TÜRKİYE'DE KATMA DEĞER VERGİSİNİN TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: BİR SİMÜLASYON ANALİZİ

Nurten DAŞKAYA

Doktora Tezi

Danışman: Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ

Nisan, 2020

Afyonkarahisar

T.C.

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MALİYE ANABİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

TÜRKİYE'DE KATMA DEĞER VERGİSİNİN TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: BİR SİMÜLASYON ANALİZİ

Hazırlayan

Nurten DAŞKAYA

Danışman

Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ

AFYONKARAHİSAR 2020

Bu tez çalışması; Afyon Kocatepe Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi (BAPK) Tarafından Desteklenmiştir. Proje No: "16.SOS.BİL.16"

YEMİN METNİ

Doktora tezi olarak sunduğum "Türkiye'de Katma Değer Vergisinin Tüketim Eşitsizliği Üzerine Etkisi: Bir Simülasyon Analizi" adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

10.04.2020

Nurten DAŞKAYA

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

İmza

Tez Danışmanı : Prof. Dr. İsa SAĞBAŞ .....

Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Şuayıp ÖZDEMİR .....

: Doç. Dr. Gökhan DEMİRTAŞ .....

: Doç. Dr. Dilek ÇETİN .....

: Doç. Dr. Abdulkerim ÇALIŞKAN .....

Maliye Anabilim Dalı Doktora Programı öğrencisi Nurten DAŞKAYA' nın **"Türkiye'de Katma Değer Vergisinin Tüketim Eşitsizliği Üzerine Etkisi: Bir Simülasyon Analizi"** başlıklı tezi, 10.04.2020 tarihinde saat 10:00' da Afyon Kocatepe Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Sınav Yönetmeliği' nin ilgili maddeleri uyarınca yukarıda isim ve imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek (X) oy birliği – ( ) oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Elbeyi PELİT
MÜDÜR

ÖZET

TÜRKİYE'DE KATMA DEĞER VERGİSİNİN TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNE ETKİSİ: BİR SİMÜLASYON ANALİZİ

Nurten DAŞKAYA

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MALİYE ANABİLİM DALI

NİSAN 2020

Danışman: Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ

Tüketim eşitsizliği insanların aynı miktarda veya aynı oranda tüketim yapamamasından kaynaklanmaktadır. Gelir ve servet eşitsizliğinin yanı sıra tüketim eşitsizliği de hanehalklarının refah düzeyini etkilemektedir. Ampirik delile dayalı tüketim eşitsizliği çalışmaları sosyal refahın hakkaniyetli dağılımının izlenmesi açısından önemlidir. Bu çalışmanın iki temel amacı bulunmaktadır: i)Türkiye'de tüketim eşitsizliğini hesaplamak; ii) Katma Değer Vergisi (KDV) simülasyonlarının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmak. Çalışmanın ampirik bölümünde Türkiye İstatistik Kurumu Yıllık Hanehalkı Bütçe verileri kullanılmıştır. Bu çalışmada 2003-2014 dönemi için altı eşitsizlik ölçüm yöntemi kullanılarak tüketim eşitsizliği hesaplanmıştır. Bu 12 yıllık dönemde tüketim eşitsizliği, 2008 yılında en düşük seviyedeyken 2011 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Kriz dönemlerinde tüketim eşitsizliğinde tespit edilen artışlar tüketim eşitsizliğinin Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik konjonktürel durumdan etkilendiğini göstermektedir. 3065 sayılı Katma Değer Vergi kanununda belirtilen üç farklı KDV oranına (%1, %8, %18) değiştirilerek 6 simülasyon modeli altında 51 senaryo ile KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmıştır. KDV simülasyon sonuçlarına göre diğer iki oran aynıyken standart %18 oranının artırılması tüketim eşitsizliğini azaltmaktayken bu oranın azaltılması ise tüketim eşitsizliğini artırmaktadır. İndirimli %1 ve standart %18 oranları değiştirilmeden indirimli %8 oranının azaltılması tüketim eşitsizliğini azaltmaktayken bu oranın artırılması ise tüketim eşitsizliğini artırmaktadır. Tek oran şeklinde uygulanan KDV oranı değiştirildiğinde ise tüketim eşitsizliği değişmemektedir. Ayrıca standart ve indirimli KDV oranının görece çok yükseltildiği durumlarda tüketim eşitsizliği artmaktadır. Bu çalışmada elde edilen ampirik bulgulara dayalı olarak vergi politikası ile tüketim eşitsizliğinin etkilenebileceği iddia edilebilir.

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Tüketim eşitsizliği, Eşitsizlik ölçüm yöntemleri, Katma Değer Vergisi, Simülasyon.

ABSTRACT

THE IMPACT OF VALUE ADDED TAX ON CONSUMPTION INEQUALITY: SIMULATION ANALYSIS

Nurten DAŞKAYA

AFYON KOCATEPE UNIVERSITY

THE INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES

DEPARTMENT OF PUBLIC FINANCE

APRIL 2020

Advisor: Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ

The fact that people cannot consume the same amount or at the same rate causes consumption inequality. In addition to income and wealth inequality, consumption inequality affects the welfare level of households. Empirical evidence-based consumption inequality studies are important to monitor fair distribution of social welfare. This study has two main objectives: i) To calculate the consumption inequality in Turkey; ii) To investigate the effect of Value Added Tax (VAT) simulations on consumption inequality. The Annual Household Budget Questionnaire data is used in the empirical part of this study which is gathered by Turkish Statistical Institute. In this study, consumption inequality is calculated by using six inequality measurement methods for the 2003-2014 period. While consumption inequality was at its lowest level in 2008, it reached its highest level in 2011. Financial crises period also tend to worsen consumption inequality. It is observed that consumption inequality is affected by economic cycles of Turkey. The effect of VAT on consumption inequality is investigated with 51 scenarios under 6 simulation models by changing 3 different rates (1%, 8%, 18%) specified in the Turkish VAT Law No.3065. According to the VAT simulation results, increasing the 18% standard rate, while the other two rates are the same, reduces the consumption inequality, and decreasing this rate increases the consumption inequality. In addition, reducing the rate of 8% without changing the other two rates (reduced rate %1 and standard rate %18) decreases the consumption inequality, and increasing the rate of 8% rises the consumption inequality. When a single VAT rate application is changed, consumption inequality does not change. In addition, consumption inequality increases when the standard and reduced VAT rates are increased too much. Based on the empirical findings of this study, it could be suggested that consumption inequality can be affected by a tax policy.

Keywords: Consumption, Inequality Consumption, Inequality measurement methods, Value Added Tax, Simulation.

ÖNSÖZ

"Türkiye'de Katma Değer Vergisinin Tüketim Eşitsizliği Üzerine Etkisi: Bir Simülasyon Analizi" başlıklı tezimin konusunu belirleyen, çalışma boyunca bilimsel katkı ve tecrübeleriyle bana yol gösteren, sadece akademisyen kimliğini değil, kişiliğini örnek aldığım danışman hocam Sayın Prof.Dr. İsa SAĞBAŞ'a teşekkürü bir borç bilirim.

Çalışma sürecinde değerlendirmelerini ve yönlendirmelerini aldığım hocam Doç.Dr. Gökhan Demirtaş'a akademik katkılarının yanı sıra gösterdiği manevi destek için teşekkür ederim. Ayrıca tez jürimde bulunan Prof. Dr. Şuayıp Özdemir, Doç. Dr. Dilek Çetin ve Doç.Dr. Abdulkerim Çalışkan'a yapmış oldukları katkılardan dolayı teşekkür ederim. Bölümümüzün tüm değerli öğretim üyelerine ve araştırma görevlisi arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Bu uzun süreçte ilgileriyle yanımda olan ve bugüne kadar gelmemde emeği olan sevgili ailem ve bu süreçte her zaman yanımda olan sevgili kardeşim Fulya Daşkaya'ya teşekkür ederim.

Nurten DAŞKAYA

2020, Afyonkarahisar

İÇİNDEKİLER

Sayfa

YEMİN METNİ ..... **ii**
TEZ JÜRİSİ KARARI ve ENSTİTÜ ONAYI ..... **iii**
ÖZET ..... **iv**
ABSTRACT ..... **v**
ÖN SÖZ ..... **vi**
İÇİNDEKİLER ..... **vii**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **x**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xi**
KISALTMALAR DİZİNİ ..... **xii**
GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM
TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ

1. TÜKETİM KAVRAMI **5**
1.1. TÜKETİMİN ÖNEMİ 7
1.2. TÜKETİM VE HARCAMA 8
1.3. TÜKETİM TEORİLERİ 10
1.3.1. Mutlak Gelir Teorisi **11**
1.3.2. Sürekli Gelir Teorisi **12**
1.3.3. Nispi Gelir Teorisi **12**
1.3.4. Zamanlar arası Tüketim Teorisi **13**
1.3.5. Yaşam Boyu Gelir Teorisi **14**
2. TÜKETİM HARCAMASINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER **15**
2.1. EKONOMİK FAKTÖRLER 15
2.1.1. Kişisel Gelir **15**
2.1.2. Fiyatlar **16**
2.1.3. Vergilerdeki Değişimler **17**
2.1.4. Faiz **19**
2.1.5. Servet **20**
2.2. DAVRANIŞSAL FAKTÖRLER 20
2.2.1. Motivasyon (Güdüleme) **20**
2.2.2. Algılama **21**
2.2.3. Öğrenme **22**
2.2.4. Tutum ve İnanç **23**
2.2.5. Gösteriş Etkisi **23**
2.3.DEMOGRAFİK FAKTÖRLER 24
2.3.1. Yaş **24**
2.3.2. Eğitim **25**
2.3.3. Hanehalkının Bileşimi ve Büyüklüğü **25**
2.3.4. Yaşam Tarzı ve Meslek **26**
2.4. SOSYO-KÜLTÜRELFAKTÖRLER 27
2.4.1. Kültür ve Alt Kültür **27**

2.4.2. Sosyal Faktörler 28
3. EŞİTSİZLİK 30
3.1. EŞİTSİZLİK SORUNU 31
3.2. EKONOMİK EŞİTSİZLİK.....32
4. TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ 33
4.1. TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER 34
4.1.1. Gelir Eşitsizliği 35
4.1.2. Servet Eşitsizliği 37
4.1.3. Satın Alma Sıklığı 38
4.1.4. Fırsat Eşitsizliği.....39
4.1.5. Vergi Politikası.....41
5. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜ.....43
5.1. TÜKETİM EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜNÜN AVANTAJLARI……..45
5.2. TÜKETİM EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜNÜN DEZAVANTAJLARI.....47
5.3. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ.....49
5.3.1. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı.....50
5.3.2. Yüzde Paylar Katsayısı.....52
5.3.3. Genelleştirilmiş Entropi Endeksi. 53
5.3.4.Logaritmik Sapmaların Ortalaması.....54
5.3.5. Nispi (Göreli) Varyans.....54
5.3.6. Atkinson Endeksi 55

İKİNCİ BÖLÜM

KATMA DEĞER VERGİSİ

1. HARCAMA VERGİLERİ.....57
1.1. ÖZEL HARCAMA VERGİLERİ.....60
1.2. GENEL HARCAMA VERGİLERİ.....60
1.2.1. Tek Aşamalı Vergiler.....60
1.2.2. Çok Aşamalı Vergileri.....61
2. KATMA DEĞER VERGİSİ 62
2.1. KDV'NİNTÜRLERİ.....62
2.2. KDV'NİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI 63
2.3. KDV'NİNTARİHSELGELİŞİM.....66
2.4. KDV'DE UYGULANAN ORANLAR 67
2.5. KDV'NİN VERGİ GELİRLERİ İÇERİSİNDEKİ YERİ.....72
3. ÇOKLU KDV ORAN UYGULAMASININ NEDENLERİ.....77
3.1. EŞİTLİK 77
3.2. ETKİNLİK.....79
3.3. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE DIŞSALLIK 80
4. ÇOKLU KDV ORAN UYGULAMASINDA SORUNLAR 81
4.1. TÜRKİYE'DE KDV ORAN UYGULAMASINDA SORUNLAR 82
5. KDV ORAN DEĞİŞİKLİĞİNİN TÜKETİM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ.....84
6. VERGİLEMEDE ETKİNLİK.....87
6.1. HARCAMA VERGİLERİNDE ETKİNLİK 88
7. OPTİMAL VERGİLEME.....90
7.1.OPTİMAL VERGİ YAKLAŞIMLARI 91
7.1.1. Ramsey Yaklaşımı.....91

7.1.2. Mirrlees Yaklaşımı.....92
7.1.3. Pigou Tipi Vergileme.....94
7.1.4. Laffer Eğrisi.....95
7.2. HARCAMA VERGİLERİNDE OPTİMALİTE.....96

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ VE KATMA DEĞER VERGİSİ

1. VERİ 100
1.1. HANEHALKI VERİ SETİNDE HARCAMA.....102
1.2. HANEHALKI REFERANS KİŞİYE GÖRE TÜKETİM DAĞILIMI.....104
2. AMPİRİK LİTERATÜR TARAMASI.....106
3. YÖNTEM.....111
3.1.YÖNTEMİN VARSAYIM VE KISITLARI 112
4. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜM SONUÇLARI.....113
4.1. GİNİ KATSAYISI SONUÇLARI.....113
4.2. YÜZDE PAYLAR KATSAYISI SONUÇLARI.....116
4.3. GENELLEŞTİRİLMİŞ ENTROPİ (GE) ENDEKS SONUÇLARI 119
4.4. LOGARİTMİK SAPMALARIN ORTALAMASI.....120
4.5. ATKİNSON ENDEKS SONUÇLARI 121
4.6. LORENZ ERĞRİ SONUÇLARI.....123
5. KDV SİMÜLASYON SONUÇLARI.....127
SONUÇ 136
KAYNAKÇA 142
EKLER 157
ÖZGEÇMİŞ 171

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1. Bazı OECD Ülkelerinde ve Türkiye'de Uygulanan KDV Oranları 68
Tablo 2. Türkiye'nin Yıllar İtibariyle Sabit KDV Oranları 69
Tablo 3. Harcama Vergileri ve KDV 73
Tablo 4. KDV ve Vergi Gelirleri, TL 74
Tablo 5. TÜİK Hanehalkı ve Kişi Sayısı 101
Tablo 6. Hanehalkı Demografik Özellikler, 2014 101
Tablo 7. Hanehalkı 2014 Yılı Tanımlayıcı İstatistikler 102
Tablo 8. Hanehalkı Referans Kişisinin Yaş Dağılımı 105
Tablo 9. Yaş Gruplarına Göre Hanehalkı Eşdeğer Aritmetik Ortalama Tüketim Harcamalarının Dağılımı, Reel Değerler, (TL) 105
Tablo 10. Gini Katsayısı Değişimi (2003-2014) 113
Tablo 11. Dayanıklı–Dayanıksız Tüketim Gini Katsayısı (2003-2014) 115
Tablo 12. Türkiye Yüzde 20'lik Dilimlere Göre Eşdeğer Hanehalkı Toplam Tüketim Dağılımı 116
Tablo 13. Yüzde Paylar Katsayıları 117
Tablo 14. Genelleştirilmiş Entropi (GE) Endeksi 119
Tablo 15. Logaritmik Sapmaların Ortalaması (LSO) ve Gini Katsayısı Ölçütleri Karşılaştırılması 121
Tablo 16. Hanehalkı Eşdeğer Harcamasının Atkinson Endeksleri 122
Tablo 17. KDV'nin Tüketim Gruplarına Göre Dağılımı 128
Tablo 18. Farazi Tüketim Verileri 128
Tablo 19. Simülasyon 1 Sonuçları 130
Tablo 20. Simülasyon 2 Sonuçları 131
Tablo 21. Simülasyon 3 Sonuçları 132
Tablo 22. Simülasyon 4 Sonuçları 133
Tablo 23. Simülasyon 5 Sonuçları 134
Tablo 24. Simülasyon 6 Sonuçları 135

ŞEKİLLER LİSTESİ

		Sayfa
Şekil 1.	Tüketim Harcamaları ve Tüketim	9
Şekil 2.	Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi	21
Şekil 3.	Tüketim, Gelir, Servet Lorenz Eğrileri	33
Şekil 4.	Lorenz Eğrisi	50
Şekil 5.	Harcama Vergilerinin Sınıflandırılması	59
Şekil 6.	Tüketim Vergilerinin Reel Tahsilat Tutarları (2006-2018)	75
Şekil 7.	KDV'nin Dolaylı Vergiler İçindeki Payı	76
Şekil 8.	Gelir, Servet ve Harcama Vergileri	77
Şekil 9.	Vergi Oranı Arttırma ve Tüketim Değişimi	86
Şekil 10.	Vergi Oranı Azaltma ve Tüketim Değişimi	86
Şekil 11.	Pigocu Vergileme	94
Şekil 12.	Laffer Eğrisi	95
Şekil 13.	Tüketim ve Gelir Eşitsizliği Değişiminin Seyri (2003-2014)	114
Şekil 14.	Dayanıklı-Dayanıksız Mal ve Hizmet Tüketim Eşitsizliği (Gini)	116
Şekil 15.	Eşdeğer Tüketim Yüzde Paylar Katsayısı Değişimi	118
Şekil 16.	Genelleştirilmiş Entropi Endeksi	120
Şekil 17.	Tüketim Eşitsizliği Atkinson Endeks Değerleri	123
Şekil 18.	Eşdeğer Tüketimin 2005-2006 Lorenz Eğrileri	123
Şekil 19.	Eşdeğer Tüketimin 2008-2009 Lorenz Eğrileri	124
Şekil 20.	Eşdeğer Tüketimin 2010-2011 Lorenz Eğrileri	125
Şekil 21.	Eşdeğer Tüketimin 2011-2012 Lorenz Eğrileri	125
Şekil 22.	Eşdeğer Tüketimin 2003-2008 Lorenz Eğrileri	126
Şekil 23.	Eşdeğer Tüketimin 2003-2014 Lorenz Eğrileri	127

KISALTMALAR DİZİNİ

AB: Avrupa Birliği
GE: Genelleştirilmiş Entropi
LSO: Logaritmik Sapmaların Ortalaması
KDV: Katma Değer Vergisi
OECD: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SCV: Değişim Katsayısının Karesi
TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu
GE: Genelleştirilmiş Entropi
LC-PIH: Yaşam Dönemleri- Sürekli Gelir Hipotezi

GİRİŞ

Ekonomik eşitsizlik bir gruptaki bireyler ya da ülkeler arasındaki ekonomik refah seviyesinde farklılıkların bulunmasıdır. Ekonomik eşitsizliği gelirin, servetin ve tüketimin belirlediği kabul edilmektedir. Ekonomik eşitsizlik gelir, servet ve harcama eşitsizliğinden ortaya çıkmaktadır. İnsanların temel ihtiyaçlar noktasında daha eşit bir tüketim yapmaları beklenmektedir. Bu nedenle tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliğinden daha azdır. Gelir eşitsizliği de servet eşitsizliğinden azdır. Bu durumu Gini katsayıları cinsinden sıralandığında 0 <Gtüketim<Ggelir<Gservet< 1 şeklinde ifade edilebilir. Ekonomik eşitsizlik çalışmaları, gelir eşitsizliği üzerine yoğunlaşmıştır. Servet ve tüketim eşitsizliği çalışmalarının sayısı ise oldukça azdır.

Tüketim, ekonomik faaliyetlerin nihai amacıdır. Aynı zamanda tüketim ekonomik refahın önemli göstergelerinden biridir. Tüketim eşitsizliği insanların farklı miktarda veya oranda tüketim yapmasından dolayı ortaya çıkmaktadır. Tüketim ve tüketim eşitsizliğini etkileyen gelir, servet, fırsat eşitsizliği gibi bir çok faktör vardır. Tüketim ile gelir arasında doğrudan bir bağlantı vardır. Gelir dağılımındaki eşitsizlik arttıkça tüketim eşitsizliğinde de aynı oranda olmasa da artış beklenmektedir. Tüketim eşitsizliğinin gelir eşitsizliğini takip etmesi ancak gelir eşitsizliğinden az olması beklenmektedir. Bu durumun temel sebeplerinden biri mal ve hizmet tüketiminin önemli bir kısmının temel ihtiyaçları karşılamak amacıyla yapılmasıdır. Bir kişinin geliri ne kadar yüksek olursa olsun temel ihtiyaçlar noktasında geliri düşük bireyler ile daha eşit bir tüketim yapması beklenmektedir. Bunda etkili olan fizyolojik kısıtlardır. Zengin bir kişi geliri çok olduğu için aynı yemekten 100 tabak tüketememektedir. Tüketim eşitsizliğinin bir diğer nedeni de servet eşitsizliğidir. Servet eşitsizliğinde son yıllarda önemli bir artış yaşanmaktadır. En zengin %1'lik kesimin servetindeki artış hızla yükselmektedir. Servet eşitsizliğinde ortaya çıkan bu önemli artış gelir eşitsizliğini ve dolayısıyla tüketim eşitsizliğini etkilemektedir. Tüketim eşitsizliğinin nedenlerinden bir diğeri de tüm eşitsizliklere neden olduğu söylenebilecek olan fırsat eşitsizliğidir. Fırsat eşitsizliği kısaca insanların eşit fırsatlara sahip olmamasıdır. Örneğin kentsel ya da kırsal kesimde yaşama, ebeveynlerin eğitim düzeyi gibi koşullar tüketimde fırsat eşitsizliğini etkileyen faktörler arasındadır.

Tüketimi ve tüketim eşitsizliğini etkileyen bir diğer faktör de hükümetlerin uyguladıkları vergi politikalarıdır. Vergiler, ülkelerin mali ve mali olmayan amaçlarını gerçekleştirmek için toplanmaktadır. Nitekim Adolp Wagner verginin ilk amacının

finansal olmasının yanı sıra sosyo-politik bir amacının da olduğunu söylemektedir. Her devlet, kendi toplumunun sosyal gelişmesini sağlamaya ve yaşam koşullarını iyileştirmeye çalışmaktadır. Bu kapsamda vergi sistemini kullanmaktadır. Devletler vergi sistemini, gelir ve tüketim dağılımı eşitsizliğini düzeltmekte bir araç olarak kullanabilmektedirler. Vergilendirme yoluyla gelirin yeniden dağıtımında, vergilerin artan oranlı veya azalan oranlı olması önemlidir. Günümüz vergi sisteminde genel olarak artan oranlı tarifeler uygulanmaktadır. Artan oranlı vergiler vergi oranı arttıkça vergilendirilebilir gelir de artmaktadır. Bu nedenle gelir dağılımına adaletsizliği gidermek amacıyla bir araç olarak kullanılabilmektedir. Gelir dağılımında adaletsizliğin azalması dolaylı olarak tüketim dağılımında adalatsizliğin azalmasını sağlayabilir.

Harcamalar üzerinden alınan vergiler tüketim amacıyla üretilen, satılan veya tüketilen her türlü mal ve hizmet üzerine konulan vergilerdir. Bu vergiler bireylerin geliri veya serveti üzerinden değil, yaptıkları harcamalar üzerinden alınır. Vergilendirilmiş malları daha çok tüketenler, diğerlerine nazaran daha fazla vergi öderler. Harcama vergileri, tersine artan oranlı vergiler olduklarından kişinin geliri arttıkça tükettiği mal ve hizmetler üzerinden ödediği verginin gelire oranı azalmaktadır. Söz konusu vergiler mali anesteziye uygun oldukları için politikacıların uygulamayı tercih ettikleri vergilerdir. Bir ülkedeki farklı gelir veya tüketim gruplarına verginin nasıl yüklendiği önemli bir tartışma konusu olmuştur. Stiglitz toplumdaki gruplar arasındaki gelir eşitsizliği ile mücadele için üst kesimdeki aşırılıkları dizginlemek, orta kesimi güçlendirmek ve alt kesimlere yardım etmeyi sağlayacak şekilde vergi politikalarının belirlenmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Bu nedenle vergi politikalarının, daha spesifik olarak vergi oranlarının analizi önem arz etmektedir.

Bu çalışmanın amacı KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektedir. KDV simülasyonlarının tüketim eşitsizliği üzerine etkisi araştırılacaktır. Bu kapsamda, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hazırlanan 2014 yılı hane halkı bütçe anketi verileri kullanılmıştır. Hanehalkı tüketim verisi OECD eşdeğerlik ölçeği kullanılarak düzeltilmiştir. KDV simülasyonunda mikro veri setindeki dayanıksız mallar kullanmıştır. Bu simülasyonda KDV'nin tamamının tüketicilere yansıtıldığı varsayılmıştır. Hanehalkının ödediği KDV genellikle mikro verilerde rapor edilmemektedir. Hanehalkı mikro verisinde sadece hanelerin harcamaları raporlanır. KDV sistemi bilgisi ile mikro verilerdeki bilgiler birleştirilerek KDV ödemelerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle harcama verisinin 3065 sayılı Katma Değer Vergi kanununda belirtilen üç farklı KDV oranına uygun bir şekilde ayrıştırılması

gerekmektedir. Bu kapsamda KDV kanununda yer alan, Ekli (I) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %1, Ekli (II) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %8, Ekli listelerde yer alanlar hariç olmak üzere, vergiye tabi işlemler için %18 oranına uygun olarak tüm dayanıksız mal ve hizmetler ayrıştırılmıştır. Tüketim eşitsizliği, altı eşitsizlik ölçüm yöntemi (Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı,Yüzde Paylar Katsayısı, LSO, GE Endeksi, Göreli Varyans ve Atkinson Endeks) kullanılarak hesaplanmıştır. 2014 yılı verileri ile KDV simülasyonlarının tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediği araştırılmıştır. Tüketim eşitsizliği ile KDV simülasyonu sonrası tüketim eşitsizliği karşılaştırılması yapılmıştır.

Eşitsizlik konusunda yapılacak ampirik bir analizde gelir ya da tüketim verisi kullanılmaktadır. Yapılacak ampirik analizde kişilerin ya da hanehalklarının refah düzeyinin belirlenmesinde gelir veya tüketimden birinin seçilmesi önemli bir karardır. Bu çalışmada hanehalkının refah göstergesi olarak tüketim seçilmiştir. Diğer bir karar da refah düzeyi belirlenmesinde bireylerin mi hanehalkının mı birim olarak seçileceği konusudur. Bu çalışmada bireysel tüketim yerine hanehalkı eşdeğer tüketimi kullanılmıştır.

Türkiye'de tüketim eşitsizliğinin zaman içinde hangi yönde değiştiği farklı eşitsizlik ölçütlerinden yararlanılarak değerlendirilmektedir. Her eşitsizlik ölçütünün birbirinden üstün ve zayıf yönleri vardır. Buradaki amaç her eşitsizlik ölçütünün sahip olduğu özelliklerden yararlanılarak eşitsizliğin yorumlanmasıdır. Eşitsizlik ölçümünde farklı ölçütlerin aynı dönem için farklı sonuçları ortaya çıkabilmektedir. Tüketim eşitsizliğinin birden fazla ölçüm yöntemi kullanılarak ölçülmesi, bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran bir yönüdür. Türkiye'de tüketim dağılımı ile ilgili yapılmış çalışmalar mevcuttur. Ancak tüketim eşitsizliği ile ilgili çok az çalışmanın olması bu tezi önemli kılan diğer bir husustur. Diğer bir farklı yönü ise tüketim vergilerinin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini eşitsizlik ölçüm yöntemi kullanarak ele almasıdır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tüketim ve eşitsizlik kavramları ile birlikte tüketim ve tüketim eşitsizliğinin araştırılmasının önemi açıklanmıştır. Daha sonra tüketim teorileri, tüketim ve tüketim eşitsizliğini etkileyen faktörler açıklanmıştır. Tüketim eşitsizliği ile ilgili açıklamalardan sonra Yüzde Paylar Katsayısı, Lorenz eğrisinden elde edilen Gini Katsayısı, Genelleştirilmiş Entropi Endeksi, Logaritmik Sapmaların Ortalaması, Atkinson ve Göreli Varyans eşitsizlik ölçüm yöntemleri açıklanmıştır.

Eşitsizlik ölçümünde tüketimin kullanılmasının avantajları ve dezavantajları ile birlikte literatürde yer alan ampirik sonuçlara yer verilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, KDV'nin tarihsel gelişimine ve yapısına yer verilmiştir. Daha sonra KDV etkinlik ve optimalite kriterlerine göre değerlendirilmiştir. Çoklu KDV model uygulamasının nedenleri tartışılmıştır. Türkiye'de dolaylı bir vergi olan KDV'nin dolaysız ve dolaylı vergi gelirleri içerisindeki yeri ve önemine yer verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde tüketim eşitsizliği hesaplanmış ve KDV simülasyonlarının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmıştır. 2003-2014 dönemini kapsayan TÜİK'in Hanehalkı bütçe anketlerinin ham verileri, eşdeğer hanehalkı tüketim harcaması kapsamında tüketim eşitsizliğinin düzeyi incelenmektedir. 2003-2014 yılları arasında tüketim dağılımında ortaya çıkan değişiklikler, altı farklı eşitsizlik ölçütünden yararlanılarak hesaplanmıştır. 2003'den 2014 yılına kadar geçen süreçte eşitsizlikteki bozulmalar ve iyileşmeler incelenmiştir. 2003-2014 döneminde yıldan yıla eşitsizlikte yaşanan değişimde, hangi etkenlerin olduğu ve eşitsizliği hangi derecede etkileyebildiği yorumlanmaktadır. Gelir eşitsizliği hesaplanırken, gelir ayrıştırıldığı gibi tüketim eşitsizliği hesaplanmasında da tüketim ayrıştırılmaktadır. Tüketim, dayanıklı ve dayanıksız mallar olarak ayrıştırılarak farklı eşitsizlik ölçütleri ile eşitsizlik tekrar hesaplanmıştır. Böylece toplam hanehalkı tüketimi için hesaplanan eşitsizlik ile dayanıklı-dayanıksız mal ve hizmetler için hesaplanan eşitsizlik kıyaslanmaktadır. 2014 yılı hanehalkı dayanıksız tüketim kullanılarak KDV simülasyonlarının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM
TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ

Bu bölümde amaç çalışmanın teorik çerçevesini oluşturmaktır. Tüketim teorileri, tüketim harcamalarını etkileyen ekonomik, davranışsal, demografik ve sosyo-kültürel faktörler açıklanmıştır. Daha sonra eşitsizliğe, eşitsizliğin önemine dair bilgiler sunulmuştur. Eşitsizlik ölçümünde tüketim verisinin kullanılmasının avantajlı ve dezavantajlı yönleri açıklanmıştır. Tüketim eşitsizliği ve tüketim eşitsizliğini etkileyen gelir eşitsizliği, servet eşitsizliği, satın alma sıklığı, fırsat eşitsizliği ve vergi politikası faktörleri incelenmiştir. Son olarak eşitsizlik ölçümünde kullanılan yöntemlere dair bilgiler sunulmuştur.

1. TÜKETİM KAVRAMI

Türk Dil Kurumu sözlüğüne göre tüketim, üretimin karşıtı olan bir tüketme işidir, üretilen veya yapılan şeylerin kullanılıp harcanmasıdır. Çağdaş anlamda tüketim, politik ekonomi literatürüne ancak 18. yüzyılın sonlarında, Adam Smith ve David Ricardo gibi yazarların tüketimi üretimin tersi olarak kullanmaya başladığında ortaya çıkmıştır. O dönemde ortaya çıkan sınai kapitalizmin en önemli özelliklerinden biri, insanların çalıştığı yerler ile yaşadıkları yerler arasında ayrımın yapılmasıdır. Bu durum, ekonominin tamamen ayrı iki alana bölünmesine neden olmuştur. Malların üretildiği yer işyeri, tüketildiği yer ev olarak ifade edilmiştir. Bir alanda yaratılmış olan, diğerinde kullanılmış ve sonunda yok edilmiştir. Örneğin şarap tüccarlarının şarabı üretmesi ve tüketicilerin eve götürüp içmesi veya kimyasal bitkilerden mürekkep üretilmesi ve tüketicilerin mürekkebi eve götürüp, kalemlerin içine koyup kullanmaktadır (Graeber, 2011: 491-492).

Zamanla birçok disiplinde tüketim incelenmiştir. Tüketim üzerine yapılan araştırmalar disiplinler arası bir araştırma alanını ortaya çıkarmıştır. Tüketim ekonomi, sosyoloji, antropoloji, tarih, felsefe, işletme, pazarlama ve psikoloji gibi bilim dallarının araştırdığı ve önem verdiği bir konu olmuştur (Ackerman, 1997: 651). Bu nedenle tüketimin birbirini tamamlayan ve birçok yönünü ifade eden tanımlanması yapılmıştır. Tüketim, insanların toplumun bir parçası olarak yaşadıkları topluma dahil olma ve toplumda bir yer edinmek için kapasitelerini arttırmak ve geliştirmek amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetler olarak tanımlanabilir (Buğra, 2000: 10).

İktisatçılara göre tüketim üç anlamda kullanılmaktadır. Birincisi fiili bir malı kullanan kişide ortaya çıkan tatmin duygusudur. İkincisi bireyin sahip olduğu reel tatmin araçlarıdır. Kişinin veya toplumun mülkiyetinde bulunan malların tüketim ve yatırım malları olarak dağılımını belirlemede önem taşır. Üçüncüsü, tüketilecek mal ve hizmetlere para olarak yapılmakta olan harcamalardır (Ülgener, 1991: 158).

Adam Smith tüketimi, üretimin son amacı olarak tanımlamıştır. Mill'e göre tüketim verimli ve verimsiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İnsanların ve toplumun üretici kapasitesini arttıran harcamalar üretken tüketim harcamalarıdır. Bu sınıflamaya girmeyen üretim kapasitesini arttıramayan harcamalar verimsiz tüketimdir (Ertuğrul, 2014: 20). Malların, isteklerin karşılanmasında doğrudan doğruya kullanılmasına tüketim denir. Tüketim kavramı, ara malların (elektrik, su, kömür gibi) kişiler tarafından, isteklerinin karşılanması amacıyla kullanılmasını da kapsar. Örneğin elektrik, hem evlerde aydınlatma amacıyla hem de fırında ekmek üretiminde kullanılır (Ünsal, 2014: 7).

Veblen, tüketimin gösteriş amaçlı yapıldığı görüşündedir. Tüketim insanların üstünlüklerini göstermenin bir yoludur. Tüketim fayda elde etmenin ötesinde toplum içerisinde güç göstermek için kullanılmaktadır. Aynı zamanda bu durum toplumun diğer tabakalarını da (alt ve orta tabaka) etkilemekte ve üst tabakaya özenmelerine neden olmaktadır (Veblen, 2017: 18-19). Torlak (2016: 21) tüketimi fizyolojik, biyolojik, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarının giderilmesi için yapılan faaliyetlerin yanı sıra gerçekte ihtiyaç olmadığı halde harcanılan değerlerin toplamı olarak ifade etmektedir. Kendi kendine yetmeyen insanın çeşitli fizyolojik, psikolojik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyaçlardan herhangi birini karşılamaya yönelik tüm faaliyetler tüketim olarak ifade edilebilir.

Tüketimin ne olduğu kadar tüketim sonucunda kimlerin fayda elde ettiği de önem arz etmektedir. Genel olarak tüketim, kişilere fayda sağlayan bir şey olarak düşünülmektedir. Bir kişi bir elma yediğinde elindeki elmadan başka hiç kimse fayda elde edemez. Ayrıca tüketim kararlarının belirleyicileri işletmeler, hükümetler veya diğer kuruluşlar olarak düşünülmemelidir. Bireyler ve aileler tüketim kararlarının belirleyicileri olarak düşünülmektedir. Ancak günümüz ekonomisi tüketim kararları ve tüketimden elde edilen faydanın sadece bireyler ve aileler tarafından belirlendiği fikrinden bizi uzaklaştırmaktadır. Örneğin bir şehir parkı gibi bir kamu malının tüketilmesi olayında da aynı anda birçok kişi fayda elde edebilir. Bir park inşa edip

etmeme konusundaki karar verme, bir birey tarafından değil topluluk düzeyinde yapılmaktadır. Birçok mal ve hizmet insanlar tarafından iş ya da diğer organizasyonlarda rol alırken tüketilir. Örneğin, bazı çalışanlara öğle yemekleri ile bireysel ihtiyaçlarını karşılamak için fırsatlar verilmektedir. Ancak pratikte, tüketimle ilgili ekonomik analizlerde, analiz birimi olarak tüketiciye odaklanma eğilimi söz konusudur. Bireysel karar vericinin kendisi ve kendi ailesi adına tüketim tercihleri yapacağı varsayılır (Goodwin vd., 2008: 3). Bu çalışmada yapılan analizlerde bireylerin tüketimi dikkate alınmaktadır.

1.1. TÜKETİMİN ÖNEMİ

İktisadi davranışlar üretim, tüketim, yatırım ve tasarruftur. Tüketim, iktisadi davranışların içinde yer almaktadır. Ekonominin büyümesini ve başarısını belirlemeye yardımcı olduğu için son derece önemlidir. İşletmeler her çeşit ürünü üretebilir ve sunabilir ancak ürünleri satın alınmaz ya da tüketilmezse uzun süre piyasada varlıklarını sürdüremezler. Eğer işletmeler faaliyetlerini devam ettiremezse çoğumuz iş bulamayacağımız gibi mal ve hizmet almak için gelir elde edemeyiz (Hill, bt). Üretime ilk itiş gücü veren tüketimdir. Dolayısıyla üretim, tüketim tarafından yönlendirilir ve teşvik edilir. Tüketiciler memnun olursa, işletmeler ve üretim artar. Ancak tüketiciler bir maldan hoşlanmazlarsa veya fiyatının çok yüksek olduğunu düşünürlerse, malın üretimi er ya da geç sona erecektir. Ekonominin her dalında tüketimin yaygınlaşan etkisi görülebilir. (Seth, bt).

Gerçekten de, tüketimin iktisatta neden önemli olduğu sorusunun farklı iki cevabı vardır. Bunlardan biri, Smith tarafından belirtildiği gibi tüketimin tüm ekonomik faaliyetlerin nihai amacı olduğu şeklindeki geleneksel varsayımdır; üretim ve dağıtım tüketicilerin refahını artırmak için vardır. Tüketim düzeyi, klasik iktisatçılar için refah göstergesidir. Bu görüşe göre tüketim ekonomik faaliyetlerin ve dolayısıyla ekonomik teorilerin temel gerekçesidir. Bir diğer nedeni de tüketicilerin mal ve hizmetlere talep üreterek ekonomiyi devam ettirmesidir. Bu talep olmadan, ekonominin arz tarafı son bulur. Bu açıdan bakıldığında tüketim ekonomik sistemi işleten mekanizmanın merkezindedir (Goodwin vd., 2008: 2).

Tüm toplumlarda tüketimi ve böylece refah düzeyini zaman içerisinde istikrarlı bir şekilde arttırmak iktisadi faaliyetlerin amacıdır. Ancak ilk bakışta kolay görülse de karmaşık ve zor bir konudur. Çünkü gelecekteki üretimin ve buna bağlı olarak tüketimin

arttırılması, yatırım yapılmasını ve bugünkü üretimin bir kısmının hemen tüketilmeyip tasarruf edilerek yatırıma dönüştürülmesini gerektirmektedir. Bu nedenle gelecekteki tüketimi arttırmanın yolu, bugün daha az tüketmekten yani daha fazla tasarruf etmekten geçer. Bu husus tüketim-birikim değiş tokuş süreci için önemlidir (Ünsal, 2014: 8).

1.2. TÜKETİM VE HARCAMA

Günlük dilde harcama ve tüketim birbirinin yerine kullanılmaktadır. Ancak harcama ve tüketimin içeriği farklıdır. Tüketim kavramı iki farklı anlamda kullanılmaktadır. Birincisi mal ve hizmetleri kullanarak bir fayda elde etmektir. İkincisi tüketim mal alımları için yapılan harcamadır. Tüketim farklı ihtiyaçlarımızı karşılayacak mallar için yaptığımız harcamalara denir (Ülgener, 1991: 157). Tüketim ekonomik bir faaliyetin nihaî amacıdır. Harcama ise bir mal veya hizmeti satın almak için ödenen para ya da fedakarlığın tümüdür. Harcama bir satın alma eylemidir. Örneğin marketten satın aldığımız süt için ödediğimiz para harcamadır. Bu sütü kullanmamız ise tüketimdir.

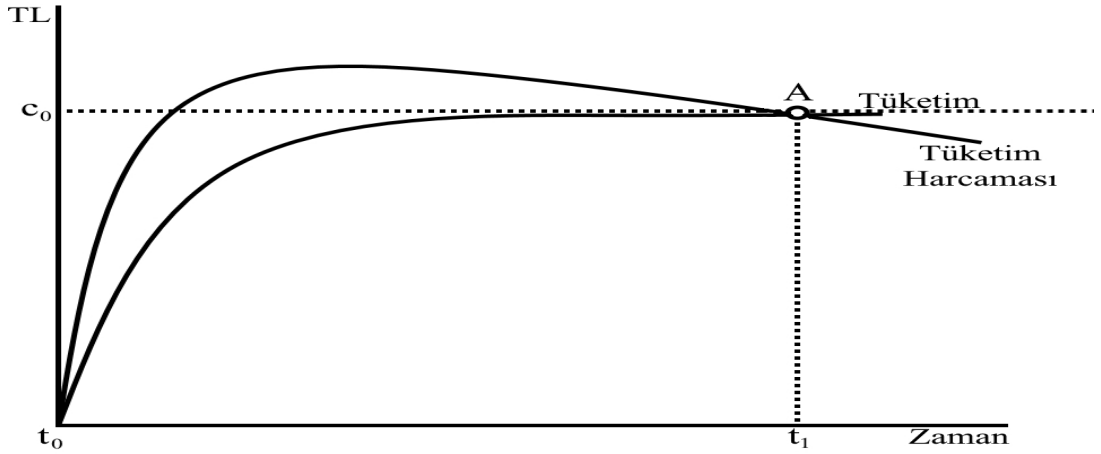
Bireyin ya da hanenin tüketimi dayanıklı ve dayanıksız mallar olarak sınıflandırılmaktadır. Dayanıksız mallar ise fayda sağladığı anda tüketilen mallardır. Dayanıksız malların hepsi olmasa da çoğunluğu kısa sürede tüketildiği için hanenin satın alımlarıyla doğrudan ilişkilidir. Örneğin aldığımız domates ya da elma satın aldıktan kısa bir süre sonra tüketilecektir. Bu nedenle refah ölçümlerinde tüketim harcamadan (satın alışlar) daha iyi bir ölçüttür (Deaton & Gross, 1998: 8). Dayanıklı mallar elde edildikten sonra uzun süre fayda sağlayan mallar oldukları için bu malları kullanırken tüketmeyiz. Bu mallar için kısa süre içinde harcama ve tüketim arasında bir ilişki olduğunu söylemek mümkün değildir. Ancak bazı dayanıksız mallar depolanabildiği için dayanıklı mallar için belirtilen özellikleri taşıyabilirler. Örneğin pirinç ve kurutulmuş makarnalar uzun süre depolanabilir. Bu mallar dayanıksız olmalarına rağmen satın alındıklarından sonra bir müddet sonra da tüketilebilir.

Tüketim ile ilgili yapılan çalışmalarda (anketlerde) tüketim harcamasının neyi kapsadığı iktisap (sahiplenme) ve ödeme esası olmak üzere iki duruma göre belirlenmektedir. İktisap kişi veya hanenin malı ve hizmeti elde etmesidir. Sahiplenilen malın peşin ya da taksitle alınması, ne zaman tüketildiği önemli değildir. Araştırmanın kapsadığı dönem içinde iktisap edilen mal ve hizmetin bedeli, o dönemin tüketimini oluşturmaktadır. Ödeme ise kişi veya hanenin araştırılan dönemde, o dönem içinde

tüketim mallarına yapılan ödemelerin tümüdür. Tüketim ile ilgili çalışmalarda dayanıklı mallar (konut, otomobil gibi) için ödeme esası kullanılırken dayanıksız mallar için iktisap esası kullanılmaktadır (Üçdoğruk, 1997: 3-4). Ayrıca buzdolabı, otomobil gibi dayanaklı mallara yapılan harcamalar yatırım harcaması olarak nitelendirilmemektedir. Paranın gelir getirici taşınır veya taşınmaz bir mala yatırılması yatırım harcamasını oluşturmaktadır.

Ando ve Modigliani öncülüğünde bir grup ekonomist 1967 yılında tüketim ve tüketim harcaması kavramları arasındaki farkı açık bir şekilde ifade eden bir model geliştirmiştir. Bu model aşağıdaki şekilde gösterilmektedir (Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2013: 567).

Şekil 1. *Tüketim Harcamaları ve Tüketim*



Kaynak: Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, (2013).

Şekil 1'e göre gelirin t_0 dönemindeki artışı ile birlikte hem tüketim hem tüketim harcaması zaman içerisinde yeni denge noktalarına gelmektedir. Mal ve hizmetlerden elde edilen faydanın parasal değeri olan tüketim, yeni denge düzeyi olan C_0'a yaklaşmaktadır. Tüketim malları için yapılan cari harcamalar ise yeni denge düzeyi olan C_0 tüketim düzeyini geçerek tüketimi aşmakta, ardından t_1 döneminde ise tüketime eşitlenmekte ve daha sonrasında tüketimin altında kalmaktadır. Yani gelirde ortaya çıkan değişime tüketim daha uyumlu görülürken tüketim harcaması kısa dönemli yükselişler yapmaktadır (Yıldırım vd., 2013: 567-568).

1.3. TÜKETİM TEORİLERİ

Adam Smith öncesinde ortaya çıkmış bir görüş olan Merkantilizme göre "bir ülkenin kaynağı o ülkenin sahip olduğu kıymetli maden mevcudu kadardır". Diğer bir deyişle ticaret için yapılması gereken altın ve gümüş stokunu arttırmaktır. Ayrıca bu görüşe göre tüketimin kısılması ve tasarrufların arttırılması gerekmektedir. Ancak iktisadın kurucusu kabul edilen Adam Smith'e göre bir ülkenin hazinesi değerli maden stoğu ile değil üretim gücü ile değerlendirilir. Adam Smith'e göre üretimin yegane amacı tüketimdir. Tüketim artışının toplamda insanların refahını ve yaşam standartlarını yükselteceğinden dolayı tüm kaynaklar kullanılarak en yüksek tüketim seviyesine ulaşmak hedeflenmelidir (Demiröz, 2016: 32). Ancak Smith'in tüketim ile ilgili görüşleri olsada kapsamlı bir ekonomik tüketim teorisi geliştirmemiştir. Smith tüketim yerine tüketicinin ahlakı ve davranışı üzerine düşüncelerini ortaya koymuştur. Her birey kendi menfaatini sağlamaya çalışırken aynı zamanda toplumun refahını da yükselteceği görüşündedir (Ersoy, 2008: 280-286). Adam Smith'in, "tüketim üretimin tek ve son amacıdır" fikri iktisat teorisinde önemli bir rol oynamıştır. Marshall dahil, klasik iktisatçıların bir tüketim olgusu (kavramı) anlayışına sahip olduklarını ancak tüketimin tüm ekonomik sürece nasıl dahil edildiğine dair yeterli teoriye sahip olmaları söylenebilir (Boulding, 1945: 1).

1929 ekonomik buhranı ile birlikte ekonomide işsizlik ve talep yetersizliği baş göstermekteydi. 1929 ekonomik buhrana kadar geçerli olan klasik iktisatçıların serbest rekabet anlayışının yeterli olmadığı düşünülmüştür. Böylece Keynes'in talep yetersizliği ve eksik istihdama çözüm olarak kamu harcamalarının kullanılması gerektiği görüşü ortaya çıkmıştır(Savaş, 2007: 761). Keynesyen görüşün ekonomik politikalar açısından önemi harcamalar üzerinde durmuş olmasıdır. Keynesyen tüketim fonksiyonu, Keynes'in mutlak gelir hipotezine dayanmaktadır. Keynes'den önce Friedrich Engels de gelir tüketim ilişkisini açıklayan çalışma yapmıştır. Engel, aile geliri yükseldikçe gıda maddelerine harcanan miktarın nispi olarak azalmakta olduğunu belirtmiştir. Engel'in yanı sıra Hotelling, Hicks, Kaldor ve Samuelson da bu konuda araştırmalar yapmıştır. Ancak tüketim harcamaları ile gelir seviyesi arasındaki ilişki, tek tek maddeler (gıda, mesken, vb.) halinde bırakılmayıp iki makro değişken arasında genel eğilim olarak Keynes tarafından 1936'da ortaya koyulmuştur (Eren, 1993: 160).

Sonuçta gelirin mutlak olarak kısa dönemde tüketime etkisini fonksiyonel olarak Keynes ortaya çıkarmıştır. Daha sonra Keynesyen tüketim fonksiyonunu

geliştirmek ve eksikliklerini gidermek amacıyla farklı tüketim teorileri geliştirilmiştir (Bakırcı, 1995: 11). Bu teoriler Friedman, Duesenberry, Modigliani gibi iktisatçılar tarafından ele alınmıştır. Bu açıklamalardan sonra başta Keynes olmak üzere ortaya çıkış tarihlerine uygun olarak bu teoriler açıklanacaktır.

1.3.1. Mutlak Gelir Teorisi

Toplam tüketim fonksiyonu ile ilgili araştırmaların Keynes'in Genel Teorisi ile başladığı düşünülse de Keynes öncesinde de tüketim birçok çalışmaya konu olmuştur. Ancak tüketimin reel gelire bağlı olduğunu açık bir şekilde ortaya koyan Keynes olmuştur. Keynes'in teorisini oluşturduğu dönemde tüketim ile ilgili çalışmaların çoğu sezgiye dayanmaktaydı. Keynes'in tüketim fonksiyonu ile ilgili tavsiyeleri, çalışmaları da matematiksel ve ekonometrik değildir. Keynes'e göre ekonomik ajanlar içgüdüsel olarak gelirini arttırmakta ve gelirindeki artışla aynı oranda olmasa da tüketimini arttırma eğilimindedir. Keynes'in teorisi "insan doğası bilgisi"ne dayanmaktadır (Savaş, 2007: 761).

Keynesyen tüketim fonksiyonuna göre toplam tüketim, harcanabilir gelirin bir fonksiyonudur. Tüketim gelirin bir fonksiyonu olarak ifade edilse de gelire bağlı olmadan yapılan harcamalar otonom harcamalar olarak ifade edilmektedir. Keynes tüketim ile gelir arasındaki ilişkiyi açıklarken bazı hipotezler ortaya koymuştur:

- Marjinal tüketim eğilimi (mpc), gelirdeki bir birimlik değişmenin tüketimde meydana getirdiği artış olarak ifade edilmiştir. Mpc, harcamalardaki değişimin gelirdeki değişime oranıdır. Mpc = $\Delta c/\Delta y$. Marjinal tüketim eğilimi $0 < mpc < 1$ arasında değer almaktadır.
- Ortalama tüketim eğilimi toplam gelirin tüketime giden kısmını ifade etmektedir. Gelir arttıkça ortalama tüketim eğilimi (apc) azalacaktır. Apc= c/y. Marjinal tüketim eğilimi, ortalama tüketim eğiliminden küçüktür (Uluatam, 1998: 130).
- Tüketim gelirin bir fonksiyonu olmakla birlikte insanlar temel ihtiyaçlarını karşılamak için gelire bağlı olmaksızın tüketim harcaması yaparlar. Bu harcamalar otonom harcamalar olarak ifade edilmektedir.

Bu hipotezden çıkan sonuç gelir olmadan da bir miktar harcama yapılabileceğidir. Harcanabilir gelir arttıkça tüketim harcamaları artmakla birlikte tüketimdeki artış gelirdeki artış oranından daha az olmaktadır. Böylece kısa vadede

ortalama tüketim eğilimi (apc) marjinal tüketim eğiliminden (mpc) daha büyük olacaktır Ekonomide gelir seviyesi artarken tüketim harcamalarının toplam talepteki payı azalacaktır (Alimi, 2013; Savaşan, 2007: 262).

1.3.2. Sürekli Gelir Teorisi

Milton Friedman 1957 yılında yayınladığı Tüketim Fonksiyonu Teorisi (A Theory of the Consumption Function) adlı kitabında Sürekli gelir hipotezinden bahsetmiştir. Friedman'a göre cari tüketim, cari ve beklenmeyen gelecek gelire bağlıdır.

Gelir(Y) =Sürekli Gelir (Y_p) + Geçici Gelir(Y_t) $Y = Y_p+Y_t$

Friedman'ın sürekli gelir hipotezinin dayandığı bazı varsayımları vardır. Herhangi bir tüketici doğrudan gözlemlenemez. Gözlemlerin çoğu gelecek ile ilgili beklentilerine dair sözlü ifadeler, bir dönem boyunca gerçekleşen harcamalar ve onların makbuzlarıdır.

Friedman'ın sürekli gelir tahmini cari gelir ve geçmiş dönem gelirlerine bağlıdır. Geçmiş dönem gelirlerinden kastedilen geçmiş dönemlerdeki bilgilere göre oluşan beklentilere bağlı olarak cari gelirlerindeki değişimler karşısında tüketim kararlarının hemen değişmemesidir. Gelirinde beklenmeyen bir düşüş ile karşılaşan birey tüketimini hemen düşürmemekle birlikte gelirindeki beklenmedik bir artış karşısında da tüketimini arttırmamaktadır. Çünkü tüketicilerin karşılaştıkları beklenmedik olayların sürekli veya geçici olduklarını anlamaları uzun sürmektedir. Bu durum tüketim kalıplarını değiştirmemelerine neden olmaktadır. Böylece tüketimde istikrar sağlanmaktadır (Yıldırım ve Özer, 2013: 264). Sürekli gelir hipotezinde kısa dönem marjinal tüketim eğilimi ile uzun dönem marjinal tüketim eğilimi arasında farklılıklar olabileceği ifade edilmektedir. Bunun sebebi tüketicinin geliri ile ilgili beklentileridir (Dornbusch & Fischer, 1998: 310).

1.3.3. Nispi Gelir Hipotezi

Nispi Gelir hipotezi, 1949 yılında J. Duesenberry tarafından geliştirilmiştir. Bu teori 1950'lerde ve 1960'larda makroekonomi alanında önemli bir etki yaratmıştır. Nispi gelir hipotezi mutlak gelir hipotezinden bazı hususlarda farklılık göstermektedir. Nispi gelir hipotezinde insanların tüketim kararlarının mutlak gelir hipotezinin aksine birbirine bağlı olduğu varsayılmaktadır (Ünsal, 2013: 475). Nispi gelir hipotezine göre tüketim, hanehalkının geçmiş gelirine, diğer hanehalklarının gelirine ve cari gelirine bağlıdır. Hanehalkının tüketimi yalnızca kendi mevcut gelir seviyesine değil, kendisine

göre tanımladığı grupların gelirine de bağlıdır. Diğer bir deyişle hanehalkı tüketim harcamalarını diğer gruplara göre düzenleyecektir. Bu nedenle grup içinde düşük geliri olan haneler gelirini daha yüksek bir oranda tüketmeye devam ederken gruba göre yüksek geliri olan haneler daha fazla tasarruf edecek ve daha az tüketecektir.

Bu hipotez aynı gelir düzeyine sahip ailelerin ait oldukları gruba bağlı olarak farklı miktarda tüketim yapacağı gözleminden destek almıştır. Örneğin anketlere göre belirli bir geliri olan siyahi bir ailenin genellikle aynı gelire sahip olan bir beyaz aileden daha az tükettiğini göstermektedir. Nispi gelir hipotezi bu durumu, kendi gruplarındaki nispi gelirlerine bağlamaktadır. Beyaz aileler arasındaki ortalama gelir daha yüksek olması nedeniyle beyaz bir ailenin diğer beyaz ailelere eşlik edecek şekilde gelirine göre daha fazla tüketeceği varsayılırken, siyahi aile siyahi aile grubu içerisinde bu baskıyı daha az hissedecek ve bu baskıdan uzak olacaktır (Parker, 2010).

Ayrıca Duesenberry'e göre belirli bir hayat standardında yaşayan insanlar bu standardı korumak ve devam ettirmek için çaba gösterirler. Tüketim, insanların geçmişte elde ettikleri en yüksek gelir seviyesine bağlı olacaktır. Böylece bir bireyin tüketimi cari gelirinin ve en yüksek gelirinin bir fonksiyonu olacaktır. Bu fonksiyon aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$C= f (Y_c, Y_{pp})$$

Eğer cari gelir daha önceki en yüksek gelir seviyesini geçerse bireyin tüketimi yaşadığı toplum içindeki nispi gelirine bağlı olacaktır. Cari gelir daha önceki gelir seviyesinin altında kalırsa tüketim daha önce elde edilen en yüksek gelir sonucu ulaşılan tüketim yapısına bağlı olacaktır. Nispi gelir modelinin kısmen sürekli gelir hipotezine benzediği söylenebilir. Her iki yaklaşım da kısa ve uzun dönem tüketim fonksiyonlarını birbirinden ayrı değerlendirmektedir. Ancak sürekli gelir hipotezinde bireylerin kısa ve uzun dönemde beklentileri tüketim davranışlarını değiştirmekteyken nispi gelir hipotezinde bu değişim çevre ve alışılmış yaşam standartlarından kaynaklanmaktadır (Yıldırım vd., 2013: 566).

1.3.4. Zamanlar Arası Tüketim Teorisi

Irving Fisher, Faiz Teorisi (1930) adlı kitabında "Zamanlararası Seçim Teorisini" geliştirmiştir. Bu modele göre tüketiciler, ne kadar tüketeceklerine ve ne kadar tasarruf edeceklerine karar verirken hem bugünü hem de geleceği düşünmektedir. Fisher zamanlar arası tüketim seçimi analizini farksızlık eğrileri ve bütçe doğrusu ile

ortaya koymaktadır. Farksızlık eğrileri teorisi çerçevesinde tüketicinin bugünkü tüketimi ile gelecekteki tüketimi arasındaki farklı seçimlerinin nasıl gerçekleşeceğini belirlemiştir. Tüketici belirli bir dönemde gelirin bir kısmını harcamayarak ileride faizi ile birlikte borç vermeyi tercih edebilir. Ya da tüketici gelirini aşan bir harcama yapmak için borç almayı tercih edebilir. Diğer bir ifade ile farksızlık eğrileri, tüketiciye aynı tatmini sağlayan bugünkü ve gelecekteki tüketim bileşenlerini göstermektedir. Tüketim arttıkça tüketimden elde edilen fayda azalmaktadır. Zamanlar arası bütçe doğrusu ise tüketicinin sahip olabileceği alternatif bugünkü tüketim ve yarınki tüketim bileşenlerini gösterir (Ünsal, 2013: 478). Bütçe doğrusunun farksızlık eğrilerine teğet olduğu durum en yüksek fayda düzeyini göstermektedir (Yıldırım vd., 2013: 550).

Zamanlararası tüketim seçimi analizine göre bugünkü tüketim, bugünkü gelir ve gelecekteki gelire bağlıdır (Ünsal, 2013: 478-480). Keynesyen tüketim fonksiyonunda ise tüketim cari gelire bağlı olarak değişmektedir. Fisher, ekonomistlerin bireylerin tüketim kararları hakkında daha basit şekilde düşünmelerine yardımcı bir model önermiştir (Malmqvist & Johnson, 2009: 20).

1.3.5. Yaşam Boyu Gelir Hipotezi

Modigliani öncülüğünde, Ando ve Brumberg tarafından geliştirilen yaşam boyu gelir hipotezi zamanlar arası tüketim seçimi teorisini kullanarak geliştirilmiştir. Keynesyen tüketim fonksiyonu bireylerin belirli bir dönem içerisindeki davranışlarının o dönemdeki gelirleri ile ilişkili olduğunu varsaymaktadır. Yaşam boyu gelir hipotezi, bireyleri tüketim-tasarruf davranışlarını uzun dönemde planlayan kişiler olarak ele almaktadır (Fischer vd., 2016: 330). Bu hipoteze göre insanlar gelirlerinin yüksek olduğu dönemlerde tasarruf yapmakta gelirlerinin azaldığı dönemde ise tüketimlerini azaltmak yerine tasarruflarını kullanarak tüketimlerini aynı seviyede tutmaya çalışmaktadırlar (Yıldırım vd., 2013: 553). Bireylerin tüketim kararları, yaşam boyunca elde etmeyi düşündükleri gelir ile değişebilmektedir. Bireylerin yaşam çizelgesi; gençlik dönemi, orta yaş dönemi ve yaşlılık dönemleri olmak üzere üçe ayrılabilir (Modigliani & Brumberg, 1954).

Sürekli gelir hipotezi tasarrufun cari gelirin bir fonksiyonu görüşünü ifade ederken, yaşam boyu gelir hipotezi tasarrufun beklenen gelirin bir fonksiyonu görüşünü ifade etmektedir. Modigliani'nin yaşam boyu gelişim hipotezine göre bireyler, kazandıkları yıllarda tasarruf ederken emeklilik yıllarında ise harcamaktadır. Büyüyen

bir ekonomide genç tasarrufçular, sürekli harcayan emeklilere göre sayıca daha fazladır ve gelirleri yüksektir. Bu durum tasarruf ve gelir arasında sabit bir oranın olduğunu göstermektedir (Ersoy, 2008: 680).

2. TÜKETİM HARCAMASINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Tüketim kararları, ekonomik büyümedeki önemli rolü ve refah seviyesinin belirleyicisi olması nedeniyle hem uzun vadeli analizler hem de kısa vadeli analizler için önemlidir. Keynes tüketimi etkileyen faktörleri sübjektif ve objektif faktörler olarak ikiye ayırmıştır. Sübjektif faktörler bireylerin gelirlerini harcamaktan vazgeçiren durumlar olarak ifade edilmektedir. İleriyi düşünerek beklenmedik durumlar için bir birikim yapma, ihtiyarlık, iş kurma amacıyla elinde para bulundurma isteği, ailesine bir servet bırakma isteği, geleceğini bugünkü durumundan daha iyi bir seviyeye getirmek için tasarrufta bulunmak olarak sıralanmaktadır. Sübjektif faktörler bir karşılaştırma incelemesi yapılması sırasında dikkate alınmaktadır. Keynes bunun dışında yapılan analizlerde tüketim kararlarının objektif faktörlerin etkisiyle değişiklik göstereceğini kabul etmiştir (Keynes, 1969).

Objektif faktörler, ücret birimindeki değişiklikler ve gelir ile net gelir arasındaki değişikliklerdir. Örneğin ücret değişirse tüketim harcaması da eşit bir oranda değişecektir. Keynes'in bahsettiği bu faktörlere zaman içinde yenileri de ilave edilmiştir. Tüketimi etkileyen faktörler için çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır. Bu çalışmada bu faktörler ekonomik, demografik, davranışsal ve sosyo-kültürel faktörler olarak sınıflandırılmıştır.

2.1. EKONOMİK FAKTÖRLER

Tüketimin birçok belirleyeni olmakla birlikte ekonomik faktörler tüketimin belirleyicileri arasında büyük öneme sahiptir. Ekonomik faktörleri; kişisel gelir, beklentiler, vergilerdeki değişim, faiz ve servet olmak üzere beş gruba ayırmak mümkündür.

2.1.1. Kişisel Gelir

Bir bireyin kişisel geliri, satın alma davranışını ve tüketim eğilimini belirleyen önemli bir faktördür. Harcanabilir kişisel gelir ülke vatandaşlarının bir yılda gelir vergisi sonrası elinde kalan gelirdir. Bireyler harcanabilir gelirlerinin bir kısmını tüketim olarak kullanırken diğer kısmını ise tasarruf olarak kullanabilmektedirler (Ünsal, 2013: 59). Gelirde ortaya çıkan değişmeye bağlı olarak tüketim de

değişmektedir. Tüketimdeki değişim, gelirdeki değişim ile aynı yönde hareket etmektedir. Gelir arttıkça veya azaldıkça tüketim harcaması da artmakta veya azalmaktadır. Gelir bireylerin zorunlu ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde değilse borçlanarak da zorunlu harcamalar karşılanabilmektedir. Temel ihtiyaçlar karşılandıktan sonra kalan gelir miktarı (isteğe bağlı kişisel gelir), dayanıklı tüketim malları, lüks harcamalar gibi mal ve hizmetler için kullanılabilmektedir. İsteğe bağlı kişisel gelirin artması bireylerin yaşam standartlarının yükselmesini sağlayacaktır (Ramya & Mohamed Ali, 2016: 79). Düşük gelirli bir ailenin ya da bireyin gelirindeki artış daha yüksek bir sosyal sınıf veya grup içerisine girmesine neden olabilir. Böyle bir durumda birey ya da aile bu sosyal sınıfa ayak uydurmak ve benzemek isteyecektir. Sonuçta birikim yapmak yerine satın almayı tercih edecek ve belki ödemelerini (borçlarını) erteleyecektir. Yüksek gelirli birey veya ailelerin gelirlerindeki artış tüketim harcamalarını artıracaktır. Fakat bu artış gelirin daha küçük bir yüzdesini oluşturacaktır (Al-Jeraisy, 2008: 249).

