeylerini karşılaştırmak için dolar kurundan etkilenmeyecek bir yöntem üzerinde 1950'li yıllarda çalışmalara başlanmıştır. Bu yöntem "Satınalma gücü paritesi" olarak isimlendirilmiştir. Satınalma gücü paritesi, önceden belirlenmiş mal ve hizmet miktarlarının değişik ülkelerde satın alınması için gereken ulusal para tutarlarının birbirine oranı olarak tanımlanabilir.

Satınalma gücü pariteleri ülkelerin refah düzeylerinin ekonomik anlamda karşılaştırılmasında kullanılmaktadır. Ülkemizde parite çalışmaları 1986 yılında başlanmıştır.

8. FİYAT İNDEKSLERİ

Türkiye'de 1970'li yıllardan itibaren hızlı bir enflasyon yaşanmaktadır. Ülkemizde 1971 yılında yükselmeye başlayan fiyatların genel düzeyi, giderek hızlanarak büyük bir artış göstermiştir. Bu durum, enflasyonun sadece bilan adamlarının değil, toplumun tüm kesimlerinin ilgilendiği, hatta endişe ve çaresizlikle izlediği bir olay olmasına seden olmuştur. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de fiyatlar belirli bir trend yönünde yükselmektedir. Ancak, Türkiye'deki artışlar diğer ülkelere nazaran daha hızlıdır.

Diğer ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de enflasyon ile mücadele başta gelen sorunlar arasında yer almaktadır. Bu nedenle, fiyat hareketleri günümüzün en çok ilgi duyulan konularından biri haline gelmiştir. Ekonomik incelemelerde fiyat hareketleri ve nedenleri ile, ortaya çıkan ekonomik değişiklikleri ve etkilerini görebilmek için fiyat indekslerinden yararlanılmaktadır. Ekonomide fiyat indeksleri ulusal ve uluslararası önemi olan istatistiklerdir. Fiyat indekslerinin plan, yıllık programlar, bütçe gerekçesi ve Türkiye Büyük Millet Meclisi İhtisas Komisyonlarının raporları gibi en önemli resmi dokümanlarda kullanılmaları ve ayrıca İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Teşkilatı gibi uluslararası kuruluşların istatistiklerinde yer alması önemini daha da artırmaktadır.

Teorik yönden "indeks sayı", kısa adı ile "indeks" bir değişkenliğin zaman, yer ve gruplar itibarı ile nisbi değişim ölçüleridir. Ortalama değişme oranına indeks denir. Bir başka tanıma göre ise indeks bir çok değişkenin ortalamalar usulü ile ifade edilmesidir.

Fiyat indeksi, mal ve hizmet alt gruplarının oluşturduğu maddi ve hizmet fiyatlarının belirli bir yıl veya birkaç yıl ortalaması baz (temel) alınmak sureti ile, belirli zaman aralıkları zarfında bu maddi ve hizmet fiyatlarının meydana getirdiği oransal değişimlerdir. İndeksin temsili olması çok önemlidir. Bunun için de indekse girecek mal ve hizmetlerin iyi seçilmesi ve fiyat hareketleri özellik arzeden bütün grupların indekse alınması gerekmektedir.

Fiyat indekslerinin gerekliliği konusundaki potansiyelin oluşmasında etkili faktörler şöyle sıralanabilir:

1- Ülkelerarası ekonomik, siyasal ve kültürel ilişkilerin gelişmesi sonucu ülkelerin birbirleri ile ilgili daha detaylı bilgi sahibi olmak istedikleri konuların ortaya çıkması,

2- Toplumsal gelişme sonucu bireylerin içinde buldukları ekonomik ortam ile ilgili daha çok bilgi edinme isteği, günlük yaşamlarında karşılaştıkları sorunların nedenini araştırma ve tatmin edici açıklamalar arama eğilimi,

3- Ticari ilişkilerde tarafların anlaşılabilmesi, memur ve işçilerin ücretlerinin fiyat artışlarına göre belirlenebilmesi için herkesin üzerinde anlaşılacağı kriterlerin bulunması gereği,

4- Endüstri ve tarımda üretilen ve tüketilen çeşitli maddelerin birbirleri ile olan fiyat ilişkilerini tanımlayabilmek için bir yöntem ihtiyacı duyulması.

