

**T.C.
CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ PROGRAMI**

**TÜKETİM FONKSİYONLARI ANALİZİ:
MANİSA İLİNE AİT TÜKETİM FONKSİYONLARININ
TAHMİNLENMESİ**

ALİ TANDOĞAN

**DANIŞMAN
PROF. DR. C.YENAL KESBİÇ**

MANİSA-2015

TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI

Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü 03.09.2015 tarih ve 22/11 sayılı toplantısında jürimiz tarafından Celal Bayar Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği'nin 23. Maddesi gereğince Enstitümüz İktisat Anabilim Dalı İktisat Teorisi Yüksek Lisans Programı öğrencisi Ali TANDOĞAN'ın "Tüketim Fonksiyonları Analizi: Manisa İline Ait Tüketim Fonksiyonlarının Tahminlenmesi" konulu tezi incelenmiş ve aday 11.09.2015 tarihinde saat 14.00'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonra 9.7. dakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından jüri üyelerine sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin,

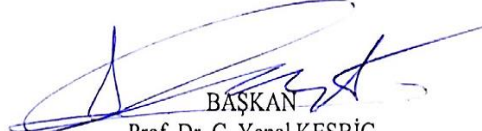
BAŞARILI olduğuna OY BİRLİĞİ

DÜZELTME yapılmasına * OY ÇOKLUĞU

RED edilmesine ** ile karar verilmiştir.

* Bu halde adaya 3 ay süre verilir.

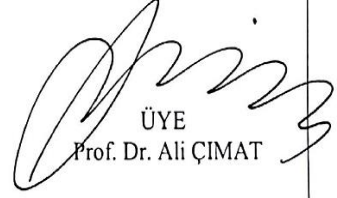
** Bu halde adayın tez konusu değiştirilir veya adayın isteği halinde tezsiz yüksek lisans programına geçişi sağlanır.


BAŞKAN
Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ
(Danışman)

ÜYE
Prof. Dr. İbrahim EROL



ÜYE
Prof. Dr. Ali ÇİMAT



<u>Evet</u>	<u>Hayır</u>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tez, burs, ödül veya Teşvik programına (Tüba, Fullbright vb.) aday olabilir.	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tez, mutlaka basılmalıdır.	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tez, mevcut haliyle basılmalıdır.	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tez, gözden geçirildikten sonra basılmalıdır.	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tez, basımı gereksizdir.	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “**Tüketim Fonksiyonları Analizi: Manisa İline Ait Tüketim Fonksiyonlarının Tahminlenmesi**” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

14/09/2015

Ali TANDOĞAN

ÖZET

Tüketim harcamaları, iktisat teorisinin araştırdığı önemli konulardan birisidir. İnsanın ve toplumun dolayısıyla da tüketimin olmadığı bir iktisat bilimi düşünülemez. Her insan dünyaya gözünü açtığı andan itibaren, ömrünü tamamlayıncaya kadar ihtiyaçları gereği çeşitli türler ve boyutlarda tüketim yapmaya mecburdur. Bu durum belki iktisadın temeli, başlangıcı olarak görülebilir ve iktisat biliminin bütün insanları ilgilendiren ana kolu tüketimdir.

İktisatçılar, tüketim konusuna ayrı bir önem vermişlerdir. Çalışmada öncelikle ihtiyaç ve tüketim kavramı, çeşitleri, tüketim teorilerinin teorik olarak tek tek ele alınması ve bu teorilerin eleştiri alan yönlerinin açıklanması amaçlanmaktadır. Sonrasında Büyükşehir Manisa ili hanehalkının tüketim ihtiyaçlarını karşılarken yaptıkları seçimler, bu seçimlere etki eden faktörler yüz yüze anket uygulaması yardımıyla belirlenmeye çalışılacaktır. Bu belirleyicilerin Büyükşehir Manisa hanehalkı tüketimi üzerindeki etkileri incelenecektir. Sonrasında da Manisa iline ait hanehalkı tüketim harcamaları bu veriler çerçevesinde ele alınacak olup, genel bir tüketici profiline ulaşılmaya çalışılacaktır.

Bu çalışmanın asıl amacı; Büyükşehir Manisa ili ve ilçeleri kentsel alanında yaşayan hanehalkları için tüketime etki eden faktörlerin belirlenmesi, bunların belirleyicileri ve bu belirleyicilerin Manisa hanehalkı tarafından nasıl belirlendiğini incelemektir. Ayrıca Manisa ili ve ilçeleri için en uygun iktisadi modelin tahminlenmesi için en uygun modeli belirlemek ve test etmektir. Son olarak Manisa ili ve ilçeleri için gelir-tüketim esnekliklerini hesaplamak ve Engel kanunlarının Manisa ili için geçerliliğini araştırmaktır.

Anahtar Kelimeler: Tüketim Harcamaları, Gelir Hipotezleri, Manisa, Harcama Esnekliği, Engel Kanunu.

ABSTRACT

Consumption expenditures are one of the significant topics that the economy theory studies. It is not possible to think about an economical science which does not include human, society and consumption. Since the moment he/she is born, every human being has to consume in different amounts and varieties for their needs until the end of his/her life. This issue can be seen as the basis and origin of economy and the main branch of economical science that concerns all people is consumption.

Economists give a different importance to the issue of consumption. In the study, it is primarily aimed to deal with the concepts of need and consumption, their varieties and consumption theories one by one and the explanation of the critical sides of these theories is aimed as well. Later on, it will be tried to determine the preferences that people of Metropolitan City of Manisa make while they supply their needs and the external factors that affect these preferences will be tried to be identified with the help of face to face questionnaire application. The effects of these external determiners on people of Manisa will be examined. After that, it will be tried to reach a general consumer profile under the light of the data that is about consumption expenditures of the people of Manisa.

The essential aim of this study is to examine the externalities that affect consumption for the people who live in the metropolitan area of the City of Manisa, their determiners and how these determiners are identified by the public of Manisa and to find and test the most suitable model for the prediction of it. Calculating the flexibility values of consumption groups and examining the applicability of Engel's Law are the other purposes of the paper.

Keywords: Consumption Expenditures, Income Hypothesis, Manisa, Consumption Flexibility, Engel's Law.

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın ortaya çıkmasında kuşkusuz en büyük katkı; çalışmanın her aşamasında sabır ve hoşgörüsünü hiçbir zaman esirgemeyerek, her daim maddi ve manevi desteğini yanımda hissettiğim saygıdeğer hocam Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ'e aittir. Saygıdeğer hocama, gerek konunun belirlenmesi, gerekse de çalışma boyunca göstermiş olduğu teknik yardım ve manevi desteği için sonsuz teşekkürlerimi arz ederim.

Çalışmanın sonuçlanması aşamasında engin fikirlerinden istifade ettiğim kıymetli hocalarım Prof. Dr. İbrahim EROL'a, Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA'ya, Yrd. Doç. Dr. Ahmet ŞAHİN'e saygılarımı, teşekkürlerimi arz ederim. Ayrıca çalışmanın ortaya çıkmasında her durumda yanımda hissettiğim sevgili kardeşim Araş. Gör. Dr. Muhammed TANDOĞAN'a teşekkür ederim. Hazırlanan anket çalışmasının uygulanmasında yardımlarını esirgemeyen araştırma görevlisi arkadaşlarım; başta Araş. Gör. Halil YAPRAKLI olmak üzere Araş. Gör. Taner TAŞ'a, Araş. Gör. Tuğba AY'a, Araş. Gör. İsmet GÜNEŞ'e, Araş. Gör. Mehmet YİĞİT'e teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmanın hazırlanma sürecinde büyük sabır göstererek sevgi ve hoşgörüsüyle varlığından her durumda güç bulduğum değerli eşime teşekkürü bir borç bilirim.

Araş. Gör. Ali TANDOĞAN

KISALTMALAR

DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
GSMH	Gayri Safi Millî Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
TİSK	Türkiye İşveren Sendikaları Kofederasyonu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
EKK	En Küçük Kareler Yöntemi
HHR	Hanehalkı Reisi
ÇEV.	Çeviren
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences(Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi)

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1:Örnekleme Hatalarına Göre Evren Büyüklüğü.....	93
Tablo 2: HHR(Hanehalkı Reisi)'nin Cinsiyet Dağılımı.....	99
Tablo 3: HHR'nin Yaşa Göre Dağılımı	100
Tablo 4: HHR'nin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı	101
Tablo 5: HHR'nin Medeni Durumuna Göre Dağılımı.....	102
Tablo 6: HHR'nin Meslek Durumuna Göre Dağılımı	103
Tablo 7: HHR'nin Çalışma Yılı Durumuna Göre Dağılımı.....	104
Tablo 8: HHR'nin Oturulan Ev Sahipliği Durumu	104
Tablo 9: Hanehalklarının Oturduğu Konut Tipine Göre Dağılımı.....	105
Tablo 10: HHR'nin Oturduğu Konutun Oda Sayısına Göre Dağılımı.....	106
Tablo 11: Hanelerde Evde Yaşayan Kişi Sayısına Göre Dağılımı	107
Tablo 12: Hanelerde Evde Gelir Elde Eden Kişi Sayısına Göre Dağılım.....	108
Tablo 13: HHR'nin Bakmakla Yükümlü Olduğu Kişi Sayısına Göre Dağılımı.....	109
Tablo 14: HHR'nin Oturduğu Konutun Isınma Şekline Göre Dağılım	110
Tablo 15: HHR' nin Otomobil Sahipliğine Göre Dağılımı.....	110
Tablo 16: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobil Markasına Göre Dağılımı.....	111
Tablo 17: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Model Yılına Göre Dağılımı.....	113
Tablo 18: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Yakıt Türüne Göre Dağılımı	114

Tablo 19: Hanehalklarının Oto Tüketim Dağılımı.....	115
Tablo 20: Hanehalklarının Bağlı Oldukları Sosyal Güvenlik Kurumuna Göre Dağılımı	116
Tablo 21: HHR'nin Varlık Sigortası Kullanımına Göre Dağılımı.....	116
Tablo 22: Hanehalklarının Gıda ve Alkolsüz İçecek Harcamaları	117
Tablo 23: Hanehalklarının Alkollü İçecek, Sigara ve Tütün Harcamaları.....	118
Tablo 24: Hanehalklarının Giyim ve Ayakkabı Harcamaları	119
Tablo 25: Hanehalklarının Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Yakıt Harcamaları	120
Tablo 26: Hanehalklarının Mobilya, Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri Harcamaları	121
Tablo 27: Hanehalklarının Sağlık Harcamaları.....	122
Tablo 28: Hanehalklarının Ulaşım Harcamaları	123
Tablo 29: Hanehalklarının Haberleşme Harcamaları.....	124
Tablo 30: Hanehalklarının Eğlence ve Kültür Harcamaları.....	125
Tablo 31: Hanehalklarının Lokanta, Yemek Hizmetleri ve Otel Harcamaları	126
Tablo 32: Hanehalklarının Eğitim Hizmetleri Harcamaları.....	127
Tablo 33: Hanehalklarının Çeşitli Mal ve Hizmetler Harcamaları	128
Tablo 34: Ailenin Aylık Ortalama Gelirlerine Göre Dağılımı.....	129
Tablo 35: HHR'nin Kendisini Ait Hissettiği Sosyoekonomik Statü	130
Tablo 36: Hanehalklarının Mevcut Gelirle İsteddiği Harcamaları Yapabilme Durumu	131

Tablo 37: Hanehalklarının Mevcut Gelirle Tasarruf Yapabilme Durumu.....	132
Tablo 38: Hanehalklarının Tasarruflarını Değerlendirme Şekli Dağılımı	133
Tablo 39: Hanehalklarının Tasarruf Yapma Amaç ve Öncelik Durumu	134
Tablo 40: Hanehalklarının Son Bir Yılda Ev Satın Alıp-Almadığı Durumu.....	135
Tablo 41: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Evin Alım Şekli.....	135
Tablo 42: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıtın Alım Şekli	136
Tablo 43: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıtın Alım Şekli	136
Tablo 44: Hanehalklarının ‘Geliriniz %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?’ Sorusuna Verilen Cevap Durumu	137
Tablo 45: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Yaşı Arasındaki İlişki	141
Tablo 46: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Tasarruf Yapabilme Durumu Arasındaki İlişki	142
Tablo 47: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Ev Satı Alma Durumu Arasındaki İlişki	143
Tablo 48: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Ev Satın Alım Şekli Arasındaki İlişki	144
Tablo 49: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile “Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?” Sorusuna Verilen Yanıt Arasındaki İlişki	145
Tablo 50: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Evin Isınma Şekli Arasındaki İlişki	147
Tablo 51: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Otomobil Sahipliği Arasındaki İlişki	148
Tablo 52: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Eğitim Durumu Arasındaki İlişki ...	149
Tablo 53: HHR’nin Aylık Ortalama Geliri ile Sahip Olduğu Otomobilin Yakıt Türü Arasındaki İlişki	150

Tablo 54: HHR'nin Yaşı ile Ev Sahipliği Durumu Arasındaki İlişki	151
Tablo 55: HHR'nin Eğitim Durumu ile “Eğlence ve Kültür” Harcamaları Arasındaki İlişki	152
Tablo 56: HHR'nin Eğitim Durumu ile Varlık Sigortası Kullanımı Arasındaki İlişki	153
Tablo 57: HHR'nin Medeni Durumu ile Varlık Sigortası Kullanımı Arasındaki İlişki	154
Tablo 58: HHR'nin Mesleği ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” Harcamaları Arasındaki İlişki	156
Tablo 59: Hanede Gelir Elde Eden Kişi Sayısı ile “Eğlence ve Kültür” Harcamaları Arasındaki İlişki	157
Tablo 60: Hanede Gelir Elde Eden Kişi Sayısı ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” Harcamaları Arasındaki İlişki	158
Tablo 61: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Tasarruflarını Değerlendirme Şekli Arasındaki İlişki	159
Tablo 62: Harcama Gruplarının Hanehalkı Tüketim Bütçesi İçerisindeki Oranları(%)	161
Tablo 63: Gelir Gruplarına Göre Harcama Gruplarının Oranları (%)	166
Tablo 64: Manisa İli ve İlçeleri İçin Tüketim Fonksiyonu Tahminleri	169
Tablo 65: Tahmin Edilen Modellere Ait s Değerleri	171
Tablo 66: Tahmin Edilen Modellere Ait zhes Değerleri	172
Tablo 67 : Tahmin Edilen Modellere Ait R^2 Değerleri (%)	173
Tablo 68: Harcama Esneklileri Fonksiyon Formları.....	180
Tablo 69: Harcama Gruplarına Ait Fonksiyonlar	180

Tablo 70: Harcama Gruplarının Esneklikleri.....	183
---	-----

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Lorenz Eğrisi.....	13
Şekil 2: Tüketim Fonksiyonu	32
Şekil 3: Ortalama ve Marjinal Tüketim Eğilimi	34
Şekil 4: Tüketicinin Zamanlararası Bütçe Kısıtı	41
Şekil 5: Zamanlararası Farksızlık Eğrileri.	43
Şekil 6: Zamanlararası Optimizasyon	46
Şekil 7: Kısa ve Uzun Dönem Tüketim Fonksiyonları	52
Şekil 8: Nispi Gelir Hipotezi ve Tüketim Fonksiyonu	59
Şekil 9: Yaşam Boyu Gelir Hipotezine Göre Servetin, Tasarrufun, Tüketimin ve Gelirin Yaşa Göre Değişimi.....	67
Şekil 10: Sürekli Gelir Hipotezi ve Tüketim Fonksiyonu	76
Şekil 11: Zorunlu, Lüks ve Düşük Mallar için Engel Eğrileri	87

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1: HHR'nin Yaşa Göre Dağılımı	101
Grafik 2: HHR'nin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı	102
Grafik 3: Hanhalklarının Oturduğu Konut Tipine Göre Dağılımı	105
Grafik 4: HHR'nin Oturduğu Konutun Oda Sayısına Göre Dağılımı.....	106
Grafik 5: Hanelerde Evde Yaşayan Kişi Sayısına Göre Dağılımı	108
Grafik 6: Hanelerde Evde Gelir Elde Eden Kişi Sayısına Göre Dağılım	109
Grafik 7: Hanhalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobil Markasına Göre Dağılımı (ilk Yedi Marka)	112
Grafik 8: Hanhalklarının Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Yakıt Türüne Göre Dağılımı	114
Grafik 9: Hanhalklarının Oto Tüketim Dağılımı.....	115
Grafik 10: HHR'nin Varlık Sigortası Kullanımına Göre Dağılımı.....	117
Grafik 11: Hanhalklarının Gıda ve Alkolsüz İçecek Harcamaları Dağılımı	118
Grafik 12: Hanhalklarının Alkollü İçecek, Sigara ve Tütün Harcamaları Dağılımı	119
Grafik 13: Hanhalklarının Giyim ve Ayakkabı Harcamaları Dağılımı.....	120
Grafik 14: Hanhalklarının Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Yakıt Harcamaları Dağılımı.....	121
Grafik 15: Hanhalklarının Mobilya, Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri Harcamaları Dağılımı	122
Grafik 16: Hanhalklarının Sağlık Harcamaları Dağılımı	123
Grafik 17: Hanhalklarının Ulaşım Harcamaları Dağılımı	124

Grafik 18: Hanehalklarının Haberleşme Harcamaları Dağılımı	124
Grafik 19: Hanehalklarının Eğlence ve Kültür Harcamaları Dağılımı	125
Grafik 20: Hanehalklarının Lokanta, Yemek Hizmetleri ve Otel Harcamaları Dağılımı	126
Grafik 21: Hanehalklarının Eğitim Hizmetleri Harcamaları Dağılımı	127
Grafik 22: Hanehalklarının Çeşitli Mal ve Hizmetler Harcamaları Dağılımı.....	128
Grafik 23: Ailenin Aylık Ortalama Gelirlerine Göre Dağılımı.....	129
Grafik 24: HHR'nin Kendisini Ait Hissettiği Sosyoekonomik Statü Dağılımı	131
Grafik 25: Hanehalklarının Mevcut Gelirle Tasarruf Yapabilme Durumu Dağılımı	132
Grafik 26: Hanehalklarının Tasarruflarını Değerlendirme Grafiği	133
Grafik 27: Hanehalklarının Tasarruf Yapma Amaç ve Öncelik Durumu Dağılımı	134
Grafik 28: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Evin Alım Şekli.....	136
Grafik 29: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıtın Alım Şekli	137
Grafik 30: Hanehalklarının 'Geliriniz %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?' Sorusuna Verilen Cevap Durumu Dağılımı.....	138
Grafik 31: Harcama Gruplarının Hanehalkı Tüketim Bütçesi İçerisindeki Oranları(%)	162

İÇİNDEKİLER

ÖZET	IV
ABSTRACT	V
ÖNSÖZ.....	VI
KISALTMALAR.....	VII
TABLolar LİSTESİ.....	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XIII
GİRİŞ	1
1.BÖLÜM: TÜKETİM TEORİSİ.....	5
1.1 TÜKETİM VE ÖNEMİ	5
1.1.1 Tüketim ve Tüketici Kavramı	5
1.1.2 Tasarruf ve Yatırım Kavramları	7
1.1.3 Tüketim-Ekonomik Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki	9
1.2 TÜKETİM HARCAMALARINI BELİRLEYEN FAKTÖRLER	10
1.2.1 Ekonomik Faktörler	10
1.2.1.1 Gelir.....	10
1.2.1.2 Servet ve Gelir Dağılımı	12
1.2.1.3 Enflasyon	15
1.2.1.4 Faiz Oranı	16
1.2.1.5 Geçmiş Tüketim.....	17
1.2.1.6 Fiyatlar ve Beklentiler	17
1.2.1.7 Tüketici Kredileri.....	19
1.2.1.8 Teknolojik Gelişme.....	19
1.2.1.9 Vergi İndirimleri	22
1.2.1.10 Finansal Aktifler	22

1.2.2	<i>Demografik Faktörler</i>	24
1.2.2.1	Eğitim	24
1.2.2.2	Meslek	26
1.2.2.3	Yaş	26
1.2.2.4	Hanehalkının Bileşimi ve Büyüklüğü	27
1.2.2.5	Cinsiyet	28
1.2.2.6	Ülke Nüfusu	28
1.2.3	<i>Diğer Faktörler</i>	29
1.2.3.1	Psikolojik Faktörler	29
1.2.3.2	Sosyo-Kültürel Faktörler	29
1.3	TÜKETİMİN FONKSİYONEL İFADESİ	31
1.4	TÜKETİM EĞİLİMİ VE ESNEKLİK	32
1.5	TÜKETİM EĞİLİMİ	33
1.5.1.1	Ortalama Tüketim Eğilimi	33
1.5.1.2	Marjinal Tüketim Eğilimi	33
1.5.2	<i>Esneklik</i>	34
1.5.2.1	Talebin Fiyat Esnekliği	35
1.5.2.2	Talebin Gelir Esnekliği	35
1.5.2.3	Talebin Çapraz Esnekliği	36
1.6	TÜKETİMİN GELİR HİPOTEZLERİ	37
1.6.1	<i>Durgunluk Tezi</i>	37
1.6.2	<i>Zamanlararası Tüketim Seçimi: I.Fisher Modeli</i>	38
1.6.2.1	Zamanlararası Bütçe Doğrusu ve Bütçe Kısıtı	39
1.6.2.2	Zamanlararası Farksızlık Eğrileri	42

1.6.2.3	Zamanlararası Optimizasyon Sorunu	45
1.6.3	Mutlak Gelir Hipotezi: John Maynard Keynes	47
1.6.4	Nispi Gelir Hipotezi: James S. Duesenberry	53
1.6.5	Yaşam Boyu Gelir Hipotezi: Franco Modigliani	60
1.6.6	Sürekli Gelir Hipotezi: Milton Friedman.....	68
1.6.7	Rassal Yürüyüş (Random Walk) Hipotezi: Robert Hall	78
1.6.8	Engel Kanunları: Ernst Engel.....	83
1.6.9	Campbell-Mankiw'in λ Tüketim Fonksiyonu	88
2. BÖLÜM: MANİSA İLİNE AİT TÜKETİM FONKSİYONLARI ANALİZİ.....		91
1.7	ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE VERİLER	91
1.7.1	Araştırmanın Konusu ve Önemi	91
1.7.2	Araştırmanın Amacı ve Kapsamı	92
1.7.3	Örneklem Seçimi ve Örneklem Büyüklüğü	93
1.7.4	Araştırmada Kullanılan Veriler	94
1.7.4.1	Tüketicilerin Tanımlanması	94
1.7.4.2	Gelirin Tanımlanması	94
1.7.4.3	Tüketim Harcamalarının Kapsamı	96
1.8	ARAŞTIRMADA KULLANILAN ANKET, KAPSAM VE YÖNTEMİ	96
1.8.1	Manisa İline Ait Genel Bilgiler	98
1.8.2	HHR(Hanehalkı Reisi) 'nin ve Hanehalklarının Demografik Yapısının İncelenmesi .	99
1.9	ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ	139
1.9.1	Hipotezlerin Analizi ve Değerlendirilmesi	140
1.10	ANKET SONUÇLARININ İKTİSADİ ANALİZİ.....	161
1.10.1	Harcama Gruplarının Hanehalkı Bütçesi İçinde Oranları	161

1.10.2	<i>Gelir Gruplarına Göre Harcama Gruplarının Hanehalkı Bütçesi İçindeki Oranları</i>	164
1.11	HANEHALKI TÜKETİM HARCAMALARININ ANALİZİ	167
1.11.1	<i>Tahmin Yöntemi</i>	167
1.11.2	<i>Tahmin Edilen Matematiksel Kalıplar</i>	167
1.11.2.1	İktisadi Kriterlere Göre Yapılan Testler.....	169
1.11.2.2	İstatistiki Kriterlere Göre Yapılan Testler.....	171
1.11.2.2.1	Tahminin Standart Hatası (s)	171
1.11.2.2.2	Parametre Tahminlerinin Anlamlılık Testi (z Testi)	172
1.11.2.2.3	R ² (Belirlilik Katsayısı) Testi.....	172
1.11.2.2.4	F Testi.....	174
1.11.2.3	Ekonometrik Kriterlere Göre Yapılan Testler.....	174
1.11.2.3.1	Çoklu Doğrusal Bağlantı	174
1.11.2.3.2	Değişen Varyans.....	175
1.11.2.3.3	Otokorelasyon.....	176
1.11.3	<i>Sonuçların Değerlendirilmesi ve En Uygun Modelin Seçilmesi</i>	177
1.12	HARCAMA GRUPLARININ ESNEKLİKLERİNİN HESAPLANMASI	179
	SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	186
	KAYNAKÇA	199
	EKLER	212

GİRİŞ

“Tüketim... bütün ekonomik faaliyetlerin tek amacı ve çözümüdür” (Keynes, 1936, s.105). İktisadi aktivitelerin hemen hepsi varlığımızı sürdürebilme, kültürel ve sosyal ihtiyaçlarımızı karşılama amaçlı mal ve hizmetlerin üretimini sağlamak yani tüketim için gerçekleştirilir. Bu yüzden tüketim, iktisadi teorinin en önemli konuları arasındadır. Ayrıca tüketim harcamaları, GSMH'nın yaklaşık % 60-80'ini oluşturduğundan, ülkelerin iktisadi politikaları oluşturulurken göz ardı edilemeyecek önemdeki büyüklüklerin başında gelir.

İnsanoğlu varoluşundan itibaren hayatını devam ettirebilmek için çeşitli ihtiyaçlarını gidermeye çalışmıştır. İnsanların söz konusu ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetler ihtiyaçlara nazaran yetersiz kalmaktadır. Bundan dolayı insanların refah ve mutlulukları için en önemli husus, sonsuz sayıdaki ihtiyaçların sınırlı miktardaki mal ve hizmetler ile mümkün olduğunca en üst seviyede karşılanmasıdır.

Ekonomik karar birimlerinden olan tüketici, çok sayıdaki mal ve hizmetler içerisinde kendisine en fazla fayda sağlayacak mal ve hizmet bileşimlerini seçmekte serbesttir, fakat bu serbestliği bütçe kısıtı yani sahip olduğu geliri ile sınırlıdır. Bütçe kısıtı altında olan bir tüketici, en fazla ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti ilk önce; en az ihtiyaç duyduğu mal ve hizmeti ise en son satın alarak faydasını maksimum düzeye çıkarma gayreti içerisinde. Özellikle gelişmekte olan, gelir düzeyi düşük sınırlarda gezen ülkelerde bu durum daha açık bir şekilde gözlenebilmektedir. Tüketicilerin ihtiyaçlarını doğrudan karşılamak amacıyla satın aldıkları mal ve hizmetlere yapmış oldukları harcamalar, tüketim harcamalarını oluşturmaktadır.

Tüketim harcamaları; mikro iktisadi düzeyde tüketicinin fayda maksimizasyonu açısından, makro iktisadi düzeyde ise milli gelir ve istihdam düzeyini belirleyen toplam talebin en önemli bölümünü oluşturması açısından üzerinde önemle durulan bir konudur. Tüketim harcamaları, ekonometri ve iktisatta yoğun bir şekilde ele alınan konuların başında gelmektedir. Tüketim harcamaları öncelikle, önemli bir makroekonomik değişkendir. Çünkü, marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak bir ülkenin milli gelirinin en büyük bölümünü tüketim harcamaları oluşturmaktadır. Tüketim harcamalarının bilimsel

bir çalışmaya konu olmasının başlangıcı 18. yüzyıla kadar uzanmaktadır. 1797’de Morton Eden’in, 1850’de Frederick Le Play’ın çalışmalarını 1855’de Edouard Ducpetiaux’nun çalışmaları izlemiştir. Le Play ve Ducpetiaux’nun çalışmalarından faydalanarak tüketimle ilgili çalışmaların modern iktisadi düşüncedeki önemli yerini ortaya çıkaran ise Alman istatistikçi Ernst Engel’dir.

Engel’in 1857 yılında Belçika’lı işçiler üzerinde yapmış olduğu ampirik çalışma sonucunda elde ettiği bulgular, Engel Kanunu olarak bilinmektedir. Bu kanuna göre; tüketicinin geliri arttıkça bütçesinden zorunlu mallar için ayırdığı pay azalırken, lüks mallar için ayırdığı pay artmaktadır. Ayrıca Engel kanunu, giyim ve konut harcamalarının tüketicinin geliri içindeki oranının gelir arttıkça çok fazla değişmediğini, yani farklı gelir gruplarının giyim ve konut harcamalarının payının hemen hemen sabit kaldığını ifade etmektedir. Engel’in yapmış olduğu çalışmalar ışığında tüketicinin harcamada bulunduğu mal gruplarının gelir esneklik değerleri hesaplanarak malların zorunlu veya lüks olarak sınıflandırılabilmesi mümkündür. Buna göre; eğer bir malın gelir esnekliği 1’den küçükse o mal zorunlu, eğer gelir esnekliği 1’den büyükse lüks mal olarak kabul edilmektedir. Engel’den sonra tüketim harcamaları meselesi, çok sayıda iktisatçının ilgisini çekmiş; Working-Leser, Stone, Deaton, Muellbauer gibi bilim insanları tarafından farklı talep modelleri ile tüketim incelenmeye çalışılmıştır. Tüketim konusu makro iktisadi açıdan ise, detaylı bir şekilde ilk defa Keynes tarafından 1936’da yayınladığı ‘İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi’ adlı eserinde ele alınmıştır.

Tüketimle ilgili çalışmaların diğer bir önemi, hanehalkı tüketim kalıbını ortaya koymasından kaynaklanmaktadır. Hanehalkı tüketim harcamalarının bileşimi, bir ekonominin gelişme aşamasını gösteren önemli göstergelerden birisidir. Hanehalkları öncelikle temel ihtiyaçlarını karşılama eğilimindedirler ve bu tür ihtiyaçlar için yapılan harcamaların, hanehalkı tüketim harcamaları içinde düşük bir oranda olması, yüksek bir yaşam standardının göstergesi olarak kabul edilmektedir.

Bu çalışmanın amacı; Büyükşehir Manisa ili ve ilçeleri kentsel alanında uygulanan hanehalkı tüketim harcamaları anketinden elde edilen verilerden yola çıkılarak, hanehalkı tüketici davranışlarını, bu davranışlara etki eden faktörleri incelemek ve analiz etmektir. Bu çalışmada ulaşılmak istenilen amaçlardan birincisi; gelir ve tüketim

arasındaki ilişkiyi açıklamak amacıyla ileri sürülen tüketimin gelir hipotezlerinden Manisa ili ve ilçeleri kentsel alanındaki tüketici davranışlarını en iyi açıklayan gelir hipotezinin belirlenmesi ve Manisa il ve ilçeleri bazında kentsel alanda yaşayan hanehalkları için tüketimin gelir hipotezlerine göre tüketim fonksiyonlarının tahmin edilerek en uygun modelin seçilmesidir. İkincisi; Büyükşehir Manisa ili kentsel alanında yaşayan hanehalklarının tüketim harcamalarını hangi mal gruplarına yönlendirdiklerini belirlemek ve çeşitli harcama gruplarının hanehalkı tüketim bütçesi içerisindeki paylarını analiz etmektir. Çalışmanın diğer bir amacı da Büyükşehir Manisa ili kentsel alanındaki tüketicilerin harcamada buldukları çeşitli mal ve hizmetler için Engel fonksiyonlarının tahmin edilerek, harcama gruplarının gelir (harcama) esnekliklerinin hesaplanması ve esneklik değerlerinin değerlendirilmesidir. Böylece, hesaplanan esneklik değerleri yardımıyla Manisa ili kentsel alanında Engel Kanunu'nun tüketiciler açısından geçerli olup olmadığının araştırılmasıdır.

Bu çalışmada kullanılan veriler örneklem kümesine “Manisa İli Hanehalkı Tüketim Harcamaları” anketi uygulanarak elde edilmiştir. Çalışmanın belirtilen amaçlara ulaşabilmesi için öncelikle uygulanan anket sorularının uygun ve amaca yönelik olarak seçilmesine özen gösterilmiştir. Bu amaçla, tüketim harcamalarının araştırılması için tüketicilere gerek Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) anketleri gerekse de daha önce yapılmış çalışmalardan yararlanılarak 12 ana harcama grubu başlığı altında 44 soruyu içeren anket hazırlanmıştır.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; tüketim ve önemi, tüketici harcamalarını belirleyen faktörler, tüketim eğilimi ve esneklikler ile tüketimin gelir hipotezleri ayrıntılı bir şekilde ortaya konulmuştur. İkinci bölümde ise; Manisa ili ve ilçelerine ait tüketim harcamalarının ve bu harcamalara etki eden değişkenler arasındaki ilişki, Ki-Kare analizi ile incelenmiş; söz konusu harcama ve değişkenlerin iktisadi ve EKK Yöntemi ile ekonometrik analizi yapılmıştır. İktisadi analiz kapsamında, gelir gruplarına göre mal gruplarının toplam harcamalar içerisindeki oranları incelenmiştir. EKK analizinde ise; gelir hipotezlerine göre tüketim fonksiyonları tahmin edilmiş ve tahminler iktisadi, istatistik ve ekonometrik kriterlere göre test edilerek en uygun model

tespit edilmiştir. Ayrıca harcama gruplarının gelir (harcama) esneklikleri hesaplanarak Büyükşehir Manisa ili için Engel Kanunu'nun geçerliliği araştırılmıştır.

1.BÖLÜM: TÜKETİM TEORİSİ

1.1 Tüketim ve Önemi

Tüketim, insan ihtiyaçlarının doğrudan doğruya giderilmesi adına üretilmiş mal ve hizmet kullanımınıdır (Ross, 1964, s. 23). İktisat biliminde tüketime konu olan mallar iktisadî mal ve hizmetlerdir.

Hanehalkları genellikle gelirlerini tüketimleri ve tasarrufları arasında ikiye bölerler. Bu, insanların verdiği temel ekonomik kararlardan biridir. Sonuçta bu kararlar hanehalklarının zaman içindeki ekonomik refahını etkilemektedir. Hanehalkları uzun dönem içinde tüketecekleri tüm mal ve hizmetlerde maksimum fayda sağlamak amacındadırlar.

Tüketim harcamaları büyüme açısından önemlidir. Bu açıdan bakıldığında toplumun kaynaklarını cari tüketim ve çeşitli yatırım alanları (fiziksel sermaye, insan sermayesi ve AR-GE çalışmaları) arasında bölmesi uzun dönemde bireysel ve toplumsal yaşam standartları açısından oldukça önemlidir.

1.1.1 Tüketim ve Tüketici Kavramı

Tüketim, bireylerin ihtiyaçlarını giderebilmesi için kullanılan mal ve hizmetlerin tamamıdır. İktisat biliminin tanımı yapılırken, insan ihtiyaçlarının sınırsız olduğu, buna karşın insan ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetlerin ise kıt oldukları kabul edilmektedir (Dinler, 2008, s.30). Yani insan ihtiyaçları ile ihtiyaç duyulan mal ve hizmetler arasında bir denge yoktur. Çünkü tüketiciler, sınırlı miktardaki mal ve hizmetlerden sabit gelirleriyle sınırlı miktarda satın alabilirler. Aldığı bütün kararlar hayatını etkileyen tüketici, homoecconomicus olarak adlandırılmakta ve mikro iktisat teorisinde, bir tüketicinin piyasada karşılaştığı mal ve hizmetler karşısında elde ettiği faydayı maksimumuma yükseltecek şekilde davrandığı kabul edilmektedir.