Tüketicilerin gelirleri ile ilgili beklentileri de tüketimlerini etkilemektedir. Gelir beklentileri, bireyin satın alma davranışının önemli belirleyicilerinden biridir. Gelirinde bir artış olmasını bekleyen bireyler, daha fazla alışveriş yapabilir, dayanıklı tüketim malları ve lüks tüketim için gelirlerini kullanabilirler. Öte yandan, bireyler gelecekteki gelirinde herhangi bir düşüş olacağı beklentisindelerse zorunlu tüketimini gerçekleştirirken dayanıklı tüketim malı ve lüks harcamalarını azaltacaktır (Nagashima, 2002). Friedman'a ait olan sürekli gelir teorisi ile Modiglian'a ait olan yaşam boyu teorisi birbirine benzerlikleri sebebiyle birlikte değerlendirilerek yaşam dönemleri-sürekli gelir hipotezi (LC-PIH) ortaya çıkmıştır. Bu hipoteze göre de bireylerin tüketim kararlarının gelirdeki beklenmedik değişikliklerden kaynaklandığı ifade edilmektedir. Ancak yaşam boyu bütçe kısıtı ile bir dönemlik tüketim toplamı yaşam boyu kaynaklara eşitlenmektedir. LIC-PIH'a göre geçici gelirden yapılan harcama yaşam boyuna yayıldığı için tüketimin gelirden daha düzgün olması beklenir. Tüketimin gelirdeki öngörülebilir değişikliklere gelirdeki sürpriz değişikliklere göre daha duyarlı olduğu tespit edilmiştir (Fisher vd., 2016: 334-336).

2.1.2. Fiyatlar

Fiyat mal ve hizmetleri satın almadan önce tüketici seçimlerini etkilemektedir. Fiyat değişimleri tüketicilerin tükettikleri ürünleri değiştirmelerine neden olabilir. Örneğin tereyağı tüketimi düşerken margarin tüketiminin artması margarin fiyatının

düşürülmesi sonucunda tüketicilerin tercihleri değişmiş olabilir. Bu nedenle aynı amaca hizmet eden ürünlerin nispi fiyatları son derece önemlidir (Bivens, bt: 40). Margarin fiyatındaki değişmenin nispi fiyat yapısında ve reel gelirde ortaya çıkardığı değişmeler ise, tüketicinin margarinden talep ettiği miktarın değişmesine neden olur. Bir tüketicinin tercihleri, gelir ve tereyağının fiyatı sabitken fiyatı değişen margarinden az veya çok satın alarak faydasını maksimize etmesinin sebebi margarin fiyatının değişmenin ortaya çıkardığı nispi fiyat ve reel gelir değişiklikleridir.

Bir malın talep edilmesini etkileyen iki etki söz konusudur; ikame ve gelir etkisi. İkame ve gelir etkisinin sonuçları talep edilen malın üstün veya düşük olma özelliğine göre değişebilmektedir. Örneğin düşük bir mal olan patatesin fiyatı düştüğünde, tüketicinin talep ettiği miktar pozitif gelir etkisi nedeniyle azalırken ikame etkisi nedeniyle artmaktadır. Bu nedenle düşük bir malın toplam etkinin değerinin gelir ve ikame etkisinin büyüklüğüne bağlıdır. Üstün bir mal olan yatın fiyatının düşmesi hem gelir hem de ikame etkisi nedeniyle artacaktır (Ünsal, 2007: 200-201). Kendilerini üstün kabul eden kimseler kullandıkları malları satın alarak dikkat çekmeye devam etmek isterler. Bu nedenle kendini sütün olarak nitelendiren kişilerin sadece kendilerine hitap eden bu mallara olan talepleri belirli bir fiyat düzeyi üzerinde, fiyat yükseldikçe artar. Bu tür mallara da Veblen malları denir (Dinler, 2008: 54). Ayrıca herhangi bir harcama kategorisindeki fiyat değişiklikleri diğer kategorilere göre değiştirilmesi de önemlidir. Örneğin gıda fiyatları sabitken diğer kategorilerde ki ürünlerin fiyatları yükseltildiğinde gıda tüketimi ve toplam gıda harcaması üzerinde olumlu bir etki olma olasılığı yüksektir (Bivens, bt: 40).

Fiyat beklentileri de tüketicilerin nihai satın alma kararlarını etkelemektedir. Tüketiciler satın alacakları ürünleri belirli bir fiyattan almayı planlar. Piyasa da satın alacakları ürün fiyatı beklediklari fiyatın altında gerçekleştiği takdirde bu ürünü alma almayı tercih edecektir. Ancak ürünün piyasa fiyatı beklentisinin üzerindeyse ürünü satın almaktan vazgeçebilir. Tüketicilerin bu davranışsal tepkilerini belirleyen mağaza fiyat beklentisi ve alternatif satın alma seçeneklerinin beklenen maliyeti yani bir başka mağaza veya aynı mağazanın bir sonraki hafta fiyat listesi olabilir (Roy vd., 2014: 2).

2.1.3. Vergilerdeki Değişimler

Vergiler bireylerin tüketim, tasarruf, yatırım gibi kararlarını etkilemektedir. Mevcut vergilerin arttırılması ya da yeni bir vergi uygulanması durumunda vergi

öncesine göre tüketicinin bütçe kısıtı vergiden etkilenir. Tüketicilerin tüketim davranışlarını anlamak için aslında tüm kamu politikalarını birlikte değerlendirmek büyük öneme sahiptir. Örneğin fiyatları değiştirmede dolaylı vergilerin etkisi, insanların kullandıkları ürünleri değiştirmelerine neden olabilir.

Tüketim üzerinden alınan vergiler negatif dışsallığı olan malların tüketimini kontrol etmek için kullanılabilmektedir. Tüketim alışkanlıklarının değiştirilmesinde ve negatif dışsallığı olan malların olumsuz etkilerini ortadan kaldırmada vergilerin kullanılmasını öneren iktisatçı Pigou olmuştur. Türkiye'de ÖTV'nin (III) sayılı listesinde yer alan alkollü içecekler ve tütün mamulleri üzerinden alınan vergiler Pigoucu vergilemeye örnek gösterilebilir. Son zamanlarda yapılan çalışmalar, beslenmeyi iyileştirmek için gıdalara uygulanan vergilerin etkin olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Sağlıksız gıdaların daha fazla vergilendirilmesi ile sağlıksız gıda tüketiminin azaltılarak sağlıklı gıda tüketiminin artması sağlanabilir (Çetin ve Özkan, 2018: 272).

Vergilerin, bireylerin tüketim düzeyi ve kalıpları üzerinde önemli etkisi vardır. Bu nedenle politika yapıcılar ülkenin ekonomik ve konjonktürel durumuna bağlı olarak vergisel değişiklikler yapmakta ve uygun vergi bileşenlerini belirlemeye çalışmaktadır (Yıldız ve Sandalcı, 2016: 2). Vergilendirmenin enflasyon ve deflasyon dönemlerinde farklı etkileri ortaya çıkmaktadır. Enflasyon döneminde halkın satın alma gücü, mevcut vergi oranlarında bir artış veya yeni bir verginin konulması ile azaltılmaktadır. Bu, tüketimi kontrol altına alacak ve dolayısıyla tüketim azalacaktır. Deflasyon döneminde ise vergi oranlarında bir azalmaya gidilmektedir. Doğrudan vergi oranlarındaki düşüşün sonucunda, insanlar daha fazla harcanabilir gelire ve daha yüksek satın alma gücüne sahip olacak ve dolaylı vergilerdeki düşüş satış fiyatlarının düşmesine neden olacaktır. Böylece toplam tüketim teşvik edilmiş olacaktır.

Politika yapıcılar vergileri kullanarak tüketim davranışlarını etkileyebilmektedir. Ancak bazı durumlarda politika yapıcıların tüketimi etkilemek üzere yürüttükleri vergi politikalarının etkisi piyasada tüketiciler üzerinde görülmeyebilmektedir. Bu durumu Ricardo-Barro Denklik Hipotezinde ifade etmektedir. Bu hipoteze göre devlet vergi indirimleri gerçekleştirerek bireyler için daha fazla harcama yapacak imkan sağladığında bireyler devletin bütçe açığını borç ile kapatacağını tahmin ederler. Bu durumda bireyler vergi indirimlerinden dolayı elde ettikleri parayı harcamayarak tasarruf edeceklerdir. Çünkü devletin yüklendiği bu borcu

daha sonra vergi olarak ödeyeceklerini düşünürler. Sonuçta politika yapıcılar istedikleri gibi bir sonucu elde edemezler ve tüketicilerin harcamalarında bir değişiklik olmaz (Eğilmez, 2017).

2.1.4. Faiz

İnsanlar elde ettikleri gelirin bir kısmını harcamakta diğer kısmını ise tasarruf olarak kullanmaktadırlar. Tasarruf yapan kişiler bu tasarruflarını, faiz, kar payı ve sermaye kazancı elde edecek şekilde değerlendirebilmektedirler. Bireyler tasarruflarını arttırmak için tasarruftan elde edecekleri getiriyi yükseltmek için çabalayacaklardır. Tasarruf eden bireyin tasarruf ettiği her doların yüzde 10 oranında faiz geliri elde ettiğini düşünelim. Oranın yüzde 20'ye çıkarılması durumunda bu kişinin tasarruf getiri oranın artmasıyla birlikte daha fazla tasarruf etmesini sağlayacaktır. Böylece gelir arttıkça genellikle tasarruf, tüketimden hızlı artacak ve tasarruf etmek tüketmekten daha cazip hale gelecektir (Fisher vd., 2016: 340).

Faiz oranındaki artış, hanehalkının tüketimi ertelemesine (ikame etkisi) neden olmakla birlikte mevcut tüketimi daha pahalı hale getirmektedir. Yüksek faiz oranları hanehalkının gelecekteki emek gelirinin şimdi daha az değerli olmasına neden olur. Bu durum hanahalkının tasarruf çabalarını arttırmaktadır. Diğer yandan hanehalkı şimdi aynı miktarda tasarruf edebilmek için daha fazla gelir elde etmesi gerekiyorsa bu durum gelecek dönemlerde daha fazla tüketmesine neden olabilir. Bunun sonucunda ortaya "gelir etkisi" çıkacağından bugün ve gelecek dönemlerde daha fazla tüketim gerçekleşirken mevcut tasarruflar azalacaktır. Faiz oranındaki artışın etkisi ikame ve gelir etkisinden hangisinin daha baskın olduğuna bağlı olarak değişecektir (Kauffmann, 1991: 9-11).

Hanehalkının faiz oranlarındaki yükselişe tepkisi, hanehalkının ekonomik yaşamının hangi aşamasına geçtiğine bağlı olarak değişmektedir. Emekli bir kişinin faiz oranındaki artışa tepkisi, gelir etkisine bağlı olarak gelecek dönemlerde daha fazla alım yapma ihtimali olduğu için daha fazla tüketim yapmak şeklinde olabilir. Faiz oranında bir artış olduğunda genç bir bireyin tepkisel olarak gelir etkisi düşük olacak ve büyük ihtimalle ikame etkisi gelir etkisinden baskın olacaktır. Öte yandan genç bir hanehalkı için gelir etkisi daha önemlidir. Uzun ekonomik hayatında tüketimi ve tüketim kapsamını genişletmek için tasarruftan elde edeceği kazanç daha önemli olabilir (Kauffmann, 1991: 9-11).

2.1.5. Servet

Servet, tüketimi etkileyen önemli bir etkendir. Servet, birikmiş varlıkların tamamını ifade etmektedir. Hanehalkı varlıkları, banka mevduatı, direkt hisse senetleri, emeklilik bakiyeleri ve finansal araçlar gibi konut ve dayanıklı kalemleri içeren finansal olmayan varlıkları içermektedir. İnsanlar tasarruf yaparak veya anne babalarından, akrabalarından kalan miras ile servetlerini oluşturabilirler. Servet oluşturmak için insanların belirli bir yılda elde ettikleri bütün gelirlerini tüketmekten kaçınmaları gerekmektedir (Hyman, 2010: 674).

Pigou tüketimi belirleyen ana faktörün servet olduğunu söylemektedir (Eren, 1993: 82). Servet etkisi, insanların varlıklarının beklenmedik bir şekilde artmasıyla birlikte daha fazla harcadıklarını gösteren bir ekonomik teoridir. Aslında bu durum tüketicilerin, evleri veya yatırım portföylerinin değer kazandıkça finansal olarak kendilerini güvende hissetmeleridir. Böylece tüketicilerdeki bu güven daha fazla tüketim yapmalarına sebep olurken daha düşük tasarruf yapmalarına neden olur (Liberto, 2019). Buna aynı zamanda pigou etkisi de denilmektedir. Pigou etkisi, fiyatların düşmesi ile birlikte üretimin ve istihdamın artması dolayısıyla servet artışının ortaya çıkmasıdır. Ortaya çıkan bu servet artışı tüketimin artmasını sağlayacaktır. Artan hanehalkı serveti hanehalkı tasarruf oranını azaltmaya meyillidir (Halton, 2019).

2.2. DAVRANIŞSAL FAKTÖRLER

Tüketimi belirleyen diğer bir faktör de davranışsal faktörlerdir. Davranışsal faktörler; motivasyon (güdüleme), algılama, öğrenme, tutum ve inanç ve gösteriş etkisi olmak üzere beş başlık altında toplanmıştır.

2.2.1.Motivasyon (Güdüleme)

Motivasyon bireylerin içinde eyleme geçmelerini sağlayan itici güç ve ihtiyacı karşılamak için amaca yönelik davranışa yol açan aktif bir iç güdüdür. Genellikle bilinçaltı seviyesinde ortaya çıkar ve ölçülmesi zordur (Rani, 2014: 58). Biyolojik güdüler açlık, susuzluk gibi ihtiyaçlardan ve fizyolojik gerilim durumlarından kaynaklanır. Psikojenik güdüler ise sevgi ve saygı ihtiyaçları gibi psikolojik gerilim durumlarından kaynaklanır. Duygusal güdüler prestij, ün, beğenilme gibi özellikleri öne çıkarırlar. Mantıksal güdüler kişiyi bir malın sağlamlık, dayanıklılık gibi gözlenebilir veya ölçülebilir özelliklerini ön planda tutarak satın almaya sevk eder. Abraham H. Maslow, insan ihtiyaçları ile ilgili olarak 1943 yılında yazdığı makalesinde insan

ihtiyaçlarını beş kategoriye ayırmaktadır. Maslow'un ihtiyaçlar teorisinde en alttaki ihtiyaçların karşılanmadan insanların bir üstteki ihtiyaçlar kategorisine yönelmelerinin mümkün olmadığı ifade edilmektedir. Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi şu şekilde sıralanmaktadır (Mucuk, 2004: 74).

Şekil 2. *Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisi*



Kaynak: Mucuk, (2004).

Şekil 2'de görüldüğü gibi ihtiyaçlar hiyerarşisindeki aşamaların öncelik sırası vardır. Bireyler temel fizyolojik ihtiyaçlarını gerçekleştirdikten sonra ikinci sıradaki ihtiyaçlarını gerçekleştirmeyi düşünebilirler. İkinci aşamadaki güvenlik ihtiyacını (sigorta, sosyal güvenlik) karşıladıktan sonra üçüncü aşamadaki ihtiyaca gereksinim duyar. Üçüncü aşamada bireyler aidiyet ve sevgi ihtiyacını (eğlence, tatil, kişisel bakım) karşıladıktan sonra statü ve saygınlık aşamasına (hobi, otomobil, mobilya) ilişkin ihtiyaçlarını gerçekleştirirler. Son aşama olan kendini gerçekleştirme aşaması (spor, müzeler, eğitim) ile birlikte bireylerin ihtiyaçları tamamlanır. Bu sıralamada bireylerin çok azı son aşamadaki ihtiyaçlarına ulaşabilir (Odabaşı ve Barış, 2003: 108-109).

2.2.2. Algılama

Mal ve hizmetler, sadece fonksiyonel değerleri için satın alınmazlar. Satın alınmalarında bireysel, sosyal ve psikolojik değerler de rol oynar. Algılama, bireyin beş duyu organı kullanmasını gerektirdiği için fizyolojik bir temele dayanmaktadır. Duyu organları ile elde edilen veriler algılama olmadan tek başına önemli bir değer taşımazlar. Duygusal verinin algılanması, anlamlandırılması ve yorumlaması gereklidir. Algılama, fizyolojik bir olay olmasının yanı sıra psikolojik bir olgudur. İnsanlar aynı duyu organlarına sahip olmalarına rağmen aynı olaylar ile ilgili algıları farklı olabilir

(Bilge ve Göksu, 2010: 140). Çünkü aynı olayı birlikte yaşamışlar ancak onu farklı şekilde algılamışlardır.

Algılama süreci ile kişi, çevresindeki uyarıcılara anlam verir. Algılamayı etkileyen başlıca faktörler; uyarıcının fiziksel nitelikleri, uyarıcının çevresiyle ilişkileri ve kişinin içinde bulunduğu özelliklerdir (Mucuk, 2004: 75). Dolayısıyla uyarıcıların algılanması objektif olmaktan çok özneldir. Çünkü anlamlandırma sürecinde geçmiş deneyimler, beklentiler ve kişisel özellikler ağırlıklı olarak belirleyici olmaktadır Tüketiciler ürünleri satın almadan önce onlara dokunmak, tatmak, koklamak isteyeceklerdir. Böylece onları duyumlayarak algılamak ve anlamak isteyeceklerdir (İslamoğlu, 2008: 98). Yapılan çalışmalarda üreticilerin satın alma sürecinde tüketicinin algısını değiştirmeye, yönlendirmeye yönelik faktörlerin bireylerin satın alma kararlarını etkilediği ve bu etkilenme düzeyinin bireylerin yaşına, cinsiyetine, mesleğine göre değişebildiği tespit edilmiştir.

2.2.3. Öğrenme

Öğrenme sadece bilgi edinme ve belleme değildir. Öğrenme yaşantı ile davranışın değişmesi, uyumun oluşumu yani bir davranış değişikliğidir (Kavas vd., 1995: 101). Öğrenme bir şeyin zihne kaydedilmesi ile kalmayıp, o insanın öğrenme sonucunda davranışının değişmesini gerektirmektedir. Pazarlama iletişimi aracılığıyla hedef kitlenin öğrendikleri sonucunda davranışını değiştirmesi beklenmektedir. Reklamı yapılan bir ürünü satın alması, daha önce satın alıyorsa daha fazla veya daha sık satın alması gerekmektedir. Eğer tüketici ürünü alıp denediğinde tatmin oluyorsa öğrenme güçlendirilmiş olur. Kişi reklamı yapılan ürünü beğenmemişse öğrenme yine gerçekleşir fakat bu defa öğrenme olumsuz yönde olur ve tüketici o ürünü almamaya özen gösterir (Koç, 2013: 174).

Öte yandan öğrenme, dikkat ve ilgi sonucu oluşmaktadır. Dikkatin çekilebilmesi ve ilginin sağlanabilmesi uyarıcıya bağlıdır. Bu nedenle öğrenmenin gerçekleştirilip sürdürülmesinde doğru ve uygun dürtülerden yararlanılması gerekmektedir. Dizüstü bilgisayarı kullanarak sunuş yapan bir akademisyeni izleyen başka bir akademisyen sunuş kolaylığı ya da etkinliği ile dizüstü bilgisayarı özdeşleştirebilir (İslamoğlu, 2008: 129).

2.2.4. Tutum ve İnanç

Tutum kişinin bir fikre, bir nesneye veya bir sembole ilişkin olumlu veya olumsuz duygularını veya eğilimlerini ifade eder. Tutum, inançları da etkilemektedir. İnanç ise, kişisel deneye veya dış kaynaklara dayanan doğru veya yanlış bilgileri, görüşleri ve kanıları kapsar. Tutumlarda, kişinin geçmişteki deneyimleri, aile ve yakın çevresiyle olan ilişkileri ve ayrıca kişiliği rol oynar (Mucuk, 2004: 76). Bu nedenle tutumların değiştirilmesi mümkündür. Ürünlerin satışı açısından tutum, bir malı ya da markayı değerlendiren bireyin o markaya karşı takındığı olumlu veya olumsuz eğilimi ifade eder. Eğer bir markaya karşı olumlu tutum oluşturulmak isteniyorsa, tüketicilerin markadan haberdar edilmesi, markanın ayırt edici üstün özellikleri hakkında tüketicilerin bilgilendirilmesi gerekir.

Tüketici tutumlarını etkileyen pek çok etken vardır. Tüketicinin durumunda bir değişiklik olursa, bir mal veya marka hakkındaki duygu ve düşüncesi de değişebilir. Bir tüketici, bir kahve markası hakkında rahatlatıcı duygusuna sahip olabilir. Fakat geç saatte içtiği kahveden sonra uyuyamadığında aynı ürün hakkındaki duyguları uyutmuyor olarak değişebilir (İslamoğlu, 2008: 137-138).

2.2.5. Gösteriş Etkisi

İnsanlar, fmal ve hizmetleri tüketerek temel ihtiyaçlarını karşılarlar. Toplum içindeki bazı bireyler temel ihtiyaçları dışında başkalarını etkileme çabası ve gösterme isteği ile tüketimde bulunabilirler. Bazı bireyler için gösteriş amacıyla mal ve hizmetleri tüketmek ve elde etmek, temel ihtiyaçlarından daha öncelikli olabilir. Psikolojik olarak doygunluk sağlayan bu mal ve hizmetlere yapılan harcamalara "gösterişçi tüketim" denilmektedir (Hız, 2009: 39).

Veblen'e göre bir ürünün gösterişli olması için iki şart vardır. Birincisi ürünün nispi pahalılığının söz konusu olmasıdır. Bu durumda toplumsal saygınlık hangi ürünleri satın aldığınız ile ölçülür. Tüketiciler gerçek ihtiyaçlarını karşılamak yerine zenginliğini ve gelirini göstermek için pahalı ürünler satın alabilmektedir. Bu tür davranışlar daha yüksek sosyal statüler elde etmek veya bu statüleri korumak için kullanılmaktadır. Çoğu sınıfın gösterişçi tüketicisinden bu davranışları taklit etmeye çalışan diğer sınıfın tüketicileri etkilenir. Veblen'e göre sonuç zaman ve para israfı olan bir toplumun ortaya çıkmasıdır. Sonuç tüketimin insanların birbirine üstünlüğünü göstermenin bir yolu haline gelmesidir. Zengin ya da fakir herkes başkalarını

etkilemeye çalışır (Zorlu, 2016: 143). Zenginlik ve boş zamanın insanları israfa sevk etmesi ve bu davranışın toplumun diğer sınıflarında taklit edilmesini Veblen toplumsal sorun olarak görmektedir.

2.3. DEMOGRAFİK FAKTÖRLER

Tüketicinin satınalma kararı demografik özelliklerinden de etkilenmektedir. Tüketicinin satın alma kararı üzerinde etkisi olan demografik faktörler; yaş, eğitim, hanehalkının bileşimi ve büyüklüğü, yaşam tarzı ve meslek başlıkları altında incelenmiştir.

2.3.1. Yaş

Bir kişinin tüketim davranışını etkileyen faktörler arasında yaşın önemli bir rolü vardır. Yaş ve yaş dönemi kişilerin satın alınacak mal tercihini ve tüketim seviyesini etkilemektedir. Tüketicilerin yaşamı yaşına göre üç döneme ayrılabilir. Modigliani'nin yaşam boyu gelir hipotezinde, bireylerin yaşam çizelgesi; gençlik dönemi, orta yaş dönemi ve yaşlılık dönemi olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Birinci dönem gençlik, ikinci dönem olgunluk ve üçüncü dönem ileri yaş dönemidir. Gençlik dönemi 25-34 yaş aralığını temsil etmektedir. Gençlik döneminde finansal kaynaklar diğer dönemlere göre daha azdır. Bireylerin gelirleri tüketimlerinden az olduğu için tasarruf edememektedirler bu nedenle tasarrufları negatiftir. Kırklı yılların sonlarında gelirleri maksimuma ulaşır tasarrufları pozitiftir. Emekli olduktan sonra tasarruflarını harcamaya başlarlar (Modigliani & Brumberg, 1954).

Ampirik çalışmalar, yaşlı insanların kişisel kullanılabilir gelirlerinin oldukça büyük bir kısmını korumaya devam ettiğini ve çoğu zaman ölümlerinde bu biriktirdikleri geliri miras bırakmayı planladıklarını göstermektedir. Bu durum, gençlerin yaşam döngüsü hipotezinde tasarruflarının olmadığı ile ilişkilendirilmektedir. Genç hanehalklarının tasarruf etmemelerinin sebebi olarak likidite kısıtlamaları ve miyopluk ile açıklanmaktadır. Bu gerçekler, Modigliani, Brumberg ve Ando'nun Yaşam Döngü Hipotezinin zayıflamasına yol açmamakla birlikte önemli bir yeniden değerlendirme nedeni olmaktadır (Baranzini, 2005:114-117).

Birikimini (mirasını) çocuklarına bırakan aileler ile birikimi olmayan ailelerin çocuklarının arasında tüketimde eşitsiz bir durum ortaya çıkmasına neden olabilir. Ayrıca yapılan çalışmalar emeklilerin servetlerinin basit yaşam döngüsü hipotezinin öngördüğü kadar hızlı azalmadığını göstermektedir. Çalışmalar tüketimin de insanların

yaşamları boyunca pürüzsüz olmadığını; orta yaştan itibaren yükselme eğilimindeyken emeklilikten sonra düşme eğiliminde olabileceğini ortaya koymaktadır (Sablik, 2016: 8).

2.3.2. Eğitim

Eğitimin insan davranışı üzerinde etkisinin olduğu uzun zamandır bilinmektedir. Gündelik gözlem yoluyla bile bireyin veya hanehalkının davranış şeklinin eğitim düzeyi ile ilişkili olduğu görülmektedir. Gelir, meslek seçimi, yerleşim yeri, boş zaman etkinlikleri, yaşam tarzı, tüketim harcaması ve sayısız kişisel ve sosyal olaylara yönelik tutumlar üzerinde eğitimin önemli bir rolü vardır. Eğitim seviyesi yüksek kişilerin daha düşük eğitim düzeyi olan kişilere nazaran daha fazla gelir elde edildiği bilinmektedir. Çok sayıda çalışma kazancın eğitim yoluyla sistematik olarak arttığını göstermektedir (Michael, 1975: 235).

Yükseköğretim bireyin ödemeye istekli olduğu bir tüketimdir. Bu tüketim daha sonraki yaşamında yüksek ücretler getiren bir yatırım alternatifi olarak görülebilir. Bireyin yüksek öğretim beceri seviyesi ve dolayısıyla verimliliği arttırdıkça işgücü piyasasında daha yüksek bir ücret alması kolaylaşabilir. Ayrıca yüksek vasıflı bireyler düşük vasıflı bireylere göre farklı iş tipleri için daha kalifiyelidirler. Yüksek vasıflı işler genellikle para olarak ödenmeyen ancak ücret artışına eşdeğer olan çeşitli avantajlar da sunmaktadır (Alstadsæter, 2010: 3).

Alves, harcama eşitsizliği üzerine yaptığı çalışmasında Portekiz'de eğitimin dilimler arası harcama eşitsizliğine neden olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuç Attanasio ve Weber'in tüketimin gelirden daha yumuşak (düzgün) değiştiği sonucuyla da tutarlıdır (Alves, 2012: 915).

2.3.3. Hanehalkının Bileşimi ve Büyüklüğü

Hanehalkı aralarında akrabalık bağı bulunsun veya bulunmasın aynı konutta yaşayan kazanç ve masrafları ortak olan, konutun yönetimine ve hizmetine katılan bir veya birden fazla kişiden oluşan toplumun en temel sosyoekonomik birimidir (Doğan, 2012: 4). Hanehalkı aynı çatı altında yaşayan kişiler olarak görülmektedir. Hanehalkı üyeleri arasında kan bağının olup olmaması önemli değildir. Aynı evde yaşayan herkes hanehalkı olarak değerlendirilmektedir (Özdemir, vd., 2013: 42).

Eğitim, sağlık, işgücüne katılım, tasarruf ve tüketim kararları hane düzeyinde yapıldığından dolayı hanehalkı birçok demografik, sosyal ve ekonomik sürecin

merkezindedir. Hanehalkı özellikleri, büyüklüğü ve bileşimi genel olarak yoksulluk ve refah seviyesini etkilediği gibi tüketim kararlarını da etkilemektedir (United Nations, 2017a). Üç kişiden az olan haneler küçük hane olarak değerlendirilirken beş ve daha fazla kişiden oluşan haneler geniş veya büyük haneler olarak değerlendirilmektedir. Hanehalkı içerisinde çocukların varlığı, hanehalkının öncelikleri üzerinde önemli etkileri vardır. Özellikle eğitim ve sağlık için talep ve kaynakların tahsisine ilişkin olarak önemli etkileri vardır. Yeni aile üyesi belirli mallar (süt, bebek bezi gibi) için hanenin özel talepte bulunmasına neden olacaktır. Gelir sabitken hanehalkı büyüklüğü arttıkça hanehalkı parasal anlamda daha da kötüleşebilmektedir. Bundan dolayı normal mallara yapılan harcamalar düşme eğiliminde olmaktadır (United Nations, 2017b). Çocuk sayısı arttıkça tüketim artmaktadır. Genel olarak gelir bir miktar artmasına rağmen hanedeki çocuk sayısındaki artış, özellikle küçük çocuklu genç ailelerin yaşam standartlarını azaltabilmektedir.

Hanehalkının kaç kişiden oluştuğu tüketimi etkileyen önemli bir faktördür. Avrupa ülkelerinde ortalama hanehalkı büyüklüğü 2,8 kişidir. Türkiye'de ortalama hanehalkı büyüklüğü 3,4 kişidir. Ekonomik gelişmenin hanehalkı büyüklüğünü takip edememesinin tüketimi olumsuz yönde etkilediği tartışılmaktadır. Hükümetler standart bir aile büyüklüğü kültürünü teşvik etmeli, ailelerin belirli yaşam standardında yaşamlarını sürdürebileceği yardım politikaları geliştirebilirler.

2.3.4. Yaşam Tarzı ve Meslek

Kişilerin sahip oldukları meslek satın alma davranışlarını etkiler. Kişilerin meslekleri kişiye yüklenen statü ve rol ile ilişkilidir. Hekimler, muhasebeciler, bir işletmede çalışanlar, yöneticiler gibi farklı meslek gruplarının istek ve ihtiyaçları faklıdır. Örneğin üst düzey yöneticiler giyimlerine dikkat etmesi gerektiğinden, takım elbise satın alma davranışı gösterecektir (Bilge ve Göksu, 2010: 126). Yaşam tarzı, en basit ifade ile nasıl yaşadığımızdır. Tüketicinin satın alma kararlarını etkileyen önemli faktörlerden biridir. Ekonomik, sosyal, psikolojik ve demografik faktörler yaşam tarzımızı etkileyen unsurlardır (Odabaşı ve Barış, 2003: 219). Bir insanın yaşam tarzı, sosyal gruplara katılımı ve başkalarıyla olan ilişkisinden de etkilenir. Örneğin aynı ofisteki iki katip farklı yaşam tarzları sergileyebilir (Sathish & Rajamohan, 2012).

İnsanların yaşam tarzları ve yaşam tarzlarının nasıl değiştiğini incelemek tüketim ve tüketim eşitsizliğini anlamamızda önemli rol oynamaktadır. Yaşam

tarzlarında yaşanan değişim insanların üretim, tüketim ve boş zaman tercihlerini etkileyebilmektedir. Tüketicilerin tüketim tercihlerinin artması yaşam standardında değişikliklere sebep olmuştur. Teknolojik gelişmelerde insanların yaşam standartlarındaki çeşitliliği artırmıştır. 20. Yüzyılda elektronik ve eğlence seçeneklerinin artması insanların daha fazla paralarını ve zamanlarını harcamalarına neden olmuştur. Örneğin televizyon geçmiş yüzyılda zaman kullanımındaki değişikliği önemli ölçüde etkilemiştir. Düşük gelirli gruplar genellikle video oyunları, sosyal medya, tv ve benzeri alanlarda diğer gruplardan daha fazla zaman harcarlar. Diğer grupların ebeveynlerini (kariyerleri ve bilgi, gelirleri yüksek) çocuklarının akademik yeteneklerine dikkat etmekte, bilinçli yönelimler sağlamaktadır. Bu durum da düşük gelirli ailelerin çocuklarının eğitimini (test puanları, okuldaki başarı) olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle teknolojik buluşlar (bilgisayar) bazen eşitsizlikleri azaltmaktan ziyade arttırabilmektedir (Jindra, 2016).

Bazı insanlar kariyerlerine odaklanmış ve servet biriktirmiş, bazıları ise daha çok ailelerine, eğlenceye, seyahat etmeye ya da diğer etkinliklere odaklanmış olabilmektedir. Zamanla insanların stresli, yüksek kariyer hedefleyen bir yaşam yerine aileleri ile daha fazla vakit geçirebildikleri minimal bir yaşamı tercih ettikleri söylenebilir. Eşitsizliği azaltmak için ekonomi uzmanları, ekonomik güçlerin farklı önerileri vardır. Ancak kamu politikaları tarafından kolayca kontrol edilemeyen yaşam standartlarındaki değişiklik ve çeşitlilik tüketimin ve dolayısıyla tüketim eşitsizliğinin artmasına neden olabilir (Jindra, 2016).

2.4. SOSYO- KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Tüketici davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden biri de sosyo-kültürel faktörlerdir. Tüketici davranışını etkileyen sosyo-kültürel faktörler; kültür ve alt kültür, sosyal faktörler olmak üzere iki başlık altında incelemek mümkündür.

2.4.1. Kültür ve Alt Kültür

Kültür, bilgi, inanç, sanat, hukuk, ahlak, gelenek ve insanların toplumun bir üyesi olarak edindiği diğer yetenek ve alışkanlıkları içeren karmaşık bir bütündür. Kültür, aileden bölgeden ve çevremizdeki her şeyden elde edilmektedir (Kotler, 2000'den akt. Lawan & Zanna, 2013: 520).

Kültür bireyin davranışlarına ve düşüncelerine bir sınır oluşturur. Kişi bu sınırların ötesinde düşünür ve davranırsa kültürlerarası davranış sergiler ve

kültürlerarası etkileşim ortaya çıkar. Normlar, kültürün davranışa koyduğu sınırlardır. Kültür iş normunu, davranış ve aile normunu vb. ana hatlarıyla belirler (Lawan & Zanna, 2013: 521-522). Kültür, tüketicilerin düşünce ve davranışlarını etkiler. Araştırmalar, farklı kültürlerden insanların, değer ve normlardaki farklılıkları nedeniyle önceliklerinin değiştiğini ve farklı şekilde tüketimlerini gerçekleştirdiklerini göstermektedir (Kire & RajKumar, 2017: 1179).

Her kültür alt kültürlerin bileşiminden meydana gelir. Kültürün homojenliğini yitirmesi ile birlikte ortaya çıkan bölgesel, dini, ırki ve benzeri özelliklerin ortak olması ile ortaya çıkan özellikler alt kültürü oluşturur. Karadeniz, Doğu alt kültürleri gibi. Alt kültür genellikle bölgesel boyutta karşımıza çıkar. Aynı bölgede yaşayan insanlar aynı dış etkilere benzer tepki verme, benzer düşünme eğilimindedir (Sathısh & Rajamohan, 2012).

Her toplumun bir kültürü vardır. Kültürel etkiler bireylerin satın alma davranışı üzerinde etkilidir. Kültürel etkiler ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Boş zamanlar için artan arzu fast-food gibi hazır ürün ve hizmetlere olan talebin artmasına neden olmuştur. Örneğin kültürel olarak sağlık ve zindelik ile ilgili daha fazla kaygı duyulması yani kültürel değişim egzersiz ekipmanı ve kıyafetleri, az yağlı ve daha doğal yiyeceklere olan tüketimi (talebi) arttırabilmektedir (Lawan & Zanna, 2013: 521).

Toplumları, diğer toplumlardan ayıran ve yansıtan kültürleridir. Kültürel değişimin yaşanmasına neden olan pek çok unsur (teknoloji, siyaset, medya, bilimsel gelişmeler) aynı zamanda insanların yaşam şekillerini de değiştirmektedir. Çok fazla kullandığımız ve maruz kaldığımız medya ve iletişim araçları kültürün değiştirilmesinde ve ihtiyaçların yönlendirilmesinde oldukça etkilidirler. Popüler kültür insanlara bir şeyi ihtiyacı olmadığı halde ihtiyaç haline getirerek tükettirmek üzerine kurgulanmıştır. Bu nedenle popüler kültürün etkisinde kalan toplumlar tüketim tercihlerini ihtiyaçlarına göre yapamamaktadır. Geliri yüksek insanların ihtiyaca uygun tüketim gerçekleştiremeyip üretmek, biriktirmek (tasarruf) yerine tüketim yapmaları geliri düşük bireylerin sadece temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri bir toplumda tüketimin de eşitsiz gerçekleşmesi sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

2.4.2. Sosyal Faktörler

Sosyal faktörler tüketici davranışını önemli ölçüde etkiler. Her bireyin satın alma kararlarını etkileyecek birileri vardır. Önemli sosyal faktörler şunlardır: referans

grupları, aile, statü ve roller. Her tüketici bir bireydir ancak yine de bir gruba aittir. Bir tüketicinin ait olduğu bir grup vardır. Bu doğrudan ve basit bir sınıflandırmadır. İkinci grup tipi bir referans grubudur. Referans grubu, tüketicilerin ve tüketicilerin davranışlarının kendi imajını etkiler. Referans grubu, tüketicilere davranışları, yaşam tarzları veya alışkanlıkları ile ilgili bazı karşılaştırma noktaları sunar. Tüketiciler satın alma davranışlarında belirli grupları referans almaktadır. Genellikle tüketicilerin referans aldığı aile, yakın arkadaşlar, komşular, çalışma grubu veya tüketicilerin ilişki kurduğu diğer kişiler tarafından oluşturulan birçok küçük referans grubu vardır (Kotler & Armstrong, 2010: 160).

Tüketici satın alımını etkileyen sosyal faktörler arasında aile, akranlar, roller ve statü yer almaktadır. Eş, çocuklar ve ebeveynler gibi aile üyeleri, tüketicinin satın alma davranışı üzerinde güçlü bir etki yapabilir. Akran baskısı, tüketicinin satın alma seçeneklerini belirleyen güçlü bir faktördür. Herkes arkadaşlarından komşularından ve iş arkadaşlarına kadar bir çeşit gruba aittir. Dışlanmadan ziyade, insanlar kendilerini uygun kılan ürünler satın alırlar. Yaşamda bir kişinin rolünü, örneğin bir yönetici olarak ve pozisyonla birlikte gelen durumu, belirli satın alma seçeneklerini belirler (Jonathan, 2013: 2'den akt. Durmaz ve Durmaz, 2014: 257).

Bir tüketicinin davranışı, tüketicinin referans grubu, ailesi ve sosyal rolleri ve statüleri gibi sosyal faktörlerden de etkilenir. Aile üyeleri, bireysel tüketicilerin satın alma davranışını etkileyebilir. Aile, gelirin kazanılmasında ve harcanmanın şekillendirilmesinde önemli rol oynar. Örneğin kadının çalışıp çalışmaması durumuna göre ailenin tüketim öncelikleri değişmektedir. Dayanıklı tüketim ürünlerinin satın alma kararlarında aile üyelerinin rollerine ilişkin yapılan bir araştırmaya göre ihtiyacın hissedilmesi aşamasında erkeğin rolü azken kadının rolü önemli ölçüde fazladır (Mahir ve Yaraş, 1999: 247-248).

Bireylerin satın alma davranışını etkileyen diğer bir değişken de sosyal statü ve toplumsal sınıflar içindeki yeridir. Sosyal sınıf aynı toplumsal saygınlığa sahip davranışsal beklentileri benzer olan bireylerin oluşturduğu bir sosyal yapı olarak ifade edilmektedir. Statü bir sosyal hiyerarşide kişilerin belirli kriterlere göre derecelendirilmesidir.

Sosyal sınıfın belirlenmesinde meslek, gelir seviyesi, gelirin kaynağı, eğitim, yaşanılan evin tipi ve yaşanılan çevrenin yapısı kriterleri (statü özellikleri indeksi)

dikkate alınmaktadır. Bu kriterlere göre bireylerin sosyal sınıfı tespit edilmektedir. 1987 yılı verileri ile Türkiye'deki sosyal sınıfların dağılımı belirlenmiştir. A sosyo-ekonomik grubu en yüksek harcamayı yapan (62 bin 750 dolar) gruptur. B sosyo ekonomik grubu "orta üst sınıf" yıllık hane harcaması 27 bin 250 dolardır. C sosyo ekonomik grup "orta direk" C1 yıllık harcaması 9 bin 350, C2'nin yıllık hane harcaması 7 bin 600 dolardır. D grubunda yılda sadece 4950 dolar harcanırken E grubunda ise hane yıllık harcaması 3 bin 200 dolar kadardır (Odabaşı ve Barış, 2003: 303-304).

3. EŞİTSİZLİK

İnsanların her yönüyle eşit olmaları asla mümkün değildir. İnsanlar zekaları, boyları, doğum yeri ve benzeri birçok açıdan birbirinden farklılık göstermektedir. Eşitçilik aynı olmak değildir. Eşitlik her yönden aynı olmak değil belirli açılardan veya konulardan eşit olmak anlamına gelmektedir. Eşitlikten anlaşılması gereken paranın, istihdam imkanlarının ve siyasi gücün eşitçe veya daha eşitçe dağıtılması olmalıdır (Warburton, 2017: 150-151).

Eşitsizlik eşit durumda olmama durumudur. Haklar, fırsatlar ve sosyal adalet teorilerinin merkezinde yer alan bir kavramdır. Eşitsizlik farklı insanlara farklı şeyler ifade edebilmektedir. Eşitsizlik insanlığın var olmasından itibaren ortaya çıkmıştır. J.J. Rousseau (1754) insanların içinde yaşadığı bolluğun, gösterişli yaşayışın arkasında başkalarının yoksulluğu olduğunu söylemiştir. Eşitsizlik, yoksulluktan farklı ancak yoksullukla da ilgilidir. Eşitsizlik bir ülkede veya bir bölgede yaşayan insanların yaşam standartlarındaki değişiklikler ile ilgilidir. Buna karşılık, yoksulluk yalnızca yaşam standardına uygun bir eşik seviyesinin (yoksulluk sınırı gibi) altına düşenlere odaklanmaktadır. Bu eşik mutlak terimlerle (kalori gereksinimleri gibi harici olarak belirlenmiş bir norm temelinde) veya göreceli terimlerle (örneğin genel ortalama yaşam standardının bir kısmı) belirlenebilir (McKay, 2002: 2).

Eşitsizlik ile ilgili tartışmaların çoğu iki görüşe indirgenmiştir. Birincisi refahın maddi boyutlarının sonuçlarının ortaya çıkardığı eşitsizliktir. Bu durum yetenek ve çabanın yanı sıra kişinin kontrolü dışındaki etnik kökeni, aile, cinsiyet vb. koşulların bir sonucu olabilir. İkinci görüş, fırsat eşitsizliği ile ilgilidir. Bireyin potansiyel sonuçlarını etkileyen koşullara odaklanılmaktadır. Sonuçların eşitsizliği, bireyler aynı maddi zenginlik seviyesine veya genel yaşam ekonomik koşullarına sahip olmadığında ortaya çıkar (Development Strategy and Policy Analysis Unit, 2015). Sonuç eşitsizliğinin

düşürülmesi, fırsat eşitliğini nihai hedef olarak görenler için bile önemlidir (Atkinson, 2018: 11). Eşitsizliğin birçok yönü vardır. Çalışmamızda eşitsizliğin ekonomik eşitsizlik yönü incelenecektir.

3.1. EŞİTSİZLİK SORUNU

Eşitsizlik sorunu iktisatçıların, politika yapıcıların üzerinde durduğu önemli konular arasındadır. Ülkelerin gelişmişlik seviyesi arttıkça eşitsizliğin azalması beklenmektedir. Ancak gelişmişlik seviyesi artan toplumlarda eşitsizliğin azalmadığı görülmektedir. Birçok çalışma, ülkeler içindeki ve arasındaki eşitsizliğin tehlikeli bir boyutta olduğunu işaret etmektedir.

Eşitsizlik 1980'den bu yana Kuzey Amerika, Çin, Hindistan ve Rusya'da hızla artmıştır. Dünya gelirinin en üst %1'lik dilimi, küresel büyümeden aldığı pay en yoksul bireylerden oluşan %50'lik kesimin aldığının iki katını almıştır. Tüm zengin ülkeler içerisinde en yüksek gelir eşitsizliği ABD'dedir. Ulusal gelir 1980'den 2014'e kadar %61 artmıştır ancak en alt %50'lik kesim bu büyümeden mahrum bırakılmıştır. Çin'de 1978 yılında hem en üst %10'luk kesim hem de en alt %50'lik kesim ulusal gelirden %27 pay alıyordu. Daha sonra 2015'de ise en üst %10'luk kesimin ulusal gelirden aldığı pay %42'ye ulaşırken diğer grubun payı önemli bir düşüşle %15'e gerilemiştir. Rusya'da ulusal gelirden en yoksul %50'ye düşen pay, 1989'da %30 iken bugün %20'nin altına düşmüştür. En üst %1'lik kesimin ulusal gelirden aldığı pay ise %25'den %45'e yükselmiştir. Bu ülkelerin dışında Ortadoğu ülkelerinin dünyanın en eşitsiz ülkeleri olduğu söylenebilir. Ortadoğu'da genel olarak 2016'da en üst %10'luk kesimin gelir payı %60-66 arasındayken en alttaki %50'lik kesime düşen pay %10'un altındadır (Alvaredo, Changel, Pıketty, Saez & Zucman, 2018). Ülkeler içinde ve en azından gelir eşitsizliğinin ülkeler arasında arttığına dair önemli kanıtlar vardır. Eşitsizliğin bu boyutlara ulaşması eşitsizliğin incelenmesini ve araştırılmasını önemli kılmaktadır. Eşitsizliğin önemli olmasının ve araştırılmasının birkaç sebebi olduğu söylenebilir (Mosqueira & Fahimi, 2014: 4-5);

- Eşitsizlik, yoksulluk için önemlidir. Gelir, eğitim, toprak mülkiyeti vb. için eşitsizliğinin artması hemen hemen her zaman hem mutlak hem de göreceli yoksulluk seviyelerinin artmasına neden olacaktır.
- Eşitsizlik büyüme için önemlidir. Yüksek düzeyde eşitsizliğe sahip ülkelerin ortalama olarak daha düşük ekonomik büyüme oranlarına

ulaştığını gösteren kanıtlar artmaktadır. Örneğin eşitsizlik, eğitim ve sağlık hizmeti sunumunu olumsuz yönde etkilediğinde veya sosyal çatışmanın politik statükoyu dengesizleştirmesi durumunda, ekonomik büyümeyi yavaşlatabilir.

- Eşitsizlik sosyal, politik ve ekonomik sonuçları için önemlidir. Şu andaki eşitsizlik seviyeleri, dünyadaki insanların çoğunluğunun adalet açısından ciddi sorunları ortaya çıkaran ve aynı zamanda ekonomik, sosyal ve siyasal alanlarda çarpışmalara neden olan adil saydığı şeylerin çok ötesindedir. Finansal açıdan güçlü elitlerin siyasal karar alma üzerindeki hakimiyeti, sözde sağlam demokrasilerde bile artıyor. Bu durum plütokrasilerin (zenginlerin egemenliği/idaresi) kurulmasına yol açmaktadır.

3.2. EKONOMİK EŞİTSİZLİK

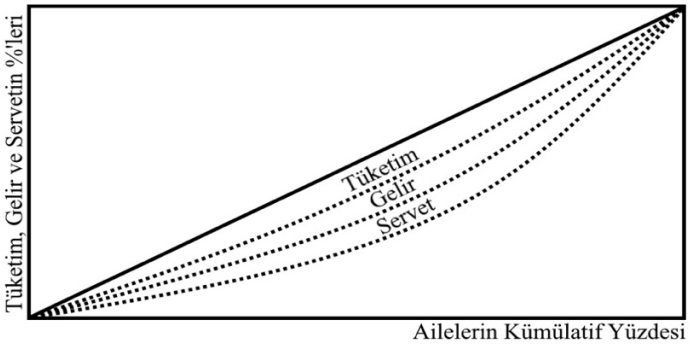
Ekonomik eşitsizlik bir gruptaki bireylerin, ya da ülkelerin arasındaki ekonomik refah seviyesindeki farklılıkların bulunması durumudur. Adam Smith ekonomik eşitsizliği ticaret toplumunun kaçınılmaz bir sonucu olarak görmektedir. Ekonomik eşitsizliğin hem yararlı hem de zararlı yönlerinin olduğu görüşündedir. Üretkenliği arttırmak için bir miktar eşitsizliği makul olarak görmektedir. Aşırı ekonomik eşitsizliğin çok zenginlere özenmemize fakirleri küçük görmemize neden olacağı görüşündedir. Ekonomik eşitsizliğin odak noktası, insanların maddi koşullarındaki eşitsizliktir. Adam Smith ekonomik eşitsizliğin sonucunun hem ahlaki değerleri hem de mutluluk düzeyini zayıflattığı görüşündedir (Rassmussen, 2016: 343).

Ekonomik eşitsizliğin iki kutup noktası vardır. Bir yanda gelir ve serveti yoğunlaşan insanlar varken diğer bir taraftan maddi ihtiyaçlarını karşılayamayan insanlar yer almaktadır. Düşük bir ekonomik eşitsizlik için bu aşırılıkların her ikisinin de önlenmesi gerekmektedir. Genellikle ekonomik eşitsizliği üç unsurun belirlediği kabul edilmektedir. Bu unsurlar; gelir, servet ve tüketim eşitsizliğinden oluşmaktadır. Şekil 3'de görüldüğü gibi tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliğinden daha azdır. Gelir eşitsizliği de servet eşitsizliğinden azdır. Bu durumu Gini katsayıları cinsinden sıralarsak 0 <Gtüketim<Ggelir<Gservet< 1 bulunur. Bu durum Şekil 3'de Lorenz eğrileri aracılığıyla anlatılmaktadır (Akalın, 2002: 319).

Gelir eşitsizliği sadece hanehalkının yıllık maaş ve ücret gelirinin kullanımını ölçtüğünden ekonomik eşitsizliğin genel çerçevesi hakkında tam bilgi verememektedir.

Tüketim eşitsizliğinin birçok nedeninden biri de tüketim eşitsizliğidir. Tüketimi etkileyen servet, yaş, cinsiyet gibi unsurlar olsa da tüketimi belirleyen en önemli unsurlardan biri gelirdir.

Şekil 3. *Tüketim, Gelir, Servet Lorenz Eğrileri*



Kaynak: Akalın, (2000: 319).

Gelir tüketimden daha geniştir ve tüketimdeki değişim gelirdeki değişim kadar hızlı değildir. Tüketicilerin harcama yapmak için bir gelire sahip olmaları gerekmeyebilir. Tüketiciler harcamalarını karşılayabilmek için borç alabilir, aile bireylerinden ve hükümetten destek alabilir ve tasarruflarını kullanabilirler (Attasanio & Pistaferri, 2016: 2). Tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliğini büyük ölçüde takip eden tasarruf davranışları tarafından belirlenmektedir.

4. TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ

Tüketimin araştırma konusu olması eski tarihlere dayanmaktadır. Tüketim ile ilgili pek çok araştırma yapılmıştır. İktisadi açıdan günümüzde tüketim araştırmaları; tüketim fonksiyonları formüle ederek tüketimi etkileyen faktörleri tespit etmek, yoksulluk endeksleri hesaplama, tüketici dengesini tespit etmek gibi konuları incelemiştir (Avralıoğlu, 1976). Tüketim eşitsizliği ise daha güncel bir konudur ve araştırılması daha çok yenidir.

Ekonomik refah çok geniş bir konudur. Refahın önemli belirleyicilerinden biri de tüketimdir. Refahın eşit dağılması herkesin aynı gelire (ücrete) sahip olması ve bu geliri nasıl kullanacağının zoraki bir müdahale ile belirlenmesiyle gerçekleşebilir. Ancak insanların yetenekleri zekâları faklı olduğu için elde edecekleri gelir değişecektir. İnsanlar paralarını faklı şekillerde değerlendirmekte özgürdürler. Bu nedenle bireylerin refah düzeyleri arasında aşırı olmayan farklılıklar kabul edilebilir

(Warburtan, 2017: 154). Refah iktisadının öncü isimlerinden olan Pigou ekonomik refahın insanların kazandıkları gelirinden ziyade tükettikleri gelir ile ilişkili olduğunu savunmaktadır (Albayrak, 2003: 22). Bir ekonomideki tasarruf düzeyinin temel belirleyicisi olan gelir ile tüketim arasındaki ilişki, iktisat politikası yapıcılarının karar verme ve politika belirleme aşamalarında önem arz etmektedir.

Gelir eşitsizliği arttığında tüketim eşitsizliği de artmaktadır. Yani gelirleri azalan yoksul insanlar daha az mal ve hizmet satın alacaklardır. Tüketim eşitsizliğinin gelir eşitsizliğini takip etmesi ancak gelir eşitsizliğinden az olması beklenmektedir. Bu durumun temel sebeplerinden biri mal ve hizmet tüketiminin önemli bir kısmının temel ihtiyaçları karşılamak amacıyla yapılmasıdır. Bir kişinin geliri ne kadar yüksek olursa olsun geliri düşük bir fert ile temel ihtiyaçlar noktasında daha eşit bir tüketim yapması beklenmektedir. Örneğin 10000 TL geliri olan ile 1000 TL geliri olan da bir ekmek tüketecektir. Bu durum eşitsizlik ölçümünde tüketimin önemi arttırmaktadır.

Gelir ile tüketim arasındaki fonksiyonel ilişki yanında tüketim bütçesi içinde yer alan çeşitli harcama gruplarının toplam harcamalar içindeki paylarının ortaya konulması, bir toplumdaki tüketicilerin refah düzeyinin tespiti açısından oldukça önemlidir (Tarı, Çalışkan ve Bayraktar, 2004). Örneğin toplam tüketim harcaması 100 kabul edilirse, en zengin yüzde 10'luk grubun ne kadar tüketim harcaması yaptığı ve en düşük yüzde 10'luk grubun ne kadar tüketim harcaması yaptığının tespit edilmesi tüketim eşitsizliğinin boyutu hakkında bize bilgi vermektedir.

4.1. TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Tüketimin birçok tanımı yapılmıştır. Tüketim temel ihtiyaçları gidermek amacıyla yapılmaktadır. Ancak daha sonra sanayileşme, küreselleşme ve tüketim toplumu ile birlikte insanların ihtiyaçları farklılaşmış ve tüketim artmıştır. Tüketim insan yaşamını her açıdan etkileyen bir olgu haline gelmiştir. Tüketim sadece fizyolojik ihtiyaçları gidermenin ötesine geçmiştir. Tüketim sosyal, kültürel ekonomik, gösteriş, statü kazanma ve birçok sebepten dolayı yapılmaktadır. Bu nedenle de tüketim geçmişten günümüze artmıştır.

Tüketim eşitsizliği insanların eşit oranda harcama yapamamasıdır. Bireylerin tüketim tercihlerini etkileyen faktörler daha önce açıklanmıştır. Tüketimi etkileyen faktörler birçok araştırma alanına (iktisat, sosyoloji, işletme, pazarlama vb.) konu olmuştur. Bireylerin tüketim miktarını ve tercihlerini inceleyerek piyasaya yön vermek,

pazarlama stratejileri için önemlidir. Tüketimi etkileyen faktörlerin birçoğunun tüketim eşitsizliğini de dolaylı olarak etkilediği söylenebilir. Örneğin bireylerin tüketim miktarını etkileyen bir faktör olan gelir eşit dağılmadığı takdirde gelir eşitsizliği ortaya çıkmaktadır. Ve gelir eşitsizliği de tüketim eşitsizliğini etkilemektedir.

Eşitsizlik çok boyutlu ve çok katmanlı bir kavramdır. Tüketim eşitsizliğine etki eden neredeyse sonsuz sayıda mikro düzeyde neden düşünülebilir. Tüketim eşitsizliğini önemli derecede etkilediğini düşündüğümüz faktörlerden bazıları; gelir eşitsizliği, servet eşitsizliği, fırsat eşitsizliği, satın alma sıklığı ve vergi politikası olarak sınıflandırılmıştır.

4.1.1. Gelir Eşitsizliği

Milli gelir sermaye ve emek gelirinden oluşmaktadır. Tüm toplumlarda gelir eşitsizliği bu iki bileşenin toplamından ortaya çıkmaktadır. Gelir eşitsizliği emek gelirindeki eşitsizlikten ve sermaye gelirindeki eşitsizlikten oluşmaktadır. Emek ve sermaye gelirindeki eşitsizlik arttıkça toplam gelir eşitsizliği de artar. Bu bileşenlerin biri diğerine göre daha eşitsiz olabilmektedir. Gelir eşitsizliği ölçülürken sermaye eşitsizliği emek eşitsizliğinden her zaman daha fazladır. Örneğin bir bireye bir dairenin miras kalması durumunda birey ödemez ve kira ödemediği için tasarruf etmesi daha kolay olacaktır. Emek eşitsizliği daha ılımlı iken sermaye eşitsizliği daha uç noktadadır. Emek gelirindeki eşitsizlik sermaye eşitsizliğine kıyasla az olsa da göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Çünkü emek geliri genel olarak milli gelirin üçte ikisini ya da dörtte üçünü oluşturmaktadır (Piketty, 2014: 259-271).

Gelir eşitsizliği insanların milli gelirden farklı oranda pay almaları olarak ifade edilmektedir. Gelir eşitsizliği alt, orta ve üst sınıfın davranışlarını farklı şekilde etkileyebilir. Fakir (alt) grubun temel ihtiyaçlarını karşılayamamaları, yeterli sağlık hizmeti alamamalarına neden olabilir. Orta sınıfın mal ve hizmetlere olan talebini (tüketimi) azaltırken zengin (üst) sınıfın ise tasarruflarını attırabilir. Bunun yanı sıra üst sınıf ekonomik güçlerini halk sağlığına, eğitim ve benzeri gibi kendi ihtiyaçlarına hizmet etmeyecek yatırımlara karşı lobi yapmak için kullanabilir (Brian, 2015: 66).

Tüketim ile gelir arasında da doğrudan bir bağlantı söz konusudur. Gelir ve tüketim ile ilgili ilk çalışmalar 18. yüzyılın sonuna doğru Ernest Engel'in yaptığı çalışmalardır. Engel, bireylerin gelir düzeyinde ortaya çıkan bir değişmenin herhangi bir malı satın almak için ayırdıkları bütçelerini de etkilediğini söylemektedir. Engel kanuna

göre gelirleri artan tüketicilerin gıda harcamalarına bütçeden ayırdıkları pay azalacaktır. Konut harcamalarına ayırdıkları pay değişiklik göstermezken kültür, eğlence gibi lüks mal ve hizmetler için (Engel kanununa göre lüks) vb. bütçelerinden ayırdıkları pay da artacaktır (Ergenç, 2009: 5). Dolayısıyla tüketim eşitsizliğinin bir nedeni de gelir eşitsizliğidir. Tüketim eşitsizliğinin gelir eşitsizliğinden az olması ancak gelir eşitsizliğini takip etmesi beklenmektedir. Yani gelir ve tüketim eşitsizliğinin birlikte hareket etmesi beklenmektedir. Tüketim eşitsizliği ile gelir eşitsizliği birlikte hareket etmiyorsa zenginler paralarını çocuklarına harcamak yerine tasarruf ediyor olabilirler. Tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliği kadar artmıyorsa, zenginlerin geçmişe kıyasla daha yüksek oranda tasarruf ettikleri söylenebilir (https://equitablegrowth.org/).

Tüketim eşitsizliğinin genel olarak yüksek gelirli hanehalklarının daha fazla harcama yapmasından kaynaklandığı söylenebilir. Yüksek gelirli hanehalklarının çocuklarına daha fazla harcama yapması sosyal hareketliliğe de zarar vermektedir. Çocuklarını yaz kampı, özel öğretmen gibi çocukların eğitimini destekleyici aktivelerle daha fazla para harcayan ebeveynler onların ilerde daha fazla gelire sahip olmalarını sağlayabilir. Bu dinamik gelir eşitsizliğinin ekonomik hareketliliği etkileyebileceği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Böylece geliri yüksek hanehalkları her zaman daha fazla harcama yapacaktır. Geliri yüksek hanehalkının böyle bir harcama yapmasının yanlış olduğunu söylemek mümkün değildir. Ancak düşük ve orta gelirli ebeveynler (hanehalkları) böyle bir harcama yapabilmeleri için desteklenmeli ve yardım alabilmeleri sağlanmalıdır. Bunun için devletler geliri yeniden dağıtacak uygulamalar geliştirmelidirler. Sosyal devlet (refah devleti) olmasının gereği devletler gelirin yeniden transferini sağlayacak vergisel politikalarla gelir eşitsizliğini dolayısıyla tüketim eşitsizliğini azaltıcı politikalar yürütmelidirler.

Ülkelerin vergi sistemi vergiyi daha geniş bir kesimden alınmasını sağlayan ve alınması kolay olan dolaylı vergilerin oranının yüksekliği üzerine kurulmaktadır. Bunun sonucunda KDV gibi harcamalar üzerinden alınan vergilerden elde edilen gelirin payı sürekli arttırılmaktadır. Yediği bir paket çikolataya zenginin de fakirinde aynı oranda (KDV %18) vergi ödemesi vergileri adaletsiz yapmaktadır. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerin mali anesteziye uygun vergiler olması, işlem masraflarının olmaması nedeniyle vergi gelirleri içerinde dolaylı vergilerin payı oldukça yüksektir. Bu durum zenginden alıp fakire vermek yerine fakirden alıp zengine verilmesine neden olabilmektedir (Yıldırm, 2019).

Sonuç olarak KDV gibi dolaylı vergi oranlarının azaltılarak gelir eşitsizliğini dolayısıyla tüketim eşitsizliğinin azaltılmasında vergi oranı indirimleri kullanılabilir. Son yıllarda gelir eşitsizliği seviyesinin ne kadar yüksek olduğu birçok araştırmanın konusu olmuştur. Devletler gelirin yeniden transferini sağlayacak vergisel politikalarla gelir eşitsizliğini dolayısıyla tüketim eşitsizliğini azaltıcı politikalar yürütmelidirler.

4.1.2. Servet Eşitsizliği

Ekonomik refahın göstergelerinden bir diğeri de servettir. Servet stok değişkendir. Toplumun hangi kesiminin uygulanan politikalardan dolayı ne kadar pay aldığını servetin bölüşümü göstermektedir. Servetin dağılımını gösteren istatistiki bilgiler, hangi kesimin zenginleştiğini ve hangi kesimin yoksullaştığını gösteren önemli bir göstergedir. Ancak birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de bu istatistiki bilgiler üretilememekte, hazırlanmamakta ve yayınlanmamaktadır. Bu araştırmalar Credit Swiss kuruluşu tarafından Küresel Servet Raporu adı altında hazırlanmakta ve yayınlanmaktadır. Bu rapora göre dünyanın en zengin yüzde birlik kesimi, dünyada küresel servetin yarısından fazlasına sahip. Dünyanın fakir yüzde ellilik kesiminde ise herhangi bir servet artışı görülmemektedir.