8.1. Fiyat İndekslerinin Tipleri

Ülkemizde "Tüketici Fiyatları İndeksi" ve "Toptan Eşya Fiyatları İndeksi" olmak üzere iki fiyat indeksi hesaplanmaktadır.

Özellikle kamu otoriteleri tarafından sosyo-ekonomik nitelikteki durum ve eğilimlerin saptanması, konjonktürün (Konjonktür: Ekonomik yaşamın yükselme ve alçalma yönünde gösterdiği iniş çıkış, dalgalı hareketlerin tümüne verilen addır. Konjonktür dalgaları canlanma, yükselme, buhran (kriz) ve durgunluk safhalarından meydana gelir.) faydalı, cari ve reel dengelerin analizi, kur ve faiz oranlarının kontrolü ile geleceğe yönelik tutarlı ve sağlıklı kararların alınmasında doğru ve güvenilir istatistiki temellere dayanan fiyat indekslerine ihtiyaç duyulduğu bilinmektedir. Aynı şekilde, özel girişimcilerin üretim, verimlilik, kârlılık ve muhasebe hesaplarında yeniden değerlendirilmelerde ve alacakları yatırım kararlarında fiyat indeksleri temel değişkenlerin başında gelmektedir. Bankaların uygulayacakları faiz oranları fiyat oluşumlarından etkilenmekte, insanlar tüketim, tasarruf etme ve varlık sahibi olma şekilleri ile ilgili kararlarını diğer değişkenlerin yanında fiyat beklentilerine göre almaktadırlar. Bu kararların sağlıklı bir şekilde alınması, alınan kararlarda risk unsurunun belirli ölçüler içinde azaltılması, fiyat indekslerinin anlamlı ve güncel bilgiler içererek, aydınlatıcı olmalarına bağlıdır.

Tüketici Fiyatları İndeksi (Geçinme İndeksi)

Tüketici fiyatları indeksi, belirli bir dönemde, belirli bir kitle tarafından tüketici mal ve hizmetlerine ödenen perakende fiyatlardaki değişikliklerin ölçüsüdür.

Tüketici fiyatları indeksi, çeşitli kesimler tarafından değişik amaçlar için kullanılır. Ekonomide fiyat hareketlerinin izlenmesinde, ticari faaliyetlerin yönlendirilmesinde, ücret ve maaşların belirlenmesinde ve ülkelerin ekonomik yapılarının analizinde etkin bir göstergedir.

Toptan Eşya Fiyatları İndeksi

Toptan eşya fiyatları indeksi, ekonomideki genel fiyat düzeyinin bir göstergesi olup, sektörel fiyat hareketleri farklılıklarını belirlemek, mevsimsel fiyat değişimlerini izlemek, konjonktürel gelişime ışık tutmak, çeşitli projeksiyonlara olanak sağlamak ve hükümetlerin alacağı sosyo-ekonomik kararlara ışık tutmak amacı ile çeşitli kesimler tarafından değişik amaçlarla kullanılır.

8.2. Fiyat İndekslerinin Dünyadaki Uygulanmaları

Uluslararası örgütler ve çeşitli ülkeler fiyat indeksleri ile ilgili çeşitli uygulamalar gerçekleştirmektedir.

Avrupa Birliği ve Fiyat İndeksleri

Avrupa Birliği üye ülkelerdeki tüketicilerin korunması ve aydınlatılması konuları ile yakından ilgilidir. Avrupa Birliği'nin tüketiciler ile ilgili genel yaklaşımı diğer uluslararası örgütlerden çok daha kapsamlıdır. Avrupa Birliği fiyat indeksleri ile,

1- Tüketicilerin aydınlatılması

2- Yöneticilerin ve üreticilerin fiyat hareketlerini ülke içinde, üye ülkelerde ve diğer ülkelerde ve topluluk dışında izleyebilmelerinin sağlanması.

3- Avrupa Birliği'nin bütünlüğünü koruyabilmesi için üye ülkelerdeki ve diğer ülkelerdeki fiyat hareketlerinin izlenmesi açısından ilgilienmektedir.

Fiyat indeksleri içinde, paranın satın alma gücünü en iyi gösteren indeksin "Tüketici Fiyat İndeksi" olduğu görüşünden hareketle tüketici fiyat indeksinin öncemi şu şekilde açıklanmıştır:

a) Tüketici fiyat indeksi, mallar ve hizmetlerin son kullanım noktasındaki fiyat değişikliklerini halkın tüketim ölçüsüne göre gösterir.

b) İndeksin sağladığı bilgi halkın anlayabileceği şekildedir. Birliğe dahil tüm ülkeler tüketici fiyat indekslerini düzenli bir şekilde yayınlamakta ve belli periyotlarda yaptıkları aile bütçesi araştırmaları ile indekslerini sık sık kontrol etmektedirler.