Bazı malların faydaları kullanıldıkları anda yokolmaktadır. Örneğin; ekmek, domates gibi mallar tüketilince, odun gibi mallar yakılınca maddi varlıklarıyla birlikte faydaları da yok olmaktadır. Böyle mallara dayanıksız mallar denir. Bazı mallarda bir kullanışta yok olmadıkları gibi, faydalarından uzun bir süre yararlanılması söz konusu

olabilir. Buzdolabı, çamaşır makinesi gibi bu tür mallar mallara dayanıklı mallar adı verilmektedir. Bu tür malların, tüketicilere sağladıkları fayda bir kullanışta yok olmaz fakat her kullanışta elde edilen fayda düzeyi azalmaktadır. Hizmetler de mallar gibi ihtiyaçları karşılamak için kullanılır. Berberin saç kesmesi bir hizmettir, doktorun hasta muayene etmesi ise bir hizmettir. Hizmetler, mallardan farklı olarak ihtiyaçları karşıladıkları zaman yok olurlar. Hizmetleri mallar gibi biriktirmek söz konusu değildir (Parasız, 2000, s.10).

İnsanlar yaşayışları itibariyle, sınırsız olan ihtiyaçlarını giderme çabası içindedirler. İnsanların doğuştan sahip oldukları bu özellikleri, tüketim kavramının giderek önem kazanmasında belirleyici faktörler arasındadır (Bocock, 2005, s.33). Bireyler tüketim kararı alırlarken, bazı mal ve hizmetler karşılığında tüketim harcamasında bulunurlar. Tüketicilerin verdikleri karar üzere yaptıkları her harcama, ekonomiyi hem mikro hem de makro düzeyde etkiler. Mikroekonomideki ‘Tüketici Davranışları Teorisi’, bireylerin ve hanehalklarının tüketim kararlarını etkileyen faktörleri incelemektedir. Makroekonomi ise tüketime daha genel bakarak, yapılan toplam tüketim harcamalarının ekonomideki önemini ve etkilerini inceler.

Klasik iktisatçılar tüketimi, tüketim mallarının satın alınması olarak değerlendirmişler ve tüketim kavramı üzerinde fazla durmamışlar, daha çok gelirin paylaşımı ve üretim konularını incelemişlerdir. Tüketimin önemine ilk kez Keynes değinmiş ve tüketimi açıklarken harcamaları esas almıştır. Keynes’e göre tüketim harcaması, belli bir dönemde yapılan toplam satışlar ile müteşebbislerin birbirlerine yaptıkları toplam satışlar arasındaki farktır (Keynes, 1936, s.55). Modern makroekonominin kurucusu, Keynes olarak kabul edilir. Keynes’in 1936 yılında kaleme aldığı “İstihdam Faiz ve Paranın Genel Teorisi” adlı ünlü eseri, makro iktisadi analizin başlangıcı kabul edilmektedir. Keynes’e kadar geçen dönemde klasik iktisatçılar toplam talebi incelemeye gerek görmedikleri için, toplam talebi oluşturan unsurların en önemlisi olan toplam tüketim harcamaları ile ilgili hiçbir iktisadi analiz yapılmamıştır (Kazgan, 2004, s.220).

1.1.2 Tasarruf ve Yatırım Kavramları

Hanehalkları gelirlerini tüketim(C) ve tasarruf(S) şeklinde ikiye bölmektedirler. Bu, ekonomik karar birimlerinden hanehalklarının vermiş olduğu temel ekonomik kararlardan biridir. Bu kararları, hanehalklarının refahını etkilemektedir. Hanehalkları bugün daha az tüketmeyi(dolayısıyla daha fazla tasarruf etmeyi, dolayısıyla yatırımı) seçerlerse gelecekte daha fazla tüketebilecekler veya bugün daha fazla tüketmeyi (daha az tasarruf etmeyi) seçerlerse gelecekte daha az tüketebileceklerdir. Sonuç itibariyle bu kararlar hanehalklarının zaman içerisindeki ekonomik refahını etkilemektedir.

Bir ülkede o ülke vatandaşlarının bir yılda gelir vergisi sonrası eline geçen gelire harcanabilir gelir denir. Harcanabilir gelir, tüketim ve tasarruf toplamına eşittir. Tüketim için harcanmayan gelir tasarruf edilmiş sayılmaktadır. Tüketim harcamalarının kapsamı içerisinde olmamasına karşın tasarruftan bahsedilmesinin sebebi, tasarrufun harcanabilir gelirin “tüketilmeyen kısmı” olarak kabul edilmesidir (Ünsal, 2005, s.136).

Harcanabilir gelirin(Y_d) tüketilmeyen kısmına tasarruf(S) denilmektedir. Bu tanım genel ve en kabul edilebilir tasarruf tanımıdır. Tasarruf, klasik okulda sermaye birikiminin kaynağı olarak öne çıkartılırken, kendinden sonra gelen Keynesyen ve Neoklasik okul iktisatçılara ve bu akımların kullandıkları modellerde analizler tasarruf-yatırım ilişkisi üzerinden kurgulanmaktadır. Bu bakış açısı bizi büyümek için yatırım, yatırım için ise tasarrufa yönlendirecektir (Çolak ve Öztürkler, 2012, s.3). Ekonomide tüketimin tümü ya hanehalkları tarafından ya da devlet tarafından yapılır. Bu duruma göre toplam tasarruflar toplam gelirin hanehalkları veya devlet tarafından tüketilmeyen kısmı olacaktır. Bu tanımı şu şekilde ifade edebiliriz:

$$S \equiv Y - C - G \quad (1)$$

Formülde S tasarrufları, Y milli geliri, C tüketimi, G de kamu harcamalarını ifade etmektedir.

Kapalı bir ekonomide işlemlerin gerçekleştiği varsayılırsa ekonomide gelirin tüketilmeyen kısmının tamamının yatırım için kullanıldığı varsayılır. Bu durum yatırım (I) – tasarruf (S) eşitliğini beraberinde getirir.

$$I \equiv S \quad (2)$$

Özdeşlikten de anlaşılacağı üzere toplam tüketim harcamaları ile toplam tasarrufların, toplam tasarruflar ile toplam yatırımların yakın ilişkisi mevcuttur.

Bir ekonomide sahip olunan gelirler kimin eline geçmiş olursa olsun ve hangi hizmetin karşılığı olarak elde edilirse edilsin, iki amaç için harcanmaktadır. İlk öncelikle günlük ihtiyaçları karşılamak ve tüketim harcamaları için kullanılmaktadır. İkinci olarak da üretim kapasitesi oluşturmak, yani yatırım harcamaları için kullanılmaktadır. Tüketim harcamaları, insanların cari ihtiyaçlarını karşılamak için yapmış oldukları harcamalardır. Yatırım harcamaları ise, tüketim harcamaları dışındaki bütün harcamaları kapsamaktadır. Bundan dolayı istihdam teorisi açısından, yatırımların mutlaka sermaye birikimini artıran bir harcama olması zorunlu değildir (Aren, 1992, s.37).

Yatırım harcamaları, milli geliri belirleyen faktörlerdendir. Bir ekonomide belirli bir dönemde mal ve hizmet üretimi için gerekli olan yeni ve ek üretim tesislerinin kurulması ve stoklara yapılan ilaveler yatırım(I) olarak adlandırılır. Benzer şekilde, bir ekonomide belirli bir dönemde mevcut sermaye malları ve teçhizatı stoğuna yapılan net ilavelere yatırım denilmektedir (Çoban, 2012, s.302).

Tüketim ve yatırım harcamalarını birbirinden ayırmak kolay değildir. Tüketim harcamaları nihâi bir malın kullanılıp bundan fayda sağlanması ile ilgilidir. Yatırım harcamaları ise, sermaye mallarında ve stoklarda artış meydana getirici özellikteki harcamalardır. İki harcama türünü birbirinden ayırabilmek için de harcama konusu malın fiziki özelliklerine değil, malın iktisadi özelliklerine yoğunlaşmak gerekir.

Tüketim ve yatırım arasındaki önemli bir ilişki, tüketilmeyen gelirin yani tasarrufların yatırımların finansmanını oluşturmasıdır. Uzun dönemde, iktisadi

büyüme üzerinde yatırım harcamalarının finansmanı açısından tasarruflar son derece önemli bir yere sahiptir (Ünsal, 2005, s.597).

1.1.3 Tüketim-Ekonomik Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki

Modern istihdam teorisinde efektif talep, gelir ve istihdam seviyesini belirleyen temel unsurdur. Efektif talebin, en önemli kısmını tüketim harcamaları (insan ihtiyaçlarının tatmininde kullanılacak iktisadi mal ve hizmetler için yapılan harcamaların toplamı) oluşturmaktadır. Bu nedenle tüketim harcamalarını etkileyen faktörlerin incelenmesi modern istihdam teorisi açısından oldukça önemlidir. Keynes bu konuyu, tüketim harcamalarını incelediği bölümün hemen başında şu şekilde ifade etmektedir:

“Bizim analizimizin nihâi amacı, istihdam hacmini neyin belirlediğini ortaya koymaktır” (Keynes, 1936, s.89).

Bir ekonomide milli geliri, belirli bir dönemde üretilen tüm nihâi mal ve hizmetlerin parasal değeri olarak tanımlarsak açık bir ekonomide milli gelir denklemi;

$$Y=C+I+G+(X-M) \quad (3)$$

olarak ifade edilebilir. Burada; Y; Milli Gelir, C; Tüketim Harcamaları, I; Yatırım Harcamaları, G; Kamu Harcamaları, X; İhracat, M; İthalatı göstermektedir.

Bir ekonominin denge gelir seviyesini gösteren bu denklemde, milli gelir içerisindeki en büyük paya sahip olan değişken tüketim harcamalarıdır. Bundan dolayı, tüketim harcamaları makro iktisadi analizlerde dikkate alınması gereken son derece önemli bir toplam harcama kalemidir.

Tüketimin harcama yolu ile ekonomide gelir ve istihdam oluşturucu bir özellik taşıması yeni sayılabilecek bir gelişmedir. İktisat teorisinde, klasik iktisadi düşünceden itibaren temel olarak, üretim ve paylaşım üzerinde durulmuş, gelişme konusunda da sermaye birikimi üzerinde durulmuştur. Gelir ve istihdam çarkını döndürücü bir kuvvet olarak tüketim harcamalarının analizi, modern istihdam teorisi ile mümkün olmuştur (Ülgener, 1991, s. 158-159).

Tüketim harcamaları, her ekonomide GSMH'nın büyük bir kısmına karşılık gelir. Bu açıdan, bir ülkenin GSMH'nın büyük bir kısmını ifade eden harcamaların dikkatle izlenmesi ve incelenmesi, o ülkenin iktisat politikasının yürütülmesinde kaçınılmaz bir zorunluluktur. Diğer taraftan, tüketim harcamaları izlenen istikrar politikası açısından da çok önemlidir. Çünkü, tüketim harcamaları GSMH'nın harcama kalemlerinin (özellikle de yatırım harcamaları ile karşılaştırıldığında) en istikrarlı unsurudur. Bu da, ekonominin istikrarının sağlanması açısından tüketim harcamalarının istikrarının sağlanmasının ne derece önemli olduğunu gösterir. Türkiye'de toplam tüketim harcamalarının GSYİH'daki oranı yaklaşık olarak % 70,1 dolayındadır (TİSK, 2012).

Milli geliri artıran temel unsur, yatırım harcamalarıdır. Yatırım harcamalarında meydana gelen bir artış, çarpan mekanizmasının işlemesiyle milli geliri artırmakta, artan milli gelir sebebiyle tüketim artmakta, artan tüketim de hızlandıran prensibiyle yeni yatırımları teşvik ederek ekonomide büyüme ortamı oluşturmaktadır (Ünsal, 2005, s.154-453).

1.2 Tüketim Harcamalarını Belirleyen Faktörler

1.2.1 Ekonomik Faktörler

Ekonomik faktörler tüketim harcamalarının üzerinde etkisi olan en büyük unsurlardır. Tüketimin ana unsuru olan gelir ise tüketimin temel kaynağıdır. Tüketim üzerinde yapılan çalışmaların önemli bir kısmı gelir ile ilişkilendirilmiştir.

1.2.1.1 Gelir

Ekonomilerde tasarruf düzeyinin belirleyicisi olan gelir ile tüketim arasındaki ilişki, uygulamalı iktisadın da en çok işlenen konuları arasındadır. İktisat politikasının belirleyicileri politika belirleme ve belirlenen politikalara yön verme aşamasında gelir-tüketim ilişkisini çokça ele almışlardır. Tüketim, gelirin bir fonksiyonudur ve gelire bağlı olarak hareket eder (Tarı vd, 2006).

Farklı iktisat ekollerinde değişik isimlerle karşımıza çıkan gelir kavramı, Keynes'in (1936) mutlak gelir hipotezinde cari mutlak gelir olarak, Milton

Friedman'un (1957) sürekli gelir hipotezinde uzun dönemde normal olarak kazanılacağı ümit edilen sürekli gelir, Franco Modigliani ve Albert Ando'nun(1963) birlikte geliştirdikleri hayat devresi teorisinde beklenen gelir, James Duesenberry'in (1949) nispi gelir teorisinde kişinin toplum içinde nispi durumuna bağlı "nispi gelir" kavramı olarak adlandırılır (Altunöz, 2013).

Tüketim harcamalarının artışıdaki en önemli unsur gelir artışıdır. Tüketim kararını alan tüketici, belli bir döneme ait geliri ile harcamalarda bulunur. Tüketicinin geliri tüketimini doğrudan etkileyecektir. Yani gelirle tüketim arasında doğrudan bir ilişki vardır. Geliri artan bir tüketici tüketim miktarını da artırmış olacaktır. Gelirdeki artış her zaman tüketimde aynı artışla neticelenmeyebilir (Blundel, 1988, s.41). Gelir ve tüketim arasındaki ilişkileri ve boyut farklılıkları Engel yasalarında görülmektedir. Engel gelir ve tüketim arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çalışmalarında artan gelirin farklı gelir düzeylerindeki sonuçlarına değinmiştir. Düşük gelir düzeylerinde yaşayan insanlar yüksek gelir düzeyinde yaşayan insanlara oranla nispi olarak gelirlerinin daha büyük bir kısmını zorunlu ihtiyaçlara harcamaktadırlar. Bununla birlikte üst gelir durumundaki insanlar alt gelir durumundaki insanlara göre hem nispi hemde mutlak olarak daha fazla tasarrufta bulunmaktadır (Ünsal, 2004, s.75).

Engel'in Saksonya Krallık'ının üretim ve tüketim şartlarına ilişkin yaptığı çalışmada hanehalkları ile ilgili çalışma yapmıştır. 200 Belçikalı işçinin bütçelerine ilişkin gözlemler üzerinde yaptığı çalışmada gelirle mal grupları arasında üç temel ilişki ortaya koymuştur. Buna göre tüketicilerin gelirleri arttıkça bütçeleri içerisinde gıda harcamalarına ayırdıkları pay azalır; giyim ve konut harcamalarına ayrılan pay değişiklik göstermez; kültür, eğitim, eğlence gibi harcama kollarına ayırdığı pay ise artış gösterir (Houthakker, 1957, s.532). Ekonomilerde gruplar harcama ya da gelir esnekliklerine göre sınıflandırılır. Gelirdeki yüzde değişmeye karşılık belirli harcama gruplarına olan talepteki yüzde değişmeye gelir esnekliği denir ve hesaplanan gelir esnekliğine göre mal ve hizmetlerin grupları oluşturulmaktadır. Oluşturulan gruplar zorunlu veya lüks olarak isimlendirilir. Birden büyük gelir esnekliği olan harcama gruplarına lüks mallar denirken esnekliği birden küçük olan mallara zorunlu mallar denilmektedir (Ünsal, 2004, s.75-76).

1.2.1.2 Servet ve Gelir Dağılımı

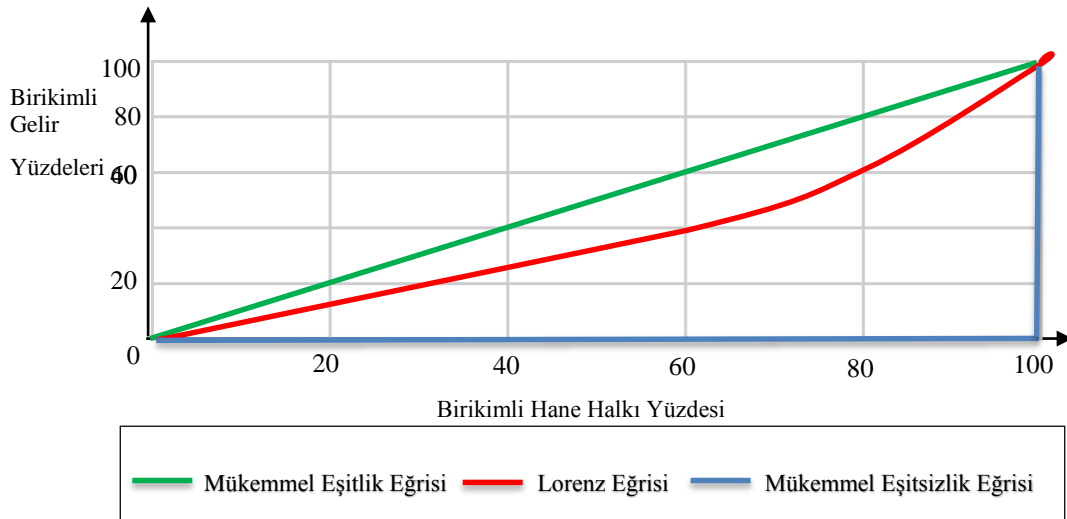
Bir ülkede belirli bir süre içinde yaratılan milli gelirin, bireyler, bireylerden oluşan gruplar, toplum veya üretim ögeleri arasında bölünmesine gelir dağılımı denir (DPT, 2001, s.3). Farklı bir tanımlama ile gelir dağılımı bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin toplumun farklı kesimlerinde nasıl bölüşüldüğünü gösteren kavramdır. Tüketicinin harcamalarını belirleyen en önemli faktör sahip olduğu servettir. Piyasa değeri olan, para ya da malla değiştirilebilen herhangi bir şeye sahip olan tüketici bu servetini tüketime sarf edecektir. Gelir alt başlığında bahsedildiği üzere finansal aktifler bir ekonomide ne kadar fazlaysa, ekonomide elde edilen gelirden tüketim harcamalarına giden pay o kadar fazla artacaktır. Yeterli servete sahip olduğunu düşünen bireyler diğer bireylere göre daha çok tüketim harcamasında bulunurlar (Bakırcı, 1999, s.84). Bir ülkede gelir dağılımının adil olup olmaması da tüketim harcamalarını etkilemektedir. Birçok yan faktör olmakla birlikte bu gelir dağılımındaki hâkim görüş, gelir dağılımının daha adil olması durumunda tüketim harcamalarında artış görüleceğidir.

Ülke gelirinin kişi ve gruplar arasında paylaşılmasını belirleyen toplumsal ilişkiler bütünü bölüşümü oluşturur ve bu ilişkiler neticesinde kişilerin ve grupların elde ettiği gelire de gelir dağılımı denilmektedir (Ulutürk ve Devrim, 2005, s.89).

Kendi içerisinde kişiler arasında bölüşüm, faktörler arasındaki bölüşüm, sektörler arasında bölüşüm ve bölgeler arasında bölüşüm olarak incelenmektedir. Gelir dağılımındaki nispi düzelme veya bozulmaların birçok sebebi vardır. Bu sebepleri, küreselleşme ve/veya teknolojik değişim gibi yapısal etkiler ve ülkenin makroekonomik performansının kötüleşmesinden kaynaklanan durumlar olarak genelleleyebiliriz. Biraz daha detaya girilecek olursa gelir dağılımını belirleyen faktörler arasında; üretim faktörlerinin ve bu faktörlerin fiyatlarının dağılımları, sosyal kurallar ve düzenlemeler, işgücü piyasası ve işgücünün dağılımı, servetin dağılımı, eğitim düzeyi, dünya ekonomisindeki değişiklikler (küreselleşme, teknolojik değişim, vb.) ve ülke ekonomisindeki değişiklikler ve politikalar (enflasyon, bütçe açıkları, özelleştirme vb.) sayılabilir (Kuştepeli ve Halaç, 2004, s.145). Gelir dağılımını ölçmeye yarayan birçok teknik vardır. Bunlar; değişim aralığı, aralık ölçüsü, göreceli ortalama saptama, standart sapma, varyans, logaritmik varyans, değişim katsayısı,

yüzde oranları, atkinson eşitsizlik ölçüsü, pareto q katsayısı, lorenz eğrisi ve gini katsayısıdır. Bunlarda daha çok kullanılan iki teknik vardır. Bunlar lorenz eğrisi ve gini katsayısıdır.

Lorenz Eğrisi: 1905 yılında Max Otto Lorenz, adını taşıyan ve gelir dağılımı eşitsizliğinin ölçümünde kullanılan tekniği özetleyen çalışma Amerikan İstatistik Dergisi'nde yayınlamıştır. Nüfusun yüzde kaçının gelirin yüzde kaçını aldığını gösteren noktaların birleştirilmesi ile elde edilir. Yapılan gözlemler birleştirildiğinde elde edilen OVRSTO eğrisine Lorenz Eğrisi denilmektedir. Başka bir ifadeyle gelir ya da servetin nüfusa dağılımındaki eşitsizliği göstermekte kullanılan grafikdir. Bir karenin köşegenini uç noktalardan kesen bir eğri ile gösterilmektedir. Orijinle karşı köşeyi birleştiren doğru ise eş bölüşüm doğrusudur. Dikey kenarda gelirin birikimli oranları, yatay kenarda ise nüfusun birikimli oranları yüzde olarak gösterilir. Köşegen doğru ise gelirin nüfus arasında eşit dağılımını (mutlak eşitlik) gösterir.



Şekil 1: Lorenz Eğrisi, Kaynak: TÜİK, Tüketim Harcamaları, Yoksulluk ve Gelir Dağılımı, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi - 6, 2008.

Lorenz eğrisi köşegenden uzaklaştıkça, gelir dağılımındaki eşitsizlik artmaktadır. Gelir dağılımını ne kadar gayri âdilse (eşitsizse) Lorenz eğrisiyle eş bölüşüm doğrusu arasındaki alan o kadar büyük olur. Bu durum gelir dağılımındaki adaletsizliği göstermektedir. Başka bir ifadeyle kişisel gelir dağılımı eşit gelir dağılımını gösteren 45°'lik doğrudan ne kadar uzaksa fiili gelir dağılımını gösteren eğri sanki bir pelikanın alt gagasındaki sarkmaya benzer şekilde bir görünüm arz edecektir.

Gini Katsayısı: Gini katsayısı, bir ülkede milli gelirin dağılımının eşit olup olmadığını ölçmeye yarayan bir katsayıdır. Katsayı 0 ile 1 arasında değerler alır ve yüksek değerler daha büyük eşitsizliğe tekabül ederler. Lorenz eğrisi tablosundaki Lorenz eğrisine bağlı ve eğri ile köşegen arasında kalan alanın, köşegenin altında kalan toplam alana oranına eşittir. Bu oran büyüdükçe, dağılımdaki eşitsizlik artıyor demektir. Bir toplumda, gelir adaletli olarak paylaşılmışsa, Gini katsayısı “0”a yaklaşır. Kişisel gelir dağılımını incelemek için yaygın kullanılan Gini katsayısının formüle dökülmüş hali aşağıdaki gibidir:

$$G = \left[\frac{1}{N^2} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |Y_i - Y_j| f(Y_i) f(Y_j) \right] / 2\bar{Y} \quad (4)$$

Y_i : i. grubun toplam geliri

Y_j : j. grubun toplam geliri

$f(Y_i)$: i. grubun gelir çokluğu

$f(Y_j)$: j. grubun gelir çokluğu

N : Birim sayısı

\bar{Y} : Gelirlerin aritmetik ortalaması.

Tüketim teorilerinin gelir dağılımı ve gelirdeki eşitsizlikle ilgili görüşlerini genel hatlarıyla şu şekilde açıklayabiliriz:

Mutlak Gelir Hipotezi'nde, gelir arttıkça, gelirden yapılan tüketimin azalıp, tasarrufun artacağı kabul edilmiştir. Yüksek gelir gruplarının MPC (Marjinal Tüketim Eğilimi) değeri, düşük gelir gruplarının MPC değerinden küçüktür (Keynes, 1936, s.113). Diğer bir deyişle kişi başına düşen milli gelirdeki artışlarda, zenginler daha fazla tasarruf yapacak, fakirler ise daha az tasarruf yapacaktır. Gelir dağılımını düzenleyici şekilde bir maliye politikası uygulanırsa, gelir dağılımındaki adaletsizlik kalkacak, fakirler ile zenginler arasındaki uçurum azalacaktır (Keynes, 1936, s.94-95).

Sürekli Gelir Hipotezi'nde, gelir dağılımından çok gelirin yeniden dağılımı ve gelir dağılımındaki adaletsizlik üzerine yoğunlaşmıştır. Friedman (1957, s.39), bir bireyin zengin ya da fakir olduğu, bireylerin ölçülmüş gelirlerine değil, sürekli gelir düzeylerine göre belirleneceğini savunur.

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde gelir dağılımı, sadece bireysel tüketim fonksiyonundan, toplam tüketim fonksiyonuna geçişte yapılan toplulaştırma yöntemi uygulamasında bir varsayım olarak yer almaktadır. Buna uygulamaya göre, hanehalkının yaşı, çalışma döneminin hangi aşamasında bulunduğu dikkate alınmakta, ancak aynı yaş grubunda olan tüm hanehalklarının toplam gelirden eşit pay aldıkları varsayılmaktadır (Modigliani, 1975, s.123).

Nispi Gelir Hipotezi'nde, gelir artış veya azalışlarında gelirin yeniden dağılımının tüketim ve tasarruf üzerinde ne tür bir etki meydana getireceğinin analizleri yapılmıştır. Duesenbeny (1949, s.44)'nin verdiği şu örneği ineleyelim. En düşük gelir diliminde yer alanların gelirleri 5000 \$'dan düşük olsun ve 5000 \$'ı aşan gelire sahip olan tüm bireylerin bu fazla gelirleri vergiler yolu ile geri alınarak bu düşük gelirli bireylere verilerek, toplumdaki tüm bireylerin gelirleri 5000 \$'a eşitlensin. Gelirin bu şekilde yeniden dağılımı, başlangıçta tasarruf oranını azaltır. Çünkü geliri artan bireyler başlangıçta bu artışın tamamını harcarlarken geliri azalan bireyler de eski yaşam standartlarını korumak amacı ile negatif tasarruf yapacaklardır. Bireyler, bu yeni gelir düzeylerine alıştıkları zaman, geliri artanlar eskine göre daha fazla tasarruf yapmaya başlayacak geliri azalan bireyler ise yeniden tasarrufa yöneleceklerdir. Gelirin yeniden dağılımı tasarrufu etkileyecektir. Nispi Gelir Hipotezi'ne göre, gelir dağılımı, tüketim tercihlerinin birbirine bağımlı olduğu kabulünden dolayı önem arzeder.

1.2.1.3 Enflasyon

İktisat literatüründe uzun zamandır tartışılan enflasyon makroekonomik istikrar göstergesi olarak algılanan enflasyon fiyat, piyasa mekanizmasının etkin bir şekilde çalışmasını sağlayan unsurdur. Enflasyon oranının yüksekliği uygulanan makroekonomik politikalarla ilgili yapısal problem ya da problemlerin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Enflasyon oranlarındaki düşük seviye ise sağlam makroekonomik politikalar izlendiğini göstermektedir (Demirtaş, 2009). İktisat yazınında en çok kabul gören tanımıyla enflasyon, sürekli fiyat artış süreci veya paranın sürekli değer kaybetme sürecidir. Diğer bir tanımla enflasyon, çok para ile az mal alınabilen süreci ifade eder (Yıldırım vd, 2008, s.363). Tanımda da görüldüğü üzere enflasyonun kişilerin harcanabilir gelirleri üzerinde olumsuz etkisi mevcuttur. Tüketim

harcamaları, söz konusu bireylerin servetlerinin reel değerlerinde meydana gelebilecek beklenmeyen değişimlere karşı oldukça duyarlıdır. Reel servetlerinde satın alım gücünün düşmesinden dolayı meydana gelen azalma kişilerin tüketiminde olumsuz bir hareketlenmeye netice verecektir. Diğer bir deyişle, enflasyonun etkisi, tüketicilerin sahip oldukları finansal varlıkların miktarına göre değişmektedir. Bunun nedeni ise enflasyon, servetin maddi değerini etkilemek suretiyle bireylerin tüketim miktarlarını değiştirmeleri yanında tasarruf kararlarını da gözden geçirmelerine yol açmasıdır (Keyder, 2001, s. 245-248). Enflasyonun tüketime olumsuz yansıdığı bireyler ise daha çok dar gelirli ve sabit gelirli bireylerdir. Enflasyon neticesinde fiyatlardaki artışın ücretlerde aynı oranda artmaması nedeniyle bahse konu olan dar ve sabit gelirli kesimin tüketim harcamalarında gözle görülür bir azalma meydana gelmektedir.

1.2.1.4 Faiz Oranı

İktisat yazınında faiz iki anlamda kullanılmaktadır. Bunlardan birincisi faiz, bir borç anlaşmasının satışı sonucu elde edilen gelir oranıdır. İkinci anlamda ise üretim amaçlı girdi olarak kullanılan sermayenin gelir oranıdır. İktisadi açıdan bakıldığında birbirlerinden farklı değillerdir ve iktisatçılar tarafından faiz olarak nitelendirilirler. Yıldırım vd.'ne (2013, s.63) göre; faiz oranı herhangi bir nedenle ertelenen bir birimlik nakti ödemenin bedeli olup, gelecekte yapılacak ödeme ile şimdiki ödeme arasındaki oransal farka denir. Dinlerise faizi tasarruf sahiplerine tasarruflarını ödünç vermeleri karşılığı ödenen bir bedel olarak açıklar (Dinler, 2008, s.498). Bu anlamda faiz, para halindeki sermayenin kirası şeklinde açıklamaktadır. Rasyonel birey tüketim kararını yaparken faiz oranını dikkate almak zorundadır. Zira tüketimin maliyetini belirleyen unsurlardan birisi faiz oranıdır. Diğer taraftan faizlerin yükselmesinin sonuçlarına bakılacak olursa faiz yükselmesi borçlanmanın maliyetini arttırırken düşüşü ise borçlanmanın maliyetini düşürerek tüketimde bulunacak ve yeterli sermayesi bulunmayıp kredi alacak ekonomik birimleri tüketime teşvik edecektir. Bu aynı zamanda klasik iktisat teorisinin bir öngörüsüdür. Klasik iktisatçılara göre faiz, sermayenin fiyatıdır. Bu fiyat, tasarruf eden tüketimden vazgeçtiği için ödenmektedir. Klasik iktisatçılar, faiz oranlarının tasarruflarla yatırımları eşitleyen bir güce sahip olduklarına inanmaktadırlar. Faiz oranındaki artış tüketimi düşürecek - ki bireyler tüketme yerine tasarruf yapsınlar ve yaptıkları tasarruftan elde ettikleri gelir artınsın-tasarrufları arttıracaktır. Keynesyen iktisata göre faiz, klasiklerdeki görüşe göre daha

sönüktür ve ekonomide büyük bir ağırlığa sahip değildir. Klasiklerdeki gibi tasarruflar, faiz oranına değil, gelir düzeyine bağlıdır. Faiz oranı ne olursa olsun, geliri yetersiz olan kimse tasarruf yapamaz. Bu bakımdan faiz, tasarruflarla yatırımları birbirine eşitleyen bir unsur değildir. İki ana görüş arasındaki farklılığın temel nedeni ekonominin tam istihdam durumunda olup olmadığından kaynaklanır. İktisadi karar birimleri çıktıyı arttırmak istediklerinde, faizleri düşürerek tüketicilerin harcamalarını arttırmalarını, firmaların da daha ucuz kredi bulmalarını, daha fazla yatırım yapmalarını ve daha çok üretmelerini sağlayabilir. Görüldüğü üzere faizlerin tüketim harcamaları ile doğrudan ve sıkı bir ilişkisi vardır.

1.2.1.5 Geçmiş Tüketim

Öncüleri P. D. Cagan (1956), M. Friedman (1957) ve M. Nerlove (1958) olan Adaptif Beklentiler Teorisi'nde ve temelinde E. Grunberg ve F. Modigliani bulunmakla birlikte daha çok J. Muth (1961)'un cobweb modeli ile belirgin olan Rasyonel Beklentiler Teorisi'nde belirtildiği üzere bireyler harcamalarını yaparken geçmişini de veri olarak kabul ederler. Tüketiciler cari dönemi değerlendirmekle birlikte geçmiş dönem izlenimleri de tüketim harcamaları için olmazsa olmaz verileri içerisinde barındırmaktadır ve tüketici geçmişteki kazanımlarını veya kayıplarını tüketim harcamaları için veri olarak kabul etmektedirler (Tunalı, 2009, s.145).

1.2.1.6 Fiyatlar ve Beklentiler

Bahsi geçen diğer faktörler gibi fiyatlar ve geleceğe dair beklentiler de tüketim belirleyicilerindendir. Tüketiciler gelecek dönemlerde fiyatların artacağı beklentisi içinde olan bireyler tüketim harcamalarını artırırlar. Tersine, fiyatların düşeceği şeklinde bir beklenti olması durumunda da tüketim harcamaları azaltmayı tercih ederler. Geliri sabit olan tüketici mal ve hizmetlerdeki fiyat değişimlerinden etkilenmektedir. Tüketicinin nominal geliri sabitken fiyatların değişmesi, tüketicinin reel gelirini aynı oranda fakat ters yönde etkileyecektir. Bu duruma fiyatın gelir etkisi denir. Bu etki, tüketicinin karar ve tercihlerinin de değişmesine yol açar ki bu duruma ise fiyatın ikame etkisi denir (Yiğitbaşı ve Uysal, 2011, s.99).

Tüketicilerin mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişmelere vereceği tepki, fiyatlardaki değişikliklerin harcanabilir gelirdeki değişikliklerle karşılanıp karşılanma

oranına da bağlıdır. Tüketicinin gelirin fiyatlarla aynı oranda değiştiği durumda, tüketicinin reel geliri sabit olacağından tüketim harcamaları etkilenmeyecektir. Aksi takdirde oran gelir artışına göre olursa tüketim harcaması artacak fiyat artışına göre olursa tüketim harcamaları düşecektir. Yani tüketicinin reel geliri değişme mutlak manada tüketim harcamalarını etkileyecektir (Çalışkan, 2003, s. 24).