2016'da en zengin %1'lik kesim küresel servetin %22'sine sahipken en alt %50'lik kesim yaklaşık %9'una sahiptir. 1980-2016 dönemi incelendiğinde son yıllarda en üst %1'lik kesimin servetinde önemli derece artış olmuştur. En alt kesimin servetinde ise önemli bir değişikliğin olmadığı görülmektedir. Servet eşitsizliğin en temel sebebi yakın zamanda en üst %1'lik kesimin servetindeki artışa bağlı olduğu söylenebilir.

Servet eşitsizliğindeki bu artış endişe verici boyutlara ulaşmıştır. Servet eşitsizliği diğer eşitsizliklerin artmasına neden olabilir. Örneğin yüksek seviyede servet eşitsizliği, bireylerin yatırım yapma, kredi alma, risk alma kabiliyetlerinin artması ile birlikte gelirlerinde de önemli derecede artış sağlayabilir. Dolayısıyla servet eşitsizliği, gelir eşitsizliğini arttıracaktır. Gelir eşitsizliğindeki bu artış tüketim eşitsizliğini de olumsuz etkileyebilir.

Serveti artan bireylerin çocuklarına servetleri miras olarak kalırken serveti olmayan bireylerin çocuklarına miras kalmayacaktır. Bu durum nesiller arası sosyal hareketliliği azaltabilir. Bugünkü servetiniz çocuklarınızın servetini, başkaları aleyhine adaletsiz hale getirebilir. Herkes doğuştan gelen farklılıklardan dolayı farklı gelir ve servete sahip olmaktadır. Bunların yanı sıra servet eşitsizliği toplumsal sorunlara,

uyumsuzluğa neden olabilir. Servet eşitsizliği toplumda bireyler arasındaki ekonomik güç ve durum açısından uçurumlar oluşmasına neden olacaktır. Bunun sonucunda bireyler arasındaki karşılıklı saygı ve birbirlerine destek olma kültürü zedelenebilir (The Institute for Public Policy Research, bt: 6).

Toplum hayat mücadelesi veren yoksul insanlara sempati ile bakarken en üstteki zengin kesime gitgide daha fazla öfke duyabilir. En zengin yüzde 2'lik kesim en zengin yüzde 1'lik kesimin yaşamını arzulamaya başlarlar. Bu durum her yüzde dilimlik kesimin kendi üstündeki kesimin yaşamını arzulanması şeklinde devam eder. Ve bu durum insanların üretkenliğini nerede kullanacaklarının aynı zamanda cevabı niteliğindedir.

Bireyler elde ettikleri geliri boş zamanların zevkini çıkarmayı veya daha fazla tüketim yapmayı seçebilirler. Fakat insanların kendisini bir üst sınıfın yaşam şekline adapte etmek, onların yaptığı tüketime verdiği önem arttığı için elde ettikleri üretkenlik ile daha az boş zaman daha fazla tüketim yaparlar. Böylece insanlar aileleri için çok çalıştıklarını ifade ederken ailelerine daha az zaman ayırırlar. Ve sonuçta aile hayatı kötüleşir. Toplumun en küçük birimi olan aile kötüleşince toplum hayatı da kötüleşir (Stiglitz, 2014: 168- 170). Sonuçta toplumdaki en kötü durumunda olan bireyin daha avantajlı hale getirilmesi sağlanmalıdır. Rawls'un adalet kuramına göre de toplumsal ve ekonomik eşitsizlikler ancak toplumun en kötü durumda olan bireylerinin en fazla faydasına olacak şekilde düzenlenirse kabul edilebilir (Rawls, 2019: 51).

4.1.3. Satın Alma Sıklığı

Satın alma sıklığı, ortalama bir müşterinin belirli bir süre içinde tek bir satıcıdan bir mal veya hizmet alma sayısıdır. Örneğin süt özelliği itibarıyla satın alım sıklığı yüksek olan bir maldır. Otomobillerin satın alma sıklığı sütten düşüktür. Otomobillerin satın alma sıklığı ise evlerin satın alma sıklığından yüksektir**.** Satın alma sıklığını bireylerin sosyoekonomik özellikleri yanında satın alınacak ürünün kalitesi, fiyatı, pazarlama stratejileri etkilemektedir (Samkar ve Güven, 2019).

Hanehalkının satın alma sıklığı eşitsizliğin ölçümünü etkilemektedir. Örneğin bir hanehalkının kağıt havlu satın almasını düşünelim. Hanehalkları kağıt havluyu haftalık olarak satın alırlar ve günlük kullanırlar. Başka bir hanehalkının ise kağıt havluyu stoklamaya başladığını ve ayda bir kez aldığını varsayalım. Günlük kağıt havlu kullanım miktarları ise değişmemektedir. Hanehalkı harcamalarını iki haftalık süre için

ölçersek birinci hane kağıt havlular için harcama rapor ederken diğer hane ise hiçbir harcama rapor etmeyecektir. Çünkü kağıt havluyu stokladığından stokladığı kağıt havluyu tüketmektedir. Dolayısıyla, harcamalar kısa bir süre için ölçüldüğünde, hanehalklarının kağıt havlu tüketimleri aynı olmasına rağmen eşitsizlik artmış görünecektir (Coibion vd., 2017).

Bazı hanehalkları alışveriş yaparken az sıklıkta ancak daha büyük miktarda alışveriş yapmaktadır. Bunun sebeplerinden biri düşük fiyatlardan hanelere büyük miktarda mal satan mağazalardaki artış olabilir. 1980'lerin başlarından bu yana depo mağazalarındaki artış, harcamalar için ölçülen eşitsizlikteki artışın yaklaşık %40'ını oluşturmaktadır. Ayrıca, online perakende satış ve eve teslimatların artması ve yaygınlaşması alışveriş yapma sıklığını arttırmaktadır. Sonuç olarak tüketim eşitsizliği incelerken tüketim eğilimlerini ve ne tür tüketimin analize dahil edilebileceği göz önünde bulundurulabilir. Böylece tüketim eşitsizliği ile ilgili daha doğru tespitler yapmak mümkün olabilir (Coibion, vd,, 2017).

4.1.4. Fırsat Eşitsizliği

Birçok eşitlikçi, refahın eşit dağılmasının mümkün olmamasına rağmen herkesin eşit fırsatlara sahip olması gerektiğine inanır (Warburton, 2017: 156). Fırsat eşitsizliği aynı toplumda yaşayan insanların aynı fırsatlara erişme olanağı olmadığında ortaya çıkmaktadır. Fırsat eşitsizliği, eşitsizlik ve sosyal refah tartışmalarının odağında olan bir konudur. Fırsat eşitliği teorileri, bireyler arasındaki eşitsizliğin farklı iki kaynağının olduğunu göstermektedir. Birincisi bireylerin sorumlu değerlendirilecekleri çaba olarak ifade edilen faktörlerdir. İkincisi bireysel koşullar dışındaki dışsal faktörlerdir. Fırsat eşitliği teorilerin vurguladığı önemli ilke, koşullardaki farklılıkların ahlaki açıdan kabul edilebilir bir eşitsizlik kaynağı olmadığıdır (Lefranc vd., 2008: 4). Fırsat eşitliği ikinci değişken olan koşulların sonuç üzerinde herhangi bir rol oynamadığı durumlarda sağlanabilir. Örneğin bazı insanların okulda daha fazla çalışıp sınavlarını geçerek tıp fakültesine girmesi ve aldıkları eğitim sonunda doktor olarak yüksek maaş almalarını çabalarına atfedebiliriz. Diğer taraftan tıp fakültesindeki konumları ailesel etki ile sağlanmışsa (mezunların çocuklarının tercih edilmesi gibi) böyle bir durumda fırsat eşitsizliği ortaya çıkacaktır (Tawney, 1998'den akt. Atkinson, 2018: 10).

Fırsat eşitsizliğinin diğer eşitsizliklere katkı payının olduğu kabul edilmektedir. Fırsat eşitsizliği gelir, servet ve tüketim eşitsizliğinin artmasının nedenlerinden biridir. Fırsat eşitsizliğinin yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde katkı düzeyinin diğer gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Ferreira, Gignoux & Aran, (2010) çalışmalarında Türkiye'deki ekonomik fırsat eşitsizliğinin düzeyini araştırmıştır. Varlık endeksine göre hesaplanan zenginlik dağılımının ekonomik refah dağılımını göstermede yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. Varlık endeksi mali yükümlülükler ile ilgili bilgileri içermediğinden tüketim giderleri dağılımı refahın dağılımı konusunda daha iyi bir göstergedir. Bu araştırmaya göre kişi başına düşen tüketim, kentte doğan, batı ve orta bölgelerde yaşayan, anadili Türkçe olan bireylerde daha yüksektir. Ebeveynlerin eğitim seviyelerinin artması kişi başına düşen tüketimi artırırken, kardeş sayısının artması kişi başına düşen tüketimi azaltmaktadır. Kentsel ya da kırsal alanda doğmuş olma, ebeveynlerin eğitim düzeyi, anadil, kardeş sayısı tüketimde fırsat eşitsizliğinde önemli bir paya sahip koşullar olarak tespit edilmiştir.

Tam rekabet koşullarının sağlandığı ve ekonomiye devlet müdahalesinin olmadığı durum birinci en iyi olarak adlandırılmaktadır. Birinci en iyi olarak tanımlanan bu dengede kendi iç dinamikleri ile etkinlik ve adalet sağlanabilecektir. Tam rekabet koşullarında devletin adil bir gelir dağılımı ve yoksulluk ile mücadele etmek için ekonomiye müdahalesine ihtiyaç duyulmamaktadır. Yani üretim, tüketim ve bölüşümde etkinliğe kendiliğinden ulaşılabilir ve böylece toplumsal refahın arttırılması sağlanacaktır. Ancak piyasa başarısızlığı olarak ifade ettiğimiz dışsallıkların, doğal tekellerin, kamusal malların varlığı nedeniyle adalet ve etkinliğin birlikte sağlandığı pareto optimaliteye ulaşılamadığı görülmüştür. Bu nedenle devletin ekonomiye müdahalesine ihtiyaç duyulmaktadır. Devlet kamu giderlerini ve gelirlerini, bireyler arasında gelir dağılımında adaletin sağlanması, servet dağılımındaki dengesizliği azaltmak için kullanmaktadır. Bu doğrultuda sosyal devletin gereği bireylere fırsat eşitliği sağlayarak bireylerin sağlanan imkanlardan adil şekilde yararlanması amaçlanmaktadır. (Aktan, bt.). Devletin tüm sonuç eşitsizliklerini ortadan kaldırmayı amaçlaması gerekmez ancak eşit olmayan fırsatlardan kaynaklananları azaltma arayışında olmalıdır (Ferreira & Gignoux, 2008: 2).

Geçiş Ekonomilerinde Yaşam Araştırması, 2006 yılında Türkiye nüfusunu temsil eden bir örneklem üyelerine birtakım öznel soru sormuştur. Sonuçlar LITS anketinin yapıldığı diğer 29 ülke içerisinde Türkiye'de eşitsizliğe önemli bir oranda

karşı oldukları göstermektedir. Türkiye'de zenginler ile yoksullar arasındaki farkın azaltılması gerektiğine katılanların oranı %85,4 iken diğer 29 ülkenin ortalaması ise %47'dir. Ayrıca Türkler eşitsizliğin giderilmesi için devletin etkin bir rolünün olması gerektiğini savunmaktadır. Araştırmaya katılanların %92'si zengin-yoksul arasındaki farkın azaltılmasında devletin rolünün önemli olduğunu düşünmektedir. Diğer 29 LITS ülkesinde ise bu ortalama %68'dir (Ferreira vd., 2010: 3-4).

4.1.5. Vergi Politikası

Vergi devletin ya da devletin yetki verdiği kamu kuruluşlarının mali, sosyal ve ekonomik amaçlarını gerçekleştirmek için gerçek veya tüzel kişilerden ödeme gücüne göre karşılıksız cebri olarak alınan parasal değerlerdir. Vergiler devletin mali amaçlarını gerçekleştirmenin yanı sıra mali olmayan amaçlarını gerçekleştirmek için de toplanmaktadır (Akdoğan, 2018). Verginin mali amacı en temelde kamu harcamalarını karşılamak için ihtiyaç duyulan finansmanı sağlamaktır. Verginin mali olmayan amaçları ise ekonomik, sosyal hayatı düzenlemede verginin bir araç olarak kullanılmasıdır. Bilimsel anlamda verginin mali amacı ile birlikte ekonomik ve sosyal amaçlarına dikkat çeken Wagner'dir. Vergilemenin sosyal amacı maliye politikasının ve onun bir aracı olan vergi politikasının önemli amaçlarından biridir. Vergilemenin sosyal amacı verginin adaletli dağıtılmasının sağlanmasıdır (Şen ve Sağbaş, 2017).

Verginin sosyal amacı, özellikle refah devleti anlayışının yaygınlaşması ile birlikte önem kazanmaya başlamıştır. Sosyal politikalar belirlerken refah düzeyini (eşdeğer yetişkin ortalama tüketim/gelir) ve refah eşitsizliğini göz önünde bulundurmak için sosyal refah fonksiyonunu kullanmak gerekir. Sosyal refah fonksiyonları üç temel prensibe dayanmaktadır. Bu prensiplerinden ilki sosyal refah fonksiyonlarının toplumsal amaçlardan ziyade toplumu oluşturan bireylerin tercihlerine dayandığını ifade etmektedir. Ayrıca farklı bireylerin refahını farklı bir şekilde ağırlıklandırmak da gerekmektedir. Örneğin gelir ve tüketimin dağılımı hanehalkının veya bireyin sıralamasına göre yapılır. İkinci ilke; Sosyal refah fonksiyonları pareto ilkesine uygun olarak bir bireyin refahını düşürmeden diğer bireyin refahı arttırılabiliyorsa, birinci bireyin refahı iyileştirilmelidir. Toplumun daha fakir bireylerine yeniden dağıtım tercih ediliyorsa bu üçüncü ilke eklenebilir; diğer her şey eşit ise daha zengin bir birey veya hanehalkından fakir bir bireye gelir veya tüketim transferi sosyal refahı arttırmalıdır.

Ancak yukarıdaki genel çerçevenin dışında bir dağıtım veya kamu politikasının diğerine hükmedemediği durumlar olabilir. Bu, ilk dağıtımın, tam tersini gösterecek ikinci dağıtımdan ve diğer meşru sosyal refah fonksiyonlarından daha yüksek bir refahla sonuçlandığını gösteren bazı meşru sosyal refah fonksiyonları olduğu anlamına gelir. Her iki dağıtım da diğerine egemen olmadığında onları sıralamak mümkün değildir, böylece politika yapıcı sosyal refahın özelliklerine ilişkin oldukça genel ilkelere uyan bir öneride bulunamaz. Bu gibi durumlardan kaçınmak için, sosyal refah işlevi üzerine daha fazla yapı empoze edilmelidir (Wodon ve Yitzhaki, 2002: 95).

Sosyal devlet anlayışının gereği olarak bireylerin insan onuruna uygun bir yaşam standardına sahip olabilmeleri ve bireylerarasındaki eşitsizliklerin minumum seviyeye indirmek için vergiler bir araç olarak kullanılmaktadır. Her alanda olduğu gibi vergi sistemiyle de devlet müdahaleleri istenen politikaların aksine sonuçlar doğurabilir. Vergi politikası ile sosyal refahın sağlanmasına yönelik devletin başarısızlığından biri vergi potansiyelinin tam olarak kavranamamasıdır. Ekonomide yaygın vergi bağışı, muafiyet dışında kalan kesimler için ağır vergi yükü teşkil etmektedir. Muafiyetten yararlananların da verimlilik kurallarına uymaksızın aşırı kaynak kullanmalarına neden olmaktadır. Yüksek gelir gruplarının lüks tüketimleri bizzat devlet eliyle finansmana dönüşmektedir. Eğitimde fırsat eşitliğinin çok çeşitli nedenlerle ortadan kaldırılması sonucu piyasa şartlarının aradığı özelliklere sahip olma hakkını kaybeden kitlelerle avantajlı kesimler arasındaki gelir dağılımı farklılıkları giderek artmaktadır. Gelir dağılımında en etkin ve doğrudan bir araç olarak kullanılan transfer harcamaları da aksine eşitsizliği arttırmıştır (Çalışkan, 1998: 333).

Eşitsizlikle mücadele çok boyutludur. Üst kesimdeki aşırılıkları dizginlemek, orta kesimi güçlendirmek ve alt kesimlere yardım etmek bunları sağlayacak şekilde vergi politikalarının belirlenmesi gerekmektedir. İlerici vergilendirme ve harcama politikaları (yoksullara kıyasla zenginlerden daha çok vergi alan ve iyi sosyal güvenlik sistemleri sağlayan politikalar) eşitsizliğin boyutlarını sınırlayabilir. Tersine, ülkenin kaynaklarını zenginlere ve iyi bağlantıları olan insanlara dağıtan politikalar eşitsizliği arttırabilir (Stiglitz, 2014: 80-82). Bu genel amaçlar doğrultusunda vergilerin bazısı ile koruma ve teşvik etme amacı güdülebilir. Bazı malların tüketimini sınırlandırarak sosyal politikanın bir aracı olabileceği gibi ülke içi üretimi korumak için bazı malların ithalini sınırlayacak şekilde de kullanılabilir. Vergiler gelir ve servet dağılımı, bireylerin tüketim, üretim, tasarruf ve yatırım tercihlerini ve davranışlarını üzerinde önemli rol

oynamaktadır (Şen ve Sağbaş, 2017). Servet ya da servet transferi üzerinde etkili olacak vergilerin uygulamasına gidilebilir. Kaynak dağılımı ve kullanımı açısından, vergi ile ilgili düzenlemelerden yararlanılabilir. Devlet tarafından vergilerin çeşit ve yapısı ile ilgili olarak yapılacak seçim sonucunda, gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltıcı etki yaratabilir (Akdoğan, 2018: 120).

Gelirin bir fonksiyonu olan tüketim gelirde ortaya çıkan değişimden etkilenmektedir. Dolayısıyla tüketim harcanabilir geliri ve tüketimi doğrudan etkileyen vergilere bağlı olmaktadır. Vergilerin tüketim yapısı ve düzeyi üzerindeki etkisi göz önünde bulundurulduğunda politika yapıcıların en uygun vergi bileşimini belirlemeleri gerekmektedir. Vergi bileşimini belirlerken dikkat edilecek husus vergi türlerinden hangilerinin tüketim harcaması üzerinde etkili olacağıdır. Ayrıca tüketim harcamalarının refahın önemli bir göstergesi olması nedeniyle politika yapıcılarının uygulanacak vergi politikalarına uzun çalışmalar sonucunda karar verilmesi önem teşkil etmektedir (Yıldız ve Sandalcı: 2016: 2).

5. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜ

Bir ülkenin veya toplumun önemli refah göstergelerinden biri hanehalkı tüketim harcamalarıdır. Tüketim eşitsizliği ölçümü yapılırken neyin tüketim olarak kabul edileceğinin, hanehalkı büyüklük farklılıklarını dikkate alan bir eşdeğerlik ölçeğinin, dönemler arasındaki fiyat farklılıklarını dikkate alan bir fiyat endeksinin ve eşitsizlik ölçütünün belirlenmesi gerekmektedir. Tüketimin belirlenmesi ve ölçülmesi karmaşık ve zor bir konudur (Crossley & Pendakur, 2002). Anketler, bireyin ya da hanehalkının tüketiminin hepsini yansıtmakta yetersiz kalmaktadır. Özel kuruluşların ve hükümetin yardımlarının ve ayni gerçekleşen bazı tüketimlerin (öğle yemekleri, gıda pulları) tespiti zordur. Bazı tüketimler de zamanın evde kullanılmasıyla (aileler veya kardeşlere çocuk baktırmak gibi) elde edilmektedir (Attanasio & Pistaferri, 2016: 3-4).

Tüketim akımı dayanıklı ve dayanıksız tüketim harcamalarının bütününden oluşmalıdır. Ertelenmiş tüketimi ve birikimi içermemelidir (Crossley & Pendakur, 2002: 8). Ayrıca eşitsizlik ölçütlerini hesaplamak için eşdeğer yetişkin (bireysel) başına tüketimin belirlenmesi önemlidir. Eşdeğerlik ölçekleri kullanılmadan, yani tüketim yapısında düzeltme yapılmadan ölçülen tüketim eşitsizliği ile eşdeğerlik ölçeği kullanılarak yapılan eşitsizlik ölçümünden farklı sonuçlar ortaya çıkacaktır. Düzeltmenin yapılmadığı hanehalkı tüketim verisinden elde edilen eşitsizlik sonuçları

daha düşük bir tüketim eşitsizliğini işaret etmektedir. Neyin tüketim olarak ele alınacağı ve ele alınan tüketim düzeltildikten sonra tüketim eşitsizliği hesaplamasında hangi eşitsizlik ölçütlerinin kullanılacağı belirlenmelidir.

Hanehalkı verilerini eşitsizlik analizi için hazırlamanın temel aracı eşdeğerlik ölçekleridir (FAO, 2005). Hanehalkı bütçe anketlerindeki tüketim harcaması verileri, hane düzeyinde toplanmaktadır. Eşitsizlik ölçümü yaparken farklı hanehalkı büyüklüğüne sahip haneleri doğrudan sıralama yaparak karşılaştırmak mantıklı değildir. Hanehalkı seviyesindeki tüketimin kişisel tüketime dönüştürülmesi gerekmektedir. Bir hanehalkının ihtiyaçları her ilave hanehalkı kişisi ile birlikte artmaktadır. Tüketimdeki ölçek ekonomileri nedeniyle ihtiyaçlar kişi sayısı ile aynı oranda artmamaktadır. Hanehalkı sayısı bir kişiden üç kişiye çıktığında elektrik vb. tüketim üç katına çıkmayacaktır (OECD, 2012). Ölçek ekonomilerinin bir sonucu olarak üç kişilik bir hanehalkının bir kişilik hanehalkının refah düzeyine ulaşması için üç katı harcama yapmasına ihtiyacı yoktur. Çünkü hanelerde bulunan fertlerin, yaş ve cinsiyetine bağlı olarak tüketimleri birbirinden farklı olacak ve haneye yükledikleri maliyet de değişecektir (De-Vos & Zaidi, 1997: 321). Hanehalkı türündeki farklılıklar dikkate alınarak yapılan ölçüm şekli "eşdeğerlik ölçeği" olarak ifade edilmektedir. Örneğin çocuk sahibi olan bir çift ile çocuk sahibi olmayan bir çiftin yapacağı harcama farklı olacaktır. Aynı zamanda hanehalkı içerisindeki çocuk ve yetişkinlerin tüketim düzeyleri de farklı olabilmektedir. Eşdeğerlik ölçekleri farklı büyüklük ve bileşimlerdeki hanehalkları arasında karşılaştırmalara imkan sağlamaktadır.

Eşdeğerlik ölçeği, her ilave hanehalkı üyesinin hanehalkına getirdiği ek harcamanın yaş-cinsiyete göre farklılık göstermesi nedeniyle hanehalkındaki fertlerin tüketimleri de birbirinden farklı olmaktadır" varsayımı altında her bir hanehalkı büyüklüğünün kaç yetişkine denk olduğunu ortaya koyan katsayılardır (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2016: 3).

Gelir ve tüketim ile ilgili yapılan çalışmalarda eşdeğerlik ölçeği kullanılmaktadır. Literatürde çeşitli eşdeğerlik ölçekleri (OxfordA, Kanada, Bernier, Ösiz vb.) mevcuttur. Bazı ülkeler kendilerinin belirlediği bir eşdeğerlik ölçeği kullanmaktayken bazı ülkeler OECD ve benzeri. uluslararası kuruluşların belirledikleri eşdeğerlik ölçeklerini kullanabilmektedirler. Türkiye'de resmi kuruluşlar, yaptıkları çalışmalarda OECD'nin belirlediği değiştirilmiş OECD eşdeğerlik ölçeğini (OECD-modified scale) kullanmaktadır.

Eşdeğerlik ölçeği kullanılmamış bir tüketim harcama verisi (ham veri) tüketim düzeyi aynı hanehalkı büyüklüğü farklı iki ailenin tüketim yapısındaki farklılaşmayı açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Farklı büyüklükteki ve bileşendeki hanehalklarının tüketimlerinin eşitsizlik hesaplanmasına uygun hale getirilmesi için hanehalkı üyelerinin tüketimlerinin bireysel eşdeğer tüketime dönüştürülmesi gerekmektedir. OECD eşdeğerlik ölçeğine göre hanedeki referans kişi için 1 değeri; 14 ve daha yukarı yaştaki fertler için 0,5 değeri ve 14 yaşından küçük fertler için 0,3 değeri dikkate alınarak hanehalkı büyüklüğü hesaplanmaktadır.

Eşitsizlik ölçümünde, hanelerin yetişkin-çocuk bileşimlerindeki farklılıkları dikkate almak gerekmektedir. Çünkü ailedeki birey sayısı arttıkça hanehalkının yaptığı harcamaların da artması beklenmektedir. Örneğin, belirli bir yılda ve aynı bölgede yaşayan iki çocuklu bir aile ile çocuksuz ailelerin aynı harcamayı yapmalarına rağmen eşdeğerlikleri (aile büyüklükleri) farklı olduğundan aynı miktarda tüketim harcamaları yapmaları tüketimlerinde eşitsizlik yoktur anlamına gelmemektedir.

Çocuklu ve çocuksuz iki ailenin harcamalarının eşit ve 1000 lira olduğunu varsayalım. OECD eşdeğerlik ölçümüne göre çocuksuz bir ailenin eşdeğerliği 1,5 ve bir çocuklu bir ailenin eşdeğerliği 2 olur. Birinci aile için eşdeğer harcama 1000/1,5= 666,6 ikinci aile eşdeğer harcama 1000/2= 500 şeklinde olacaktır. Bu örnek aile büyüklükleri farklı olan hanelerin harcamalarının eşit olmasına rağmen refah seviyelerinin farkı olabileceğini göstermektedir. İki ailenin refah seviyelerinin eşitlenmesi için çocuklu ailenin daha fazla harcama yapması beklenmektedir. Bu nedenle eşitsizlik göstergelerinin belirlenmesinde eşdeğer hanehalkı tüketimi kullanılarak daha doğru kıyaslamalar yapmak mümkün olacaktır.

5.1. TÜKETİM EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜNÜN AVANTAJLARI

Tüketim eşitsizliği yeni araştırılan bir konudur. Çalışmalarda diğer eşitsizlik türlerine göre tüketim eşitsizliğinin göz ardı edildiği vurgulanmıştır. Bilindiği üzere ekonomik anlamda eşitsizlik denildiğinde akla ilk gelen eşitsizlik türü gelir eşitsizliği olmuştur. Nitekim Bill Gates, Thomas Piketty'nin "Capital in the Twenty-First Century" kitabı ile ilgili yaptığı incelemede tüketimin ihmal edildiğini vurgulamıştır (Atkinson, 2018: 31). Yapılan çalışmalarda tüketim eşitsizliğinin neden ölçülmesi gerektiği ve ölçülmesinin ne gibi avantajlar sağladığı konusu üzerine yorumlar yapılmıştır. Aynı zamanda tüketim eşitsizliğini ölçmenin avantajları olduğu kadar

dezavantajlarının neler olabileceği konusu da tartışılmıştır. Tüketim eşitsizliğinin avantaj ve dezavantajları tartışılırken gelir ve gelir eşitsizliği ölçümü ile kıyaslanarak tartışılmış ve tespitler yapılmıştır. Tüketimin refah değişikliklerini belirlemede gelirden daha iyi bir ölçüt olup olmadığını cevaplamak gerekir.

Gelir temelli yaklaşımların eleştirmenleri bir bireyin veya hanehalkı gelirinin çeşitli kaynakları (devlet yardımları, kredi kullanımı, aileden kalan miras vb.) olabileceğini ve bu nedenle bireyin ya da hanenin gelirinin bu kaynakların tümünü dikkate alarak belirlemenin zor olacağını söylemektedir. Bu nedenle bu eleştirmenler tüketimin ekonomik refahın daha iyi bir ölçütü olduğunu savunurlar (Desilver, 2015). Friedman (1957) sürekli gelir hipotezine göre bireyler sürekli gelirini harcarken, geçici (cari) gelirinin çoğunu tasarruf edecektir. Aynı zamanda bu hipotez insanların iyi zamanlarında tasarruf ettikleri ve kötü zamanlarda ödünç alabildiği gerçeğinden yola çıkmaktadır. Buna bağlı olarak toplam kişisel gelirin, toplam kişisel tüketimden daha fazla dalgalandığı teorisi eşitsizlikle ilgili oluşan literatürde ön plana çıkmıştır (Crossley & Pendakur, 2002). Bireyin ya da hanehalkının tüketimi (ne yediği, hangi evde yaşadığı, ne giydiği vb.) bize bireyin ya da hanehalkının yaşam standardı hakkında gelirden daha fazla bilgi verir. Bu nedenle tüketim eşitsizliği refah değişikliklerini ölçmede önemli bir göstergedir (Deaton, 1992; Attanasio & Pistaferri, 2016).

Tüketimin gelirden daha düzgün (yumuşak) olduğu belirtilmektedir. Çünkü tüketim yıldan yıla gelirden daha az değişkenlik gösterir (Fisher, Johnson & Smeeding, 2012). Yaşam döngüsü içinde yüksek yaş grubunda düşük gelir, çalışma çağındaki yıllarda yüksek gelir elde edilecektir. Bireyler düşük gelir elde ettiği yıllarda borç alarak tüketimini düzeltecek, yüksek gelir elde ettiği dönemde tasarrufunu artıracaktır. Yeniden dağıtım politikaları düşük gelirli bireylerin tüketimini desteklemekte ve onlara transfer ödemeleri sağlamaktadır. Tüketim sürekli gelirin iyi bir göstergesi olduğu ve aynı zamanda transfer programlarının refah üzerindeki etkisini yansıttığı için yaşam boyu refahın göstergesi olmada gelirden daha iyi bir göstergesidir (Hassett & Mathur, 2012). Gelir eşitsizliği istatistikleri eşitsizliğin arttığını işaret etmektedir. Bu istatistiklerin refah eşitsizliğini doğru bir şekilde yansıtmadığını belirtmek gerekmektedir. Gelir finansal zenginlik ve dayanıklı tüketim malları (araba ev gibi) dışındaki tüketimi yakalamakta başarısızdır. Bu nedenle gelir, refahın nasıl değiştiğine ilişkin kısa ve dar bir bakış açısı sağlar (Meyer & Sullivan, 2013).

Harcama kavramı (yani, bir mal veya hizmet karşılığında para vermek) hem görüşmeci hem de görüşülen kişi için açıktır; oysa gelir kavramı, özellikle serbest meslek veya kendi iş faaliyetlerinden gelir elde edenler için açık değildir. Tarım ve küçük işletmelerin ve kendi hesabına çalışanların işletme hesapları ile kendi kişisel gelirlerini ayırmaları kolay değildir. Bu nedenle tarımda ve başka sektörlerde, geliri tahmin etmenin tek pratik yolu kişisel işlere ilişkin verileri toplamak ve ardından elde edilen bilgiler hakkında bir muhasebe çerçevesi oluşturmaktır. Bu süreç olağanüstü derecede zaman alır ve sonuçlar çok fazla hataya maruz kalmaktadır (Deaton & Grossh, 1998: 6).

Gelir ölçütleri genellikle gelir eşitsizliği üzerinde büyük etkisi olan vergileri ve transferleri hesaba katmaz. Refah ölçüsü olarak vergi öncesi gelirin kullanılması çeşitli nedenlerle eleştirilmektedir. Vergilerden sonra kalan gelirin kullanılması daha uygun olabilir. Ancak vergi sistemi bireylerin iş seviyesini ve tasarrufunu değiştirir. Bununla birlikte ayni transferler yoluyla elde edilen gelirler, gelirlere dahil edilmez ve transferlerin değerini belirlemek de zordur. Gelirin düşük raporlanması hanehalkı gelir anketlerinde karşılaşılan yaygın bir sorundur (Johnson & Shipp, 1991). Gelir dağılımında en düşük gelir grubuna yakın olanlar gelirlerini düşük raporlanma eğilimindedir. Çünkü kısmen devletten alınan gayri nakdi transferler gelirden hariç tutulmaktadır (Meyer, bt).

Tüketim gelirin bir fonksiyonudur. Tüketim servet değişikliğini içerdiğinden tüketim verisi kullanılarak yapılan incelemelerde servet ve gelirdeki değişikliğin saklanması da engellenmiş olmaktadır. Tüketim sadece bireylerin faydalanma düzeyini ölçmez aynı zamanda sosyal refahın bir ölçüsüdür. Bu nedenden dolayı bireyin yaşamı boyunca elde ettiği ekonomik kaynaklarının toplam miktarını daha iyi temsil eder (Krugger & Perri, 2006). Açıklanan tüm bu sebepler refahın belirlenmesi ile ilgili çalışmalarında tüketim harcamasının kullanılmasının daha avantajlı olduğunu göstermektedir.

5.2. TÜKETİM EŞİTSİZLİK ÖLÇÜMÜNÜN DEZAVANTAJLARI

Eşitsizlik ölçümünde tüketimi kullanmanın avantajları olduğu gibi bazı dezavantajları da vardır. Bazı durumlarda geliri tespit etmek tüketimi tespit etmekten daha kolay olabilir. Özellikle sanayileşmiş ülkelerde onlarca ve hatta yüzlerce soru sorma ile ilgili zaman ve çaba sarf etmek gerekmektedir. Oysa gelirin bir ya da iki

kaynaktan geldiği durumlarda, gelir verilerini toplamak tüketime göre daha avantajlı görünmektedir. Örneğin ücret ve emekli maaşları kolayca tespit edilebilen ve belgelendirilebilen gelir kaynaklarıdır (Deaton & Grossh, 1998: 5).

Tüketimi doğru bir biçimde ölçmenin bazı zorlukları olabilir. Ancak tüketim verilerinin zayıf yönlerini destekleyen çoğu argüman abartılmaktadır. En azından dağılımın altındakiler için tüketim, hanehalkı gelir anketlerinden çok daha doğru bir bilgi sağlamaktadır. Ancak tüketim harcaması anketinde tüketim bilgisinin doğru bir şekilde yansıtılması hangi tüketim türünün seçildiğine bağlı olarak değişmektedir. Örneğin bireyler kira, yiyecek ve benzin gibi tüketimlerinin doğru bir şekilde söyleyebilirken alkol, kıyafet ve mobilya tüketimlerini daha hatalı bildirebilmektedirler (Meyer, bt). İdeal bir tüketim ölçümü yıl boyunca kullanılan bütün tüketimi yakalamalıdır. Ertelenmiş tüketimi ve birikimi (sigorta primleri) içermemelidir. Tüketim akımı dayanıklı ve dayanıksız tüketim harcamalarının bütününden oluşmalıdır. Tüketim verilerine ulaşmak mümkün olsa da bütün tüketimi yakalamak oldukça zordur.

Tüketim ve tüketim harcaması arasındaki farkın hesaplanmasındaki güçlük, tüketim verisini kullanmanın bir diğer dezavantajlı yönüdür. Hanelerin kendi evlerini kiraya vermemeleri örnek gösterilebilir. Tüketim ölçülmesi genellikle karmaşıktır. Gelir ise hanehalkı anketlerinde ekonomik konsepte daha uygun görülmektedir. Ancak her hanehalkı için geliri belirlemek tüketimden daha kolay değildir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde düşük gelirli bireylerin gelirini ölçmek oldukça zordur. Çünkü gelir, ücret, kişilerarası transfer, devlet transferleri vb. şeklinde çok farklı kaynaktan elde edilmektedir. Zenginlerin tüketimleri kompleks ve ölçülmesi zordur. Zenginlerin lüks tüketimi fazlayken fakirlerin sepetinde temel ihtiyaçlar için yapılan tüketim daha fazladır. Aynı malı düşük gelirliler zenginlerinden daha düşük bir fiyattan alabiliyorsa tüketim eşitsizliği, genel fiyat endeksi ile hesaplanan eşitsizlikten daha az olacaktır (Attaniso & Pistaferri, 2002).

Sonuç olarak eşitsizlik ölçümünde hangi değişkenin (gelir, tüketim) daha iyi bir ölçüt olduğu ile ilgili genel bir mutabakat yoktur. Ancak tüketim ve gelir verisi kullanmanın avantajlı ve dezavantajlı yönleri birlikte değerlendirildiğinde eşitsizlik ölçümünde tüketim verisini kullanmanın daha uygun olduğunu söyleyebiliriz.

5.3. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ

Eşitsizlik ölçümleri farklı değişkenler (gelir, tüketim, vergi ödemeleri, vb.) için hesaplanmaktadır. Eşitsizliğe ilişkin sıralamalar, kullanılan ölçütlere göre farklılık gösterebilir. Eşitsizlik ölçütü belirlenirken aynı zamanda hangi amaç ile ölçümün yapıldığı da belirlenmektedir. Eşitsizlik ölçütlerinin doğru kabul edilmesi için eşitsizlik ölçütünün aşağıdaki koşulları sağlaması gerekmektedir (Litchfield, 1999: 2).

Pigou Dalton Transfer Prensibi: Zengin bir kişiden fakir bir kişiye yapılan gelir transferi eşitsizlikte bir düşüşe neden olmalı ya da en azından bir artışa neden olmamalıdır. Fakir bir kişiden zengin bir kişiye gelir transferi eşitsizlikte artışa neden olmalı ya da en azından düşüşe neden olmamalıdır.

Gelir Ölçeğinden Bağımsızlık Prensibi: Eşitsizlik ölçütünün tek tip oransal değişikliklere göre değişmemesi gerekir. Her bireyin geliri aynı oranda değişiyorsa o zaman eşitsizlik değişmemelidir.

Nüfus Prensibi: Eşitsizlik ölçütü nüfus artış hızından etkilenmemelidir. İki özdeş dağılımı birleştirmek eşitsizliği değiştirmemelidir.

Ayrıştırma Prensibi: Nüfusun alt gruplarındaki eşitsizlikte yaşanan değişiklikler, dağılımın geneline aynı şekilde yansımalıdır. Örneğin, nüfusun alt grubunda eşitsizlik artıyorsa o zaman eşitsizliğin genel olarak da artması beklenir.

Simetri Prensibi: Eşitsizlik ölçütü bireyin geliri ya da refahının göstergesi dışındaki herhangi bir özelliğinden bağımsız olmalıdır.

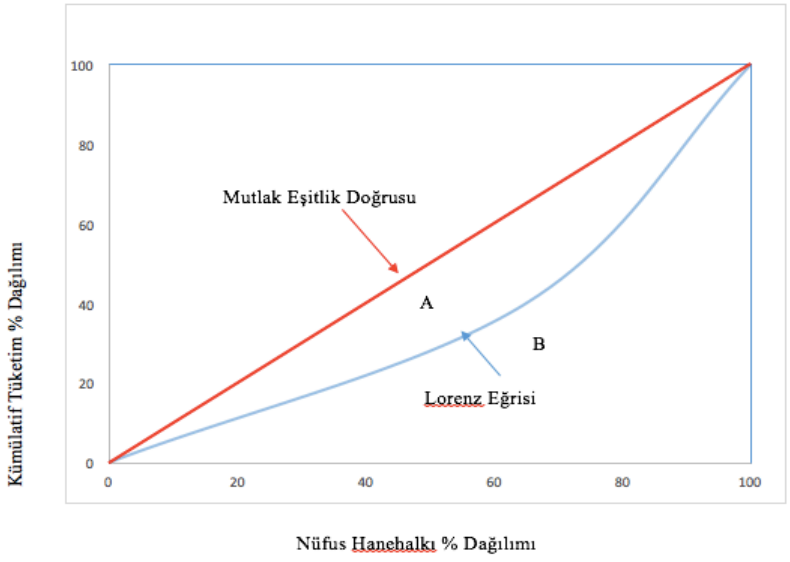
Bir ülkede ya da toplumda tüketim eşitsizliğinde iyileşme veya bozulmanın olduğunu tespit etmek için farklı dönemlerdeki tüketim dağılımları karşılaştırılır. Eşitsizlik ölçütleri farklı tarihlerdeki eşitsizlikler için bir tercih sıralaması yapılmasını sağlar. Eşitsizliği görsel olarak görmemizi sağlayan ve eşitsizlik ölçümünde en çok kullanılan Lorenz eğrileridir. Bir dağılımın Lorenz eğrisi diğer bir dağılımın Lorenz eğrisi üzerinde ise bu dağılımın Lorenz eğrisi diğerine "Lorenz baskın"dır şeklinde ifade edilmektedir. Lorenz eğrileri kesişmiyorsa, bütün pozitif eşitsizlik ölçütleri dağılımı aynı şekilde sıralar. Lorenz eğrileri iki dağılım için kesiştiği takdirde eşitsizlik için bir tercih sıralaması yapmak mümkün değildir. Böyle bir durumda farklı ölçütler dağılımı birbirinden farklı bir şekilde sıralayabilir (Gürsel vd., 2000: 38). Bu nedenle tüketim eşitsizliğinin belirlenmesinde farklı ölçütlerin kullanılması önem arz etmektedir.

Literatürde eşitsizlik ölçüm yöntemleri birden fazladır. Eşitsizlik ölçütleri normatif ve objektif olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Objektif ölçütler, eşitsizlik derecesini belirlerken gelirin veya tüketimin birbirinden ya da ortalamalarının farklarının istatiksel ölçümlerini kullanmaktadır. Normatif ölçütler ise gelir ya da tüketim dağılımı oranlarının yanında sosyal refah anlayışına uygun olarak fayda fonksiyonunu da göz önünde bulundurmaktadır. Bu iki ayrımın yanı sıra gelir veya tüketim dağılımı statik ölçütler kullanılarak grafiksel olarak gösterilebilir (Aktan, 2002). Objektif eşitsizlik ölçütlerine Gini katsayısı, yüzde paylar katsayısı, logaritmik sapmaların ortalaması, Genelleştirilmiş Entropi Endeksi, göreli varyans, Kuznets Katsayısı örnek gösterilebilir. Atkinson endeksi ve Dalton ölçütü normatif eşitsizlik ölçütleridir. Statik eşitsizlik ölçütleri Lorenz eğrisi ve Pens parade olmak üzere iki grupta incelenebilmektedir. Bu bölümde en çok kullanılan objektif, normatif ve statik eşitsizlik ölçütleri açıklanmıştır.

5.3.1. Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı

Lorenz eğrisi statik eşitsizlik ölçütüdür. Diyagramın yatay ekseninde nüfusun kümülatif yüzde payları, dikey ekseninde gelirin veya tüketimin kümülatif yüzde payları yer almaktadır. Şekil 4'de görülmektedir. Bir Lorenz Eğrisi oluşturmak için öncelikle, her bireye ait tüketimin/gelirin oranını ve aynı bireyin temsil ettiği toplam nüfusun oranının hesaplanması gerekir.

Şekil 4. *Lorenz Eğrisi*



Dikey eksende gelirin %100'ü, yatay eksende ise nüfusun %100'ü gösterildiği için diyagram kutu şeklindedir. Gelirler veya tüketimler bireyler arasında eşit olarak dağılmışsa Lorenz eğrisi 45 derecelik bir doğru biçimindedir. Orijinle karşı köşeyi birleştiren bu doğru mutlak eşitlik doğrusudur. Mutlak eşitlik doğrusu üzerindeki her noktada, nüfusun belirli bir yüzdesi, gelirin belirli bir yüzdesini almaktadır. Nüfusun %20'sinin tüketimin %20'sini alması buna örnek gösterilebilir. Lorenz eğrisinin mutlak eşitlik doğrusundan uzaklaşması gelir veya tüketim dağılımında eşitsizlik olduğu anlamına gelmektedir.

Eşitsizlik ile ilgili sonuçları görsel olarak sunabilmesi Lorenz eğrisini kullanmanın avantajlarından biridir. Birkaç Lorenz eğrisi aynı diyagram üzerinde gösterilebilmektedir. Örneğin farklı üç yılın Lorenz eğrilerine bakarak eşitsizlik ile ilgili yorum yapabiliriz. Ancak bu Lorenz eğrilerinin bazı noktalarda diğer bir yılın Lorenz eğrisinin altında yer alabileceği gibi bazı noktalarda üstünde yer alabilir. Ancak böyle bir durumda Lorenz eğrileri, hangi tüketim dağılımının diğerine tercih edileceği konusunda tam bilgi sağlayamamaktadır.

Gini katsayısı eşitsizlik hesaplamalarında en çok kullanılan objektif eşitsizlik ölçütlerden biridir. Lorenz eğrisi ile mutlak eşitlik çizgisi arasında kalan alan (A) ile mutlak eşitlik çizgisi altında kalan tüm alanın (A+B) birbirine oranıdır.

Gini katsayısı geniş bir istatiksel bilgi dizinini tek bir şekle sıkıştırmaktadır.

A + B = 0.5 olduğundan Gini katsayısı, G = 2A = 1-2B. Lorenz eğrisi = L (x) işlevi ile temsil ediliyorsa B'nin değeri integral ile bulunabilir. Lorenz eğrisini L(x) şeklinde bir fonksiyon olarak ifade edersek Gini katsayısı şu şekilde hesaplanır.

$$\text{Gini Katsayısı} = 1 - 2\int_0^1 L(x)dx$$

Gini katsayısı Lorenz eğrisinden hareketle matematiksel olarak hesaplanması aşağıdaki şekildedir.

Gini Katsayısı= A/A+B olarak ifade edilmektedir. Eğer A= 0 ve G= 0 ise mutlak eşitliği ifade etmektedir. B= 0 ve G= 1 ise mutlak eşitsizliği ifade etmektedir. Diyagramda mutlak eşitlik doğrusunun altında kalan A+B alanı bir dik üçgenin alanına eşittir. Bu nedenle A+B alanı, x (kümülatif yüzde tüketim veya gelir) ve y (kümülatif yüzde nüfus) ekseninin çarpımının ikiye bölünmesi olarak A+B= 100*100/2 şeklinde

ifade etmek mümkündür. A+B= 5000 olacaktır. B alanını yamuğun alan formülünden yararlanarak hesaplamak mümkündür.

B alanı için formül aşağıdaki şekildedir.

$$B = \sum_{i=0}^{n} \frac{(X_{i+1} + X_i) * (Y_{i+1} + Y_i)}{2}$$

x0 = y0 = 0, Lorenz eğrilerinin uç noktalarıdır.

A+B= 5000 ise A= 5000-B olacaktır.

Gini katsayısı bütün tüketim için eşit ağırlık vermektedir. Gini katsayısı 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Katsayıdaki artış eşitsizliğin arttığını, azalış ise eşitsizliğin azaldığını işaret etmektedir.

5.3.2. Yüzde Paylar Katsayısı

Yüzde paylar analizi, objektif, basit ve kolay bir eşitsizlik ölçütüdür. Bu ölçütte haneler gelirlerine veya harcamalarına göre küçükten büyüğe doğru sıralanır. Ayrıca haneler %5, %10'luk, %20'lik dilimlere ayrılmaktadır. Gruplar oluşturulduktan sonra, hangi grup yüzde paylar analizi yapılacak ise ilgili gruba düşen harcama veya gelir, toplam harcama veya gelire oranlanmaktadır. Yüzde paylar analizi yapılırken hanelerin en düşük harcama veya gelire sahip olan grup ile en yüksek harcama veya gelire sahip gruplar arasında karşılaştırma yapılmaktadır.

Yüzde paylar analizi aşağıdaki şekillerde ölçülebilir;

P80/P20: Bu oran hanelerin tüketimleri küçükten büyüğe sıralanarak beş gruba ayrılmaktadır. En fazla tüketim yapan grup ile en düşük tüketim yapan grubun birbirine oranıdır. Bu değer arttıkça eşitsizlik artmaktadır.

P90/P10: Hanelerin tüketimleri küçükten büyüğe sıralanarak on gruba ayrılmaktadır. Bu oran en fazla tüketim yapan %10'luk dilim ile en düşük tüketim yapan %10'luk dilimin birbirine oranıdır. Değer arttıkça eşitsizlik artmaktadır.

P90/P50: Tüketime göre doksanıncı yüzdeye (P90) karşılık gelen tüketimin ellinci yüzdeye karşılık gelen tüketime oranıdır. Değer arttıkça eşitsizlik artmaktadır.

P50/P10: Tüketime göre ellinci yüzdeye (tüketim medyan değeri) karşılık gelen tüketim ile onuncu yüzdeye (P10) karşılık gelen tüketime oranıdır.

Palma Oranı: En fazla tüketim yapan %10'luk dilim ile en düşük tüketim yapan %40'lık dilimin birbirine oranıdır. Bu oran arttıkça eşitsizlik artmaktadır.

5.3.3. Genelleştirilmiş Entropi (GE) Endeksi

Entropi bir veri kümesindeki düzensizliği ve dağınıklığı ölçen istatiksel nicel bir ölçümdür. Veri kümesindeki düzensizliğin artması ile birlikte entropi değeri de artmaktadır. GE endeksi, eşitsizlik kriterlerini sağlayan objektif eşitsizlik ölçütlerinden biridir (Word Bank, 2014: 62).

Genelleştirilmiş Entropi endeks Formülü;

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha(\alpha\text{-}1)}\left[\frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N}\left(\frac{E_i}{\bar{E}}\right)^{\alpha} \text{-}1\right]$$

Buradaki N, birey sayısını; E_i, i bireyinin tüketimini; $\bar{E}$ tüketimin aritmetik ortalamasını göstermektedir. GE endeksinde α parametresi, dağılımın farklı sınıflarındaki tüketimler arasında mesafelerin ağırlığını göstermektedir. Bu parametrenin küçük değerler alması dağılımın alt kısımlarındaki değişime duyarlılığının yüksek olduğunu, yüksek değerler alması dağılımın daha üst kısımlardaki değişimlere duyarlılığının fazla olduğunu göstermektedir. α parametresi için en çok kullanılan değerler 0,1 ve 2 dir.

Theil endeksi 1967 yılında eşitsizliğin ölçümünü bilgi teorisinde entropi kavramından yararlanarak geliştirmiştir. GE endeksinde α parametresi 0 ve 1 değeri ile ortalama logaritmik sapma ve Theil L endeks ölçümleri hesaplanmaktadır (Aung, 2016: 42).

α =0 ise Logaritmik Starndart Sapma (L) endeksi olarak ifade edilir.

$$E(0) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\ln\left(\frac{\bar{E}}{E_i}\right)$$

α =1 ise Theil L endeks olarak ifade edilir.

$$E(1) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\frac{E_i}{\bar{E}}\ln\left(\frac{E_i}{\bar{E}}\right)$$

GE endeksindeki α parametresinin 2 değerini alması değişim katsayısının karesi (SCV) olarak ifade edilir.

$$GE(2) = \frac{SCV^2}{2}$$

GE sınıfındaki ölçümlerde α parametresi 0 için dağılımın alt ucundaki değişikliklere daha duyarlı olduğunu gösterir. α parametresi 1 için dağılımdaki değişikliklere karşı eşit hassasiyettedir. Daha yüksek değerler, dağılımın üst ucundaki değişikliklere duyarlılığı gösterir.

5.3.4. Logaritmik Sapmaların Ortalaması (LSO)

LSO objektif eşitsizlik ölçütlerinden biridir. Gelir ve tüketim dağılımlarının gözlem değerleri küçük değerlerde yoğunlaşmakta, büyük değerlere gittikçe araları daralan sağa çarpık dağılım göstermektedir. Bu nedenle tüketim dağılımını daha simetrik hale dönüştürmek için logaritmik forma dönüştürülür. Logaritmik Sapmaların ortalaması şu şekilde formüle edilir;

$$\text{LS} = \sqrt{\frac{\sum_i^n (\log y_i - \log \mu)^2}{n}}, \qquad \text{LSO} = \sqrt{\frac{\sum_i^n (\log y_i - \log \mu)}{n}}$$

LS ve LSO eşitsizlik ölçütlerinin transfer ilkesine duyarlılığı yüksektir. Özellikle bu ölçüt, alt gelir veya harcama gruplarının transferlerine daha fazla ağırlık verdiğinden gelir veya tüketim dağılımının alt kısmına önem verilmek isteniyorsa logaritmik değer kullanılmalıdır. Gelir veya tüketim transferi dağılımın alt ucunda oluşuyorsa bu ölçüt diğer eşitsizlik ölçütlerinden daha fazla azalmaktadır (FAO, 2006: 22).

İki gelir dağılımından Gini katsayısına göre ilk dağılımının (Gini katsayı değeri düşük) tercih edildiğini varsayarsak LSO değeri ikinci dağılımda düşük değere sahipse ikinci dağılımın tercih edilmesi gerektiğini gösterebilir. Bu durumda Lorenz eğrileri birbirini 0 noktasına yakın bir noktada keserler (Gürsel vd., 2000: 179).

5.3.5. Göreli Varyans Katsayısı

Dağılım bir serideki birimlerin birbirinden ya da ortalamadan farklılıklarını ve nasıl değiştiklerini gösterir. İki serinin ortalamaları aynı ancak değişkenlikleri farklı olabilmektedir. Varyans dağılımın standart sapmasının (σ), aritmetik ortalamaya (μ) oranlaması olarak ifade edilen ölçüttür. Varyans, gelir eşitsizliği ölçütlerinde olması gerekli olan ölçekten bağımsız olma özelliğini sağlayamamaktadır. Fakat göreli varyans ölçekten bağımsızlık şartını sağlayabilmektedir (Gürsel vd., 2000: 180).

Değişkenlik Katsayısı formülü;

$$DK = \frac{\sigma}{\mu}$$

Değişkenlik katsayısının karesi göreli varyans olarak ifade edilmektedir. Göreli varyans üst gruptaki gelir veya tüketim transferlerine daha fazla duyarlılık göstermektedir.

5.3.6. Atkinson Endeksi

Atkinson Endeksi, İngiliz ekonomist Anthony Barnes Atkinson tarafından geliştirilen normatif eşitsizlik ölçütüdür. Literatürde en yaygın kullanılan refah temelli eşitsizlik ölçütüdür. Bu ölçüm daha yüksek bir değerde toplam sosyal fayda için veya daha eşit bir dağıtım karşılığında bireylerin daha küçük gelirleri kabul etmeye istekli olmaları ile toplumun eşitsizlikten kaçınma derecesine bağlıdır (Development Strategy and Policy Analysis, 2015: 1). Atkinson endeksinde toplumsal refah fonksiyonu, gelire göre azalan marjinal faydası olan, toplumu oluşturan bireylerin fayda fonksiyonlarının toplamıdır. Atkinson'un fayda fonksiyonu, dolayısıyla toplumsal refah denklemde gösterildiği gibi toplumun eşitsizlikten kaçınma derecesine (Ɛ) bağlıdır.

Endeks Formülü;

$$A=1-\left[\frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N}\left(\frac{y_i}{\mu}\right)^{1-\varepsilon}\right]^{\frac{1}{(1-\epsilon)}}$$

Endeks, toplumun eşitsizliğe karşı duyarlılığının derecesine bağlı olarak sonuçlar vermektedir. Toplumun eşitsizliğe verdiği değer sıfır ile sonsuz arasında değer almaktadır. Bu değerin 0 olması toplumun eşitsizlik karşısında kayıtsız olduğunu gelir veya tüketim dağılımına önem vermediğini; ağırlığın sonsuz olması ise toplumun sadece en düşük gelir veya tüketim grubundaki kişilerle ilgilendiğini göstermektedir (Gürsel vd., 2000: 181).

Değerlendirme

Bu bölümde tüketim ve tüketim harcaması kavramlarının günlük konuşmada birbirinin yerine kullanıldığı ancak birbirinden farklı olduğu ifa edilmiştir. Tüketim gelirin bir fonksiyonudur. Bu nedenle gelir ile tüketim ilişkisini açıklayan tüketim teorileri incelenmiştir. Sonuçta tüketimi etkileyen temel değişkenin gelir olduğu ifade edilebilir. Gelirin yanı sıra tüketim harcamasını etkileyen başka faktörler de vardır. Bu faktörler ekonomik, davranışsal, demografik, sosyo-kültürel faktörler olarak

sınıflandırılmıştır. Bu faktörlerin tüketimi etkilediği gibi tüketim eşitsizliğini etkileyebileceği de söylenebilir. Ancak tüketim eşitsizliğini etkileyen faktörler gelir, servet, fırsat eşitsizliği, satın alma sıklığı ve vergi politikası olarak belirlenmiştir. Çünkü bu faktörler ile tüketim eşitsizliği arasında doğrudan neden sonuç ilişkisi vardır.

Tüketim eşitsizliği ile ilgili literatür incelenmiş ve tüketim eşitsizliği ölçümünün gelir eşitsizliği kadar ilgi görmediği ortaya çıkmıştır. Eşitsizlik ölçümünde gelir ve tüketim verisi kullanmanın avantajlı ve dezavantajlı yönleri değerlendirilmiş ve gelir yerine tüketimin incelenmesinin daha uygun olduğu görülmüştür.

İKİNCİ BÖLÜM
KATMA DEĞER VERGİSİ

Çalışmanın temel amacı KDV simülasyonlarının tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediğini incelemektedir. Bu nedenle çalışmanın iki ana konusu ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi tüketim ve tüketim eşitsizliğidir. Bu konular birinci bölümde açıklanmıştır. İkinci konu ise KDV'dir.

Bu bölümde bir harcama vergisi olan KDV'nin teorisi, tarihçesi, hesaplama türleri, özellikleri, avantajlı ve dezavantajlı yönleri açıklanmıştır. Ayrıca KDV'nin vergi gelirleri içerisindeki yeri ve önemi dolaylı ve dolaysız vergiler açısından ele alınmıştır. Daha sonra Türkiye'de KDV oran uygulamasına dair bilgiler verilmiştir. KDV'de çoklu oran uygulamasının nedenleri açıklanmıştır. KDV'de çoklu oran uygulamasının ortaya çıkarabileceği sorunlar tartışılmıştır. Son olarak vergilemede etkinlik ve optimalite konuları ele alınmış olup bu çerçevede optimal vergileme yaklaşımlarından bahsedilmiştir. Son olarak harcama vergilerinin optimalliği ve etkinliği tartışılmıştır.

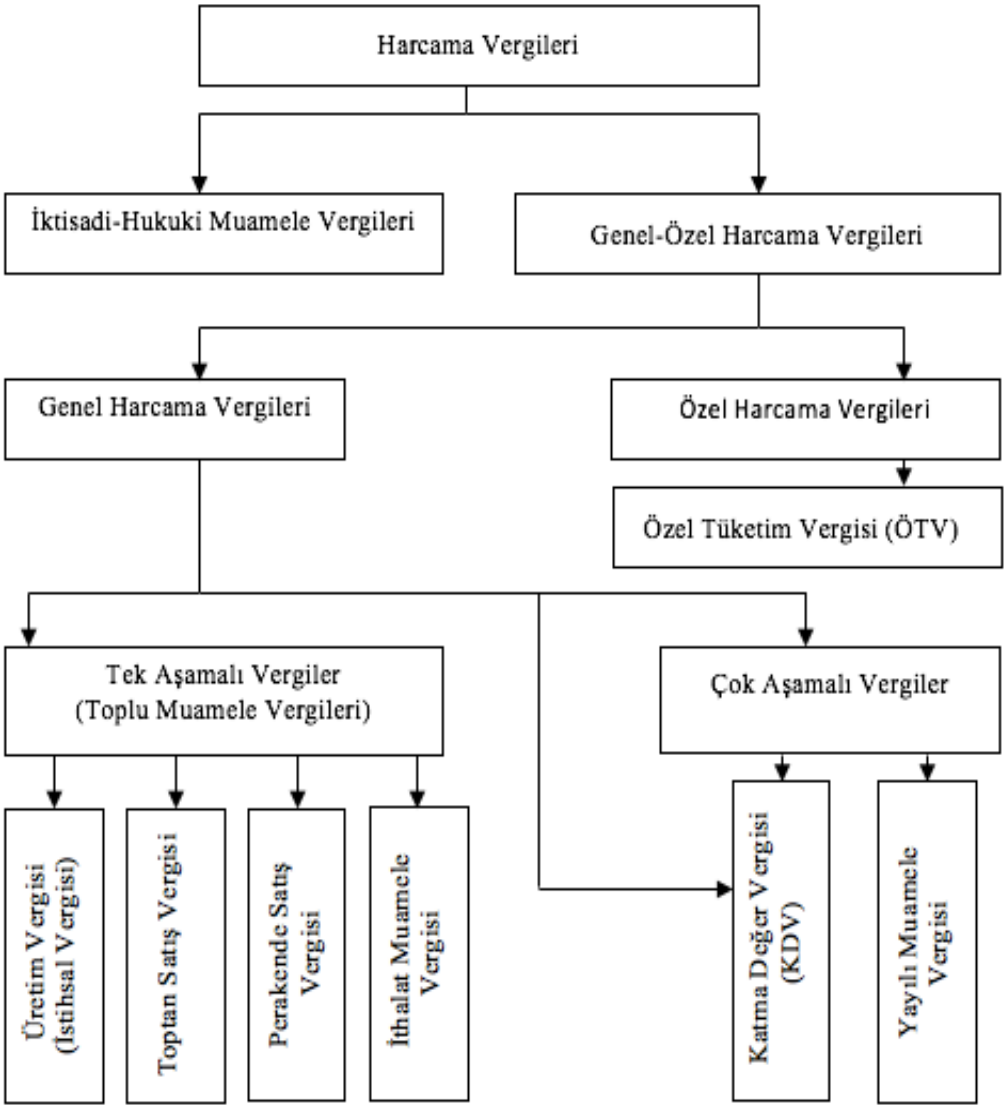
1. HARCAMA VERGİLERİ

Tüketim veya harcama, vergi matrahı olarak gelirin bir alternatifidir. Son yıllarda tüketime olan ilginin artması tüketimin ödeme gücünün bir göstergesi olduğunun bir kanıtıdır. Tüketim vergilerinin tasarruf ve yatırımı teşvik etme gücü gelir vergilerine nazaran daha yüksektir. 1915'de Nicholas Kaldor, ödeme gücünün göstergesi olarak tüketimin gelirden daha iyi bir ölçüt olduğunu savunmuştur. Kaldor'un argümanı kişisel faydanın mal ve hizmetler tüketildiğinde elde edildiğine dayanmaktadır (Hyman, 2010: 644-646). Kişinin refah seviyesinin gelir düzeyi ile birlikte tüketim harcamasıyla ölçülmesi günümüzde de önemlidir. Vergi ödeme gücünün göstergesi kişilerin gelir ve servetinin yanı sıra yaptığı harcamalardır. Harcamanın ödeme gücünün göstergelerinden biri olması harcama vergilerinin de önemli bir role sahip olduğunu göstermektedir.

Harcama vergileri gelir ve servetin elde edilmesi aşamasında değil tüketim amacıyla kullanımı sırasında alınan vergilerdir (Edizdoğan, 2007: 301). Harcama üzerinden alınan vergiler, mal ve hizmetler üzerinden alınan vergiler olarak bilinmektedir. Söz konusu vergilerin konusunu mal ve hizmetlerin üretimi, satışı ve tüketimi oluşturmaktadır. Bu vergiler mükellefin gelir, servet, ailevi durumunu dikkate

almadığı için gayri şahsi niteliktedir. Harcama vergileri mükelleflerin şahsi durumlarını göz önüne almadığı için dolaylı vergiler olarak adlandırılmaktadır. Dolaylı vergiler fiyat içinde gizlendiğinden, mükellefler ödedikleri vergiyi hissetmezler. Diğer bir ifadeyle mali anesteziye uygun vergilerdir. Mali anesteziye uygun vergiler olması devletin bu vergileri tercih etme nedenlerinden biridir. Harcama vergileri geliri düşük olan kişilerden geliri yüksek olan kişilere nazaran daha yüksek oranda (kişinin geliri arttıkça tükettiği mal için ödediği verginin gelire oranı azalır) alınmaktadır. Bu nedenle bu vergiler tersine artan oranlı özelliğe sahip vergilerdir. Devlet harcama vergilerini gelir elde etme amacının yanı sıra bazı mal ve hizmetlerin tüketimini kontrol etmek amacıyla kullanmaktadır. Bu durum harcama vergilerinin vergi politikası için önemli hale getirmektedir (Orhaner, 2000: 202). Harcama vergileri; vergiyi doğuran olaya, dış ticarete, kapsamın, vergilendirmenin amacına göre farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır. Harcama vergilerinin kapsamına göre sınıflandırdığımızda aşağıdaki şema ortaya çıkmaktadır (Şen ve Sağbaş, 2017: 208).