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı ve Fiyat İndeksleri

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), üye ülkelerdeki tüketicilerin korunması ile ilgili çeşitli araştırmalar yapmaktadır. Söz konusu araştırmaların kapsamına fiyat indeksleri de girmektedir. Bu kuruluş, Türkiye ile ilgili raporlarında toptan eşya ve geçişme indekslerini kullanmaktadır.

Dünya Bankası ve Fiyat İndeksleri

Dünya Bankası, üyesi olan ülkeler ile ilgili yıllık raporlar düzenlemektedir. Bu raporlarda tüketici ve toptan eşya fiyatları indeksleri çok detaylı bir şekilde incelenmekte ve o ülkedeki enflasyon ile ilgili yorumlar bu indekslere dayanılarak yapılmaktadır.

Dünya Bankası ayrıca, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için yıllık bir rapor da yayınlamaktadır. Bu yıllık raporda çeşitli ülkelerdeki fiyat hareketlerini birbiri ile kıyaslayabilmek için indekslere de yer verilmektedir.

Dünya Bankası da Türkiye ile ilgili raporlarında, toptan eşya fiyatları indeksi ile geçişme indekslerini kullanmaktadır.

Uluslararası Para Fonu ve Fiyat İndeksleri

Uluslararası Para Fonu (IMF) üyesi olan ülkelerle ilgili kredi alışverişine baz teşkil edecek raporlarını düzenlerken, en önemli gördüğü konulardan biri de o ülke ile ilgili fiyat hareketlerinin saptanmasıdır. Uluslararası Para Fonu'nun incelediği fiyat indeksleri arasında tüketici ve toptan eşya fiyatları indekslerinin dışında ayrıca üretici fiyat indeksleri ve perakende fiyat indeksleri de bulunmaktadır.