Fiyatların yanı sıra piyasalardaki gelişmelere ve kişisel mali durumlarına ilişkin beklentilerinin öğrenilmesi ve yakın gelecekte yapmayı planladıkları harcamalara ilişkin eğilimlerinin saptanmasını amaçlayan anketlerle tüketim kavramı açıklanmaya çalışılmıştır (Özdemir, 2013, s.1). Bireylerin tüketime ait davranışları bir kalıp dahilinde değerlendirilememiş ve ileriki bölümlerde görüleceği üzerine farklı tüketim teorileri geliştirilmiştir. Ancak modern tüketim teorileri de kimi zaman tüketim harcamalarını tahmin etme ve açıklama konusunda yetersiz kalmış, söz konusu teorilerin ağırlıklı olarak dayandırıldığı rasyonel beklentiler yaklaşımının piyasa aksaklıklarının olduğu durumlarda işlemediği gözlenmiştir. Bu nedenle “alışkanlık katılığı” gibi yeni yaklaşımlar geliştirilmiş ya da yaklaşımların dayandırıldığı varsayımlar yumuşatılmıştır (Özdemir, 2013, s.2).

Ragan ve Thomas (1990, s.214)’a göre tüketim harcamaları üzerinde etkili olan en önemli beklentiler, tüketicinin gelecekteki geliri ile mal ve hizmetlerin fiyatları hakkındaki beklentileridir. Eğer tüketici, gelecekte şimdikinden daha düşük bir gelir beklentisine sahipse, bugünkü tüketimi azaltmak isteyecektir. Bunun iki nedeni vardır. Birincisi, gelecekte ihtiyaçlarını karşılamak için borçlanmak zorunda kalması ve geliri azaldığında borçlarını ödeyememe riskiyle karşılaşmasıdır. İkincisi ise, birey geliri azaldığında belirli bir tüketim düzeyini devam ettirme isteğine sahip olduğundan, bugünden tasarruf ederek belirli bir rezerve sahip olmak isteyecektir. O halde tüketicinin beklentileri iki noktada karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi tüketimin ana kaynağı olan gelecek elde edeceği gelirdeki artış veya azalış durumu, ikincisi ise gelecekteki fiyatlardaki azalış veya artış beklentisidir.

Gelecek dönemde gelirinde artış bekleyen tüketici cari dönemde tüketimine devam edecek ve ileriki zaman dilimi ile bağlantısını ise kredi ve borçlanmalarla bugüne taşıyacaktır. Gelecekteki gelir ile ilgili olumsuz beklentiye sahip olan tüketici ise tüketimini kısacak ve tasarrufa yönelecektir. Aynı şekilde geleceğe dair ekonomik

beklentilerde tüketicinin tüketim kararında etkili olacaktır. Olası ekonomik daralma beklentisi tüketicileri tasarrufa yönlendirecektir (Çalışkan, 2003, s.28).

1.2.1.7 Tüketici Kredileri

Yeni kapitalist toplumun tüketimin devamlılığını sağlamak için sağladığı tüketici kredileri gelir ve servetin ötesinde tüketime imkân sunmuştur. Tüketici kredileri, tüketim harcamalarını arttırarak ekonomiye canlılık kazandırmıştır. Bireysel kullanımın yanında kurumsal olarak ihtiyaç kredileri makro unsurlarda ortaya çıkardığı canlılık ve tüketimdeki artış ile talep artışına neden olmuştur. Bu talep artışı neticesinde yapılan yatırımlar sanayideki kapasite kullanım oranlarına yansımış, yatırımları olumlu manada etkilemiş, istihdamı arttırmış ve birim maliyetleri düşürerek firmaların rekabete açılmasına olanak sağlamıştır. Birçok ülkede ekonominin ana damarı olarak kabul edilen ve lokomotif unsur olan inşaat sektörü, canlılığını uzun yıllara yayılmış ev kredilerine borçludur. Bunun yanında petrol ürünlerinden tekstil'e oradan diğer yan sanayinin birçok bölümüne etki yapan otomotiv sektörü içinde kredi faiz oranlarının düşüklüğü satışları arttırarak sektörü ve dolaylı olarak ekonomiyi canlandırmaktadır. Bunun yanında teknolojik gelişmenin harcama pazarları ve kalıplarına etkisi olduğu gibi bankalarca kullanılmaya başlanan ve bir nevi tüketici kredisi gibi bir özelliğe sahip kredi kartları da tüketimin daha cazip olması artması ile neticelenmiştir. Bunun yanında toplumdaki tüketim eğilimi ve sosyo kültürel altyapı da tüketici kredilerinin tüketime etki yapmasına sebep olmaktadır (Çalışkan, 2003, s.28).

1.2.1.8 Teknolojik Gelişme

Bilim ve teknolojinin insan hayatının her alanında yüksek yoğunluklu kullanılmaya başlaması, teknolojinin gelişim göstererek 1900'lı yıllara oranla daha hızlı bir şekilde kullanım hayatına dahil olması tüketimde de kendisini gösterecek oranda artışa neden olmuştur. Geçmişteki gerek geleneksel gerekse modern ve sanayi toplumlarındaki hâkim unsur olan üretimi özendirme ve temel kaynak alma günümüz toplumunda tüketicilik vurgusuna kaymıştır. Weber'in, kapitalizmi ortaya çıkaran olarak gördüğü "asketik protestanlık"ta lüks tüketim, zevke düşkünlük, boş vakit geçirmek sınır getirilen ve hoş görülmeleyen eylemlerken; para kazanmak, kâr etmek için olabildiğince çok çalışmak, biriktirmek veya tasarruf etmek erdemli davranışlardır

(Weber, 1997, s.150). Liberal ekonomilerin piyasaya hâkim olmaya başlaması kapitali öne alan bir sistemin bütün dünyada yerleşerek küreselleşme neticesine ekonomilerin ve aynı zamanda pazarların birbirine yüksek bağılılığı ile neticelenmiştir (Bauman, 1999). Kapitalist sistemde de tüketiciden istenen ve piyasanın sorunsuz işlemlerini oluşturacak ana unsur, sürekli ihtiyaçları arttırılan ve buna bağlı olarak hep daha fazlasını tüketen bireylerdir (Fromm, 1996).

Teknolojik gelişme toplam geliri ve dolayısıyla yaşam standardını artırıcı bir etki yaratır ve uzun dönem analizi gerektirir (Türkmen, 1995, s.56). Şimdi bu etkinin tüketim teorileri içerisinde nasıl ele alındığına bakalım.

Mutlak Gelir Hipotezi'nin tüketim fonksiyonu, teknolojinin değişmeyeceği kısa bir dönemde geçerli olduğundan teknoloji düzeyi veri olarak alınmıştır.

Nispi Gelir Hipotezi'nde, teknolojik gelişme, yeni malların piyasaya sürülmesi gibi etkilerin toplumun başa-baş noktasını yukarı yönlü değiştiren bir unsur olduğu yani toplam geliri artırıcı bir etki oluşturduğu kabul edilmiştir (Duesenberry, 1949, s.67). Diğer bir ifade ile teknolojik gelişme ve yeni malların piyasaya sürülmesi sonucunda toplam gelir artacaktır. Bu durumda toplumun net tasarrufunun nasıl etkileneceği, emekli insanların aktif sepetlerinde bulunan aktif tiplerinin özelliklerine bağlıdır. Duesenberry (1949, s.43) 'e göre yeni teknolojinin ekonomide oluşturduğu aktifler, tasarruf miktarına bağlı değildir. Nispi Gelir Hipotezi'ne göre, teknolojik gelişmenin, toplam tüketimi arttıracığı ancak toplam net tasarruf üzerindeki etkisinin belirsiz olacağı kabul edilmektedir.

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde, teknolojik gelişmenin tüketim ve tasarruf üzerindeki etkisine bakacak olursak, geliri teknolojik gelişme sonucunda sabit bir oranda artan bir ekonomide, veri bir T yılında çalışma aralığında bulunan her yaş grubu, sonraki yıl için, önceki yıldan daha yüksek bir gelir elde etmektedir (Modigliani ve Brumberg, 1979, s.140). Gelirin sabit bir oranda arttığı varsayımı altında her yeni kuşak, bir önceki kuşaktan daha fazla gelir elde edecek ve tüketimin yaşam boyuna dağılımının sabit olduğu kabulünden, her yeni kuşak bir önceki kuşaktan daha fazla tüketim yapacaktır (Modigliani ve Brumberg, 1966, s.330).

Çünkü toplam gelir artışı nedeniyle büyüyen bir ekonomide, her yeni kuşağın bir önceki kuşağa göre daha üst gelir düzeyine ulaştığı düşünülmektedir. Modigliani'ye göre geliri artan yeni kuşak, eski kuşağın tasarruf alışkanlıklarını edinmeyecek, daha az tasarruf yapma eğiliminde olacaktır. Çünkü ekonominin büyüme nedeni, aynı malların daha fazla tüketilmesi değil, teknolojik gelişme ve verimlilikle beraber üretim kapasitesi artışının bir sonucudur. Teknolojik gelişme ekonomiye yeni malların girmesine, eski malların kalitelerinin artmasına sebep olacak, genç kuşak daha az tasarruf daha çok tüketim yapacaktır. Bentzel tarafından 1955 yılında yapılmış olan ve literatürde bu nedenle Bentzel Etkisi olarak da adlandırılan bir yoruma göre teknolojik gelişme, daha genç kuşakların, yaşlı kuşaklara göre daha fazla yaşam boyu kaynaklara sahip olmasına ve bundan dolayı daha genç hanehalklarının tasarruflarının, daha fakir olan cari emeklilerin negatif tasarruflarından daha yüksek olmasına neden olur (Modigliani, 1986, s.302). Diğer bir ifade ile yeni kuşağın yaşam boyu kaynakları, bir önceki kuşağın (emeklilerin) yaşam boyu kaynaklarını, gelir artışı oranında artıracaktır.

Sürekli Gelir Hipotezi'nde, teknolojik gelişme sonucunda ortaya çıkan gelir artışının, Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin görüşüne zıt olarak, toplam tasarruf oranını azaltacağı ileri sürülmüştür (Friedman, 1957). Sürekli Gelir Hipotezi'ne göre, gelirden oluşacak bir artışın sürekli olması bekleniyorsa, sürekli gelirin ölçülmüş gelire oranı artıyorsa, tasarruf azalmalıdır. Modigliani (1986, s.302)'ye göre, Sürekli Gelir ile Yaşam Boyu Gelir Hipotezlerinin düşünceleri arasındaki bu farkın nedeni, Sürekli Gelir Hipotezi'nde yaşam süresinin sonsuz alınması söylenebilir.

Teknolojik gelişme ile ilgili olarak Nispi Gelir Hipotezi, Sürekli Gelir Hipotezi ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin farklı düşüncelere sahip oldukları söylenebilir.

Günümüzde internet teknolojisinin gelişimi ile internet kullanım oranı ve internette aracısız tüketim imkânı, geleneksel tüketim modellerinde de değişikliği beraberinde getirmiştir. Tüketici kalıplarının değişmesinin yanında ilerleyen teknoloji kitlesel üretimin yanısıra kişiye özel üretim imkânlarına ve ikinci el piyasasının sanal ortamda oluşması ile neticelenmiştir. Bununla birlikte tüketiciye sunulan mal ve hizmetlerin sayıları giderek artmış birbirine zincirleme bağlı tüketim malzemeleri

piyasada bağıllık esasına dayalı sadık tüketici kitlesi meydana getirmiştir. Tüketicinin tercihleri içinde yer almayan birçok ürün ihtiyaç hatta zaruret haline gelmiştir. Örneğin cep telefonu, tablet pc, internet, mobil internet vb. gibi zaruretlar ister istemez tüketim harcamalarında bir artış ile sonuçlanmıştır.

1.2.1.9 Vergi İndirimleri

Vergi indirimleri maliye politikasının temel araçlarından biridir. Keynesyen politikasının ana unsurunu teşkil eden maliye politikasının hipotezine göre vergilerdeki bir değişiklik, harcanabilir geliri etkileyerek tüketim fonksiyonunun kaymasına yol açar. Vergilerin artması otonom harcamaları düşürecek, vergilerin düşmesi ise otonom harcamaları artıracaktır. Keynes, gelir ve net gelir arasındaki bir değişikliğin tüketim üzerindeki etkisine tüketimi etkileyen objektif faktörler başlığı altında dikkat çekmiştir (Keynes, 1936, s.128). Ricardo'ya göre, vergi indirimine giden yönetim aynı zamanda mali genişlemeye girer. Söz konusu vergi indirimini karşılamak için ya o oranda bono çıkaracak ya da aynı oranda borçlanmaya gidecektir. Dolayısıyla, vergi indirimi ile bugünkü kısmi rahatlama gelecekte daha büyük daralmalara neden olacaktır (Begg vd, 2001, s.414). Ricardo'nun Ricardo Denklik Hipotezi'ne kadar uzanan vergi indirimlerinin tüketim üzerindeki etkisi; denk bütçe politikası izlenmesi durumunda hükümetin vergi indirimine gittiği varsayılır. Ortaya çıkan bütçe açığı borçlanma yoluyla finanse edilmesi durumunda sonunda anapara+faiz ödemeleri için hükümet tekrar vergi artışına gidecektir. Dolayısıyla bugün yapılan vergi indirimi bir dönem sonra artış şeklinde karşımıza çıkacaktır ve vergilerdeki değişiklik tüketim üzerinde etki yaratmayacaktır. Bununla birlikte vergi indirimlerine dair literatürde iki görüş vardır:

- Vergilerdeki indirim tüketim ve faiz oranlarını artırırken, dışlama etkisi ortaya çıkar ve yatırımlar azalır.
- Dışlama etkisi ortaya çıkmaz, yüksek faiz tasarrufları artırır, tüketimi azaltır (Bilgili, 2013, s.242).

1.2.1.10 Finansal Aktifler

Kişilerin sahip olduğu nakit, vadeli ve vadesiz mevduat, hisse senedi, tahvil vb. gibi enstrümanlar finansal aktif olarak adlandırılır. Diğer bir tanımla hanehalkının

sahip olduğu nakit parası, vadesiz ve vadeli mevduatı ve tahvil, bono, hisse senedi gibi kolaylıkla nakde çevrilebilen varlıklardan oluşmaktadır. Likidite çevrilme oranı yüksek olan bu varlıklar acil durumda kullanılabilme özelliğinin yüksek olmasından dolayı rezerv oluşturmak için cari gelirin bir kısmını tasarrufa ayırmaya ihtiyaç bırakmaz. Bu durum ise diğer koşullar sabit kalmak üzere tüketicinin elinde bulundurduğu likit varlıklarda meydana gelecek bir artışın tüketim fonksiyonunda etki yapması demektir (Paterson, 1988, s.190).

Finansal aktif-tüketim ilişkisinde belirleyici olan unsur, finansal aktiflerin reel getirisidir. İki durum söz konusu olabilir:

a. Fiyatlar arttığında bireylerin sahip olduğu finansal aktiflerin reel değeri düşer. Sonuç tüketim harcamalarının azalması şeklinde ortaya çıkar. Tersine, fiyatlar düştüğünde bu sefer finansal aktiflerin değeri ve tüketim harcamaları artar. Diğer bir tanım ile fiyatlar genel düzeyinde meydana gelen düşme, bireylerin reel servetinin artmasına neden olacaktır. Reel serveti artan bireyler, tüketim harcamalarını arttıracaktır. Tüketim harcamalarının artması sonucunda IS eğrisi sağa doğru kayacak ve hâsıla düzeyinde bir artış meydana gelecektir. Finansal aktiflerin reel değerindeki artışın tüketimi teşvik etmesi “Pigou Etkisi” olarak bilinir (Bilgili, 2013, s.104).

$$P \downarrow \rightarrow \frac{W}{P} \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow \text{IS sağa kayar} \rightarrow Y \uparrow$$

$$P \uparrow \rightarrow \frac{W}{P} \downarrow \rightarrow C \downarrow \rightarrow \text{IS sağa kayar} \rightarrow Y \downarrow$$

b. Faiz oranları ile finansal aktiflerin (tahvil fiyatı) değeri ters yönlü ilişki içindedir. Faiz oranları artarsa finansal aktiflerin değeri düşeceği için tüketim harcamaları azalır. Tersine faiz oranları düştüğünde, finansal aktiflerin değeri artacağı için tüketim harcamaları da artar. Faiz oranlarındaki değişim nedeniyle finansal aktiflerin değerinin düşmesi ya da artmasının tüketim harcamalarını etkilemesine “Metzler Etkisi” denir. Diğer bir tanımlama ile Metzler Etkisi gelirin harcanan kısmının yani marjinal harcama eğiliminin, reel gelirdeki azalışlarla artma, reel gelirdeki artışlarla ise azalma eğiliminde olduğu varsayımını yapılmaktadır (Yamak ve Korkmaz, 2006, s.1).

1.2.2 Demografik Faktörler

Tüketim harcamaları üzerine etkisinin olduğu kabul edilen bir diğer değişken demografik faktörlerdir. Bu belirlenen değişkenlerin tüketim üzerine etkisel büyüklüklerini belirleyebilmek için bu etkinin matematiksel bir fonksiyon şeklinde ifade edilmesi gerekir. Ancak, bu faktörlerin tüketim harcamaları üzerindeki etkisinin matematiksel olarak, bir fonksiyon şeklinde ifade edilmeleri oldukça zordur. Bu durumdan dolayı, demografik faktörler genellikle tasnif değişkeni olarak kullanılmaktadır. Tüketim fonksiyonları demografik faktörlere göre ayrı ayrı tahmin edilerek, tüketim harcamaları üzerindeki etkileri ortaya konulmaktadır.

Tüketim çalışmalarında genellikle tüketici birimi olarak hanehalkı esas alınmaktadır. Ekonometrik çalışmalarda tüketici birimi olarak hanehalkı temel alındığında, genellikle, hanehalkı reisinin demografik özellikleri fonksiyona dahil edilmektedir. Hanehalkı reisi dışındaki bireylerin özelliklerinin ihmal edilmesi tüketim fonksiyonundaki bağımsız değişken sayısının azaltılması bakımından bir zorunluluktur. Diğer yandan, hanehalkının bütün üyelerinin demografik özelliklerinin analize dahil edilmesi hem çok güç hem de fonksiyonel değildir. Başka bir neden ise, hanehalkının kazanç ve harcamalarından sorumlu olan, hanehalkını idare eden hanehalkı reisinin demografik özelliklerinin tüketim kararları üzerindeki etkisinin hanehalkının diğer üyelerine göre daha baskın olmasıdır. Demografik değişkenler olarak genellikle yaş, cinsiyet, meslek, eğitim durumu, medeni durum vb. değişkenleri dikkate alınır (Mucuk, 2007, s.75).

1.2.2.1 Eğitim

Eğitim, en basit anlamıyla kişinin tavır ve davranışlarını kontrol altına alma, bireyde istenen davranışların oluşması veya olgunlaşması, tersine olumsuz davranışların da son bulması amacıyla yürütülen sistemli programlar bütünüdür. Modern eğitim tanımıyla eğitim, kişiyi akıllı, duyguları ve davranışlarıyla bir bütün olarak ele alan bir oluşum ve yönelim sürecidir. Makro iktisadi açıdan eğitim, toplumun üretken gücünü ve verimliliğini artıran, iktisat biliminin ve insanlığın amaçları arasında yer alan kalkınma isteğinin gerçekleşebilmesi için gerekli nitelik ve nicelikte elaman yetiştirilmesini sağlayan ve toplumdaki bireyleri sınıflandırarak verilmesi gereken eğitimi belirleyip yetişme ve meslek edinme imkânı sağlayan bir

araçtır. Bireysel olarak, yüksek bir yaşam standardına ulaşmanın bir yolu da, daha iyi bir eğitime sahip olmakla mümkündür (Başaran, 2004, s.14).

Eğitim kişinin bilgi, yetenek ve becerilerini geliştiren bir süreçtir. Bu süreç bireye kendi özüne ait bazı davranış kalıpları edindirir. Bir bireyin en büyük kişisel sermayesi, sahip olduğu becerileri, yetenekleri ve ilgi alanlarıdır. Buna göre bazı bireyler nasıl doktor olabilirimi düşünürken, bazıları da nasıl müzisyen olabilirimi düşünmektedirler (Borjas, 1996, s.220). Genellikle, toplumlara bakıldığında yüksek gelirlili ve saygınlığı olan kişiler genellikle iyi bir eğitim almış bireylerdir. Eğitim seviyesi yüksek bireylerin gelirleri gibi, tüketim harcamaları da diğer bireylere göre farklılık göstermektedir. Eğitim seviyesi yüksek insanların gelecekle ilgili daha gerçekçi ve güvenli beklentiler oluşturabilmesi, tüketim kararları üzerinde etkili ve önem arz eden bir faktördür. Ayrıca, kişinin meslek tercihi aldığı eğitimle doğrudan ilişkili olduğundan, bireyin gelecekteki gelir seviyesini ve tüketim davranışlarını yönlendirmektedir. Ayrıca özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin biraz daha fazla olmasından dolayı kişiler aldıkları eğitime uygun işlerde istihdam edilememekte ve elde ettikleri eğitimleri sonucu hak ettikleri gelire ulaşamamaktadırlar. Bu nedenle, yaygın işsizliğin hâkim olduğu ülkelerde eğitim seviyesi iyi derecede olan bireylerin, tüketim davranışlarında diğerlerine göre ciddi farklar bulunmaktadır. Ancak bunun tersi durumlarının oluşması olasılığı da söz olabilir. Eğitim, bireylere yeni bilgi ve beceriler kazandırarak verimliliklerini artırmaktadır. Bu varsayıma göre, daha iyi eğitilmiş işçilerin marjinal ürün değerleri daha yüksek olacağı için daha yüksek kazanç elde etmeleri beklenmektedir (Çalışkan, 2007, s. 5).

Ülkelerin uluslararası konumları ve global rekabet sürecinde de eğitilmiş bireylerin ayrı bir önemi vardır. Ülkelerdeki firmalar rekabet güçlerini arttırmak için ekonomik faktörlerin yanında, ülkenin içinde bulunduğu siyasi, kültürel ve eğitim ortamıyla da başa çıkmak zorundadırlar. Bir ülkenin uzun vadede bir ülkenin rekabet gücünü arttırması ve/veya muhafaza etmesi için, eğitim değer sistemi ve birey motivasyonu gibi faktörler rakiplere göre iyi mümkünse üstün durumda olmalıdır (Kesbiç ve Gökalp, 2005, s.207).

1.2.2.2 Meslek

Meslek, ‘Genellikle uzun ve yüksek dereceli bir öğrenim gerektiren, kendine özgü yasal ve ahlaksal kuralları bulunan ve bir kimsenin geçimini sağlayan uğraş’ olarak tanımlanan kavramdır (Ulusoy ve Görgülü, 1995). Bireyin sahip olduğu gelir seviyesi, eğitim düzeyi, karakteri, yaşam tarzı gibi faktörler meslek seçiminde önem arz etmektedir. Bireylerin gelir-meslek ilişkileri kadar, tüketim-meslek arasında da çok ciddi bir ilişki söz konusudur.

Bireyler için mesleğin sağladığı gelir ve statü faktörleri çok çeşitlidir. Bireyin tükettiği mal ve hizmetlerden oturuşan semtlere, hatta alış-veriş yapılan yerlere kadar sahip olunan mesleğin dolayısıyla elde edilen gelirin rolü büyüktür. Örneğin bir işçi ile ona işveren sanayicinin yaşam standartlarının aynı olması beklenemez ve tüketim kalıpları arasında ciddi farklar söz konusudur. Meslek bireye sosyal statü ve prestij kazandırır. Bazı meslek grupları toplum tarafından prestijli kabul edilirken, bazılarının değeri düşük kabul edilmektedir. Tüketiciler, mesleklerinin kendilerine kazandırdığı prestij ve gelire bağlı olarak belirli bir davranış kalıbına eğilim gösterirler. Bir bireyin mesleğinin toplumsal prestiji, mesleğinin kendisine sağladığı gelir düzeyinden daha yüksek bir tüketim düzeyini gerektiriyorsa, birey üzerinde ekonomik baskının şiddeti artmaktadır.

1.2.2.3 Yaş

Yaş, hanehalkı tüketim harcamalarını etkileyen ve hanehalkı tüketimini belirleyen önemli demografik faktörlerden biridir. Hanehalkı tüketimi çalışmalarında hanehalkı birimi kabul edilen yaş grupları birbirinden oldukça farklı yaş gruplarından oluşmaktadır. Dolayısıyla yaş grupları farklılaştıkça kişinin tüketim yapısında ciddi farklılıklar oluşabilmektedir. Çünkü her yaşın kendine özgü ihtiyaçları olduğundan bütün yaş grupları için geçerli olan ihtiyaçların, tüketim harcamaları içindeki önemi ve miktarı yaşa göre değişmektedir. Farklı yaş grubunda yer alan bireylerin ilgi duyduğu, tükettiği mal ve hizmetlerin kendine has belirli özellikleri vardır ve birbirinden az veya çok farklılık gösterebilmektedirler (Deaton vd, 1990, s.180-181). Örneğin bireylerin giyime ilişkin zevkleri yaşa çok bağımlıdır. Ayrıca kişi yaşamı içerisinde yaşa bağlı olarak tüketim bileşenlerini değiştirme ihtiyacı hissedebilir (Çalışkan, 2003, s.38). Toplam tüketim harcamalarına bakıldığında nüfusun yaş

dağılımı önemlidir. Yaş dağılımındaki değişimler elde edilen gelirin ne kadarının tüketime ne kadarının tasarrufa ayrıldığı hakkında önemli bilgiler verir. Makroekonomik gelişim göstergelerinin en önemlilerinden birinin toplam tüketim harcamaları olduğu bilinmektedir. Makroekonomik değişkenler arasında yaş dağılımındaki değişimlerden en çok etkilenen toplam tüketim harcamalarıdır (Çalışkan, 2003, s. 38). Yapılan çalışmalarda tüketim harcamaları, genç yaşlarda yüksek düzeylerde iken orta yaşlarda yavaşlayarak ileri yaşlarda önemli düzeyde azalmaktadır. Gelir-tasarruf oranına bakıldığında da benzer bir durum gözlenmektedir. Gelirden ayrılan tasarruf miktarı genç yaşlardan orta yaşlara doğru artış göstermekte, orta yaşlarda hemen hemen maksimuma ulaştıktan sonra, ileriki yaşlarda düşüş göstermektedir. Ando ve Modigliani'nin yaşam boyu gelir hipotezinde yaş kavramının ayrı bir önemi vardır (Erdem, 1996, s.180). Buna göre kısa dönemde, yaş dağılımı sabit ya da yaklaşık olarak sabit kabul edilebilir. Uzun döneme bakıldığında ise yaş dağılımı doğum oranına bağlı olarak değişir. Ceteris Paribus koşulunda, yüksek doğum oranı genellikle genç bir nüfus oluşmasını sağlar. Doğum oranının düşmesi ise tersi etki yaparak nüfusa ait ortalama yaşını yükselterek, tüketim fonksiyonu değerlerinde değişme meydana getirir (Çalışkan, 2003, s.39).

1.2.2.4 Hanehalkının Bileşimi ve Büyüklüğü

Hanehalkı kişi sayısı ile tüketim harcamaları arasında ciddi bir ilişki bulunduğu aşikârdır. Genel olarak düşünüldüğünde hanehalkı kişi sayısı arttıkça tüketim harcamaları artmaktadır. Fakat hanehalkının büyük olması bazı avantajlar sağlayabilmektedir. Tümü olmamakla beraber bazı mal gruplarının kişi sayısı artarken tüketim aynı hızla artmamaktadır. Önemli tüketim harcama kalemlerinden olan gıda harcamaları kişi sayısı ile çok yakından ilişkilidir. Yapılan birçok çalışmada hanehalkı bileşiminin ve büyüklüğünün tüketim harcamalarını etkileyen önemli değişken olduğu görülmektedir (Avralıoğlu, 1976, s. 106-107). Hanehalkının bileşimi, çocuk olup olmaması durumları, tüketim yönünden hanehalkları arasında farklılık göstermektedir. Örneğin hanede çocuk sayısının fazla olması aynı gelir grubunda yer alan hanelerde olmayanlarayada çocuk sayısı az olanlara göre daha fazla tüketim harcamasında bulunacağını ve gelir kaynaklarını önemli ölçüde tüketime ayıracağı tasarruflarının daralacağı anlamına beklenir. Ekonomik gelişmeler etkisinde toplumsal yapı olarak tarım ve hayvancılıktan endüstri toplumuna geçişte insanların şehirlere göç etmesi veya

kırsal kesimlerin nüfusla beraber kentleşmesi tüketim eğilimini artıran bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Buradan gelir düzeyine bağlı olmaksızın, kentleşme ile birlikte tüketim eğiliminin de yükseldiği gözlenmektedir. Kentleşmenin diğer bir önemli etkisi, üst kademelerin tüketim standardını orta ve ortanın altına sızdırarak, tüketim fonksiyonunu kaydırmasıdır. Hayat standardı ve tükettikleri mal ve hizmetler birbirinden farklı olan hanehalkları, ilişkiler dahilinde gelir ve yaşam standardı bakımından geri ve düşük kademelerde bulunanlar, kendilerinden üst kademede olanların tüketimini taklit eder ve o düzeye ulaşmak isterler. Kendilerine göre üst gelir grubunun tüketim standardını ilişkiler dahilinde keşfeden tüketiciler, buldukları ilk fırsatta o standarda ulaşmaya çalışırlar (Ülgener, 1991, s.185). Gelişmekte olan ülkelerde bu durum daha çok rastlanan bir durumdur.

1.2.2.5 Cinsiyet

Hanehalkını oluşturan bireylerin kadın veya erkek olması tüketimi etkileyen faktörler arasındadır. Kadın ve erkeklerin tüketim harcamaları kendilerine özgü olarak farklılık göstermektedir. Saracel vd.'nin Afyonkarahisar ilinde yaptıkları araştırmaya göre ev eşyaları için yapılan harcamalar, kadın giyim eşyaları, kadın bakım ürünleri, çocuk giyimi, temizlik ürünleri ve mobilya harcamalarında kadınlar daha etkilidir. Bu tür harcama gruplarının ilk göze çarpan ortak özelliği beğeniye açık mallardan oluşmasıdır. Benzer şekilde otomobil, ev, banka seçimi, sigorta,... gibi harcama gruplarının satın alınmasında ise erkekler daha etkilidir (Saracel vd, 2002). Yapılan çalışmalarda görülmektedir ki kadınların tüketim anlayışları ile erkeklerin tüketim anlayışları arasında önemli farklılıklar vardır. Genellikle bayanların tüketim harcamalarının erkeklere nazaran biraz daha çeşitli ve fazla olduğu gözlenmektedir. Özellikle bayanların giyim ve kişisel bakım harcamaları erkeklere göre daha yüksektir.

1.2.2.6 Ülke Nüfusu

Bir ülkenin nüfusu, söz konusu ülkenin ekonomisinin büyümesi adına lokomotif kabul edilen toplam tüketim harcamalarını ve dolayısıyla ülkenin tüketim fonksiyonunu etkilemektedir. Diğer şartlar sabitken, bir ülkenin nüfusu ne kadar büyükse toplam tüketim harcamalarının da o kadar büyük olması beklenir. Ülke nüfusunun artışı sonucu toplam tüketim harcamalarının da artması beklenir.

1.2.3 Diğer Faktörler

Tüketimi ekonomik ve demografik faktörler kadar etkilemeyen bazı faktörlere psikolojik ve sosyo-kültürel başlıkları altında bu kısımda değinilecektir.

1.2.3.1 Psikolojik Faktörler

Kişinin kendi içinden kaynaklanıp davranışını etkileyen güce psikolojik faktör denir. Bunlar şöyle sıralanabilir; motivasyon, algılama, öğrenme, tutum ve inançlar, kişilik (Mucuk, 2007, s.74-77).

- **Motivasyon:** Kişinin davranışının gerisinde yatan etkidir. Motivasyon insanı harekete geçiren güçlerdir. Yani kişinin birtakım iç ve dış uyarıcıların etkisiyle harekete geçmesidir.
- **Algılama:** İki kişi aynı şey veya olay hakkında çok farklı düşünebilir, çünkü aynı olaya birlikte şahit olmuşlar ancak onu farklı şekilde algılamışlardır. Algılama bir olay veya nesnenin varlığı üzerinde duyular yoluyla bilgi edinmedir.
- **Öğrenme:** Öğrenme kişinin bilgi ve tecrübeden kaynaklanan davranış değişikliğinden oluşur. İnsan beyni kapalı bir kutudur, kutuya belirli uyarıcılar girer ve kutunun içinde bazı işlemlerin olmasıyla davranış şekilleri ortaya çıkar.
- **Tutum ve İnançlar:** Tüketicilerin algılamalarını ve davranışlarını doğrudan etkileyen bir etken olarak tutum, kişinin bir fikre, bir nesneye ve ya bir sembole ilişkin olumlu ve ya olumsuz duygularını ifade eder, inanç ise kişisel deneye veya dış kaynaklara dayanan doğru veya yanlış bilgileri görüşleri ve kanılarına kapsar.
- **Karakteristik Yapı:** İnsanın kendine özgü biyolojik ve psikolojik özelliklerinin bütünüdür. Kişilik ve dış çevre karşılıklı etkileşim içinde davranışı etkiler.

1.2.3.2 Sosyo-Kültürel Faktörler

Sosyo - kültürel faktörler, ekonomik ya da demografik faktörler gibi doğrudan olmasa da daha çok dolaylı yönden tüketim harcamalarını etkileyen faktörlerdir. Bu faktörler tüketicinin karakterinin oturmasında, kültür düzeyi ve yaşam biçiminin

oluşmasında etkilidir. Sosyo kültürel faktörler arasında; aile, kültür, sosyal statü gibi kavramlar yer almaktadır.

Kültür, insanların bireysel ve toplu yaşamlarından edindikleri, kendilerine oluşturdukları hayat düzeninde var olmasını istedikleri inançları ve örfleri içeren sistemdir. İnsanlar, doğduklarından itibaren içinde yaşadıkları toplumlarına ait inançları, örf-adetleri çok sorgulamadan öğrenirler ve kabul ederler. Eğer dışı da çok açık bir birey değilse o birey için doğru tektir ve değer yargılarına uygun olmalıdır. Bireyler, tüketimde bulunurken söz konusu değer yargılarından da etkilenmektedirler (Baloğlu, 1997, s.57-59). Örneğin, Türkiye gibi dini inanç sistemi olarak İslam dinini benimsemiş toplumlarda domuz eti tüketimi uygun görülmezken, özellikle batı toplumlarında bunun aksine domuz eti sevilme ve yaygın şekilde tüketilmektedir. Kültürler, coğrafi yerleşim, ırk, din, mezhep, kırsal ve kentsel alanda yaşayış gibi nedenlerle çok sayıda alt kültür gruplarına ayrılırlar. Fakat bu ayrılma daha çok bölgesel niteliktedir.

Tüketimi etkileyen sosyo-kültürel faktörlerin en önemlilerinden olan aile, toplumun çekirdeği olarak kabul edilir. Aile denince genel itibariyle bir heneyi paylaşan anne-baba ve eğer varsa onların evlenmemiş çocukları anlaşılmaktadır. Gerek kişinin aile yaşantısından aldığı alışkanlıklar, gerekse ailesinin sosyal çevresinden edindiği davranışlar bireyin tüketim davranışını etkilemektedir. Ailenin tüketim kararları üzerinde ailenin içinde bulunduğu yaşam standardı, ailedeki birey sayısı, kadının çalışması, kırsalda mı yoksa kentlerde mi yaşıyor olması gibi faktörler etkilidir (Blundell, 1988, s.46).