Şekil 5. *Harcama Vergilerinin Sınıflandırılması*



Kaynak: Şen ve Sağbaş, (2017: 208).

Harcama üzerinden alınan vergiler vergiyi doğuran olaya göre ikiye ayrılmaktadır. İktisadi muamele vergileri ve hukuki muamele vergileri. Kapsamına göre harcama vergileri genel harcama vergileri ve özel harcama vergileri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.. Genel harcama vergisi uygulama şekline göre ikiye ayrılır. Toplu muamele vergisi ve çok aşamalı vergi. Toplu muamele vergisi de uygulanma biçimine göre dörde ayrılır; istihsal (üretim) vergisi, toptan satış vergisi, perakende satış vergisi ve ithalat muamele vergisi. Çok aşamalı vergiler de ikiye ayrılmaktadır: Katma Değer Vergisi ve Yayılı Muamele Vergisi.

1.1. ÖZEL HARCAMA VERGİLERİ

Özel tüketim vergisi (ÖTV) belirli mal veya ürünler üzerinden oransal olarak alınan dolaylı bir harcama vergisidir. Bu vergiler devletin gelir sağlamak amacıyla vergilendirdiği, talep esnekliği yüksek olan maddeleri (lüks arabalar vb.) insan sağlığına zararlı olduğu düşünülen maddeleri (alkol, sigara vb.) hedef almaktadır. (Edizdoğan, 2007: 254).

Özel tüketim vergisi 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun ekli (I), (II), (III) ve (IV) sayılı listelerde yer alan mallar üzerinden bir kez alınan bir vergidir. Farklı vergi miktarlarında veya oranlarda ÖTV'ye tabi olan başlıca dört ürün grubu vardır. Bunlar;

- Liste (I), petrol ürünleri, doğal gaz, yağlama yağı, çözücüler ve çözücü türevleri ile ilgilidir,
- Liste (II), kara, hava ve deniz taşıtları (otomobil ve diğer taşıtlar, motosikletler, uçaklar, helikopterler, yatlar vb.) ile ilgilidir.
- Liste (III), alkollü içecekler ve kolalı gazozlar, sigaralar ve diğer tütün ürünleri ile ilgilidir,
- Liste (IV), diğer tüketim mallarına (havyar, kürkler, cep telefonları, beyaz eşya ve diğer elektrikli ev makineleri vb.) ilişkindir.

1.2. GENEL HARCAMA VERGİLERİ

Genel muamele vergileri, uygulanma şekline göre tek aşamalı vergiler ve çok aşamalı vergiler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

1.2.1. Toplu Muamele Vergisi (Tek Aşamalı Vergiler)

Genel harcama vergisinin sadece bir aşamasına uygulanan vergiler toplu muamele vergileridir. Yayılı muamele vergisi gibi üretim-tüketim zincirinin her aşamasında ayrı ayrı vergi alınmamaktadır. Toplu muamele vergisinde işlem sayısına göre vergi hasılatı elde edilmediği için vergi yükü de sabittir. Vergileme bir safhada gerçekleşmediği için verginin kapsamı yani mükellefi azalmaktadır. Bu nedenle yayılı muamele vergisine göre oranı daha yüksektir. Toplu muamele vergileri, toptan satış vergisi, üretim satış vergisi perakende satış vergisi ve ithalat muamele vergisi olmak üzere dört gruba ayrılmaktadır.

Toptan satış vergisi; bir malın toptan satış aşamasında alınan bir vergidir. Toptancının toptancı olmayan perakendeci ve tüketicilere mal satışı veya teslimi işlemleri üzerinden de vergi alınmaktadır.

Üretim satış vergisi; sadece üretim aşamasında uygulanan bir vergidir. Belirli maddelerin üzerine değil, genel olarak üretim üzerine konulduğu için önceki üretim aşamalarında ödenen verginin indirilmesine izin vermektedir.

Perakende satış vergisi; üretim tüketim zincirinin perakende aşamasında alınmaktadır. Bu vergi doğrudan tüketiciyi muhatap aldığından dolayı büyük mükellef kitlesine ulaşılmasını sağlamaktadır. Daha geniş bir kitleye ulaştığından dolayı toptan satış ve üretim satış vergisine göre daha düşük vergi oranları uygulanabilir.

İthalat muamele vergisi; sadece malın ithalatı aşamasında ortaya çıkmaktadır. Mal ve hizmetlerin gümrükten geçişi sırasında alınan bir vergidir.

1.2.2. Çok Aşamalı Vergiler

Çok aşamalı vergiler ikiye ayrılmaktadır. Yayılı muamele vergisi ve KDV'dir. Yayılı muamele vergisinde, üreticiden tüketicinin eline geçene kadar malların el değiştirdiği her safhada belirli oranda vergi tahsil edilmektedir. Sonuçta imalatçıdan toptancıya toptancıdan perakendeciye, perakendeciden tüketiciye her safhada alınan vergi malın maliyetine eklenerek bir sonraki safhaya devreder. Bu durum vergiden vergi alınmasına yol açmaktadır. Vergiden vergi alınması vergi piramitleşmesine neden olmaktadır (Türk, 2002: 17). Literatürde "şelale tipi vergiler" olarak da ifade edilmektedir. Vergi piramitleşmesi bir verginin gerçek yükünün ortalama vergi yükünü aşmasıdır (Şen ve Sağbaş, 2017: 212). Dağıtım aşamalarının sayısı vergi piramitin boyutunu belirler. Dağıtım aşamaları (malın el değiştirme aşamaları) ne kadar fazla ise vergi yükü o kadar fazla olmaktadır. Bu özelliklere sahip bir yayılı muamele vergisinin birçok sakıncası vardır. Bazı zorunlu malların lüks mallara kıyasla daha fazla safhasının olması daha fazla vergiye tabi olmalarına ve tüketicilerin yasal vergi oranından daha fazla vergi ödemelerine neden olabilir. Ayrıca firmaların malların el değiştirdiği her safhayı (imalatçı-toptancı-perakendeci) azaltmak için birleşmelerine neden olabilir. Böylece dikey entegrasyon sorunu ortaya çıkacaktır. Büyük işletmeler, firmalar her safhayı bünyesinde bulundurarak elde ettikleri vergi avantajından dolayı küçük işletmelerin büyük işletmelerle rekabet gücünü azaltmaktadır (Edizdoğan, 2007).

Çok aşamalı vergi sınıflandırılmasına giren diğer bir vergide KDV'dir. Çalışmanın içeriğine uygun olarak KDV diğer vergi türlerine nazaran daha detaylı incelenmiştir.

2. KATMA DEĞER VERGİSİ

Katma değer kavramı üretim faaliyetine katılan faktörlerin ortaya çıkardığı ek değer olarak tanımlanabilir (Eğilmez, 1983: 24). Katma değer, üretilen mal ve hizmetlerin el değiştirdiği her aşamadaki satış fiyatı ile üretimde kullanılan mal ve hizmetlerin maliyetleri (alış fiyatı) arasındaki fark olarak ifade edilmektedir (Metcalf, bt: 74).

KDV, mal ve hizmetlerin üretiminden tüketimine kadar olan sürecin her aşamasında ortaya çıkan katma değeri vergilendirmektedir. Aslında KDV önceden tahsil edilmiş bir satış vergisidir. Böylece işletmeler veya kişiler üretimden tüketime giden süreçte bu ekonomik faaliyete kattıkları katma değer üzerinden vergilendirilmiş olmaktadır (Aktan, 2018: 69).

KDV, üretim ve dağıtım zincirinin bir parçası olan işletmelerin, bünyelerinde bulundurdukları çalışanları, teçhizat ve makinaları ile firmalardan aldıkları mal ve hizmetlere kattıkları değerlerin vergilendirilmesidir (Edizdoğan, 2007: 310). Bu tanımlardan yola çıkarak KDV'nin özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz;

- Mal ve hizmetler üzerinden alınmaktadır.
- Vergi satış fiyatı yerine sadece katma değer üzerinden alınmaktadır.
- KDV muamele safha işlemleri arasında ayrım yapmamaktadır. Bu nedenle vergi, geniş bir alana yayılma etkisine sahiptir.
- KDV'de vergi oranı, her aşamada katma değere uygulanmaktadır.
- Mal ve hizmetlerin maloluş bedeli (alış fiyatı) ile satış fiyatı arasındaki farkı dikkate almaktadır.

2.1. KATMA DEĞER VERGİSİNİN TÜRLERİ

KDV, harcama üzerinden alınan vergilerin en gelişmiş ve modern türüdür KDV'nin üç temel türü bulunmaktadır. Bunlar; Gayri Safi Hasıla Tipi, Gelir Tipi ve Tüketim Tipi Katma Değer Vergisi'dir (Türk, 2002: 174).

Gayri Safi Hasıla Tipi KDV: İşletmelerin satışlarından başka işletmelerden satın aldığı girdilerin çıkarılması ile birlikte yatırım mallarının maliyet değerleri ve amortisman ayırarak matrahtan çıkarılmasına imkan verilmemesidir.

Gelir Tipi KDV: Bu vergide ise yatırım mallarının amortismanı katma değerden düşülür. Yani gelir tipi KDV, işletmenin faaliyetinin her aşamasında yarattığı net katma değerin vergilendirilmesidir.

Tüketim tipi KDV: Bu vergi işletmelerin diğer işletmelerden aldığı malların bedellerinin çıkarılmasına izin vermektedir. Yani işletmenin vergilendirilecek katma değeri hesaplanırken yatırımlar vergi dışında kalmakta ve sadece malın tüketimi vergilendirilmektedir.

2.2. KATMA DEĞER VERGİSİNİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Gelir, servet ve kazanç üzerinden alınan vergiler dolaysız iken harcamalar üzerinden alınan vergiler dolaylı vergiler olarak sınıflandırılmaktadır. KDV dolaylı vergiler arasında en yüksek paya sahip olan bir harcama vergisidir. Son yıllarda dolaysız vergilerden dolaylı vergilere doğru bir kayma söz konusudur. Dolaylı vergilemenin artması gelir ve sermaye üzerindeki toplam vergi yükünün azalmasını sağlamaktadır. Arz yönlü iktisatçılar dolaylı vergi oranları artarken gelir ve kurumlar vergisi oranları azaltılarak üretkenliğin artırılabileceğini savunmaktadırlar. Vergilerin dolaysız vergilerden dolaylı vergilere doğru kaymasının iki etkisi vardır. Bunlar gelir etkisi ve ikame etkisidir (Balseven, 2003: 219).

Gelir etkisi; vergideki herhangi bir artışın bireyin gelirinde azalmaya neden olması sonucunda bireyin vergi öncesi gelir seviyesine tekrar dönebilmesi için daha fazla çalışma isteğinde bulunmasıdır. Bireyler vergiden dolayı gelir azalmasına farklı tepkiler verebilirler. Gelir düzeyi düşük bireyler emekliliklerini erteleyebilir, boş zamanlarını azaltabilirler.

İkame etkisi; vergideki artış sonucunda bireyin çalışma isteğinin azalmasıdır. Bireyler daha az çalışarak boş zamanı tercih edebilirler. Gelirlerini artırmayarak daha fazla vergi ödemek istemezler. Aynı sonuca tüketimlerini azaltarak da ulaşabilir.

Dolaylı bir vergi olan KDV'nin bazı avantajlı ve dezavantajlı yönleri vardır. KDV'nin avantajlı yönleri;

- KDV'nin diğer tüketim üzerinden alınan vergiler içinde avantajlı olarak görülmesinin en temel nedenleri tarafsızlık, şeffaflık, kesinlik ve kendi kendini denetleme mekanizmasıdır. Tarafsızlık üreticilerin ve tüketicilerin kararlarına müdahale etmemektir.
- Yayılı muamele vergisi gibi vergi piramitleşmesine neden olmaz. Çünkü KDV üretim-tüketim sürecinin her aşamasında satış fiyatı üzerinden değil katma değer üzerinden alınmaktadır (Şen ve Sağbaş, 2016:212).[1]
- KDV diğer tüketim vergileri gibi dikey entegrasyonu teşvik etmez. Her satış noktasında verginin uygulanması, verginin bir aşamada kaldırılması durumunda, verginin bir sonraki noktada gerçekleştirilebileceği anlamına gelir. Vergi, yalnızca üretim ve dağıtım zincirindeki tüm şirketler satışlarını gizlemek için birlikte hareket ettiğinde tamamen ortadan kaldırılabilir.
- KDV ile gelir vergisinin dışında kalan kazançların başka bir yolla vergilendirilmesi sağlanmaktadır. Gelir vergisine kıyasla birikim (tasarruf) ve çalışma arzusunu negatif etkilemediği gibi bunların teşvikini sağlamaktadır (Orhaner, 2000: 207).
- Gelir ve servet tanımlamasındaki zorluklar ve karmaşıklıklar söz konusudur. Ancak KDV gelir ve servet gibi karmaşık değildir. Diğer vergilere kıyasla anlaşılması ve yönetimi kolaydır.
- KDV, en son tüketici üzerine yansıtılmaktadır. Nihayetinde vergi yükü işletme üzerinde kalmamakta işletmeler tüketiciden tahsil ettikleri vergiyi vergi dairesine ödemektedirler. Böylece vergi ödeyicileri vergi yükünü daha az hissetmektedir. Mali anesteziye uygun vergilerdir. KDV bu özelliğinden dolayı diğer vergi türlerine göre vergi kaçakçılığı olasılığı daha az olan bir vergidir.
- KDV'nin mükellefi fazla olduğundan dolayı düşük oran uygulamaları ile yüksek miktarda gelir/hasılat elde edilebilir. Genellik prensibine uygun olarak kapsamının geniş olması sayesinde verimi yüksek olan bir vergidir.

KDV'nin dezavantajlı yönleri;

- KDV mal ve hizmetler üzerinden alındığından bu mal ve hizmetlerin kaynak dağılımı yönünden dengesini bozabilir. Devletin vergi hasılatını

[1] Vergi piramitleşmesi, bir verginin gerçek yükünün ortalama vergi yükünün üzerine çıkmasıdır. Yayılı muamele vergileri üretim-tüketim sürecinin bütün aşamalarında satış fiyatı üzerinden alındığı için vergi piramitleşmesine neden olmaktadır (Şen ve Sağbaş, 2016).

arttırması için talep esnekliği düşük mal ve hizmetler üzerinde vergi artışı yapması gerekmektedir. Talep esnekliği yüksek mal ve hizmetler üzerindeki vergiyi arttırması talebin azalmasına neden olabilir. Sonuçta vergi hasılatı artmayacaktır (Ramsey Kuralı). Bu durum kaynak dağılımındaki etkinliği bozmaktadır (Mutlu ve Çelen, 2012: 19).

- KDV aşırı vergi yüküne neden olabilir. Devletin bu vergiden elde ettiği hasılattan daha fazla refah kaybı ortaya çıkıyorsa bu aşırı yük ile ifade edilmektedir. İnsanlar vergiden dolayı tüketimini azaltmayı tercih edebilirler (Edizdoğan ve Çelikkaya, 2010: 224).
- KDV tarafsız bir vergidir. Kişilerin şahsi ve ailevi özelliklerini dikkate almadan uygulanabilmektedir. Farklı ödeme gücüne sahip kişilerin farklı şekilde vergilendirilmesi gerekmektedir. Objektif bir vergi olması vergi adaletini bozmaktadır. Vergi adaletinin sağlanması için yatay ve dikey eşitliğin birlikte gerçekleştirmesi beklenmektedir. KDV'nin, kişinin kendisini ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı harcamanın vergi dışı bırakılması vergi adaletini sağlamak açısından daha uygun olabilir (Demircan, 2015). Ayrıca tersine artan oranlı vergi özelliğine sahip olması da vergi adaletini bozmaktadır. Gelirdeki artışa göre gerileyen bir vergi yükü (ric'i vergi yükü) ortaya çıkmaktadır. Düşük gelirli hanehalkını yüksek gelirlilerden daha fazla etkileyebilir. Çünkü düşük gelirliler kazançlarının daha fazla bir kısmını harcamaktadırlar.
- KDV, ekonomik bozulma yaratmadan büyük miktarda gelir (tipik olarak gayri safi yurtiçi hasıla % 5 ila 10'u) artırmak için tasarlanmıştır. Bir çok ülke uygulamada vergi eşitsizliğini düzeltmek için vergi sistemini kullanmatır. Ancak politik baskılar ve belirli sektörlerin vergi ödememe konusundaki yetersizlikleri nedeniyle KDV'nin tarafsızlığını aşındıran muafiyetler ve çoklu oranlar kullanılmaktadır. Bu gibi komplikasyonlar KDV'nin kaçırma fırsatlarını yönetmek ve arttırmak için daha karmaşık ve pahalı kılmaktadır (Tait, 1999). Sonuç olarak KDV'nin lehine birçok nokta var ve avantajları dezavantajlara göre daha ağır basmaktadır.

2.3. KDV'NİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Ülkemizde muamele vergileri uygulaması Cumhuriyet döneminde başlamıştır. Devlet gelirleri içerisinde önemli bir payı olan (1924'de kamu gelirleri içerisindeki payı %25) Aşar vergisinin 1925 yılında kaldırılması vergi gelirlerinde bir azalmaya yol açmıştır. Aşar'ın kaldırılmasıyla 1926 yılında bir muamele vergisi olan "umumi istihlak vergisi ve "eğlence ve hususi istihlak vergisi" yürürlüğe girmiştir. Umumi istihlak vergisi üretim-tüketim zincirinin her aşamasını vergilendiren bir yayılı muamele vergisi niteliğindedir. Eğlence ve hususi istihlak vergisi ise umumi istihlak vergisini tamamlama amacıyla yürürlüğe girmiştir. Umumi istihlak vergisi bar, lokanta, birahane, tiyatro gibi müesseselerin eğlence yerlerinde tüketilen mal ve hizmetleri vergilendirmekteydi. Umumi istihlak vergisi yerine 1927 yılında imalatı verilendirmek amacıyla Muamele Vergisi Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle toplu muamele vergi sistemine geçilmiştir (Giray, 2014: 233). Daha sonra yürürlüğe giren yasalarla düzenlemeler ve değişiklikler ile birlikte 30 yıl uygulanmaya devam edilmiştir. 1957 yılında 6802 Gider Vergisi Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte Muamele vergisi kanunu, Elektrik ve Havagazından alınan İstihlak Vergisi, Nakliyat Resmi, Akaryakıt Yol vergisi gibi birçok kanun uygulamadan kaldırılmıştır. Böylece Türk vergi sistemi geliştirilmiştir. (Gider Vergileri Kanunu, 1956).

KDV uygulamasına geçilmeden önce gider vergi sistemi, sanayi sektörünün yatırımlara harcayacağı fonları azaltmakta, ekonomide ortaya çıkan katma değerin önemli bir bölümünün vergi dışı kalmasına neden olmaktaydı. Sistemin bu sorunlarını gidermenin en uygun yolu Katma değer vergisine geçmektir (6802 Sayılı Kanun, 1981). "Ortak Pazar" ülkeleri tarafından KDV'nin ortak bir muamele vergisi olarak kabul edilmesinden sonra Türkiye'de İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda daha iyi bir vergi özelliğine sahip KDV'nin uygulanması çalışmalarına başlanacağı belirtilmektedir (Özer, 2012). KDV'ye geçilmesinin birçok nedeni mevcuttur. Aşağıda KDV'ye geçilme nedenleri, özetlenmiştir (3065 Sayılı Kanun, 1984).

- Vergi oranlarının çeşitlenmesi ve istisnaların arttırılması ile vergilemede adaleti sağlanması,
- Gelir vergilerini tamamlayıcı nitelikte olması,
- KDV'nin uygulanmasında ihracattan vergi alınmaması ve ihracatçıların ödediği KDV'yi iade edebilmesi ile ihracatın geliştirilmesinin sağlanması
- Sanayi üzerindeki vergi yükünü azaltması,

- Kaynakların optimal dağılımına uygunluk sağlaması,
- KDV'nin tarafsız olma özelliği ile rekabet eşitliği sağlaması,
- Vergi kaçakçılığının azalması,
- Diğer ülkelerin vergi sistemleri ile vergi uyumu sağlanması.

Türkiye'de KDV, 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ile 1 Ocak 1985 tarihinde uygulanmaya başlamıştır. Kanunun yürürlüğe girmesi ile birlikte uygulanan 6802 sayılı kanunu (Banka ve Sigorta Muameleri vergilerine ilişkin hükümler dışında), 2546 sayılı İşletme Vergisi Kanunu, 318 Sayılı Finansman Kanunun Spor-toto vergisi ile ilgili hükümler ve 6447 Sayılı Kanunun Şeker İstihlak Vergisine ait hükümler uygulamadan kaldırılmıştır (Orhaner, 2000: 213). Böylece Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi dışında dahilide alınan istihsal vergisi, ithalde alınan istihsal vergisi, işletme vergisi, PTT hizmetleri vergisi, şeker ve tuz tüketim vergisi, spor toto vergisi, perakende satış vergisi ve nakliyat vergisi sekiz uygulamadan kalkmıştır (Bilici, 2013: 140).

2.4. KDV'DE UYGULANAN ORANLAR

KDV tek oranlı veya çok oranlı olarak uygulanabilmektedir. KDV uygulanacak tüm mal ve hizmetler arasında ayrım yapılmaksızın aynı oranda vergilendirilmesi durumunda tek oran uygulaması söz konusudur. Düşük gelirli hanehalkı tarafından tüketilen ürünlerin yüksek gelirli hanehalkının daha çok tükettiği lüks mallardan daha düşük oranda vergilendirilmek istenmesi çoklu KDV oran uygulanmasını gerektirmektedir. Ayrıca ülkeler teşvikini sağlamak istediği mal ve hizmetlere farklı oran belirlenmek için de çok oran uygulamasını kullanmaktadır. Avrupa Birliği, düşük oranlı (%5) ve standart oranlı (%15) KDV uygulamasını hedef almaktadır. KDV ile ilgili olarak Avrupa Mali yönergeler malların üç kategoriye ayrılmasını önermektedir. Çok oranlı bir KDV uygulamasında oranlar şu şekildedir: (Eğilmez, 1983: 43).

Standart Oran: Genel itibarIyla mal ve hizmetlere uygulanan orandır.

İndirimli Oran: Standart orandan daha düşük bir oran uygulanmasıdır. Daha çok zorunlu tüketim mallarının vergilendirilmesinde uygulanmaktadır.

Yükseltilmiş Oran: Standart orandan daha yüksek bir oran belirlenmesidir. Genellikle lüks tüketim mallarına uygulanmaktadır.

Çoklu oran uygulanmasında belirtilen oranların dışında da oranlar uygulanabilmektedir. Standart oran ile indirimli oran veya indirimli oran ile yükseltilmiş oran arasında ara oranlar uygulanmaktadır.

Aşağıdaki tabloda bazı OECD ülkeleri ve Türkiye'nin uyguladığı standart KDV oranları yer almaktadır.

Tablo 1. *Bazı OECD Ülkelerinde ve Türkiye'de Uygulanan Standart KDV Oranları*

Ülkeler/Yıllar	1975	1995	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kanada	-	7	7	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
İsviçre		-	6,5	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	8	8	8	8	8	8	7,7
Avustralya	-	-	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Yeni Zelanda	-	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	15	15	15	15	15	15	15	15
Türkiye	-	15	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Almanya	11	15	16	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
Avusturya	16	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Fransa	20	20,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	20	20	20	20	20
İngiltere	8	17,5	17,5	17,5	17,5	15	17,5	20	20	20	20	20	20	20	20
Belçika	18	20,5	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21
İspanya	-	16	16	16	16	16	16	18	18	21	21	21	21	21	21
Çek Cumhuriyeti	-	22	19	19	19	19	20	20	20	21	21	21	21	21	21
Portekiz	-	17	19	21	21	20	20	23	23	23	23	23	23	23	23
Polonya	-	22	22	22	22	22	22	23	23	23	23	23	23	23	23
Finlandiya	-	22	22	22	22	22	22	23	23	24	24	24	24	24	24
Yunanistan	-	18	18	19	19	19	19	23	23	23	23	23	23	24	24
İzlanda		-	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	25,5	25,5	25,5	25,5	24	24	24	24
Danimarka	15	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Norveç	20	23	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
İsveç	17,7	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Macaristan	-	25	25	20	20	20	25	25	27	27	27	27	27	27	27
Ortalama	15,6	17,7	17,8	17,8	17,7	17,8	18,2	18,7	18,9	19,2	19,3	19,3			

Kaynak: OECD, (2014).

Tablo 1'de görüldüğü üzere KDV oranı OECD'ye üye ülkelerde uygulanan oranlara göre başlangıçta düşük seviyelerde kalmıştır. Türkiye ve OECD ülkelerinin standart KDV oranları sevisini karşılaştırdığımızda oran yapısının OECD ülkeleri ile yakın olduğu söylenebilir. Aşağıdaki tabloda Türkiye'de 1985 yılında yürürlüğe giren KDV oranlarında yıllar itibarıyla yaşanan değişim görülmektedir.

Tablo 2. *Türkiye'nin Yıllar İtibarıyla Sabit KDV Oranları (1985-2002)*

Yürürlüğe Giriş Tar.	İndirimli Oranlar	Genel (Standart)Oranlar(%)	Yükseltilmiş Oranlar(%)
1.01.1985	0	10	-
1.07.1986	0-1-5	10	-
1.01.1988	1-3-5-8	12	15
1.11.1988	1-3-5	10	15
15.10.1990	1-3-5-8	11	20
1.12.1990	1-6	12	20
1.01.1992	1-3	12	13,5-20
29.02.1992	1-3	12	13-20
1.01.1993	1-8	15	23
1.01.1996	1-8	15	23-40
13.12.1999	1-8	17	25-40
15.05.2001	1-8	18	26-40
1.08.2002	1-8	18	-

Kaynak: https://www.dunya.com/kose-yazisi/kdv-30-yasinda/25693, (Erişim Tarihi: 20.11.2018).

1985 yılında ilk defa %10'luk genel bir KDV oranı uygulaması yapılmıştır. Daha sonra %10'luk KDV'ye ilave olarak indirimli oranlar %0, %1, %5 olarak uygulanmıştır. 1988 yılına gelindiğinde genel oran yükseltilerek %12'ye ulaşmış ve indirimli oranlara %8 oranı ilave edilmiştir. İlk kez %15'lik yükseltilmiş oran uygulamasına geçilmiştir. Daha sonraki yıllarda yükseltilmiş oran uygulaması devam etmiştir. 2002 yılında ÖTV'nin uygulanmaya başlamasıyla yükseltilmiş KDV uygulaması yürürlükten kaldırılmıştır. Türkiye'de KDV oranları halen %1, %8 ve %18 üç oran şeklinde uygulanmaktadır.

Türkiye'de Katma Değer Vergisi Kanununa göre mal ve hizmetlere uygulanan KDV oranları şu şekildedir;

I. % 1 KDV Oranı Uygulanan Mal ve Hizmetler

- Kuru üzüm, kuru incir, kuru kayısı, ceviz, fındık, antep fıstığı, çam fıstığı, kestane, leblebi, ayçiçeği çekirdeği, kabak çekirdeği.
- Mazı, palamut, kendir tohumu, kanola (kolza), kitre, meyan kökü, meyan balı, meyan hülasası, çöven, sumak yaprağı, defne yaprağı, ıhlamur, kekik, adaçayı, mahlep, kimyon, susam, anason, haşhaş tohumu, rezene tohumu, süpürge teli ve tohumu ile bunlardan mamul süpürgeler, kapari (kebere),

harnup (keçiboynuzu), harnup çekirdeği, zerdali çekirdeği, kayısı çekirdeği, kişniş, acıbadem, kuzu göbeği mantar, şeker pancarı,

- Buğday, bulgur, arpa, mısır, yulaf, çavdar, darı, çeltik, pirinç, soya, kuru fasulye, kuru barbunya, kuru bakla, nohut, mercimek, patates, kuru soğan, sarımsak, zeytin, zeytinyağı,
- Buğday unu, yufka, ekmek (buğday unu, kepek, su, tuz, maya, şeker, enzimler, enzim kaynağı olarak malt unu, vitalgluten ve Türk Gıda Kodeksine göre izin verilen katkı maddeleri ile toplamda %5 oranını geçmemek kaydıyla çeşni maddeleri, diğer tahıllar, soya unu, baklagil unları, yağ, süt, süt ürünleri, bitkisel lif ve benzeri maddeler ilave edilmek suretiyle imal edilen ekmekler),
- Net alanı 150 m^2'ye kadar konut teslimleri
- Cenaze hizmetleri.
- Kur'an-ı Kerim (Kur'an meal ve tefsir kitapları ile münhasıran Kur'an cüz, sûre, ayet ve/veya meallerini içeren kitaplar dâhil) ile Tevrat, Zebur ve İncil kitapları.
- Buğday, arpa, mısır, çeltik, fasulye, yer fıstığı, ayçiçeği, soya, şeker pancarı, patates, pamuk, nohut, yonca, korunga, adi ve diğer fiğler, sorgum, sudan otu ve sorgum-sudan melezinin sertifikalı tohumlukları ile sertifikalı meyve fidanları,
- Gazete ve dergiler (poşetlenmiş olmama şartı ile),
- Yatlar, kotralar, tekneler ve gezinti gemileri,

II. % 8 KDV Oranı Uygulanan Mal ve Hizmetler

Bu grupta ekli liste II'de yer alan mal ve hizmetler yer almaktadır. Ancak çalışmanın içeriğine uygun olarak bu mal ve hizmetlerin bazı maddeleri aşağıda yer almamaktadır.

- Tavşanlar, geyikler, dağ keçisi, keklik, devekuşu, bıldırcın, çulluk, yabani ördek ve kazlar, sülün, beç tavuğu) hayvanlar,
- Kütlü ve elyaf pamuk, linter pamuk, pamuk lifi döküntüleri, natürel veya tops haldeki tiftik, yün ve yapağı,
- İplikler ve iplik imali için hazırlanan her nevi filamentler, lifler vb.
- Pamuklu, yünlü, ipekli, sentetik, suni veya bunların karışımlarından örme dahil her nevi mensucat,

- İç ve dış giyim eşyası (şapka, kravat, kaşkol, şal, eşarp, kemer, çorap, eldiven vb. dahil), omuz vatkası, astar, apolet, ilikleme tertibatı, cep, kol, yaka, rozet ve fırfır ile bunların benzerleri, havlu, bornoz, perde, çarşaf, yastık, yorgan, battaniye, uyku tulumu, her türlü kılıf ve örtüler ile bunların benzeri ev tekstil ürünleri (taşıtlarda kullanılanlar dahil) (yataklar hariç) ile kıymetli taş ve madenler hariç her nevi maddeden mamul fermuar, çıtçıt, düğme, kopça, boncuk ve benzerleri,
- İşlenmiş post, deri ve köseleler ile bunların taklitleri ve bunlardan mamul giyim eşyası (şapka, kemer, kravat, eldiven ve benzerleri dahil),
- Her nevi maddeden mamul ayakkabı, terlik, çizme ve benzerleri, her nevi maddeden mamul çanta, bavul, valiz ve benzerleri,
- Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları,
- Fason olarak yapılan tekstil, konfeksiyon, deri ve saya işleri,
- Kitap ve benzeri yayınlar (Elektronik kitap (e-kitap) ve benzeri yayınların elektronik ortamda satışı, elektronik kitap okuyucu, tablet ve benzerlerinin teslimi, kurşun kalem, boya kalemleri, sulu boya ve pastel boyalar, okul defterleri, silgi, kalemtıraş, cetvel, pergel, gönye, iletki
- Üniversite ve yüksekokullar ile 5580 sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanunu, 2828 sayılı Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu Kanunu ve 573 sayılı Özel Eğitim Hakkında Kanun Hükmünde Kararname kapsamında verilen eğitim ve öğretim hizmetleri, "Okul Servis Araçları Hizmet Yönetmeliği" kapsamında verilen öğrenci taşıma servis hizmetleri ile "Özel Öğrenci Yurtları Yönetmeliği" hükümlerine tabi yurtlarda verilen hizmetler,
- Sinema, tiyatro, opera, operet, bale, müze giriş ücretleri,
- İnsan gıdası olarak kullanılan mamalar, insan ve hayvan sağlığı için kullanılan antiserumlar, immunglobulinler, kan ve kan kompenentleri ile kan ürünleri, aşılar,
- İlgili bakanlıklar ya da kanunlarla izin verilen gerçek veya tüzel kişiler tarafından yerine getirilen insan veya hayvan sağlığına yönelik koruyucu hekimlik, teşhis, tedavi ve rehabilitasyon hizmetleri (hayvan ırkının ıslahına yönelik hizmetler dahil) ile bu hizmetleri ifa edenlere hekimlerce veya hekimler vasıtasıyla verilen hizmetler, ambulans hizmetleri,

- Gazino, açık hava gazinosu, bar, dans salonu, diskotek, pavyon, taverna, birahane, kokteyl salonu ve benzeri yerler hariç olmak üzere kahvehane, kır kahvesi, çay bahçesi, çay ocağı, kıraathane, kafeterya, pastane, ayakta yemek yenilen yerler, yemeği pakette satan veya diğer şekillerde yemek hizmeti sunan yerler, lokanta, içkili lokanta, kebapçı ve benzeri yerlerde (birinci sınıf lokanta ruhsatı ya da işletme belgesine sahip olan yerler ile üç yıldız ve üzeri oteller, tatil köyleri ve benzeri tesislerin bünyesindeki lokantalar hariç) verilen hizmetler (bu yerlerde verilen hizmetlerin alkollü içeceklere isabet eden kısmı hariç),
- Otel, motel, pansiyon, tatil köyü ve benzeri konaklama tesislerinde sunulan geceleme hizmeti (1618 Sayılı Kanun hükümlerine göre Kültür ve Turizm Bakanlığından işletme belgesi almış seyahat acenteleri tarafından müşteriye aktarılan geceleme hizmet tutarı ve bu hizmete ilişkin aracılık bedellerine de konaklama tesislerinde verilen geceleme hizmetlerinin ait olduğu oran uygulanır. Konaklama tesislerinde geceleme hizmetinden yararlanmayanlara verilen tüm hizmetler ile geceleme hizmetiyle beraber verilen ancak ayrıca belgelendirilen ya da geceleme hizmetine ait belgede ayrıca fiyatlandırılan hizmetler bu sıra kapsamında yer almamaktadır.

III. %18 KDV Oranı Uygulanan Mal ve Hizmetler

%1 ve %8 KDV oranı uygulanan mal ve hizmetler (Ekli I ve II sayılı listelerde yer alanlar mal ve hizmetler) dışında kalmak üzere, vergiye tabi işlemler için, %18 KDV oranı uygulanmaktadır.

2.5. KDV'NİN VERGİ GELİRLERİ İÇERİSİNDEKİ YERİ

Gelir, servet ve kazanç üzerinden alınan vergiler dolaysız iken harcamalar üzerinden alınan vergiler dolaylı vergiler olarak sınıflandırılmaktadır. Dolaysız vergiler, gelir vergisi, kurumlar vergisi, veraset ve intikal vergisi ve emlak vergisinden oluşmaktadır. Dolaylı vergiler ise KDV, ÖTV, Damga Vergisi, Harçlar, Özel İletişim Vergisi, Banka Ve Sigorta Muamele Vergileri, Gümrük Vergileri şeklindedir. Dolaylı vergiler harcamalar üzerinden alınan vergiler olduğundan vergi mükelleflerine kadar vergi ödediklerini hissetmezler. Bu nedenle vergi artışlarına dolaysız vergilerdeki artışa göre daha az tepki verirler. Dolaylı vergi gelirleri içerisinde en yüksek payın KDV'ye ait olduğu bilinmektedir. Bu nedenle KDV'nin öncelikle dolaylı vergiler içerisindeki

payı dikkate alındığında ve diğer vergi gelirleri ile kıyaslandığında önemi ortaya çıkmaktadır. Aşağıdaki tabloda KDV uygulamadan önce ve sonrasında dolaylı vergi gelirlerinde ortaya çıkan değişim izlenmektedir.

Tablo 3. *Harcama Vergileri ve KDV*

Yıllar	KDV Öncesi Harcama Vergilerinin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payı(%)	KDV'nin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payı %
1980	18	-
1981	17	-
1982	23	-
1983	19	-
1984	21	-
1985	-	24,8
1986	-	26,3
1987	-	28,4
1988	-	29,3
1989	-	25,3
1985- 2018 Ortalaması		31,06
2000-2018 Ortalaması		32,3

Kaynak:https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG1.htm internet adresi verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Merter vd., 2007: 36'dan esinlenerek hazırlanmıştır.

Tablo 3'te görüldüğü gibi KDV'den önce 1980-1984 yılları arasındaki dönemde uygulanan sekiz dolaylı verginin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı 1980 yılında %18 iken 1981 yılında %17'ye düşmüş, 1982 yılında %23'e yükselmiş; 1983 yılında %19'a düşmüş ve 1984 yılında %21'e yükselmiştir. KDV'nin 1985 yılından itibaren bu vergilerin (sekiz vergi) yerini alması ile birlikte KDV'nin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı 1985 yılında %24; 1986 yılında %28; 1987 yılında %28; 1988 yılında %29; 1989 yılında %25 olarak gerçekleşmiştir. KDV'nin uygulanmaya başlandığı ilk yıllarda elde edilen gelir dönemsel olarak artmaya devam etmiştir. Sadece 1989 yılında azalmıştır. KDV'nin öncesinde elde edilen vergi geliri ortalama olarak %20 olarak gerçekleşmişken KDV'nin uygulanmaya başlamasından sonraki beş yıllık dönemde ortalama olarak elde edilen vergi geliri %26'dır. Nitekim KDV'den elde edilen vergi hasılatı yerini aldığı vergilerden daha fazla olmakla birlikte toplam vergi gelirlerine de katkısı daha fazla olmuştur.

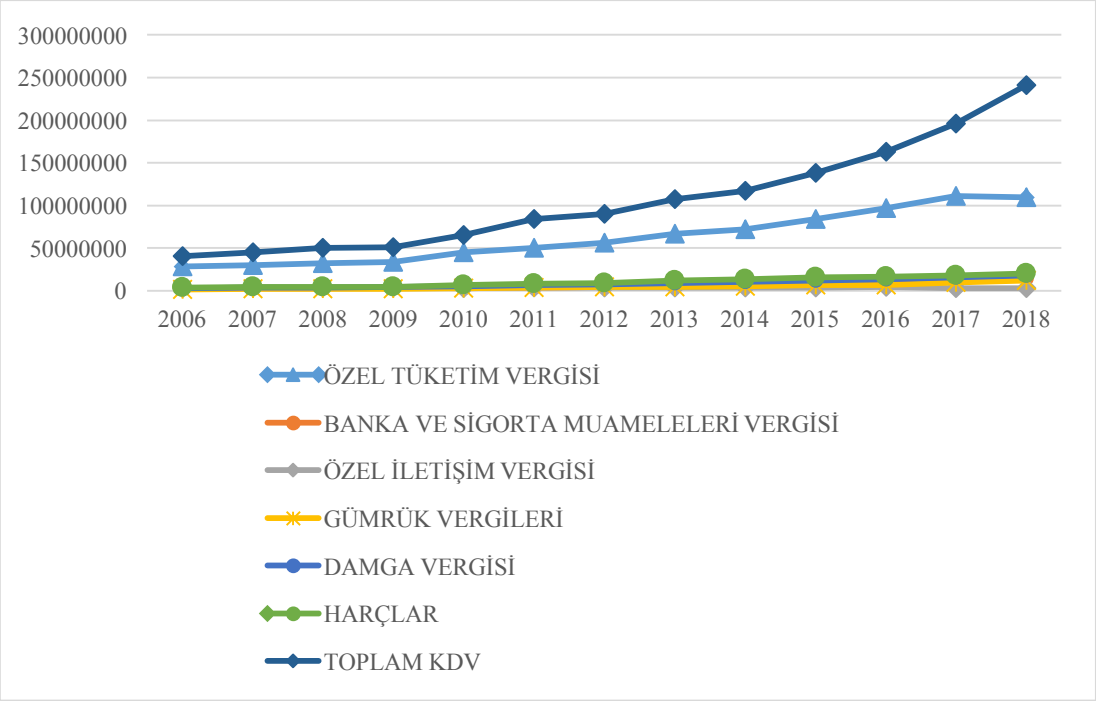
Tablo 4. *KDV ve Vergi Gelirleri, TL*

Yıllar	Genel Bütçe Gelirleri (A)	Vergi Gelirleri (B)	KDV Gelirleri (C)	Toplam Vergilerin Genel Bütçedeki Payı (%) (=B/A)	KDV'nin Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçindeki Payı (%) (=C/B)
1985	4.578.420	3.829.117	951.000	83,6	24,8
1986	6.629.710	5.972.034	1.568.000	90,1	26,3
1987	9.894.322	9.051.003	2.567.000	91,5	28,4
1988	16.813.270	14.231.761	4.177.000	84,6	29,3
1989	30.209.733	25.550.320	6.461.000	84,6	25,3
1990	55.066.933	45.399.534	12.371.000	82,4	27,2
1991	96.372.525	78.642.770	22.832.000	81,6	29,0
1992	174.150.046	141.602.094	42.088.000	81,3	29,7
1993	350.845.430	264.272.936	81.877.000	75,3	31,0
1994	742.499.135	587.760.248	176.742.000	79,2	30,1
1995	1.387.759.990	1.084.350.504	354.980.000	78,1	32,7
1996	2.684.968.310	2.244.093.830	743.026.000	83,6	33,1
1997	5.726.931.736	4.745.484.021	1.561.562.000	82,9	32,9
1998	11.635.610.868	9.228.596.187	2.725.083.000	79,3	29,5
1999	18.657.677.076	14.802.279.916	4.164.334.000	79,3	28,1
2000	33.040.902.853	26.503.698.413	8.379.554.000	80,2	31,6
2001	50.890.481.078	39.735.928.150	12.438.860.000	78,1	31,3
2002	74.603.699.065	59.631.867.852	20.400.201.000	79,9	34,2
2003	98.558.732.547	84.316.168.756	27.031.099.000	85,5	32,1
2004	120.089.244.000	101.038.904.000	34.325.208.000	84,1	34,0
2005	148.237.974.000	119.250.807.000	38.280.429.000	80,4	32,1
2006	182.577.918.000	151.271.701.000	50.723.560.000	82,9	33,5
2007	204.261.860.000	171.098.466.000	55.461.123.000	83,8	32,4
2008	226.653.106.000	189.980.827.000	60.066.230.000	83,8	31,6
2009	233.804.379.000	196.313.308.000	60.169.248.000	84,0	30,6
2010	272.775.244.000	235.714.637.000	75.649.986.000	86,4	32,1
2011	319.512.928.000	284.490.017.000	95.550.463.000	89,0	33,6
2012	362.654.794.000	317.218.619.000	103.155.875.000	87,5	32,5
2013	419.653.762.000	367.517.727.000	123.878.363.000	87,6	33,7
2014	461.450.539.000	401.683.956.000	130.538.554.000	87,0	32,5
2015	525.045.891.000	465.229.389.397	153.844.174.000	88,6	33,1
2016	608.336.187.441	529.607.900.959	168.808.352.000	87,1	31,9
2017	700.621.261.000	626.082.414.676	206.679.678.000	89,4	33,0
2018	850.728.172.000	738.180.401.147	250.661.593.000	86,8	34,0
Ortalama				83,8	31,1

Kaynak: https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG1.htm , (10.08.2019) internet adresi verilerinden yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 4'de KDV'nin uygulanmaya başladığı yıldan itibaren vergi gelirleri hasılatı içerisindeki miktarı ve oranı yer almaktadır. Tablo incelendiğinde KDV gelirinin toplam vergi hasılatının %25'in altına hiç inmediği görülmektedir. 2000 yılından sonra incelenen dönemlerde %30'un üzerinde seyrettiği görülmektedir. 2018 yılında toplam KDV'den elde edilen hasılat 250.661 milyon Türk lirasına ulaşırken KDV hasılatı toplam vergi gelirleri hasılatının %34 oranına ulaşmıştır. 2018 yılında KDV uygulanmaya başlandığı dönemden itibaren en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Nitekim KDV'den elde edilen vergi hasılatının toplam vergi gelirlerine olan katkısı oldukça fazladır. Toplam vergilerin genel bütçeye katkısı ortalama olarak % 83,8 iken sadece KDV'nin tek başına ortalama olarak katkısı %31,1 şeklinde gerçekleşmiştir. Özetle KDV yüksek vergi hasılatı sağlayan bir vergidir.

Şekil 6. *Tüketim Vergilerinin Reel Tahsilat Tutarları (2006-2018)*



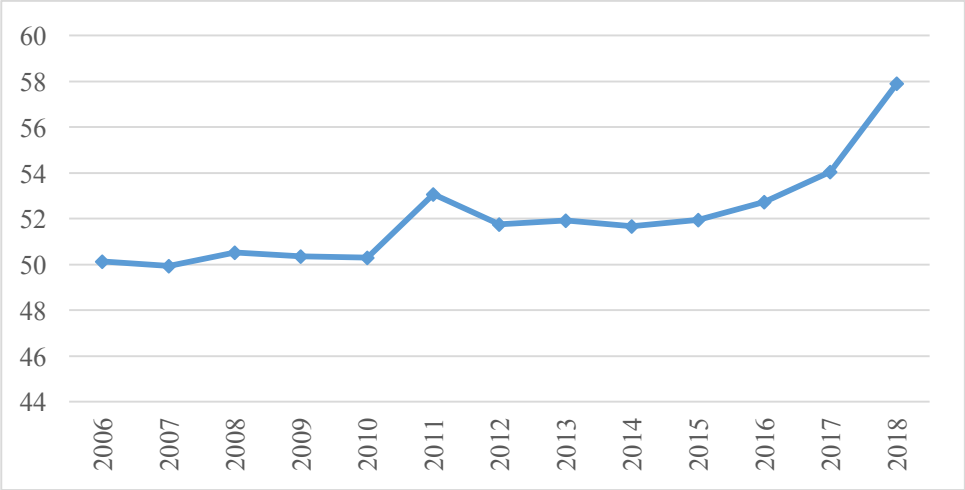
Kaynak: https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htminternet adresi verilerinden yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Harcama vergilerine ilişkin veriler Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan temin edilmiştir. Bütün veriler 2006=100 temel yılı Tüketici Fiyat Endeksi kullanılarak reel hale getirilmiştir. Şekil 6 2006-2018 dönemi tüketim vergilerinden elde edilen vergi hasılatını göstermektedir. Şekil incelendiğinde toplam KDV hasılatının en yüksek seviyede olduğu görülmektedir. ÖTV ise dolaylı vergiler içerisinde en yüksek hasılat elde edilen ikinci vergidir. Diğer tüketim üzerinden alınan vergilerden elde edilen

hasılatın birbirine yakın olduğu söylenebilir. Dolaylı vergiler içerisinde KDV'den elde edilen hasılatın her dönemde diğer dolaylı vergilerden yüksek olması ile birlikte 2010 yılından 2011 yılına geçişte önemli bir artış olduğu görülmektedir. Sonraki yıllarda KDV'nin dolaylı vergiler içindeki payı sürekli yükselmiş ve 2018 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. KDV'yi izleyen ÖTV de sürekli artış gözlemlenmiştir. Tüketim vergilerinden elde edilen hasılatın toplam vergi gelirleri içerisindeki payı dikkate alındığında ortalama olarak KDV'nin %52,98, ÖTV'nin %31,13, Harçların %5,07, Damga vergisinin %4,20, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin % 2,68, Gümrük vergisinin %2,29, Özel İletişim Vergisinin %1,61olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan harçlardan elde edilen vergi hasılatı ile Damga Vergisinden elde edilen hasılatın birbirine yakın olması ile birlikte Gümrük ve Banka ve Sigorta Muameleleri ve Özel İletişim Vergisinden elde edilen hasılattan yüksektir. En düşük vergi hasılatı elde edilen verginin ise özel iletişim vergisi olduğu görülmektedir. Ayrıca özel iletişim vergisinin tüketim vergileri hasılatı içerisindeki payı 2014 yılından sonra azaldığı görülmektedir.

ÖTV ve KDV harcama üzerinden alınan vergiler içerisinde en büyük paya sahip iki vergi türüdür. Bu iki vergi birlikte değerlendirildiğinde vergi gelirlerinin %69'unu KDV oluştururken %31'ini ÖTV oluşturmaktadır. KDV vergi gelirleri ÖTV vergi gelirlerinin yaklaşık iki katıdır.

Şekil 7. *KDV'nin Dolaylı Vergiler İçindeki Payı*

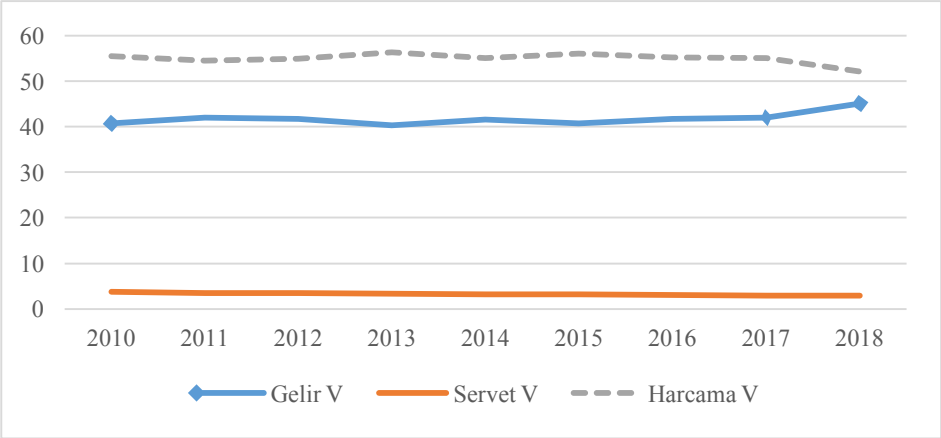


Kaynak: https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/CVI3.htminternet adresi verilerinden yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Şekil 7'de dolaylı bir vergi olan KDV'nin toplam dolaylı vergi gelirleri içerisindeki payı 2006-2018 dönemindeki yıldan yıla değişimi görülmektedir. Şekil incelendiğinde KDV'nin dolaylı vergiler içerisindeki payı 2006-2010 döneminde %50

seviyesinde birbirine yakın bir seyir sergilerken 2011 yılından sonra %53 seviyesine ulaşmıştır. 2011 yılından sonra 2010 yılındaki seviyeye dönmemekle birlikte %52'ye yükselmiş ve bu durum 2015 yılına kadar bu şekilde devam etmiştir. 2015 yılından sonra tekrar yükselerek 2016 yılında %53; 2017 yılında %54 ve 2018 yılında %58 seviyesine ulaşmıştır.

Şekil 8. *Gelir, Servet ve Harcama Vergilerine Göre Vergi Gelirleri*



Kaynak: https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG1.htm internet adresi verilerinden yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Devletin kamu harcamalarını finanse etmek amacıyla elde ettiği en önemli gelir kaynağı vergilerdir. Vergi gelirlerinin önemini vurgulamak amacıyla 2010-2018 dönemini kapsayan vergi türlerine göre (servet, gelir ve harcama) vergi gelirleri oranları yukarıdaki şekilde incelenmektedir. Bu şekle göre harcama vergileri vergi hasılatı içerisinde en yüksek paya sahiptir. Son dönemde harcama vergi gelirleri azalırken (2010 yılında %55 - 2018 yılında %52); gelir vergisi gelirlerinin arttığı (2010 yılında %40 - 2018 yılında % 45) görülmektedir. Böylece harcama ve gelir vergi gelirleri 2018 yılında birbirine daha yakın hale gelmiştir.

3. ÇOKLU KDV ORAN UYGULAMASININ NEDENLERİ

KDV tek oranlı veya çok oranlı olarak uygulanabilmektedir. KDV oranlarındaki çeşitlilik nedenleri üç başlık altında toplanmıştır. Bunlar; eşitlik, etkinlik ve tüketimin dışsallığıdır.

3.1. EŞİTLİK

Adil bir vergileme sistemi, ödeme güçleri farklı olan mükellefleri farklı şekilde vergilendirmelidir. Ödeme güçleri farklı olanların farklı oranlarda vergilendirilmesine dikey eşitlik denir. Diğer bir ifade ile az kazanandan az çok kazanandan çok vergi alınmasıdır. Yatay eşitlik ise aynı durumda olanların aynı vergi oranları ile

vergilendirilmesidir. KDV gibi ödeme gücünü dikkate almayan tüketim vergileri eşitliği sağlayamamaktadır (Sağbaş vd., 2011: 67). Teorik olarak tüketim vergilerinin regresif (gerileyici) etkisinin vergilemede eşitliği sağlayamadığı bilinmektedir. Çünkü KDV, satılan her ürüne sabit olarak uygulanan vergidir. Bu nedenle vergi, yüksek gelirli bir haneye göre fakir bir kişinin gelirinin daha büyük bir yüzdesini oluşturur. Diğer bir deyişle, gelir arttıkça tüketim vergilerinin gelir içindeki payı düşmektedir. Tüketim vergilerinin regresif olma özelliği vergi eşitsizliğine neden olmaktadır. Sonuç olarak KDV ödemeleri hanehalkı gelir dağılımın altındaki kişilere orantısız şekilde vergi yükü oluşturur ve gelir dağılımı adaletsizliğine yol açmaktadır.

Gıda, su, barınma ve benzeri temel ihtiyaç olarak düşünülen mal ve hizmetlerin azaltılmış bir oranda vergilendirilmesi bu yükü azaltmayı amaçlamaktadır. Zengin hanelerin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra harcama yapmak için daha fazla geliri olacağından dolayı zorunlu olmayan mallar yüksek oranda vergilendirilir. Böylece toplam vergi gelirlerinin büyük bir kısmının yüksek gelirli hanehalkı tarafından karşılanması sağlanacaktır. Sonuçta düşük oran uygulaması ile satın alma gücünü daha zengin hanelerden daha yoksul hanelere doğru yeniden dağıtma amacı gerçekleşmiş olur.

Zengin hanehalkları daha fazla KDV öderler ve harcamalar gelire bağlı olarak arttığından, KDV muafiyetlerinden ve indirimli oranlardan da daha fazla yararlanırlar. Diğer bir ifade ile vergi oranı düşürülen malları zenginlerinde kullanması bölüşümde adaleti sağlayamayabilir. Bu nedenle indirimli oranların kaldırılmasıyla elde edilen gelirler, düşük gelirli hanehalklarının faydalarını artırmak için transfer edilebilir. Böylece oran farklılaşmasının ortadan kalkmasından dolayı refahlarındaki azalış telafi edilmiş olur (Institute of Fiscal Studies (IFS), 2011: 23). Düşük gelirli hanelerin refah kayıplarını transferler ile telafisi gerçekleştirilirken gelir tarafsızlığı için (gelirde azalma olmaması için) daha yüksek bir oranda KDV oranı gerekebilir.

Gelir dağılımı genelinde KDV ödemelerinde yapılan zımni değişimde tahmin edilebileceği gibi en büyük mutlak finansal kayıplar sadece zengin haneler arasında bulunur. Çünkü onlar ortalama olarak daha az kaynak kullanan hanelere oranla daha düşük ve sıfır dereceli mallara daha fazla harcama yaparlar. Ancak düşük gelirlilerde artan KDV ödemeleri harcanabilir gelirin daha büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Çünkü artan KDV ödemeleri düşük gelirli hanehalkının harcanabilir gelirinin daha büyük bir oranını oluşturmaktadır (Crawford vd., 2010: 301).

3.2. ETKİNLİK

Tüketim üzerinden alınan vergi oranlarının farklılaştırılmasının diğer bir nedeni vergi sisteminde ortaya çıkabilecek bozulmayı azaltmak ve hafifletmektir. Atkinson ve Stiglitz (1976), optimal bir tüketim vergisinin tüm nihai tüketim malları için eşit oranda uygulanması gerektiğini öne sürmektedir. Ancak bunun istisnalarından biri negatif dışsallıkların içselleştirilmesinde Pigou tipi tüketim vergilerinin ve sübvansiyonların kullanılmasıdır (Mankiw vd., 2009: 17-18). Daha düşük KDV oranlarının neden olabileceği sorunlar ekonomik etkinlikte genel bir kazanım sağlayacaksa göz ardı edilebilir ve düşük oran uygulamasına devam edilebilir. Genel üretkenliği ve yapısal eşitsizliği azaltmak için düşük KDV oranları (azaltılmış veya indirilmiş oranlar) uygulanabilir. Örneğin, üretkenliği arttırmak için emek yoğun hizmetler (ev temizliği, hanehalkı üretimi, çocuk bakımı ve benzeri) düşük oranda vergilendirilebilir. Vergilendirilebilir olan vergilendirildiğinde bireyler pazarda eşdeğer hizmeti satın almaları yerine kendilerinin bu işleri yapmalarını teşvik edilmiş olur. Bu durum yetenekli ve üretken kişilerin yüksek üretkenlik faaliyetlerinden çok düşük üretkenlik gerektiren yukarda belirtirken emek yoğun işlerde zamanlarını harcamalarına neden olabilir.

KDV oranları kişilerin tercihlerini verimsiz bir hale getirebilir. Ancak kişisel tercihlerin bazıları isteğe bağlı olarak gelişebileceği gibi bazıları vergilendirmeden kaynaklanabilir. Bu nedenle bu gibi emek yoğun sektörlerde vergiler azaltılmaktadır. Örneğin, KDV'yi düşürerek bu faaliyetlere sahip sektörlerde üretkenliği yüksek kişilerin daha az mesai harcaması sağlanarak emek arzı ve üretkenliği arttırmak mümkün olacaktır. Avrupa Birliği'nde bazı mal ve hizmetlerin ev üretimi ile ikame edilmeye yakın hizmetlere indirilmiş KDV oranı uygulanmaktadır (Copenhangen, 2008: 20).

Düşük vergi oranları işsizliği azaltmak için de kullanılabilmektedir. Bu görüş düşük vasıflı işsizliğin yüksek vasıflı işsizlikten daha fazla olduğu gözlemine dayanmaktadır. Eğer düşük vasıflı işçilerin olduğu sektörlerde KDV oranları farklılaştırılırsa (düşürülürse) düşük vasıflı işsiz sayısında azalma veya bu işçilerin ücretlerini arttırma noktasında fayda sağlanabilir. Tabii bunu gerçekleştirirken yüksek vasıflı işçilerin istihdamlarını etkilemeyecek şekilde düzenlemenin yapılması gerekir (Copenhangen, 2008: 21).

3.3. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE DIŞSALLIK

Dünya ülkelerinin çoğu ekonomik, sosyal, politik sorunlar yaşamaktadır. Bu sorunlar küresel ısınma, enerji bunalımı, eşitsizlik, kıtlık gibi olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Bu etkenler tüketicilerin alışkanlıklarını ve hayat standartlarını değiştirmektedir. Diğer yandan tüketicilerin yüksek gelir seviyesine sahip olması, tüketicilerin alışkanlıklarındaki değişim, markaya bağımlılığın artması, teknolojik gelişmeler ve benzeri nedenler tüketicilerin ihtiyaçları dışında harcama yapmaya sevk etmektedir. Sonuçta bilinçsiz tüketimin artması ile birlikte sürdürülebilir tüketim ve üretim kavramı ortaya çıkmıştır (Hayta, 2009: 2). Sürdürülebilir tüketim ve üretim, doğal kaynakların ve toksik malzemelerin kullanımını en aza indirerek gelecek nesillerin ihtiyaçlarını tehlikeye atmayan ve temel ihtiyaçlara cevap veren daha iyi bir yaşam kalitesi sağlayan mal ve hizmetlerin kullanımıdır. Sürdürülebilir tüketim ve üretim daha azıyla daha fazlasını hatta daha iyisini yapmaktır. Aynı zamanda sürdürülebilir yaşam tarzlarını desteklemektedir.

Sürdürülebilir bir yaşam tarzı gerçekleştirilemezse atık ve kirlilik artabilir, zengin ile fakir arasındaki fark genişleyebilir. Kısacası eşitlik, sağlık, eğitim ve birçok alan bu durumdan olumsuz yönde etkilenir (Fotiou vd., 2018: 10-11). Tüketicilerin sürdürülebilir bir yaşam tarzını tercih etmelerini sağlamanın farklı yolları vardır. Örneğin, negatif dışsallığı olan ürünler yerine pozitif dışsallığı olan ürünlerin kullanılması teşvik edilebilir. Bazı mal ve hizmetler tüketiciler tarafından önemsenmeyen ve tüm topluma pozitif üretim veya tüketim dışsallık özelliğine sahip olabilir. Aynı zamanda bu mal ve hizmetler tüketicilerin tahmin ettiklerinden daha faydalı olabilir. Toplu taşıma ve diğer çevre dostu ürünler, kitaplar, diğer kültürel ve eğitici etkinlikler örnek gösterilebilir. Bu nedenle bu mal ve hizmetler üzerindeki KDV azaltılarak tüketimi desteklenebilir.

KDV oranlarındaki düşüş, daha ucuz ürünlere kıyasla daha pahalı ürünlere büyük bir destek sağlayabilir. Bu nedenle indirimli KDV oranlarına ilişkin indirimlerin iyi tasarlanmış bir sübvansiyon olması gerekmektedir. Böyle bir durumda KDV'nin bir sübvansiyon olarak kullanılmasında ortaya çıkacak sorun, istenilen tüketici gruplarını hedefleyememesidir. Örneğin, kitapların ve diğer eğitim faaliyetlerinin yetersiz tüketilmesi belirli insan grupları için bir problem olarak görülerek KDV oranı indirimi yapılmaktadır. Bu KDV indirimi gençler veya orta gelirli olanlar için önemli bir

sübvansiyon olabilir. İngiltere ve Türkiye'de (2019 yılından itibaren) gazete ve dergilerde sıfır KDV oranı uygulanmaya başlanması örnek gösterilebilir.

KDV oranı farklılaşması "erdemli" tüketimi teşvik etmek ve "erdemsiz" tüketimi azaltmak için de kullanılabilir. Satın alma kararlarının, fiyatlardaki değişikliklere ve dolayısıyla KDV oranlarındaki değişikliklere (farklı durumlarda farklı oran uygulansa da) cevap verdiğine dair güçlü kanıtlar vardır. Talebin fiyata ne ölçüde yanıt verdiği, farklı mallar için değişir. Örneğin, İngiltere'de gıda fiyatında %1'lik bir artışın ortalama özelliklere sahip haneler için satın alınan miktarını sadece %0,11 oranında düşürdüğü, diğer sıfır puanlı malların (örn. kitaplar, çocuk giysileri) talebini %1,11 oranında azaltmıştır.

Alkol ve tütün tüketiminin dışsal maliyeti yani negatif dışsallığının olması, bu mallar üzerindeki yüksek tüketim vergilerini artırmaya devam etmenin temel gerekçesi olarak görülmektedir. Bununla birlikte negatif dışsallıklar, tütün ve alkolün yüksek vergilendirilmesi için tek gerekçe olmayabilir. Literatürde tüketim seçenekleri tamamen rasyonel ve bilgili tüketiciler tarafından yapılıyorsa insanların tutarlılık ve öz kontrol eksikliğinin garanti edilenden daha yüksek vergileri haklı çıkarabileceği belirtilmektedir (Crowford vd, 2010: 276-277). Paternalist yaklaşım, devletin birey için neyin daha iyi olduğunu bireyden iyi bilmesi anlamında kullanılır. İşte devletler de baba devlet yaklaşımı ile bireyleri korumak için erdemsiz malların (negatif dışsallık üreten mallar) üretim ve tüketimine kısıtlamalar getirebilir.

4. ÇOKLU KDV ORAN UYGULAMASINDA SORUNLAR

Birden fazla KDV oranının olması ve bu oranların sık sık değiştirilmesi KDV'nin istenilen şekilde başarılı olmasını engelleyebilmektedir. Nitekim mal ve hizmet satan birçok işletme, alışlarını düşük oranların uygulandığı mal ve hizmetler olarak gösterebilmektedir. Örneğin, işletme veya firma gerçekte %18 oran uygulanan mal alışını %8 oran uygulanan mal alışı gibi göstererek haksız kazanç elde etmekte ve devlete gelir kaybı yaratmaktadır (Edizdoğan ve Çelikkaya, 2010: 239).