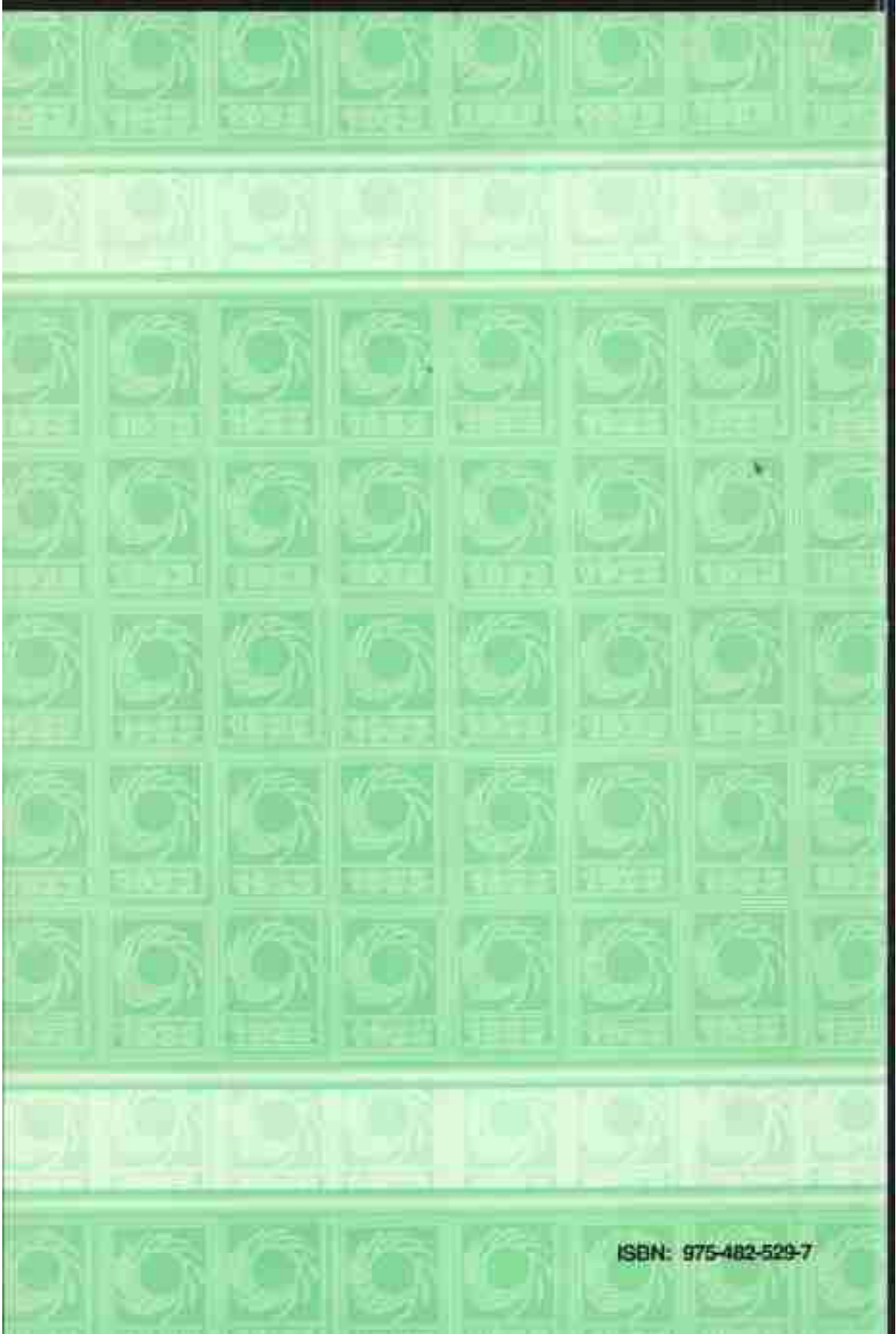
Uluslararası Para Fonu'nun raporlarında da Türkiye ile ilgili olarak, çeşitli indekslerden yararlanılmaktadır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Akıncı, Ö., 1980. Hayat Sigortası Teori ve Türkiye'deki Uygulama. A.Ü. Sosyal Bilimler Fakültesi Yayınları, No: 447, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Anonymous, 1973. Ak İktisat Ansiklopedisi, Cilt: 1, Sermet Matbaası, İstanbul.
- Anonymous, 1973. Ak İktisat Ansiklopedisi, Cilt: 2, Sermet Matbaası, İstanbul.
- Anonymous, 1981. Fiyat İndekleri. Tüketici Raporu 1, Tüketiciyi Koruma Vakfı Yayınları, Doğan Matbaacılık ve Ticaret Limited Şirketi Matbaası, Ankara.
- Ansay, T., 1981. Bankacılar İçin Şirketler Hukuku Bilgisi. Bankacılar Serisi No: 2, Yayın No: 19, Olguç Matbaası, Ankara.
- Bentler, I.F. and Owen, A.J., 1979. New Perspectives on Home Production - A Conceptual View. In, The Household As Producer. Ed. by C. Helferan. Missouri, June 21-23, AHEA, Washington, D.C.
- Bozer, A., 1981. Bankacılar İçin Kıymetli Evrak Hukuku Bilgisi. Bankacılar Serisi No: 10, Yayın No: 82, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Bryant, K., 1990. The Economic Organization Of The Household. Cambridge University Press, Cambridge.
- Erolgüç, Y., 1993. Profesyonel Para Yönetimi. İnkilap Kitabevi, İstanbul.
- Eyüpgiller, S., 1978. Bankacılar İçin Darıka İşletmeciliği Bilgisi. Bankacılar Serisi No: 18, Yayın No: 128, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Feldman, F.L., 1957. A new look at the family and its money. *Journal of Home Economics*, 49(10): 767-772.
- Fitzsimmons, C., Williams, F., 1973. The Family Economy: Nature and Management of Resources. Edwards Brothers, USA.
- Furnham, A., 1984. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5: 501-509.
- Garman, E.T., Fargue, R.E., 1994. Personal Finance. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Goodyear, M.R. and Klohr, M.C., 1954. Managing for Effective Living. John Wiley and Sons, Inc. New York.
- Gordon, L.J., 1961. Economics for Consumers. American Book Company, New York.
- Gökdere, A., 1981. Bankacılar İçin Ekonomi Bilgisi. Bankacılar Serisi No: 20, Yayın No: 136, Olguç Matbaası, Ankara.
- Gönen, E. ve Bayraktar, M., 1996. Ev İdaresi İlkeleri II. Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları No: 1440, Ders Kitabı: 421, Ankara.
- Güngen, Y., 1975a. Aile Ekonomisi. Mektupla Yükseköğretim, 1743-4, Güneş Matbaacılık, Ankara.
- Güngen, Y., 1975b. Aile Ekonomisi. Mektupla Yükseköğretim, 1743-5, Güneş Matbaacılık, Ankara.
- Hira, T.K., 1997. Financial attitudes, beliefs and behaviors differences by age. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21: 271-290.
- İbkin, A., İyibozkurt, E., Parasız, İ., Özkazanç, Ö., 1987. İhtinadi Analiz. T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 40, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 12, Meteksan, Ankara.