Tüketimi etkileyen sosyo-kültürel faktörlerden bir diğeri de referans gruplarıdır. Bu gruplar, tüketicilerin tutumlarını, fikir yapılarını ve değer yargılarını etkileyen insan toplulukları olarak tanımlanmaktadır (Mucuk, 1999, s.83). Birey doğduğundan itibaren farklı gruplaşmalar içerisinde yer alır. Bunlar bireyin yaşadığı ülke, şehir, çevre ve eğitim aldığı kurumlar, çalışma hayatındaki çevresi olarak sıralanabilir. Bu durum bireyi belirli bir gurubun üyesi haline getirmektedir. Birey o referans grubuna kendini ait hissedip bu gruba uymak istediği için, bu gruba ait tüm değerler bireyin bakış açısını ve kişisel görüşünü etkilemektedir. Referans guruplarının tüketici tercihlerini ve davranışlarını yönlendirmesine de tüketim harcamaları açısından ayrı bir önem arz eder. Tüketicinin bir mal ya da hizmet

hakkında bilgisi yoksa, referans gurubunu taklit etme, grubun yaptığına tabi olma eğiliminde olması buna en güzel örnektir (Mucuk, 1999, s.84).

1.3 Tüketimin Fonksiyonel İfadesi

İktisat yazınında tüketim (C) harfi ile gösterilmektedir. Toplumdaki tüm bireylerin doğrudan doğruya ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetleri kullanma eylemine tüketim denilmektedir. Tüketim harcamaları, bu eylemi gerçekleştirebilmek için yapılan parasal ödemelerin toplamından oluşmaktadır. Tüketim mikroekonominin konusuna girmekle birlikte birçok ülkede toplam harcamaların %60-80'e yakınıni teşkil ettiğinden dolayı makroekonominin de içinde ele alınmaktadır.

Tüketim fonksiyonu, farklı gelir seviyelerinde tüketim harcamalarının hangi yönde ve hangi oranda değişeceğini göstermektedir. Keynes, tüketimin temel olarak gelire bağlı olarak değişeceğini kabul etmiştir. Keynes, tüketimdeki değişimin harcanabilir gelirdeki değişmeden daha az olduğunu gösteren temel psikolojik kanuna inanmaktaydı. Söz konusu kanuna göre, gelir seviyesi yükseldikçe, tüketim harcamaları mutlak olarak artmakta fakat bu artış, gelirdeki nispi artış kadar olmamaktadır. Tüketim, düşük gelirli ailelerin gelirinin büyük kısmını kapsadığı halde, yüksek gelire sahip ailelerde gelir içerisindeki tüketimin payı azalırken tasarrufun payı artmaktadır. Konusu geçen varsayımlar altında tüketim ile gelir arasındaki doğrusal ilişkiyi bir fonksiyon halinde (Tüketim Fonksiyonu) şöyle yazabiliriz (Keynes, 1936, s.96):

$$C = C_0 + cY_d, \quad C_0 > 0, \quad 0 < c < 1 \quad (5)$$

şeklinde oluşmaktadır. Burada;

C : Toplam tüketim harcamasını

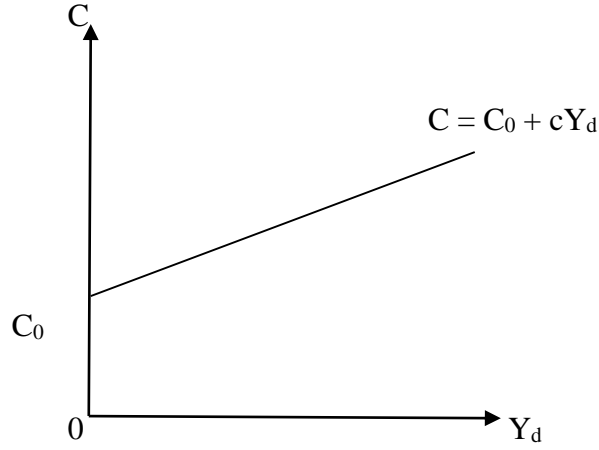
C_0 : Otonom tüketim harcamasını (Gelirden bağımsız tüketim harcamaları)

c : Marjinal tüketim eğilimini

Y_d : Harcanabilir geliri

göstermektedir.

Tüketim ve harcanabilir gelir arasındaki ilişki Şekil 2'de gösterilmiştir.



Şekil 2: Tüketim Fonksiyonu, Kaynak: Ünsal, 2005, s. 134.

Tüketim fonksiyonunda yer alan otonom tüketim(C_0), gelir 0 olduğu durumdaki tüketimi, c ise marjinal tüketim eğilimini göstermektedir. Keynes, otonom harcamaların daima pozitif olduğunu ve marjinal tüketim eğiliminin ekonomideki bireylere göre değişmekle birlikte 0 ile 1 arasında değiştiğini ortaya koymuştur. Marjinal tüketim eğilimi, tüketim fonksiyonunun eğimini, otonom tüketim harcamaları ise doğrunun tüketim eksenini kestiği noktayı belirlemektedir. Tüketim fonksiyonunu ifade eden denkleme göre, tüketim harcamaları, harcanabilir(kullanılabilir) gelirin artan bir fonksiyonudur.

Birçok iktisadi konuda olduğu gibi tüketim konusunda da temelde klasik iktisatçılar ve keynesyen iktisatçılar birbirinden ayrılmaktadır. Klasiklere göre düşük faiz oranları tüketimi canlandırmakta, yüksek faiz oranları ise tasarrufu özendirerek, tüketimi azaltmaktadır. Keynes ise bu görüşün zıttını savunarak kabul ettiği marjinal tüketim eğilimi değerinin 0 ile 1 değerleri arasında olması, ortalama gelir arttıkça ortalama tüketimin artacağı varsayımının yanında tüketimin birincil belirleyicisinin faiz değil gelir olduğunu belirtmiştir.

1.4 Tüketim Eğilimi ve Esneklik

Eğim ve esneklikler, tüketim fonksiyonunun açıklanmasında kullanılmaktadır.

1.5 Tüketim Eğilimi

Tüketim eğilimi, tüketicilerin gelirlerinden tüketime ayırdıkları pay olarak ifade edilebilmektedir. Ortalama ve marjinal tüketim eğilimi olarak ikiye ayrılmaktadır.

1.5.1.1 Ortalama Tüketim Eğilimi

Ortalama tüketim eğilimi (APC), belli bir dönemde gelirin ne kadarlık kısmının tüketime ayrıldığını gösteren orandır ve tüketim fonksiyonu üzerindeki herhangi bir noktadan orijine çizilen doğrunun yatay eksenle yaptığı açı, ortalama tüketim eğilimini vermektedir. Aşağıdaki şekilde gösterilebilir (Pekin, 2005, 142):

$$APC = \frac{C}{Y} \quad (6)$$

C: Tüketim

Y: Gelir

1.5.1.2 Marjinal Tüketim Eğilimi

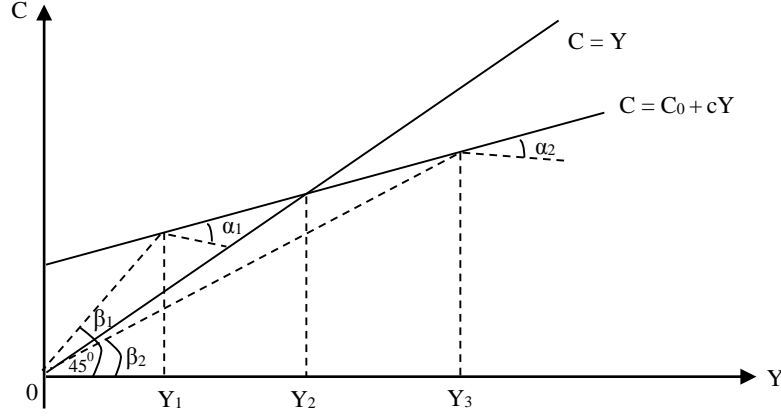
Dinler'e (2008, s.350) göre marjinal tüketim eğilimi, tüketicinin gelirinde meydana gelen bir birimlik artışın tüketim harcamaları üzerindeki etkisini göstermektedir. Marjinal tüketim eğilimi (MPC), gelirdeki değişme miktarı ile tüketimdeki değişme miktarı arasındaki orandır. Tanımından da anlaşılacağı gibi ortalama tüketim eğiliminden farkı, ortalama tüketim eğiliminin gelirin yüzde kaçının tüketime ayrıldığını, marjinal tüketim eğiliminin ise, gelirdeki artışın ne kadarının tüketime ayrıldığını göstermesidir. Buna göre marjinal tüketim eğilimi(MPC) (Abeysinghe ve Choy, 2004, s. 238).

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y} \quad (7)$$

ΔC : Tüketimde meydana gelen değişme

ΔY : Gelirde meydana gelen değişme

Marjinal tüketim eğilimi(MPC), aynı zamanda tüketim fonksiyonunun eğimidir (tüketim fonksiyonuna çizilen açının tanjantı) ve tüketim fonksiyonunun birinci türevi alınarak MPC bulunabilmektedir (Dinler, 2000; 304). Marjinal tüketim eğiliminin değeri, 0 ile 1 arasında değişebilmektedir. Gelirin tamamı tüketiliyorsa MPC, 1; gelirin tamamı tasarruf ediliyorsa MPC, 0 değerini almaktadır.



Şekil 3: Ortalama ve Marjinal Tüketim Eğilimi, Kaynak: Güran, 1999, s.83

C_0 ; otonom tüketimi(gelirden bağımsız tüketim), c ; marjinal tüketim eğilimini ifade etmektedir.

Yukarıdaki şekilden de görüldüğü üzere, kısa dönem tüketim fonksiyonu($C = C_0 + cY$) üzerindeki herhangi bir noktayı orjin ile birleştiren doğrunun yatay eksen ile yaptığı açılar (β_1 ve β_2), yüksek gelir düzeylerinde düşük gelir düzeylerine göre daha düşüktür. Buna göre, Y_1 gelir düzeyinde ortalama tüketim eğilimi(APC), Y_2 gelir düzeyine göre daha büyüktür ve gelir arttıkça ortalama tüketim eğilimi(APC) azalmaktadır. Marjinal tüketim eğilimi(MPC) ise, yukarıda çizilen kısa dönem tüketim fonksiyonunun doğrusal olması nedeniyle sabittir. Çünkü fonksiyonun üzerindeki noktalardan çizilen teğetlerin tabanla yaptığı açılar (α_1 ve α_2) ve bunların tanjantları birbirine eşittir. Uzun dönem tüketim fonksiyonu ($C=Y$) üzerinde ise, $APC=MPC$ 'dir.

1.5.2 Esneklik

Esneklik, matematiksel dayanağı olan ve türev kavramından esinlenerek üretilen bir kavramdır. Esneklik, bağımsız değişkende meydana gelen yüzde değişimin bağımlı değişkende meydana getirmiş olduğu yüzde değişmeye oranıdır

(Çoban, 2012, s.81). Burada talep(satın alma gücü ile desteklenmiş satın alma isteği)in fiyat esnekliği, talebin gelir esnekliği, talebin çapraz esnekliği kavramlarına değinilecektir. Engel kanunları açısından düşünüldüğünde talebin gelir esnekliği bize çalışmamızda fayda sağlayacak önemli bir kavramdır.

1.5.2.1 Talebin Fiyat Esnekliği

Talebin fiyat esnekliği, bir malın talep edilen miktarının, bu malın fiyatına karşı duyarlılığının ölçüsüdür. Yani bir malın talebindeki değişmelerin talep edilen miktarı nasıl etkilediğini gösterir. Örneğin Fenerbahçe, sezonluk kombine fiyatlarını %20 oranında arttırmaya karar verirse, acaba taraftarlar taleplerini % kaç azaltırlar? Bu sorunun cevabını bize talebin fiyat esnekliği verir. Kısaca talebin fiyat esnekliği, fiyatta meydana gelen yüzde birlikbir değişme karşısında tüketimde meydana gelen yüzde değişmeyi ifade etmektedir.

Talebin Fiyat Esnekliği = Talepteki Değişme Yüzdesi / Fiyattaki Değişme Yüzdesi

Matematiksel olarak da talebin fiyat esnekliği aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$e_p = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} \quad (8)$$

e_p : Talebin fiyat esnekliği

ΔP : Fiyatta meydana gelen değişme

ΔQ : Talepte meydana gelen değişme

1.5.2.2 Talebin Gelir Esnekliği

Talebin gelir esnekliği, gelirden meydana gelen yüzde birlik bir değişme karşısında tüketimde meydana gelen yüzde değişmeyi ifade etmektedir:

Talebin Gelir Esnekliği = Talepteki Değişme Yüzdesi / Gelirdeki Değişme Yüzdesi

Matematiksel olarak da talebin gelir esnekliği aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$e_g = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} \quad (9)$$

eg : Talebin gelir esnekliği

Talebin gelir esnekliği, tüketicinin bir maldan talep ettiği miktarın (Q), tüketicinin gelirindeki(Y) her % 1'lik değişme için % kaç değiştini göstermektedir. Örneğin, tüketicinin geliri % 5 artınca tüketicinin talep ettiği mal miktarı % 10 artmışsa, talebin gelir esnekliği 2 olacaktır.

Gelir esnekliği kavramı, malların sınıflandırılmasında kolaylıklar sağlamaktadır. Talebin gelir esnekliği, Engel eğrisinin esnekliğidir. Türkay (2007, s.75)'a göre Engel eğrisi, tüm değerler veri kabul edildiğinde(diğer şartlar sabitken) bir maldan talep edilecek miktarları nominal gelirin bir fonksiyonu olarak vermektedir. Talebin gelir esnekliği katsayısı artı işaretli ise söz konusu mal normal, eksi işaretli ise düşük maldır. Zorunlu malların gelir esnekliği 0 ile 1 arasında, lüks malların gelir esnekliği ise 1'den büyüktür (Ünsal, 2004, s.75-76).

1.5.2.3 Talebin Çapraz Esnekliği

Talebin çapraz esnekliği, bir malın fiyatındaki % değişmenin, diğer malın talebini % kaç etkilediğini gösterir. A ve B malları gibi iki maldan bahsettiğimizi düşünelim:

Talebin Çapraz Esnekliği = B Malının Talebindeki Yüzde Değişim / A Malının Fiyatındaki Yüzde Değişim

Matematiksel olarak da talebin çapraz esnekliği aşağıdaki şekilde ifade edilebilir:

$$e_{AB} = \frac{\frac{\Delta QB}{QB}}{\frac{\Delta PA}{PA}} \quad (10)$$

e_{AB} : Talebin çapraz esnekliği

ΔQ_B : B malının talebindeki değişim

ΔP_A : A malının fiyatındaki değişim

Talebin çapraz esneklik değeri pozitif ise A malının fiyatı arttığında b malının talebi artıyor demektir. Bu durumda A ve B malları ikame (birbiri yerine kullanılabilen örneğin koyun eti ile dana eti) mallardır. Talebin çapraz esneklik değeri negatif ise A malının fiyatı arttığında B malının talebi azalıyor demektir. Bu durumda A ve B malları tamamlayıcı (benzin fiyatı ile otomobil arasındaki ilişki gibi) mallardır. Söz konusu esneklik değeri sıfır ise A ve B malları ilişkisiz (peruk ile toplu iğne ilişkisi) mallardır.

1.6 Tüketimin Gelir Hipotezleri

1.6.1 Durgunluk Tezi

Keynesyen tüketim fonksiyonuyla ilgili ilk eleştiriler, Kuznets'in 1869-1936 dönemini içeren tüketim ve tasarrufun milli gelirdeki payının oldukça istikrarlı olduğunu gösteren çalışması ile ampirik olarak ortaya konulmuştur. Kuznets, 1869 yılında başlayan uzun dönem yıllık verilerin kullanıldığı çalışmasında, 1869 yılından başlayarak gelirin çok önemli bir şekilde artmasına karşılık, ortalama tüketim eğiliminin sabit kaldığı sonucunu elde etmiştir. Bu durum, Keynesyen tüketim fonksiyonunun temel varsayımlarına ters düşmektedir. Çünkü Keynes'e göre, milli gelir düzeyi yükselirken ortalama tüketim eğiliminin düşmesi gerekmektedir (Ünsal, 2005, s.420).

İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden yıllarda, Kuznets'in dışında çok sayıda iktisatçı tarafından yapılan çalışmalarda da uzun dönem zaman serisi verileri kullanıldığında, elde edilen tüketim fonksiyonunun şeklinin Keynes'in tüketim fonksiyonundan farklı olduğu ortaya çıkmış, Keynesyen tüketim fonksiyonuna duyulan güven sarsılmıştır. Hanehalkı bütçe verilerinin ve kısa dönem yıllık verilerin Keynesyen tüketim fonksiyonunun geçerli olduğunu, fakat uzun dönem yıllık verilerin Keynesyen tüketim fonksiyonunun geçersiz olduğunu göstermesi durumuna, "durgunluk tezi" adı verilmektedir (Mankiw, 2010, s.516).

Keynesyen tüketim fonksiyonu ile ilgili eleştirilerin bir kaynağı da durgunluk tezi ile ilgilidir. Eğer insanlar daha zengin olduklarında daha çok tasarruf ederlerse, iktisadi büyüme sonucu ortalama gelirler yükseldiğinde toplum daha çok tasarruf yapacaktır. Tasarruf oranındaki bir artış, gelirdeki artışa oranla yatırımlarda ya da bütçe açıklarında daha büyük bir artış olmasını gerektirecektir. 1930’lu yılların sonlarına doğru, gelirdeki yükselme sonucu artan tasarruf sızıntısının, kamu açıkları ve yatırımları aşması durumunda ekonominin yüksek oranlı işsizlikle birlikte durgunluğa gireceğinden endişe ediliyordu. Tasarrufların aşırı artmasından kaynaklanan sürekli durgunluk ve yüksek oranlı işsizlik korkusu “durgunluk tezi” olarak adlandırılmıştır (Modigliani, 1986, s. 151-152).

1.6.2 Zamanlararası Tüketim Seçimi: I.Fisher Modeli

Zamanlararası Tüketim Seçimi veya bir diğer ifadeyle İki Dönemli Model, Irving Fisher (1930) tarafından geliştirilmiştir. Fisher bu modelde, zamanlararası tüketim tercihi yaparken tüketicilerin, karşılaştıkları kısıtlar altında nasıl karar verdiklerini göstermeye çalışmıştır. Bu teoride tüketicinin uzun bir zaman ufku boyunca tüketim ve tasarruf tercihleri araştırılmakta ve tüketicinin kısıtlar göz önünde bulundurularak her bir dönemde kendisine en uygun olan yani toplam faydasını maksimize edecek olan optimum tüketim kalıbını seçme yöntemleri üzerinde durulmaktadır. Fisher, analizinde farksızlık eğrileri ve zamanlararası bütçe kısıtından faydalanmıştır.

Fisher’in modeline göre, tüketiciler gelirlerinin bir kısmını harcamayıp tasarruf edebilme veya borç alarak mevcut gelirlerinden daha fazla harcama yapma imkânına sahiptirler. İnsanlar ne kadar tüketebileceklerine ve ne kadar tasarruf edeceklerine karar verirken bugünkü ve gelecekteki tatminlerini göz önünde bulundurmaktadırlar. Çünkü bugün daha fazla tüketerek bugünkü zevkleri arttırmak, gelecekte daha az zevk elde etmek anlamına gelebilmektedir. Bu nedenle, bugünün ve geleceğin birlikte değerlendirilmesi önem arz etmektedir (Mankiw, 2010, s.518). Fisher analizinin daha basit olması için, insanların yaşamının iki dönemden oluştuğunu varsaymıştır. Ona göre bir insanın yaşamı birinci dönem ve ikinci dönem olmak üzere iki dönemden oluşmaktadır. Birinci dönem şimdiki, ikinci dönem geleceği temsil etmektedir.

Fisher'in analizi bazı temel varsayımlar üzerine kurulmuştur (Sachs and Larrain, 1993, s.84-88):

- Hanehalkı geçmişten gelen hiçbir varlığa sahip değildir,
- Hanehalkı öldüğünde hiçbir varlığa sahip olmayacaktır,
- Gelecek kuşaklara miras bırakma güdüsü yoktur,
- Hiç kimse borç içinde ölmeyecektir.

1.6.2.1 Zamanlararası Bütçe Doğrusu ve Bütçe Kısıtı

Zamanlararası bütçe doğrusu, tüketicinin birinci ve ikinci dönemde gerçekleştirebileceği tüketimi oluşturan bileşenleri göstermektedir. Bireyin bugün ne kadar tüketimde veya tasarrufta bulunacağı, zamanlararası bir seçimi gerektirmektedir. Çünkü bireyin bugün ne kadar tüketeceği, gelecekte ne kadar tüketeceğini etkiler. Bireyler, ne zaman ve ne kadar tüketimde bulunacaklarına karar verirken zamanlararası bütçe kısıtı ile karşı karşıyadırlar. Yani, zamanlararası bütçe kısıtı altında tüketim bileşimlerini belirlemektedirler. Bunun anlamı, bireylerin bugün ve gelecekte ne kadar tüketimde bulunabileceklerinin gelirleriyle sınırlı olmasıdır.

Gelirin tüketilmeyen kısmı tasarruftur. Buna göre, birinci dönemdeki tasarruf miktarını hesaplamak için, birinci dönem gelirinden birinci dönem tüketimini çıkarmak gerekmektedir. Bu etki göz önüne alındığında, birinci dönem tasarrufu:

$$S = Y_1 - C_1 \quad (11)$$

S : Birinci dönem tasarrufu

Y_1 : Birinci dönem geliri

C_1 : Birinci dönem tüketimi

S, pozitif tasarrufu veya borçlanma(negatif tasarruf)ı temsil etmektedir. Tüketicinin birinci dönemdeki tüketiminin birinci dönemdeki gelirinden az olması durumunda pozitif tasarruf söz konusudur, birinci dönem tüketiminin birinci dönemdeki gelirinden fazla olması durumunda ise tüketici borçlanmakta ve S değeri negatif olmaktadır (Mankiw, 2010, s.518).

Fisher'e göre ikinci dönemde tasarruf yapılmadığı için, gelirin tamamı harcanmaktadır ve ayrıca ikinci dönem tüketimini etkileyen, birinci dönemde yapılan tasarruf miktarı da söz konusudur. İkinci dönemdeki tüketim miktarını şu şekilde gösterebiliriz:

$$C_2 = (1 + r)S + Y_2 \quad (12)$$

C_2 : İkinci dönem tüketimi,

R : Reel faiz oranını,

Y_2 : İkinci dönem geliri

göstermektedir. Bu eşitliğe göre, ikinci dönem tüketimi, ikinci dönem geliri ile birinci dönemdeki tasarruf miktarı ve bunun sağladığı faiz gelirinin toplamına eşittir (Yıldırım vd, 2008, s. 533).

Tüketicinin bütçe kısıtı oluşturulurken borçlanma ve tasarrufta bulunma faiz oranları eşit kabul edilerek birinci ve ikinci eşitlik birleştirilir ve aşağıdaki eşitlik elde edilir (Mankiw, 2010, s.519):

$$C_2 = (1 + r)(Y_1 - C_1) + Y_2 \quad (13)$$

Denklemleri daha anlaşılır hale getirmek için terimleri aşağıdaki şekilde düzenleyebiliriz:

$$(1+r)C_1 + C_2 = (1+r)Y_1 + Y_2 \quad (14)$$

Şimdi eşitliğin her iki tarafını $(1+r)$ 'ye bölersek:

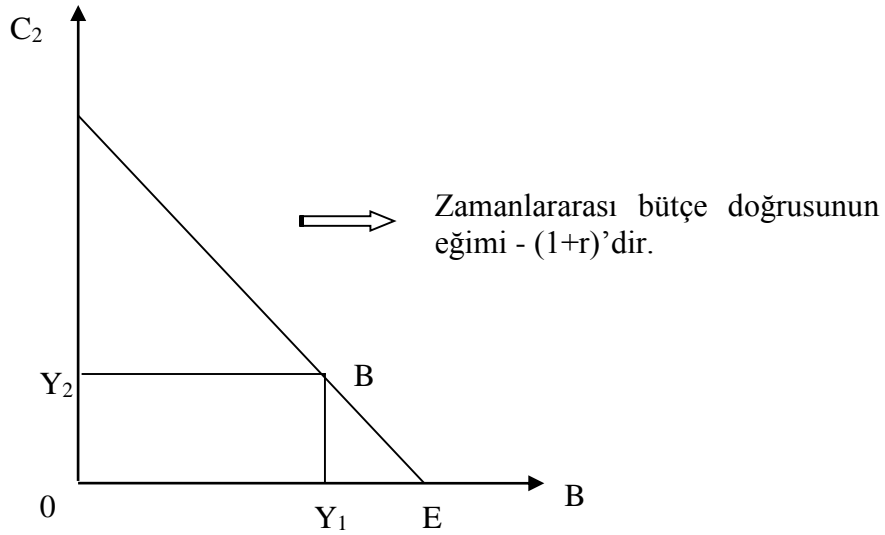
$$C_1 + \frac{C_2}{1+r} = Y_1 + \frac{Y_2}{1+r} \quad (15)$$

$C_1 + \frac{C_2}{1+r}$: Hayat boyu tüketimin şimdiki değeri

$Y_1 + \frac{Y_2}{1+r}$: Hayat boyu gelirin şimdiki değeri

eşitliği elde edilir. Tüketicinin zamanlararası bütçe kısıtını gösteren (15) nolu eşitlik, birinci dönem tüketimi ve ikinci dönem tüketiminin bugünkü değerinin, birinci dönem ile ikincidönem gelirinin bugünkü değerine eşit olduğunu göstermektedir. Yani, hayat boyu tüketimin şimdiki değeri ile hayat boyu gelirin şimdiki değeri rasyolarının aynı olduğunu gösteren eşitliktir.

Bütçe kısıtı, faiz oranı sıfır olduğunda iki dönemdeki toplam tüketimin iki dönemdeki toplam gelire eşit olduğunu göstermektedir. Faiz oranının sıfırdan büyük olduğu durumlarda ise -ki genellikle böyledir- gelecekteki tüketim ve gelecekteki gelir $(1+r)$ faktörü ile iskonto edilmektedir. Bu iskonto işlemi, tasarruf üzerinden elde edilen faizden kaynaklanmaktadır. Tüketici, tasarruf edilen cari gelir üzerinden faiz elde ettiği için gelecekteki gelir cari gelirden daha az değerli olacaktır. Benzer bir şekilde, gelecekteki tüketimin karşılığı faiz kazanmış olan tasarruflardan ödendiği için, gelecekteki tüketimin bedeli cari tüketimin bedelinden daha azdır (Mankiw, 2010, s. 519-520). Fisher modeline göre, tüketicinin bütçe kısıtı şekil 4’de gösterilmiştir:



Şekil 4: Tüketicinin Zamanlararası Bütçe Kısıtı, Kaynak: Sachs ve Larrain, 1993, s.87.

Şekildeki DE doğrusu, tüketicinin zamanlararası bütçe kısıtını göstermektedir. Bu doğru, tüketicinin birinci ve ikinci dönemde sahip olabileceği tüketim bileşenlerini göstermekte ve üzerindeki noktalara borç alma ve borç verme yoluyla ulaşılabilir. Şekilde, B noktasındaki bir bireyin birinci dönem geliri Y_1 , ikinci dönem geliri Y_2 'dir. B noktasında, tüketici her iki dönemde tam olarak geliri kadar tüketim yapmaktadır. Bu yüzden, iki dönem arasında ne tasarruf ne de borçlanma söz

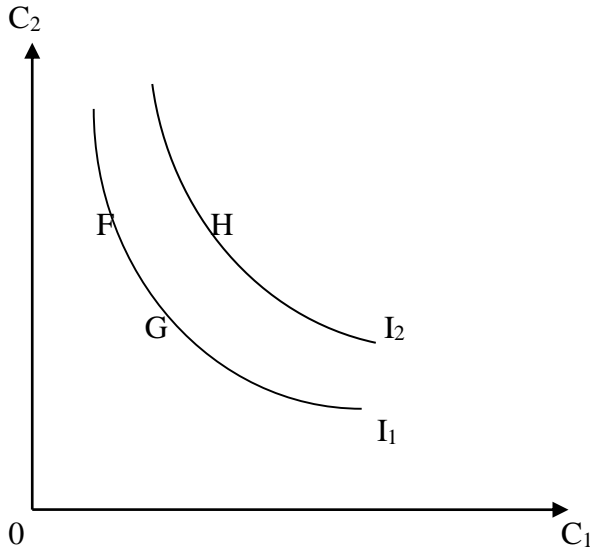
konusudur. Şekildeki D noktasında, tüketici birinci dönemde hiç tüketim yapmamakta ve bütün gelirini tasarruf etmektedir. E noktasında ise, tüketici ikinci dönemde hiç tüketim yapmamayı planlamakta ve ikinci dönem gelirinin tümüne karşılık borçlanarak iki dönemdeki tüm gelirini birinci dönemde harcamaktadır. Bir tüketici D ve E arasındaki herhangi bir noktada bulunabilir. B noktasından aşağıya doğru gidilmesi borçlanma ile mümkündür. Çünkü söz konusu noktalarda tüketicinin cari tüketimi, cari gelirini aşmakta ve bu nedenle tüketicinin borçlanması gerekmektedir. Tüketicinin B ve D arasındaki noktalardan birini seçmesi, birinci dönemde gelirinden daha az bir kısmını tükettiği ve kalanını tasarruf ettiği anlamına gelmektedir.

Zamanlararası bütçe doğrusunun eğimi $-(1+r)$ 'dir. Tüketicinin zamanlararası alternatif tüketim olasılıklarını göstermektedir. Buna göre doğru üzerinde, birinci dönemde reel harcamalarda meydana gelen bir birimlik bir azalış veya artışta, ikinci dönemde reel harcamalarda $(1+r)$ birimlik bir artış veya azalış meydana gelmektedir.

Özetleyecek olursak, tüketici birinci dönemde tüketimini artırmak isterse o kadar borçlanacağı anlamına gelmektedir. Tüketicinin borçlanması demek, ileride daha az tüketeceği anlamına gelmektedir. Yani şimdiki tüketimini arttırması (borçlanmayı arttırması demek), gelecekteki tüketimini azaltması yoluyla olur. Benzer bir şekilde ikinci dönemdeki tüketim miktarını arttırma, cari tüketimdeki bir azalma, borç verme artışı ile mümkündür. Tüketici tüm bu kararlarda zamanlararası bir seçim yapma zorunluluğu ile karşı karşıyadır.

1.6.2.2 Zamanlararası Farksızlık Eğrileri

Farksızlık eğrileri tüketici davranışları analiz edilirken kullanılan önemli bir araçtır. Zamanlararası farksızlık eğrisi kavramı, tüketiciye aynı toplam fayda düzeyini sağlayan bugünkü ve gelecekteki tüketim bileşimlerinin geometrik yerini ifade etmektedir (Yıldırım ve Karaman, 2003, s.495). İki dönemli modelde de farksızlık eğrilerini, tüketiciye iki dönemde eşit fayda sağlayan tüketim bileşimlerini göstermek için kullanılmıştır. Zamanlararası farksızlık eğrileri aşağıdaki gibi gösterilebilir.



Şekil 5: Zamanlararası Farksızlık Eğrileri, Kaynak: Yıldırım ve Karaman, 2003, s.495.

I_1 ve I_2 , zamanlararası farksızlık eğrileridir. Tüketicilere sırasıyla birinci ve ikinci dönemde eşit fayda düzeyi sağlayan tüketim bileşimlerini göstermektedirler. Bu eğriler üzerindeki her noktada tüketiciye eşit fayda sağlamaktadırlar. Örneğin I_1 eğrisi üzerindeki F ve G noktaları birinci ve ikinci dönemde, tüketicinin farklı tüketim bileşimlerine rağmen eşit fayda düzeyine sahip olduğu noktaları göstermektedir. Ama orijine daha uzak olan bir farksızlık eğrisi daha yakın olana göre tüketiciye daha yüksek bir fayda düzeyini sağlamaktadır. Bu nedenle tüketiciler orijine daha uzak olan bir zamanlararası farksızlık eğrisi üzerinde bulunmayı isterler. Yani F veya G noktasında bulunmaktansa H noktasında bulunup her iki dönemde de daha fazla tüketimde bulunarak tatmin düzeylerini arttırmayı tercih etmektedirler.

Farksızlık(kayıtsızlık) eğrisi, tüketiciye üzerindeki her noktada aynı fayda düzeyini veren tüm mal bileşenlerinin oluşturduğu eğridir (Henderson ve Quant, 1986, s.8). Tüketici bir farksızlık eğrisi üzerinde herhangi bir noktada bulunabilmekte ama tüketicinin bir noktadan diğerine geçebilmesi için birinci ve ikinci dönemdeki tüketim miktarlarını değiştirmesi gerekmektedir. Buna göre tüketici, birinci dönemdeki tüketimini arttırmak istediğinde ikinci dönemdeki tüketimini azaltmak zorundadır. Bu sayede, F noktasında ise G noktasına geçebilmektedir. Benzer şekilde, ikinci dönemdeki tüketimini arttırmak istediğinde ise birinci dönemdeki tüketimini azaltması gerekmektedir.

Farksızlık eğrisi üzerindeki herhangi bir noktanın eğimine marjinal ikâme oranı (MRS) denilmektedir. Bu oran, tüketicinin ikinci dönemde daha fazla tüketebilmesi için birinci dönem tüketiminden ne kadar vazgeçmesi gerektiğini göstermektedir. Tüketicinin herhangi bir dönemdeki tüketimini arttırabilmesi için diğer dönemdeki tüketimini azaltması gerekmektedir. Bu nedenle marjinal ikâme oranı negatiftir. Bir başka deyişle zamanlararası farksızlık eğrileri negatif eğimlidirler (Sachs ve Larrain, 1993, s.89):

$$MRS = -\frac{\Delta C_2}{\Delta C_1} \quad (16)$$

MRS: Marjinal ikame oranı

ΔC_1 : Birinci dönemde tüketim miktarındaki değişim

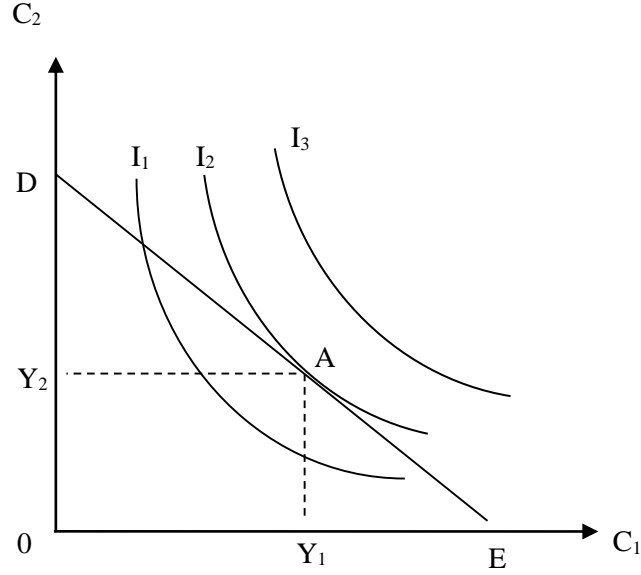
ΔC_2 : İkinci dönemde tüketim miktarındaki değişim

Zamanlararası farksızlık eğrilerinin bir diğer özelliği, orijine göre dış bükey olmalarıdır. Bu durum, azalan marjinal ikâme oranı ile açıklanmaktadır. Çünkü belli bir dönemde tüketilen malların miktarı arttığında o malların sağladığı fayda düzeyi azalmaktadır. Fayda fonksiyonu, belirli bir zaman dilimindeki tüketime göre tanımlanır. Tüketicinin belirli bir mal bileşiminden sağlayacağı fayda veya tatmin düzeyi, tüketimin yapıldığı zaman diliminin uzunluğuna bağlıdır. On tabak dondurmadan elde edilecek fayda, bu dondurmaların bir saatte mi yoksa bir ayda mı tüketileceğine göre değişir (Henderson ve Quant, 1986, s.7). Örneğin F noktasında, tüketicinin birinci dönemdeki tüketimi düşük, ikinci dönemdeki tüketimi ise yüksektir. Yani F noktasında marjinal ikâme oranı büyüktür. Bunun anlamı, tüketicinin birinci dönemdeki tüketiminden bir birim vazgeçmesi için ikinci dönemdeki tüketiminden daha fazla vazgeçmesi gerektiğidir (Mankiw, 2010, s.521). Benzer şekilde, tüketicinin birinci dönemdeki tüketim miktarının yüksek olduğu, ikinci dönemdeki tüketim miktarının ise düşük olduğu G noktasında ise tüketicinin, bir birim birinci dönem tüketiminden vazgeçmesi için ikinci dönem tüketiminden çok daha az vazgeçmesi yeterli olmaktadır. Çünkü marjinal ikâme oranı küçüktür.