KDV'nin temelde üç oran olarak (standart, indirimli ve yükseltilmiş oran) olarak uygulanmasının nedenlerinden biri de düşük gelirlilerin harcamalarının önemli bir kısmını oluşturan ve temel ihtiyaçlarını gideren zorunlu mal ve hizmetlerin, daha düşük oranda vergilendirerek düşük gelirliler üzerindeki vergi yükünü azaltmaktır. Gelir dağılımında adaleti sağlamak için indirimli oran uygulaması yapılmaktadır. İndirimli

oran uygulamasının diğer bir amacı da düşük gelirlileri sosyal ve kültürel (sinema, kitap dergi, tiyatro) anlamda desteklemektir. Ancak yapılan çalışmalar KDV çoklu oran uygulamasının dağılım hedefleriyle örtüşmeyen sonuçlar ortaya çıkardığını göstermektedir. Bütün indirimli oranların dağılımında en zengin %20'lik dilimin en düşük %20'lik dilimden daha fazla yararlandığı tespit edilmiştir. Yani zengin hanehalklarının indirimli KDV oranlarından düşük gelirli hanehalkına göre daha fazla yararlandığı görülmüştür. Örneğin gıda için uygulanan indirimli oranların amacı düşük gelirlileri (fakirler) desteklemektir. Ancak zengin hanehalkının gıdaya daha fazla harcama yapma eğiliminde oldukları ve bu indirimli orandan daha fazla yararlandıklarını göstermektedir. Bu nedenle dağılım amaçlarını başarmak için indirimli vergi uygulaması yerine düşük gelirli hanehalklarına doğrudan transfer harcaması yapmak daha uygun olabilir (OECD, 2014: 52-54).

4.1. TÜRKİYE'DE KDV ORAN UYGULAMASINDA SORUNLAR

Türkiye'de KDV oran uygulamasında yaşanan sorunlar "Vergi Konseyi Katma Değer Vergisi Çalışma Grubu Raporu"ndan geniş bir şekilde yararlanılarak aşağıda açıklanmıştır. Raporda KDV uygulamasında verginin konusu, mükellefiyeti, matrahı ve oranlarına ilişkin yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri sunulmaktadır. Bu rapora göre KDV oranlarına ilişkin tespit edilen sorunlar ve öneriler şu şekildedir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2017: 24-34);

- KDV oranlarının yüksek olması mükellefleri kayıt dışı işlemlere özendirmekte ve kayıt dışı işlemlerin artmasına neden olmaktadır. Standart oranın yüksek olması, bu mal ve hizmetlerin lüks olarak algılanmasına neden olmaktadır. Kayıt dışı işlemleri azaltmak için KDV oranlarının ekonomik verilerimizle uyumlu bir hale getirilmesi gerekmektedir. Böylece KDV'nin vergi gelirlerini arttırmanın yanı sıra gelir üzerinden alınan vergilerin aşınma problemine çözüm olacaktır. KDV oranlarına ilişkin diğer öneriler de az sayıda vergi istisnası, temel ihtiyaç olarak değerlendirilen mal ve hizmetlerin indirimli tek oran uygulanması ve genel bir oranın belirlenmesidir. Oranların belirlenmesi için etki analizi yapılması gerekmektedir. Ayrıca sıklıkla önerilen %15 olarak genel oranın belirlenmesi ve %5-%10 arasında tespit edilecek tek indirimli bir oran ve istisna olarak belirlenmesidir. Diğer bir öneri de kayıt dışı ekonominin az olduğu alanlarda KDV tahsilat oranlarının da yüksek olduğu bilgisinden

yola çıkarak bu alanlarda "uyumlu vergi mükellefi indirimi" gibi bir sistem önerilerek vergisini ödeyen mükellefe vergisini ödediği için iyi hissetmesinin sağlanmasıdır. Ayrıca kayıt dışı ekonomiyi azaltmak için kredi kartı gibi finansal sistemlerin kullanımı teşvik edilebilir. Bunun için kredi kartı ile ödemesini yapanların ödeyeceği KDV oranının 1 puan düşürülmesine izin verilebilir. Böylece tüketici ile satıcı arasındaki alışverişte fiş alınmazsa malın daha ucuza alınması düşüncesinin önüne geçilebilir.

- KDV oranlarına ilişkin diğer bir sorunda temel ihtiyaç maddelerinin ayrımında yaşanmaktadır. Temel bir ihtiyaç olan toplu taşımadan alınan KDV ile ilgili farklı oran uygulaması bazı sorunlara neden olmaktadır. Toplu taşıma gerçekleştiren servis araçlarında %8 indirimli oran uygulanırken (eğitimin desteklenmesi amaçlanmaktadır) diğer toplu taşıma araçlarında %18 genel oran (toplu taşıma kullanan öğrenciler de vardır) uygulanmaktadır. Bu durum servis kullanan öğrenciler ile toplu taşıma kullanan öğrenciler arasında eşitsizliğe neden olmaktadır. Vatandaşlar için temel bir ihtiyaç olan toplu taşıma araçlarında uygulanan KDV'nin herhangi bir ayrım yapılmaksızın AB'deki uygulama gibi kaldırılması veya %1 olarak uygulanması önerilmektedir.
- Eğitim faaliyetlerini desteklemek için %8 olarak uygulanan KDV oranının %1'e indirilmesi daha uygun olacaktır. Elektrik, su, doğalgaz gibi temel tüketime konu olan malların KDV oranının %1'e indirilmesi önerilmektedir. Temel gıda ve temel yaşamı sürdürmek için ihtiyaçların %1 olarak kalması gerektiği düşünülmektedir. Bunun sağlanması için hanelerin temel yaşam maddelerin hangi mallar olduğunun yıllık olarak belirlenmesi daha uygun olabilir. Yıllık olarak yayınlanan açlık ve yoksulluk sınırı verilerinden (örneğin, 4 kişilik bir hanenin açlık sınırı) yararlanarak hanehalkının tüketim eğilimleri belirlenebilir.
- Gıda ürünlerinin toptan ve perakende teslimlerinde farklı oran uygulaması da birçok sorunu beraberinde getirmektedir. Haksız rekabete neden olduğu gibi kayıt dışılığı arttırmaktadır. Bu sorunun ortadan kaldırmak için toptan ve perakende teslimlerinde farklı oran uygulamasından vazgeçilerek tek bir oran uygulaması önerilmektedir.

- Konut teslimlerinde uygulanan farklı vergi oranları vergiden kaçınmaya ve vergi kaçırmaya neden olabilmektedir. Konut satışlarında %18 KDV uygulaması konut satışında azalmaya neden olabilir ve bu durum ikinci el konut fiyatlarında artışa neden olabilir. Konut teslimlerinde gayrimenkul fiyatlarının diğer mal ve hizmetlere göre yüksek olması ve tapu harcı gibi bir masrafın çıkması göz önünde bulundurularak konut teslimlerinde tek ve düşük bir KDV oran uygulanması önerilmektedir.
- Diğer ülkelerle rekabet gücümüzü arttırmak adına turizm sektöründe KDV oranının azaltılması önerilmektedir. Örneğin, konaklama ve yiyecek sektöründeki KDV oranı %8 iken otelde yemekli bir organizasyon gerçekleştirildiğinde aynı hizmet üzerindeki KDV oranı %18'e çıkmaktadır. Bu sorunların çözülmesi gerekmektedir. Ayrıca diğer ülkelerle rekabet gücümüzü arttırmak için diğer ülkelerde uygulanan KDV oranları incelenmeli ve bu ülkelerde uygulanan oranın altında bir oran belirlenmesi fayda sağlayabilir.
- KDV oranlarına ilişkin diğer bir sorunda Bakanlar Kurulu'nun KDV oranına ilişkin yaptığı değişikliklerin yürürlüğe girme süresi ile ilgilidir. Bakanlar Kurulu'nca yapılan bu değişiklikler, Resmi Gazete yürürlüğe girmektedir. Esnaf ve sanaatkârlar değişiklikleri hemen yapamadıkları takdirde cezai müeyyide ile karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca yapılan oran değişikliğini hemen uygulayanlar ile 5-10 gün sonra uygulayanlar arasında haksız rekabete neden olmaktadır. Örneğin oran azaltıldıysa oranı hemen uygulayanlar oranı uygulamayanlara göre bir avantaj elde edebilirler. Bakanlar Kurulu kararı ile yapılan değişikliklerin esnaf ve sanatkarların hazırlıklarını tamamlamaları için karar alındıktan bir hafta veya on gün sonra yürürlüğe girmesi bu sorunların çözülmesini sağlayacaktır.

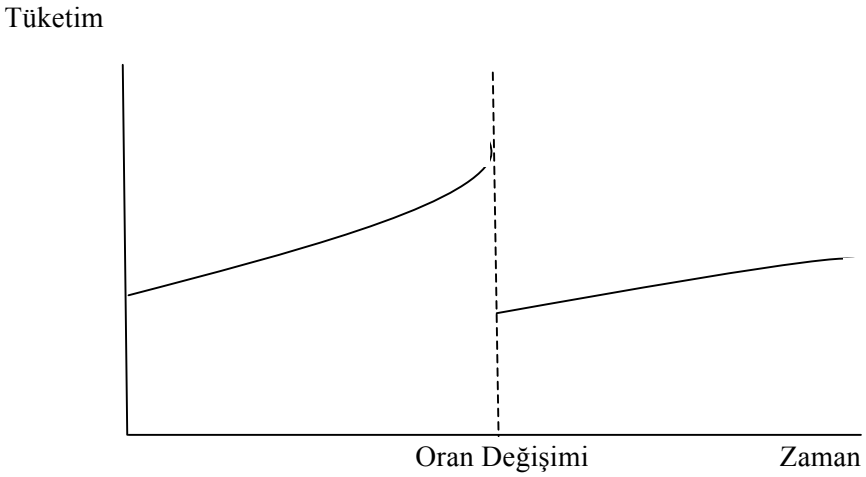
5. KDV ORAN DEĞİŞİKLİĞİNİN TÜKETİCİLER ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Tüketim vergileri temel olarak iki türe ayrılır. Bunlardan biri, geniş bir ürün ve hizmet yelpazesine uygulanan genel tüketim vergileridir. Bu vergi genellikle KDV'dir. Diğeri ise alkollü içecekler, tütün, benzin vb. belirli ürün ve hizmetlere uygulanan tüketim vergileridir. Örneğin, ÖTV.

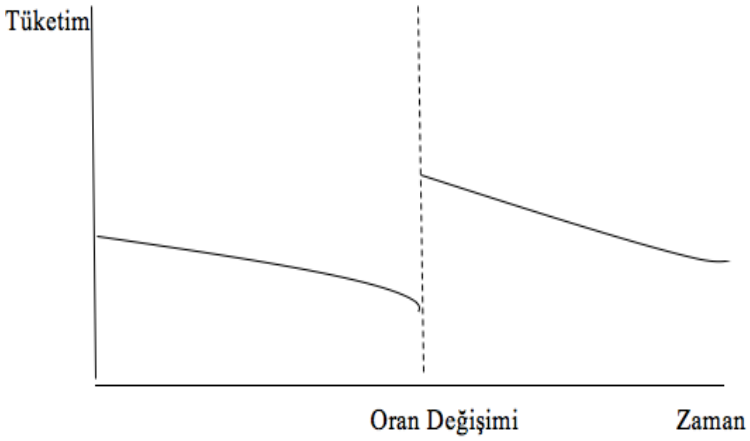
Artan oranlı gelir vergisi insanları çalışmak konusunda isteksiz kılabilir. Çünkü insanlar daha çok çalıştıklarında daha yüksek bir vergi oranı uygulaması ile karşılaşmaktadırlar. Genel tüketim vergileri gelir vergisinin aksine tasarrufları ve işgücü arzını teşvik eder ve daha sonra ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Genel tüketim vergilerinin bir özelliği gelir vergisine kıyasla zengin ve fakir arasındaki eşitsizliği arttırmasıdır. Bunun sebebi gelir vergileri artan oranlı iken genel tüketim vergilerinin düz oranlı olarak uygulanmasıdır. Tüketim vergilerinin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkiyi azaltmak için birçok ülke de gıda gibi zorunlu ihtiyaçlara indirilmiş KDV oranı uygulanmaktadır.

Toplam tüketim üzerindeki gelir etkisi olumsuzdur. Çünkü KDV oranındaki artış insanların harcanabilir gelirlerini azaltacaktır. Gelir etkilerine ek olarak KDV oranındaki bir değişikliğin ikame etkisi vardır; bu durum devletin KDV oranını yükseltmesi nedeniyle halkın gelirindeki düşüşü dengelemek için gelir vergisi oranını düşürmesi durumunda bile toplam tüketimi değiştirecektir. Örneğin, hükümetin KDV oranını yükselteceği yönünde bir açıklama yapılırsa insanlar KDV oranının yükselmesinden önce stoklanabilecek eşyaları satın alınacaktır. KDV oranındaki yükselişin ardından, toplam tüketim düşecek, çünkü insanlar yeni ürün almak yerine stoklarını kullanacaklardır. Bundan sonra insanlar stoklarından tükendiklerinden ve yeni ürünler almaları gerektiğinden, toplam tüketim kademeli olarak artacaktır. KDV oranının yükseltilmesi sırasında toplam tüketimin hareketi Şekil 9 gibi olacaktır. Benzer şekilde KDV oranı düştüğünde toplam tüketimin değişimi de Şekil 10'a benzeyecektir (Miki, 2011: 2-4).

Şekil 9. *Vergi Oranı Arttırma ve Tüketim Değişimi*



Şekil 10. *Vergi Oranı Azaltma ve Tüketim Değişimi*



Kaynak: Miki, (2011: 3).

KDV'nin toplam tüketimin yanı sıra hanehalkı tüketimi üzerinde de etkisi vardır. KDV oranlarındaki artış tüketimde kısa vadede azalmaya neden olurken, uzun vadede daha büyük bir azalmaya neden olabilir. Saima vd., (2014) mevcut gelir vergisine dayalı federal vergi sisteminin tüketim vergisi ile değiştirilmesinin makroekonomik etkilerini araştırmıştır. Tüketimden ziyade gelir vergisinin hanehalkı için daha yüksek vergi yüküne neden olduğunu tespit etmişlerdir. Bu nedenle KDV değişikliğinin etkisi teorik olarak kolayca anlaşılabilir ancak uygulamada bu etkiyi anlamak daha zordur. Toplam tüketimin ve ekonomik büyümenin yalnızca KDV oranındaki değişiklik tarafından belirlenmediğini unutmamak gerekir. William Hamburger (1954) yaptığı çalışmasında toplam tüketimin gelir, servet, faiz oranları, nüfusun yaş dağılımı vb. tarafından belirlendiği sonucuna ulaşmıştır (Adegbite, 2018: 20).

6. VERGİLEMEDE ETKİNLİK

Etkinlik kavramının kamu maliyesi bilim dalının inceleme alanına girmesi oldukça yenidir. Bu kavram kamu maliyesi literatürüne özellikle Anglo-Sakson bilim insanlarının görüşlerinin etkisi ile girmiştir. Etkinlik, en az maliyetle en fazla çıktıyı elde etmektir. Vergilemede etkinlik ise en az maliyetle en fazla verginin toplanmasıdır (Uluatam, 2005: 290). Vergi sisteminin yanı sıra vergilerin her birinin ayrı ayrı etkinliği incelenmektedir. Vergilerin her birinin ayrı ayrı incelenmesinin nedeni çeşitli vergilerin aynı amaç doğrultusunda birbiriyle çatışan etkilerinin olmasıdır (Nadaroğlu, 2017: 3-4)

Vergilerin etkinliği analiz edilirken eşitlik ve adalet konuları ön plana çıkmaktadır. Vergilemede etkinlik, finansal kararlar verilirken vergi mükelleflerinin ödeyecekleri verginin minimum olmasına dikkat edilmesi ve vergi kanunlarına uyma maliyetlerinin minimum olmasının sağlanması ile birlikte vergiden kaynaklanan ekonomideki bozulmaları en aza indirilmesidir.

Vergi tahsilatı vergi politikasının asıl amacı değildir. Ancak vergiler toplanırken idari yükün azaltılması sadece mükelleflere fayda sağlamakla kalmaz aynı zamanda ekonomiye de fayda sağlar. Her ne kadar muhasebeciler mükelleflerin vergileme ile ilgili idari işlerini takip ederek en az vergi ödemelerini sağlasa da vergileme ile ilgili kanun ve mevzuatın açık, anlaşılır ve basit olması, elektronik dosyalama ile de vergi ödemede kolaylık sağlanabilir. Bu şekilde verginin dizayn edilmesinin vergi uygulayıcılarına da ek maliyeti olmayacaktır. Vergi kanununun karmaşıklığı belirli gruplara (zenginler, bürokratlar) ayrıcalık verilmesine neden olmaktadır. Bu ayrıcalıklar, sadece verginin yapılandırılması (oluşturulması) aşamasında değil aynı zamanda yasal olarak vergi yasalarındaki boşluklardan yararlanarak daha az vergi ödemelerine neden olmaktadır. Vergi yasalarındaki boşluklardan yararlanma kısmen vergi kanunlarının karmaşıklığından kaynaklansada bu yasal boşluklar çoğu zaman kasıtlı olarak gerçekleştirilmektedir (Spaulding, bt).

Vergiler toplanırken ekonomide refah kaybının olmaması ya da oluşan refah kaybının minimum düzeyde olması sağlanmalıdır. Bireylerden vergi alınması refah azalışına neden olmaktadır. Ancak bu durum vergi toplamanın doğasında vardır. Devlet vergi almaktan vazgeçmediği sürece refah azalışı ortadan kalkmaz. Önemli olan devlete aktarılan satın alma gücünün ötesinde vergileme biçimine bağlı olarak fazladan bir kayıp ortaya çıkmamasıdır. Eğer vergi ödeyicisi fazladan bir refah kaybı ile

karşılaşıyorsa o zaman vergi ödeyen için verginin ek yük oluşturduğundan bahsedilebilir. Böyle bir durumda vergi sisteminin ya da tek tek vergilerin daha etkin hale getirilmesi tartışılabilir (Uluatam, 2005: 290). Aslında vergilemenin ek yükü ile kastedilen vergi mükelleflerinin vergi sonrasında daha az mali kaynağa sahip olmaları değil vergi sonrasında mükelleflerin seçimlerini değiştirmek zorunda kalması, bazı mal ve hizmetleri diğerlerine ikame etmek zorunda olmasıdır.

Nispi fiyat yapısını değiştirmeyen, ek yük doğurmayan vergiler "tarafsız vergileridir" diyebiliriz. Tarafsız bir vergi ekonomik açıdan etkin bir vergidir. Tarafsız vergiler mükelleflerin tüketim, likidite, yatırım ve benzeri kararlarını ve davranışlarını etkilemeyen vergilerdir. Ek bir vergi yükü getirmeyen tarafsız bir vergiye en iyi örnek baş vergisidir. Bunun dışında tüm vergilerin bir şekilde kişilerin tercihlerini, kararlarını az ya da çok etkilediğini söyleyebiliriz. Tarafsız bir vergi maliye politikasında her zaman istenilen bir durum değildir. Çünkü devletin birçok amacı vardır (Uluatam, 2005: 291). Vergi kanunlarında, vergi mükelleflerinin belirli bir işlemle ilgili kararlarına veya bir işlemi yapıp yapmamasına ilişkin kararlarında değişiklik yapmaması için vergiler mümkün olduğu kadar düşük bir seviyede tutulmalıdır. Vergilemede etkinlikte vergi sistemi dizayn edilirken mümkün olduğunca tarafsız bir vergi sistemi için çaba sarf edilmelidir. Vergi mükelleflerinin vergilerin hiçbir şekilde davranışlarını etkilememiş gibi davranmaları beklenir. Bu nedenle hükümet ve politika yapıcılarının amacı vergi mükelleflerinin davranışlarını etkilemeyen bir vergi sistemi oluşturmaktır (Hiort af Ornäs Leijon , 2015: 5).

6.1. HARCAMA VERGİLERİNDE ETKİNLİK

KDV'nin sıkça belirtilen bir avantajı, bu verginin üretim-tüketim zinciri boyunca toplanması ve kolay bir uygulama ile ilişkilendirilebilir olmasıdır. KDV gelir vergisinden daha kolay uygulanan bir vergi olsa da bazı maliyetleri (bilgi toplamak ve işlemek, vergi ödemesi gerekenleri kovuşturma, cezalandırma) ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla KDV tahsilat etkinliğinin, denetim için harcanan kaynaklarla (bilgi edinme, izleme, toplama, işleme) birlikte artması beklenmektedir. Teorik bilgiler vergilerin uygulanabilirliğinin politik ve ekonomik gelişmelerden etkilendiğini göstermektedir. Siyasi istikrarsızlık ve daha fazla kutuplaşma vergi tahsilatına ayrılan kaynakları azaltarak vergi tahsilatının etkinliğini azaltma eğilimindedir. Ayrıca vergi gelirlerinin toplanması; kentleşme düzeyi, tarımın payı ve dışa açıklık gibi vergi kaçakçılığını etkileyen yapısal faktörlerden de etkilenmektedir (Aizenman & Jinjarak, 2008: 3).

KDV bir tür tüketim vergisidir. Bu nedenle GSYH'nin en büyük bileşeni olan hanehalkı tüketiminin toplam KDV gelirini oldukça etkilediği açıktır. KDV'den elde edilen gelir, vergi gelirlerinin yıllık performansının anlaşılmasını önemli kılan önemli bir devlet gelir kaynağıdır. GSYH'nin bir payı olarak KDV gelirinde ortaya çıkan değişiklikler standart KDV oranındaki değişiklikten, GSYH'deki tüketim payındaki değişiklikler ve C verimlilik oranındaki[2] değişikliklerden kaynaklanabilir (Ueda, 2017: 5).

Hodzic & Celebi, 2017 yılında yaptıkları çalışmada Türkiye ve AB için yıllık GSYH yüzdesi olarak KDV gelirleri yer almaktadır. Hırvatistan'da, KDV gelirlerinin özellikle AB'de tüm AB-28 üye ülkelerinde ve Türkiye'de olduğundan daha yüksek olduğu görülmüştür. Bunun nedenini krizden sonra Hırvatistan'daki KDV oranının (2012'de yüzde 25'e kadar) artmasının KDV gelirlerinin artmasına katkı sağladığı tespit edilmiştir. İndirimli oranların ve KDV matrahının istisnalarının kullanılması teorik olarak tahsil edilebilecek devlet bütçesi gelir seviyesinin altına düşen KDV gelirine yol açmaktadır. Ekonomik bozulmaları önlemek ve uyum maliyetlerini azaltmak için KDV indirimli oranların ve muafiyetlerin kullanımını sınırlandırmak gerekir. Bu unsurların KDV'nin verimliliğini ne ölçüde etkilediği incelenmiştir. 2009-2013 döneminde AB-28 Üye Devletleri ve Türkiye için Verimlilik Oranı (ER) göstergesinin sonuçlarını göstermektedir Gözlemlenen dönemde, AB-28 üye devletleri arasında en yüksek verimlilik oranının Hırvatistan'da olduğu kaydedilmiştir (2013'te en yüksek 50,8'dir.).

İspanya'da en düşük verimlilik oranı 2009 (18.6) ve 2011'de (25.2), 2011'den 2013'e en düşük verimlilik oranı İrlanda'da (2011'de 24.3 ve 2013'te 25.2) kaydedilmiştir. Ancak AB üyesi olmayan bir ülke olarak Türkiye'de verimlilik oranı 2009'da 35.0'dan 2013'te 43.9'a yükselmiştir. Bu, Hırvat KDV gelirlerinin Türk KDV gelirlerinden çok daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bunun ana nedeni daha düşük KDV oranlarında (Türkiye'de %1 ve %8) ve maliye politikasındaki diğer KDV istisnaları olabilir.

AB-28 üye Devletleri ve Türkiye için C-Verimlilik Oranı araştırılmıştır. C-verimlilik oranı ile ilgili olarak 2009'dan 2013'e kadarki dönemde, en yüksek C-verimlilik oranının Lüksemburg (2013'te 88.0) ve İspanya, İtalya ve Yunanistan'da en düşük olduğu gözlemlenmiştir. Türkiye'de C-verimlilik oranı da yüksektir (2013'te

[2] C verimlilik oranı ne kadar yüksekse, muafiyetlerin sayısı o kadar düşük ve KDV oranları düşüyor demektir. %100'lük optimal C-Verimlilik oranı tamamen verginin etkin olduğu anlamına gelmektedir.

51,1). Bu durum KDV matrahının standart KDV oranı yüzde 18 ile çok etkili olduğunu teyit etmektedir (Hodzic ve Celebi, 2017: 88).

Dünyanın çoğu ülkesinde 20. yüzyılın ikinci yarısında tüketimin vergilendirilmesi için satış vergileri yerine katma değer vergisine geçiş gerçekleştirilmiştir. Bu durum, KDV tahsilatından elde edilen gelirde bir artış ile birlikte yönetiminin karmaşıklığının eşzamanlı olarak artmasına neden olmuştur. Vergi muafiyetleri, vergi teşvikleri, sıfır vergi oranları, yönetimin karmaşıklığı ve benzeri nedenlerin kayıt dışı sektörün ve yolsuzluğun büyümesine neden olduğu düşünülebilir. Bu olumsuz faktörler etkili bir KDV'nin etkisini önemli ölçüde azaltabilir. Gelişmekte olan ve geçiş ülkelerinin büyük kısmında KDV, temel bütçe gelir kaynağı olarak öncelikle mali amaç fonksiyonunu yerine getirir. Örneğin, Ukrayna'da KDV'den elde edilen gelir toplam vergi gelirinin % 51, Moldova'da %58,2, Türkiye'de %60 seviyesine ulaşmıştır. Aynı zamanda özellikle bu ülkelerde var olan yolsuzluk ve vergi kaçakçılığı şeklindeki kayıtdışı ekonomi de KDV verimliliğini azaltan önemli bir vergi açığına yol açmaktadır (Sokolovska & Sokolovskyi, 2015: 2).

7. OPTİMAL VERGİLEME

Vergi sistemlerinin "özelde vergi oranlarının" nasıl dizayn edilmesi gerektiği, hangi özelliklere sahip olması gerektiği birçok iktisat ve maliye bilim insanı tarafından tartışılmış ve birtakım önerilerde bulunulmuştur. Vergi sistemleri oluşturulurken ve yeniden düzenlenirken optimal vergileme ilkelerinin dikkate alınması gerekmektedir (Aktan, 2002: 1). Bu ilkeler Adam Smith'in belirttiği eşitlik, kesinlik, uygunluk ve iktisadilik ilkeleridir. Optimal vergi bir ülkede yaşayan herkesin ödeme gücüyle orantılı olarak (eşitlik) ödeme zamanı, şekli miktarı açık olan (kesinlik), vergi ödeyicisine uygun zamanda (uygunluk) ve en düşük maliyetle (iktisadilik) vergilendirilmesi olarak nitelendirilebilir (Aktan, 2018: 16).

Optimal vergileme, toplumsal tercihlerin nasıl formüle edildiğini dikkate almamaktadır. Sadece sosyal refahı maksimize etmek için Pareto etkin vergi sisteminin nasıl olması gerektiğini incelemektedir (Şen ve Sağbaş, 2017: 285). Optimal vergilemenin odak noktasında devletin gelir hedefine ulaşması ve bu hedefini gerçekleştirirken vergilemede adalet ve etkinlik arasında dengenin sağlanması vardır. Standart optimal vergilendirme teorisi, sosyal refah düzeyini en üst düzeye çıkarmak için en uygun vergi sisteminin seçilmesidir (Mankiw, vd., 2009). En uygun vergi

sistemi belirlenirken şu sorulara cevap aranmaktadır; (Aktan, 2018: 23; Şen ve Sağbaş, 2017).

- Vergi hangi konu üzerinden alınmalıdır?
- Vergi tarifesi düz mü artan oranlı mı dizayn edilmelidir? En yüksek vergi oranı ne olmalıdır?
- Vergi gelirleri içerisinde dolaylı ile dolaysız vergilerin ağırlığı ne olmalıdır?
- Vergi yükü vergi ödeyicileri arasında nasıl paylaştırılmalıdır. Bu paylaşım yapılırken hangi kriterler dikkate alınacaktır?

7.1. OPTİMAL VERGİ YAKLAŞIMLARI

Vergi sisteminin kaynak dağılımında etkinlik ve gelir dağılımında adaleti sağlayacak şekilde nasıl dizayn edileceği konusunda farklı yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Vergi sistemindeki değişikliğin toplumun refahını nasıl etkilediği sorunu, vergi reformlarının normatif analizinin temelini oluşturmaktadır. Normatif yaklaşım, optimal vergileme nasıl olmalıdır sorusuna yanıt aramaktadır. Bu konuda yapılan analizler, normatif analizin doğası gereği analizi yapan kişinin dünya görüşüne göre şekillenmektedir. Ancak temelde değişmeyen nokta, optimal bir vergilemede ne kadar etkinlik ve ne kadar adalet sağlanmalıdır sorusunun cevaplarının aranmasıdır (Borluk, 2006: 29).

Optimal vergileme ile ilgili yaklaşımlar "klasik refah iktisadı" ve "yeni refah iktisadı" dır. Yeni refah iktisat yaklaşımının öncülüğünü Ramsey (1927) ve klasik refah iktisat yaklaşımına öncülük eden Mirrlees'tir (1971). Optimal vergi ile ilgili diğer görüşler ise, Pigoucu vergileme, Laffer Eğrisi olarak ifade edilebilir.

7.1.1. Ramsey Yaklaşımı

Pareto etkin vergileme konusundaki ilk çalışmalar, Frank Ramsey tarafından yapılmıştır. Ramsey, bireyin fayda fonksiyonunu maksimize eden optimal tüketim vergi oranlarının ne olması gerektiği üzerine çalışmıştır ve çalışmasında bireyler arası eşitsizliklikleri dikkate almamaktadır. Tüketim malları üzerine salınacak bir verginin kaynak dağılımında etkinliği sağlayacak şekilde dizayn edilmesi gerektiğini ifade etmiştir (Şen ve Sağbaş, 2017: 282). Bu nedenle etkinlik kaybını minimize eden vergilere "Ramsey Vergileri" denilmektedir. Vergilemede etkinlik için malların farklı oranda vergilendirilmesi gerekmektedir. Ramsey yaklaşımına göre talep esnekliği

yüksek olan malların daha düşük vergi oranlarından esnekliği düşük olan malların ise daha yüksek vergi oranlarından vergilendirilmesi gerekmektedir (Güler, 2017: 243).

Ramsey yaklaşımına göre satıcılar mal ve hizmetlerin fiyatlarını arttırdıktan sonra insanların satın almaya devam ettikleri mal ve hizmetler için yüksek vergi oranları uygulanması gerekmektedir. Böyle bir durumda düşük gelirli insanların vergi yükü daha yüksek olacaktır. Kişisel gelirlerin vergilendirilmesine ilişkin Ramsey kuralı, sosyal adalet fikrine aykırıdır. İki kişiyi düşünelim. Birinci kişi bağımsız olarak zengindir ancak yeterli ücret ödendiğinde çalışmaya hazırdır. İkinci kişi işten başka bir gelir kaynağına sahip değildir ve yaşamak için çalışmak zorundadır. Birinci kişinin işgücü arzı esnekliği daha yüksek iken ikinci kişinin emek arz esnekliği daha düşüktür. Ramsey kuralı, zengin bir kişinin fakir bir kişiden daha düşük bir oranda vergilendirilmesi gerektiğini önermektedir. Ancak fakir olan kişi işgücü arzı kararlarını verirken daha az esnekliğe sahiptir (Narciso, bt.).

Ramsey kuralı, etkinlik amacına hizmet eden bir vergide olması gerekenleri ortaya koymaktadır. Vergilemede adalet amacı Ramsey kuralının ilgi alanına girmemektedir. Optimal vergilemede hükümetlerin istenilen gelir hedefine ulaşırken etkinlik ve adaletin sağlanması amaçlanmaktadır. Sonuçta ideal bir vergi bu iki ana hedef arasında toplumun kabul edeceği bir uyumu sağlamayı amaçlamaktadır (Savaşan, 2015: 385).

7.1.2. Mirrlees Yaklaşımı

Mirrlees'ın 1971 yılında kaleme aldığı "Optimal Gelir Vergisi Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışması optimal vergileme konusunu ele almaktadır. Mirrlees bu çalışmasında çalışanlardan alınacak gelir vergisi için optimal tarifenin ne olduğunu araştırmıştır (Şen ve Sağbaş, 2017: 283). Klasik refah iktisat yaklaşımına öncülük eden Mirrlees'in modelinin en temelinde, bireylerin doğuştan gelir elde etme yeteneklerinde farklılık olduğu tespiti vardır. Devlet, hem kabiliyet hem de çabaya bağlı olan geliri gözlemleyebilir. Böylece yetenekli bireylerin gelirleri yetenekli olmayan bireylerin gelirlerinden fazla olacaktır. Sosyal planlayıcılar (devlet) yüksek gelir elde eden (yetenekli) kişilerden daha fazla vergi alarak gelirini arttırmalı ve bu geliri yetenekli olmayan bireylere transfer etmelidir. Ancak gerçekte devlet geliri gözlemleyebilse de insanların ne kabiliyetini, ne de çabasını doğrudan gözlemleyebilir. Eğer devlet, yüksek kabiliyete sahip olan kişileri vergilendirmek için gelir vergisi alırsa bu kişileri geliri

elde etmek için bu kadar çabayı göstermekten caydıracaktır. Böylece planlamacı gelir elde etme kabiliyeti yüksek olanlar üzerindeki vergileri artırmaya çalışırsa aynı zamanda bireyin yüksek gelir azalmasını teşvik etmiş olacaktır.

Etkinlik maliyetini arttırmayacak yetenek üzerine müterakki bir verginin hükümetin denetlemesinin imkansız olduğu gerekçesiyle göz ardı edilmektedir. Belirli bir gelir seviyesinde marjinal vergi oranında artış meydana geldiğinde vergi oranındaki artış etkinlik maliyetine sahip olacaktır. Çünkü marjinal vergi oranındaki artış geliri kazanmak için bireyleri cesaretlendirecektir. Ancak vergi değişikliği yüksek gelir elde eden bireyler için belirleyici değildir. Vergi değişikliği ortalama vergi oranlarını yükseltir, marjinal vergi oranlarını ise yükseltmez. Vergi oranlarındaki artış, gelir dağılımının üst kısmından geliri arttırdığı ve tüm bireylere yapılan transferleri finanse etmek için kullanabileceği için eşitlik avantajı sağlayabilir.

Mirrlees en yüksek gelire sahip olan kişinin marjinal vergi oranının sıfır olması gerektiğini önermektedir. Böylece bireyler marjinal vergi oranının sıfır olduğu gelir düzeyinin üzerinde gelir elde etmek için teşvik edilmiş olacaktır. Bunun sonucunda kazanma teşviki ile birlikte bireyler daha fazla çalışmaya karar verir.

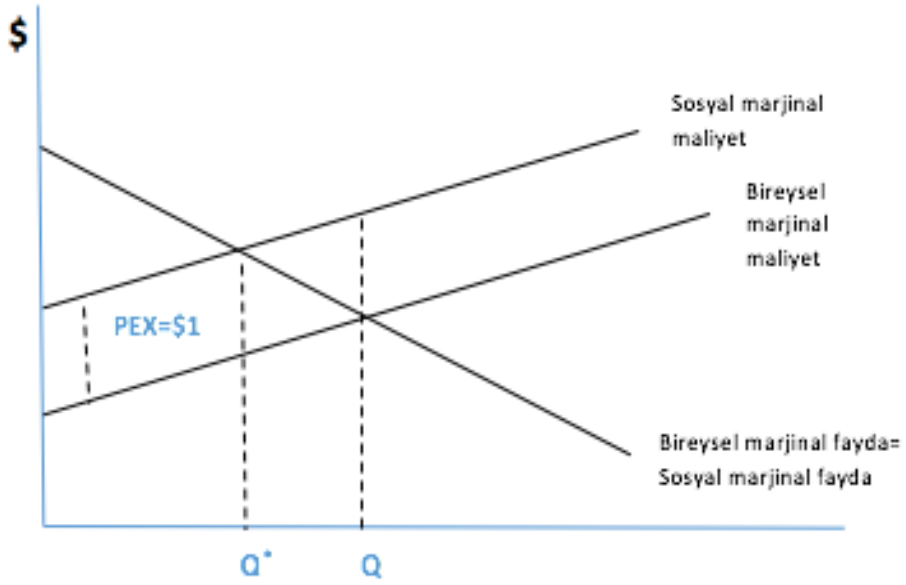
Orijinal Mirrlees argümanı şu şekilde işlemektedir. Bir ekonomide en yüksek kazancı elde eden bireyin pozitif bir marjinal vergi oranı olduğu ve gelirinin y olduğunu varsayalım. Yüksek marjinal vergi oranı, bireyin çabası üzerinde cesaret kırıcı bir etki yaratacaktır. Bu etki verimlilik maliyetine neden olur. Kazanç üzerindeki marjinal vergi oranı y'nin üzerindeki herhangi bir gelir için sıfıra indirilirse aynı miktarda gelir toplanacak ve verimlilik maliyetlerinden kaçınılacaktır. Bu nedenle en yüksek kazanca sahip bireylerin pozitif bir marjinal vergi oranı optimal olamaz (Mankiw vd., 2009: 7). Mirrles gelir vergisi modelinde elde edilen sonuçlar şöyledir: (Mirrless, 1971: 208)

- Doğrusal gelir vergisiyle birlikte optimal negatif gelir vergisi desteklenmelidir.
- Gelir vergisinin eşitsizlikleri gidermedeki rolü beklenenden daha azdır.
- Gelir vergisinin karşılaşacağı zorluklardan kaçınmak için gelir vergisini tamamlayıcı vergiler tasarlanmalıdır.

7.1.3. Pigou Tipi Vergileme

Pigou tipi vergileme ismini Arthur Cecil Pigou'dan almıştır. Pigouvian vergi veya pigocu vergileme olarak da kullanılmaktadır. Pigocu vergileme olumsuz üretim dışsallıkları ile mücadele için üretilmiş bir çözüm önerisidir. Böyle bir verginin üreticilerin negatif dışsallık yaratan üretimlerini azaltacaktır. Vergi tüketici fiyatlarını etkilememektedir. Devlet tarafından toplanan vergi gelirleri, tüketicilere aktarılmaktadır. Pigocu vergi sosyal refahı iyileştirmede fayda sağlamaktadır (Chaudhuri, 2015: 2).

Şekil 11. *Pigoucu Vergileme*



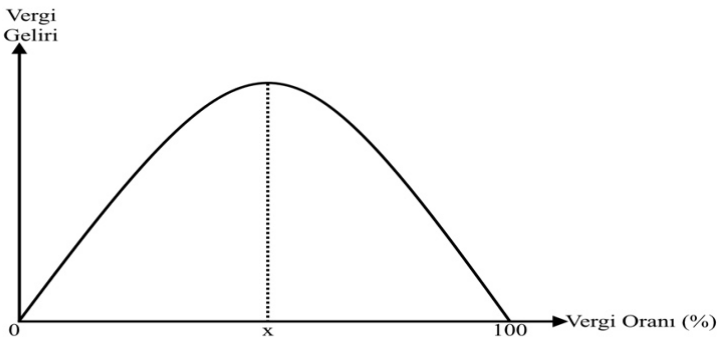
Şekil 11'de Optimal Pigocu Vergi açıklanmaktadır. Şekil 11'de liberallerin "bırakınız yapsınlar bırakınız geçsinler" anlayışının olduğu ve herhangi bir vergi veya kamu müdahalesinin olmadığı varsayılmaktadır. Bir otomobilin her mil için ortaya çıkardığı negatif dışsallığın karşılığının 1 dolar olduğu varsayılmaktadır. Bir yılda toplam Q miktarı kullanmaktadır. Eğer üretilen dışsallık tamamen hesaba katılırsa yıllık Q miktarı, optimum Q* miktarından %20 daha yüksektir. Tüm sürücülere düzenli olarak uygulanan mil başına 1 dolarlık bir vergi, marjinal sosyal maliyetleri özel maliyetlerle eşitleyecek ve sürücüler yıllık toplam Q* değerine geri dönecek ve refah kaybı ortadan kalkacaktır. Sonuçta devlet marjinal sosyal ve özel maliyeti birbirine eşitleyecek şekilde yani optimum noktaya getirerek ekonomik refahın artmasını sağlayacaktır. Toplam sürüş, optimal Q* miktarı ile vergisiz Q miktarı arasında olan bazı Q'lara indirgenmiştir. Burada, bir Pigou vergisi haklı çıkacak ancak herhangi bir Q,

Q' veya Q* tahmininde bulunmadan, bir Pigou vergisi için herhangi bir temel oluşturmak mümkün olmayacaktır (Nye, 2008: 34-35). Sonuç olarak sosyal açıdan optimal vergi oranının belirlenmesinde olumsuz dışsallıkları ortaya çıkaran malların kirlilik derecesi önemli rol üstlenmektedir (Chaudhuri, 2015: 7).

7.1.4. Laffer Eğrisi

Laffer eğrisi vergi gelirleri ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Vergi oranı ile vergi gelirleri arasındaki bu ilişki Laffer'den önce İbn-i Haldun tarafından açıklanmıştır. Laffer eğrisi, nispi olarak düşük oranda uygulanan bir verginin yüksek oranda uygulanan bir vergiye göre daha çok vergi geliri sağlayacağını göstermektedir. Çünkü belirli bir noktadan sonra vergi oranlardaki artış ikame etkisinden dolayı vergi gelirlerinin düşmesine neden olur.

Şekil 12. *Laffer Eğrisi*



Şekil 12'de gösterilen Laffer eğrisinde ortalama vergi oranı 0 olduğunda vergi geliri de sıfırdır. Vergi oranının %100 diğer bir deyişle maksimum olduğu noktada üretim gerçekleşmemekte ve yine vergi geliri sıfır olacaktır. Laffer eğrisinin tepe noktası vergi gelirlerinin maksimum olduğu vergi oranını göstermektedir. En yüksek gelirin elde edildiği en düşük vergi oranını gösteren eğrinin tepe noktası optimal vergi oranını göstermektedir. Bu noktan sonra vergi oranlarının arttırmak vergi gelirlerini azaltırken vergi oranlarının indirilmesi vergi gelirlerinde bir artışa neden olur. Bunun sebebi devletin bir miktar vergi toplaması ekonomiye bir miktar kamusal mal arz etmesi ve düşük vergi oranlarının piyasa üzerinde olumlu etkide bulunarak üretimde artışı sağlamasıdır (Aktan, 1994: 89).

Arthur Laffer, eski ABD Ronald Reagan'a danışmanlık yapmış bir ekonomisttir. Reagan, Laffer'in önerisi ile vergi oranlarını %70'den %28'e indirmiştir.

Reagan bu uygulama sonucunda istenilen oranda gelir elde etmiştir. Vergi oranındaki indirimlerinin miktarını, vergi gelirlerinin artış miktarı belirlemektedir. Düşük marjinal vergi oranlarının, üretim faaliyetlerini arttırıcı etkisi olabilir. Vergi oranlarının azalması ile birlikte üretkenlik artacak insanlar daha çok çalışmak isteyecek ve daha fazla gelir elde edecektir. Böylece düşük vergi oranları ile vergilendirilebilecek gelir artışı sağlanacaktır (Mitchell, 2011: 331).

Ancak Laffer eğrisinin de bazı belirsizlikleri vardır. Laffer eğrisinde vergi oranının indiriminin miktarını belirlemek zordur. Vergi oranı gereğinden fazla indirilirse vergi gelirlerinde azalmaya neden olabilir. Mevcut ekonomik koşullarda optimal vergi oranının (tepe nokta) Laffer eğrisi üzerinde hangi noktada olduğunun belirsizliği vardır. Bir diğer belirsizlikte vergi indiriminin çalışma arzusu üzerinde göstereceği etkiyi belirlemenin zorluğudur (Karabulut, 2006: 371). Gelir etkisi baskınsa vergi oranlarındaki indirimler kişilerin daha çok çalışmasını sağlayacaktır. İkame etkisi baskınsa vergi oranları yükseldikçe kişiler daha az çalışacaktır (Edizdoğan ve Çelikkaya, 2010: 45).

7.2. HARCAMA VERGİLERİNDE OPTİMALİTE

Optimal tüketim vergisini analiz etmeye yönelik ilk girişim Ramsey (1927) tarafından yapılmıştır. Ramsey, devletin vergi geliri elde ederken bireylerin refah kayıplarını en aza indirecek şekilde vergi sisteminin nasıl dizayn edilmesi gerektiğini araştırmıştır. Ters esneklik kuralı olarak da bilinen Ramsey kuralı eşitlik sorununu göz ardı etmiştir. Vergilemede etkinliğin sağlanması için malların esneklikleri ile ters orantılı olarak vergilendirilmesi gerektiğini savunmuştur. Bu kurala göre talep esnekliği düşük malların yüksek oranda, talep esnekliği yüksek olan malların düşük oranlarda vergilendirilmesi gerekmektedir ve bu şekilde etkinlik kaybı az olacaktır. Çünkü talep esnekliği düşük olan malların (zorunlu tüketim malları) vergi oranlarında artış olsada kullanılmaya ve satın alınmaya devam edilecektir. Bu kural çerçevesinde KDV incelendiğinde KDV'nin optimallik kriterine uymadığı söylenebilir.

Ramsey kuralına uygun olarak çoklu KDV oranı uygulanmaktadır. Ancak bu farklı oran uygulaması Ramsey kuralının aksine talep esnekliği düşük olan malların (zorunlu tüketim malları) düşük oranda (%1 ve %8) talep esnekliği yüksek olan malların (lüks tüketim malları) (%18) yüksek oranda vergilendirmektedir. KDV'nin yapısı ters esneklik kuralının aksi yönünde şekillenmiştir (Selen, 2017: 357). Optimal

vergi ile ilgili diğer bir görüş de Arthur Laffer'in vergi oranlarının azaltılması görüşüdür. Vergi oranlarının azaltılmasının vergi gelirlerini artıracağını savunmaktadır. Karabulut (2006) Türkiye için Laffer etkisini 1980-2003 dönemi için tahmin edilmiştir. Çalışmada 1997 yılına kadar tahmin edilen optimum vergi oranlarının, uygulanan vergi oranlarına göre daha yüksek olduğu tespit etmiştir. Sonuçlar 1997 yılına kadar Türkiye'de uygulanan vergi oranları ile tahmin edilen optimum oranlar karşılaştırıldığında uygulanan vergi oranının Laffer eğrisinin sol tarafında yer aldığını göstermektedir. 1997 yılından sonra ise gerçekleşen vergi oranları tahmin edilen vergi oranlarının üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum uygulanan vergi oranlarının Laffer eğrisinin optimum noktasını aştığını göstermiştir.

Kurt (2017) Laffer eğrisi teorisine göre 2004-2015 vergi gelirleri ve vergi oranları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Türkiye için yapılan çalışmada Laffer eğrisi tahminine göre toplam dolaylı ve dolaysız vergiler için uygulanan vergi oranları %25,4, %17,4 ve %8,0 iken optimal oranlar %25,3, %16,7 ve %9,06'dır. Toplam vergiler dikkate alındığında Türkiye'de vergi politikalarının optimal vergi oranını uygunluğu açısından başarılı olduğu görülmektedir. Dolaylı vergi oranlarına ilişkin sonuçlara göre son dönemlerde optimal vergi oranlarına yaklaşıldığı ancak 2014 yılının ilk çeyreğinde optimal oranın yakalandığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu dönemden sonra az da olsa giderek optimal oranın üzerine çıkıldığı görülmüştür. Optimal vergi oranına ulaşmak için dolaylı vergilerde vergi indirimi yapılırken dolaysız vergilerde ise vergi artırımına gidilebilir (Kurt, 2017).

Kaynar Bilgin (2018) çalışmasında Türkiye için vergi gelirleri ile vergi oranları arasındaki ilişkiyi 1982-2016 yıllarını kapsayan dönemi Laffer eğrisi ile tahmin etmiştir. Sonuçlar incelendiğinde 1999 yılına kadar uygulanan vergi oranlarının Laffer eğrisinin solunda yer aldığı 2002-2003 yıllarında ise Laffer eğrisinin sağında yer alarak optimum vergi oranını (maksimum seviye) aştığı görülmüştür. 2003 yılından sonra 2009 yılına kadar uygulanan vergi oranlarının tekrar Laffer eğrisinin solunda (maksimum noktanın altında) olduğu 2010 yılından sonra ise vergi oranlarının artmasının vergi gelirlerini arttırmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile Laffer eğrisinin sağında olduğu tespit edilmiştir.

Devletin vergi hasılatı, vergi tabanının genişliği ve vergi oranlarının düzeyi ile yakından ilişkilidir. Yukarıda vergi hasılatı vergi oranları ilişkisi incelenmiştir. Vergi hasılatını etkileyen diğer bir unsurda kayıtdışı ekonomidir. Kayıtdışı ekonomisi yüksek

olan ülkelerde vergi ödeyicilerine ağır vergi yükleri yüklenmektedir. Kayıtdışı ekonomi sonucunda istenilen vergi geliri elde edilmediğinde devlet vergi oranları arttırma yolunu seçebilir.

Kayıtdışı ekonomik faaliyetlerin artması, vergi ödeyenlerin vergi yükünü arttırmak ile birlikte vergi politikalarının istenilen amaca uygun sonuçlar ortaya koymadığını göstermektedir. Vergi ödeyicilerin yüksek vergilere maruz kalmaları vergi adaletini de zedelemektedir. Toplam vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergi gelirlerindeki artış ve dolaysız vergilerdeki azalış vergi adaletinin azaldığının bir göstergesidir (Karabulut: 2006: 376). Nitekim dolaysız vergilerden dolaylı vergilere doğru bir kayma olduğu görülmektedir. 2018 yılında dolaysız vergilerin (gelir ve kurumlar vergisi) toplamı 188,5 milyar lira iken dolaylı vergilerin önemli bir kısmını oluşturan KDV 173, 8 milyar lira ve ÖTV 146, 5 milyar liradır. Dolaylı vergilerin toplamı, toplam vergi gelirlerinin yaklaşık % 70'ini oluşturmaktadır.

Değerlendirme

Bu bölümde KDV'nin özellikleri, avantajlı ve dezavantajlı yönleri incelenmiştir. Türkiye'de KDV'nin uygulanmaya başladığı yıldan itibaren vergi gelirleri içerisindeki yeri ve önemi açıklanmıştır. Buna göre KDV dolaylı ve dolaysız vergiler içerisinde önemli bir gelir kaynağıdır. Bu nedenle günümüze gelindiğinde vergi gelirleri içerisindeki payı yaklaşık olarak %60'dır. Vergilerin etkinliği ve adaleti sağlayacak şekilde nasıl dizayn edileceği her zaman tartışma konusu olmuştur. KDV, vergilemede adaleti bozduğu yönüyle eleştirilmektedir. Vergilemede etkinliği sağlamak için KDV uygulanan mal ve hizmetlerin talep esneklikleriyle ters orantılı olarak vergilendirilmesi gerektiği Ramsey tarafından ifade edilmektedir. Ancak KDV uygulaması Ramsey kuralının aksine düşük mallara düşük vergi oranları uygulamaya yöneliktir. Bu nedenle KDV'nin etkinliği sağladığını söylemek mümkün değildir. Ancak KDV çoklu oran uygulamasının nedenleri arasında eşitlik, etkinlik ve dışsallıklar gösterilmektedir. Çoklu oran uygulamasının etkinliği ve eşitliği hangi ölçüde gerçekleştirebildiği tartışılmış ve bazı düzenlemelerin yapılması gerektiği tespit edilmiştir.

Vergilemede etkinlik dikkate alındığında Laffer eğrisinin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Vergilerin optimal olarak belirlenen en yüksek gelirin elde edildiği oranı geçmemesi gerekmektedir. Yapılan çalışmalarda Türkiye için dolaylı

ve dolaysız vergilerin optimal vergi oranlarına uygun olduğu tespit edilmiştir. Ancak 2014 yılından sonra dolaylı vergilerin optimal noktayı aştığı ve bu nedenle dolaylı vergilerde indirim yapılabileceği çalışmalarda önerilmiştir.

.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
KATMA DEĞER VERGİSİ VE TÜKETİM EŞİTSİZLİĞİ

Bu bölümde tüketim eşitsizliği ve tüketim eşitsizliği üzerinde KDV'nin etkilerini inceleyen çalışmaların ampirik sonuçlarına yer verilmiştir. KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi analiz edilmektedir. Bu amaçla 2003-2014 TÜİK hanehalkı veri setinden yararlanılarak tüketim eşitsizliği ölçülmüştür. TÜİK hanehalkı fert, tüketim ve hane veri seti ile ilgili açıklayıcı bilgilere yer verilmektedir. Eşitsizlik ölçümünde Gini Katsayısı, Lorenz Eğrisi, Yüzde Paylar Katsayıları, Atkinson Endeksi, Genelleştirilmiş Entropi Endeksi, Logaritmik Sapmaların Ortalaması ve Göreli Varyans eşitsizlik ölçütleri kullanılmıştır.

KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemek üzere hanehalkı 2014 yılı veri seti kullanılmıştır. 2014 yılı hanehalkı veri setindeki tüketim verisi dayanıklı ve dayanıksız mal gruplarına ayrılmıştır. Hanehalkının kullandığı dayanıksız mal ve hizmetler uygulanan KDV (%1, %8, %18) oranlarına uygun şekilde sınıflandırılmıştır. KDV oranlarındaki değişikliğin tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediği simülasyon ile analiz edilmiştir. KDV oranları değiştirilerek 51 senaryo ile simülasyon uygulanmıştır. Farklı senaryolar ile KDV oranlarının azaltılmasının veya arttırılmasının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

1.VERİ

Çalışmada tüketim eşitsizliğinin hesaplanmasında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından hazırlanan, 2003-2014 yılları Hanehalkı Bütçe Anketi Mikro Veri Setleri kullanılmıştır. Türkiye genelinde ilk kez 1987 yılında hanehalkı gelir ve tüketim harcamaları anketi uygulanmıştır. 1994 hanehalkı gelir ve tüketim harcamaları anketi daha önce uygulanan anketlerden farklı olarak iki anket (gelir ve tüketim harcamaları) olarak uygulanmıştır.

Anketlerden elde edilen bilgiler 3 tip veri setinde toplanmıştır; fert veri seti, hane veri seti ve tüketim veri seti. Fert veri setinde bireylerin yaşı, cinsiyeti, eğitimi ve gelirleri gibi değişkenler bulunurken hane veri setinde hanehalkının sosyo-ekonomik durumunu gösteren değişkenler yer almaktadır. Tüketim veri setinde ise mal ve hizmetlere yapılan harcamalarla ilgili değişkenlere yer verilmiştir. Anket, örnekleme tekniklerine göre seçilen hanehalkları ile yüz yüze görüşme ve kayıt tutma şeklinde uygulanmaktadır. Hanehalkı bütçe anketi 2002 yılından beri her ay farklı hanehalkı ile

birlikte bir takvim yılında düzenli olarak yapılmaktadır. Aşağıdaki tablo 5'de 2003-2014 yılları arasında Hanehalkı Bütçe Anketi'nin uygulandığı hanehalkı sayısı ve kişi sayısı yer almaktadır.

Tablo 5. *TÜİK Hanehalkı ve Kişi Sayısı*

Yıllar	Hanehalkı Sayısı	Kişi Sayısı
2003	25.764	107.614
2004	8.544	35.388
2005	8.560	35.499
2006	8.558	34.939
2007	8.548	34.612
2008	8.550	33.288
2009	10.046	38.453
2010	10.082	38.205
2011	9.917	37.122
2012	9.984	36.344
2013	10.060	36.813
2014	10.122	36.845

Kaynak: Hanehalkı veri seti kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

TÜİK gelir dağılımı eşitsizliği ve yoksulluk gibi çalışmalarında, hanehalkı referans kişisinin özelliklerine göre analiz yapmaktadır. Hanedeki referans kişi, hanenin yönetiminden ve geçiminden sorumlu ve aynı zamanda hanehalkı adına hukuki, sosyal ve iktisadi kararları verebilen hanehalkı yetişkin üyesidir (TÜİK, 2008: 8).

Tablo 6. *Hanehalkı Demografik Özellikler, 2014*

Hanehalkı Tipi	**Sayı**	**Yüzde(%)**
Tek çocuklu	1928	19,0
İki çocuklu	1982	19,6
Üç ve daha fazla çocuklu	1396	13,8
Çocuksuz çift	1703	16,8
Ataerkil veya geniş aile	1557	15,4
Tek yetişkinli aile	1438	14,2
Bir arada yaşayan kişiler	118	1,2
Toplam	10122	100
Mülkiyet Tipi	**Sayı**	**Yüzde (%)**
Ev Sahibi	6210	61,4
Kiracı	2178	21,5
Lojman	210	2,1
Diğer	1524	15,1
Toplam	10122	100
Hanehalkı Konut Tipi	**Sayı**	**Yüzde (%)**
Müstakil Konut	4761	47,1
Apartman dairesi	5471	51,2
Dubleks Daire	123	1,2
Çatı katı	56	0,6
Diğer	3	0,0
Toplam	10122	100
Hanehalkı fertlerinin Eğitim Durumu	**Sayı**	**Yüzde (%)**
Okur-yazar değil	3846	10,4
Okur-yazar	4312	11,7
İlköğretim	18023	52,9
Orta Öğretim	4510	12,3
Yüksek Öğretim	3081	8,3
Lisans Üstü Öğretim	274	0,7
Toplam	34046	100

Tablo 6'da verildiği üzere hanehalkı tipine göre dağılımına baktığımızda hanelerin %19'u bir çocuklu, %19'6'sı iki çocuklu, %13,8'i üç ve daha fazla çocuklu, %16,8'i çocuksuz, %15,4'ü geniş aile, %14,2 tek yetişkinli aile ve %1,2'si birarada yaşayan kişiler olduğu tespit edilmiştir. Hanelerin mülkiyet tipine göre dağılımına baktığımızda %61,4'ü kendi konutuna sahip iken %21,5'i kiralık konutta yaşamaktadır. Hanelerin %2,1'i lojmanda yaşarken %15,1'i diğer konut türlerinde yaşamaktadır. Tabloda görüldüğü üzere hanehalkının büyük çoğunluğu müstakil konutta ve apartman dairesinde yaşamaktadır. Müstakil ve apartman dairesinde yaşayanların oranı %98,3 iken diğer konut tipinde yaşayanların oranı %1,8'dir. Hanehalkı fertlerinin eğitim durumunu belirlemek amacıyla sorulan soruların neticesinde hanehalkı fertlerinin yarısından fazlası ilkokul ve ortaokul mezunudur. Hanehalkı fertlerin %10,4'ü Okur-yazar olmayan, %11,7'si okur- yazar, %12,3'ü lise, %8,3'ü yüksekokul ve fakülte ve %0,7'si yüksek öğrenim düzeyinde eğitim aldığı tespit edilmiştir.

Tablo 7. *Hanehalkı 2014 Yılı Tanımlayıcı İstatistikler*

10122	Gelir	Harcama	Hane Büyüklüğü	Çocuk Sayısı
Ortalama	36296, 854	33123,3	3,64	3, 37
Medyan	28524,085	26271,06	3	3
Mod	9	15619,2	3	2
Std.Sapma	35379,479	2188, 384	1,87	1, 752
Varyans	1, 252	4789024	3, 496	3, 068
Maksimum	1153195, 2	39486, 72	25	7
Minimum	9	100, 45	1	1
Çarpıklık	10, 502	3, 486	1,613	0, 146
Basıklık	246, 285	24, 999	6,484	-1, 233

Hanehalkına ait tanımlayıcı istatistikler tablo 7'de verilmiştir. Bu tabloda görüldüğü üzere hanehalkı yıllık ortalama gelir 362966,854 iken aylık ortalama harcama 2760,275'dir. Hanehalkı geliri minimum 9 TL iken maksimum 1153195,2 TL'dir. Hanehalkı en düşük tüketim 100,45 olup en yüksek tüketim 39486,72 TL'dir. Hanelerin en çok tekrar eden gelir düzeyi 28524,085 iken harcama düzeyi 2189,255'dir. OECD eşdeğerlik ölçeği kullanılarak belirlenen hanehalkı büküklüğü ortalama 3,64'dür. Hanelerin sahip olduğu ortalama çocuk sayısı 3,37'dir. Hanehalkı anketine katılan haneler en fazla yedi çocuğa sahiptir.

1.1. HANEHALKI VERİ SETİNDE HARCAMA

Hanehalkı bütçe anketlerinde hanehalklarının anket ayı içerisinde yaptığı aylık tüketim harcaması yer almaktadır. Ankette hanehalkının harcamasını oluşturan hanehalkının bir ay boyunca yaptığı satın alışlar, kendi üretiminden tüketim, iş

stokundan tüketim, ayni faaliyet gelirinden tüketim, hediye ve yardım amacıyla yapılan satın almalar, gayrimenkul ayni geliri ve oturulan konuta ilişkin izafi kira değeri ile ilgili açıklayıcı bilgiler yer almaktadır (TÜİK, 2014: 14-17). Aşağıda hanehalkı harcamasını oluşturan tüketim kalemleri açıklanmaktadır.

Satın alışlar: Hanehalkının anket ayı içinde bir mal veya hizmete bir ücret ödeyerek sahip olmasıdır. Hanehalkı satın alışları ihtiyaçlarını karşılamak için veya başka kişi ve kurumlara yardım yapmak, hediye vermek amacıyla yapılmaktadır.

Kendi üretiminden tüketim: hanehalkının kendi üretimi veya toplayarak elde ettiği, domates, süt, mantar, odun vb. ürünlerdir.

İş stokundan tüketim: Kendi işyerine sahip hanehalkı fertlerinin işyerinden sattığı tüketim maddelerinden kullanmak için hanesine getirdiği tüketim mallarıdır.

Ayni faaliyetlerden tüketim: Başkasına ait bir işyerinde çalışan hanehalkı fertlerine işvereni tarafından kullanmak amacıyla (bedelini ödemeden) verilen tüketim mallarıdır.

Ayni faaliyetlerden elde edilen tüketim: Hanehalkının kendisine ait gayrimenkulünden kira karşılığı olarak elde ettiği ürünlerden tüketmek amacıyla ayırmasıdır. Örneğin hanehalkının tarlasını bir başkasına kiralaması ve kira bedeli olarak buğday elde etmesi ve bu buğdayı ay içinde tüketmesi durumunda buğday tüketim harcaması olarak kapsanmaktadır.

Hediye ve yardım amacıyla yapılan satın alımlar; Hanehalkının anket ayı içerisinde başkalarına hediye ve yardım vermek üzere satın aldığı her türlü mal ve hizmet hanehalkının tüketimini oluşturmaktadır. Hanehalkının kendilerine gelen malın değerini belirlemeleri zor olduğundan uygulama kolaylığı açısından hediye ve yardımı yapan hanehalkının yaptığı harcama tüketim olarak kabul edilmektedir.

Ayrıca sosyal güvenlik kurumlarına kayıtlı olan fertlerin yaptığı sağlık harcamaları hangi oranda ödeme yapılıyorsa (10 TL'lik bir ilaca 2 TL ödemesi) ödenen kısım tüketim harcaması olarak kaydedilmektedir. Eğitim harcamaları okul öncesi, ilköğretim, yüksek öğrenim ücretleri, kurs ücretleri, sınavlara hazırlık için yapılan alımlar, sınav formu, diploma parası gibi harcamalar bu grupta yer almaktadır.

Hanehalklarının tüketim harcamaları TÜİK tarafından (Classification of Individual Consumption by Purpose) (COICOP) – Amaca Yönelik Kişisel Tüketim

Sınıflamasına göre gruplandırılmaktadır. COICOP sınıflama sistemi; 1. Gıda ve Alkolsüz içecekler 2. Alkollü içecekler, sigara ve tütün 3. Giyim ve ayakkabı 4. Konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar, 5. Mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri, 6. Sağlık, 7. Ulaştırma, 8. Haberleşme, 9. Eğlence ve kültür, 10. Eğitim Hizmetleri, 11. Lokanta, yemek hizmetleri ve oteller, 12. Çeşitli mal ve hizmetler şeklinde sınıflandırılmaktadır.