- Lim, K.B. and Teo, S.H., 1977. Sex, money and financial hardship, an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*, 18: 369-386.
- Liston, I.M., 1964. *Conceptual Frameworks: Process of Home Management*. East Lansing, Michigan, June 17-20, AHEA, Washington D.C.
- Manning, S.L., 1979. *New Perspectives on Production in the Home - The Historical View*. In, *The Household As Producer*. Ed. by C. Hefferan, Missouri, June 21-23, AHEA, Washington D.C.
- Metzen, J.E., 1967. *Discussion Issues in Family Economics*. Proceedings of a National Conference. June 21-23, AHEA, Washington.
- Mork, F.M. and McIntosh, M.B., 1965. *The Family Budget*. In, *Consumers All: The Yearbook of Agriculture*. Ed. by A. Stefferud. The United States, Government Printing Office, Washington, D.C.
- Nickell, P., Rice, A.S. and Tucker, S.P., 1976. *Management in Family Living*. John Wiley and Sons, Inc, New York.
- Oppenheim, L., 1969. *The Family As Consumers*. The Mc Millan Company, New York.
- Öncel, M., 1979. Bankacılar İçin Vergi Hukuku Bilgisi. Bankacılar Sıriri No: 11, Yayın No: 84, Sevinç Matbaası, Ankara.
- Özgen, Ö., 1995. Çocuk Tüketicilerinin Sosyalleşmesi. 10. YA-PA Okul Öncesi Eğitimi ve Yayıncılığı Semineri, 22-25 Mayıs, Ankara, YA-PA Yayın Pazarlama, İstanbul, 353-362.
- Özgen, Ö., 1995. Bankacılık sektöründe kullanılan yeni teknolojilerin tüketici boyutu. *Standard*, 397: 30-32.
- Özgen, Ö., 1996. Ankara'da farklı gelir gruplarındaki öğrenci elemanlarının tüketici kredisi kullanma davranışları. *Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi*, 17: 19-28.
- Öztürk, T., 1983. *Tüketici İktisadi ve Aile Bütçesi Milliyet, Tüyap, Yüksek Matbaası ve Tic. Koll. Şiş.* İstanbul.
- Parasız, M.L., 1992. *Para, Banka ve Finansal Piyasalar*. İzgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Prince, M., 1991. Gender and money attitudes of young adults. *Gender and Consumer Behavior*. Conference Proceedings Association for Consumer Research, 6: 19-23.
- Prince, M., 1993a. Self concept, money-beliefs and values. *Journal of Economic Psychology*, 14: 161-173.
- Prince, M., 1993b. Women, men and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14: 175-182.
- Stillman, R.J., 1980. *More For Your Money*. Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
- Tuncer, S., 1985. *Türkiye'de Sermaye Piyasası (Teori-Uygulama)*. Okan Yayıncılık Dağıtım, İstanbul.
- Türkay, O., 1985. *İktisat Teorisi Giriş: Mikroiktisat*. Savaş Yayınları, Ankara.
- Türkay, O., 1986. *Mikroiktisat Teorisi*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 551, Ankara.
- Üstünel, B., 1978. *Ekonominin Temelleri*. Kurtuluş Matbaası, Ankara.
- Wernimont, P.F. and Fitzpatrick, S., 1972. The meaning of money. *Journal of Applied Psychology*, 56(3): 218-226.

- Yamauchi, K.T. and Templer, D.I., 1982. The development of money scale. *Journal of Personality Assessment*, 46: 522-528.
- Zarakođlu, A., 1977. Bankacılar İçin Para ve Kredi Bilgisi. Bankacılar Serisi No: 5, Yayın No: 39, Sevinç Matbaası, Ankara.



ISBN: 975-482-529-7