1.6.2.3 Zamanlararası Optimizasyon Sorunu

Tüketiciler her iki dönemde de orijine en uzak farksızlık eğrisinde bulunup faydalarını maksimize etmek istemektedir. Ama tüketiciler bütçe kısıtı ile karşı karşıyadır ve ulaşabilecekleri en yüksek farksızlık eğrisi mevcut bütçe kısıtına göre belirlenmektedir. Diğer şartlar sabitken, zamanlararası farksızlık eğrisinin bütçe doğrusuna teğet olduğu nokta, birinci ve ikinci dönemdeki optimum tüketim bileşimini vermektedir. Bu, aşağıdaki Şekil 6'da A noktasına karşılık gelmekte ve tüketicinin ulaşabileceği en iyi tüketim bileşimini göstermektedir. Tüketicinin ulaşabileceği en yüksek kayıtsızlık eğrisi, bütçe doğrusuna A noktasında teğet olan I_2 kayıtsızlık eğrisidir. Tüketicinin mevcut bütçe kısıtı altında I_3 zamanlararası farksızlık eğrisinin sağladığı fayda düzeyine ulaşması mümkün değildir ve rasyonel bir tüketici I_2 'den daha az fayda düzeyi sağlayan bir farksızlık eğrisi üzerinde bulunmak istemeyecektir. Bu nedenle I_1 zamanlararası farksızlık eğrisi gibi kendisine daha az fayda düzeyi sağlayan bir eğri üzerinde bulunmak, rasyonel bir tüketicinin seçeceği bir durum olmamaktadır. Çünkü I_1 zamanlararası farksızlık eğrisinin üzerinde, gerçekleştirilebileceği en yüksek tüketim imkânından daha az tüketimde bulunabilmekte ve dolayısıyla da daha az fayda elde edebilmektedir (Sachs ve Larrain, 1993, s.88-90).

Optimum tüketim bileşimini veren A noktasında, zamanlararası bütçe doğrusunun eğimi, zamanlararası farksızlık eğrisinin eğimine eşittir. Zamanlararası bütçe doğrusunun eğimi, $-(1 + r)$ 'dir, yani zamanlararası farksızlık eğrisinin eğimi, marjinal tüketim eğilimini verir. Fisher'in "Zamanlararası Optimizasyon Teorisi", cari tüketimin cari gelirden sapmasına izin vererek tüketicilere borçlanma ve tasarruflar yoluyla tüketimlerini düzeltirme imkânı vermektedir. Tüketicilerin birinci veya ikinci dönemdeki gelirlerinde meydana gelen değişmelerin etkilerini her iki döneme yayarak hafifletmelerine, tüketim düzeltirmesi denilmektedir. Fayda maksimizasyonuna dayalı bu analize göre birinci dönem tüketimi, birinci dönem geliri yanında, ikinci dönem gelirin de bağlıdır (Ünsal, 2003, s.426-427). Burada asıl önemli olan, hangi dönemin geliri artarsa artsın tüketicinin borç alma ve borç verme imkânına sahip olduğu için her iki dönemdeki tüketim miktarını değiştirebilmesidir.



Şekil 6: Zamanlararası Optimizasyon, Kaynak: Mankiw, 2010, s.522

Tüketiciler, her iki dönemde de orjine en uzak olan farksızlık eğrisi üzerinde bulunup faydalarını maksimum yapmak istemektedir. Fakat tüketiciler bütçe kısıtı ile karşı karşıyadır ve ulaşabilecekleri en yüksek farksızlık eğrisi mevcut bütçe kısıtına göre belirlenmektedir (Ünsal, 2005, s. 426). Diğer şartlar sabitken, zamanlararası farksızlık eğrisinin bütçe doğrusuna teğet olduğu nokta, birinci ve ikinci dönemdeki optimum tüketim bileşimini vermektedir. Bu durum, Şekil 6’da A noktasına karşılık gelmekte ve tüketicinin ulaşabileceği en iyi tüketim bileşimini göstermektedir. Tüketicinin ulaşabileceği en yüksek farksızlık eğrisi, bütçe doğrusuna A noktasında teğet olan I_2 farksızlık eğrisidir.

Tüketicinin mevcut bütçe kısıtı altında I_3 zamanlararası farksızlık eğrisinin sağladığı fayda düzeyine ulaşması mümkün değildir. Rasyonel bir tüketici, I_2 ’den daha düşük bir fayda düzeyini temsil eden farksızlık eğrisi üzerinde bulunmak istemeyecektir. Bu nedenle, I_1 farksızlık eğrisi gibi kendisine daha az fayda sağlayan bir eğri üzerinde bulunmayı tercih etmeyecektir.

Fisher modeline göre tüketimin, cari ve gelecekteki gelirin bugünkü değerine bağlı olduğu ve dolayısıyla Keynes’in tüketim fonksiyonunun aksine, bu modelde tüketimin, tüketicinin hayatı boyunca beklediği gelirlerine bağlı olduğu kabul edilmiştir (Çalışkan, 2003, s. 67).

1.6.3 Mutlak Gelir Hipotezi: John Maynard Keynes

Tüketim teorileri içinde, ilk olarak tüketim teorisini makro düzeyde ortaya koyan Keynes olmuştur. Gelir ile tüketim arasındaki ilişkiyi sistemli bir şekilde inceleyen Keynes, 1936 yılında yayınladığı “General Theory of Employment Interest and Money” adlı eserinde, “temel psikolojik yasa”dan hareketle bu teoriyi geliştirmiştir.

Temel psikolojik yasaya göre; insanlar, gelirleri arttıkça tüketimlerini de artırma eğilimindedirler. Ancak bu eğilimler, gelirlerin arttığı büyüklükte ve aynı miktarda olmaz. Yani kısa dönemde ortalama tüketim eğilimi $\left(\frac{C}{Y}\right)$, marjinal tüketim eğilimi $\left(\frac{\Delta C}{\Delta Y}\right)$ 'den büyüktür (Keynes, 1936, s.87). Yani Keynes tüketimi mutlak gelirin bir fonksiyonu olarak ele almaktadır.

Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre tasarruf(S), gelirin tüketilmeyen kısmıdır. Yani

$$Y=C+S \quad (17)$$

dir. Bu kabulün nedeni Genel Teori'ye dayanmaktadır. Keynes'e (1936, s.104) göre, cari dönemde yapılan tasarruf sadece cari dönem gelirineline bağlıdır. Genel Teori'de tasarrufun diğer bir belirleyicisinin faiz oranı olduğu, fakat gelecekteki belirsizlikler nedeniyle tasarrufun tek belirleyicisinin cari gelir olduğu düşünülmektedir. Gelir düzeyi veri iken cari dönemde tüketime teşvik eden bir faiz oranının, uzun dönemde tüketimi nasıl etkileyeceği belirsiz ve karmaşıktır (Keynes, 1936, s.93). Çünkü subjektif faktörler bazı bireyleri aynı faiz haddinde tasarruf yapmaya teşvik edebilecekken bazı bireyleri tüketime teşvik edebilir. Faiz oranı uzun bir dönem boyunca çok fazla değişirse, subjektif faktörlerin değişmesine neden olabilecek ve sosyal alışkanlıkları etkileyebilecektir. Ama bu etkiler olumlu mu yoksa olumsuz yönde mi olacağını önceden hissetmek zordur. Aynı şekilde faiz oranındaki kısa dönemli değişmeler, tüketim harcamaları üzerinde doğrudan bir etkiye sahip değildirler. Keynes bu düşüncesini şöyle açıklar:

"Gelirleri deđiřmediđi halde faiz oranı %5'den %4'e dūřtūđinde, yařam řeklini deđiřtirecek olan řok insan yoktur."(Keynes, 1936, s.94).

Genel Teori'ye gōre, veri gelir dūzeyinde faiz oranındaki kūçuk bir deđiřmenin, belki de en ōnemli etkisi, hisse senedi ve diđer aktiflerin fiyatlarını etkilemesidir. Bu etki sermaye deđerinde řok sık beklenmedik deđiřimler meydana getirir. Bu durum bireyin, cari harcama yapma gūdūlerini gūçlendirebilir. Keynes (1936, s.94)'e gōre:

"Tecrūbelere dayanarak ulařılan sonuç řudur ki, veri bir gelir dūzeyinde, faiz oranındaki kısa dōnemli deđiřmelerin, bireysel harcamalar üzerindeki etkisi ikinci derecede ōneme sahiptir ve nispeten ōnemsizdir."

Bireylerin gelirleri mutlak sayı olarak bir artıř gōstermekle beraber gelir seviyesindeki artıř dūzeyinde olmamaktadır. Yani yūksel gelir gruplarında; gelir seviyesinin yūkselmesi bōyle bir durum arz ederken, dūřuk gelir seviyesinde ise tūketim gelirin tamamını kapladıđı için gelirdeki herhangi bir artıř hemen tūketime yōnelmektedir (Ūlgener, 1991, s.159). Bōylece deđiřik gelir seviyelerinde gelirin artması durumunda marjinal tūketim eđilimi farklı ōzellikler gōsterir. Kural olarak dūřuk gelir seviyelerinde marjinal tūketim eđilimi kuvvetli, yūksel gelir seviyelerinde ise dūřuktur. Mutlak gelir teorisini;

$$C = b_0 + b_1 Y \quad (18)$$

řeklindeki bir fonksiyonla gōstermek mūmkündür. Burada; C tūketimi, b_1 marjinal tūketim eđilimini ve Y de gelir seviyesini ifade etmektedir. Bu fonksiyonda, kısa dōnemde reel tūketim, reel gelirin kararlı bir fonksiyonudur. Ayrıca marjinal tūketim eđilimi pozitif, fakat birden kūçuktur ve gelir arttıķa ortalama tūketim eđilimi giderek kūçūlūr (Keynes, 1936, s.96). Bu durumu dōnemler itibariyle kısa ve uzun dōnem için iki farklı řekilde açıklayabiliriz.

Birincisi; tüketiciler, edindikleri tüketim alışkanlıkları nedeniyle tüketimlerini, gelirlerinde meydana gelen değişmelere kısa vadede ayarlayamamaktadırlar. Dolayısıyla kısa dönemde gelir artınca tasarruf artar ve gelir azalınca tasarruf azalır.

İkincisi; uzun dönemde gelir artışları neticesinde ihtiyaçlarının çoğunu karşılayıp doyum noktasına yaklaşan tüketici, gelirindeki artışın büyük bir kısmını tasarrufa ayıracaktır.

Bu düşünceler doğrultusunda Keynes, statik mahiyetteki kısa dönemli araştırmalarında gelir-tüketim ilişkisini ifade eden,

$$C = b_0 + b_1Y \quad b_0 > 0 \quad , \quad 0 < b_1 < 1 \quad (19)$$

şeklindeki doğrusal tüketim fonksiyonunu kullanmıştır (Ott vd, 1981, s.62). Burada C; tüketimi, Y; geliri, b_0 ; otonom tüketimi, b_1 ; marjinal tüketim eğilimi ($\partial C/\partial Y$)'yi göstermektedir. Burada ortalama tüketim eğilimi;

$$APC = \frac{C}{Y} = \frac{b_0}{Y} + b_1 \quad (20)$$

ve marjinal tüketim eğilimi;

$$MPC = b_1 = \frac{\partial C}{\partial Y} \quad (21)$$

'dir. $APC > MPC$ 'dir, yani $\frac{b_0}{Y} + b_1 > b_1$ 'dir. Eğer Y artarsa $\frac{b_0}{Y} + b_1$ değeri azalır ve Y sonsuza giderken $\frac{b_0}{Y} + b_1$ değeri b_1 'e yaklaşır.

Bu bilgiler ışığında Mutlak Gelir Hipotezi şu dört özellik çerçevesinde toplanabilir (Spanos, 1989, s.155):

1. Reel tüketim, reel gelirin istikrarlı bir fonksiyonudur ($C = f(Y)$)
2. Marjinal tüketim eğilimi $MPC = \partial C / \partial Y$ ve $0 < MPC < 1$.
3. Ortalama tüketim eğilimi $APC = C/Y$ ve $APC > MPC$.
4. Gelirin tüketilen oranı, APC, gelir arttıkça azalır, yani $[\partial(C / Y) / \partial Y] < 0$ 'dır.

Bir kısa dönem analizi yapan Mutlak Gelir Hipotezi, tasarruf fonksiyonunu $Y=C+S$ formülünden C çekilip $C = b_0 + b_1Y$ de yerine konularak,

$$S = -b_0 + (1-b_1)Y, \quad b_0 > 0 \text{ ve } 0 < b_1 < 1 \quad (22)$$

şeklinde Mutlak Gelir Hipotezi'nin tasarruf fonksiyonu bulunmuş olur. Bu fonksiyon doğrusaldır ve $-b_0$ ile tanımlanan kesişme katsayısı nedeniyle S ile Y arasında oransal bir ilişki yoktur, b_0 'ın işareti negatif olduğu için yatay eksene Y, dikey eksene S yerleştirildiğinde, tasarruf fonksiyonu -a'ya eşit olan negatif bir değerden başlayacaktır. Tasarruf fonksiyonunun eğimi $(1-b_1)$ 'dir ve bu değer, gelirdeki bir birimlik artışın tasarrufu ne kadar etkileyeceğini gösteren marjinal tasarruf eğilimi (MPS) olarak ifade edilir.

$$MPS = 1-b \text{ ve } MPC+MPS=1 \quad (23)$$

'dir. $S = -b_0 + (1-b_1)Y$ ifadesinin her iki tarafı Y 'ye bölüldüğünde, gelirin tasarruf edilen oranını gösteren, ortalama tasarruf eğilimi (APS) elde edilir.

$$APS = S/Y = -b_0/Y + (1-b) \text{ ve } APC+APS=1 \quad (24)$$

Formülden de görüldüğü üzere, gelir arttıkça, b_0/Y azalacak ama b_0/Y negatif işaretli olduğu için APS artacaktır.

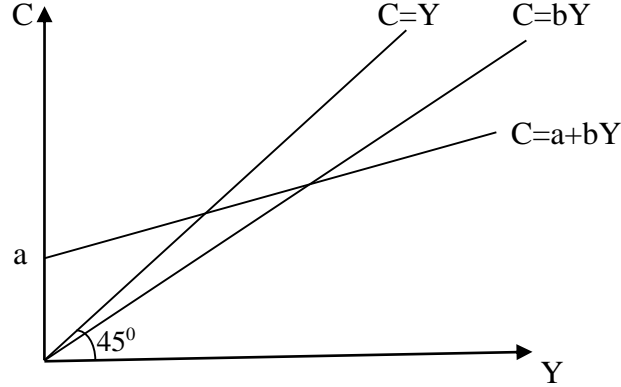
Mutlak Gelir Hipotezi'ne göre tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmına eşittir ve bir artık olarak kabul edilmektedir. Yani tasarruf, cari dönem tüketim kararından değil, sadece cari dönem reel gelirindeki değişmelerden etkilenmektedir. Gelir arttığı zaman APS artmakta gelir azaldığı zaman APS azalmaktadır. Tasarruf fonksiyonu da tüketim fonksiyonu gibi bir kesişme katsayısına sahiptir. Buradan gelirdeki bir birim değişimin tasarrufu nasıl etkileyeceğini gösteren marjinal tasarruf eğilimi(MPS), gelirin tasarruf edilen oranından daima büyüktür.

Keynes sonrası yapılan bazı çalışmalarda gelir ile tüketim arasındaki kısa vadedeki ilişki doğrulanmıştır. Ancak uzun dönemde gelirden başka, tüketim üzerinde etkili olabilecek başka faktörlerin de olabileceği Pigou, Tobin ve Smithies gibi araştırmacılar tarafından ifade edilmiştir. Buna göre uzun dönemde tüketim üzerinde etkili olabilecek diğer faktörler şöyle sıralanmıştır:

- **Yeni tüketim mallarının bulunması:** Yeni malların piyasaya arz edilmesi tüketicilerin tüketim arzusunu artırır ve gelirdeki artışın bir kısmının tüketime ayrılmasına neden olur.
- **Kentleşme:** Köyden kente göç, gelir artışıyla birlikte tüketim artışını da ortaya çıkarmaktadır.
- **Gelir dağılımının düzenlenmesi:** Uzun dönemde gelir dağılımının eşitlenmesine yönelik gayretler, düşük gelir grubundaki tüketicilerin yüksek gelire kavuşması anlamına gelmektedir. Düşük gelirli olanların marjinal tüketim eğilimi yüksek olduğundan gelirdeki artışın büyük bir kısmı tüketime gidecektir.
- **Nüfus popülasyonu içinde yaşlı nüfusun oranının artması:** Özellikle gelişmiş ülkelerde yaşlı nüfusun tasarruf miktarı az olduğundan marjinal tüketim eğilimi yüksektir. Yaşlı nüfus miktarının daha da artması toplam tüketimi artıracaktır. Ancak az gelişmiş ülkelerde ve geleneksel yapıya sahip toplumlarda, gelecek nesillere daha güvenli yarınlar bırakma endişesi her dönemde tasarrufa yönelimi canlı tutmaktadır.
- **Servet birikimindeki artış (Pigou etkisi):** Tüketicilerin uzun dönem servetlerindeki artışlar, özellikle ileriki yaşlarda onların hayata daha güvenle bakmalarına neden olabileceği için insanları tüketime yönlendirir.

Bu nedenleri göz önüne alarak kısa dönem tüketim fonksiyonları zaman içerisinde paralel artışlar göstererek, orjinden geçen uzun dönem tüketim

fonksiyonunu oluştururlar. Kısa ve uzun dönem tüketim fonksiyonları ile uzun dönemde kısa dönem tüketim fonksiyonunda meydana gelen kaymaları aşağıdaki şekilde gösterebiliriz:



Şekil 7: Kısa ve Uzun Dönem Tüketim Fonksiyonları

Şekil 7’de kısa dönem tüketim fonksiyonu ($C = a + bY$), dikey eksenin a ’da kesmekte ve ortalama tüketim eğilimi giderek azalmaktadır. Uzun dönem tüketim fonksiyonunda ($C = bY$) ise ortalama tüketim eğilimi sabittir ve marjinal tüketim eğilimine eşittir.

Mutlak gelir teorisinin ampirik testlerinde istatistikî bazı problemlerin ortaya çıkması muhtemeldir. Öncelikle kullanılan değişkenlerin reel ya da parasal değerler taşınması önemlidir. Bütün değişkenlerin değerleri ya reel ya da parasal olmalıdır. Benzer şekilde gelir kavramı, kullanılabilir gelir veya net milli hâsıla değerinden birisine ait olmalıdır.

Mutlak gelir teorisine ilişkin önemli bir konu da, Keynes’in tüketim ile ilgili görüşlerini istatistikî çalışmalardan değil, tüketici davranışlarına yönelik a priori kabullerden çıkarmış olduğudur. Keynes’e göre, tüketim harcamalarını belirleyen objektif ve subjektif faktörler vardır. Subjektif faktörler, insanın doğasında var olan genel eğilim ve davranışlarıyla ilgili ve tüm gelirlerin harcanmasına engel olan içsel duygulardır. Objektif faktörler ise, kişisel eğilimlerin dışında kalan dışsal faktörlerdir.

Keynes'in Mutlak Gelir Teorisi'ni ortaya koymasından sonra konuyla ilgili olarak çeşitli ülkelerde gerek aile bütçesi verileri ve gerek nispeten kısa dönemli zaman serileri ile yapılan çalışmaların sonucu mutlak gelir teorisini destekler durumdadır (Friedman, 1957, s.1). Ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra uzun dönemli zaman serileriyle yapılan bazı çalışmaların sonuçlarının mutlak gelir teorisine uyuşmaması, teoriyi tartışmaya açmıştır.

1946 yılında S. Kuznets'in ve 1966 yılında da E. Shapiro'nun uzun dönemli zaman serileriyle 1869-1938 yılları arası Amerika Birleşik Devletleri için yaptıkları çalışmaların sonucunda söz konusu dönemde gelir yaklaşık dört kat artmasına rağmen ortalama tüketim eğilimi sabit çıkmıştır ve bu durum mutlak gelir teorisi ile uyuşmamaktadır.

Keynes'ten sonraki iktisatçılar tarafından yapılan araştırmalar sonucunda Mutlak Gelir Teorisi ile ilgili iki önemli ve düşünülmesi gereken sorun ortaya çıkmıştır. Birincisi, Mutlak Gelir Teorisi'nde ortalama tüketim eğiliminin kısa dönemde istikrarlı olduğunun varsayılmasıdır. Simon Kuznets, zaman serileriyle yapmış olduğu ampirik araştırmalarda reel harcamalarla, harcanabilir gelir arasında yüksek bir korelasyon bulmuş, tüketim fonksiyonunun dikey eksenini kestiği noktayı orijine çok yakın bir noktada tespit etmiştir. Bu nedenle "*Ortalama tüketim eğilimiyle marjinal tüketim eğilimi nispeten sabittir*" hükmüne varmıştır. Bu sonuç Mutlak Gelir Teorisi ile oldukça çelişkilidir. İkinci sorun ise, ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde azalıp azalmadığı ile ilgilidir. Mutlak Gelir Teorisi'ndeki tüketim fonksiyonu yapısından hareketle, gelir arttıkça tüketicilerin artan gelirlerinin daha az bir kısmını tüketip gittikçe daha fazla bir kısmını tasarruf edecekleri düşüncesi, Keynes'ten sonraki bazı iktisatçıları uzun dönemli ekonomik bir durgunluğun ortaya çıkacağı endişesine yöneltmiştir.

1.6.4 Nispi Gelir Hipotezi: James S. Duesenberry

Nispi Gelir Hipotezi ilk olarak Dorothy S. Brady ve Rose D. Friedman tarafından, 1947'de ileri sürülmüş, sonrasında da James S. Duesenberry (1949) tarafından geliştirilmiştir. Nispi Gelir Hipotezi, Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezine

eleştirel bir nitelik taşımaktadır. Brady ve Friedman tüketimin, gelirin seviyesine ve dağılımına bağlı olduğunu ortaya atmıştır. Brady ve Friedman'ın asıl belirtmek istediği, tüketimin mutlak gelir düzeyine değil de gelir dağılımının nispi durumuna bağlı olduğudur. Nispi gelir bir tüketicinin içinde bulunduğu toplumdaki bütün tüketicilerin gelir bakımından gösterdiği dağılımda işgal ettiği yer olarak tanımlanabilir. Gelir dağılımına ait veriler bilinmediği durumlarda, tüketicinin gelirinin bütün tüketicilerin ortalama gelirine oranı olarak da hesaplanmaktadır (Avralıoğlu, 1976, s.48).

Duesenberry ise açıklamalarını psikolojik bir temele dayandırmış ve tüketimin, cari gelirin ve geçmişteki en yüksek gelir düzeyinin bir fonksiyonu olduğunu söylemiştir (Duesenberry, 1949, s.61). Bu, aşağıdaki şekilde yazılabilir:

$$C_t = f(Y_t, Y_0) \quad (25)$$

Burada C_t ; cari tüketim, Y_t ; cari gelir, Y_0 ; geçmişteki en yüksek gelir düzeyini ifade etmektedir.

Eğer aynı t döneminde; mesela t dönemindeki cari gelir (Y_t), önceden ulaşılmış en yüksek gelir düzeyinin altına düşerse, tüketiciler harcamalarını tasarruflarını azaltmak suretiyle koruyacaklar ve ortalama tasarruf eğilimi (S_t/Y_t) düşecektir. Bu bilgiler doğrultusunda tasarruf ve tüketim fonksiyonları aşağıdaki gibi yazılabilir;

$$\frac{S_t}{Y_t} = b_0 \frac{Y_t}{Y_0} + b_1 \quad (\text{Tasarruf Fonksiyonu}) \quad (26)$$

$$\frac{C_t}{Y_t} = 1 - \frac{S_t}{Y_t} \quad (\text{Tüketim Fonksiyonu}) \quad (27)$$

$$\frac{C_t}{Y_t} = 1 - \left(b_0 \frac{Y_t}{Y_0} + b_1 \right) \quad (28)$$

Burada S_t ; t zamandaki kişisel tasarruf, Y_t ; t dönemdeki cari gelir; Y_0 ; t döneminden önceki ulaşılmış en yüksek kullanılabilir gelirdir. b_0 ve b_1 katsayı ve $b_0 > 0$

ve $b_1 \leq 0$ 'dır. Duesenberry bu eşitlikte b_1 katsayısını, nüfus değişimleri ve fiyat için kullanmıştır.

Nispi gelir teorisinin alternatif bir formülasyonu, Ferber (1953) tarafından ortaya konulmuştur. Ferber'in formülünde tasarruf-gelir oranı; cari kullanılabilir gelirin bir kısmı olarak ifade edilen şimdiki ve önceki en yüksek kullanılabilir gelir arasındaki farka bağlıdır (Ferber, 1953, s.1305). Buna göre tüketim fonksiyonu aşağıdaki gibidir:

$$\frac{C_t}{Y_t} = b_0 \frac{Y_t - Y_0}{Y_t} + b_1 \quad (29)$$

Nispi Gelir Teorisi, yatay kesit verileriyle ilk kez Dorothy Brady ve Rose Friedman tarafından tahmin edilmiştir. Bu yazarlara göre, bir bireyin tasarruf oranı gelir düzeyine değil, çoğunlukla gelir ölçeğindeki nispi pozisyonuna bağlı olmaktadır. Bu durumu formülize edersek şu şekilde ifade edebiliriz:

$$S/Y = b_0 + b_1 Y/\bar{Y} \quad (\text{Tasarruf Fonksiyonu}) \quad (30)$$

$$C/Y = b_0 + b_1 Y/\bar{Y} \quad (\text{Tüketim Fonksiyonu}) \quad (31)$$

Burada \bar{Y} , ortalama geliri gösterir. Ayrıca yatay kesit verilerinde nispi gelir, bir tüketicinin gelirinin bütün tüketicilerin gelirlerinin ortalamasına (\bar{Y}) oranıdır. Franco Modigliani ve James S. Duesenberry'nin aynı anda yaptıkları çalışmalar bu çalışmayı destekler mahiyette sonuçlar vererek bu çalışmaya destek olmuştur.

Bunun yanı sıra nispi gelir şekil itibariyle farklı tüketim fonksiyonlarıyla da ifade edilebilir. Lecaillon (1985, s.86)'a göre nispi gelir;

$$C_t = a Y_0 + b Y_t \quad (32)$$

şeklinde ifade edilmiştir. Burada; C_t ; cari dönemin (t) tüketimi, Y_t ; cari dönemin (t) geliri, Y_0 ; geçmiş dönemlerdeki en yüksek gelir Y_{t-1} ; bir önceki dönemin (t-1) geliri, a ve b ise tüketim eğilimleridir.

Nispi Gelir Hipotezi, bakıldığında Mutlak Gelir Hipotezine iki durumda eleştiri getirmektedir. Bu eleştirilerden birkaçına burada değinmekte yarar görülmektedir.

Nispi Gelir Hipotezi'ne göre bireylerin tüketim kararları (Mutlak Gelir Hipotezinin söylediğinin aksine) birbirinden bağımsız değildir ve bireylerin tüketim kararları, bireylerin ait oldukları sosyal gruptaki nispi gelir düzeyinden etkilenmektedir (Parasız, 1998a, s.84). Tüketim sadece gelirin değil, daha önce elde edilmiş en yüksek gelir düzeyinin de bir fonksiyonudur (Parasız, 1998a, s.84).

Duesenberry tüketimin toplumsal bir niteliğinin olduğunu savunmuş ve tüketim sorununun ancak tüketimin psikolojik ve sosyal temelleri incelenerek çözülebileceğini ileri sürmüştür. Duesenberry, yaptığı analizlerde bu konuya önem vermiş ve konuya yeni bir boyut kazanırmıştır.

Duesenberry, bu hipotezini kanıtlamak için New York ve Ohio'da eşit gelir düzeyindeki siyahları ve beyazları incelemiştir. Sonuca ulaşmak için aile bütçe araştırmaları yapılmış, siyahların ve beyazların tasarruflarını ortalama gelirleri ile karşılaştırmış ve yorumlamıştır. Analiz yapılırken, siyahları ve beyazları ayrı ayrı ele almıştır. Çalışma sonucu New York ve Ohio'daki siyahların bir bütün olarak beyazlardan daha fakir olması nedeniyle, herhangi bir siyahın gelirinin kendi grubu içindeki yüzdeler konumu, aynı gelire sahip herhangi bir beyazınkinden daha yüksektir ve aynı gelir düzeyine sahip olsalar da siyahlar, beyazlara göre daha fazla tasarrufta bulunmaktadır. Duesenberry sonuç olarak, herhangi bir gelir düzeyinde, siyahların beyazlara göre daha fazla tasarrufta bulunduğunu görmüştür. Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi, bu durumda görülen marjinal tasarruf eğilimlerindeki farklılığı açıklayamamaktadır (Douglas ve Isherwood, 1999, s.63).

Duesenberry, ortalama tüketim eğilimini, cari gelirin geçmişte ulaşılmış en yüksek gelir düzeyine oranının $\left(\frac{Y_t}{Y_0}\right)$ bir fonksiyonu olarak göstermiştir:

$$\frac{C_t}{Y_t} = \alpha + \beta \left(\frac{Y_t}{Y_0}\right) + u_t \quad (33)$$

$\frac{C_t}{Y_t}$: Ortalama tüketim eğilimi

Y_t : Cari dönem geliri

Y_0 : Daha önce ulaşılmış en yüksek gelir düzeyi

Fonksiyonda Y_0 , hem birey hem de toplum için nispi gelir durumundaki değişmeyi gösteren bir indekstir. Gelir dağılımına ait verilerin bulunamaması durumunda Y_0 'ın yerine ortalama gelir de kullanılabilir (Özer, 1992, s.16). Duesenberry bir bireyin ortalama tüketim eğiliminin, gelir dağılımı içinde bulunduğu yüzdelik dilim ile ilgili olduğunu ve her bir bireyin tüketim düzeyinin, bağlı bulunduğu gruptaki nispi gelir durumuna bağlı olduğunu söyler. Bu durumda bağlı bulunulan grubun nispi gelir durumu değişmedikçe gelirden tüketime ayrılan kısım da değişmemektedir.

Gelir dağılımına bakıldığında daha düşük gelir düzeyindeki tüketiciler, daha yüksek gelir düzeyindekilerin tüketimini örnek almakta ve bu yüzden daha düşük gelirli tüketicilerin gerçekleştireceği tüketimlerin, tüketicilerin gelirleri içindeki oranı daha fazla olmaktadır. Eğer zaman içinde tüm tüketicilerin gelirleri aynı oranda artarsa nispi gelir değişmediği için kişilerin ortalama tüketim eğilimleri değişmemekte ve dolayısıyla toplam ortalama tüketim eğrisi de değişmeden kalmaktadır (Thomas, 1993, s.250). Çünkü sonuçta nispi olarak zengin yine zengin, fakir yine fakir durumundadır ve her bireyin nispi gelir pozisyonu nispi olarak aynı kalmaktadır. Duesenberry gelirin her seviyesinde APC'nin neden sabit kaldığını bu şekilde açıklamıştır. Buradan bakıldığında Nispi Gelir Hipotezi, Simon Kuznets'in ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit olduğu bulgusunu desteklemektedir. Kuznets'a göre, bireyler çeşitli gelir sınıflarına sahiptir ve mutlak gelirleri ne olursa olsun aynı sınıftakilerin aynı oranda harcama yapma eğiliminde olduklarını savunur. Bu açıdan da Duesenberry'nin düşüncesiyle aynı yönlü bir duruş ortaya koymuştur.

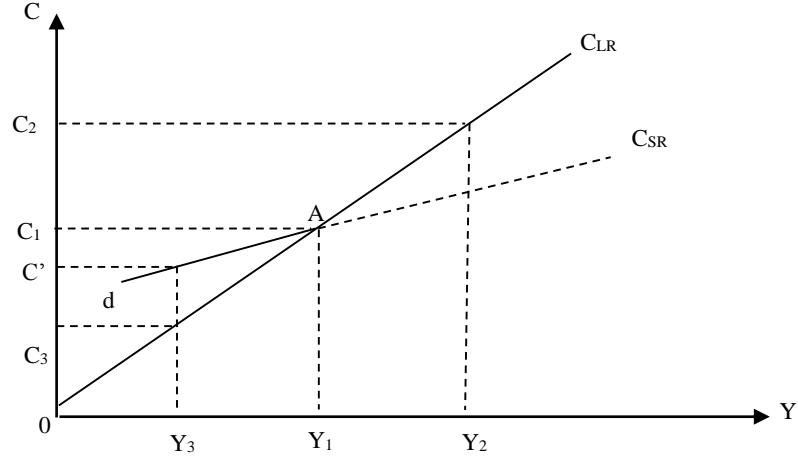
Duesenberry marjinal tüketim eğilimini incelerken, tasarruf eğilimini tüketicinin içinde yer aldığı nüfusun gelir dağılımındaki nispi konumuyla ilişkilendirmiş ve mutlak gelir düzeyinden ayırmıştır. Duesenberry'e göre "Ayrı bir nüfus, mensupları üzerinde tüketmeye yönelik farklı baskılar uyguladığı için ayrı bir

alt kültür sayılmaktadır” (Douglas ve Isherwood, 1999, s.61). Geliri nispi olarak yüksek olan bir birey tasarrufta bulunma imkânına sahip olacaktır. Geliri düşük bireyler ise bu tasarrufta bulunamayacaktır. Duesenberry bu şekilde, reel gelirdeki değişmelerin tüketim üzerinde çok küçük bir etkisinin olduğunu göstermiştir (Douglas ve Isherwood, 1999, s.61-62). Ama Duesenberry gelirleri, yaşanan toplumun gelirinin üzerinde olan kişilerin, daha yüksek tasarrufta bulunmasını beklerken bu kişilerin beklediğinden daha fazla tüketimde bulunmaları durumunda bu davranışlarını açıklayamamıştır.