TÜİK tüketim veri setinde yer alan kod sistemine uygun olarak tarafımızca hanehalkı tüketim harcaması dayanıklı ve dayanıksız olarak sınıflandırılmıştır. Bu ayrım yapılırken birden daha fazla kullanılabilen mallar dayanıklı mallar, bir defa kullanıldığında faydası azalan ya da faydası biten mallar dayanıksız mallar olarak belirlenmiştir. Benzer şekilde Attanasio ve Davis (1994) çalışmalarında dayanıksız tüketim harcamalarını, gıda ve diğer dayanıklı olmayan mal ve hizmetler olarak iki gruba ayırmıştır. Konut ısıtma, özel ve toplu taşıma, kişisel bakım, yarı dayanıklı olarak tanımlanan giyim ve ayakkabı gibi tüketim harcamaları diğer dayanıklı olmayan mal ve hizmetlere örnek olarak verilmiştir. Çalışmamızda yapılan analizlerde hanehalkı yıllık tüketim miktarları, aylık hanehalkı tüketimin 12 ile çarpımı ile hesaplanmıştır. Çalışmamızda kullanılan dayanıklı-dayanıksız mal ve hizmet listesi Ek 1ve Ek 2'de yer almaktadır.

1.2. HANEHALKI REFERANS KİŞİYE GÖRE TÜKETİM DAĞILIMI

Aynı yıl doğma, aynı meslek grubuna dahil olma, aynı bölgede oturma gibi belirli bir özelliğe sahip bireylerin oluşturduğu gruba kohort[3] grubu denir. Bir kohortu diğer kohortlardan ayıran ortak yaşanmışlıklar olduğundan dolayı aynı kohorttaki bireylerin benzer özelliklere sahip olduğu kabul edilir (Talaş ve Çakmak, 2013: 21). Bu bölümde tüketim değişkeninin yaş gruplarına göre analizi yapılacaktır. TÜİK'in oluşturduğu yaş grupları dikkate alınacaktır. Hanehalkı reisinin yaşına göre oluşturulan 11 grup sırasıyla; 15-19 yaş (3), 20-24 yaş (4), 25-29 yaş (5), 30-34 yaş (6), 35-39 yaş (7), 40-44 yaş (8), 45-49 yaş (9), 50-54 yaş (10), 55-59 yaş (11), 60-64 yaş (12), 65 ve üzeridir (13).

[3] Kohort kelimesi İngilizcedeki "cohort" kelimesinin karşılığıdır, grup anlamına gelmektedir.

Tablo 8. *Hanehalkı Referans Kişisinin Yaş Dağılımı*

Yaş Grubu	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
3	32	6		5	6	5	16	7	6	5	9	7
4	353	95	96	94	122	92	140	113	100	120	127	116
5	1778	535	574	591	605	523	621	617	607	522	527	540
6	3002	999	967	1019	982	939	1072	1068	1085	1075	1098	1021
7	3590	1202	1151	1132	1076	1186	1311	1287	1294	1264	1230	1189
8	3790	1243	1207	1262	1130	1106	1283	1214	1237	1227	1388	1328
9	3153	1110	1148	1134	1138	1127	1269	1403	1260	1213	1281	1290
10	2916	1328	996	986	1076	1000	1085	1133	1115	1154	1088	1135
11	1999	690	744	726	744	770	937	967	946	1057	974	999
12	1694	517	542	551	594	598	744	718	731	782	790	801
13	3457	1114	1125	1058	1075	1186	1559	1553	1536	1565	1548	1696
Toplam	25764	8839	8559	8558	8548	8532	10037	10080	9917	9984	10060	10122

Kaynak: Hanehalkı veri seti kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 8 2003-2014 yılları arasındaki hanehalkı referans kişisinin yaşlarının dağılımını göstermektedir. 20-24 (4) yaş aralığındaki hanehalkı referans kişisinin sayısının azaldığı görülmektedir. 2003 yılında 40-44 (8) yaş aralığındaki referans kişi sayısı en fazladır. 2009 yılından sonra ise 65 ve üzeri (13) yaş aralığındaki hanehalkı referans kişi sayısı en fazladır. Hanehalkı referans kişi ortalama tüketim harcamasının dağılımı Tablo 9'da yer almaktadır.

Tablo 9. *Yaş Gruplarına Göre Hanehalkı Eşdeğer Aritmetik Ortalama Tüketim Harcamalarının Dağılımı, Reel Değerler, (TL)*

Yaş Grubu	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	A.0
3	188	256	4657	356	457	548	832	1779	1990	1211	948	999	1185
4	3273	4805	4657	4702	5021	3138	5631	6908	5873	6809	6759	8283	5488
5	3538	4068	4784	4541	4782	2988	5890	6037	6882	7282	7707	7363	5488
6	3618	4015	4823	4827	4898	3061	5757	6169	6458	7231	6927	6864	5387
7	3503	3983	4569	4728	4807	3004	5659	5477	6488	6815	6654	6796	5206
8	3641	4184	4686	5085	4626	2891	5961	5338	6566	6331	6377	6287	5164
9	3930	4321	5175	5308	5375	3359	5757	5252	6506	6663	6722	6621	5415
10	4091	4510	5068	5763	5375	3359	5799	5708	6082	7057	6801	7217	5569
11	3987	4784	5293	5433	5507	3441	5715	5787	6112	7085	6806	7164	5592
12	3641	4152	4852	5308	5573	3483	6276	6598	6321	6488	6156	6965	5484
13	3595	3825	4559	4532	4626	2891	5778	7529	6231	5447	5559	5677	5020
A.O	3543	4122	4612	4854	4941	3088	5824	6594	6855	6729	6449	6734	

Kaynak: Hanehalkı veri seti kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 9'da hanehalkı tüketim harcaması yaş aralıkları dikkate alınarak eşdeğer yıllık ortalama tüketim oluşturulmuştur. Demografik faktörler de ekonomik faktörler kadar tüketim üzerinde etkilidir. Tüketim harcamalarını etkileyen demografik faktörlerden bazıları hanehalkı büyüklüğü, çocuk sayısı, tüketicinin yaş, eğitim durumu vb.'dir. Bu faktörler değişik oranlarda tüketicilerin tüketim kararlarını etkilemektedir (Gürler, Birecikli ve Eryavuz, 2018). Ortalama eşdeğer tüketimin 2003 yılından 2014 yılına kadar geçen sürede artış gösterdiği görülmektedir. Ortalama harcama yaş gruplarına göre incelendiğinde genç yaş grubunda harcamanın çok olduğu

görülmektedir. Ortalama eşdeğer tüketimi en yüksek olan yaş grubu 20-24 yaş grubudur. Orta yaş grubunda ise eşdeğer ortalama harcamanın genç yaş gurubuna göre az olduğu görülmektedir. Yaşın ilerlemesi ile birlikte ortalama tüketim tekrar artmıştır. En az harcamayı 65 ve üzeri yaş grubunun yaptığı harcamasının diğer yaş görülmektedir.

2. AMPİRİK LİTERATÜR

Tüketim eşitsizliğini ve KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların ampirik sonuçları toblo şeklinde sunulmuştur. Tüketim eşitsizliği ile ilgili uluslararası literatürde pek çok çalışma yapılmış olmasına rağmen ulusal literatür için bunu söylemek mümkün değildir. Tüketim eşitsizliği ile ilgili 2002 yılında yapılmış bir çalışma olmasına rağmen daha sonra tüketim eşitsizliği konusu araştırılmamıştır. Literatür incelendiğinde Türkiye'de tüketim eşitsizliği konusu son birkaç yıldır ilgi görmüştür. Literatürde tüketim eşitsizliği ile ilgili yapılan çalışmalar genellikle gelir ve tüketim eşitsizliği sonuçlarını kıyaslamaktadır.

Uluslararası literatürde KDV oran değişikliğinin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar mevcutken ulusal literatürde KDV'nin Tüketim eşitsizliği üzerine etkisini inceleyen çalışmaya rastlanmamıştır. Aşağıdaki tabloda tüketim eşitsizliğini ve KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerine etkisini inceleyen çalışmalar yayın tarihi dikkate alınarak sıralanmıştır. KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerine etkisini inceleyen Thomas (2015) ve Leahy vd. (2011) çalışmalarında tüketicilerin KDV oranlarındaki artış ve azalışa hiçbir davranışsal tepki vermediğini varsaymaktadır. Ayrıca çalışmalarında, davranışsal tepkilerin olmadığı simülasyon sonuçlarının kesin olmaktan ziyade simülasyon modelin sonuçları olarak düşünülmesi gerektiği belirtilmiştir. Leahy vd. (2011) çalışmalarında tüm mal ve hizmetlere standart bir KDV oran uygulaması ve İrlanda hükümetinin standart KDV oranının %22'den %23'e yükseltmesi teklifinin dağılımsal etkilerini incelemiştir. Thomas (2015) çalışmasında KDV oranının azaltılmasının dağılımsal etkileri araştırılmıştır. İngiltere'nin KDV oran yapısının benimsenmesi simule edilmektedir. Çoklu KDV oran yapısına geçilmesinin sonuçları incelenmiştir. KDV oran değişikliğinin KDV yükleri üzerindeki etkisi araştırılmaktadır.

Yazar	Ülke	Baz Alınan Yıl	Veri	Metodoloji
Ohtake & Satio (1998)	Japonya	1979, 1984 ve 1989	Hanehalkı Gelir ve Harcama Anketi	Deaton ve Paxson Ölçütü, Log-Variance
Bulgular; – Durağan bir kohort içinde tüketim eşitsizliğinin yaş ile birlikte nasıl büyüdüğü analiz edilmiştir. – Tüketim eşitsizliğinin 40 yaşında artmaya başladığıdır. – Genç jenerasyonun yaşam döngüsünün başlangıcında daha eşitsiz bir dağılım ile karşılaştığıdır. – 1980'lerde tüketim eşitsizliğindeki artışın yarısının nüfus yaşlanmasından kaynaklandığı belirtilmiştir.				
Crossley & Pendakur (2002)	Kanada	1969-1999	Hanehalkı Harcama Anketi	Kohort analizi ve Atkinson Endeksi
– Ortalama tüketimin 1969-1986 yılları doğum kohortlarının çoğunda arttığı tespit edilmiştir. 1986 ve 1999 yılları arasında ise durağan kalmıştır. En yaşlı doğum kohortların da tüketimin düştüğü ya da statik (durağan) kaldığı tespit edilmiştir. – Tüketim eşitsizliğinin 1970'de azaldığı 1986'da arttığı 1990'da azaldığı ve 1990'dan sonra ise arttığı sonucuna varılmıştır.				
Krueger & Perri (2005)	ABD	1972-1998	Hanehalkı Harcama Anketi	Gini Katsayısı, Tüketim Modeli
– Gelir eşitsizliğindeki artışa tüketim eşitsizliğindeki artışın eşlik etmediği görülmektedir. Gelir eşitsizliği için Gini endeksi yaklaşık %10 artarken tüketim eşitsizliği için Gini endeksi yaklaşık %2 artmıştır. – Eğitim grupları ve arasında gelir eşitsizliği artmıştır. Eğitim grupları arasında tüketim eşitsizliği artarken eğitim grupları içerisinde hafif bir düşüş göstermiştir. Gelir eşitsizliği gelir dalgalanmalarının önemli bir nedeni olarak gösterilmiştir. Hanehalkının gelir dalgalanmalarına karşılık daha yumuşak, düzgün tüketim gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir. – Finansal piyasaların gelişiminin bireysel gelir dalgalanmalarına bağlı olduğu bir tüketim modeli geliştirilmiştir. Bu modelin ABD'deki gelir ve tüketim eşitsizliğinin değişimi ile tutarlı olduğu tespit edilmiştir.				
Duygan ve Güner (2006)	Türkiye	1994 ve 2002	Hanehalkı Gelir ve Tüketim Anketi	Gini Katsayısı
Bulgular; – Türkiye'deki gelir ve tüketim eşitsizliği incelenmiştir. – Gelir eşitsizliği Gini katsayısı 1994 için 0,49 ve 2002 için 0,42. Tüketim eşitsizliği Gini katsayıları 1994'de 0,42 iken 2002 yılında 0,43 dır. – Gini katsayısı sonuçlarına göre tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliğinden azdır.				
Idrees & Ahmad (2010)	Pakistan	1992/93, 1998/99 ve 2004/05	Hanehalkı Gelir ve Harcama Anketi	Gini Katsayısı

Bulgular;

- Toplam tüketim eşitsizliği Gini katsayıları 1992/93'de 0,390; 1998/99'da 0,376; 2004/5'de 0,344'dir. Kırsal bölgelerde tüketim eşitsizliği Gini katsayıları 1992/93'de 0,322; 1998/99'da 0.323; 2004/5'de 0,289 iken kentlerde 1992/93'de 0,426; 1998/99'da 0,404; 2004/5'de 0,367'dir.
- 1992-1993 ve 2004-2005 yıllarında gıda tüketimindeki eşitsizliğinin gıda dışı tüketim mallarındaki eşitsizlikten daha az olduğu gözlemlenmiştir. Eşitsizliğin daha çok gıda dışı tüketimde olduğu tespit edilmiştir. Üç analiz döneminin hepsinde, Pakistan'daki genel tüketim eşitsizliğinin %65'ten fazlası, kentsel alanın %71'den fazlası ve kırsalın ise %52'den fazlası gıda dışı tüketim eşitsizliğinden kaynaklanmaktadır.
- Tüketim harcamaları dağılımında eğitim harcamalarının daha eşitsiz dağıldığı tespit edilmiştir.
- Kırsal bölgelerde sağlık hizmetleri harcamalarındaki eşitsizlik kentsel alanlara göre daha yüksektir.

Leahy vd. (2011)	İrlanda	2004/2005	Hanehalkı Bütçe Anketi	Mikro Simülasyon Modeli

Bulgular;

- Seviye ne olursa olsun tüm mal ve hizmetlere tek bir KDV oran uygulanması en yoksul hanehalkını olumsuz etkilemektedir.
- Tüm mal ve hizmetlere %7, %10,9, %13,5 ve %21 oranları uygulanmıştır. %7'lik bir oran tüm hanehalkları için kazanç sağlarken, % 10,9'luk bir oran mevcut sistemle gelir dağılımı üzerinde yaklaşık olarak aynı etkiye sahip olacak ancak idari maliyetleri düşürecek vergi tabanını genişletecek ve ekonomik bozulmaları azaltacaktır.
- Tüm gıda maddelerine %0 oran uygulamak yoksul hanelerin durumunu iyileştirebilir
- Standart KDV oranlarının %22 ve %23'e yükseltilmesinin dağılım üzerindeki etkisi incelenmektedir. Standart KDV oranının yükseltilmesi diğer tedbirlerle desteklenmediği takdirde en yoksul hanehalkını olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
- Birinci %10'luk gelir grubu olan kırsal alandaki hanehalkı, 6 kişilik haneler ve bir yetişkin bir çocuk olan hanelerin KDV oran değişikliğinden en çok etkilenen gruplar olduğu tespit edilmiştir.

Hassett & Mathur (2012)	Amerika	1993-2010	Tüketici Harcama Anketi ve Konut Enerji Tüketim Anketi	Gini Katsayısı Regresyon Analizi

Bulgular;

- 1980'den beri tüketim eşitsizliğinin çok az arttığı tespit edilmiştir. Ayrıca durgunluk döneminde (2007- 2009) tüketim eşitsizliğinin azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.
- Hanelerde mikrodalga fırın, televizyon, bulaşık makinesi, bilgisayar ve benzeri ürünlere sahip olmanın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını görmek için regresyon analizi yapılmıştır. Sonuçlar televizyon, mikrodalga fırın, buzdolabı, klima gibi bazı dayanıklı tüketim mallarının kullanımı açısından düşük gelirli ve diğer hanehalkları arasında farkın önemli ölçüde azaldığını göstermiştir.
- İstatistiksel anlamda düşük gelirli haneler ile diğer haneler arasındaki tüketim farkı daralma eğilimindedir.

– Konut alanlarının kalitesi iyileşmiş ve düşük gelirli hanehalkları geçmişe göre daha iyi ısınma ve klima sistemlerine sahiptir.				
Meyer & Sullivan (2015)	Amerika	1963-2014	Hanehalkı Harcama Anketi ve Nüfus Araştırma Anketi	P90/P10, P90/P50, P50/P10
Bulgular; – İncelenen dönemin son beş yılında tüketim eşitsizliği gelir eşitsizliğinden daha az artmıştır. 1960 - 2014 döneminde gelir eşitsizliği yaklaşık %30 artarken tüketim eşitsizliği %7 artmıştır. – Gelir eşitsizliği, dağılımın üst (P90/P50 oranı) ve alt kesiminde (P50/P10 oranı) artmıştır. Tüketim eşitsizliği ise dağılımın sadece üst kesimi için artmıştır. Bu durum tek ebeveynli ailelerde ve bekar bireylerde yoğunlaşmaktadır. – Demografik özelliklerin tüketim eşitsizliğindeki değişiklikleri açıklayabildiği sonucuna ulaşılmıştır. Aile tipi incelendiğinde bekar anneler ve bekarların tüketim eşitsizliği azalırken evli ailelerin (hem çocuklu hem çocuksuz) tüketim eşitsizliği artmaktadır.				
Basole & Basu (2015)	Hindistan	1987-1998 ve 2011-2012	Hanehalkı Harcama Anketi	Gini Katsayısı ve Yüzde Paylar Katsayısı
Bulgular; – Hindistan'da tüketim eşitsizliği, gıda ve gıda dışı harcama eşitsizliği olarak hesaplanmıştır – Gıda harcaması için Gini katsayısı 0.286'dan 0.272'ye düşmekte; gıda dışı harcama için Gini 0.435'den 0.462'ye yükselmiştir. Toplam harcama için Gini katsayısı 0,333'ten 0,378'e yükselmiştir. – Hindistan'da toplam harcama ve gıda dışı harcama eşitsizliği artmasına rağmen gıda eşitsizliğinin azaldığı görülmektedir. – Gıda dışı harcama olarak sınıflandırılan dayanıklı tüketim malları, eğitim, sağlık hizmetleri eşitsizliğin en yüksek olduğu harcama kalemleridir. – Toplam tüketim eşitsizliği artışının sebebinin gıda dışı harcamaların hanehalkı bütçesi içerisinde ağırlığının fazla olmasından kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.				
Thomas (2015)	Yeni Zelanda	2012/2013	Hanehalkı Mikro Harcama Anketi	Mikro Simülasyon modeli
Bulgular; – Avrupa tarzı çok oranlı bir KDV sisteminin uygulanmasının, genel KDV yükleri üzerinde ilerici bir etkiye sahip olacağını göstermektedir. – Çok oranlı KDV reformunun yoksul hanehalkından çok zengin hanehalkına fayda sağladığı ortaya çıkmıştır. – İngiltere'de uygulanan KDV oran uygulamasına geçiş (standart KDV oranı artırılmakta), vergi yükünde önemli ölçüde bir azalmayla sonuçlanmıştır. – İngiltere'nin çoklu oran uygulamasına geçilmesinin simülasyon sonuçlarına göre KDV gelirleri %22 oranında düşmektedir.				

Kwarbai & Okwu (2015)	Nijerya	1994-2014	Hanehalkı Tüketim Harcaması	Çoklu Regresyon Analizi
Bulgular; – KDV'nin, hanehalklarının tüketim harcamaları davranışını ve tüketici fiyat endeksini etkilediği gözlemlenmiştir. – KDV'nin hanehalkının tüketim harcamasını azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. – Mevcut %5'lik katma değer vergisi oranının korunması gerektiğini önerilmektedir. Çünkü bu oranda yapılacak herhangi bir artış büyük olasılıkla hanehalklarını olumsuz etkileyecek ve tüketici fiyat endeksini istenmeyen seviyelere yükseltecektir.				
Yıldız ve Sandalcı (2016)	Türkiye	1990-2014	OECD	Panel FMOLS ve Dumitrescu-Hurlin (2012) Nedensellik testi
Bulgular; – Uzun dönemde özel tüketim vergisindeki artış, özel tüketim harcamalarını pozitif yönde etkilemektedir. – KDV'deki artış ile gelir vergisindeki artış özel tüketim harcamalarını negatif bir şekilde etkilemektedir.				
Sivashankar vd. (2017)	Sri Lanka	2012/2013	Hanehalkı Gelir ve Harcama Anketi	Gini Katsayısı ve Theil Endeks
Bulgular; – KDV revizyonlarının gelir ve harcama eşitsizliği üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Gini katsayısı, Theil endeksi ve Kawkani endeksi üç senaryo altında tahmin edilmiştir. – KDV revizyonlarının eşitsizlik seviyesi üzerinde olumsuz bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. – KDV'nin ilerici (progressive) olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunun nedeni olarak yoksul hanelerin gelirinin büyük bir kısmını harcadığı gıda maddelerinin KDV'den muaf olması gösterilmektedir.				
Tamkoç ve Torul (2018)	Türkiye	2002-2016	Hanehalkı Gelir ve Yaşam Koşulları Anketi ile Hanehalkı Bütçe Anketi	P90/P50,P50/P10 Oranları, Gini Katsayısı, Varyans Ölçütleri
Bulgular; – 2002-2016 döneminde ücret, gelir ve tüketim eşitsizlikleri azalma eğilimindedir. Tüketim ve gelir eşitsizliği benzer eğilimler göstermektedir. – P90/P50 oranı dışındaki tüm tüketim eşitsizlik serileri azalmaktadır.				
İpek (2019)	Türkiye	2003-2015	Hanehalkı Bütçe Anketi	On iki farklı eşitsizlik ölçütü
Bulgular; – Hanehalkı ekonomik refah düzeyini temsil etmekte harcamalar gelirden daha iyi bir ölçüttür.				

- Ekonomik kriz dönemlerinde hanehalkı harcama düzleştirme davranışında bulunma eğilimindedir
- İncelenen dönemde harcama dağılımı gelir dağılımından daha adildir.

3. YÖNTEM

Bu bölümde KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Öncelikle tüketim eşitsizliği hesaplanmıştır. Daha sonra KDV simülasyonları ile tüketim eşitsizliğindeki değişim izlenmektedir. Bu amaçla;

Türkiye'de 2003-2014 dönemi için tüketim eşitsizliği Gini katsayısı, Atkinson, GE endeksi, LSO, Göreli Varyans farklı eşitsizlik ölçüm yöntemleri kullanarak hesaplanmıştır. Bu hesaplama yapılırken şu sorulara cevap aranmaktadır;

- Türkiye'de tüketim eşitsizliğinin düzeyi nedir? Farklı eşitsizlik ölçütleri tüketim eşitsizliği ile ilgili farklı sonuçlar ortaya çıkarmakta mıdır?
- Dayanıksız mallar üzerindeki KDV oranında yapılacak değişiklik tüketim eşitsizliğini nasıl etkilemektedir?

KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisinin analizinde ilk aşama TÜİK tüketim veri setinde yer alan harcamaları, uygulanmakta olan vergi oranları ile eşleştirmektir. Çünkü hanehalkı harcama verileri KDV dahildir. Hanehalkı tüketim verisinde sadece hanelerin harcamaları raporlanır. Hanehalkı tüketim verilerindeki bilgilerden KDV ödemelerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Hanehalkı tüketim veri setinde 208 harcama kalemi bulunmaktadır. Uygulanan KDV oranlarına (%1, %8 ve %18) uygun olarak mal ve hizmetlerin sınıflandırılması Ek 3'de yer almaktadır.

KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini tahmin etmek için simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Eğer bir vergi reformu, bir harcama grubunun sınıflandırmasını değiştiriyorsa bu değişikliği simule edebilecek verilere ihtiyaç duyarız. Yani bireylerin ayrıntılı harcama bilgileri ile bu simülasyonu gerçekleştirebiliriz. Bu nedenle KDV ödemeleri ile mikro verilerdeki bilgiler birleştirilerek KDV ödemelerinin simule edilmesi gerekmektedir (Siemers, 2014: 49). Simülasyon analizinde KDV'nin tamamının tüketicilere yansıdığı varsayılmıştır. Bu varsayım benzer birçok çalışmada yapılmıştır.

2014 yılı hanehalkı dayanıksız tüketim harcamalarının senaryo gereği uygulanan KDV oranlarındaki bir değişikliğin tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediği incelenmiştir.

Eşitsizlik ölçütleri ile hesaplanan tüketim eşitsizliği ile senaryo sonrası tüketim eşitsizliği kıyaslanarak eşitsizlik izlenmektedir.

Simülasyonun kelime anlamı benzetmedir. Matematik, istatistik gibi belirli bir model kurulamayan olayların yapısını incelemek için olayı suni olarak canlandırmaya, kağıt üzerine getirmeye, olay üzerinde kontrol kurma çabalarının bütününe simülasyon denir (Karayalçın, 1979'dan akt. Aydın, 2007: 5). Genel anlamda mikro simülasyon mikro seviye birimlerin davranışlarını ve durumunu inceler. Mikro simülasyon modelleri temelde statik ve dinamik olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Statik mikro simülasyon, incelenen popülasyonun temsili ile başlar. Veriler bir anketten elde edilebilir. Veri setinde bir değişiklik yapılabilir. Örneğin vergi oranında bir değişiklik yapılır. Bu değişikliğin etkisi birey, şirket veya hane gibi birimler için tek tek hesaplanır. Politika değişikliğinin genel etkisini bulmak için elde edilen sonuçlar toplanabilir. Statik mikro simülasyon birtakım senaryolara izin verir (Lawson, 2008: 3). Bu çalışma 6 simülasyon 51 senaryo ile KDV'nin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektedir.

3.1. YÖNTEMİN VARSAYIMLARI VE KISITLARI

Politika değişikliğinin tüm sonuçlarını görebilmek için simülasyona tüm ajanların dahil edilmesi gerekmektedir. Ancak bizim amacımız hanelerin tüketim dağılımının KDV değişikliğinden nasıl etkilediğini incelemek olduğundan bu simülasyon ile ilgili bazı varsayımlar ve kısıtlar ortaya çıkmıştır. KDV simülasyonunu gerçekleştirmek için yapılan bazı varsayımlar ve kısıtlar aşağıda detaylandırılmıştır.

Varsayımlar, modeli gerçek durumdan soyutlayan kabullerdir. Çalışmamız üç varsayımda bulunulmuştur. Birinci varsayım birçok ampirik çalışmada olduğu gibi tüketim vergilerinin en son tüketici üzerine yerleşmekte olduğudur (IFS, 2011; Crowford, vd.; Leahy vd., 2011). İkinci varsayım vergi oranlarındaki değişiklikleri simüle ederken davranışsal tepkilerin olmadığıdır. Bu varsayım hanehalkının indirimli bir oranda vergilendirilirken vergi reformundan sonra daha yüksek orana tabi olduğunda tüketimini düşük oranda vergilendirilmiş mallara kaydırmadığını ifade etmektedir. Çünkü gıda gibi maddelerin talep esneklikleri çok düşük olma eğilimindedir (Leahy, Lyons ve Tol, 2011: 2018). Vergi oranlarındaki artış veya azalış durumunda tüketiciler vergi değişikliği sonrası, vergi değişikliği öncesi döneme göre daha fazla veya daha az para harcamaktadır. Hanehalkının tasarrufları ve dayanaklı mal tüketimi sabittir. Son

olarak KDV artışlarından etkilenen en düşük gelir grubunun harcamalarının telafi edildiği varsayımı yapılmaktadır.

Kısıtlar, değişkenlerin değerleri veya kaynakların nasıl tahsis edileceği üzerindeki sınırlandırmalardır. Alkol ve alkollü içecekler, tütün ve yakıtlar üzerindeki vergilerin ardındaki fikir, çoğunlukla olumsuz dışsallıklara bağlı olarak kullanımlarını azaltmak olduğu için bu tüketim vergileri analizin dışında tutulmuştur. Ayrıca alkollü içkiler hanehalkının tamamı tarafından tüketilmediği için bunlara uygulanan vergileri simülasyondan hariç tutmak makul olabilir. Dayanıklı mallar da özellikleri itibarıyla hanelerce her yıl satın alınmayan mallar oldukları için modellemenin dışında tutulmuştur.

4. EŞİTSİZLİK ÖLÇÜM SONUÇLARI

Eşitsizlik ölçümü hanehalkı eşdeğer tüketimi için hesaplanmıştır. Bu bölümde en çok kullanılan eşitsizlik ölçütleri kullanılmıştır.

4.1. GİNİ KATSAYISI SONUÇLARI

Gini katsayısı 0 ile bir arasında değerler alabilmektedir. Gini katsayısı değerinin artması eşitsizğinde arttığı anlamına gelmektedir.

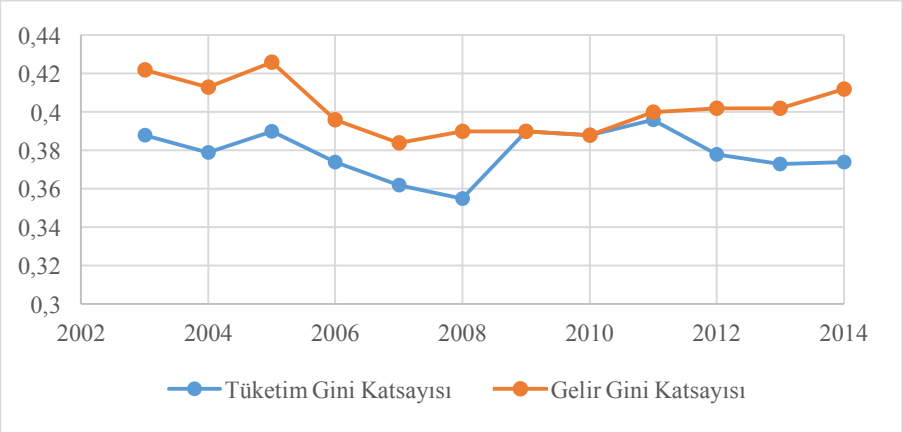
Tablo 10. *Tüketim Eşitsizliği Değişimi (2003-2014)*

	Tüketim Harcaması		
Yıllar	Gini Katsayısı	Gini Katsayısı (Δ)	Gini Katsayısı (Δ%)
2003	0,388		
2004	0,379	-0,009	-2,319
2005	0,39	0,011	2,902
2006	0,374	-0,016	-4,102
2007	0,362	-0,012	-3,208
2008	0,355	-0,007	-1,933
2009	0,39	0,035	9,859
2010	0,388	-0,002	-0,512
2011	0,396	0,008	2,061
2012	0,378	-0,018	-4,545
2013	0,373	-0,005	-1,322
2014	0,374	0,001	0,268
A.O	0,377		

Tablo 10'da Türkiye'de 2003-2014 dönemi eşdeğer tüketim için Gini katsayıları ve değişimi sunulmuştur. 2003-2011 döneminde tüketim dağılımında bozulmalar ve düzelmeler gözlemlenmiştir. 2003 yılından 2008 krizine kadar geçen dönemde eşitsizliğin düşme eğiliminde olduğu gözlemlenmiştir. 2009 yılında tüketim eşitsizliğinde bir artış yaşanmış daha sonra eşitsizlik tekrar azalmaya başlamıştır. 2010

yılına göre 2011 yılında tüketim eşitsizliği artmıştır. Gini katsayısı 2008 yılında en düşük düzeyde (0,355), 2009 yılında 0,39 düzeyinde ve 2011 yılında (0,396) ise en yüksek düzeye ulaşmıştır. Gini katsayısındaki bu değişim, en belirgin şekilde 2008 yılından 2009 yılına geçişte görülmektedir. 2008'den 2009 yılına geçişte Gini katsayısındaki değişim izlendiğinde %9,8'lik bir artış ile en yüksek seviyede olduğu görülmektedir. 2008 yılı Mortgage krizinden Türkiye de etkilenmiştir. Uçan ve Çebe, (2018) çalışmalarında 2008 yılının yedinci ayından itibaren krizin birçok alanda (işsizlik, enflasyon vb.) etkili olduğu gibi gıda fiyatlarındaki artış üzerinde de etkisi olduğunu belirtmektedirler. Dolayısıyla tüketim ve tüketim eşitsizliği de krizden etkilenmiştir. 2009 yılında eşdeğer tüketim eşitsizliğindeki bu artış 2008 yılında Amerika'da yaşanan Mortgage krizinin ülkemiz üzerindeki etkisinden kaynaklanabilir.

Şekil 13. *Tüketim ve Gelir Eşitsizliği Değişiminin Seyri (2003-2014)*



Kaynak: Tüketim harcaması Gini Katsayısı kendi hesaplamamızdır. Gelir için Gini Katsayısı değerleri TÜİK sayfasından alınmıştır.

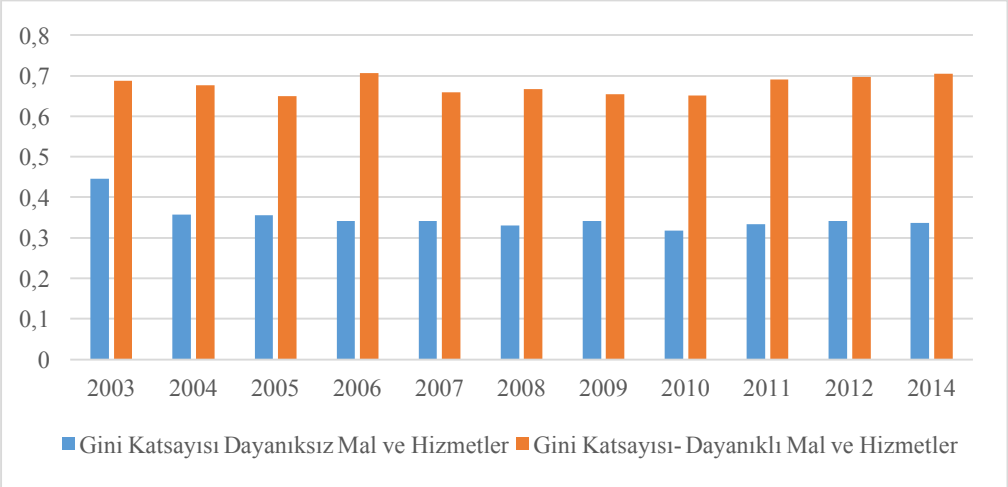
Şekil 13'de tüketim ve gelir için Gini katsayısının değişimi görsel olarak yer almaktadır. Gelir ile tüketim eşitsizliği Gini katsayıları birlikte değerlendirildiğinde tüketim eşitsizliğinin gelir eşitsizliğini takip etmekle birlikte gelir eşitsizliğinden az olduğu görülmektedir. Ancak 2011 yılından sonra gelir eşitsizliği artarken tüketim eşitsizliği azalmaktadır. Tablo 11'de tüketim harcaması, dayanıklı ve dayanıksız tüketim harcaması olarak ikiye ayrılmıştır. Dayanıklı ve dayanıksız mal ve hizmetler için Gini katsayısı hesaplanmıştır. Bu tabloda dayanıklı tüketim eşitsizliğinin dayanıksız tüketim eşitsizliğinden çok yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 11. *Dayanıklı-Dayanıksız Tüketim Harcaması Gini Katsayısı (2003-2014)*

	Dayanıksız Mal ve Hizmetler Gini Katsayısı	Dayanıklı Mal ve Hizmetler Gini Katsayısı	Dayanıksız Mal ve Hizmetler Gini Katsayısı (Δ %)	Dayanıklı Mal ve Hizmetler Gini Katsayısı (Δ %)
2003	0,446	0,687		
2004	0,357	0,677	-8,9	-1
2005	0,355	0,65	-0,2	-2,7
2006	0,341	0,706	-0,8	5,6
2007	0,342	0,66	0,1	-4,6
2008	0,331	0,667	-1,1	0,7
2009	0,342	0,654	1,1	-1,3
2010	0,317	0,652	-2,5	-0,2
2011	0,334	0,691	1,7	3,9
2012	0,342	0,697	0,8	0,6
2014	0,336	0,705	0,6	0,8
A.O	0,348	0,682		

Dayanıklı mallarda ortalama Gini katsayısı değeri 0,682 iken dayanıksız tüketim mallarında 0,348'dir. Dayanıklı mallarda eşitsizliğin yüksek çıkması doğaldır. Dayanıklı mallar özellikleri itibarIyla sürekli kullanım, değişim ihtiyacı duyulmayan ve her yıl yenilenmeyen mallardır. Dolayısıyla hanelerin dayanıklı mal alım tarihleri birbirinden farklı olacaktır. Zira bazı yıllarda bir grup hanehalkı dayanıklı mal satın alırken diğer grup hanehalkı daha az dayanıklı mal satın alabilir. Dayanıklı tüketim mallarından ziyade dayanıksız mal ve hizmetlerde ortaya çıkan eşitsizlik önemlidir. Eşdeğer dayanıksız tüketim mallarındaki eşitsizlik eşdeğer toplam tüketim eşitsizliği ile karşılaştırıldığında dayanıksız tüketim mallarındaki eşitsizlik daha düşüktür. Toplam tüketim eşitsizliğine benzer şekilde dayanıksız tüketim mallarındaki eşitsizlik 2008 yılından 2009 yılına geçişte artmıştır. 0,011 puanlık artış tüketim dağılımında eşitsizliğin arttığını göstermektedir. Dayanıksız tüketim eşitsizliğinde en fazla artış 0,017 puanlık bir artış ile 2011 yılında yaşanmıştır. Dayanıksız tüketim mallarındaki eşitsizliğin genel olarak 2003-2014 döneminde düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir. Toplam tüketim eşitsizliği dayanıklı tüketim eşitsizliğinden kaynaklandığı söylenebilir. Çünkü dayanaklı tüketim eşitsizliği oldukça yüksektir.

Şekil 14. *Dayanıklı-Dayanıksız Mal ve Hizmet Tüketim Eşitsizliği (Gini Katsayısı)*



Şekil 14'de hanehalkının dayanıklı ve dayanıksız tüketim harcaması eşitsizliği Gini katsayıları ile gösterilmektedir. Dayanıklı mal ve hizmet tüketim eşitsizliği dayanıksız mal ve hizmet tüketim eşitsizliğinden oldukça yüksektir. Dayanıklı tüketim eşitsizliğinin bu kadar yüksek olması genel tüketim eşitsizliğinin yüksek çıkmasının bir nedeni olarak gösterilebilir. Çünkü dayanıksız tüketim eşitsizliği genel tüketim eşitsizliğinden az olduğu görülmektedir.

4.2. YÜZDE PAYLAR KATSAYISI SONUÇLARI

Hanehalkının tüketimi %20'lik dilimlere göre en düşükten en yükseğe doğru beş gruba ayrılarak Tablo 12'de verilmiştir. Bu tabloda haneler eşdeğer hanehalkı harcamalarına göre küçükten büyüğe doğru sıralanmış ve 5 gruba ayrılmıştır. Böylece % 20'lik hanehalkı grupları oluşturulmuştur. Bu grupların toplam harcamadan aldıkları paylar tüketim eşitsizliği hakkında bilgi vermektedir.

Tablo 12. *Türkiye Yüzde 20'lik Dilimlere Göre Eşdeğer Hanehalkı Toplam Tüketim Dağılımı*

Yüzde 20'lik dilimler	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	AO
I. % 20	6,5	6,3	6,1	6,4	6,7	6,7	5,8	6	5,8	6,5	6,6	6,7	**6,3**
II. %20	10,9	11,1	10,9	11,2	11,5	11,8	10,8	10,8	10,7	11,2	11,3	11,2	**11,1**
III %20	15,2	15,7	15,4	15,8	16	16,3	15,7	15,5	15,2	15,4	15,6	15,4	**15,6**
IV.%20	21,4	22,1	21,5	22	22,3	22,2	22,4	22,3	21,9	21,7	21,8	21,6	**21,9**
V. %20	45,8	43,8	45,19	44,2	42,9	41,8	45	44,9	45,5	44,2	44,5	44,8	**44,3**

Kaynak: TÜİK hanehalkı mikro veri setinden yararlanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Tablo 12'de birinci %20'lik kesimin toplam tüketimden aldığı pay 2003 yılında 6,5 iken 2009 ve 2011 yıllarında en düşük seviyeye (5,8) inmiştir. 2011 yılından sonra birinci %20'lik kesimin tüketimden aldığı pay artmaya başlamıştır. Birinci %20'lik

kesimin tüketimden aldığı pay 2012 yılında 6,5; 2013 yılında 6,6 ve 2014 yılında 6,7'ye yükselmiştir. Birinci %20'lik kesimin tüketimden aldığı payın en az olduğu yıllarda (2009 ve 2011) beşinci %20'lik kesim tüketimden aldığı payın en fazla olduğu yıllardır. Beşinci %20'lik kesimin toplam tüketimden aldığı pay 2003 ve 2011 yıllarında en yüksek seviyeye sahip olup 45,5'in üzerindedir. Üçüncü %20'nin tüketime ayırdığı pay 2006 yılında en yüksek seviyeye (16,3) sahip iken 2003 ve 2011 yıllarında en düşük (15,2) seviyesindedir. Sonuç olarak incelenen dönemde gruplar arasında tüketim eşitsizliği azalmıştır. İncelenen dönemin sonuna gelindiğinde ilk dört %20'lik grubun tüketim payları artarken, son %20'lik grubun tüketim payı azalmıştır. Yüzdelik kesimlere ayrılan hanehalkının tüketim paylarını gösteren yüzde paylar katsayılarına ilişkin sonuçlar Tablo 13'de yer almaktadır. Bu tablo da Türkiye 2003-2014 dönemi eşdeğer toplam tüketim eşitsizliğine dayanan P80/P20 oranı, P90/P10 oranı, P50/P10 oranı, P90/P50 ve Palma oranı yer almaktadır.

Tablo 13. *Yüzde Paylar Katsayıları*

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	A.O
P80/P20	7,5	6,9	7,4	6,9	6,4	6,2	7,7	7,6	7,8	6,8	6,8	6,6	7,1
P80/P20(Δ)		-0,6	0,5	-0,5	-0,5	-0,2	1,5	-0,2	0,3	-1,0	-0,1	-0,1	
P90/P10	12,0	11,9	13,0	11,6	10,7	10,9	13,8	13,1	13,8	11,8	11,4	11,1	12,1
P90/P10(Δ)		-0,1	1,2	-1,5	-0,9	0,2	2,9	-0,7	0,7	-2,0	-0,4	-0,3	
P50/P10	29,6	30,6	32,2	29,9	28,6	29,1	36,0	33,9	34,8	29,9	29,4	28,5	31,1
P50/P10(Δ)		1,0	1,6	-2,2	-1,3	0,5	6,9	-2,0	0,9	-4,9	-0,5	-0,9	
P90/P50	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2
P90/P50(Δ)		-0,1	0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	-0,1	0,0	0,0	
Palma	1,8	1,7	1,8	1,6	1,5	1,5	1,8	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6	1,7
Palma (Δ)		-0,1	0,1	-0,2	-0,1	0,0	0,3	0,0	0,1	-0,2	0,0	0,0	

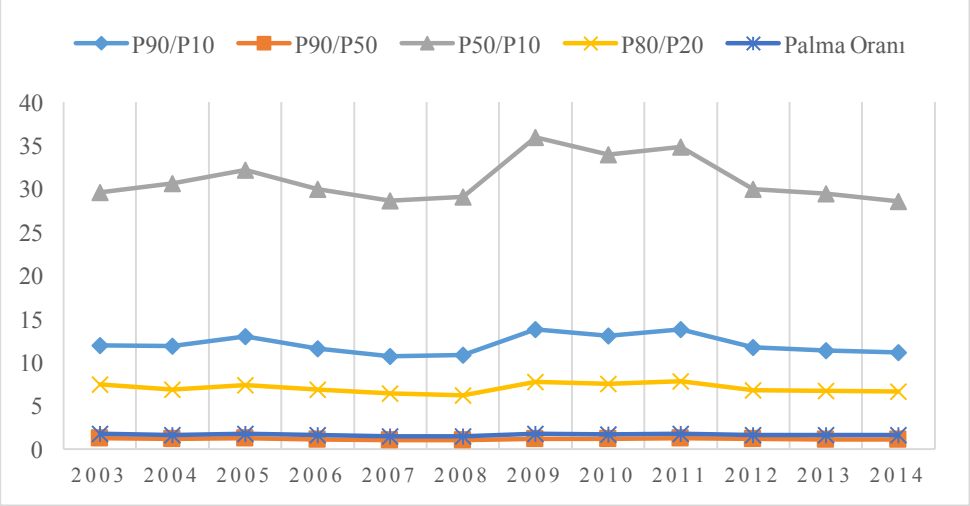
P80/P20 oranı en fazla tüketim yapan grup ile en düşük harcama yapan yüzde yirmilik grubun tüketim paylarının birbirine oranını göstermektedir. Bu oranın yüksek çıkması eşitsizliğin giderek yükseldiğini düşük çıkması ise eşitsizliğin azaldığını göstermektedir. Değişim sütunları yıllar itibariyle yüzde paylar katsayılarının değişimini göstermektedir. Bu değişim sütunlarında yer alan eksi değerler bir önceki yıla göre orandaki değişimde yani eşitsizlikte iyileşme olduğunu göstermektedir. Tablo 13'de 2003'de bu oran 7,5 iken 2014'de 6,6'ya düşmüştür. Bu bulguya göre en düşük tüketime sahip %20'lik kesim ile en fazla tüketime sahip %20'lik kesim arasındaki tüketim eşitsizliği azalmıştır. P90/P10 sonuçları ile P80/P20 sonuçlarının benzer olduğu görülmektedir. İki kesim arasında önemli bir yakınsama gerçekleşmiştir. Tablo 13'de 2003 yılında P90/P10 oranı 11,979 iken 2014 yılına gelindiğinde bu oran 11,131'dir.

0,848 puanlık bir azalış gerçekleşmiştir. En yüksek P90/P10 oranı 2009 yılında 13,792'dir. Ortalama olarak P90/P10 oranı 12, 080'dir.

Tüketim dağılımındaki bozukluk en az tüketim yapan %20'lik grubu etkilediği gibi nüfusun tüketimden en az payı alan %40'lık kesimini de etkilemektedir. Palma oranı sonuçları, P90/P10 oranında yaşanan değişim ile benzerlik göstermektedir. 2003 yılında Palma oranı 1,752 iken 2014 yılında 1,669 değerini almıştır. Palma oranında 0,083 puanlık azalış gerçekleşmiştir. İncelenen dönemde palma oranın en yüksek (1,820) olduğu yıl 2011 yılıdır. Bu oran ortalama olarak 1, 669'dur. Diğer bir ifade ile en fazla tüketim yapan % 10'un en az tüketim yapan %40'ın toplam tüketiminden yaklaşık 2 kat daha fazla tüketim yaptığını göstermektedir.

En yüksek tüketim yapan grubun medyan tüketime oranı (P90/P50) ve en düşük tüketim yapan tüketim grubunun medyan tüketime oranı (P50/P10) genel olarak azalma eğilimindedir. Sonuç olarak 2014 yüzde paylar katsayıları (P90/P10, P80/P20, P90/P50, P50/P10) sonuçları 2003 yılına kıyasla azalmıştır. Diğer bir deyişle hanehalkı yüzdelik dilimler arasında bir yakınsama olsa da bu yakınsama azdır.

Şekil 15. *Eşdeğer Tüketim Yüzde Paylar Katsayısı Değişim (2003-2014)*



Şekil 15'de yüzde paylar oranları görsel olarak sunulmaktadır. Genel olarak yüzde paylar katsayılarını incelediğimizde yıllar arasında dalgalanmalar (artış ve azalışlar) gerçekleşse de yüzde paylar katsayıları genel olarak azalmıştır. Özellikle en düşük tüketim grubunun medyan tüketime oranını veren P50/P10 değeri önemli oranda azalmıştır.

4.3. GENELLEŞTİRİLMİŞ ENTROPİ (GE) ENDEKS SONUÇLARI

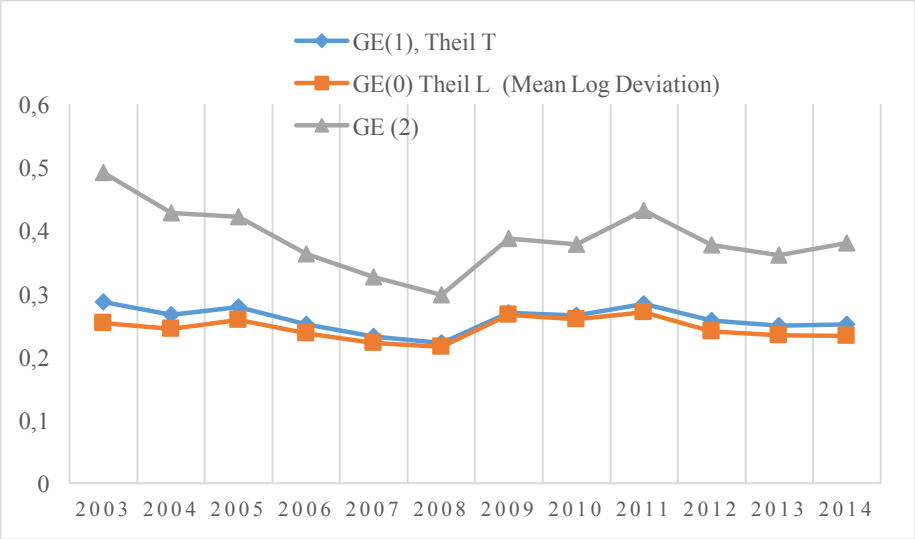
GE endeksinde alfa değerine 0, 1 ve 2 değerleri verilmektedir. Alfa parametresinin yüksek değerler alması tüketim dağılımının üst kesimlerine daha duyarlı olduğu anlamına gelmektedir. Parametrenin azalması alt tüketim kesimlerine daha duyarlı olunacağı anlamına gelmektedir. GE eşitsizlik ölçütlerinden Theil endeksi GE(1) dağılımın ortasına duyarlı olan Gini katsayısının aksine dağılımın her iki ucuna da duyarlıdır (Güven, vd., 2014).

Tablo 14. *Tüketim Eşitsizliği Genelleştirilmiş Entropi (GE) Endeksi*

	GE(0)	GE(1)	GE (2)	GE(0) (Δ)	GE(1) (Δ)	GE (2) (Δ)
2003	0,254	0,287	0,492			
2004	0,245	0,267	0,428	-0,009	-0,02	-0,064
2005	0,259	0,279	0,422	0,014	0,012	-0,006
2006	0,238	0,252	0,363	-0,021	-0,027	-0,059
2007	0,222	0,233	0,327	-0,016	-0,019	-0,036
2008	0,216	0,222	0,298	-0,006	-0,011	-0,029
2009	0,267	0,270	0,387	0,051	0,048	0,089
2010	0,260	0,266	0,378	-0,007	-0,004	-0,009
2011	0,271	0,284	0,432	0,011	0,018	0,054
2012	0,241	0,258	0,377	-0,03	-0,026	-0,055
2013	0,235	0,250	0,361	-0,006	-0,008	-0,016
2014	0,234	0,252	0,380	-0,001	0,002	0,019
2003-2014 (Δ)	-0,02	-0,035	-0,112			
2003-2014(Δ%)	-7,874	-12,195	-22,764			

Tablo 14'de diğer bir eşitsizlik ölçütü olan GE(α) endeks sonuçları yer almaktadır. GE endeks sonuçları 2003-2008 döneminde tüketim dağılımında iyileşme olduğu görülmektedir. 2008 yılından 2009 yılına geçişte tüketim eşitsizliğinin arttığı görülmektedir. Daha sonraki yıllarda azalma eğiliminde olsa da 2011 yılında yükselmiş ve 2011 yılından sonra azalmaya başlamıştır. GE katsayı değerlerinin en yüksek olduğu yıl 2003 iken en düşük olduğu yıl 2008 yılıdır.

Şekil 16. *Genelleştirilmiş Entropi Endeksi*



Şekil 16'da GE katsayıları görsel olarak sunulmuştur. GE endeksi değerlerinde en fazla değişim GE(2) değerinde görülmektedir. 2003 yılında GE(2) 0,492 iken 2014 yılında 0,380'dir. Dağılımın üst gruplarına ağırlık veren GE (2) sonucuna göre tüketim eşitsizliğinde %22,7'lik bir değişim gerçekleşmektedir. Dağılımın alt grubuna ağırlık veren 2003 ve 2014 yılı GE(0) endeks değerinde ise %7,8'lik bir değişim gerçekleşmiştir. Bu sonuç düşük tüketim grupları ile yüksek tüketim gruplarının her ikisinde de eşitsizliğin azaldığını ancak yüksek tüketim gruplarında eşitsizliğin düşük tüketim grubuna göre daha fazla azaldığını göstermektedir.

4.4. LOGARİTMİK SAPMALARIN ORTALAMASI

Gini Katsayısı ile Logaritmik Sapmaların Ortalaması (LSO)[4] eşitsizlik ölçütleri zıt yönlü sonuçlar verebilmektedir. Başka bir ifade ile Gini katsayısı eşitsizliğin azaldığını gösterirken LSO eşitsizliğin arttığı sonucunu verebilmektedir. Nitekim Gürsel vd., 2000 yılında gelir eşitsizliği için yaptıkları çalışmalarında inceledikleri yıllarda (1987 ve 1994) LSO ve Gini katsayısı değerlerinin eşitsizliğin yönü ile ilgili farklı sonuçlar ortaya koymuşlardır. Cowell & Flachaire (2017) çalışmalarında gelir eşitsizliğini incelemişlerdir. Çalışmada Gini katsayısının eşitsizlikteki değişimi göstermekte yetersiz kaldığını belirtmektedir. Çalışmalarında 1961-2014 dönemi incelemiş ve bazı yıllarda bu tespitlerine uygun sonuçlar elde etmişlerdir.

[4] Logaritmik Sapmalar Ortalaması aynı zamanda ikinci Theil endeks (GE=0) değeridir.

Tablo 15. *Logaritmik Sapmaların Ortalaması (LSO) ve Gini Katsayısı Ölçütleri Karşılaştırılması*

	Gini Katsayısı	LSO	Gini Katsayısı (Δ %)	LSO (Δ %)
2003	0,388	0,254		
2004	0,379	0,245	-2,37	-3,673
2005	0,39	0,259	2,82	5,405
2006	0,374	0,238	-4,28	-8,823
2007	0,362	0,222	-3,31	-7,207
2008	0,355	0,216	-1,97	-2,777
2009	0,39	0,267	8,97	19,101
2010	0,388	0,260	-0,52	-2,692
2011	0,396	0,271	2,02	4,059
2012	0,378	0,241	-4,76	-12,448
2013	0,373	0,235	-1,34	-2,553
2014	0,374	0,234	0,27	-0,427
A.O	0,377	0,245		

Tablo 15'de LSO ve Gini Katsayısı değerleri yer almaktadır. 2003-2014 dönemi incelendiğinde her iki ölçütünde eşitsizliğin yönü ile ilgili aynı sonuçları verdiği görülmektedir. Gini Katsayısının azalma gösterdiği yıllarda LSO değeri de azalmış, Gini Katsayısının arttığı yıllarda LSO değeri de artmıştır. Ancak eşitsizliğin yönü aynı olsa da her iki ölçütün yıllar arasında gösterdiği % değişim aynı değildir. 2003-2014 dönemi tüm yıllarda alt tüketim gruplarındaki tüketim değişimlerine ağırlık veren LSO değerinin değişimi orta tüketimliler arasındaki tüketim değişmelerine ağırlık veren Gini Katsayısı değişiminden daha fazladır. Örneğin; 2003-2004 yılları arasında Gini Katsayısı % 2,37 azalırken, LSO değeri % 3,673 azalmaktadır. 2008-2009 yılları arasında Gini katsayısı % 8,97 artarken, LSO değeri % 19,101 artmaktadır. 2011-2012 yılları arasında Gini katsayısı % 4,76 azalırken, LSO değeri % 12,448 azalmaktadır.

4.5. ATKİNSON ENDEKS SONUÇLARI

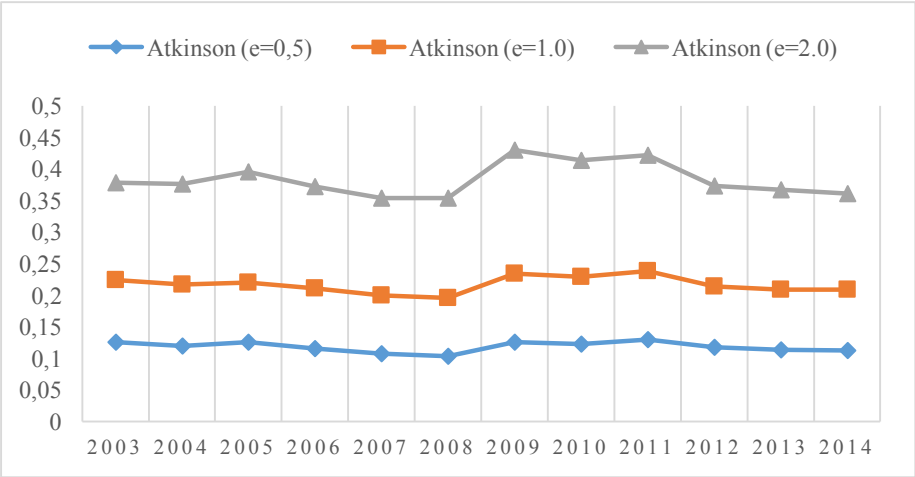
Atkinson Endeksi normatif bir eşitsizlik ölçütüdür. Atkinson Endeksi diğer eşitsizlik ölçütleri ile karşılaştırıldığında sadece tüketim dağılımdaki eşitsizliği göstermemekte aynı zamanda toplumun eşitliği daha fazla veya daha az tercih etmesi anlamına da gelmektedir. ε eşitsizliğe duyarlılık derecesini gösteren parametredir. Endeks (0,5- 2) arasında değerler almaktadır. E değeri yükseldikçe eşitsizliğe duyarlılık derecemiz artmaktadır. Atkinson Endeks değeri arttıkça eşitsizlik artmaktadır. Atkinson eşitsizlik ölçüt sonuçları Tablo 16'de yer almaktadır.

Tablo 16. *Tüketim Eşitsizliği Atkinson Endeksi*

	Atkinson (ε=0,5)	Atkinson (ε=0,5) (Δ)	Atkinson (ε=1.0)	Atkinson (ε=1.0) (Δ)	Atkinson (ε=2.0)	Atkinson (ε=2.0) (Δ)
2003	0,125		0,224		0,378	
2004	0,119	0,006	0,217	-0,007	0,376	-0,002
2005	0,125	-0,01	0,220	0,003	0,395	0,019
2006	0,115	-0,008	0,211	-0,009	0,372	-0,023
2007	0,107	-0,004	0,199	-0,012	0,354	-0,018
2008	0,103	0,022	0,195	-0,004	0,354	0
2009	0,125	-0,003	0,234	0,039	0,430	0,076
2010	0,122	0,007	0,229	-0,005	0,413	-0,017
2011	0,129	-0,012	0,238	0,009	0,421	0,008
2012	0,117	-0,004	0,214	-0,024	0,373	-0,048
2013	0,113	-0,001	0,209	-0,005	0,367	-0,006
2014	0,112	-0,006	0,209	0	0,361	-0,006
A.O	0,117		0,215		0,382	

Tablo 16'da ε = 0,5 iken ortalama olarak endeks değeri 0, 117, ε =1 iken ortalama endeks değeri 0,215'dir, ε = 2 değeri verildiğinde ortalama endeks değeri 0,382'dir. 2003-2014 dönemi incelendiğinde eşitsizliğe duyarlılık derecemizde artışın olması eşitsizliğin daha fazla azalmasına neden olmamakla birlikte eşitsizliğin yönünü değiştirmemektedir. Diğer bir ifade ile tüketim eşitsizliğine duyarlılık derecemizdeki artış tüketim eşitsizliği sonuçlarını değiştirmemiştir. Gürsel vd., 2000 yılında 1987 ile 1994 yılı gelir eşitsizliğini karşılaştırdıkları çalışmalarında Atkinson indeksi sonuçlarına göre eşitsizliğe duyarsız bir toplumun gelir eşitsizliğinin 1987'den 1994 yılına geldiğinde arttığını ancak toplum aşırı duyarlı ise gelir eşitsizliği 1987'den 1994 yılına göre azaldığını göstermektedir. Atkinson endeks değerinin diğer bir yorumlanma şekli de refah kaybını göstermesidir. Toplumdaki tüketim dağılımı eşit olsaydı ortalama olarak toplam tüketimin %88'i ile aynı refah seviyesine ulaşılabilirdi. Bir başka açıdan bakarsak eşitsizlikten kaynaklanan refah kaybı % 11.7 dir.

Şekil 17. *Tüketim Eşitsizliği Atkinson Endeks Değerleri*

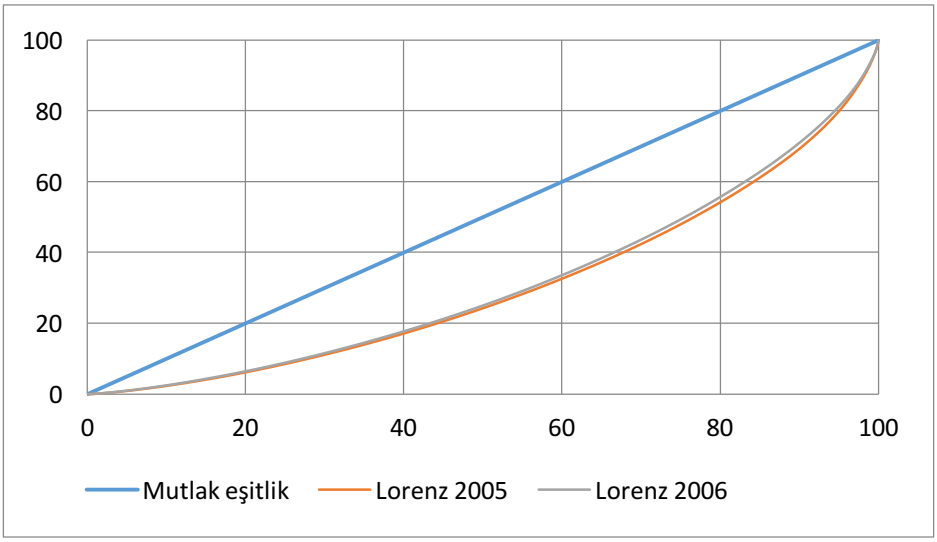


Yukarıdaki Şekil 17'de Atkinson endeks değerleri görsel olarak sunulmuştur. ε = 0,5, 1 ve 2 olması eşitsizliğin seviyesini veya yönünü değiştirmemiştir. Atkinson endeksinin tüm değerleri eşitsizlik ile ilgili benzer sonuçları vermektedir.

4.6. LORENZ EĞRİ SONUÇLARI

Lorenz eğrileri eşitsizliğin düzeyini görsel olarak sunmaktadır. Lorenz eğrisinden elde edilen Gini katsayıları (Tablo 10) dikkate alınarak hangi yılların Lorenz eğrilerinin çizileceğine karar verilmiştir. Gini katsayısının değişim miktarı fazla olan yılların Lorenz eğrileri (bir önceki yıl ve bir sonraki yıl) karşılaştırılması aşağıdaki şekillerde gösterilmektedir.

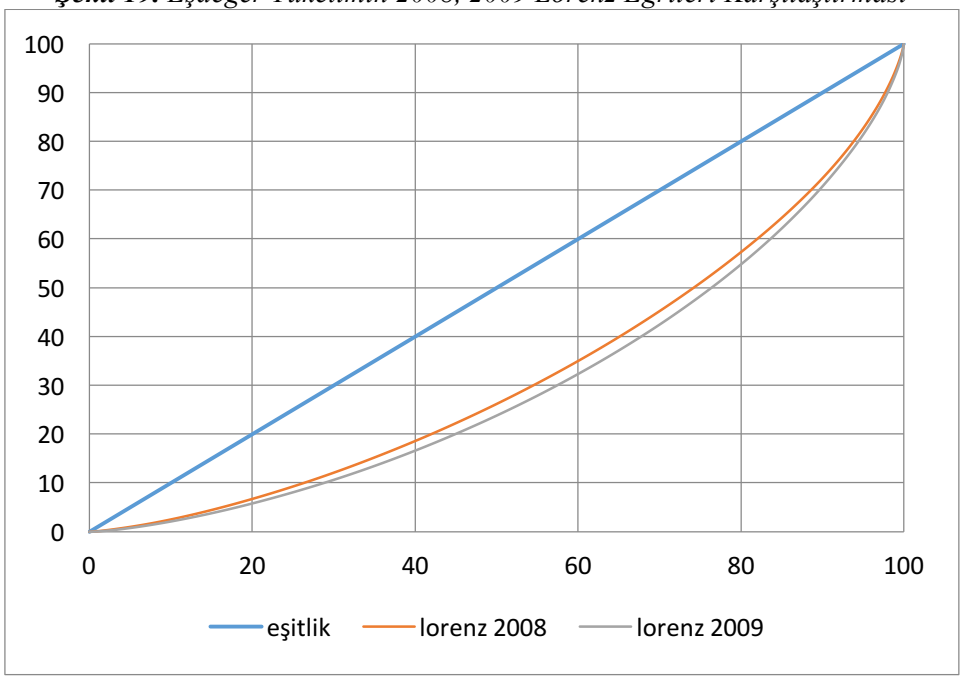
Şekil 18. *Eşdeğer Tüketimin 2005-2006 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



Birinci dağılımın Lorenz eğrisi, ikinci Lorenz eğrisinin her noktada üzerinde yer alıyorsa iki dağılımdan birincisi ikincisine baskın olduğu için ilkinin tüketim dağılımı

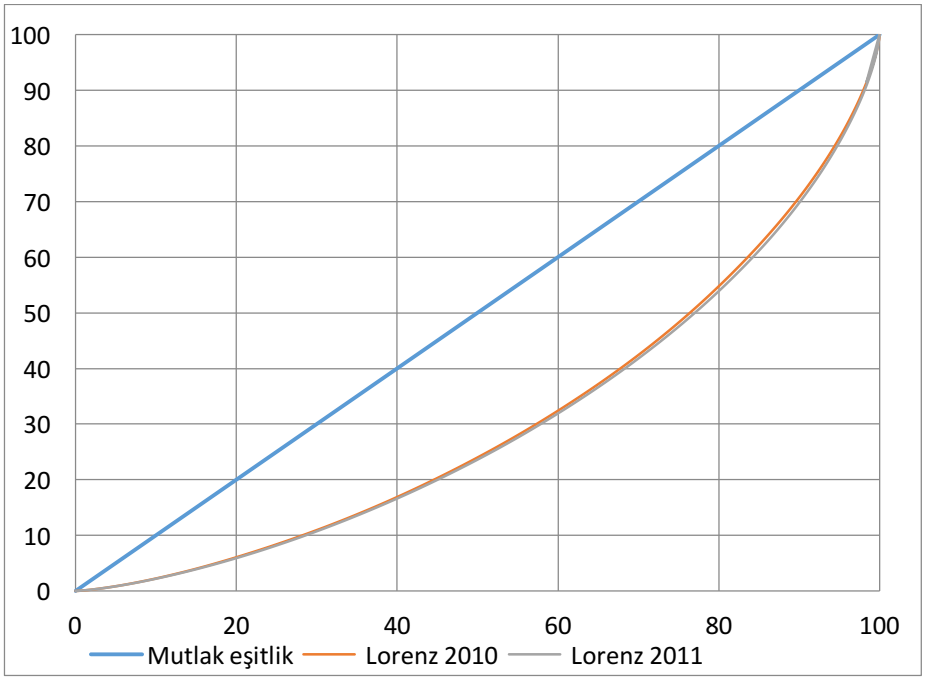
ikincisine tercih edilir. Ancak Lorenz eğrileri kesiştiği takdirde Lorenz eğrileri dağılımlar arasında tercih sıralaması yapmakta yetersiz kalmaktadır (Güner vd., 2008: 38). Şekil 18'de 2005 ve 2006 yıllarına ait Lorenz eğrileri birlikte gösterilmiştir. Lorenz eğrisinden elde edilen Gini katsayıları; 2005 yılında 0,390 iken 2006 yılında 0,374 dir. Eşdeğer tüketimin 2005 ve 2006 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişme noktaları %10'luk alt ve üst tüketim grubunda görülmektedir. Alt tüketim gruplarında tüketim dağılımında bir iyileşme olmadığını söylemek mümkündür. Orta tüketim gruplarında 2006'nın Lorenz eğrisi, 2005'in Lorenz eğrisine göre mutlak eşitlik doğrusuna daha yakın bir yerdedir. Bu nedenle orta tüketim gruplarında tüketim dağılımında bir iyileşmeyi işaret etmektedir.

Şekil 19. *Eşdeğer Tüketimin 2008, 2009 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



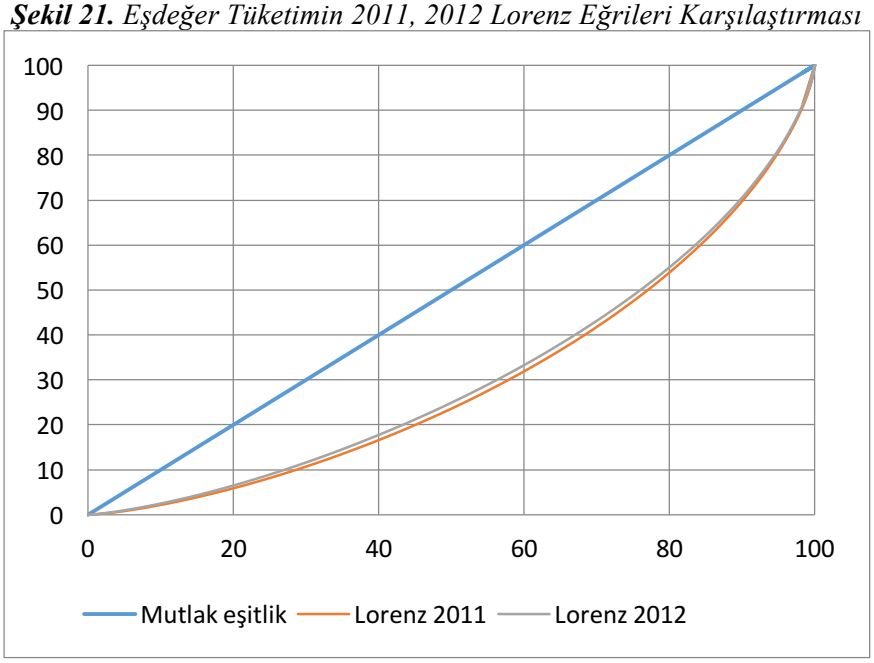
Şekil 19'da 2008 ve 2009 yılı eşdeğer tüketim Lorenz eğrileri yer almaktadır. Lorenz eğrisinden elde edilen 2008 Gini katsayısı 0,355 iken 2009 yılında bu katsayı 0,390'dır. Şekil 19'a göre eşdeğer tüketimin 2008 ve 2009 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişme noktaları %10'luk alt ve üst tüketim grubunda görülmektedir. Orta tüketim gruplarında 2008'in Lorenz eğrisi, 2009'un Lorenz eğrisine göre mutlak eşitlik doğrusuna daha yakın bir yerdedir. Bu nedenle orta tüketim gruplarında 2008 yılına kıyasla 2009 yılında tüketim dağılımında önemli bir bozulma gerçekleşmiştir. Şekil 18'de gösterilen Lorenz eğrilerinde kesişme Şekil 19'da gösterilen Lorenz eğrilerinden daha fazladır. Lorenz eğrileri ile hangi tüketim kesiminde eşitsizliğin azaldığı veya arttığı daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil 20. *Eşdeğer Tüketimin 2010, 2011 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



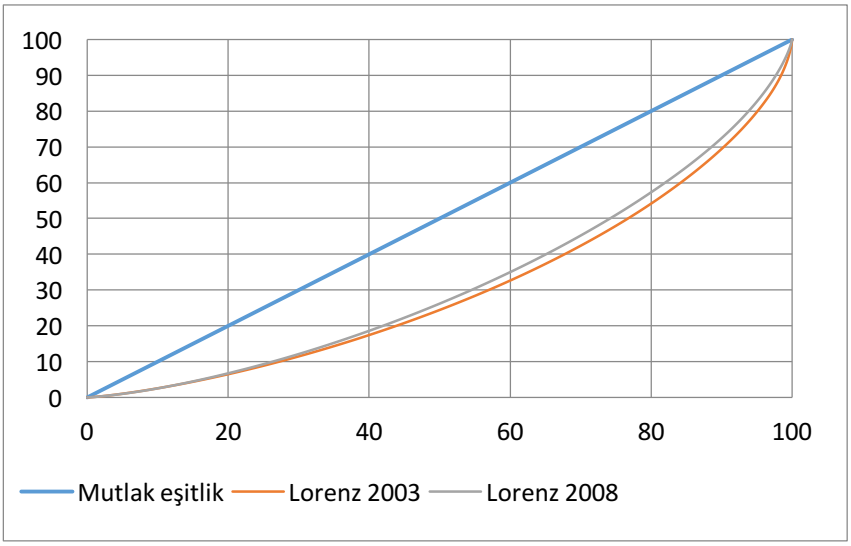
Şekil 20'de 2010 ve 2011 yılı eşdeğer tüketim Lorenz eğrileri yer almaktadır. Eşdeğer tüketimin 2010 ve 2011 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişmekte oldukları görülmektedir. Gini katsayısına göre 2010 yılına (0,388) kıyasla 2011 yılında (0,396) tüketim eşitsizliği artmıştır. Gini katsayısındaki değişim %8 dir. 2010 Lorenz eğrisi ile 2011 Lorenz eğrileri birbirine çok yakın ve eğri boyunca kesişmektedir. Bu nedenle eşitsizlikte gözle görülür bir iyileşmenin olduğunu söylemek zordur.

Şekil 21. *Eşdeğer Tüketimin 2011, 2012 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



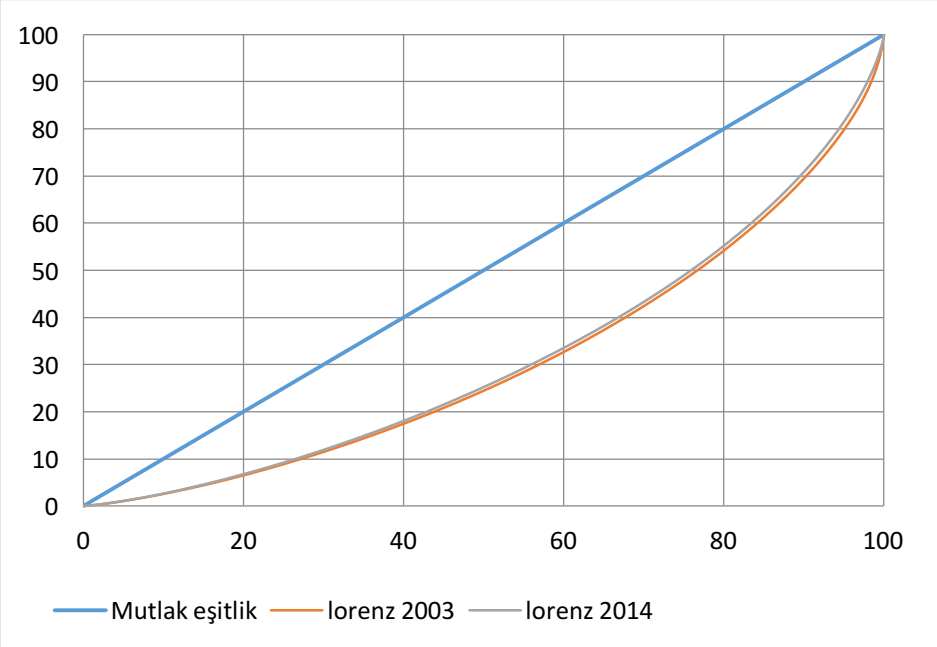
Şekil 21'de 2011 ve 2012 yılı eşdeğer tüketim Lorenz eğrileri yer almaktadır Eşdeğer tüketimin 2011 ve 2012 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişme noktaları %10'luk alt ve üst tüketim grubunda gerçekleşmiştir. Alt ve üst tüketim gruplarında tüketim dağılımında bir iyileşme olmadığını söylemek mümkündür. Orta kesim tüketim grubu için tüketim dağılımı 2011 yılına kıyasla 2012 yılında çok az bir düzelme olduğu söylenebilir. Çünkü 2012'in Lorenz eğrisi, 2011'in Lorenz eğrisine göre mutlak eşitlik doğrusuna daha yakın bir yerdedir.

Şekil 22. *Eşdeğer Tüketimin 2003, 2008 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



Şekil 22'de 2003 ve 2008 yılı eşdeğer tüketim Lorenz eğrileri yer almaktadır Eşitsizliği incelediğimiz dönemin başlangıcı 2003 yılıdır. 2001 krizinden sonraki tüketim eşitsizliği hakkında bilgi vermektedir ve Gini katsayısı 0,388'dir. 2008 yılında Gini katsayısı 0,355'e düşmüştür. Şekil 22'de eşdeğer tüketimin 2003 ve 2008 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişme noktaları %10'luk alt tüketim grubunda görülmektedir. Alt tüketim gruplarında tüketim dağılımında bir iyileşme olmadığını söylemek mümkündür. Orta ve üst tüketim gruplarında 2008'in Lorenz eğrisi, 2003'ün Lorenz eğrisine göre mutlak eşitlik doğrusuna daha yakın bir yerdedir. Ayrıca orta ve üst tüketim gruplarında bir iyileşmeye işaret etmektedir.

Şekil 23. *Eşdeğer Tüketimin 2003, 2014 Lorenz Eğrileri Karşılaştırması*



Tüketim eşitsizliği 2003-2014 dönemi için hesaplanmıştır. Şekil 23'de eşitsizliği incelediğimiz dönemin ilk yılı (2003) ve son yılı (2014) 2011 eşdeğer tüketim Lorenz eğrileri yer almaktadır Bu şekilde incelenen dönemin ilk ve son yıllarının Lorenz eğrileri karşılaştırılmıştır. 2003 yılı Gini katsayı 0,388 iken 2014 yılında 0,377'dir. Şekil 23'de eşdeğer tüketimin 2003 ve 2014 yılları için çizilen Lorenz eğrilerinin kesişme noktaları %10'luk alt tüketim grubunda görülmektedir. Alt tüketim gruplarında tüketim dağılımında bir iyileşme olmadığını söylemek mümkündür. Orta ve üst tüketim gruplarında 2003 ile 2014 Lorenz eğrileri birbirine çok yakın olduğu görülmektedir. İki yılın Lorenz eğrilerinin mutlak eşitlik doğrusuna uzaklıkları yaklaşık olarak aynıdır.

5. KDV SİMÜLASYON SONUÇLARI

KDV ile ilgili senaryolar belirlenirken KDV'nin teorisi, KDV oranları ile ilgili tartışmalar ve Türkiye'de ve dünyada uygulanan KDV oranları dikkate alınmıştır. Dünya'da tek bir KDV oranı uygulaması tartışılmaktadır. Literatürde tek oran uygulamasının etkileri araştırılmıştır. KDV oranlarının yüksek olduğu ile ilgili tartışmalar mevcuttur. KDV simülasyonuna geçmeden önce 2014 yılı hanehalkının tüketimi %10'luk gruplara ayrılmıştır. Daha sonra KDV oranlarına (%1,%8 ve %18) uygun olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 17. *KDV'nin Tüketim Gruplarına Göre Dağılımı, 2014*

Hanehalkı Harcama Grupları	KDV Oranları			Toplam
	%1	%8	%18	
1. %10	15,809	59,479	24,711	100
2. %10	13,649	61,923	24,427	100
3. %10	13,185	62,701	24,113	100
4. %10	12,515	64,426	23,057	100
5. %10	11,660	66,155	22,184	100
6. %10	11,045	68,047	20,906	100
7. %10	10,382	69,812	19,804	100
8. %10	8,931	72,490	18,578	100
9. %10	7,937	74,663	17,399	100
10. %10	5,518	81,124	13,356	100

Tablo 17'de dayanıksız mal ve hizmetler uygulanan KDV oranına göre sınıflandırılmıştır. Daha sonra haneler yüzde 10'luk hanehalkı dilimlerinde toplam tüketimi en az olan (1. %10) gruptan, tüketimi en fazla olan (10. %10) gruba göre sıralanmıştır. Hanelerin harcamaları uygulanan KDV oranına uygun bir sınıflama yapılmıştır. Tabloya göre 1.%10'luk dilim toplam tüketiminin % 15'i, %1 KDV uygulanan mal ve hizmetler oluştururken 10. %10'luk dilimin toplam tüketiminin % 5'i, %1 KDV uygulanan mal ve hizmetler oluşturmaktadır. Yani KDV oranı % 1 olan malları, toplam tüketimi en az olan birinci %10'luk tüketim grubu en fazla tüketmektedir. Toplam harcama miktarı arttıkça KDV oranı %1 olan malların tüketimi azalmaktadır. KDV oranı % 8 olan malları en fazla tüketen grup (10.grup) ise tüketimi en fazla olan gruptur. KDV oranı % 8 olan malları en az tüketen grup (1.grup) en az tüketimi olan gruptur. KDV oranı %18 olan malları ise en fazla tüketen grup en az tüketim yapan gruptur. Aşağıdaki tabloda farazi 50 kişilik bir grubun tüketimi Türkiye'de uygulanmakta olan KDV oranlarına uygun olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 18. *Farazi Tüketim Verileri*

Kişi	Toplam Harcama	1% KDV Oranı	8% KDV Oranı	18% KDV Oranı
1	100	40	25	35
2	150	70	30	50
3	210	55	50	105
4	220	30	80	110
5	300	150	80	70
6	340	90	50	200
7	345	90	55	200
8	350	100	50	200
9	355	105	50	200
10	360	200	100	60
11	385	200	85	100
12	390	185	105	100
13	400	200	100	100
14	450	190	110	150

***Tablo 18**. (Devamı) Farazi Tüketim Verileri*

15	455	195	110	150
16	500	150	120	230
17	505	150	120	235
18	550	150	130	270
19	555	150	135	270
20	600	250	70	280
21	605	250	70	285
22	650	300	70	280
23	655	300	75	280
24	750	350	100	300
25	750	250	190	310
26	770	350	100	320
27	800	210	300	290
28	890	240	310	340
29	900	280	310	310
30	910	280	310	320
31	975	390	220	365
32	980	400	220	360
33	1005	425	220	360
34	1015	410	240	365
35	1030	415	245	370
36	1055	445	240	370
37	1075	370	345	360
38	1090	360	340	390
39	1105	375	340	390
40	1140	260	390	490
41	1150	270	390	490
42	1155	275	390	490
43	1190	430	260	500
44	1200	440	260	500
45	1205	440	260	505
46	1245	460	305	480
47	1255	450	310	495
48	1255	465	310	480
49	1280	520	280	480
50	1295	540	280	475

Yukarıdaki tablo hayali 50 kişinin tüketimi KDV oranlarına uygun olarak belirlenmiştir. KDV oran değişikliğinin kişilerin tüketimini etkisini görmek üzere KDV oran değişikliği yapılabilmektedir. Öncelikle standart KDV oranı 3 puan düşürülmüştür. Diğer bir ifadeyle %18 KDV oranı yerine %15 KDV oranı uygulanmıştır. Diğer bir değişiklik %8 İndirimli KDV oranına uygulanmıştır. İndirimli KDV oranı 3 puan düşürülmüştür. KDV oranı %8 yerine %5 uygulanmıştır.

KDV oranı değişikliği bulguları şunlardır: KDV oran değişikliğinden önce p80/p20 4,480 iken en yüksek oran %18'den %15'e düşürülünce p80/p20 4,486 olmuştur. Tüketim eşitsizliği azalmamış bilakis artmıştır. En düşük yüzde yirmilik tüketim grubu ile en yüksek tüketim grubu arasındaki tüketim farkı artmıştır. KDV oran

değişikliğinden önce p80/p20 4,480 iken KDV oranı %8'den %5'e düşürülünce p80/p20 4,475 olmuş ve tüketim eşitsizliği azalmıştır. Diğer bir ifade ile indirimli %8 KDV oranını azaltmak en düşük tüketim grubu ile en yüksek yüzde yirmilik tüketim grubu arasındaki tüketim eşitsizliğini azaltmıştır. Temel bulgu: Hayali(farazi) verilerle KDV oranlarının azaltılması yüksek oranda tüketim eşitsizliğini artırmış daha düşük oranın azaltılması ise tüketim eşitsizliğini azaltmıştır. Tüketim eşitsizliğinin azaltılması için uygulanacak KDV vergi politikasında %8 oranının azaltılması tercih edilebilir.

Bu hayali veriden sonra hanehalkı 2014 yılı dayanıksız tüketimin KDV simülasyonu ile elde edilen KDV senaryolarına Tablo 19'da yer verilmiştir. KDV oran değişikliğinin birçok etkisi olabilir. Çalışmamızda sadece tüketim eşitsizliğini etkileyen boyutu incelenmektedir. Ayrıca KDV senaryoları statiktir.

Simülasyon 1: Bu simülasyonda uygulanmakta olan %1 ve %8 oranları değiştirilmemektir. Standart KDV (%18) oranının kademeli olarak %1'lik artışın tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi ölçülmektedir. Bu simülasyon 7 senaryo ile gerçekleştirilmiştir. Bu senaryolar sonucunda %25 standart KDV oranı %5 artırılmıştır. 8-11 senaryoları KDV oranının %5 artırıldığını göstermektedir.

Tablo 19. *Simülasyon 1 Sonuçları*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/P20
	(1-8-18)	0,341843	0,341877	0,203384	0,096279	0,525084	5,958
1	(1-8-19)	0,341677	0,341710	0,203179	0,096189	0,524432	5,936
2	(1-8-20)	0,341511	0,341545	0,202975	0,096101	0,523785	5,931
3	(1-8-21)	0,341347	0,341381	0,202772	0,096013	0,523142	5,926
4	(1-8-22)	0,341184	0,341218	0,202571	0,095925	0,522504	5,922
5	(1-8-23)	0,341022	0,341056	0,202371	0,095838	0,521869	5,917
6	(1-8-24)	0,340862	0,340895	0,202173	0,095752	0,521240	5,912
7	(1-8-25)	0,340702	0,340736	0,201976	0,095667	0,520614	5,907
8	(1-8-30)	0,339922	0,339955	0,201013	0,095250	0,517550	5,884
9	(1-8-35)	0,339169	0,339203	0,200085	0,094848	0,514588	5,861
10	(1-8-40)	0,338443	0,338476	0,199190	0,094462	0,511727	5,839
11	(1-8-45)	0,337742	0,337776	0,198326	0,094091	0,508961	5,817

Tablo 19'da Simülasyon 1'e göre hesaplanan eşitsizlik ölçütlerine ilişkin senaryolar yer almaktadır. Standart KDV oranının %1 oranında arttırılarak elde edilen sonuçlar 1-7 senaryolarında yer almaktadır. Standart KDV oranındaki %1'lik artış eşitsizlik seviyesini azaltmaya eğimlidir. 2014 yılı eşitsizlik göstergesi (standart KDV oranı %18) Gini 0,341843 iken standart KDV oranının %25 olduğu senaryo yedi Gini katsayısı 0,240702. Diğer eşitsizlik ölçütlerindeki değişim miktarı da Gini katsayısı değişimi ile benzerdir. %1'lik KDV artışını ifade eden son senaryodan (7numaralı senaryo) sonra standart KDV oranı %5'lik artışlarla 8-11 numaralı senaryolar

oluşturulmuştur. Standart KDV oranının daha fazla azaltılması eşitsizliği 1-7 senaryolarına göre daha da azaltmıştır. 2014 yılı eşitsizlik göstergesi (standart KDV oranı %18) Gini 0,341843 iken standart KDV oranı %30 olan senaryo 8 Gini katsayısı 0,339922 ve son senaryoda standart KDV oranı %45 olduğunda Gini katsayısı 0,337742 seviyesine inmiştir. Sonuç olarak orta tüketim grubuna ağırlık veren Gini katsayısı gibi üst tüketim grubuna ağırlık veren göreli varyans, dağılımın her iki tarafına da eşit ağırlık veren Theil endeks sonuçları uygulanmakta olan KDV uygulamasına göre standart KDV oranının arttırılmasının tüketim eşitsizlik seviyesini olumlu etkilediğini göstermektedir.

Standart KDV oranının arttırılmasının eşitsizliği azaltması standart KDV oranının gıda dışındaki maddelerin çoğunu vergilendiriyor olmasından kaynaklanabilir. Diğer bir ifade ile zengin hanehalkı tarafından tüketilen çoğu mal (madde) standart KDV oranından vergilendirilmektedir. Bu nedenle tüketim eşitsizliğini azaltmak amacıyla düşük gelirli hanelerin kullandığı maddeler indirimli oran uygulanan listeye eklenerek standart KDV oranı arttırılabilir. Diğer bir ifadeyle %18 oran uygulanan mal ve hizmetler listesinden düşük gelirli haneler tarafından fazla kullanıldığı düşünülen ürünler çıkartılabilir. Daha sonra tüketim dağılımında adaleti sağlamak amacıyla %18 KDV oranı artırılabilir.

Simülasyon 2: Uygulanmakta olan %1 ve %8 oranları değiştirilmemektir. Standart KDV (%18) oranının kademeli olarak %1'lik azaltılmasının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi ölçülmektedir. Bu simülasyon 12 senaryo ile gerçekleştirilmiştir.

Tablo 20. *Simülasyon 2 Sonuçları*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/P20
2014 Yılı Tüketim Eşitsizliği	(1-8-18)	0,341843	0,341877	0,203384	0,096279	0,525084	5,958
12	(1-8-17)	0,342011	0,342045	0,203592	0,096369	0,525741	5,946
13	(1-8-16)	0,342180	0,342214	0,203800	0,096460	0,526402	5,951
14	(1-8-15)	0,342350	0,342384	0,204011	0,096552	0,527067	5,956
15	(1-8-14)	0,342521	0,342555	0,204222	0,096644	0,527737	5,961
16	(1-8-13)	0,342694	0,342728	0,204436	0,096737	0,528412	5,966
17	(1-8-12)	0,342868	0,342902	0,204651	0,096831	0,529091	5,971
18	(1-8-11)	0,343043	0,343077	0,204867	0,096925	0,529775	5,976
19	(1-8-10)	0,343219	0,343253	0,205085	0,097021	0,530464	5,981
20	(1-8-9)	0,343397	0,343431	0,205305	0,097117	0,531157	5,986
21	(1-8-8)	0,343576	0,343610	0,205527	0,097214	0,531855	5,991
22	(1-8-5)	0,344120	0,344154	0,206201	0,097509	0,533979	6,009
23	(1-8-1)	0,344865	0,344899	0,207123	0,097913	0,536881	6,031

Tablo 20'de Simülasyon 2'ye göre hesaplanan eşitsizlik ölçütlerine ilişkin senaryolar yer almaktadır. Standart KDV oranının %1 oranında azaltılarak elde edilen sonuçlar 12- 21 senaryolarında yer almaktadır. Standart KDV oranındaki %1'lik azalış eşitsizlik seviyesini arttırmaya eğimlidir. 2014 yılı eşitsizlik göstergesi (standart KDV oranı %18) Gini 0,341843 iken standart KDV oranının %8 olduğu senaryo 21 Gini katsayısı 0,243576. Diğer eşitsizlik ölçütlerindeki değişim miktarı da Gini katsayısı değişimi ile benzerdir. %18 KDV oranının %1'e indirildiği son senaryo Gini katsayısı 0,344865. Standart KDV oranının azaltılması tüketim eşitsizliğini arttırma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak diğer eşitsizlik ölçütleri de uygulanmakta olan KDV uygulamasına göre standart KDV oranının azaltılmasının tüketim eşitsizlik seviyesini olumsuz etkilediğini göstermektedir. Simülasyon 2'nin hanehalkı üzerindeki etkisini incelemek üzere hanehalkının tüketimine göre %10'luk dilimlere ayrılarak Ek 5'de daha detaylı olarak yer almaktadır.

Simülasyon 1 ve simülasyon 2 sonuçları birlikte değerlendirdiğinde standart KDV oranını arttırmak eşitsizliği azaltırken bu oranın azaltılması eşitsizliği arttırmaktadır. Standart KDV oranının daha çok zenginlerin tükettiği mal ve hizmetlerinde vergilendirdiği göz önünde bulundurulduğunda bu sonuç makul görülmektedir.

Simülasyon 3: Bu simülasyonda uygulanmakta olan indirimli KDV (%8) oranı %1 artırılarak yeni indirimli KDV oranlarının tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediği incelenmiştir.

Tablo 21. *Simülasyon 3 Sonuçları*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/p20
	(1-8-18)	0,341843	0,341877	0,203384	0,962794	0,525084	5,958
24	(1-9-18)	0,342165	0,342199	0,203784	0,096454	0,526352	5,946
25	(1-10-18)	0,342484	0,342518	0,204179	0,096628	0,527607	5,956
26	(1-11-18)	0,342800	0,342834	0,204571	0,096800	0,528850	5,965
27	(1-12-18)	0,343113	0,343147	0,204958	0,096971	0,530080	5,975
28	(1-13-18)	0,343422	0,343456	0,205343	0,97140	0,531299	5,984
29	(1-14-18)	0,343728	0,343762	0,205723	0,097307	0,532507	5,993
30	(1-15-18)	0,344031	0,344065	0,206100	0,097473	0,533702	6,002
31	(1-16-18)	0,344331	0,344365	0,206473	0,097637	0,534887	6,011
32	(1-17-18)	0,344628	0,344662	0,206843	0,097800	0,536060	6,020
33	(1-18-18)	0,344922	0,344956	0,207210	0,097961	0,537222	6,029
34	(1-25-18)	0,346900	0,346934	0,209681	0,099050	0,545056	6,088

Tablo 21'de Simülasyon 3'e göre hesaplanan eşitsizlik ölçütlerine ilişkin senaryolar yer almaktadır. İndirimli KDV oranının %1 oranında artırılarak elde edilen sonuçlar 1-33 senaryolarında yer almaktadır.

Bu senaryoların en sonuncusunda indirimli KDV oranı %25'e yükseltilmiştir. 2014 yılı tüketim eşitsizliği Gini katsayısı 0,341843 iken son senaryoda indirimli KDV oranı %25 olduğunda Gini katsayısı 0,346900. Tablo 18'de tüm eşitsizlik ölçütleri benzer sonuçları göstermektedir. İndirimli KDV oranındaki artışlar eşitsizlik seviyesini arttırma eğilimindedir. Bunun temel sebebi bu grupta vergilendirilen maddelerin çoğunun talep esnekliğinin düşük olmasıdır. Ayrıca Ek 4'de bu simülasyonun sonuçları hanehalkı tüketimlerine göre yüzde onluk dilimlere ayrılarak daha detaylı olarak yer almaktadır.

Simülasyon 4: Bu simülasyonda uygulanmakta olan indirimli KDV (%8) oranının %1 azaltılmasının tüketim eşitsizliğini nasıl etkilediği incelenmiştir. Buna göre %8 oranı sırasıyla %7, %6, %5, %4, %3, %2'ye ve en son %1'e düşürülmüştür.

Tablo 22. *Simülasyon 4 Sonuçları.*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/P20
	(1-8-18)	0,341843	0,341877	0,203384	0,962794	0,525084	5,958
35	(1-7-18)	0,341517	0,341551	0,202981	0,096102	0,523805	5,931
36	(1-6-18)	0,341188	0,341222	0,202574	0,095923	0,522512	5,921
37	(1-5-18)	0,340856	0,340889	0,202163	0,095743	0,521207	5,911
38	(1-4-18)	0,340519	0,340553	0,201748	0,095561	0,519889	5,901
39	(1-3-18)	0,340180	0,340213	0,201329	0,095377	0,518557	5,891
40	(1-2-18)	0,339836	0,339870	0,200905	0,095191	0,517213	5,880
41	(1-1-18)	0,339489	0,339523	0,200478	0,095004	0,515855	5,870

Tablo 22'de Simülasyon 4'e göre hesaplanan eşitsizlik ölçütlerine ilişkin senaryolar yer almaktadır. Standart KDV oranının %1 oranında azaltılarak elde edilen sonuçlar 35- 41 senaryolarında yer almaktadır. Simülasyon 4'ye göre indirimli KDV (%8) oranının %1 azaltılması tüketim eşitsizliğini azaltmaktadır. 2014 yılı Gini katsayısı, 0,341843, indirimli oranın 7 ve 6 iken Gini katsayısı 0,3411517; 341188 iken senaryo 37 ve 38 Gini değeri azalmaya devam etmektedir. Son olarak indirimli KDV oranının %1'e indirilmesi sonucunda Gini katsayısı 0,339489 olmaktadır.

Simülasyon üç ve dört sonuçları birlikte değerlendirildiğinde indirimli KDV %8 oranının azaltılması tüketim eşitsizliğini aşağıya indirme eğilimindeyken bu oranın arttırılması tüketim eşitsizliğini yükseltme eğiliminde olduğu görülmektedir. Bu sonuç indirimli KDV oranının uygulandığı mal ve hizmetlerin çoğunun yoksul hanelerin tükettiği maddelerden oluşmasından kaynaklanmaktadır. İndirimli KDV oranı düşük

gelirliler üzerine daha ağır bir yük yüklediği için bu oranın azaltılması tüketim eşitsizliğini azaltmaktadır.

Simülasyon 5: Bu simülasyonda uygulanmakta olan indirimli %1 oranı değişmemektedir. Sırasıyla yeni KDV oranları şöyledir; Senaryo 42: %1, %15, %25, senaryo 43: %1, %20, %30, senaryo 44: %1, %20, %40 ve senaryo 45: %1, %30 ve %50'dir. Bu simülasyonda amaç aşırı yüksek KDV oranlarının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektir.

Tablo 23. *Simülasyon 5 Sonuçları*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/P20
	(1-8-18	0,341843	0,341877	0,203384	0,096279	0,525084	5,958
42	(1-5-15)	0,342887	0,342921	0,204681	0,096854	0,529206	5,973
43	(1-20-30)	0,343571	0,343605	0,205532	0,097232	0,531909	5,995
44	(1-20-40)	0,342072	0,342106	0,203673	0,096425	0,525991	5,950
45	(1-30-50)	0,343392	0,343426	0,205311	0,097153	0,53118	5,991

Tablo 23'de 5. simülasyon sonuçları 4 farklı senaryo ile gösterilmektedir. KDV oranlarının %1, %15 ve %25 olarak belirlendiği senaryo 42 ve KDV oranlarının %1, %20 ve %40 olarak uygulandığı Senaryo 21 Gini katsayıları 0,342887 ve 0, 343571. Senaryo 42 ve 43 Gini katsayıları 2014 yılı Gini katsayısını (0,341843) arttırma eğilimindedir. KDV oranlarının %1, %20 ve %40 olarak uygulandığı Senaryo 44 tüketim eşitsizlik sonuçları senaryo 42 ve 43'ye göre azalmaktadır. Daha sonra senaryo 45 (%1, %30, %50) eşitsizlik ölçütlerine göre tüketim eşitsizliği artmaya eğilim göstermektedir. Bu sonuç indirimli ve standart KDV oranlarında aşırı yükselişin tüketim eşitsizliğini arttırdığını göstermekle birlikte bu artışın önemli bir seviyede olmadığını göstermektedir.

Simülasyon 6: Bu simülasyonda çoklu KDV uygulaması yerine tek oranlı KDV uygulamasının tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi incelenmektedir. 46. senaryoda indirimli KDV oranı tek oran uygulaması olarak belirlenmiştir. 47. senaryoda tek KDV oranı olarak %10[5] olarak belirlenmiştir. 48. senaryoda standart KDV (%18) oranı tek oran olarak denenmiştir. Daha sonra 49. senaryoda %25 oranı, 50. senaryoda %30 ve 51. senaryoda %35 oranı tek oran olarak belirlenmiştir.

[5] 3065 sayılı kanunu madde 28'e göre KDV oranı vergiye tabi her işlem için %10'dur. Bakanlar kurulu bu oranı dört katına kadar arttırmaya, %1'e kadar indirmeye yetkilidir.

Tablo 24. *Simülasyon 6 Sonuçları*

Senaryo Numarası	KDV Oranları	Gini	Konsantrasyon	Theil Endeks	Atkinson	Göreli Varyans	P80/P20
	1-8-18	0,341843	0,341877	0,203384	0,096279	0,525084	5,958
46	8	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958
47	10	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958
48	18	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958
49	25	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958
50	30	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958
51	35	0,342506	0,34254	0,204192	0,096622	0,527591	5,958

Tablo 24'e göre KDV tek oran uygulaması mevcut KDV uygulaması ile hesaplanan tüketim eşitsizliğini arttırmaktadır. Ancak tek oranın değiştirilmesinin tüketim eşitsizliği üzerinde bir etkisi yoktur. Diğer bir ifade ile tüm mal ve hizmetlere tek bir KDV oranı (%8) uygulandıktan sonra tüketim eşitsizliği artmıştır. Daha sonra tek oran olarak belirlenen %10, %18, %25, %30 ve %35 oranları tüketim eşitsizliğini değiştirmemiştir.

SONUÇ

Ekonomik eşitsizlikler hakkındaki literatür, genellikle gelir eşitsizliği üzerine odaklanmıştır. Ekonomik eşitsizlik ölçümünde gelirin her zaman iyi bir ölçüt olduğunu söylemek mümkün değildir. Tüketim eşitsizliğinin hesaplanması göz ardı edilmiştir. Tüketimin ekonomik ve sosyal refahın önemli bir göstergesi olması, gelirden daha düzgün (yumuşak) olması ve harcanabilir sürekli gelirin iyi bir göstergesi olması nedeniyle eşitsizlik ölçümünün tüketim harcamaları üzerinden de yapılması gerekmektedir. Literatürde hanehalkının ekonomik refahının belirlenmesinde tüketimin gelirden daha iyi bir ölçüt olacağı savı savunulmaktadır. Bireyin ya da hanehalkının tüketimi (ne yediği, hangi evde yaşadığı, ne giydiği vb.) bize bireyin ya da hanehalkının yaşam standardı hakkında gelirden daha fazla bilgi verir. Bu nedenle bireyin yaşamı boyunca elde ettiği ekonomik kaynaklarının toplam miktarı bireyin ekonomik refah seviyesini daha iyi temsil eder.

Tüketim eşitsizliği insanların aynı miktarda veya oranda tüketim yapamamasından kaynaklanmaktadır. Bir kişinin geliri ne kadar yüksek olursa olsun geliri düşük bir fert ile temel ihtiyaçlar noktasında daha eşit bir tüketim yapması beklenmektedir. İnsanların gelirleri farklı olsa da tüketimlerinin birbirine yakın olması toplumda huzursuzluğun yaşanmasına engel olabilir. Türkiye'de tüketim eşitsizliği ile ilgili az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma literatürdeki bu boşluğu dolduracaktır.

Ülkelerin bütçe gelirleri içerisinde KDV gelirleri önemli bir yere sahiptir ve sürekli artmaktadır. KDV oranlarının ne olması gerektiği ile ilgili tartışmaların ve politik kararların farklı sosyal grupları nasıl etkilediğini dikkate alması gerekmektedir. Bu çalışmada KDV oranlarındaki değişikliğin, tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemek amacıyla simülasyon yöntemi kullanılmıştır. Bu kapsamda Türkiye İstatistik Kurumu 2003-2014 yıllar arası Hanehalkı Bütçe Anketi verisinden yararlanılmıştır.

Çalışmanın bulguları, tüketim eşitsizliği ölçümlerine ve KDV simülasyonlarına dayanan iki temel başlıkta özetlenebilir. Bu kapsamda tüketim eşitsizlik ölçümü Gini katsayısı, Logaritmik sapmaların ortalaması, Genelleştirilmiş Entropi endeksi, Theil endeksi, Atkinson ve Lorenz eşitsizlik ölçütleri sonuçlarına dayanmaktadır. Tüketim eşitsizliği ölçümleri sonucunda iki bulgu elde edilmiştir. Bunlardan birincisi, hesaplanan eşitsizlik ölçüm sonuçlarına göre 2003-2014 döneminde tüketim eşitsizliğinin azaldığıdır. Belirtilen dönemde, Lorenz eğrisinden elde edilen Gini katsayı sonuçlarına göre sadece 2005, 2009 ve 2011 yıllarında tüketim eşitsizliği bir önceki yıla göre artış

göstermiştir. 2008 yılında ise tüketim eşitsizliği en düşük seviyeye inmiştir. Tüketim eşitsizliğinin 2009 yılında yükselmesinin nedeni ise 2008 yılında yaşanan küresel kriz olabilir. Tüm dünyada yaşanan 2008 krizinin bir çok alanda (işsizlik, enflasyon vb.) etkisi olduğu gibi gıda fiyatlarının artışı üzerinde de etkisi olmuştur. Dolayısıyla tüketim ve tüketim eşitsizliği de krizden etkilenmiş olabilir.

2003 ile 2014 yılı Genelleştirilmiş entropi endeks değeri, yüksek tüketim gruplarındaki eşitsizliğin düşük tüketim gruplarındaki eşitsizlikten daha fazla azaldığını göstermektedir. Diğer eşitsizlik ölçütlerinden biri de logaritmik sapmaların ortalamasıdır. Gini katsayısı ile logaritmik sapmaların ortalaması eşitsizlik ile ilgili aynı sonuçları ortaya çıkarmıştır. Eşitsizlik ölçütlerinden bir diğeri de Atkinson eşitsizlik ölçütüdür. Bu eşitsizlik ölçütü diğer eşitsizlik ölçütleri ile karşılaştırıldığında sadece tüketim dağılımındaki eşitsizliği göstermemekte aynı zamanda toplumun eşitsizliğe duyarlılık derecesi hakkında da bilgi vermektedir. Atkinson eşitsizlik ölçütü sonuçlarına göre düşük tüketim yapan haneler arasındaki eşitsizliğe duyarlılık seviyesi daha yüksektir. Atkinson eşitsizlik ölçütüne göre diğer bir yorumda eşitsizlikten kaynaklanan refah kaybımızın %11,7 olmasıdır. 2003-2014 dönemi dayanıksız tüketimdeki eşitsizliğin dayanıklı tüketimdeki eşitsizlikten daha az olduğu gözlemlenmiştir. Bu nedenle tüketim eşitsizliği daha çok dayanıklı tüketim eşitsizliğinden kaynaklanmaktadır.

Eşitsizlik ölçümleri sonucu elde edilen ikinci bulgu ise 2003-2014 dönemi boyunca tüketim eşitsizliğinin, gelir eşitsizliğinden daha düşük olmasıdır. Diğer bir deyişle tüketim, gelirden daha yumuşak veya düzgün değişmiştir. Bu bulgu servet eşitsizliğinin, gelir eşitsizliğinden ve gelir eşitsizliğinin tüketim eşitsizliğinden fazla olduğunu ifade eden teorik açıklamaya uygundur. Gelir eşitsizliğinin artması tüketim eşitsizliğini de etkilemektedir. Gelir eşitsizliğini azaltıcı politikalar dolaylı olarak tüketim eşitsizliğinin de azalmasını sağlayacaktır. Bu nedenle dolaylı vergi gelirleri içerisinde önemli bir paya sahip olan KDV oranı azaltılabilir. Gelir ve servet vergileri temelli politikalar geliştirilebilir. Mevcut sistemde düşük gelirlilerin ihtiyaçları olan tüketimi (eğitim, sağlık, gıda ve benzeri) sağlayabilmeleri için sosyal transfer politikaları gerçekleştirilebilir.

Çalışmanın ikinci aşamasında KDV oran değişikliğinin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemek için 2014 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi verisi kullanılmıştır. Hanehalkı tüketim veri setinde, tüketim dayanıklı ve dayanıksız mal ve hizmetler gruplarına ayrılmamaktadır. 2014 hanehalkı veri seti tarafımızca dayanıksız

ve dayanıklı tüketim malları olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Dayanıklı mallar özellikleri itibarıyla hanelerce her yıl satın alınmayan mallar oldukları için modellemenin dışında tutulmuştur. Bu nedenle KDV oranlarındaki değişikliğin tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemek için 2014 yılı hanehalkı dayanıksız tüketim verisi kullanılmıştır. Bu kapsamda 3065 sayılı KDV Kanunu'nda yer alan Ekli listelere (Ekli (I) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %1, Ekli (II) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %8, Ekli listelerde yer alanlar hariç olmak üzere, vergiye tabi işlemler için %18) uygun olarak tüm dayanıksız mal ve hizmetler ayrıştırılmıştır.

KDV oranlarındaki değişikliğin tüketim eşitsizliği üzerindeki incelemesinde bir benzetme yöntemi olan statik yöntem kullanılmıştır. Simülasyon, incelenen popülasyonun temsili ile başlar. Simülasyonda kullanılacak veri bir anket verisi olabilir. Statik simülasyon veri seti üzerinde birtakım senaryolara izin verir. Hanehalkının ödediği KDV genellikle mikro verilerde rapor edilmez. Hanehalkı mikro verisinde sadece hanelerin harcamaları raporlanır. Bu nedenle KDV sistemi bilgisi ile mikro verilerdeki bilgiler birleştirilerek KDV ödemelerinin simule edilmesi gerekmektedir. Hanelerin tüketim dağılımının KDV oran değişikliğinden nasıl etkilediğini incelediğimiz bu simülasyon ile ilgili bazı varsayımlar yapılmıştır. En önemli varsayım KDV oranlarındaki değişikliklere davranışsal tepkilerin olmadığı ve KDV'nin tüketici üzerine yerleşmesidir. Bir diğer varsayım ise KDV artışlarından etkilenen en düşük gelir grubunun ödediği verginin telafi edilmesidir.

Yukarıdaki açıklamalar neticesinde KDV oran değişikliğinin, tüketim eşitsizliği üzerindeki etkisi altı simülasyon ile incelenmiştir. Bu simülasyonlara dayanan dört bulguya ulaşılmıştır. Birincisi, genel olarak uygulanan standart KDV oranının (%18) artırılmasının tüketim eşitsizliğini azaltmasıdır. Bu oranın azaltılması durumunda tüketim eşitsizliğinin arttığı görülmektedir. Bu sonuç standart KDV oranına ilişkin yapılan yirmi iki adet senaryodan elde edilmiştir. Standart KDV oranı gelir durumu iyi olan hanehalkının tükettiği mal ve hizmetlerden alınmaktadır. Geliri yüksek hanelerin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra harcama yapmak için daha fazla geliri olacağından dolayı zorunlu olmayan mallar yüksek oranda vergilendirilir. Böylece toplam vergi gelirlerinin büyük bir kısmının yüksek gelirli hanehalkı tarafından karşılanması sağlanacaktır. Sonuç olarak standart KDV oranının arttırılmasının tüketim eşitsizliğini azalttığı sonucu teorik bilgi ile uyumludur.

Simülasyon sonucu elde edilen ikinci bulgu indirimli KDV oranının (%8) artırılması durumunda tüketim eşitsizliğinin artmasıdır. Bu oranın azaltılması tüketim

eşitsizliğini azaltmaktadır. Bu sonuç indirimli KDV oranına ilişkin yapılan on sekiz adet simülasyondan elde edilmiştir. İndirimli oran uygulaması ile amaçlanan gıda, su, barınma ve benzeri temel ihtiyaç olarak düşünülen mal ve hizmetlerin azaltılmış bir oranda vergilendirilmesidir. Böylece KDV'nin eşitsizliği arttıran regresif etkisinin azaltılması sağlanabilir. Sonuçta düşük oran uygulaması ile satın alma gücünü daha zengin hanelerden daha yoksul hanelere doğru yeniden dağıtma amacı gerçekleşmiş olur. Aksi takdirde elde ettiği gelirin neredeyse hepsini harcayan kesimin KDV yükü artar. Sonuçta gelir ve tüketim dağılımı daha bozuk hale gelebilir. Bu nedenle indirimli oranların mümkün olduğunca azaltılması daha uygun görünmektedir.

Üçüncü bulguya göre hem standart hem de indirimli KDV oranının görece çok yükseltildiği durumlarda tüketim eşitsizliği artmaktadır. Bu sonuç standart KDV oranına ilişkin yapılan dört adet simülasyondan elde edilmiştir. Türkiye'de KDV oranları birçok ülkeye göre daha düşüktür. AB ülkelerinin birçoğunda KDV oranları yüksektir. Ancak AB ülkeleri arasında KDV oranı yüksek olan ülkeler gelir seviyesi yüksek olan ülkelerdir. Örneğin İsveç %25'lik KDV oranı ile AB içerisinde en yüksek orana sahip ülkelerden biridir. Türkiye KDV oranları AB ülkeleri ile kıyaslandığında düşük kalabilir. Ancak bu kıyaslama yapılırken her ülkenin ekonomik göstergelerinin birbirinden farklı olduğu unutulmamalıdır. Türkiye'de vergi yapısı dolaysız vergilerine nazaran dolaylı vergi gelirlerin yüksek olduğu bir ülkedir. Ülkemizde vergi gelirleri içerisinde dolaylı vergilerin payı %70'ler seviyesinde iken AB ülkelerinde bu oran yaklaşık olarak %35 seviyelerindedir. Türkiye için KDV oranlarının artırılmasına ilişkin politikalar belirlenirken bu sonuçlar göz önünde bulundurulmalıdır.

KDV oranlarının tüketim eşitsizliği üzerine etkisini gösteren son ampirik bulgu, tek oran KDV uygulamasının tüketim eşitsizliğini artırdığı yönündedir. Ayrıca tek oran şeklinde uygulanan KDV oranı değiştirildiğinde ise tüketim eşitsizliği değişmemektedir. Bu sonuç ortak KDV oranına ilişkin yapılan altı adet simülasyondan elde edilmiştir. Tek oranlı bir KDV modeli düşük gelirli hanelerin üzerindeki vergi yükünün artmasına neden olabilir.

Literatürde KDV çoklu oran uygulaması eşitlik ve adaleti sağlayamadığı nedeniyle eleştirilmektedir. Tek oranlı matrahı geniş tutulan KDV modelinin daha adaletli olacağı yönünde bir görüş vardır. Ancak Türkiye'de uygulanan KDV'nin matrahı yeterince geniştir. Örneğin, bir ürün alırken hem ÖTV hem de KDV ödenmektedir. Deyim yerindeyse bazı mallar için verginin vergisi alınmaktadır. Nitekim KDV çoklu oran uygulamasında amaç en düşük harcamayı gerçekleştiren kesimin

tükettiği mal ve hizmetlere indirimli oranlar uygulayarak daha adil bir vergi sistemi oluşturmaktır. Çalışmamızda elde edilen sonuç indirimli KDV oranının azaltılmasının tüketim eşitsizliğini azaltmasıdır. Bununla birlikte standart KDV oranın artırılması tüketim eşitsizliğini azaltmaktadır. Eğer KDV oranlarına ilişkin bir artış yapılacaksa, düşük gelirliler tarafından tüketilmeyen lüks tüketim mallar üzerindeki KDV oranının arttırılması daha uygun olabilir.

Çalışmanın bulgularından hareketle çoklu KDV oranı uygulamasına devam edilmesi önerilebilir. Çünkü tek KDV oranı uygulaması tüketim eşitsizliğini artırmaktadır. Ayrıca belirlenen tek KDV oranının değiştirilmesi tüketim eşitsizliğini değiştirmemektedir. Çoklu KDV uygulamasında tüketim eşitsizliğini azaltmak için yapılacak düzenlemeler, standart KDV oranı ve indirimli KDV oranı (%8) üzerinden planlanmalıdır. Elde edilen bulguya dayalı olarak indirimli KDV oranının azaltılmasının tüketim eşitsizliğini azaltması beklenebilir. Ancak simülasyon sonucu elde edilen bu bulgulara ihtiyatlı davranmak gerekmektedir. Çünkü simülasyonlarda temel varsayım hanehalkı tüketim yapısının değişmediğidir. Diğer bir deyişle oran değişikliğine davranışsal tepkiler yoktur. Düşük oranların yükseltilmesi hanehalkının yüksek vergilendirmeden dolayı düşük vergilendirilen mal kalemlerine doğru yönelmesine neden olabilir. Bu nedenle simülasyon sonuçları kesin olmaktan ziyade modelin sonuçları olarak değerlendirilmelidir.

Son olarak KDV oranlarının tüketim eşitsizliği üzerindeki olumlu ya da olumsuz etkilerinin sınırlı olduğunu belirtmek gerekir. Bu durum eşitsizlik ölçütlerinin yapısı gereği değişiminin az olmasından kaynaklanabilir. Bir diğer nedeni ise tüketim eşitsizliği üzerinde diğer faktörlerin etkisidir. Gelir ve servet eşitsizliğinin azaltılması tüketim eşitsizliğinin de azalmasını sağlayabilir. Tüketim eşitsizliğinin bir başka nedeni ise bir kesimin ihtiyacı olmadığı halde gösteriş etkisi ile tüketiminin yüksek olması olabilir. Bulgular statik simülasyon sonuçlarına dayanmaktadır. KDV oran değişikliğinin etkisi uzun vadede ortaya çıkacaktır. Bu nedenle tüketim eşitsizliğinin azaltılmasında KDV oranlarının bir politika aracı olarak kullanılması durumuna da temkinli yaklaşılmalıdır. Daha sonraki çalışmalarda tüketim vergilerinin oran değişikliğinin etkisi dinamik simülasyon yöntemi ile incelenebilir. Tüketim eşitsizliği üzerinde vergi dışındaki diğer faktörlerin etkisi sonraki çalışmalarda incelenebilir. Buna ilaveten benzer bir çalışma il bazında veya bölgesel bazda ele alınabilir. Ayrıca tüketim eşitsizliği ile ilgili sonraki çalışmalarda OECD eşdeğerlik ölçeği dışında kalan diğer

eşdeğerlik ölçekleri kullanarak tüketim eşitsizliği ölçülebilir. Böylece eşitsizlik ölçütlerinin farklı eşdeğerlik ölçeklerine duyarlılığı test edilebilir.

KAYNAKÇA

Ackerman, F. (1997). Consumed in Theory: Alternative Perspectives on the Economics of Consumption. *Journal of Economic Issues*, *31*(3), 651-664.

Adegbite, T. A. (2018). Analysis of the Effect of Value Added Tax on Household Consumption Expenditure ın Nigeria. *International Journal of Research in Economics and Social Sciences*, *8*(11), 18- 27.

Aung, L. L. (2016). *Accounting for consumption inequality in Myanmar: 2004/05 and 2009/10* (Doktora Tezi, The Australian National University, Avustralya.

Aizenman, J. & Jinjarak, Y. (2008). The Collection Efficiency of the Value Added Tax: Theory and International Evidence. *Journal of International Trade and Economic Development*, *17*(3), 391-410.

Akalın, G. (2002). *Kamu Ekonomisi*, Ankara: Akçağ Yayınları.

Akdoğan, A. (2018). *Kamu Maliyes*i, Ankara: Gazi Kitabevi

Aktan, C. C. (2002). Gelir Dağılımında Adaletin Sağlanması ve Yoksulluk Sorununun Ortadan Kaldırılması İçin Vergi Sistemi Nasıl Dizayn Edilmeli. *Yoksullukla Mücadele Stratejileri Hak-İş Konfederasyonu Yayını,* Ankara.

Aktan, C. C. (2018). *Vergileme, Vergi Teorisi ve Politikası*. Ankara: Seçkin Yayınevi.

Aktan, C.C. (1994). *Çağdaş Liberal Düşüncede Politik İktisat*. Ankara: Doğuş Matbaası

Aktan, (bt.). C. C. Sosyal Devletin Amaçları, http://www.canaktan.org/politika/refah-devleti/amaclar.htm (Erişim Tarihi: 15 Nisan 2017).

Alavuotunki, K., Haapanen, M & Pirttilä, J. (2017). The Consequences Of The Value-Added Tax On İnequality, *CESifo Working Paper Series 6318*, CESifo Group Munich.

Albayrak, Ö. (2003). *Refah İktisadının Teorik Temelleri: Piyasa Ve Refah İlişkisi.* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.

Alimi, R. S. (2013). Keynes' Absolute Income Hypothesis and Kuznets Paradox, *Munich Personal RePEc Archive*, MPRA Paper No. 49310, 1-15. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/49310/1/MPRA. (Erişim Tarihi: 1O.01. 2017).

Al-Jeraisy, K. A. (2008). *Consumer Behavior; An Analytical Study of The Saudi Family's Purchase Decision (Purchasing Computers)*. King Fahd National Library: Saudi Arabia, https://www.academia.edu/4340027/Consumer_Behavior_An_Analytical_Study_of_TheSaudiFamilysPurchaseDecisions_Purchasing_Computers_1-_Consumer_behavior_-_Saudi_Arabia_2-_Marketing_-Dedication. (Erişim Tarihi: 24.04.2018).

Alstadsæter, A. (2010). Measuring the Consumption Value of Higher Education. *CESifo Economic Studies*, *57*(3), 458-479.

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. & Zucman, G. (2018). *Dünya Eşitsizlik Raporu*, (Çev: H. Koçak Cimitoğlu), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Alves, N. (2012). The Impact of Education on Household Income and Expenditure Inequality. *Applied Economics Letters*, *19*(10), 915-919.

Atkinson, A. B. (2018). *Eşitsizlik Ne Yapılabilir* (Çev: Ö.Limanlı ve E.Kaya). Ankara: Elif Yayınevi.

Attanasio, O. P. & Pistaferri, L. (2016). Consumption Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, *30*(2), 3-28.

Avralıoğlu, Z. (1976). *Üç Şehirde Tüketim Fonksiyonları*, Ankara: İktisadi ve Ticari İlimler Akademesi Yayınları.

Aydın, K. (2007). *İstanbul Deniz Otobüsleri Seferlerinin Simülasyon Yardımıyla Planlanması* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.

Balseven, H. (2003). Vergilerin Emek Arzı Üzerindeki Gelir, İkame ve Mali Etkileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *5*(2), 217-238.

Bakırcı, F. (1995). *Tüketici Gelir-Harcama İlişkileri ve Sivas İli Tüketim Fonksiyonu.* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atatürk Üniversitesi, Erzurum.

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

Basole, A. & Deepankar B. (2015). Non-Food Expenditures and Consumption Inequality in India, *Ecoonomic and Political Weekly*, *50*(36).

Bilge, F. A. ve Göksu, N. (2010). *Tüketici Davranışları*. Ankara: Gazi Kitapevi.

Bilici, N. (2013). *Avrupa Birliği ve Türkiye; Mali Yardımlar, Vergilendirme*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

Borluk, S. (2006). *Optimal Vergi Teorisi ve Vergi Reformları Deneyimleri Çerçevesinde Türkiye'de Sürdürülmekte Olan Vergi Reformu Çalışmalarının Değerlendirilmesi.* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.

Boulding, K. E. (1945). The Consumption Concept in Economic Theory. *The American Economic Review*, *35*(2), 1-14.

Brian, K. (2015). *OECD Insights Income Inequality The Gap between Rich and Poor: The Gap between Rich and Poor*. Paris: OECD Publishing.

Buğra, A. (2000). *Devlet-Piyasa Karşıtlığının Ötesinde: İhtiyaçlar ve Tüketim Üzerine Yazılar*, İstanbul: İletişim Yayınları.

Chaudhuri, S. (2015). Negative Production Externalities and Efficacy of the Pigouvian Tax Policy in a Developing Economy: A Pure Economic Argument, 1-9. MPRA Paper 63292, University Library of Munich, Germany.

Crawford, I., Keen, M. & Smith, S. (2010). Value Added Tax and Excises, *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, 1, 275-362.

Coibion, O., Gorodnichenko, Y. & Koustas, D. (2017). Consumption Inequality and The Frequency of Purchases*, Nber Workıng Paper Serıes (No. w23357)*, 1-39.

Copenhagen Economics. (2008). *Study on Reduced VAT Applied to Goods and Services in the Member States of the European Union* (No. 13). Directorate General Taxation and Customs Union, European Commission.

Cowell, F. A. & Flachaire, E. (2017). Inequality with Ordinal Data, *Economica,* 84, 290-321.

Crossley T. & Pendakur, K. (2001). Consumption Poverty in Canada, 1969 to 1998. *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 125-149.

Çalışkan, A. (1995). *Sosyal Refahın Sağlanmasında Devletin Etkinliği ve Türkiye Örneği.* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.

Çelikkaya, A. ve Edizdoğan, N. (2010). *Vergilerin Ekonomik Analizi*. İstanbul: Dora Basım Evi.

Çetin, M., ve Özkan, E. (2018). Türkiye'de Vergi-Tüketim İlişkisi: Alkol Ve Tütün Ürünlerine Yönelik Bir Saha Araştırması. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *21*(40), 271-288.

Deaton, A. & Grosh, M. (1998). Consumption. *Designing Household Survey Questionnaires for Developing Countries: Lessons from Ten Years of LSMS Experience* (ss. 1-78). Washington: World Bank.

Demircan, A. S. (2015). Katma Değer Vergisi: Vergi Adaleti, Eşitlik Ve Sosyal Devlet, *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 121, 277-290.

Demiröz, D. (2016). Uluslararası İktisat Teorisi Ders Notu, http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/kok/uluslararasiiktisat.pdf.

Desilver, D. (2015). The Many Ways to Measure Economic Inequality, https://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/09/22/the-many-ways-to-measure-economic-inequality/, (Erişim Tarihi: 20.12. 2017).

Development Strategy and Policy Analysis Unit (DSP). (2015). Concepts of Inequality, https://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_dev_issues/dsp_policy_01.pdf, (Erişim Tarihi: 12.10.2017).

De-Vos, K., & Zaidi, M. A.(1997). Equivalence Scale Sensitivity of Poverty Statistics for the Member States of the European Community, http://www.roiw.org/1997/319.pdf (Erişim Tarihi: 20.03.2016).

Dinler, Z. (2008). *İktisada Giriş*. Bursa: Ekin Kitapevi Yayınları.

Dornbusch, R. & Fischer, S. (1998). Makroekonomi (Çev: S.Ak, M.Fisunoğlu, R.Yıldırım, E.Yıldırım). İstanbul: McGraw Hill-Akademi.

Durmaz, Y. ve Durmaz, B. N. (2014). The Impact of Social Factors on Consumer Buying Behavior and an Empirical Application in Turkey. *Journal of Social Science Research*, *3*(2), 256-263

Duygan, B, ve Güner, N. (2006). Income and Consumption Inequality in Turkey: What Role does Education Play? (Ed: S. Altuğ ve A. Filiztekin), ss. 63-91. London: Routledge.

Edizdoğan, N. (2007), *Kamu Maliyesi*, Ankara: Ekin Yayınevi.

Eğilmez, M. (1983). *Katma Değer Vergisi (Teori ve Uygulama)*. Ankara: Maliye Bakanlığı Tetkik Kurulu Yayını.

Eğilmez, M. (2017). Ricardo-Barro Hipotezine Karşı Arz Yönlü Ekonomi Yaklaşımı, http://www.mahfiegilmez.com/2017/12/ricardo-barro-hipotezine-kars-arz-yonlu.html.

Eren, E. (1993). *Makro İktisat: Kavramlar, Tarihsel Yaklaşım, İstikrar Politikaları ve Açık Ekonomi*. Bursa: Ezgi Yayınevi.

Ergenç, Ü. (2011). *Engel Eğrileri: Türkiye Örneği İncelemesi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Ankara Üniversitesi, Ankara.

Ferreira, F. H. & Gignoux, J. (2008). *The Measurement of Inequality of Opportunity: Theory and an Application to Latin America*, http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797111443727430 4/FG1_RIW.pdf (Erişim Tarihi: 7.03.2017).

Ersoy, A. (2008). *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi*. Ankara: Nobel Yayınevi.

Ertuğrul, A. (2014). *Ekonomik Teori ve Analizin Tarihi*. Ankara: Elif Yayınevi.

FAO, (2005). Equivalence Scales: General Aspects, 25.01.2017 http://www.fao.org/docs/up/easypol/325/equiv_scales_g eneral_032en.pdf, (Erişim Tarihi: 25. 01.2017).

FAO, (2006). Policy Impact on Inequality Simple Inequality Measures, http://www.fao.org/docs/up/easypol/448/simple_inequality_mesures_080en.pdf (Erişim Tarihi: 20. 05.2018).

Ferreira, G.H., Gignoux, J., & Aran, M. (2010). Türkiye'de Ekonomik Fırsat Eşitsizliği: Varlık Göstergeleri ve Kadınların Altyapı Değişkenleri Kullanılarak Yapılan Bir Değerlendirme, *Türkiye Cumhuriyeti Devlet Planlama Teşkilatı ve Dünya Bankası Çalışma Raporu*, Sayı 3, 1-17.