Duesenberry, Nispi Gelir Hipotezi’nde tüketimin gelire aynı doğrultuda hareket edeceğini düşünmemek gerektiğini savunmuştur. Çünkü tüketiciler, gelirleri arttığında tüketim harcamalarını arttırırlar fakat gelirleri düşmeye başladığında tüketimlerini hemen düşürmek istememektedirler. Bu durumda gelir arttığında tüketimde meydana gelen artış, gelir azaldığında tüketimde meydana gelen azalıştan daha büyüktür. Buna zemberek dişlisi etkisi (ratchet effect) denir (Güran, 1999, s.97). Bunun nedeni, tüketicilerin cari dönemde harcamalarını yaparken daha önceki dönemlerde ulaşılmış oldukları en yüksek gelir seviyesinin etkisi altında kalmalarıdır. Tüketiciler elde ettikleri bu gelir düzeyi ile kendilerine belli bir yaşam standardı ve sosyal bir duruş oluşturmaktadırlar. Bu durumlarını da daima korumak hatta daha da iyileştirmek istemekte, altına düşmemeye çalışmaktadırlar. Çünkü tüketimini düşüren tüketici sosyal statü olarak daha düşük seviyelere gerilemesi anlamına gelir. Fakat alışmışlık ve bireylerin sosyal statü kaybını istememeleri nedeniyle tüketiciler en azından buldukları sosyal konumu korumak isteyeceklerdir.

Tüketicilerin alışılan tüketim düzeyini korumak için gelirleri düştüğünde tüketimlerini değil de tasarruflarını kısımları, aşağıdaki şekilde gösterilebilmektedir:

Nispi Gelir Hipotezine göre, uzun dönemde ortalama tüketim eğilimi değişmemekte ve uzun dönem tüketim fonksiyonu orijinden geçen bir doğru şeklindedir. Aynı zamanda bu ifadeden hareketle, uzun dönemde marjinal tüketim eğiliminin ortalama tüketim eğilimine eşit olduğu da söylenebilir.



C_{LR} : Uzun dönem tüketim fonksiyonu

C_{SR} : Kısa dönem tüketim fonksiyonu

Şekil 8: Nispi Gelir Hipotezi ve Tüketim Fonksiyonu, Kaynak: Parasız, 1998a, s. 84.

Şekil 8’de A noktası, tüketicinin uzun dönemde dengeye geldiği noktayı göstermektedir. A noktasında gelir Y_1 , tüketim C_1 düzeyindedir. Kısa dönemde cari gelirden artış meydana gelir ve gelir Y_2 düzeyine yükselir ise, OC_{LR} doğrusu üzerinde yukarı doğru hareket edilmekte ve cari tüketim C_2 düzeyine yükselmektedir. Böylece tüketiciler yeni en yüksek gelir düzeylerine göre tüketim düzeylerini belirlemiş olmaktadır.

A denge noktası üzerinde iken tüketicinin gelirinde bir düşüş meydana gelirse, Keynesyen tüketim fonksiyonunun aksine A_d kısa dönem tüketim fonksiyonu üzerinde aşağı doğru hareket edilmektedir. Çünkü Nispi Gelir Hipotezi’ne göre tüketim cari gelir yanında önceki en yüksek gelir düzeyine bağlı olarak değişmekte ve gelir azalınca tüketimde meydana gelen azalma, gelir artınca tüketimde meydana gelen artıştan küçüktür. Tüketici geçmişte edindiği alışkanlıklarını devam ettirmek isteyecek ve tüketimini gelirdeki azalış kadar düşürmek istemeyecektir. Tüketici geliri düştüğünde önceki tüketim düzeyini devam ettirmek isteyecek ve bunun için tasarruflarını azaltacak veya borçlanacaktır. Yeni oluşan gelir-tüketim dengesinde gelir, tüketimden daha fazla düştüğü için ortalama tüketim eğilimi yükselecektir. Tüketicinin gelirinde ani ve hissedilir büyüklükte bir artış meydana gelmesi durumunda ise tüketici, tüketimini hızla gelir artışına oranla arttırmamakta ancak AC_{SR} kısa dönem tüketim fonksiyonu üzerinde bir noktada bulunabilmektedir.

Sonuç olarak, Nispi Gelir Hipotezine göre cari gelir bir önceki en yüksek gelir düzeyinin altına düşerse tüketim, önceki en yüksek gelir düzeyinin kazandırdığı yaşam düzeyine bağlı kalmaktadır. Cari gelir bir önceki en yüksek gelir düzeyini sürekli aşarsa bu durumda tüketim, bireyin belli bir toplumdaki nispi gelirine bağlı olmaktadır (Yıldırım ve Karaman, 2003, s.510).

Duesenberry'nin Nispi Gelir analizi ile katkısı, kısa dönem ve uzun dönem zaman serilerine dayalı yapılan analizlerde ortaya çıkan çelişkili sonuçları ortadan kaldırmaya yönelik açıklama getirebilmiş olmasıdır (Ünsal, 2003, s.422). Duesenberry'e göre tüketimin sadece gelir ile ilgili değildir. Duesenberry tüketimin psiko-sosyal temellerinin de bulunduğunu söyleyerek, tüketim analizine yeni bir bakış açısı getirmiştir. Zaman serisi ve aile bütçesi verileri kullanılarak yapılan çalışmalarda da Duesenberry'nin hipotezinin geçerliliği görülmüştür. Sadece analizde mikro temelli bir değerlendirme olmaması hipotezin eksik kalan noktalarından biridir ve ilerleyen yıllarda iktisatçılar tarafından bu eksikliğe dair çeşitli katkılar sağlayacak çalışmalar yapılmıştır.

1.6.5 Yaşam Boyu Gelir Hipotezi: Franco Modigliani

Ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit olduğunu ve bunun nedenini diğer teorilerden farklı olarak gelir/servet oranının sabit olmasına bağlayan Yaşam Boyu Gelir Hipotezi, ilk olarak 1950 yılında Modigliani tarafından ortaya atılmıştır. 1954 yılında Franco Modigliani, Albert Ando ve Richard Brumberg'in ortak çalışmaları olan "Utility Analysis and the Consumption Function" çalışması da sürekli gelir hipotezini tamamlayıcı nitelikte ortaya atılmıştır. Yaşam boyu gelir hipotezi, öncelikle mikro temelli bir analizdir ve tüketim ile ilgili daha önce yapılan çalışmaların eksikliklerini gidermeyi ve ortalama tüketim eğiliminin uzun dönemde sabit olması durumunu açıklamayı amaçlamaktadır (Mankiw, 2010, s. 529). Modigliani'nin çalışmalarında, Fisher'in 1930'da geliştirdiği "Zamanlararası Tüketim Seçimi" analizinden etkilendiği görülmektedir. Çünkü Modigliani, Fisher'in modeli gibi insanların hayatlarını çeşitli evrelere ayırmış ve bireylerin tüketim ve tasarruf kararlarını verirken, uzun dönemi dikkate aldıklarını ifade etmiştir (Sachs ve Larrain, 1993, s. 99).

Modigliani'nin analizinin Dusenberry'nin analizi ile benzer bir yönü, iki hipoteze göre de, kısa dönem tüketim fonksiyonunda cari tüketim sadece cari gelir tarafından belirlenmemektedir (Modigliani, 1986, s.298).

Yaşam boyu gelir hipotezi, tüketimlerini tüm yaşam sürelerine mümkün olan en iyi şekilde dağıtacak, uzun dönemde sergilenecek olan tüketim ve tasarruf davranışlarını planlayan tüketicileri inceler (Dornbusch ve Fischer, 1990, s.265.)

Bu teori, tüketici davranışları ile ilgili aşağıdaki varsayımlara dayandırılmaktadır. Marjinal faydadan dolayı, kişiler hayatlarının her döneminde eşit bir tüketim düzeyinde kalmak istemektedirler. Buna göre aynı tüketicinin tüketiminin farklı miktarlarda olduğu iki dönemdeki tüketim-fayda ilişkisine bakıldığında ve eşit olacak şekilde dönemler arasında aktarılması durumunda bir denge olduğu görülür. Buradan diyebiliriz ki, kişiler maksimum fayda temin etmek için dönemler arasındaki tüketim farklılığını gidermeye çalışırlar. Ayrıca bu hipotezde, kişilerin hayatları boyunca elde ettikleri gelirler ile cari servetlerinin tamamını tüketmeyi amaçladıkları, miras kavramını göz önünde bulundurmadıkları ve faiz geliri elde edilmediği yani faiz geliri sıfır kabul edilir. Ayrıca bu hipotez bireylerin emeklilik dönemi tüketimlerini finanse etmek amacıyla tasarruf yaptıklarını varsayar (Türkmen, 1995, s.43). Bu varsayımlar altında Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin bireysel tüketim fonksiyonu:

$$C = C(Y, Y^e, \alpha, t) = \frac{1}{L_t} Y + \frac{(N-t)}{L_t} Y^e + \frac{1}{L_t} \alpha$$

ya da

(34)

$$C_t = \frac{1}{L_t} Y_t + \frac{(N-t)}{L_t} Y_t^e + \frac{1}{L_t} \alpha_t, \quad t < N$$

şeklindedir (Modigliani ve Brumberg, 1954). Burada C_t ; bireyin cari tüketimi, Y_t ; t dönemine ait cari geliri, Y_t^e ; gelecekte beklenen emek gelirinin bugünkü değerini, α_t ; cari dönemde sahip olduğu aktiflerini, t; bireyin cari dönem yaşını, N; bireyin çalışarak geçirmeyi planladığı yaşam uzunluğunu ve L_t ; bireyin ekonomik olarak geçerli olan yaşam uzunluğu beklentisini ifade etmektedir. Buna göre cari tüketim, bu değerlere bağlı katsayılarla ilişkilendirilebilen doğrusal ve birinci dereceden bir fonksiyondur (Modigliani ve Brumberg, 1980, s.133). Buradan Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin bireysel marjinal tüketim eğilimi :

$$MPC = \frac{1}{L_t} + \frac{N-t}{L_t} \cdot \frac{\partial Y^e}{\partial Y}, 0 < \frac{\partial Y^e}{\partial Y} < 1 \quad (35)$$

olarak bulunur. Modigliani ve Brumberg(1954, s.339)' a göre Y^e gözlenemez nitelikte olduğundan; Y^e bilinse bile bireyin yaşı ve aktif miktarları sabit olmadığından gözlenebilen ve hipotezi test etmeye olanak sağlayacak MPC değeri bulunmalıdır. Bu amaçla da Modigliani ve Brumberg, $Y^e=Y$ olan hanehalklarının bir yatay kesitini alarak tüketimin gözlenebileceğini kabul etmiş ve MPC değerini şu şekle dönüştürmüşlerdir (Modigliani ve Brumberg, 1954, s.339-400):

$$MPC = \frac{\partial C}{\partial Y} = \frac{N-t}{L_t} + \frac{1}{L_t} \frac{\partial Y^e}{\partial Y} \quad (36)$$

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde bireyin cari dönem bireysel tasarruf fonksiyonu:

$$S = Y - C = \frac{L-t}{L_t} Y - \frac{N-t}{L_t} Y^e - \frac{1}{L_t} a \quad (37)$$

şeklinde tanımlanır (Modigliani ve Brumberg, 1954, s.398). Temel Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde hanehalkı, varsayım gereği miras güdüsünden yoksun olduğundan, yaşamı sonuna kadar tüm gelir ve kaynaklarının tamamını tüketecektir, bu nedenle hanehalkının yaşam boyu toplam tasarrufu sıfır olacaktır (Modigliani ve Brumberg, 1966). Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin bu kabulü Evans (1984, s.254) tarafından büyümenin olduğu bir modelde yaşam boyu tasarruf eğiliminin sıfır olmasının mantıksız olacağı savunulmaktadır. Ayrıca Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde yaşam boyu bireysel tasarruf fonksiyonunun sıfır olacağı varsayımı durağan, yani ekonomide verimlilik ve nüfus artış hızının sıfır olduğu kabulü (Modigliani, 1986) altındaki bir ekonomide geçerlidir (Modigliani, 1986). Temel Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde aktiflerin faiz oranı da sıfır kabul edildiğinden hanehalkı, faiz geliri dolayısıyla ilave kazanç elde edemeyecektir (Froyen, 1983, s.338).

Hipotezde durağan bir hanehalkının tüketim ve tasarruf fonksiyonları şu şekilde tanımlanmıştır (Modigliani ve Brumberg, 1954, s.400-406):

$$C = \frac{N}{L} \cdot Y \quad (38)$$

$$S = \frac{M}{L} \cdot Y \quad (39)$$

Burada M, bireyin emekli olarak geçirmeyi olanladığı süredir (M=L-N ya da M+N=L). burada marjinal tüketim eğilimi(MPC) ve marjinal tasarruf eğilimi (MPS) yukarıdaki tüketim ve tasarruf fonksiyonlarından;

$$MPC = \frac{N}{L} = APC \text{ ve } MPS = \frac{M}{L} = APS \quad (40)$$

şeklinde elde edilir. Sonuçta durağan kabul edilen bir hanekalkının yaşamının sonunda aktifleri sıfıra eşit olur. Bunu matematiksel ifade edersek;

$$MPC + MPS = \frac{N}{L} + \frac{M}{L} = \frac{N+M}{L} = \frac{L}{L} = 1 \quad (41)$$

şeklinde ifade edilebilir. Yani birey her dönemde gelirinin $\frac{N}{L}$ kısmını tüketip, $\frac{M}{L}$ kısmını tasarruf etmektedir.

Yaşam boyu gelir hipotezine göre, hanehalklarının alışageldikleri bir tüketim seviyesi vardır ve yaşam boyu bu tüketim seviyesinin aynı kalmasını isterler. Tüketimin yaşam boyu eşit bir şekilde sürdürülebilmesi için de, tüketicilerin ömürleri boyunca elde ettikleri gelirleri ile servetlerinin tamamını tüketmeleri gerektiği varsayımından hareket edilmektedir (Blundell vd, 1994, s.57-58). Kişi, gelirlerini ve servetini tüketimini karşılayacak düzeyde planlar. Bu planlamayı da gelir elde etmeye başladığı ilk yıldan itibaren yapmaya başlar. Bu hipoteze göre, gelirin ve servetin elde edildiği yıl, kişinin çalışmaya başladığı ilk yıldır. Bir bireyin elde edeceği gelire bakıldığında, genellikle yaşamın ilk ve son yıllarında gelir düşük, orta yıllarında daha yüksek gerçekleşmektedir. Bu yüzden bireyin yaşı, tüketim ve tasarruf davranışını belirleyen önemli bir faktördür. Thurow'un yapmış olduğu ampirik araştırmada bu ilişkinin özellikle 45-54 yaş arasında daha kuvvetli olduğu tespit edilmiştir (Heckman, 1974, s.188). Bu araştırmanın bulgularına göre gelir, yaşla birlikte artma eğilimine girdiği sürece ve gelecekteki gelir borçlanma oranıyla tamamen cari döneme transfer edilmediği sürece, bir tüketicinin efektif net serveti artar. Bu dönem içerisinde bazı özel zamanlarda tüketim harcamaları normal seyrinden farklılık gösterebilir. Evlilik

döneminde, ailenin genişlemesi dönemlerinde, çocukların eğitim çağında vb. gibi durumlarda hanehalkı tüketim harcamaları artabilir. İnsan yaşamında bu tür harcamaların yeri diğer harcamalara göre daha fazla önem arz etmektedir.

Bu hipotezde, tüketici belirli bir bütçe sınırlamasıyla karşı karşıyadır. Çünkü bireyin toplam tüketim harcamalarının bugünkü değerinin, o bireyin toplam gelirinin bugünkü değerini aşmaması gerekir. Yani yaşam boyunca planlanan tüketim, yaşam boyunca elde edilmesi beklenen gelire eşit olacaktır.

$$\sum_0^r \frac{Y_t}{(1+r)^t} = \sum_0^r \frac{C_t}{(1+r)^t} \quad (34)$$

Burada C_t ; t dönemlerine ait cari tüketim değerlerini, Y_t ; t dönemlerine ait cari gelirleri, r ise t dönemlerindeki faiz oranlarını ifade etmektedir.

Eğer bireyler gelecek için yaptıkları harcama planları için şimdiden tasarruf yapmak durumunda iseler, gelecek için planlanan bu harcamalar için şimdiki tüketimlerinin bir kısmını veya cari gelirlerinin bir kısmını geleceğe transfer ederek, tüketimlerini gözden geçirmek ve tercihlerini pozitif tasarruf etme yönünde kullanmak zorundadırlar. Negatif bir tasarruf davranışı ise, cari dönem için gelecekte tüketim imkânı transfer etmektir. Negatif tasarruf için ise, tüketicilerin harcamalarını finanse etmek için borçlanmaları, gelecekteki tüketime harcanabilecek geliri azaltırken, cari tüketimi artırmaktadır (Thurow, 1969, s.324). Bu durumda tüketici, hayatının her döneminde dengeli bir refah düzeyi için, elde edebileceği gelirlerini ve yapabileceği harcamalarını göz önüne alarak hayatın her dönemi için iyi dengeleyebilmelidir. Yani hanehalkları tüketim harcamalarını, servetin marjinal faydasını zaman içerisinde eşit olacak şekilde paylaşmalıdır. Bu durum, kısa dönemde hanehalklarına gelir ve servetlerinden tasarruf ederek, yüksek faiz oranlarından yararlanma olanağı sağlarken, uzun dönemde servet genişlemesini, emeklilik sonrası yaşam olanakları ve olağanüstü durumlarda daha fazla tasarruf etme ihtiyacını hissettirir.

Bu hipoteze göre, kişiler tüketim düzleştirmesi yapmak (gelirlerinde ömürleri boyunca meydana gelen dalgalanmanın tüketim üzerindeki etkisini gidermek) isteği

içerisindedirler. Bundan dolayı, Modigliani'ye göre gelirin insanların hayatlarının çeşitli evrelerinde farklılık gösterdiğini ama tasarruflar yoluyla tüketicilerin gelirlerini, yüksek olduğu dönemlerden düşük olduğu dönemlere aktararak düz bir tüketim yolunu tercih ettiklerini ifade etmiştir. Yaşam boyu gelir hipotezine göre tasarruflar, bir insanın hayatında gözle görülür bir şekilde değişebilmektedir (Mankiw, 2010, s.530). Yaşam boyu gelir hipotezi, demografi etkisini standart tüketim fonksiyonu içerisine koymuş ve bu sayede farklı yaşlardaki bireylerin yaşam boyu davranışlarını incelerken yaş konusunu da dikkate almıştır (Ahumada ve Garegnani, 2003, s.4-5).

1963 yılında Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nin ilk ampirik testini, zaman serisi verilerini kullanarak Modigliani ve Ando birlikte yapmışlardır. Bu çalışmaya göre, tüketimin temel belirleyicileri, kullanılabilir emek geliri ve finansal servettir. Böylece, servetin tüketim harcamaları üzerindeki etkisi ilk kez ortaya konmuştur. Modigliani ve Ando, serveti de dahil ettikleri tüketim fonksiyonunu şu şekilde ifade etmişlerdir:

$$C = c_1 Y_d + k_1 W \quad (35)$$

Y_d : Harcanabilir emek gelirini

W : Hanehalkının finansal servetini

C : Harcanabilir emek geliri üzerinden marjinal tüketim eğilimini

k_1 : Servet üzerinden marjinal tüketim eğilimini göstermektedir.

Fonksiyona göre, marjinal tüketim eğiliminin sadece cari gelirle ilişkili olmadığı varsayımı altında c_1 'in 1'den küçük olması, k_1 'inde yıllık faiz oranından biraz daha yüksek olması beklenmiştir. Çünkü yaşam boyu gelir hipotezine göre birey, mallarını bütün hayatını dikkate alarak kullanmaktadır. Modigliani ve Ando'nun elde ettiği bulgular, yaşam boyu gelir hipotezini desteklemektedir.

Servetin de dâhil edildiği formül 35'ten ortalama tüketim eğilimini şu şekilde çekebiliriz:

$$C = c_1 Y_d + k_1 W$$

$$C/Y_d = c_1 Y_d/Y_d + k_1 W/Y_d$$

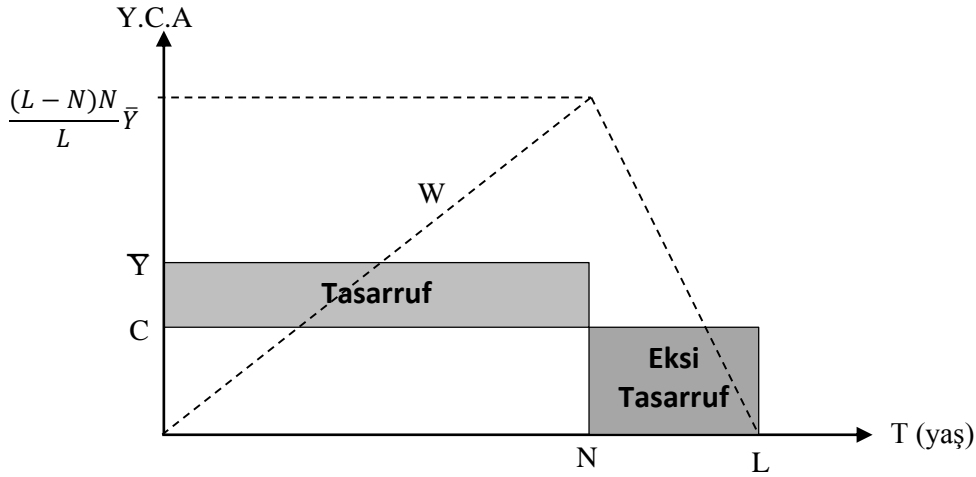
$$C/Y_d = c_1 + k_1 W/Y_d \quad (36)$$

C/Y_d : Ortalama tüketim eğilimini

Hipoteze göre, kısa dönemde gelir artışı meydana geldiğinde ortalama tüketim eğilimi düşmektedir. Bu durum, Mutlak Gelir Hipotezi ile benzer bir sonucu ifade etmektedir. Yani kısa dönemde yüksek bir gelir düzeyi, düşük bir ortalama tüketim eğilimi anlamına gelmektedir. Modigliani ve Ando, kısa dönemde servet veri olduğu için tüketimin gelire göre değiştiğini ama uzun dönemde gelir arttığında servet de artacağından tüketim fonksiyonunun yukarı doğru kayacağını ifade etmişlerdir (Abeysinghe ve Choy, 2004, s. 571-572).

Yaşam Boyu Gelir Hipotezine göre, tüketim, gelir, tasarruf ve servet değişkenlerinin yıllar itibariyle değişimi Şekil 9'da gösterilmektedir. Şekil 9'a göre Y , yaşın fonksiyonu olarak kişi başına emek gelirini ifade etmektedir. Emek geliri, emekliliğin başladığı N noktasında sıfır olmaktadır. Yaşam Boyu Gelir Hipotezine göre kişi başına tüketimin (C) her dönemde sabit olduğu varsayıldığı için, emekliliğe kadar emek geliri tüketimden daha yüksek düzeyde gerçekleşmektedir.

Fakat emeklilik ile birlikte gelir sıfıra düştüğü için tüketim, geliri aşmaktadır. Ayrıca, emeklilik dönemi boyunca gelir sıfır olduğu için, tüketicinin tüketimini sürdürebilmesi için eksi tasarruf yapması gerekmektedir. Çünkü birey, hayatı boyunca yapacağı tüketimi düzleştirmek istemektedir. Birey, emekliliğin başlangıcından, tüketicinin hayatının sona ermesini beklediği L noktasına kadar eksi tasarrufta bulunmaya devam etmekte ve bu yıllarda servet de sürekli düşmektedir. Servet, hayat sona erdiğinde sıfır olmaktadır.



Şekil 9: Yaşam Boyu Gelir Hipotezine Göre Servetin, Tasarrufun, Tüketimin ve Gelirin Yaşa Göre Değişimi, Kaynak: Modigliani, 1986, s. 300.

Modigliani'nin tüketim modeli, gözlemlenen üç durumun tamamını açıklamaktadır. Model, yatay kesit bütçe analizlerinde ortaya çıkan marjinal tüketim eğiliminin ortalama tüketim eğiliminden küçük olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, modele bakıldığında kısa dönem tüketim fonksiyonu ile uzun dönem tüketim fonksiyonu arasındaki çelişkiyi de açıklamaktadır. Tüketiciler uzun dönemde daha istikrarlı bir tüketim sürecine sahiptir. Bu nedenle, uzun dönemde ortalama tüketim eğilimi (APC) istikrarlı bir seyir izlemektedir. Ayrıca model, tüketim fonksiyonunda açıklayıcı değişken olarak servetin rolünü açık bir şekilde ortaya koymaktadır (Branson, 1989, s.257-258).

Yaşam Boyu Gelir Hipotezi, tüketim-gelir ilişkisinin bazı çelişkili yönlerini açıklamasına rağmen, bazı konularda ciddi eleştiriler de almıştır. Karşılaşılan problemlerden arasında, emek geliri ile ilgili hipotezde kabul edilen varsayımdan kaynaklanmaktadır. Hipotezde daha öncede söylendiği gibi emek gelirinin bireyin çalışma yılları boyunca sabit (eşit) olduğu varsayılmaktadır. Fakat gerçek hayata bakıldığında, bireyler hayatları boyunca aynı geliri elde edememektedirler. İnsanların çalışmaya başladıkları ilk yıllarda gelirleri düşük olmakta, ilerleyen yıllarda kazandıkları bilgi ve tecrübe sayesinde gelirlerinde artış meydana gelebilmektedir (Sachs ve Larrain, 1993, s.102).

Bir diğer eleştiri, yaşam boyu gelir hipotezinde bireylerin ne kadar yaşayacaklarını bildikleri, tüketim ve tasarruf kararlarını verirken yaşam sürelerine göre davrandıkları konusundaki varsayımdır (Sachs ve Larrain, 1993, s.102). Gerçek

hayatta gelecekle ilgili belirsizlikler söz konusudur. Bireyler ne kadar yaşayacaklarını bilememektedirler. Ne zaman emekli olacaklarını ve ne zaman öleceklerini konusunda tam bilgiye sahip olmayan bireyler, bu belirsizlikler nedeniyle hipotezin öngördüğünden daha az tüketerek, daha fazla tasarrufta bulunmayı tercih edebilmektedirler. Bir diğer önemli eleştiri olarak da, yaşam boyu gelir hipotezinin miras ile ilgili kabul ettiği miras bırakmama varsayımına karşılık, gerçek hayatta bireyler çocuklarına miras bırakma eğiliminde olabilirler (Sachs ve Larrain, 1993, s.103).

1.6.6 Sürekli Gelir Hipotezi: Milton Friedman

Bu hipotez Amerikalı iktisatçı Milton Friedman (1957) tarafından geliştirilmiştir ve Irving Fisher'in Zamanlararası Tüketim Seçimi modeline dayandırılır. Sürekli Gelir Hipotezi ile Friedman, tüketim seçimlerini açıklarken insan ömrünün tamamını sonsuz bir ufuk olarak dikkate almış ve insan ömrünü zamanlararası optimizasyon sorununa dayandırmıştır.

Sürekli Gelir Hipotezi'nin çıkış noktası, Fisher'in Zamanlararası Tüketim Seçimi Hipotezi olmuştur ve tüketimin sadece cari gelire bağlı olmadığı konusunda görüş bildirmektedir. Sürekli Gelir Hipotezine göre gelirin yıldan yıla rassal ve geçici değişimler göstermesi beklenir ve buna göre bir gelir tanımı yapılır (Meghir, 2004, s.1-11). Friedman (1957, s.10) sürekli geliri şöyle tanımlar:

"Teorik bir düzeyde gelir, genellikle bir tüketici biriminin servetinden hiç kullanmadan tüketebileceği (ya da tüketebileceğine inandığı) miktardır. Bizim analizimizde tüketim bu şekilde tanımlanan gelirin bir fonksiyonudur."

Friedman'a göre teorik olarak sürekli gelir, tüketicinin her bir dönemde servetinden (W) elde edebileceği faiz (r) getirisidir ve $r.W$ ile ifade edilir (Friedman, 1957, s.10).

Friedman Sürekli Gelir Hipotezi'nde bireylerin gelecekteki gelirleri hakkındaki beklentilerine daha çok önem verir ve Friedman'ın bekleyişleri (beklentileri) analizlerine dahil etmesi, modern tüketim teorileri açısından önemli bir gelişme olmuştur. Friedman tüketicilerin tüketim kararlarını alırken bugünkü gelirleri

yanında gelecekte elde etmeyi bekledikleri veya elde edecekleri gelirlerini de dikkate aldıklarını ifade eder (Meghir, 2004, s.1-11). Buradan gelecekteki gelir beklentilerinin, tüketim kararları üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Sürekli Gelir Hipotezi gelecek kavramına önemli bir yer verdiği için zamanlararası yaklaşımın uygulanmasına da imkan sağlamaktadır. Ayrıca Sürekli Gelir Hipotezi'nde, tüketicilerin zaman içinde tüketimlerini düzleştirme eğiliminde olduklarını vurgulanır. Friedman'a göre, gelirin yıldan yıla farklılık gösterebileceğini varsayılmış, tüketicilerin düz bir tüketim yolu sağlayabilmeleri için de sıklıkla sermaye piyasalarından yararlanmaları gerektiğini düşünülmüştür.

Amerikalı iktisatçı Milton Friedman, 1935-1936 ve 1941 yılları arasında Amerika'daki çiftçi olan ve çiftçi olmayan aileler arasında karşılaştırmalar yapmış, bu ailelerin tüketim düzleştirme yapıp yapmama durumlarını incelemiştir. Friedman'ın ulaştığı sonuçlara göre bir çiftçi hasat döneminde kazandığı gelirin tümünü harcamamakta ve hasat döneminde tasarrufta bulunarak elde ettiği geliri yılın tümüne yaymaktadır. Bir diğer sonuç da, çiftçilerin geliri yıldan yıla farklı mevsim koşulları ve ürün fiyatlarındaki iniş-çıkışlar sebebiyle farklı olmakta, her yıl aynı olmamaktadır. Bu durumda çiftçi uzun döneme bakıldığında çok fazla dalgalanma yaşamak istememekte, yüksek gelir elde ettiği yıllarda tasarruf etmekte, bu sayede düşük gelir elde ettiği yıllarda da aynı şekilde harcamalarına devam edebilmektedir. Çiftçi aileleri, geçici gelir değişimlerinden etkilenmek istemediklerinden, diğer ailelere göre daha fazla tasarruf yapmaktadırlar. Çiftçi olmayan, belli bir sabit geliri olan aileler daha kolay daha istikrarlı bir yaşam tarzı belirleyebilmektedirler (Douglas ve Isherwood, 1999, s. 66-67). Friedman bu sonuçlardan da yola çıkarak tüketicilerin tüketim kararlarını alırken sadece cari dönemdeki gelirlerini değil, daha uzun bir zaman sürecindeki gelirini göz önüne aldıklarını söyler.

Sürekli Gelir Hipotezine göre tüketiciler gelirlerine bakmaksızın, tüketimlerinin dalgalanmasını istememekte, yaşamları boyunca düzenli bir tüketim süreci yaşamak istemektedirler. Bu nedenle tüketicilerin uzun dönem tüketimleri ile uzun dönem gelirleri arasında çok yakın bir ilişki olduğu söylenebilir. Mutlak Gelir Hipotezi'nde de gelir, sürekli bir unsur olarak kabul edilmiştir. Burada Keynes, işçilerin aylık gelirlerinin tamamını aldıkları gün harcamadıklarını ve gelirlerini ayın

tamamını göz önüne alarak harcadıklarını belirtmiştir. Fakat bu dönem sürekli gelir kadar uzun bir dönemi kapsamamaktadır.

Friedman, Duesenberry'nin siyahlar ve beyazların farklı tüketim ve tasarruf eğilimine sahip olmalarını ortaya koyan çalışması ile ilgili olarak farklı bir yorum getirmiştir. Friedman'a göre siyahların toplam servet ya da sürekli gelire dayalı hayat beklentileri çok daha düşüktür. Bu nedenle siyahların cari gelirin aynı düzeyinde beyazlardan daha az harcama yapmaları Sürekli Gelir Hipotezi'nce öngörülebilmektedir. Çünkü bu hipotez cari harcama ve cari tasarrufu cari gelir ile değil, sürekli gelir ile ilişkilendirmektedir. Buradan düşünceyle gelir dağılımında aynı gelir dilimine düşen bir beyaz ve siyahın farklı düzeylerde tüketimde bulunmaları normal karşılanabilmektedir (Douglas ve Isherwood, 1999, s.67). Duesenberry'e göre ise bu durum insanların yaşadıkları çevre ile ilişkilendirilmiştir. Friedman'a göre ise, bu durum tüketicilerin gelecekteki beklentilerinden kaynaklanmaktadır. Beyazlar gelecekte daha çok kazanabileceklerine inanarak harcamalarını bu olumlu beklentiye göre yapmakta ve aynı gelire sahip olan bir siyaha göre daha fazla harcamada bulunmaktadırlar. Ayrıca Friedman'a göre hayat boyunca kazanılan deneyimlerin de tüketim kararları üzerinde etkili olduğunu vurgulamıştır

Sürekli tüketim, tüketicinin her bir dönemde sürekli gelirine bağlı olarak istikrarlı bir şekilde yapmayı planladığı tüketimdir. Sürekli gelir tanımından dolayı, Sürekli Gelir Hipotezi'nde sürekli ya da planlanan tüketim, cari dönem serveti ile faiz oranının bir fonksiyonudur:

$$C_t^p = f(W_t, r) \quad (37)$$

Burada C_t^p ; sürekli tüketimi, W_t ; cari dönem servetini, r ; faiz oranını ifade etmektedir. Friedman sürekli tüketim fonksiyonunu da şu şekilde ifade etmiştir (Friedman, 1957, s.14):

$$C^p = k(r, u)Y^p = k(r, u)rW \quad (38)$$

Burada C^p ; sürekli tüketimi, Y^p ; sürekli geliri, k ; sürekli tüketim ile sürekli gelir arasındaki orantı katsayısını, u ; servet oluşturma güdülerine karşı tüketim yapma güdülerini etkileyen zevk ve tercihlerini yansıtan faktörler, r ; faiz oranını göstermektedir. k katsayısını oluşturan u değerini etkileyen faktörlerin başında tüketici birimi olan hanehalkının karakteristik özellikleri, yaşı ve elemanlarının sayısı ve ölçülmüş tüketim ve ölçülmüş geliri etkileyen geçici faktörler gelmektedir (Friedman, 1957, s.26).