Fischer, S., Dornbusch, R & Startz, R. (2016). *Makro İktisat*. (Çev: S.Ak). Ankara: Literatür Yayıncılık.

Fisher, J., Johnson, D. S., & Smeeding, T. M. (2012). The Demography of Inequality from 1985 to 2010: Income and Consumption, https://paa2013.princeton.edu/papers/131467 (Erişim Tarihi: 17.10. 2017).

Fotiou, S., Bengtsson, M., Akenji, L., & Schandl, H. (2018). *A Sustainable Consumption and Production Indicators: A Handbook for Policy Makers.* UNEP Discussion Paper, file:///Users/apple/Downloads/SCP_HanBook.pdf, (Erişim Tarihi:10.05.2019).

Giray, F. (2014). *Maliye Tarihi*. Ankara: Ekin yayınevi.

Goodwin, N., Nelson, J. A., Ackerman, F. & Weisskopf, T. (2008). Consumption and The Consumer Society, *Global Development and Environment Institute*, 1-26.

Graeber, D. (2011). Consumption, *Current Anthropology*, *52*(4), 489-511.

Güler, H. (2017). Gelirin Optimal Vergilendirilmesi: Teori ve Politika, *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, *3*(2), 241-250.

Gürler, K., Üçdoğruk Birecikli, Ö. Ş. ve Kökcen Eryavuz, A. (2018), Türkiye'de Hanehalkı Tüketim ve Gıda Harcamalarının Kantil Regresyon Yöntemiyle Araştırılması, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 18. EYİ Özel Sayısı, 219-238.

Gürsel, S., Levent, H., Selim, R., ve Sarıca, Ö. (2000). *Türkiye'de Bireysel Gelir Dağılımı ve Yoksulluk-Avrupa Birliği ile Karşılaştırma*. Ankara: TÜSİAD Lebib Yalkın ve Basım.

Halton, C. (2019). Pigou Effect, https://www.investopedia.com/terms/p/pigou-effect.asp (Erişim Tarihi: 25.11. 2019).

Hassett, K. A. & Mathur, A. (2012). A New Measure of Consumption Inequality. *AEI Economic Studies*, 2, 1-22

Haughton, J. & Khandker, S. R. (2009). *Handbook on Poverty Inequality*. World Bank Publications, http://siteresources.worldbank.org/INTPA/Resources/429966125977480572 4/Poverty_Inequality_Handbook_Ch06.pdf (Erişim Tarihi: 22.12.2017).

Hayta, A. B. (2009). Sürdürülebilir Tüketim Davranışının Kazanılmasında Tüketici Eğitiminin Rolü, *Ahi Evran Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 10, 143-151.

Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2017). Vergi Konseyi Katma Değer Vergisi Çalışma Grubu Raporu (Tartışmaya Açık Taslak Metin), https://ms.hmb.gov.tr/uploads/sites/8/2019/10/KDV-Raporu-2017-Bakanl%C4%B1%C4%9Fa-Sunulan-Nihai-Metin.pdf (Erişim Tarihi: 14.01 2019).

Hız, G. (2009). *Gelişmekte Olan Ülkelerde Gösterişçi Tüketim: Türkiye ile İlgili Bir Araştırma (Muğla Örneği)*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Muğla Üniversitesi, Muğla.

Hill, A. (b.t.). What is Consumption in Economics? – Definition and Theory, https://study.com/academy/lesson/what-is-consumption-in-economics definition-theory.html, (Erişim Tarihi: 25.06. 2017).

Hiort af Ornäs Leijon, L. (2015). Tax Policy, Economic Efficiency and The Principle of Neutrality from a Legal and Economic Perspective, *Uppsala Faculty of Law, Working Paper*, *2*(17), 1-24.

Hodzic, S. & Celebi, H. (2017). Value-Added Tax and Its Efficiency: EU-28 and Turkey, *UTMS Journal of Economics*, *8*(2), 79-90.

Hyman, D. N. (2010). *Public Finance: A Contemporary Application of Theory to Policy*. South-Western: Cengage Learning.

Idrees, M. & Ahmad, E. (2010). Measurement and Decomposition of Consumption Inequality in Pakistan, *The Lahore Journal of Economics,* 15(2), 97-112.

Institute of Fiscal Studies (IFS). (2011). A Retrospective Evaluation of Elements of the EU VAT System, Final Report TAXUD/2010/DE/328, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/answers_evaluation_vat.pdf (Erişim Tarihi: 15.08.2019).

İslamoğlu, A. H. (2008). *Tüketici Davranışları*. İstanbul: Beta Yayınları.

İpek, E. (2019). Consumption and Income Inequality in Turkey, *Yaşar Üniversitesi E Dergisi*, 14(53), 13-20.

Jindra, M. (2016). How Lifestyle Diversity Contributes to Inequality, https://ifstudies.org/blog/how-lifestyle-diversity-contributes-to-inequality (Erişim Tarihi: 10.08.2018).

Johnson, D. & Shipp, S. (1991). Trends in Inequality Using Consumer Expenditures 1960 to 1993

https://pdfs.semanticscholar.org/121f/df8990677c8e033d46c1eb6b4fbb4263cad2.pdf, (Erişim Tarihi: 17.08.2017).

Karabulut, T. (2006). Laffer Etkisinin Türkiye Uygulaması (1980-2003). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16, 367-377.

Kauffmann, B. (1991). *Microeconomics of Saving* (No. 89). *Directorate-General for Economic and Financial Affairs*, Commission of the European Communities. 1-31.http://aei.pitt.edu/36996/1/A3031.pdf (Erişim Tarihi: 22..03.2018).

Kavas, A. C., Katrinli, A. ve Özmen, Ö.T. (1995). "*Tüketici Davranışları"* (Ed: Y. Odabaşı), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Kaynar Bilgin, H. (2018). Laffer Eğrisi İçin Uygulamali Bir Analiz: Türkiye Örneği. *Academic Review of Humanities and Social Sciences*, 1(2), 84-99.

Keynes, J. M. (1969). *İstihdam, Faiz ve Para Genel Teorisi*, (Çev: A.Baltacıgil) İstanbul: Fakülteler Matbaası.

Kire, K. & RajKumar, P. (2017). Culture Influence on Consumer Behavıor, *IJARIIE*, *3*(4), 1178-1185.

Koç, E. (2013). Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri : Global ve Yerel Yaklaşım. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kotler, P. Ve Armstrong, G. (2012). *Pazarlama İlkeleri*. (Çev: E.Gegez), İstanbul: Beta Yayınevi.

Krueger, D. & Perri, F. (2006). Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory. *The Review of Economic Studies*, *73*(1), 163-193.

Kurt, M. (2017). Türkiye'nin 2004-2015 Dönemi Vergi Gelirlerine İlişkin Laffer Eğrisi, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4, 52-68.

Lawan, L. A. & Zanna, R. (2013). Evaluation of Socio-Cultural Factors Influencing Consumer Buying Behaviour of Clothes in Borno State, Nigeria, *Int. J. Basic Appl. Sci*, *1*(3), 519-529.

Lawson, T. (2008). Methods and Tools for the Microsimulation and Forecasting of Household Expenditure - A Review, Technology and Social Change Working Papers, 2008/01, (Erişim Tarihi: 25.08.2018).

http://repository.essex.ac.uk/2307/1/TWP-2008-01-Budget-Microsim-03-09-08.pdf

Leahy, E., Lyons, S. & Tol, R. S. (2011). The Distributional Effects of Value Added Tax in Ireland. *The Economic and Social Review*, *42*(2), 213.

Lefranc, A., Pistolesi, N. & Trannoy, A. (2008). Inequality of Opportunities vs. Inequality of Outcomes: Are Western Societies All Alike?, *Review of Income and Wealth*, *54*(4), 513-546.

Liberto, D. (2019), The Wealth Effect, https://www.investopedia.com/terms/w/wealtheffect.asp, (Erişim Tarihi: 13.02.2017).

Lichfield, J. A. (1999). *Inequality Methods and Tools*. World Bank, Washington DC

Mahir, N. ve Yaraş, E. (1999). Ailenin Satın Alma Kararlarında Çalışma Durumuna Göre Kadının Rolü, *4.Ulusal Pazarlama Kongresi*, 246-257.

Malmqvist, K & Johnson, L.R. (2009). *Savings Rates and the Business Cycle: A Comparison Between the Public Sector's and the Households Savings* Behaviour, (Unpublished Thesis). Stockholm School of Economics, Sweden.

Mankiw, N. G., Weinzierl, M. & Yagan, D. (2009). Optimal Taxation in Theory and Practice. *Journal of Economic Perspectives*, *23*(4), 147-74.

McKay, A. (2002). Defining and Measuring Inequality, Inequality Briefing, Brifing Paper: No 1(1 of 3), 1-6. https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/3804.pdf (Erişim Tarihi: 12.12.2017).

Merter, M. E., Acar, İ. A., ve Arslan, E. (2007). Türk Vergi Sisteminde KDV Uygulaması ve Etkinliğinin Analizi. *Maliye Dergisi*, 153, 24-50.

Meyer, B. D., & Sullivan, J. X. (2017). Consumption and Income Inequality in the US Since the 1960s*, University of Chicago Manuscript*.

Meyer, B. (bt.). When It Comes to Inequality, Consumption is What Matters, https://economics21.org/html/when-it-comes-inequality-consumption-what-matters-978.html, (Erişim Tarihi: 25.05.2019).

Metcalf, G.E. (b.t). Consumption Taxation, https://www.urban.org/sites/default/files/publication/71046/1000522-Consumption-Taxation.PDF (Erişim Tarihi: 14.06.2018).

Michael, R. T. (1975). Education And Consumption, *National Bureau of Economic Research (NBER*), 233,252.

Mitchell, D. J. (2011). Laffer Eğrisi Doğrultusunda Vergi Oranları, Vergilendirilebilir Gelir ve Vergi Gelirleri Arasındaki İlişkinin Anlaşılması, (Çev: S.Çukurçayır), *Maliye Dergisi*, 161, 326-336.

Miki, B. (2011). The Effect of the VAT Rate Change on Aggregate Consumption and Economic Growth, CJEB Working Paper Series, No. 297.

Mirrlees, J. A. (1971). An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *The Review of Economic Studies*, 38(2), 175-208.

Modigliani, F. & Brumberg R. (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data, in K. Kurihara, (Ed.), Post Keynesian Economics, Rutgers University Press, New Brunswick

Mosqueira, V. B. & Fahimi,Y. (2014). *Economic Inequality or Social Justice for Everybody?* https://progressive-alliance.info/wp-content/uploads/2014/08/Economic-Inequality.pdf (Erişim Tarihi: 12.07.2019).

Mucuk, İ. (2004). *Pazarlama İlkeleri (Ve Örnek Olaylar)*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Mutlu, A. ve Çelen, M. (2012). *Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Türk Mali Sistemi İçerisindeki Yeri: Siyasal, Sosyal ve Ekonomik Sonuçları*, İstanbul: TÜSİAD Yayınları, Yayın No: TÜSİAD-T/2012-10/532, 1-96.

Nadaroğlu, H. (2017). Kamu Maliyesi Teorisi. İstanbul: Beta.

Nagashima, N. (2002). Expectation and Consumption: How is Consumption Affected by Consumers' Expectation?, *FRI Research Report*, https://www.fujitsu.com/jp/group/fri/en/economic/publications/report/2002/report-146.html (Erişim Tarihi: 25.11.2018)

Narciso, G. (bt). Taxation, Economics of Policy Issues, https://www.tcd.ie/Economics/staff/narcisog/pdf/5%20%20taxation.pdf (Erişim Tarihi: 13.12.2018).

Nye, J. V. (2008). The Pigou Problem. *Regulation*, *31*(32), 3-37.

Odabaşı, Y., ve Barış, G. (2003). *Tüketici Davranışı*, İstanbul: Ayhan Matbaa.

Ohtake, F. ve Saito, M. (1998). Population Aging and Consumption Inequality in Japan, *Review of IncomeandWealth*, 44(3), 361-381.

Orhaner, E. (2000). *Kamu Maliyesi.* Ankara: Gazi Kitapevi.

OECD. (2014). *Consumption Tax Trends 2014*, Paris: OECD Publishing, https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/consumption-tax-trends-2014_ctt-2014-en#page44 (Erişim Tarihi: 15.03.2018).

OECD. (2012). What Are Equıvalence Scales?, http://www.oecd.org/els/soc/OECD-Note-EquivalenceScales.pdf (Erişim Tarihi: 30.02.2017).

Özer, İ. (2012). Gider Vergileri Reformu. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (19), https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/7703 (Erişim Tarihi: 13.09.2018).

Özdemir, Ş., Torlak, Ö. Vatandaş, C. (2013). Aile Yaşam Döngüsü ve Tüketim. İstanbul: Reyhan Kitabevi

Özdemir, M.Ç. (2017). *Gelir Eşitsizliği Ölçüm Yöntemleri*, İçinde; Gelir Dağılımı ve Yoksulluk, Kavram-Teori-Uygulama (Ed: M. Ç. Özdemir ve E. İslamoğlu). Ankara: Seçkin Yayınevi.

Parker, J. (2010). Theories of Consumption and Saving. *Economics 314 Coursebook*. 1-24, https://www.reed.edu/economics/parker/s11/314/book/Ch16.pdf (Erişim Tarihi: 17.05.2018).

Piketty, T. (2014). *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital*, (Çev: H. Koçak), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Ramya, N. & Mohamed Ali, S. A. (2016). Factors Affecting Consumer Buying Behavior. *International Journal of Applied Research*, *2*(10), 76-80.

Rani, P. (2014). Factors Influencing Consumer Behaviour, *International Journal of Current Research and Academic Review*, *2*(9), 52-61.

Rassmussen, D. (2016). Adam Smith on What is Wrong with Economic Inequality, *American Political Science Review*, 110(2), 342-352.

Rawls, J. (2019). *Siyasal Liberalizm*, (Çev: M.F.Bilgin), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Ray (2012), Chapter 6: Economic Inequality,

https://acaneretuedutr.weebly.com/uploads/9/0/1/5/9015786/ray_chapter6_2012.pdf (Erişim Tarihi: 25. 03.2016).

Rousseau, J.J. (1712). *İnsanlar Arasındaki Eşitsizliğin Kaynağı*, (Çev: R.N. İleri). Ankara: Say Yayınları

Roy, S., Chan, T., & Cheema, A. (2014). Price Expectations and Purchase Decisions: Evidence From an Online Store Experiment. *Customer Needs and Solutions*, 1(2), 117-130.

Sablik, T. (2016). Life Cycle Hypotesis, https://www.richmondfed.org//media/richmondfedorg/publications/research/econ_focus/2016/q3-4/jargon_alert.pdf., (Erişim Tarihi: 24.09.2018).

Sağbaş, İ., Saruç, N.T., ve Savaşan, F. (2011). Adalet Kriteri Açısından Tüketim Vergilerinin Yaşam Döngü Modeli İle Analizi, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, *3*(2), 55-57.

Samkar, H, ve Güven, G. (2019). Özel Markalı Ürünleri Satın Alma Sıklığının Sıralı Lojistik Regresyon Analizi İle İncelenmesi, *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,*1, 79-96.

Sathish, S, ve Rajamohan, A. (2012). Consumer Behaviour and Lifestyle Marketing. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, *1*(10), 152-166.

Savaş, V. F. (2007). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Yayınevi.

Savaşan, F. (2015). *Kamu Ekonomisi*. Ankara: Dora Yayıncılık.

Selen, U. (2017). "Refah İktisadı Bağlamında Optimal Vergileme Arayışı ve Türk Vergi Sisteminin Analizi" İçinde; *Yrd. Doç. Dr. Yaşar Methibay'a Armağan*, (Ed: F. Saraçoğlu, M. Çakır), (329-364). Ankara: Gazi Kitabevi.

Seth, T. (b.t.). Consumption: Meaning, Types and Importance of Consumption, http://www.economicsdiscussion.net/articles/consumption-meaning-types-and-importance-of-consumption/1455, (Erişim Tarihi: 17.07.2017)

Siemers, L. H. (2014). A General Microsimulation Model for the EU VAT with a Specicific Application to Germany, *International Microsimulation Association*, *7*(2), 40-93.

Sivashankar, P., Rathnayake, R.M. P.S., Jayasinghe, M., & Smith, C. (2017). Incidence of Value Added Taxation On Inequality: Evidence From Sri Lanka (No. economics: 201704), https://www.researchgate.net/publication/318599463_Incidence_of_value_added_taxation_on_inequality_Evidence_from_Sri_Lanka_Incidence_of_Value_Added_Taxation_on_Inequality_Evidence_from_Sri_Lanka, (Erişim Tarihi: 17 Şubat 2018).

Sokolovska, O. & Sokolovskyi, D. (2015). VAT Effciency in the Countries Worldwide, *MPRA Munich Personal RePEc Archive*, Paper No. 66422, 1-13.

Spaulding, W.C. (b.t). Taxation: Efficiency and Equity, https://thismatter.com/economics/taxation.htm, (Erişim Tarihi: 25.10.2017).

Stiglitz, J. (2014), *Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?*. Ankara: İletişim Yayınları.

Şen, H. & Sağbaş, İ. (2017). *Vergi Teorisi ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.

Tait, A. (1999). Value-Added Tax, National. *International Monetary Fund*, 494-496.

The Institute for Public Policy Research (IPPR). (bt.). Wealth Inequality: Causes and Consequences A Project Proposal, https://www.ippr.org/files/uploadedFiles/research/projects/Centre_for_Asset-Based_Welfare/Proposed%20research%20on%20wealth%20inequality.pdf, (Erişim Tarihi: 17.06. 2017).

Tamkoç, N, & Orhan T. (2018). Cross Sectional Facts for Macroeconomists: Wage, Income and Consumption Inequality in Turkey, *Boğaziçi University,* 1-37.

Tarı, R., Çalışkan, Ş., & Bayraktar, Y. (2006). Kocaeli Üniversitesi öğrencilerinin Gelir ve Tüketim İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (11), 168-179.

Thomas, A. (2015). The Distributional Effects of Consumption Taxes in New Zealand, Working Papers in Public Finance, https://pdfs.semanticscholar.org/2dd2/3bbbbcd0240671c502f77c543dbffb22aa92.pdf. (Erişim Tarihi: 15.04.2018).

Torlak, Ö. (2016). Tüketim: Bireysel Eylemin Toplumsal Dönüşümü, İstanbul, Erişim No: 1917010.Veritabanı Ebook Collection (EBSCOhost).

Turanlı, R. (1988). *İktisadi Düşünce Tarihi*, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Türel, O. K. (2006). *İstatistik Ders Notları*, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Basımevi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Müdürlüğü, (2010), Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması Konusunda Metaveri, http://gen.tobb.org.tr/ggnot/ images/metaveri/11_metadatagelyasam.pdf (Erişim Tarihi: 15.04.2018).

Türk, İ. (2002). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Turhan Kitapevi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), (2008), Tüketim Harcamaları, Yoksulluk ve Gelir Dağılımı, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi 6. Ankara.

Uçan, O. ve Çebe, G. N. (2018). 2008 Krizi Öncesi ve Sonrası Türkiye'de Ekonomik Büyüme, İşsizlik ve Enflasyon İlişkisi, *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(3), 6-17.

Ueda, M. J. (2017). *The Evolution of Potential VAT Revenues And C-Efficiency in Advanced Economies*, IMF Working Paper: International Monetary Fund.

Uluatam, Ö. (1998). *Makro İktisat*. Ankara: Savaş Yayınları.

Uluatam, Ö. (2005). *Kamu Maliyesi*. Ankara: İmaj Yayınevi.

United Nations. (2017). Household Size And Composition Around The World, https://www.healthpolicy-watch.org/wp content/uploads/2018/11/PopFacts_2017-2.pdf (Erişim Tarihi: 25.09.2018)

Üçdoğruk, Ş. (1997). İzmir İli Kentselinde Kesimi Gıda Harcaması Gelir Elastikiyetleri. *HÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 101-123.

Ülgener, S. F. (1991). *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme*, İstanbul: Der Yayınları.

Ünsal, E. M. (2013). *Makro İktisat*. Ankara: İmaj Yayıncılık.

Ünsal, E. M. (2014). *Mikro İktisat*. Ankara: BigBang Yayınları.

Veblen, T. (2017). *The Theory of the Leisure Class*. Routledge, http://moglen.law.columbia.edu/LCS/theoryleisureclass.pdf. (Erişim Tarihi: 25.07.2019).

Vural, B. M., Koç, Ş. A., ve Vural, K. (2010). Belirsizliğin Özel Tüketim Harcamaları Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 107-126.

Warburton, N. (2017). *Felsefeye Giriş*, (Çev: M. A. Arslan ve K. Cankoçak). İstanbul: Melisa Matbaacılık.

Wodon, Q. & Yitzhaki, S. (2002). *Inequality and Social Welfare*, İçinde; A Sourcebook for Poverty Reduction Strategies (1), (55-104). Washington, DC: World Bank.

World Bank. 2014. Introduction to poverty analysis (English). Washington, DC: World Bank Group, http://documents.worldbank.org/curated/en/775871468331250546/pdf/902880WP0Box380okPovertyAnalysisEng.pdf, (Erişim Tarihi: 13.04.2017).

Yıldırım, K., Karaman., D. ve Taşdemir, M. (2013). *Makro Ekonomi*, Ankara: Seçkin Yayınevi.

Yıldırım, C. (2019). Devletler Gelir Eşitsizliğini Azaltabilir mi?, https://tyap.net/devletler-gelir-esitsizligini-azaltabilir-mi, (Erişim Tarihi: 15.10.2019)

Yıldırım, K. ve Özer, M. (2013). *İktisat Teorisi,* Eskişehir: AÖF Yayını.

Yıldız, F. ve Sandalcı, U. (2016). Vergilerin Özel Tüketim Harcamaları Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Uygulama: OECD Ülkeleri Örneği, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, *5*(7), 1916-1932.

Zorlu, A. (2016). *Üretim ve Tüketim Teorileri*, Altınordu Yayınları.

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu, RG.T: 02.11.1984, No: 18563.

6802 Sayılı Gider Vergileri Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Kanun No: 2447, Kabul tarihi: 17.4.1981. Milli Güvenlik Konseyi. Sayısı: 87.

https://equitablegrowth.org/role-consumption-economic-inequality/, (Erişim Tarihi: 05.07.2017).

EKLER LİSTESİ

Sayfa

Ek 1: Dayanıksız Mal Grubu.....158
Ek 2: Dayanıklı Mal Grubu.....161
Ek 3: KDV Oranlarına Göre Mal ve Hizmetlerin Sınıflandırılması 162
Ek 4: İndirimli KDV Oranı (%8) Senaryoları.....162
Ek 5: Standart KDV Oranı (%18) Senaryoları.....166
Ek 6: KDV Simülasyon Matlab Sonuçları 170

EKLER

Ek 1: Dayanıksız Mal Grubu

COICOP Kodları	Dayanıksız Mal Tür.
1111	Pirinç
1112	Ekmek
1113	Makarna
1114	Hamur Ürünleri
1115	Diğer Tahıl Ürünleri
1121	Büyükbaş (Sığır) Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş Eti
1122	Taze Ya Da Dondurulmuş Domuz Eti
1123	Taze Ya Da Dondurulmuş Koyun Ve Keçi Eti
1124	Taze Ya Da Dondurulmuş Tavuk Eti (Kümes Hayvanları
1125	Kurutulmuş, Tuzlanmış Ya Da Tütsülenmiş Et Yenilenebilir Sakatat
1126	Diğer Konserve Ya Da İşlenmiş Et Ve Et Preparatları
1127	Diğer Taze Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş Yenilenebilir Et
1131	Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş Balık
1132	Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş Deniz Ürünleri
1133	Kurutulmuş, Tütsülenmiş Ya Da Tuzlanmış Balık Ve Deniz Ürünleri
1134	Konserve Ya Da İşlenmiş Balık Ve Deniz Ürünleri; Balık Ve Deniz Ürünleri Preparat
1141	Süt
1142	Az Yağlı Süt
1143	Konserve (Şişe) Süt
1144	Yoğurt
1145	Peynir Ve Lor
1146	Diğer Süt Ürünleri
1147	Yumurtalar
1151	Tereyağı
1152	Margarin Ve Diğer Bitkisel Yağlar
1153	Zeytin Yağı
1154	Yenilenebilir Yağlar
1155	Diğer Yenilenebilir Hayvansal Yağlar
1161	Turunçgiller (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1162	Muzlar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1163	Elmalar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1164	Armutlar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1165	Çekirdekli Meyvalar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1166	Kabuksuz Yumuşak Meyvalar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1167	Diğer Taze, Soğutulmuş Ya da Dondurulmuş Meyvalar
1168	Kuru Meyvalar
1169	Konserve Meyvalar Ve Meyva Özlü Ürünler
1171	Yapraklı Ve Gövdeli Sebzeler (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1172	Lahanalar (Taze Ya Da Soğutulmuş)

1173	Meyvası İçin Yetiştirilen Sebzeler (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dondurulmuş)
1174	Köklü Bitkiler, Nişastasız (Bitki) Soğanlar Ve Mantarlar (Taze, Soğutulmuş Ya Da Dond.)
1175	Kurutulmuş Sebzeler
1176	Diğer Konserve Ya Da İşlenmiş Sebzeler
1177	Patatesler
1178	Diğer Yumru Köklüler Ve Yumrulu Sebzelerden Yapılan Ürünler
1181	Şeker
1182	Reçeller, Marmelatlar
1183	Çikolata
1184	Şekerleme Ürünleri
1185	Yenilenebilir Buz Ve Dondurma
1186	Diğer Şekerli Ürünler
1191	Soslar Ve Çeşniler
1192	Tuz Ve Baharatlar
1193	Ekmek Mayası, Tatlı Preparatları, Çorbalar
1194	Diğer Gıda Ürünleri N.C.E
1211	Kahve
1212	Çay
1213	Kakao Ve Çikolata Tuzu
1221	Maden Ve Kaynak Suları
1222	Alkolsüz İçecekler
1223	Meyva Suları
1224	Sebze Suları
2111	İçkiler Ve Likörler
2121	Üzüm Ya Da Diğer Meyvalardan Yapılan Şaraplar
2131	Bira
2211	Sigara
2212	Puro
3111	Giyim Materyalleri
3121	Erkek Giysileri
3122	Kadın Giysileri
3123	Çocuk (3 İla 13 Yaş Arası) Ve Bebek Giysileri
3131	Diğer Giyim Materyalleri Ve Giyim Aksesuarları
3141	Kıyafetlerin Temizliği Onarımı Ve Kiralanması
3211	Erkek Ayakkabısı
3212	Kadın Ayakkabısı
3213	Çocuk (3 İla 13 Yaş Arası) Ve Bebek Ayakkabıları
3221	Ayakkabı Onarımı Ve Kiralanması
4511	Elektrik
4521	Havagazı Ve Doğal Gaz
4522	Sıvılaştırılmış Hidrokarbonlar
4531	Sıvı Yakıtlar
4541	Katı Yakıtlar
4551	Sıcak Su, Buhar Ve Buz
5331	Ev Aletlerinin Onarımı
5611	Temizlik Ve Bakım Ürünleri

5612	Diğer Dayanıksız Eşyalar
6111	Eczacılıkla (İlaçla) İlgili Ürünler
6121	Diğer Tıbbi Ürünler
6211	Tıbbi Hizmetler (Doktor)
6221	Dişçilik Hizmetleri
6231	Medikal Analiz Laboratuarlarının Ve Röntgen Merkezlerinin Hizmetleri
6232	Tıbbi Yardımcıların Hizmetleri
6233	Hastaneyle İlgili Olmayan Diğer Hizmetler
6311	Hastane Hizmetleri
7221	Yakıt Ve Yağlar
7231	Bakım Ve Tamirler
7241	Kişisel Ulaşım Ekipmanlarıyla İlgili Diğer Hizmetler
7311	Demiryoluyla Yolcu Taşıma
7321	Karayoluyla Yolcu Taşıma
7331	Havayoluyla Yolcu Taşıma
7341	Deniz Ve Su Yoluyla Yolcu Taşıma
7351	Bileşik Yolcu Taşıma
7361	Satın Alınan Diğer Ulaşım (Taşıma) Hizmetleri
8111	Posta Hizmetleri
8311	Telefon Ve Telefaks Hizmetleri
9231	Eğlence Ve Kültürle İlgili Diğer Dayanıklı Mallarının Bakım Ve Onarımı
9331	Bahçeler, Bitkiler Ve Çiçekler
9341	Evcil Hayvanlar Ve İlgili Ürünler
9351	Evcil Hayvanlar Ve İlgili Hizmetler
9411	Eğlence Ve Sportif Hizmetler
9421	Sinemalar, Tiyatrolar, Konserler
9422	Müzeler, Zoolojik Bahçeler Vb.
9511	Kitaplar
9521	Gazete Ve Dergiler
9531	Çeşitli Basılmış Materyaller
9611	Paket Turlar
10111	Okul Öncesi Eğitim Ve İlköğretim
10211	Orta Öğretim
10311	Orta Öğretim Sonrası Ve Üniversite Öncesi Eğitim
10411	Yüksek Eğitim
10511	Seviyesi Belirlenemeyen Eğiitim
11111	Restoranlar
11112	Kafeler, Barlar, Vb.
11113	Başka Yerde Sınıflandırılmayan Diğer Yemek Hizmetleri
11121	11121 Kantinler
11211	Konaklama Hizmetleri
12111	Kuaför Salonları Ve Kişisel Bakım Merkezleri
12412	Kreşler, Anaokulları

Ek 2: Dayanıklı Mal Grubu

COICOP Kodları	Dayanıklı Mal Tür.
5111	Mobilyalar
5121	Halılar Ve Yer Döşemlerinin Onarımı
5131	Mobilya Ve Ev Döşemleri
5211	Buzdolabı Ve Dondurucular
5312	Çamaşır Makinaları, Çamaşır Kurutma Makinaları Ve Bulaşık Makinaları
5313	Fırınlar
5314	Isıtıcılar Ve Klimalar
5315	Temizlik Ekipmanları
5316	Dikiş Ve Örme Makinaları
5317	Hanehalkının Kullandığı Diğer Temel Cihazlae
5321	Elektrikli Küçük Ev Aletleri
5411	Cam Ve Kristal Eşyalar
5412	Çatak-Bıçak Takımı, Sofra Takımı Ve Gümüş Takımlar
5413	Mutfak Ve Evde Kullanılan Gereçler
5511	Başlıca Alet Ve Ekipmanlar
	Küçük Aletler Ve Çeşitli Aksesuarlar
6131	Tedavide Kullanılan Alet Ve Ekipmanlar
7111	Yeni Otomobil Satın Alımı
7112	İkinci El Otomobil Satın Alımı
7121	Motosikletler
7131	Bisikletler
7141	Hayvanların Çektiği Araçlar
7211	Yedek Parçalar Ve Aksesuarlar
8211	Telefon Ve Telefaks Ekipmanları
9111	Seslerin Alınmasına, Kaydedilmesine Ve Çoğaltılmasına İlişkin Ekipmanlar
9112	Televizyon Setleri, Video-Kaset Çalarlar Ve Teypler
9121	Fotografik Ve Sinematografik Ekipmanlar
9122	Optik Aletler
9131	Veri İşlem Ekipmanları
9141	Resim Ve Seslerin Kaydedilmesinde Kullanılan Araçlar
9151	Görsel-İşitsel, Fotografik Ve Veri İşlem Ekipmanlarının Onarımı
9211	Ev Dışındaki Eğlencelere Yönelik Başlıca Dayanıklı Mallar
9221	Müzik Aletleri
9222	Evde Eğlenceye Yönelik Dayanıklı Mallar
9311	Oyunlar, Oyuncaklar Ve Hobiler
9321	Spor, Kamp Ve Açık Hava Eğlencelerine Yönelik Ekipmanlar
9423	Televizyon Ve Radyo Vergileri Ve Ekipmanların Kiralanması
9541	Kırtasiye Ve Çizim Materyalleri
12121	Kişisel Bakıma Yönelik Elektrikli Aletler
12131	Kişisel Bakıma Yönelik Diğer Aygıtlar, Eşyalar Ve Ürünler
12311	Mücevherler, Saatler Ve Kol Saatleri
12321	Seyahat Eşyaları Ve Diğer Taşıyıcılar
12322	Diğer Kişisel Eşyalar
12411	Sosyal Korunma Hizmetleri
12511	Hayat Sigortası
12521	Konut Sigortaları
12531	Sağlık Sigortaları
12541	Ulaşım Sigortaları
12551	Diğer Sigortalar

Ek 3: KDV oranlarına göre mal ve hizmetlerin sınıflandırılması

	KDV Oranları		
	%1	**%8**	**%18**
COICOP Kodları	1111,1112, 1115,1153, 1168,1177	1113,1114,1115,1121,1123,1124,1125,1126,1127,11131,11321133,1134,1141,1142,1143, 1144,1145,1146,1147,1151,1152,1154,1155,1161,1162,1163,1164,1165,1166,1167,1169,1171,1172,1173, 1174,1175,1176,1178,1181,1182,1183,1184,1185,1191,1211,1212,1213,1221,3111,3121,3122,3123,3131, 3141,3211,3212,3213,3221,4521,4531,4551,5131,5331,5414, 6211,6221,6231,6232,6233, 6311,7231,7341,7361,8111, 8311,9331,9421,9422,9511, 9531,10111,10211,10311, 10411,10511,11111,11112, 11211,12412	1125,1126,1134,1168,1169,1176,4311,4321,4411,4511,4541,5413,5511, 5521,5611,5612,6111,6121,6131,6211,6221,6231,6232,6233,6311,7211,7221,7231, 7241,7311,7321,7331,7341, 7361,8111,8211,8311,9111,9112,9121,9122,9131,9141,9151,9221,9222, 9231,9311,9331,9341,9351,9411,9423,9424,9431,9611,11111, 11112,11113,11121, 11211,12111,12121, 12321,12322 12621,12711

Ek 4: İndirimli KDV Oranı (%8) Senaryoları

Birinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,173673	0,056491	0,173845	0,031565	0,097132
1-7-18	0,173622	0,056456	0,173794	0,031546	0,097076
1-6-18	0,173576	0,056423	0,173748	0,031527	0,097023
1-5-18	0,173535	0,056391	0,173707	0,031508	0,096973
1-4-18	0,173499	0,056361	0,173670	0,031491	0,096928
1-3-18	0,173468	0,056333	0,173640	0,031475	0,096886
1-2-18	0,173442	0,056307	0,173614	0,031459	0,096848
1-1-18	0,173421	0,056282	0,173593	0,031444	0,096815
1-9-18	0,173728	0,056528	0,173900	0,031586	0,097192
1-10-18	0,173788	0,056566	0,173960	0,031607	0,097255
1-11-18	0,173852	0,056605	0,174024	0,031629	0,097321
1-12-18	0,173919	0,056646	0,174091	0,031652	0,097390
1-13-18	0,173990	0,056688	0,174163	0,031675	0,097462
1-14-18	0,174065	0,056731	0,174237	0,031699	0,097537
1-15-18	0,174143	0,056776	0,174315	0,031724	0,097615
1-16-18	0,174224	0,056822	0,174396	0,031749	0,097695
1-17-18	0,174308	0,056868	0,174481	0,031775	0,097778
1-18-18	0,174395	0,056916	0,174568	0,031801	0,097863
1-25-18	0,175076	0,057280	0,175249	0,031999	0,098519
İkinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranarı	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**

1-8-18	0,049374	0,003680	0,049423	0,001845	0,007324
1-7-18	0,049359	0,003677	0,049408	0,001844	0,007319
1-6-18	0,049354	0,003677	0,049403	0,001843	0,007318
1-5-18	0,049361	0,003678	0,049410	0,001844	0,007320
1-4-18	0,049379	0,003680	0,049428	0,001845	0,007325
1-3-18	0,049408	0,003684	0,049457	0,001847	0,007334
1-2-18	0,049449	0,003690	0,049498	0,001850	0,007346
1-1-18	0,049501	0,003698	0,049550	0,001854	0,007361
1-9-18	0,049399	0,003683	0,049448	0,001847	0,007331
1-10-18	0,049435	0,003688	0,049484	0,001849	0,007342
1-11-18	0,049480	0,003695	0,049529	0,001853	0,007355
1-12-18	0,049534	0,003703	0,049583	0,001857	0,007371
1-13-18	0,049596	0,003712	0,049645	0,001861	0,007389
1-14-18	0,049666	0,003722	0,049715	0,001866	0,007410
1-15-18	0,049745	0,003734	0,049794	0,001872	0,007433
1-16-18	0,049830	0,003747	0,049880	0,001878	0,007459
1-17-18	0,049923	0,003761	0,049972	0,001885	0,007487
1-18-18	0,050022	0,003775	0,050072	0,001893	0,007517
1-25-18	0,050878	0,003907	0,050928	0,001959	0,007783
Üçüncü %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,032829	0,001624	0,032861	0,000813	0,003239
1-7-18	0,032800	0,001621	0,032833	0,000812	0,003234
1-6-18	0,032787	0,001620	0,032819	0,000811	0,003231
1-5-18	0,032787	0,001620	0,032820	0,000811	0,003231
1-4-18	0,032803	0,001622	0,032835	0,000812	0,003235
1-3-18	0,032833	0,001625	0,032865	0,000814	0,003241
1-2-18	0,032878	0,001630	0,032911	0,000816	0,003251
1-1-18	0,032940	0,001637	0,032972	0,000820	0,003264
1-9-18	0,032871	0,001628	0,032903	0,000816	0,003247
1-10-18	0,032926	0,001634	0,032959	0,000818	0,003258
1-11-18	0,032994	0,001641	0,033027	0,000822	0,003272
1-12-18	0,033074	0,001649	0,033107	0,000826	0,003288
1-13-18	0,033165	0,001658	0,033198	0,000830	0,003306
1-14-18	0,033266	0,001668	0,033299	0,000835	0,003327
1-15-18	0,033378	0,001680	0,033411	0,000841	0,003350
1-16-18	0,033498	0,001692	0,033531	0,000847	0,003375
1-17-18	0,033627	0,001706	0,033660	0,000854	0,003403
1-18-18	0,033765	0,001720	0,033798	0,000861	0,003432
1-25-18	0,034929	0,001848	0,034964	0,000925	0,003687
Dördüncü %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,028638	0,001231	0,028666	0,000616	0,002462
1-7-18	0,028616	0,001230	0,028644	0,000615	0,002458
1-6-18	0,028609	0,001229	0,028637	0,000615	0,002457
1-5-18	0,028618	0,001230	0,028646	0,000615	0,002459
1-4-18	0,028644	0,001232	0,028672	0,000616	0,002463
1-3-18	0,028687	0,001236	0,028715	0,000618	0,002471
1-2-18	0,028747	0,001241	0,028775	0,000621	0,002481
1-1-18	0,028824	0,001248	0,028853	0,000624	0,002495
1-9-18	0,028676	0,001235	0,028704	0,000617	0,002469
1-10-18	0,028728	0,001239	0,028757	0,000620	0,002478
1-11-18	0,028794	0,001245	0,028823	0,000623	0,002489
1-12-18	0,028874	0,001252	0,028902	0,000626	0,002503
1-13-18	0,028965	0,001260	0,028994	0,000630	0,002519
1-14-18	0,029068	0,001269	0,029097	0,000634	0,002537
1-15-18	0,029181	0,001279	0,029210	0,000639	0,002557
1-16-18	0,029305	0,001290	0,029334	0,000645	0,002579

1-17-18	0,029438	0,001302	0,029467	0,000651	0,002603
1-18-18	0,029580	0,001315	0,029609	0,000658	0,002629
1-25-18	0,030777	0,001429	0,030807	0,000715	0,002856
Beşinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024126	0,000874	0,024150	0,000437	0,001747
1-7-18	0,024119	0,000873	0,024143	0,000437	0,001746
1-6-18	0,024128	0,000874	0,024152	0,000437	0,001747
1-5-18	0,024155	0,000876	0,024179	0,000438	0,001751
1-4-18	0,024200	0,000879	0,024223	0,000440	0,001758
1-3-18	0,024263	0,000884	0,024287	0,000442	0,001768
1-2-18	0,024344	0,000890	0,024369	0,000445	0,001780
1-1-18	0,024446	0,000898	0,024470	0,000449	0,001796
1-9-18	0,024150	0,000876	0,024174	0,000438	0,001750
1-10-18	0,024189	0,000879	0,024213	0,000440	0,001756
1-11-18	0,024243	0,000883	0,024267	0,000442	0,001764
1-12-18	0,024312	0,000888	0,024336	0,000444	0,001775
1-13-18	0,024394	0,000894	0,024418	0,000447	0,001787
1-14-18	0,024488	0,000901	0,024512	0,000451	0,001802
1-15-18	0,024595	0,000910	0,024619	0,000455	0,001818
1-16-18	0,024713	0,000919	0,024737	0,000460	0,001836
1-17-18	0,024841	0,000929	0,024866	0,000465	0,001856
1-18-18	0,024980	0,000940	0,025005	0,000470	0,001878
1-25-18	0,026194	0,001039	0,026220	0,000520	0,002075
Altıncı %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024134	0,000874	0,024158	0,000437	0,001750
1-7-18	0,024127	0,000874	0,024151	0,000437	0,001749
1-6-18	0,024136	0,000874	0,024160	0,000437	0,001750
1-5-18	0,024161	0,000876	0,024184	0,000438	0,001754
1-4-18	0,024201	0,000880	0,024225	0,000440	0,001761
1-3-18	0,024258	0,000884	0,024282	0,000442	0,001770
1-2-18	0,024332	0,000890	0,024356	0,000445	0,001781
1-1-18	0,024423	0,000897	0,024447	0,000448	0,001796
1-9-18	0,024156	0,000876	0,024180	0,000438	0,001753
1-10-18	0,024192	0,000878	0,024216	0,000439	0,001758
1-11-18	0,024241	0,000882	0,024265	0,000441	0,001765
1-12-18	0,024302	0,000887	0,024326	0,000443	0,001774
1-13-18	0,024375	0,000892	0,024399	0,000446	0,001785
1-14-18	0,024460	0,000899	0,024484	0,000449	0,001798
1-15-18	0,024556	0,000906	0,024580	0,000453	0,001813
1-16-18	0,024662	0,000914	0,024686	0,000457	0,001829
1-17-18	0,024777	0,000923	0,024801	0,000462	0,001847
1-18-18	0,024901	0,000933	0,024925	0,000467	0,001867
1-25-18	0,025975	0,001022	0,026001	0,000511	0,002043
Yedinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024738	0,000918	0,024763	0,000459	0,001838
1-7-18	0,024701	0,000916	0,024725	0,000458	0,001833
1-6-18	0,024678	0,000914	0,024703	0,000457	0,001829
1-5-18	0,024671	0,000914	0,024696	0,000457	0,001828
1-4-18	0,024680	0,000914	0,024705	0,000457	0,001830
1-3-18	0,024706	0,000916	0,024730	0,000458	0,001834
1-2-18	0,024747	0,000920	0,024772	0,000460	0,001841
1-1-18	0,024806	0,000924	0,024831	0,000462	0,001850
1-9-18	0,024790	0,000922	0,024814	0,000461	0,001846
1-10-18	0,024854	0,000927	0,024879	0,000464	0,001856
1-11-18	0,024932	0,000933	0,024956	0,000467	0,001868

1-12-18	0,025021	0,000940	0,025046	0,000470	0,001882
1-13-18	0,025122	0,000948	0,025147	0,000474	0,001897
1-14-18	0,025233	0,000957	0,025258	0,000478	0,001915
1-15-18	0,025355	0,000966	0,025380	0,000483	0,001934
1-16-18	0,025486	0,000977	0,025511	0,000488	0,001955
1-17-18	0,025626	0,000988	0,025651	0,000494	0,001978
1-18-18	0,025774	0,001000	0,025799	0,000500	0,002002
1-25-18	0,027006	0,001104	0,027033	0,000552	0,002208
Sekizinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,030696	0,001416	0,030726	0,000707	0,002837
1-7-18	0,030660	0,001413	0,030690	0,000706	0,002830
1-6-18	0,030633	0,001410	0,030663	0,000705	0,002826
1-5-18	0,030616	0,001409	0,030646	0,000704	0,002823
1-4-18	0,030609	0,001408	0,030640	0,000704	0,002822
1-3-18	0,030614	0,001409	0,030644	0,000704	0,002824
1-2-18	0,030628	0,001411	0,030659	0,000705	0,002827
1-1-18	0,030654	0,001414	0,030685	0,000706	0,002833
1-9-18	0,030741	0,001420	0,030772	0,000709	0,002845
1-10-18	0,030795	0,001425	0,030826	0,000712	0,002855
1-11-18	0,030858	0,001431	0,030889	0,000715	0,002867
1-12-18	0,030929	0,001437	0,030959	0,000718	0,002880
1-13-18	0,031007	0,001445	0,031037	0,000722	0,002895
1-14-18	0,031092	0,001453	0,031122	0,000726	0,002911
1-15-18	0,031183	0,001462	0,031214	0,000730	0,002928
1-16-18	0,031281	0,001471	0,031311	0,000735	0,002947
1-17-18	0,031384	0,001481	0,031415	0,000740	0,002967
1-18-18	0,031493	0,001492	0,031525	0,000745	0,002989
1-25-18	0,032389	0,001581	0,032421	0,000790	0,003168
Dokuzuncu %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,044455	0,002995	0,044499	0,001492	0,006033
1-7-18	0,044432	0,002991	0,044476	0,001491	0,006026
1-6-18	0,044416	0,002989	0,044459	0,001490	0,006020
1-5-18	0,044406	0,002987	0,044450	0,001489	0,006017
1-4-18	0,044403	0,002987	0,044447	0,001489	0,006015
1-3-18	0,044408	0,002987	0,044452	0,001489	0,006016
1-2-18	0,044421	0,002989	0,044465	0,001490	0,006019
1-1-18	0,044442	0,002991	0,044486	0,001491	0,006024
1-9-18	0,044485	0,002999	0,044529	0,001495	0,006042
1-10-18	0,044521	0,003004	0,044565	0,001497	0,006052
1-11-18	0,044563	0,003010	0,044607	0,001500	0,006064
1-12-18	0,044611	0,003017	0,044655	0,001503	0,006078
1-13-18	0,044663	0,003024	0,044708	0,001507	0,006093
1-14-18	0,044721	0,003032	0,044765	0,001511	0,006109
1-15-18	0,044783	0,003041	0,044827	0,001515	0,006127
1-16-18	0,044849	0,003050	0,044893	0,001520	0,006146
1-17-18	0,044920	0,003060	0,044964	0,001525	0,006166
1-18-18	0,044994	0,003071	0,045039	0,001530	0,006188
1-25-18	0,045611	0,003159	0,045656	0,001574	0,006367
Onuncu %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,177417	0,060919	0,177592	0,027862	0,153552
1-7-18	0,177268	0,060830	0,177443	0,027822	0,153326
1-6-18	0,177119	0,060741	0,177294	0,027781	0,153098
1-5-18	0,176970	0,060651	0,177145	0,027740	0,152869
1-4-18	0,176820	0,060561	0,176995	0,027699	0,152638
1-3-18	0,176671	0,060471	0,176845	0,027658	0,152407

1-2-18	0,176521	0,060380	0,176695	0,027617	0,152173
1-1-18	0,176371	0,060289	0,176545	0,027575	0,151939
1-9-18	0,177565	0,061007	0,177741	0,027903	0,153777
1-10-18	0,177713	0,061095	0,177888	0,027943	0,154001
1-11-18	0,177860	0,061182	0,178036	0,027983	0,154223
1-12-18	0,178007	0,061269	0,178183	0,028022	0,154443
1-13-18	0,178154	0,061355	0,178330	0,028062	0,154662
1-14-18	0,178300	0,061441	0,178476	0,028101	0,154880
1-15-18	0,178445	0,061526	0,178622	0,028140	0,155096
1-16-18	0,178590	0,061611	0,178767	0,028179	0,155310
1-17-18	0,178734	0,061695	0,178911	0,028218	0,155523
1-18-18	0,178878	0,061779	0,179055	0,028256	0,155735
1-25-18	0,179861	0,062351	0,180039	0,028519	0,157174

Ek 5: Standart KDV Oranı (%18) Senaryoları

Birinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,173673	0,056491	0,173845	0,031565	0,097132
1-8-17	0,173689	0,056499	0,173861	0,031569	0,097146
1-8-16	0,173709	0,056508	0,173881	0,031574	0,097163
1-8-15	0,173733	0,056519	0,173905	0,031580	0,097184
1-8-14	0,173762	0,056532	0,173934	0,031587	0,097208
1-8-13	0,173795	0,056547	0,173967	0,031594	0,097235
1-8-12	0,173831	0,056563	0,174004	0,031603	0,097266
1-8-11	0,173873	0,056580	0,174045	0,031612	0,097300
1-8-10	0,173918	0,056600	0,174090	0,031622	0,097338
1-8-9	0,173968	0,056621	0,174140	0,031633	0,097380
1-8-8	0,174022	0,056644	0,174195	0,031645	0,097425
1-8-7	0,174081	0,056668	0,174254	0,031658	0,097474
1-8-6	0,174144	0,056695	0,174317	0,031671	0,097526
1-8-5	0,174212	0,056723	0,174384	0,031686	0,097583
1-8-4	0,174284	0,056753	0,174456	0,031702	0,097643
1-8-3	0,174360	0,056785	0,174533	0,031718	0,097707
1-8-2	0,174441	0,056819	0,174613	0,031736	0,097775
1-8-1	0,174526	0,056855	0,174699	0,031754	0,097847
İkinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranarı	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,049374	0,003680	0,049423	0,001845	0,007324
1-8-17	0,049388	0,003681	0,049437	0,001845	0,007328
1-8-16	0,049410	0,003684	0,049459	0,001847	0,007334
1-8-15	0,049440	0,003689	0,049489	0,001849	0,007343
1-8-14	0,049478	0,003694	0,049527	0,001852	0,007354
1-8-13	0,049523	0,003701	0,049572	0,001855	0,007367
1-8-12	0,049577	0,003709	0,049626	0,001859	0,007383
1-8-11	0,049639	0,003718	0,049688	0,001864	0,007402
1-8-10	0,049709	0,003729	0,049758	0,001869	0,007423
1-8-9	0,049786	0,003740	0,049836	0,001875	0,007446
1-8-8	0,049872	0,003753	0,049922	0,001881	0,007472
1-8-7	0,049967	0,003767	0,050016	0,001889	0,007501
1-8-6	0,050069	0,003783	0,050118	0,001896	0,007532
1-8-5	0,050179	0,003800	0,050228	0,001905	0,007566
1-8-4	0,050297	0,003818	0,050346	0,001914	0,007602
1-8-3	0,050423	0,003837	0,050473	0,001924	0,007641
1-8-2	0,050557	0,003858	0,050607	0,001934	0,007683
1-8-1	0,050698	0,003881	0,050749	0,001945	0,007728

Üçüncü %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,032829	0,001624	0,032861	0,000813	0,003239
1-8-17	0,032855	0,001626	0,032888	0,000814	0,003244
1-8-16	0,032894	0,001630	0,032926	0,000816	0,003251
1-8-15	0,032943	0,001635	0,032975	0,000819	0,003261
1-8-14	0,033003	0,001641	0,033036	0,000822	0,003273
1-8-13	0,033074	0,001648	0,033107	0,000825	0,003287
1-8-12	0,033156	0,001656	0,033189	0,000829	0,003304
1-8-11	0,033249	0,001666	0,033282	0,000834	0,003323
1-8-10	0,033354	0,001676	0,033387	0,000839	0,003344
1-8-9	0,033469	0,001688	0,033502	0,000845	0,003368
1-8-8	0,033595	0,001701	0,033628	0,000852	0,003394
1-8-7	0,033732	0,001715	0,033765	0,000859	0,003422
1-8-6	0,033879	0,001731	0,033913	0,000866	0,003453
1-8-5	0,034037	0,001747	0,034071	0,000875	0,003486
1-8-4	0,034206	0,001765	0,034240	0,000884	0,003522
1-8-3	0,034385	0,001785	0,034419	0,000893	0,003561
1-8-2	0,034575	0,001805	0,034609	0,000904	0,003602
1-8-1	0,034775	0,001827	0,034810	0,000915	0,003646
Dördüncü %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,028638	0,001231	0,028666	0,000616	0,002462
1-8-17	0,028661	0,001233	0,028689	0,000616	0,002466
1-8-16	0,028696	0,001236	0,028725	0,000618	0,002472
1-8-15	0,028744	0,001240	0,028772	0,000620	0,002480
1-8-14	0,028804	0,001245	0,028832	0,000623	0,002490
1-8-13	0,028875	0,001252	0,028904	0,000626	0,002503
1-8-12	0,028959	0,001259	0,028988	0,000629	0,002517
1-8-11	0,029055	0,001267	0,029083	0,000634	0,002534
1-8-10	0,029162	0,001277	0,029190	0,000638	0,002553
1-8-9	0,029280	0,001287	0,029309	0,000644	0,002574
1-8-8	0,029410	0,001299	0,029439	0,000650	0,002598
1-8-7	0,029551	0,001312	0,029581	0,000656	0,002624
1-8-6	0,029704	0,001326	0,029733	0,000663	0,002652
1-8-5	0,029868	0,001342	0,029897	0,000671	0,002682
1-8-4	0,030042	0,001358	0,030072	0,000679	0,002715
1-8-3	0,030227	0,001376	0,030257	0,000688	0,002751
1-8-2	0,030423	0,001395	0,030453	0,000698	0,002788
1-8-1	0,030629	0,001415	0,030660	0,000708	0,002829
Beşinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024126	0,000874	0,024150	0,000437	0,001747
1-8-17	0,024132	0,000874	0,024156	0,000437	0,001747
1-8-16	0,024151	0,000875	0,024175	0,000438	0,001750
1-8-15	0,024182	0,000878	0,024206	0,000439	0,001755
1-8-14	0,024225	0,000881	0,024249	0,000441	0,001762
1-8-13	0,024281	0,000885	0,024305	0,000443	0,001770
1-8-12	0,024349	0,000891	0,024373	0,000445	0,001781
1-8-11	0,024428	0,000897	0,024453	0,000448	0,001793
1-8-10	0,024521	0,000904	0,024545	0,000452	0,001807
1-8-9	0,024625	0,000912	0,024649	0,000456	0,001823
1-8-8	0,024742	0,000921	0,024766	0,000461	0,001842
1-8-7	0,024870	0,000931	0,024895	0,000466	0,001862
1-8-6	0,025011	0,000943	0,025036	0,000471	0,001884

1-8-5	0,025163	0,000955	0,025188	0,000477	0,001909
1-8-4	0,025328	0,000968	0,025353	0,000484	0,001935
1-8-3	0,025505	0,000983	0,025530	0,000491	0,001964
1-8-2	0,025693	0,000998	0,025718	0,000499	0,001994
1-8-1	0,025893	0,001015	0,025919	0,000507	0,002027
Altıncı %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024134	0,000874	0,024158	0,000437	0,001750
1-8-17	0,024147	0,000875	0,024171	0,000437	0,001751
1-8-16	0,024171	0,000876	0,024195	0,000438	0,001755
1-8-15	0,024206	0,000879	0,024230	0,000439	0,001760
1-8-14	0,024251	0,000882	0,024275	0,000441	0,001767
1-8-13	0,024307	0,000887	0,024331	0,000443	0,001775
1-8-12	0,024374	0,000892	0,024398	0,000446	0,001785
1-8-11	0,024451	0,000898	0,024475	0,000449	0,001797
1-8-10	0,024538	0,000905	0,024562	0,000452	0,001811
1-8-9	0,024636	0,000912	0,024661	0,000456	0,001826
1-8-8	0,024745	0,000921	0,024769	0,000460	0,001843
1-8-7	0,024864	0,000931	0,024888	0,000465	0,001862
1-8-6	0,024993	0,000941	0,025018	0,000470	0,001883
1-8-5	0,025132	0,000953	0,025157	0,000476	0,001906
1-8-4	0,025282	0,000965	0,025307	0,000482	0,001930
1-8-3	0,025441	0,000978	0,025467	0,000489	0,001957
1-8-2	0,025611	0,000992	0,025636	0,000496	0,001985
1-8-1	0,025790	0,001008	0,025815	0,000504	0,002015
Yedinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,024738	0,000918	0,024763	0,000459	0,001838
1-8-17	0,024754	0,000919	0,024779	0,000459	0,001840
1-8-16	0,024781	0,00921	0,024805	0,000460	0,001845
1-8-15	0,024817	0,000924	0,024842	0,000462	0,001850
1-8-14	0,024864	0,000928	0,024889	0,000464	0,001858
1-8-13	0,024921	0,000932	0,024945	0,000466	0,001867
1-8-12	0,024988	0,000938	0,025012	0,000468	0,001877
1-8-11	0,025065	0,000944	0,025090	0,000471	0,001890
1-8-10	0,025153	0,000951	0,025178	0,000475	0,001903
1-8-9	0,025251	0,000958	0,025276	0,000479	0,001919
1-8-8	0,025359	0,000967	0,025385	0,000483	0,001936
1-8-7	0,025478	0,000976	0,025503	0,000488	0,001955
1-8-6	0,025606	0,000987	0,025631	0,000493	0,001976
1-8-5	0,025744	0,000998	0,025769	0,000499	0,001998
1-8-4	0,025892	0,001010	0,025917	0,000505	0,002023
1-8-3	0,026050	0,001023	0,026076	0,000511	0,002049
1-8-2	0,026218	0,001037	0,026244	0,000518	0,002076
1-8-1	0,026396	0,001052	0,026422	0,000525	0,002106
Sekizinci %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,030696	0,001416	0,030726	0,000707	0,002837
1-8-17	0,030718	0,001417	0,030748	0,000708	0,002841
1-8-16	0,030748	0,001420	0,030778	0,000709	0,002846
1-8-15	0,030784	0,001424	0,030815	0,000711	0,002853
1-8-14	0,030828	0,001428	0,030859	0,000713	0,002861
1-8-13	0,030880	0,001432	0,030910	0,000715	0,002871
1-8-12	0,030938	0,001438	0,030969	0,000718	0,002881
1-8-11	0,031004	0,001444	0,031034	0,000721	0,002894

1-8-10	0,031076	0,001451	0,031107	0,000725	0,002908
1-8-9	0,031156	0,001459	0,031186	0,000728	0,002923
1-8-8	0,031242	0,001467	0,031273	0,000733	0,002939
1-8-7	0,031336	0,001476	0,031367	0,000737	0,002958
1-8-6	0,031436	0,001486	0,031467	0,000742	0,002977
1-8-5	0,031544	0,001496	0,031575	0,000747	0,002998
1-8-4	0,031659	0,001507	0,031690	0,000753	0,003021
1-8-3	0,031781	0,001520	0,031812	0,000759	0,003045
1-8-2	0,031910	0,001532	0,031942	0,000765	0,003071
1-8-1	0,032046	0,001546	0,032078	0,000772	0,003098
Dokuzuncu %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,044455	0,002995	0,044499	0,001492	0,006033
1-8-17	0,044466	0,002996	0,044510	0,001493	0,006036
1-8-16	0,044481	0,002998	0,044525	0,001494	0,006040
1-8-15	0,044501	0,003001	0,044545	0,001496	0,006046
1-8-14	0,044526	0,003005	0,044570	0,001497	0,006053
1-8-13	0,044555	0,003009	0,044599	0,001499	0,006061
1-8-12	0,044588	0,003013	0,044632	0,001502	0,006071
1-8-11	0,044626	0,003019	0,044670	0,001504	0,006082
1-8-10	0,044668	0,003025	0,044712	0,001507	0,006094
1-8-9	0,044715	0,003031	0,044759	0,001511	0,006107
1-8-8	0,044766	0,003039	0,044810	0,001514	0,006122
1-8-7	0,044822	0,003047	0,044867	0,001518	0,006138
1-8-6	0,044883	0,003055	0,044927	0,001523	0,006156
1-8-5	0,044948	0,003065	0,044992	0,001527	0,006175
1-8-4	0,045018	0,003075	0,045062	0,001532	0,006195
1-8-3	0,045092	0,003085	0,045136	0,001538	0,006216
1-8-2	0,045170	0,003097	0,045215	0,001543	0,006239
1-8-1	0,045253	0,003109	0,045298	0,001549	0,006264
Onuncu %10'luk Dilimin KDV Oranlarına Göre Tüketim Eşitsizlik Sonuçları					
KDV Oranları	**Gini**	**Theil**	**Konsantrasyon**	**Atkinson**	**Göreli Varyans**
1-8-18	0,177417	0,060919	0,177592	0,027862	0,153552
1-8-17	0,177494	0,060960	0,177669	0,027881	0,153648
1-8-16	0,177573	0,061002	0,177749	0,027901	0,153746
1-8-15	0,177654	0,061045	0,177829	0,027922	0,153846
1-8-14	0,177736	0,061089	0,177912	0,027942	0,153946
1-8-13	0,177819	0,061133	0,177995	0,027963	0,154049
1-8-12	0,177904	0,061178	0,178080	0,027984	0,154153
1-8-11	0,177991	0,061224	0,178167	0,028006	0,154259
1-8-10	0,178079	0,061270	0,178255	0,028028	0,154366
1-8-9	0,178169	0,061317	0,178345	0,028050	0,154475
1-8-8	0,178260	0,061365	0,178436	0,028073	0,154585
1-8-7	0,178352	0,061414	0,178528	0,028096	0,154697
1-8-6	0,178446	0,061463	0,178622	0,028119	0,154810
1-8-5	0,178541	0,061513	0,178717	0,028143	0,154926
1-8-4	0,178637	0,061564	0,178814	0,028167	0,155042
1-8-3	0,178735	0,061615	0,178912	0,028191	0,155161
1-8-2	0,178835	0,061667	0,179012	0,028216	0,155281
1-8-1	0,178936	0,061720	0,179113	0,028241	0,155402

Ek 6: KDV Simülasyon Matlab Sonuçları

```
%Nurten Daşkaya Tez «al˝ mas˝%

v1 = input( ' 1. Grup Vergi Oranını Giriniz (Örnek %15 ifadesi için 1.15) =' );
v2 = input( ' 2. Grup Vergi Oranını Giriniz (Örnek %15 ifadesi için 1.15) =' );
v3 = input( ' 3. Grup Vergi Oranını Giriniz (Örnek %15 ifadesi için 1.15) =' );

p1 = length(ham_veri(:,1)); %satır
p2 = length(ham_veri(1,:)); %sütun

for j = 1 : p1
   ham_veri(j,:) = [ham_veri(j,1) (ham_veri(j,2)/1.01)*v1 (ham_veri(j,3)/1.08)*v2
(ham_veri(j,4)/1.18)*v3];
end



%Dayanıksız Tüketim
D = ham_veri(:,2) + ham_veri(:,3) + ham_veri(:,4);

%Birikimli Nüfus
B = ham_veri(:,1)/p1;

%Birikimli Tüketim
BT = D / sum(D);
BTT = zeros(p1,1);
for i = 1 : p1-1
   BTT(i+1,1) = BTT(i,1) + BT(i+1,1);
end

%Y Alan˝
Y = zeros(p1,1);
for i = 1 : p1-1
   Y(i+1,1) = (BTT(i,1) + BTT(i+1,1))/2;
end
YY = Y.*B(2,1);

YYtop = sum(YY);

GINI = (0.5 - YYtop)/0.5;
```

ÖZGEÇMİŞ

Nurten DAŞKAYA, 1987 yılında Malatya'da doğdu. İlköğretimini Atatürk İlköğretim Okulu'nda tamamladı. Eğitim hayatına Atatürk Kız Lisesi'nde devam ederek 2010 yılında Afyon Kocatepe Üniversitesi Maliye bölümünden mezun olmuştur. 2012 yılında Hakkari Üniversitesinde Araştırma Görevlisi olarak başlamış ve halen göreve devam etmektedir. 2014 yılında Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans eğitimini tamamlamıştır. 2014-2015 eğitim öğretim yılında Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı'nda Doktora eğitimine başlamıştır. Gerek yüksek lisans tezinde gerekse doktora eğitimi aldığı dönemlerde, yaptığı akademik çalışmaları ulusal ve uluslararası kongrelerde sunulan ve ulusal dergilerde yayınlanan Daşkaya'nın akademik çalışma alanları; yerel yönetimler, iç denetim, vergi teorisi, tüketim eşitsizliği gibi konular üzerine yoğunlaşmaktadır.