Sürekli Gelir Hipotezi, mevcut verilerle test edilmeye çalışıldığında, belirgin bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Çünkü cari ya da ölçülmüş gelir, sürekli gelirin tanımından farklıdır ve tüketim verileri dayanıklı tüketim malları ile hizmetlerin kullanım değerleri hakkında yeterli bilgi içerseler de, sürekli tüketim tanımından farklı olacaktır (Thomas, 1993, s.259). Bu sorunun çözümü adına ve ampirik veriler ile analiz yapılırken verileri teorik yapıyla bağdaştırabilmek amacıyla Friedman (1957, s.21-22), gelir ve tüketime ait ölçülmüş değerlerin, bu değişkenlere ait sürekli ve geçici unsurların toplamı olduğunu varsaymıştır ve şu şekilde matematikselleştirmiştir:

$$Y = Y^p + Y^t \quad (39)$$

$$C = C^p + C^t \quad (40)$$

Burada Y ; tüketicinin belli bir zaman dilimi içindeki ölçülen gelirini, Y^p ; tüketicinin sürekli gelirini, Y^t ; tüketicinin geçici gelirini, C ; tüketicinin belli bir zaman dilimi içindeki ölçülen tüketimini, C^p ; tüketicinin sürekli tüketimini, C^t ; tüketicinin geçici tüketimini ifade etmektedir.

Friedman'ın kabul ettiği ve üzerinde tartışmaların zaman içerisinde yoğun olduğu diğer bir varsayım da sürekli gelir - geçici gelir, sürekli tüketim - geçici tüketim ve geçici gelir - geçici tüketim arasında korelasyon olmadığıdır ki bu Sürekli Gelir Hipotezi'nin temel varsayımlarından biridir (Friedman, 1957, s.26):

$$\rho_{Y^p Y^t} = \rho_{C^p C^t} = \rho_{Y^t C^t} = 0 \quad (41)$$

Burada ρ , alt indekslerle gösterilen değişkenler arasındaki korelasyon katsayısını göstermektedir. Friedman (1957, s.26)'ın sürekli ve geçici bileşkelere

tanımları böyle bir varsayımı gerektirmektedir. Bu varsayımın anlamı Y_t 'nin Y_p etrafında sadece tesadüfi bir dalgalanma olarak alınabileceği, yani Y_t ile Y_p 'nin kovaryansının tüketici için sifira eşit olduğudur. Diğer taraftan ölçülmüş tüketimin sürekli ve geçici bileşikleri arasında korelasyon olmadığı varsayımı, geçici tüketimin sürekli tüketim etrafında tesadüfi bir dalgalanma göstermesini, yani sürekli tüketim ile geçici tüketim arasındaki kovaryansın sıfır olduğunu ifade eder (Branson, 1989, s.260).

Friedman'a göre sürekli gelir, insanların gelecekte elde etme bekleyişi içinde oldukları gelirdir. Geçici gelir ise kişilerin devamlı olmasını beklemedikleri gelir çeşididir. Bir başka ifadeyle sürekli gelir ortalama gelirdir; geçici gelir ise ortalamadan rassal sapmalardır. Bu gelir ve tüketim kavramlarını bir örnekle açıklamak istersek: Bir öğrenci hukuk eğitimini tamamlayıp avukat olduğunda ilköğretim mezunu bir kişiye göre sürekli olarak daha fazla kazanç elde edebilmektedir. Ama eğer iki farklı şehirde üretim yapan iki çiftçiden biri, gerçekleşen daha iyi hava şartları nedeniyle daha fazla gelir elde ettiyse bu geçici gelir artışıdır. Çünkü bir sonraki yıl hava koşullarının nasıl olacağı bilinmemektedir (Mankiw, 2010, s.534). Buradan, iyi bir eğitimin daha yüksek gelir sağlaması sürekli gelire, iyi hava şartları nedeniyle elde edilen ekstra gelir artışı da geçici gelire örnek verilebilir.

Ölçülen tüketim, sürekli ve geçici tüketim olmak üzere ikiye ayrılır. Kişilerin her yıl gerçekleştireceklerini düşündükleri ortalama tüketim bize sürekli tüketim miktarını verir. Sürekli gelir kavramı, geçici nedenlerle gelirden azalma veya kesinti olduğunda tüketimin kısa sürede iptal edilemeyecek durumları da içinde barındırır (Douglas ve Isherwood, 1999, s.66). Çünkü insanlar, belirli bir zaman diliminde gelir elde etmeseler bile tüketim ihtiyaçlarını karşılamak zorundadırlar. Bunu borçlanma veya daha önceki tasarrufları ile gerçekleştirebilirler. Örneğin bir çiftçinin gelir elde edemediği zamanlarda tüketimde bulunmaması gibi bir durum söz konusu değildir. Cari tüketimde meydana gelen beklenmeyen, ani tüketim değişikliklerine de geçici tüketim denir. Sürekli ve geçici tüketim toplamı, bize ölçülen tüketim değerini vermektedir. Friedman sadece sürekli gelirin tüketimi etkilediğini ve geçici gelirdeki değişikliklerin tüketimden ziyade tasarrufları etkilediğini savunur.

Sürekli Gelir Hipotezi bireyler tüketimlerini belirlerken sürekli gelirlerini dikkate aldıklarını, hayatları boyunca düz bir tüketim düzeyi sağlamaya çalıştıklarını savunur. Bunun için cari gelirlerin sürekli gelirlerden büyük olduğu durumlarda bireyler tasarruf sağlar, tersi durumda ise borçlanarak gelecekteki gelirlerinden harcama yaparlar. Friedman'a göre sürekli gelir, "*Bir tüketicinin servetini değiştirmeden sürdürebileceği veya sürdürebileceğine inandığı düzenli bir tüketim miktarıdır*" (Friedman, 1957, s.10). Bir başka ifadeyle, gelecekteki gelirlerin şimdiki değerinin yıllık ortalaması sürekli geliri verir. Sürekli gelir ve geçici gelir arasındaki farklılığı görebilmek için beklenmedik kazançlar önemlidir. Eğer beklenmedik kazanç cari geliri z kadar arttırıyorsa sürekli geliri sadece z/t kadar arttırır. Yani bireylerin gelecek ufku ne kadar genişse beklenmedik kazançların cari tüketimi üzerindeki etkisi o miktarda küçük olmaktadır.

Birey çalışacağı yıl sayısına n dersek sürekli gelir aşağıdaki şekilde hesaplanabilir:

$$Y^p = \frac{Y_0 + \frac{Y_1}{1+r} + \frac{Y_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Y_n}{(1+r)^n}}{n} \quad (42)$$

Y^p : Sürekli gelir

Y_0 : Cari yılın geliri

Y_1 : Bir sonraki yılın geliri

r : Faiz oranı

Denklemin sağ tarafının çalışma yılı sayısına (n) bölünmesi, bize bugünkü ve gelecekteki gelirlerin şimdiki değerinin yıllık ortalamasını verir.

Friedman (1957, s.16) serveti ikiye ayırır: birincisi beşeri olmayan servet (nonhuman wealth) ve ikincisi beşeri servet (human wealth). Beşeri servet, insanların kişisel kabiliyet, öngörü ve emeklerini kullanarak ileriki zaman dilimlerinde kazanmayı planladıkları ve beklentiye girdikleri gelirlerinin bugünkü değeri, beşeri olmayan servet ise bireyin sahip olduğu finansal ya da kapital aktiflerinden elde etmeyi bekledikleri gelirlerinin cari değeridir (Levacic ve Rebmann, 1982, s.214). Friedman'ın sürekli gelir tanımındaki servet kavramı, bireylerin sonsuz yaşadıkları

varsayımı altında cari gelirin ve gelecekteki beklenen gelirlerin şimdiki değeri ifade eder (Moers, 1992, s.11). O halde bir t dönemindeki toplam servet,

$$W_t = Y_t + \frac{Y_{t+1}}{1+r} + \frac{Y_{t+2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Y_{t+n}}{(1+r)^n} \quad (43)$$

W : Toplam servet

Y_t : t döneminde elde edilmesi beklenen toplam gelir (cari yılın geliri)

r : Reel faiz oranı

Buradan bireyler sabit bir tüketim düzeyi planladıkları sonucu çıkarılabilir. Friedman'a göre insanların sürekli gelirlerinin belirli bir oranını tüketmeyi planlarlar. Fakat bireyler sürekli gelirlerinin ne kadar olduğunu kesin olarak bilemediklerinden, sadece şimdiki dönemdeki ve geçmişteki dönemdeki gelirlerini bilebilmektedirler. Her gelir değişikliğinde bu değişikliğin geçici mi sürekli mi olduğuna karar vermek zorundadırlar. Eğer değişim geçiciyse cari tüketimlerini yeniden düzenleme ihtiyacı duymazlar çünkü sürekli gelirlerinin etkilenmeyeceğini düşünürler; gelir değişikliği sürekli olduğunda ise cari tüketimlerini bu değişime göre ayarlarlar (Fleck, 1994, s.216). Burada sorun olan durum, gelir değişikliğinin sürekli mi geçici mi olduğu veya bu değişikliğin ne kadarının sürekli, ne kadarının geçici olduğu ile ilgili belirsiz bir durum olmasıdır.

Friedman'a göre bireylerin deneyim ve beklentileri geliri açısından çok önemlidir. Bir bireyin herhangi bir zamanda sürekli geliri hem deneyimlerine hem de beklentilerine bağlıdır. Birey ne kadar çok deneyime sahip olursa beklentileri değişir ve sonrasında sürekli geliri de bu değişimden etkilenmektedir (Ryan ve Ulbrich, 1992, s.261). Ayrıca belirtmek gerekir ki toplumun bütününün deneyimlerini, beklentilerini ve bunlarda meydana gelebilecek değişikliklere göz önüne alınarak sürekli gelirdeki değişimleri tahmin etmek zor olmaktadır.

Sürekli Gelir Hipotezi'nde tüketimin temel belirleyicisi ve akım bir değişken olan sürekli gelire daha bir önem verilmiş ve bir stok değişken olan servet (W), sürekli gelirin etkilediği bir unsur olarak değerlendirilmiştir.

Friedman'a göre, geçici gelir değişmelerinin geçici tüketimi etkilemediği varsayımı olduğu için tüketiciler tüketim harcamalarını sürekli gelire göre belirlerler. Çünkü tüketiciler, kısa dönemdeki değil, uzun dönemdeki gelir değişimlerine önem verirler. Bu durumda geçici tüketim toplamda sıfır olduğu için ölçülen tüketim, sürekli tüketime eşittir. Bu varsayımlar altında tüketim fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$C^P = c Y^P \quad (44)$$

C^P : Sürekli tüketim

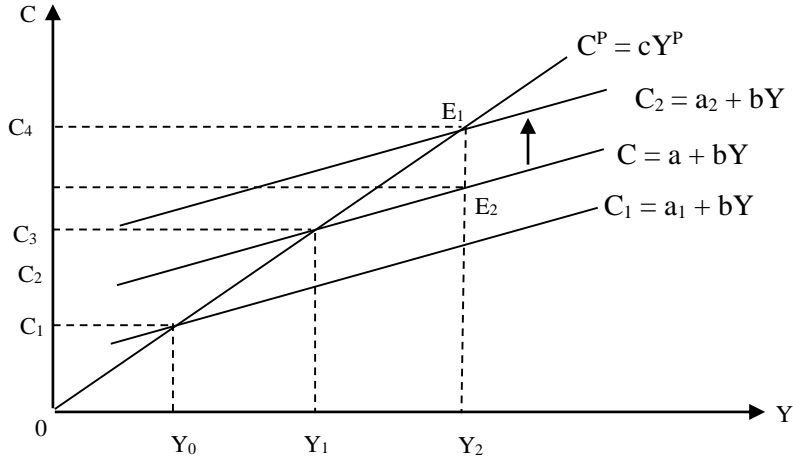
c : Marjinal tüketim eğilimi

Marjinal tüketim eğilimi de faiz (i), servet (w) ve tüketim-tasarruf ile ilgili alışkanlıklar (u) tarafından belirlenmektedir. Bu doğrultuda tüketim fonksiyonu aşağıdaki şekilde yeniden yazılabilir:

$$C^P = c(i, w, u) Y^P \quad (45)$$

Sürekli Gelir Hipotezi'nde Friedman, marjinal tüketim eğiliminin, sürekli gelirin tüketime ayrılan oranını ifade eden sabit bir oran olduğunu söyler ve gelirin büyüklüğü ile değişmeyeceğini savunur. Kısa dönemli geçici gelir dalgalanmalarında, uzun dönem ölçülen gelir değeri sürekli gelire eşit olmaktadır. Buradan uzun dönemde marjinal ve ortalama tüketim eğilimlerinin birbirine eşit olduğu söylenebilir (APC=MPC). Friedman, uzun dönemde ortalama tüketim eğiliminin değişmediğini bu şekilde açıklamıştır.

Şekil 10'da $C^P = c Y^P$ fonksiyonu, sürekli tüketim ile sürekli gelir arasındaki ilişkiyi gösteren uzun dönem tüketim fonksiyonudur. Bu eşitlikten fonksiyon üzerindeki her noktada ortalama tüketim eğiliminin, marjinal tüketim eğilimine eşit olduğu söylenebilir. Bu nedenle tüketim fonksiyonu, şekildeki gibi bir doğru şeklindedir ve tüketimin gelir esnekliği birimdir.



Şekil 10: Sürekli Gelir Hipotezi ve Tüketim Fonksiyonu, Kaynak: Parasız, 1998a, s.92.

Friedman kısa dönemde tüketim fonksiyonunun farklılık gösterebileceğini ve ortalama tüketim eğiliminin, marjinal tüketim eğiliminden büyük ($APC > MPC$) olabileceğini söylemiştir. Çünkü kısa dönemde tüketim üzerinde etkili olabilecek geçici unsurlar söz konusu olabilmektedir. Kısa dönemde marjinal tüketim eğiliminin ortalama tüketim eğiliminden küçük olmasının nedeni, bireylerin gelir artışlarının sürekli mi yoksa geçici mi olduğunu bilememeleridir. Gelir artışının sürekli olduğunu düşünüyorlarsa tüketimlerini daha büyük oranda arttırabilmektedirler. Örneğin maaşına zam alan bir bireyin tüketimini daha çabuk arttırması beklenmektedir.

Friedman'a göre ortalama tüketim eğilimi, sürekli gelirin ölçülen gelire oranlanması ile elde edilmektedir:

$$APC = \frac{C}{Y} = \frac{cY^P}{Y} \quad (46)$$

Y: Cari gelir

Ölçülen gelir geçici olarak arttığında ortalama tüketim eğilimi azalmakta; ölçülen gelir geçici olarak azaldığında ortalama tüketim eğilimi artmaktadır. Sürekli Gelir Hipotezi'ne göre sürekli geliri yüksek olan bireyler, oranlama yapıldığında daha yüksek bir düzeyde tüketimde bulunmaktadırlar. Ama gelir sadece sürekli unsurlardan oluşmamakta ve geçici unsurlar söz konusu olmaktadır. Geçici geliri yüksek olan bireyler tüketim düzeylerini arttırmamaktadırlar. Geçici gelirin yüksek olduğu yıllar, ortalama tüketim eğiliminin düşük olduğu yıllara denk gelmektedir. Daha uzun zaman

dilimlerindeki değişiklikler sürekli unsurları içermektedir ve bu zaman serileri sabit bir ortalama tüketim eğilimine sahip olmaktadır (Mankiw, 2010, s.535). Friedman'a göre, demografik değişkenlerdeki farklılıklar da ortalama ve marjinal tüketim eğilimleri üzerinde etkilidir (Meghir, 2004, s.14).

Sürekli Gelir Hipotezi'nde sürekli geliri ölçmek bu hipotezi test etmenin en güç yalarından biridir. Friedman (1957, s.143) teorik olarak sürekli geliri ölçmek için geliştirdiği eşitlik şu şekildedir:

$$Y_p(T) = \lambda \int_{-\infty}^T e^{(\lambda-\alpha)(t-T)} y(t) dt \quad (47)$$

Burada $y(t)$; zamanın sürekli bir fonksiyonu olarak ölçülmüş geliri, $Y_p(T)$; T zamanda beklenen sürekli geliri, t; şu anki zaman dilimini, T; sürekli gelirin tahmin edilmek istendiği zaman dilimini, α ; gelirin tahmin edilen büyüme oranını ve λ ; ölçülmüş gelir ile beklenen sürekli gelir arasındaki uyumlaştırma(ortalama gecikme) katsayısıdır.

Friedman ampirik çalışmalarda, sürekli geliri tahmin etmek amacıyla "uyarlayıcı (adaptive) beklentiler hipotezini" kullanmıştır (Levacic ve Rebmann, 1982, s.215-216). Bu hipoteze göre, t dönemi için beklenen sürekli gelir:

$$Y_{pt} = \lambda \sum_{n=0}^{\infty} (1 - \lambda)^n Y_{t-n} \quad (48)$$

formülü ile tahmin edilir (Levacic ve Rebmann, 1982, s.216). Yani bir değişkenin gelecekte beklenen değerini tahmin etmek için, bu değişkenin geçmiş döneme ait değerlerine bakılır. Burada λ ; ölçülmüş gelir ile sürekli gelir arasındaki uyumlaştırma(ortalama gecikme) katsayısı, Y_{t-n} ; cari ve geçmiş döneme ait ölçülmüş gelir değerlerini ifade etmektedir. Formül 48, geometrik olarak azalan dağıtılmış gecikmeli bir fonksiyondur. Çünkü ağırlık $(1-\lambda)$, zamana bağlı olarak n arttıkça azalır. Başka bir ifadeyle geçmiş dönemlere ait ölçülmüş gelirlerin sürekli gelir üzerindeki etkisi zamanla önceki zamanlara doğru gidildikçe azalır. Bu şekilde geliri tahmin etmek basitleştirilmiş olur (Evans, 1969, s.23).

Teorik bir analizde sürekli tüketimin tahmini için sürekli gelir eşitliği, $C^p = kY^p$ şeklindeki tüketim fonksiyonunda yerine konulursa;

$$C_p(T) = k\lambda \int_{-\infty}^T e^{(\lambda-\alpha)(t-T)} y(t) dt \quad (49)$$

şeklinde bulunur. Burada $C_p(T)$; T dönemi için planlanan sürekli tüketimi ifade eder. Ampirik çalışmalar için kullanılan sürekli tüketim eşitliğinin elde edilmesi için, formül 48, $C^p = kY^p$ 'de yerine koyulursa;

$$C_{P_t} = k \lambda \sum_{n=0}^N (1 - \lambda)^n Y_{t-n} \quad (50)$$

elde edilir. Böyle bir fonksiyonun istatistiksel çalışmaların tahminlerinde kullanılması hata ortaya çıkarır. Bunun nedeni bağımsız değişkenlerin birbirleri ile ilişkili olmalarıdır. Bu tür fonksiyonları Koyck transformasyonu uygulayarak basitleştirebiliriz (Levacic ve Rebmann, 1982, s.216). Bu yöntem kullanılarak sürekli tüketim eşitliği;

$$C_{P_t} = k\lambda Y_t + (1 - \lambda)C_{P_{t-1}} \quad (51)$$

şeklini alır. Formülasyondan görüldüğü üzere bağımlı değişken olan sürekli tüketim, ölçülmüş gelir ile bir önceki döneme ait sürekli tüketime bağlıdır. Tahmin edilmesi güç olan sürekli gelir değişkeni artık sürekli tüketim eşitliğinde yoktur.

1.6.7 Rassal Yürüyüş (Random Walk) Hipotezi: Robert Hall

Hall (1978) ve Sargent (1978), Sürekli Gelir Hipotezi ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ni Rasyonel Beklentiler Hipotezi'ne göre yorumlamış, buna alternatif yeni tüketim teorileri üretmeye çalışmışlardır (Daly ve Hadjimatheou, 1981, s.596). Lucas (1976) ve Hall (1978)'un çalışmaları geleneksel sürekli gelir - geçici gelir ikilemi yerine, gelirdeki beklenen ve beklenmedik değişimleri dikkate alan, yeni bir ikilem ikame etmiş ve incelemişlerdir (Blinder ve Deaton, 1985, s.466). Bu yeni ikilem rasyonel beklentiler açısından büyük önem arz etmektedir. Çünkü bu hipoteze göre geliştirilen ekonomik ajanlar, bir modeli model yapıcının kendisi kadar iyi bilmekte

ve bu bilgilerin ışığında güncel sahip oldukları tüm enformasyonlarını kullanarak, gerekli değişkenler hakkında en iyi öngörüü yapabilmektedirler. Yani rasyonel beklentiler, mükemmel bir öngörü ile özdeşleşmiştir (Benassy, 1992, s.49). Dolayısıyla rasyonel beklentiler hipotezine göre hareket eden bir ekonomik ajan, tüketim kararı alırken, kullanabileceği tüm bilgilerini kullanır (Cabellero, 1990, s.727). Ayrıca ekonomik ajanlar, ekonomi politikalarında yapılacak bir değişikliği de önceden bilmektedirler (Hoover, 1988). Bazen öngörülemeyen, beklenmedik değişimler karşısında tüketici, cari sahip olduğu tüm bilgilerini, cari tüketim kararı alırken kullansa bile gerçekleşenle beklenen değer arasında fark ortaya çıkabilir (Levacic ve Rebmann, 1982, s.217). Rasyonel beklentiler varsayımı gelirdeki beklenen ve beklenmedik değişimleri dikkate alır ve bu modelde bilgi edinmenin maliyeti sıfırdır (James, 1991, s.83).

Robert Hall (1978), Sürekli Gelir Hipotezi ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'ni rasyonel beklentiler varsayımı altında ele alarak tüketim fonksiyonuna rasyonel beklentiler yaklaşımını getiren yeni bir dönem açmıştır. Burada Hall'un hareket noktası şöyledir: Sürekli Gelir Hipotezi ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi varsayımları altında Zamanlararası Tüketici Tercih Teorisi'ne göre davranan tüketiciler, tüketimlerinden sağlayacakları toplam faydalarını maksimize etmek amacıyla, her bir döneme ait tüketimlerinin marjinal faydalarını birbirine eşitlemek zorundadırlar. Diğer taraftan rasyonel beklentilere sahip tüketiciler, cari tüketim kararlarını, cari olarak sahip oldukları tüm enformasyonları kullanarak alırlar. Bu iki görüşün kesişme noktası bulunduğu anda, cari tüketimin tek başına gelecek dönem tüketiminin tahmin edicisi olabileceği sonucu ortaya çıkar. Bu, dayanıksız tüketim malları için ünlü Rastgele Yürüyüş (Random Walk) Hipotezi'dir.

Hall (1978), Rastgele Yürüyüş Hipotezi'ni kurmak için şu varsayımlardan hareket etmiştir:

- Tüketicinin gelecek dönem tüketiminden elde etmeyi beklediği marjinal fayda sadece cari tüketimin marjinal faydasının, dolayısıyla cari tüketimin bir fonksiyonudur.
- Tüketicinin amacı gelecekteki tüketiminden elde etmeyi beklediği faydasını maksimize etmektir.

- Marjinal fayda ile tüketim arasında doğrusal bir ilişki varsa tüketim de bir trend ve rastlantısal bir hareket oluşturur.
- Regresyon teknikleri daima geçmiş döneme ait tüketim dahil tüm değişkenler veri iken, cari tüketim ile beklenen marjinal fayda arasındaki ilişkileri açıklayabilirler.
- Bu gibi bir regresyonda sadece bir dönem gecikmeli tüketime ait regresyon katsayısı sıfırdan farklıdır. Tüketimin bir dönemden fazla gecikmeli değerleri sıfırdır. Ayrıca gelir, servet,...vd. gibi değişkenlerin cari ve gecikmeli değerlerinin regresyon katsayıları da sıfırdır. Diğer bir deyişle bu değişkenlerin cari tüketimi açıklama, tahmin etme durumları yoktur.
- Tüketiciler bilinen ve zaman içerisinde sabit olan reel faiz oranı ile karşı karşıyadır. Bu varsayım hipotez için çok kritiktir. Çünkü bu hipotezde, Sürekli Gelir Hipotezi ve Yaşam Boyu Gelir Hipotezi'nde olduğu gibi tüketicilerin cari ve gelecek dönem tüketimleri arasında ikame yapmaları ele alınmamaktadır.

Tesadüfi yürüyüş modeli birinci derece otoregresif (AR(1)) sürecin özel bir durumu olarak da tanımlanmaktadır. $y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \varepsilon_t$ modelinde $\alpha_0 = 0$ ve $\alpha_1 = 1$ olduğunda tesadüfi yürüyüş modeli AR(1) sürecinin özel bir durumu olarak karşımıza çıkar. Tesadüfi yürüyüş modelinde $\alpha_1 = 1$ ise tüketim harcamaları durağan değildir -yani seri sabit ortalama ve sabit varyansa sahip değildir- diyebiliriz.

Tesadüfi yürüyüş modeli, beklenti problemini "temsilci birey hipotezi" yoluyla çözümler. Hall, toplam tüketim modelini temsilci bireylerin dönemler arası optimizasyon davranışlarından türetmiştir. Tüketim modelinden türetilen bu yaklaşım "Euler denklemi yaklaşımı" olarak adlandırılır. Euler denklemi, Hall'un "dönemler arası seçim" yaklaşımı olarak ifade ettiği modelin kendisidir. Euler denklemi bize gelecek yıl ve bu yılki tüketim harcamaları arasındaki marjinal ikame oranının denliğini gösterir (Chao, 2001, s. 2).

Hall (1978)'un tesadüfi yürüyüş modelini Euler denklemi yaklaşımı ile ifade edebilmek için temsili bir bireyin uzun dönem fayda fonksiyonunu maksimize ettiği varsayalım. Bireyin uzun dönem fayda fonksiyonu (52) numaralı ifadede gösterilmiştir (Hall, 1978, s. 974).

$$E_t \sum_{\tau=0}^{T-t} (1 + \delta)^{-\tau} v(C_{t+\tau}) = v_t \quad (52)$$

(52) numaralı ifadede, E ; beklenti operatörünü, δ ; subjektif zaman tercih oranını, v ; belirli bir dönemin fayda fonksiyonunu, T ; temsilci bireyin yaşam uzunluğunu ve C_t ; t . dönemin tüketim harcamasını göstermektedir.

(52) nolu fayda fonksiyonu (53) nolu eşitlikte gösterilen kısıta tabidir.

$$\sum_{\tau=0}^{T-t} (1 + r)^{-\tau} (C_{t+\tau} - W_{t+\tau}) = A_t \quad (53)$$

(53) numaralı ifadede, r ; sabit reel faiz oranını, W_t ; t dönemindeki kazanımları ve A_t ; bireysel sermaye dışı varlıkları göstermektedir. Ayrıca $r \geq \delta$ 'dır. Denklemden W_t , stokastiktir ve belirsizliğin tek kaynağıdır. Her bir dönemde tüketici mevcut bilgiler ışığında hayat boyu beklenen faydasını maksimize etme yolunu seçer (Hall, 1978, s. 973).

(52) ve (53) numaralı denklere göre Lagrange fonksiyonu (54) numaralı eşitlikteki gibi yazılabilir:

$$L = E_t \sum_{\tau=0}^{T-t} (1 + \delta)^{-\tau} v(C_{t+\tau}) + \theta [A_t - \sum_{\tau=0}^{T-t} (1 + r)^{-\tau} (C_{t+\tau} - W_{t+\tau})] \quad (54)$$

(54) numaralı ifadede θ , Lagrange parametresidir. C_t ve C_{t+1} 'in birinci sıra şartı (55) ve (56) numaralı denklemlerle ifade edilebilir.

$$v'(C_t) = 0 \quad (55)$$

$$(1 + \delta)^{-1} E_t v'(C_t) = \theta (1 + r)^{-1} \quad (56)$$

(55) numaralı eşitlik (56) numaralı denklemden yerine koyduğumuzda (57) numaralı ifade elde edilir.

$$E_t v'(C_{t+1}) = \frac{1+\delta}{1+r} v'(C_t) \quad (57)$$

Hall'a (1978) göre (57) numaralı ifadede herhangi bir kredi kısıtı yoktur, kuadratik bir fayda fonksiyonu söz konusudur, alışkanlık veya uyum maliyeti yoktur. Dayanısız mallar mevcuttur, subjektif iskonto oranı piyasa reel faiz oranına eşittir. Ölçüm hataları veya tüketimle ilgili geçici şoklar yoktur, faiz oranı sabittir ve

beklentiler rasyoneldir. Kuadratik fayda fonksiyonunun varsayımları ve reel faiz oranı ile subjektif iskonto oranının eşitliği tesadüfi yürüyüş modelinin sonucunun elde edilmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Bunu görebilmek için kuadratik fayda fonksiyonunun (58) numaralı eşitlikteki gibi olduğu düşünelim.

$$v(C_t) = -\frac{1}{2}(\bar{C} - C_t)^2 \quad (58)$$

(58) numaralı eşitlikte \bar{C} , tüketimin maksimum tatmin düzeyini gösterir. (58) numaralı eşitlikten yararlanarak marjinal fayda fonksiyonu (59) numaralı ifadedeki gibi olduğu görülür.

$$v'(C_t) = (\bar{C} - C_t) \quad (59)$$

Bu açıklamalardan sonra (57) numaralı denklemin ifade ettiği Euler denklemi (60) numaralı eşitlik halini alır.

$$E(C_{t+1}) = \left(1 - \frac{1+\delta}{1+r}\right)\bar{C} + \frac{1+\delta}{1+r}C_t \quad (60)$$

(60) numaralı ifadede $\delta=r$ olduğundan bu eşitlik (61) numaralı eşitliğe dönüşür.

$$E(C_{t+1}) = C_t \quad (61)$$

Bu denklemde beklentinin yerine konulması ile (62) numaralı eşitlik elde edilir.

$$C_{t+1} = C_t + \varepsilon_{t+1} \quad (62)$$

(62) numaralı ifadede tüketim tesadüfi bir yürüyüştür. Tesadüfi Yürüyüş Hipotezi'nin en önemli varsayımı, tüketimin 1'den daha yüksek derecedeki gecikmelerinin bugünkü tüketimi tahmin etme gücüne sahip olmadığı varsayımıdır. Bir diğer ifadeyle, tesadüfi yürüyüş modeline göre tüketim, daha önceki dönemlerde gözlemlenen herhangi bir iktisadi değişkenle ilişkili değildir. Eğer tüketimin önceki değeri bu döneme ilişkin tüm bilgiyi içeriyorsa gelirin gecikmeli değerleri tüketimin bugünkü değerini tahmin etmede ek bir açıklayıcı değişken olarak kullanılamaz.

Çünkü Hall'a göre geçmiş dönemin tüketimi bu dönemki tüketimi açıklamakta yeterli olacaktır (Yamak ve Abdioğlu, 2007, s.73). Hall, tüketim fonksiyonunun tesadüfi yürüyüş modelini çeşitli modellerle test edip kıyaslayarak bu modelin geçerliliğini incelemiştir (Chao, 2001, s.6).

Hall'un yaptığı çalışmalar sonucu elde ettiği sonuçlar değerlendirilecek olursa, gelirin bir ve daha yüksek düzeydeki gecikmeli değerleri ile tüketim harcamalarının 1'den yüksek düzeydeki gecikmeli değerlerinin cari tüketim harcamalarını tahmin etme gücünün düşük olduğunu görülmüştür. Böylece Hall, tesadüfi yürüyüş modelinin geçerli olduğunu yani cari tüketim harcamalarının yalnızca geçmiş dönemin tüketim harcamaları ile ilişkili olduğunu kanıtlamıştır. Fakat Hall, tesadüfi yürüyüş modelinin, servetin yerine stok fiyatlarının kullanılması durumunda modelin reddedildiği sonucuna ulaşmıştır.

1.6.8 Engel Kanunları: Ernst Engel

1857 yılında Alman istatistikçi Ernst Engel (1821-1896)'in Saksonya Krallık'ının üretim ve tüketim durumları üzerine yapıp yayınladığı çalışma, ekonometrik çalışmalar içerisinde önemli bir yere sahiptir. Engel bu çalışmasında gelir ve gıda harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve uygulama sonucu ismi ile anılan bir kanunu ortaya koymuştur. O dönemden itibaren Engel Kanunu olarak bilinen yasa, gelir arttıkça gelirin gıda harcamaları içindeki payının azaldığını uygulamalı olarak ortaya koymaktadır. Yaklaşık 200 Belçikalı işçinin bütçeleri incelenerek çalışma yapılmış ve bu sonuca varılmıştır (Houthakker, 1957, s. 532).

Engel'in elde ettiği çalışma sonuçları daha sonraları iktisat literatüründe, gelire mal grupları arasında üç temel ilişki ortaya koyan Engel kanunları olarak karşımıza çıkmaktadır. Engel'in elde ettiği çalışma sonuçları şöyle özetlenebilir; tüketicilerin gelirlerindeki artış bütçeleri içerisinde gıda harcamalarına ayırdıkları payı arttırmayıp azaltmaktadır; giyim, konut vb. tipi harcamalara ayrılan pay ise değişiklik göstermemekte; kültür, eğitim, eğlence vb. gibi gıda harcaması kadar zaruri olmayan harcamalara ayırdığı payda artış gözlenmektedir. Buna göre, tüketicinin gelirleri arttıkça zorunlu mallara olan talep dolayısıyla harcamalar azalmakta; diğer bir deyişle

zorunlu mallara ayrılan harcama oranlarındaki artış, gelirdeki artış oranından daha az olmaktadır.

Engel'e göre zorunlu, düşük ve lüks olmak üzere üç çeşit mal grubu vardır. Buna göre tüketicinin gelir arttıkça bütçeden ayrılan payın gelir artışından daha az olduğu mal gruplarına zorunlu mallar denir; diğer bir deyişle zorunlu mal grubu için yapılan harcama miktarındaki artış, gelirden meydana gelen artıştan daha az olmaktadır. Bu mallara en güzel örnek gıda harcamalarıdır. Ayrıca zorunlu malların marjinal tüketim esneklikleri ortalama tüketim esnekliklerinden düşüktür. Bir harcama grubu için yapılan harcama miktarı gelirden artış oldukça yükseliyor ve bu yükseliş gelirden artıştan daha fazla oluyorsa bu mal grubu lüks mal olarak adlandırılır. Engel'in araştırma sonuçlarına göre eğlence, kültür, dinlenme gibi harcamalar lüks mal grubunda yer almaktadır. Esneklik değerleri bakımından lüks malların marjinal tüketim esneklikleri değeri, ortalama tüketim esneklik değerinin üzerindedir. Engel'in belirlediği başka bir durum da bazı harcama gruplarında yapılan harcamanın bütçedeki oranının, gelirden meydana gelen artış oranıyla hemen hemen aynı olmasıdır. Giyim, ısınma harcamaları gibi harcamalar bu tip harcamalar arasında gösterilmekte olup bu harcama gruplarını oluşturan mallara normal mallar denir. Bu harcama grubunun esneklik değeri 1'dir ve birim esnek olarak adlandırılmaktadır.

Engel'in iktisat bilimine kazandırdığı kanunlarla tüketime ilişkin araştırmalar, teoremin yanında istatistiksel verilerin de kullanıldığı yeni bir bakış açısıyla yapılmaya başlanmıştır. O dönemlerde ekonomi teorisi ve istatistiksel teknikler çok kullanılmıyor olmasına rağmen, Engel'in kısıtlı verilerle belirli bir düzene sahip anlamlı sonuçlar çıkarmış olmasıyla, Engel'in çalışması ekonomi tarihi içerisinde yer alan öncü örnekler arasına girmiş ve bu konuda önemli katkılar sağlamıştır (Houthakker, 1957, s.532).

Engel'in nüfus arttıkça üretim ve tüketim arasındaki dengenin nasıl kurulacağını araştırma isteği bu yasaları ortaya çıkarmıştır. Sonrasında uluslararası düzeyde yapılan tüketim kalıplarına ilişkin karşılaştırmalara bakıldığında Engel'in Belçika verisini kullanarak yaptığı çalışmasındaki amaçlarla benzerlik göstermektedir. Son dönemlerde pek çok ülke kalkınma programları oluştururken bu programların doğru uygulanabilir hedefler ortaya koyabilmesi için tüketimin artan gelir düzeylerine

göre nasıl değişlik gösterdiği yönündeki göstergelere ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak, çoğu gelişmekte olan ülkede tüketimdeki değişimlerin tahmininde kullanılan veriler oldukça az ve yetersizdir. Verilerle ilgili önemli sorunlardan biri de bir ülkenin verisinin diğer ülke verisi ile karşılaştırılması durumunda o ülkelerin koşullarındaki veya diğer farklılıklar nedeniyle verilerin ne ölçüde kıyaslanabilir olduklarıdır. Zaman içerisinde gelişmekte olan ülkeler de dâhil pek çok ülke, bütçe anketlerine daha çok önem vermeye başlamış, çoğu konuda sistemli veriler toplama konusunda yoğun bir çalışma içerisinde girmişlerdir (Houthakker, 1957, s.533).

Engel'in gıdaya ilişkin talepteki değişimle ilgili yani gelir arttıkça tüketicilerin gelirleri içerisinde gıda harcamaları için ayırdıkları oransal payın azalması söylemi, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki hanehalkı bütçe anketleri kullanılarak çok sayıda çalışma ile de desteklenmiştir. Bu çalışmalar aynı zamanda gıdaya olan talebin gelir esnekliğinin gelir arttıkça düşüş gösterdiğini de ortaya koymaktadır. Tüketim kalıplarının ülkeler arasındaki kıyaslanmasına ilişkin çalışmalarda da zaman serisi verileri ile bahsedilen sonuçları destekler yönünde bulgular edinilmiştir (Murty, 1981, s.75).

Tüketiciler hayatlarını devam ettirmek için sınırlı gelirleri ile tüm taleplerini karşılayacakları düzeyde harcama yapamazlar. Tüketici talep teorisinde ifade edildiği üzere hanehalkları elde ettikleri gelir karşılığında elde edebilecekleri tüm mal sepetlerine karşılık kendi gelirlerine uygun bir mal sepetini tercih ederler. q tüketici mallarını temsil eden vektör, p söz konusu tüketici mallarını temsil eden fiyat vektörü olmak üzere $u = v(q, p)$ hanehalkı fayda fonksiyonu olarak tanımlansın. Tüketici tercihleri bütçe kısıtı $\mu = \sum_{i=1}^n q_i p_i$ altında, fayda fonksiyonunu maksimum yapan ve Marshallian talep de denilen $q_i = (\mu, p)$ 'dir. Dual problem toplam harcamanın sabit bir fayda düzeyi u altında minimizasyonunu da içermekte olup, Hicksian veya telafi edilmiş talep fonksiyonu $h_i(u, p)$ olarak gösterilmektedir. Bu iki yaklaşım da birbirine denk olduğu için aşağıda verilen denklem sağlanmaktadır:

$$\mu = \sum q_i(\mu, p)p_i = \sum h_i(u, p)p_i = C(u, p) \quad (63)$$

Engel eğrileri, fiyatlar veri (sabit) iken tüketicilerin toplam gelirlerinde, harcamalarında meydana gelen değişikliklerde tüketicilerin satın alımlarında ne gibi

değişiklikler meydana geldiğini ortaya koyar. Engel eğrilerinin bir diğer özelliği de, demografik değişiklikler ve tüketicilerin karakterlerine göre farklılıklar göstermesidir. Bir malın Engel'in belirlediği üç çeşit maldan hangisi olduğunu belirlemek, mala ait eğrinin esnekliğinden yorumlanabilmektedir. Buna göre, o mala ait gelir esnekliği değerinden o malın düşük, normal veya lüks mal sınıflarından hangisine dahil olduğuna dair bilgi edinilebilmektedir.

Prais'e göre Engel eğrileri tüketimi etkileyen tüm unsurlar değişmediği kabulü altında belirli bir malın tüketimi ile tüketicinin geliri arasındaki uygun istatistiksel formlardır. Engel eğrilerinin tahmini ve gelir esneklikleri, harcama, gelir, fiyatlandırma ve vergi politikalarının oluşturulmasındaki önemleri nedeniyle, ekonomi literatüründe pek çok araştırmacı hanehalkı bütçe anketlerini kullanmış ve bu konuya ilişkin çalışmalar yapmıştır (Prais, 1953, s.88).

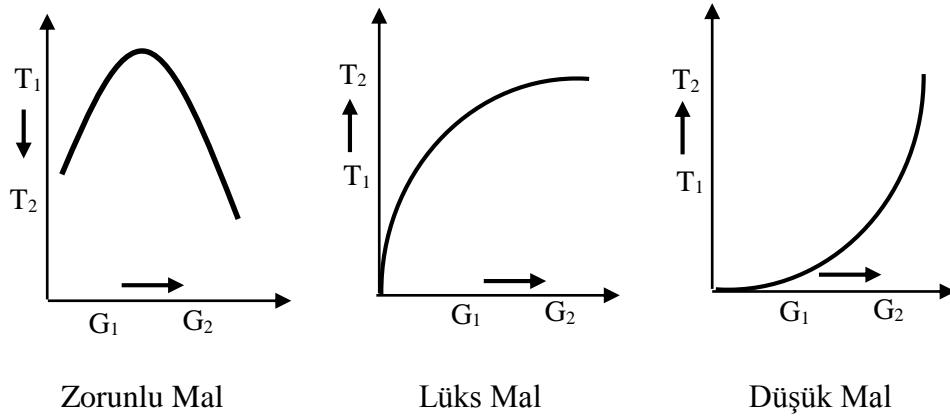
Blundell'e göre Engel eğrilerinin en iyi biçimde ortaya konulması gerekmektedir. Öncelikle bu eğrilerin en iyi biçimde ortaya konulmasının nedeni, politik reformların refah etkileri ile tüketici davranışlarının modellenmesinde Engel eğrilerinin ayrı bir önem arz etmeleridir. Diğer yandan, denklik ölçeklerinin ve demografik değişimlerin etkilerinin tahmininde Engel eğrileri kritik bir öneme sahiptir. Engel eğrileri analizine ilişkin önem artırıcı bir diğer konu da bu eğrilerin genişleme patikalarının ölçülmesinde kullanılmasıdır. Bir diğer deyişle toplam bütçe değişimlerinin ürün talebindeki göreceli değişimler üzerindeki etkinin ölçülmesidir (Blundell vd, 1998, s. 435-436).

Analizlerde kullanılacak cebirsel formun belirlenmesinde en önemli husus sabit varyanstır. Prais'e göre "Regresyonda kullanılmak üzere seçilen formülün klasik regresyon teorisinin gerektirdiği gibi eş varyansa sahip artıklar oluşturacak biçimde seçilmesinin gerekli olup olmadığı tartışmalı bir konudur. Elde edilen artıklar sabit varyansa sahip değilse klasik tahmin edicilere uygun düzeltmeler uygulanmalıdır" (Prais, 1953, s.89).

Engel eğrilerinden farklı mallara ait gelir esneklikleri elde edilebilir. Esnekliğin genel tanımından, gelirdeki yüzde değişimin belirli bir mala ait talepteki yüzde değişime oranlanması bize gelir esnekliğini verir. Buradan elde edilen esneklik

değerlerine göre mal ve hizmetler bazı gruplara ayrılırlar. Gelir esnekliği birden büyük olan harcama grubundaki mallar lüks mallar olarak sınıflandırılırken, gelir esnekliği birden küçük olan harcama grupları gelire göre esnek olmayan veya zorunlu mallar olarak adlandırılmaktadır. Gelir esnekliği 1 olan malların esneklik değeri ise birim esnek olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca gelir esnekliği 0'dan büyük olan mallar, yani gelir arttıkça tüketimleri artan mallar normal mal olarak adlandırılırken, talebi gelirle ters yönde değişen mallar yani gelir esnekliği negatif olanlar düşük mal olarak sınıflandırılmaktadır.

Şekil 11'de zorunlu, lüks ve düşük mallar için Engel eğrileri görülmektedir. Zorunlu mallarda, gelir düzeyi arttığında o malların tüketimleri azalarak artış göstermekte iken, lüks mallarda gelir artışı ile birlikte tüketim de artan oranlarda bir yön çizmektedir. Düşük mal gruplarında ise belirli seviyelerdeki gelir artışlarında tüketim ilk olarak azalan bir artış gösterse de, gelir artışı ettiğinde o mala ait tüketimin zamanla azaldığı görülmektedir.



Şekil 11: Zorunlu, Lüks ve Düşük Mallar için Engel Eğrileri

Şekil 11'de zorunlu, lüks ve düşük mallar için elde edilmiş Engel eğrileri örnekleri görülebilmektedir. Zorunlu mallarda, hanehalkları gelir düzeyi arttığında (G1'den G2'ye) o malların tüketimleri azalarak artış göstermekte iken (T1 düzeyinden T2 düzeyine çıkmakta), lüks mallarda gelir artışı sonucunda tüketim artan oranlarda yükselmektedir. Diğer taraftan düşük mal gruplarında belirli seviyelere kadar olan gelir artışlarında tüketim ilk olarak azalan oranlarda bir artış gösterse de, gelir artışı sürdüğünde o mallara yönelik tüketimin zamanla azaldığı görülmektedir. Bütçe

anketlerinin pek çoğunda tüm hanehalklarının faydalarını maksimize etmeye çalıştıkları, bunu yaparken de seçtikleri mal sepetlerini de bu mantıkla oluşturacakları varsayılmaktadır. Ancak hanehalkları büyüklük ve bileşen açısından birbirlerinden farklı yapılar sergileyebilirler. En basit bir örnekle açıklamaya çalışırsak genç bir çift ile daha yaşlı, çocuk sahibi çiftlerin tercihleri birbirlerinden oldukça farklı yapıya sahiptir. Bunun sonucu son yıllarda gerçekleştirilen ekonomik modellemelerde kullanılan fayda ve eğer kullanılacaksa maliyet fonksiyonları içerisinde demografik değişkenler adapte edilmeye çalışılmaktadır (Betti, 2000, s.5).

1.6.9 Campbell-Mankiw'in λ Tüketim Fonksiyonu

Hall tarafından ortaya koyulan rassal yürüyüş modeline göre gelirdeki beklenmeyen değişimler tüketimi etkilerken gelirdeki beklenen değişimler tüketim üzerinde herhangi bir etkiye sahip değildir. Hall'ın tesadüfi yürüyüş modelinden sonra yapılan bir çok ampirik çalışma tesadüfi yürüyüş modelinin bazı varsayımlarının geçerli olmadığını ortaya koymuştur. Bunlardan birincisi aşırı düzleştirme olarak ifade edilir ki aşırı düzleştirme kavramı Hall'ın ortaya koyduğu gelirdeki beklenmeyen değişimlerin tüketimi etkilemesi anlamını taşır. İkincisi ise aşırı hassasiyet olarak ifade edilmektedir ve gelirdeki beklenmeyen değişimlerin tüketimi etkilememesi anlamına gelir. Ampirik bulgular gelirdeki tahmin edilebilir değişikliklerin tüketim üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyarak, aşırı duyarlılığın varlığını kanıtlar niteliktedir.

Campbell ve Mankiw'e göre sürekli gelir hipotezinin toplam tüketimi, bir temsilci tüketicinin fayda maksimizasyonu yolu ile modellenabilir. Temsilci tüketicinin fayda maksimizasyonu (64) numaralı eşitlikte gösterilmiştir.

$$E_t \sum_{\tau=0}^{\infty} (1 + \delta)^{-\tau} v(C_{t+\tau}) \quad v' > 0, v'' < 0 \quad (64)$$

C; tüketimi, δ ; subjektif iskonto oranı, E; beklenti operatörünü göstermektedir. Eğer tüketici r reel faiz oranı üzerinden borç alıp verebiliyorsa optimizasyon için birinci sıra şartı şu şekilde ifade edilir.

$$E_t v'(C_{t+1}) = \frac{1+\delta}{1+r} v'(C_t) \quad (65)$$

(65) numaralı eşitliğe göre yarınki marjinal faydanın en iyi tahmincisi bugünkü marjinal faydadır. Eğer $r = \delta$ ise marjinal fayda lineerdir ve tüketim tesadüfi bir yürüyüş izler. (64)-(65) numaralı eşitliklerde tüketim bir tesadüfi yürüyüş izlemektedir.

$$E_t(C_{t+1}) = (C_t) \quad (66)$$

$$\Delta C_t = \varepsilon_t \quad (67)$$

Bu eşitlikte ε_t , rasyonel tahmin hatasıdır.

Campbell-Mankiw, çalışmalarında nüfusun λ kadar bir kısmının bugünkü gelirlerini tükettiklerini varsayarken, $1-\lambda$ kadar kısmının sürekli gelirlerini tükettiklerini savunmuşlardır. Bugünkü tüketimlerini, bugünkü gelirlerinin belirlediği varsayılan tüketiciler “göz kararı olan(rule of thumb)” tüketiciler olarak nitelendirilmiştir. Sürekli gelirlerine bakarak hareket ettikleri varsayılan tüketiciler ise “ileriye gören(forward-looking consumer)” tüketiciler olarak adlandırılmıştır. Eğer bu iki tüketici grubu sırasıyla Y_{1t} ve Y_{2t} olarak adlandırılırsa toplam gelir (68) numaralı denklemde ifade edildiği gibi gösterilebilir.

$$Y_t = Y_{1t} + Y_{2t} \quad (68)$$

İlk grup toplam gelirin λ kadar kısmını aldığından $Y_{1t} = \lambda Y_t$, ikinci grup ise gelirin $1-\lambda$ kadarını aldığı için $Y_{2t} = (1-\lambda)Y_t$ şeklinde ifade edilebilir. İlk gruptaki tüketiciler tüketimlerini bugünkü gelirlerine göre belirledikleri için $C_{1t} = Y_{1t}$ ve $\Delta C_{1t} = \Delta Y_{1t} = \lambda \Delta Y_t$ eşitlikleri yazılabilir. İkinci gruptaki tüketiciler sürekli gelir hipotezine göre hareket ettikleri için $\Delta C_{2t} = (1-\lambda)\varepsilon_t$ eşitliği gösterilebilir. Toplam tüketimdeki değişim (69) numaralı denklemde ifade edilmektedir (Campbell ve Mankiw, 1989, s.4-5).

$$\Delta C_t = \Delta C_{1t} + \Delta C_{2t} = \lambda \Delta Y_t + (1-\lambda)\varepsilon_t \quad (69)$$

ΔC ; şimdiki toplam tüketimdeki değişmeyi, ΔY ; şimdiki toplam gelirdeki değişmeyi, ε ; sürekli gelirdeki beklenmeyen dalgalanmaları ifade eder.

Campbell ve Mankiw, Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'ne ait üçer aylık zaman serilerini kullanarak gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında aşırı duyarlılığa ilişkin eleştirilerini test etmişlerdir. 1953(1)-1986(4) dönemini kapsayan çalışmada kişi başına bireysel kullanılabilir gelir ile kişi başına dayanıksız malların ve hizmetlerin tüketim harcamaları verilerini kullanmışlardır. Elde etmiş oldukları sonuçlara göre, ABD'de nüfusun yüzde 50'sinin bugünkü gelirlerinin bugünkü tüketimlerini belirlediğini yani bu tüketicilerin mutlak gelir hipotezine göre hareket ettiklerini ortaya koymuşlardır. Bunun yanı sıra nüfusun geri kalan yüzde 50'sinin ise sürekli gelirlerinin tüketimlerini etkilediğini yani bu tüketicilerin Hall'in tesadüfi yürüyüş modeline göre davrandığını ifade etmişlerdir (Campbell ve Mankiw, 1989, s.13).

Campbell ve Mankiw ABD verileri ile elde etmiş oldukları sonuçları teyit etmek amacıyla aynı çalışmayı G-7 ülkeleri (Fransa, Kanada, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere ve ABD) için gerçekleştirmişlerdir. Elde ettikleri sonuçlara göre İngiltere hariç diğer G-7 ülkelerinde nüfusun hemen hemen yüzde 50'si bugünkü tüketimlerine göre hareket etmektedir. İngiltere'de ise mevcut veriler ışığında ne sürekli gelir hipotezinin ne de Campbell-Mankiw'in tüketim modelinin geçerliliği tespit edilememiştir (Campbell ve Mankiw, 1989, s.16).

Campbell ve Mankiw'e göre tüketimin aşırı duyarlılığı likidite kısıtının bir sonucu olarak ortaya çıkmış olabileceği kanaati hakimdir. Onlara göre kredi kısıtına tabi bireyler, ellerindeki tüm gelirlerini harcamaz ve aynı şekilde tüm gelirlerini tasarruf etmezler. Kredi kısıtına tabi genç bir birey arzu ettiği borçlanma olanaklarına sahip olamazsa gelecekte bir takım kısıtla karşılaşacaktır. Tersine optimizasyonu sağlamış hane halkları herhangi bir kısıta tabi değildirler. Likidite kısıtının önemi açısından λ katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı önem arz etmektedir. Eğer λ 'nın sifıra eşit olduğunu gösteren sıfır hipotezi reddedilirse tahmin edilen λ parametresi ekonomide kredi kısıtına tabi tüketicilerin varlığını gösterir. $1-\lambda$ kadar kısım ise optimizasyonu sağlamış tüketicileri ifade eder. λ 'nın sifıra eşit olması ise Hall'in tesadüfi yürüyüş modelinin güçlü olduğu anlamına gelir (Dreger ve Kosfeld, 2001, s.5).

2. BÖLÜM: MANİSA İLİNE AİT TÜKETİM FONKSİYONLARI ANALİZİ

1.7 Araştırma Yöntemi ve Veriler

Çalışmanın bu kısmında; araştırmada uygulanan yöntem ve verilerin elde edilmesi amacıyla örneklem kümesine uygulanan anket hakkındaki bilgiler verilmiştir.

1.7.1 Araştırmanın Konusu ve Önemi

Bu çalışmada, bir ülkede toplam talebin en önemli unsuru olan tüketim harcamaları, Manisa ili ve ilçeleri özelinde analiz edilmiştir. Makro iktisadın mikro iktisadi temelini konu edinen bir araştırma yapılmaya çalışılmış ve iktisat yazınına kazandırılmıştır.

Tüketim harcamaları, iktisat teorisinde, üzerinde yoğun bir şekilde çalışılan konuların arasında yer almaktadır. Tüketim harcamaları, önemli bir makroekonomik değişken olduğundan ve marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak bir ülkenin milli gelirinin en büyük bölümünü tüketim harcamaları oluşturduğundan makroekonomi açısından önem arz etmektedir.

Bu araştırmada, Manisa il ve ilçe merkezlerinde ikamet eden 400 hanehalkına 44 soru ve 25 alt başlıktan oluşan bir anket birebir görüşülerek yüz yüze uygulanmıştır. Ankette, Manisa ilinde yaşayan hanehalklarının gelir, tüketim ve tasarruf eğilimleri ile ilgili sorular yer almaktadır. Anket soruları hanehalkı reisi özelinde tüm aileyi kapsayan sorulardır. Ankette deneklere, yaş, cinsiyet, öğrenim durumu gibi demografik soruların yanı sıra, anket yapılan kişinin ailenin aylık ortalama geliri, tasarruf yapabilme durumu, aylık gıda harcaması tutarı, konut harcaması tutarı,... gibi ekonomik içerikli sorular da yöneltilmiştir.

Hanehalkının iktisadi açıdan ne durumda olduğunu anlamak ve ekonominin seyrini takip etmek açısından Hanehalkı Tüketici Anketleri çok önemlidir. 2003 yılından bu yana TÜİK tarafından belli aralıklarla uygulanmaktadır. Anketlerin amacı, sürekli gelişen ve değişme eğiliminde olan ülkemizde, Manisa ili ve ilçelerindeki kişilerin ve hanehalklarının yapılarını, tüketimlerini, tasarruflarını ve

gelir düzeylerini belirlemek ve elde edilen sonuçları yüzde oranlarına göre düzenleyerek, yorumlamak ve değerlendirmektir.

1.7.2 Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Tüketim, bir ekonomide son derece önemli bir yere sahiptir. Bundan dolayı iktisat biliminde çeşitli tüketim teorileri geliştirilmiştir. Bu teorilerden bazıları tüketimi cari gelirle ilişkilendirirken bazıları da geçmiş, cari ve gelecekteki gelirin ortalaması olarak alınan sürekli gelirle ilişkilendirmiştir. Tüketimi gelecekte elde edilecek gelirle ilişkilendiren tüketim teorilerinin olduğu da bilinmektedir. Bilhassa Keynesyen görüş sonrası, tüketim harcamaları konusunda yapılan çalışmalar sadece fakir işçi ailelerini ilgilendiren birer konu olmaktan çıkmış ve şimdilerde, toplumun bütün kesimlerinin tüketim harcamalarını konu alan çalışmaların sayısı azımsanacak düzeyde değildir. Yapılan çalışmaların amaçları arasında, toplumun farklı kesimlerinin hayat standartlarını ve tüketim kalıplarını tespit etmek, tüketim fonksiyonlarını formüle ederek tüketim harcamalarına etki eden faktörleri ortaya koymak, hanehalklarının harcama alışkanlıklarında zaman içerisinde meydana gelen değişimi irdelemek, tüketim mallarına ilişkin talep tahminlerinde bulunmak ve tüketim fonksiyonlarını tahmin etmek gibi amaçlar vardır.

Bu çalışmada, Manisa il ve ilçe merkezleri kentsel alanda uygulanan hanehalkı tüketim harcamaları anketinden elde edilen bilgilerden yola çıkılarak, hanehalkı tüketici davranışları ile ilgili detaylı bir inceleme yapılmaktadır. Bu çalışmada ulaşılmak istenilen amaçlardan birincisi, Manisa il ve ilçe merkezlerinde yaşayan hanehalklarının tüketim harcamalarının hangi mal gruplarına yönlendiğini belirlemek ve çeşitli harcama gruplarının hanehalkı tüketim bütçesi içerisindeki oranlarını analiz etmektir. İkincisi, gelir ve tüketim arasındaki ilişkiyi açıklamak amacıyla ileri sürülen tüketimin gelir hipotezlerinden Manisa ili geneli için kentsel alandaki tüketici davranışlarını en iyi açıklayan hipotezin belirlenmesidir. Çalışmanın üçüncü bir amacı ise, Manisa ili geneli kentsel alandaki tüketicilerin harcamada buldukları çeşitli mal grupları için Engel fonksiyonlarını tahmin ederek, harcama gruplarının gelir (harcama) esnekliklerini hesaplamaktır. Böylece, hesaplanan esneklik değerleri yardımıyla Manisa ili ve ilçelerinin kentsel alanında Engel kanununun geçerliliğinin araştırılmasıdır.

1.7.3 Örneklem Seçimi ve Örneklem Büyüklüğü

Ankete katılacak kişi sayısını yani örneklem büyüklüğünün belirlenmesi için bazı formüller mevcuttur. Evren birim sayısı 10.000'in üzerinde olması durumunda aşağıdaki formüller yardımıyla ankete katılacak kişi sayısı belirlenir (Keskin & Demirer, 2012, s. 26-27).

$$n = \frac{\sigma^2 Z_{\alpha}^2}{d^2} \quad n = \frac{P.Q.Z_{\alpha}^2}{d^2} \quad (70)$$

N: Evren birim sayısı (Manisa Nüfusu),

n: Örneklem büyüklüğü (Ankete katılacak kişi sayısı),

p: Evrendeki X'in gözlenme sayısı,

q: Evrendeki X'in gözlenmeme sayısı,

σ : Evren Standart sapması,

d: Örneklem hatası,

Z_{α} : $\alpha=0,05, 0,01, 0,001$ için tablo değerleri sırasıyla 1,96, 2,58 ve 3,28'dir. % 5 anlam düzeyi ve % 5 örneklem hatası dikkate alınarak örneklem büyüklüğü (ankete katılacak kişi sayısı) 384 olarak bulunmuştur.

Tablo 1:Örnekleme Hatalarına Göre Evren Büyüklüğü, Kaynak: Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004, s.50.

Evren Büyük lükü	±0.03 örnekleme hatası (d)			±0.05 örnekleme hatası (d)			±0.10 örnekleme hatası (d)		
	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q=0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q=0.2	p=0.3 q=0.7	p=0.5 q=0.5	p=0.8 q=0.2	p=0.3 q=0.7
100	92	87	90	80	71	77	49	38	45
500	341	289	321	217	165	196	81	55	70
750	441	358	409	254	185	226	85	57	73
1000	516	406	473	278	198	244	88	58	75
2500	748	537	660	333	224	286	93	60	78
5000	880	601	760	357	234	303	94	61	79
10000	964	639	823	370	240	313	95	61	80
25000	1023	665	865	378	244	319	96	61	80
50000	1045	674	881	381	245	321	96	61	81
100000	1056	678	888	383	245	322	96	61	81
100000	1066	682	896	384	246	323	96	61	81
100 Milyon	1067	683	896	384	245	323	96	61	81

1.7.4 Araştırmada Kullanılan Veriler

Bu çalışmada kullanılan veriler hanehalklarının son bir aylık ve/veya son bir yıllık gelir ve tüketime bilgilerinden yararlanılarak oluşturulduğundan yatay kesit verilerdir. Ayrıca veriler, Manisa il ve ilçeleri kentsel alanında birebir, yüz yüze görüşme tekniğı ile yapılan hanehalkı tüketim harcamaları anketlerinden elde edilmiştir.

1.7.4.1 Tüketicilerin Tanımlanması

Türkiye’de istatistik denince ilk akla gelen resmi kaynak olan Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) hanehalkını şu şekilde tanımlamaktadır: “Aralarında akrabalık bağı bulunsun veya bulunmasın aynı konutta veya aynı konutun bir bölümünde yaşayan, kazanç ve masraflarını ayırmayan, hanehalkı hizmet ve yönetimine iştirak eden bir veya birden fazla kişiden oluşan topluluktur” (TÜİK, 2008a, s.8).

Bizim bu çalışmada uygulanan ankette kullandığımız hanehalkı reisi(HHR) kavramı, hanehalkının kazanç ve masraflarından sorumlu olan, kısaca hanehalkını yöneten kişi anlamında kullanılmıştır. Türk toplumunun örf ve ananelerine baktığımızda hanehalkı reisi genelde baba, anne gibi ailenin geçimini sağlama amaçlı gelir getiren fert olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.7.4.2 Gelirin Tanımlanması

Teorik olarak gelir kavramı, klasik iktisatçılardan itibaren günümüze kadar çeşitli kuramlar eşliğinde açıklanmıştır. Gelir kavramının açıklanmasında da iki kuramdan yararlanılmaktadır ve bunlar kaynak kuramı ve safi artış kuramıdır (Pehlivan, 2004a, s. 129).

Kaynak kuramına göre, belirli bir üretim faaliyetine katılma sonucu elde edilen ekonomik değere gelir adı verilmektedir. Bir kişi ya da hanehalkı açısından elde edilen kazancın gelir sayılabilmesi için bunun cari yıl içinde yapılan üretime katılmanın sonucu elde edilmiş olması gerekmektedir. Buna karşılık, belirli bir kaynaktan düzenli olarak sağlanamayan mesela miras, bağış ve benzeri yollardan ya da menkul ve gayrimenkul sermaye unsurlarının kendi değerinde meydana gelen artışlar, bu

anlamda gelir kapsamına dahil edilmemektedir. Safi artış kuramına göre ise gelir, kaynak kuramına göre açıklanan gelir kavramını da içine alarak, bir kişinin belli bir dönem sonundaki tüm varlıklarının değerinde, aynı dönemin başındaki varlık değerine göre meydana gelen net artış olarak tanımlanmaktadır. Bu artışa, kişinin dönem içinde kendi varlığından yapmış olduğu çeşitli tüketim harcamaları da dahil edilmektedir (Pehlivan, 2004a, s. 130). Vergi kanunlarında yapılan gelir tanımı ise mali anlamda gelir olarak ifade edilmektedir. Gelir vergisi kanununun birinci maddesinde gelir, “Bir gerçek kişinin bir takvim yılı içinde elde ettiği kazanç ve iratların safi tutarıdır” şeklinde tanımlanmaktadır (Pehlivan, 2004a, s. 130).

Hicks gelir kavramını ex-ante ve ex-post gelir olarak kullanmıştır. Ex-ante gelir, tüketicinin bir döneme ait gelirini tüketicinin dönem başındaki maddi varlığını azaltmadığını bekleyerek dönem içinde tükettiği azami miktar olarak tanımlanırken; ex-post gelir ise, bir tüketicinin bir dönemde harcayabileceği toplam satın alma gücü olarak tanımlanmaktadır. Bu toplam satın alma gücü Hicks’in tanımında tüketicinin bütün kaynaklardan o dönem içinde elde ettiği nakdi imkânları içermektedir. Ex-ante gelir dinamik analizlerde, Ex-post gelir ise statik analizlerde kullanılan gelir tanımlarıdır (Pehlivanoğlu, 2005, s. 68). Exante gelir, toplam gelirin o döneme ait kısmını içermektedir. Örneğin. ex-ante gelire peşin kira ve tüketicinin arkadaşından aldığı borç dahil edilmemektedir. Bu çalışmada, gelirin tüketim üzerindeki etkisi incelendiğinden gelirin elde ediliş biçimi ve zamanı önemli olmadığından dolayı ex-post gelir kavramı kullanılmıştır.

Çalışmanın iktisadi analiz kısmında, gelir gruplarına göre her bir harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranını tespit etmek amacıyla anket uygulaması yapılan tüketiciler alt, orta ve üst gelir grubu olarak üçe ayrılmıştır. Bu sınıflandırma yapılırken TÜİK’in yayınlamış olduğu açlık sınırı ve göreceli yoksulluk sınırı verilerinden yararlanılmıştır. TÜİK, 2015 Temmuz verilerinde dört kişilik bir ailenin geçimi için açlık sınırını 1329 TL, yoksulluk sınırını ise 4329 TL; bir kişinin asgari geçim maliyetini de 1617 TL olarak açıklamıştır (TÜRK-İŞ, 2015, s.1). Buna göre 0-1350 TL arası alt gelir, 1351- 4350 TL arası orta gelir, 4351 TL ve üzeri ise üst gelir grubu olarak belirlenmiştir. Ayrıca çalışmanın analiz kısmında her bir harcama grubunun esneklikleri hesaplanırken, açıklayıcı değişken olarak gelire göre daha doğru beyan edilen toplam harcama verileri kullanılmıştır. Bunun nedeni, özellikle yüksek

gelir sahibi tüketicilerin, gelirlerini beyan ederken bilgi saklama eğilimine girip, gerçek gelir bilgilerini beyan etmeme davranışında bulunmalarıdır.

1.7.4.3 Tüketim Harcamalarının Kapsamı

Hanehalkı tüketim harcaması, hanehalklarının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yapmış oldukları peşin ya da vadeli mal ve hizmet satın alımlarından oluşmaktadır. Bu çalışmada hanehalkının anket dönemi içinde son bir ayda ve son bir yılda satın aldığı mal ve hizmetler için yaptığı tüm harcamalar, tüketim harcaması olarak kabul edilmiştir. Ayrıca tüketim harcamalarına ait mal ve hizmet grupları, Türkiye İstatistik Kurumunu'nun "2012 Yılı Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi"nde geçerli olan harcama grupları dikkate alınarak oluşturulmuştur. Bu açıdan hanehalkı tüketim harcamalarına ait bilgiler, 12 ana tüketim harcaması başlığı altında 78 başlık ve alt başlık altında sınıflandırılmıştır. Söz konusu ana harcama grupları şunlardır:

- GIDA VE ALKOLSÜZ İÇECEKLER
- ALKOLLÜ İÇECEKLER, SİGARA VE TÜTÜN MAMÜLLERİ
- GİYİM VE AYAKKABI
- KONUT, SU, ELEKTRİK, GAZ VE DİĞER YAKITLAR
- MOBİLYA, EV ALETLERİ VE EV BAKIM HİZMETLERİ
- SAĞLIK
- ULAŞTIRMA
- HABERLEŞME
- KÜLTÜR EĞLENCE
- EĞİTİM
- LOKANTA, YEMEK HİZMETLERİ VE OTELLER
- ÇEŞİTLİ MAL VE HİZMETLER

1.8 Araştırmada Kullanılan Anket, Kapsam ve Yöntemi

Hanehalkı tüketim harcamaları anketleri, hanehalklarının sosyoekonomik yapıları, hayat standartları ve tüketim kalıpları hakkında bilgi veren ve toplumun ihtiyaçlarının belirlemesi, kullanılabilir gelirin haneler ya da bireyler arasında ne şekilde dağıldığının bilinmesi ve uygulanan sosyoekonomik politikaların

geçerliliğinin test edilmesi amacıyla kullanılan önemli kaynaklardan biridir (Pehlivanoglu, 2005, s. 73). Hanehalkı tüketim harcamaları ve gelir arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalarda; tüketici fiyat indekslerinde kullanılacak maddelerin seçimi ve temel yıl ağırlıklarının elde edilmesi, hanelerin tüketim kalıplarında zaman içerisinde meydana gelen değişikliklerin izlenmesi, milli gelir hesaplamalarında özel nihai tüketim harcamaları tahminlerine yardımcı olacak verilerin derlenmesi, yoksulluk sınırının belirlenmesi vb. diğer sosyo-ekonomik analizler için gerekli verilerin elde edilmesi, asgari ücret tespit çalışmaları için gerekli verilerin elde edilmesi amaçlanmaktadır (TÜİK, 2008a, s. 2).

Bu çalışmada uygulanan anketin yapısı, gelir ve tüketim harcamasına göre hanehalklarının dağılımı ve gelir ile tüketim arasındaki ilişkilerin belirlenmesi amaçlarına uygun olarak oluşturulmuştur. Anket oluşturulurken TÜİK'in yapmış olduğu hanehalkı bütçe anketlerinden ve daha önce yapılmış çalışmalardan yararlanılmıştır. Araştırmalarda kullanılacak verilerin doğruluğu ve güvenilirliği, verilerin toplanmasında kullanılan yöntemle yakından ilişkilidir. Farklı yöntemlerle veri toplamak söz konusu olmakla birlikte, mülakat tekniğiyle elde edilen veriler, diğer yöntemler aracılığıyla elde edilen verilere göre çok daha güvenilirdir (Baş, 2005, s.15-16). Mülakat yöntemi çok sayıda zorluklar içermesine ve zor olmasına rağmen, en güvenilir yöntemlerden biri olduğundan bu çalışmada kullanılması tercih edilmiştir.

Anket, Manisa ili ve ilçe merkezleri kentsel alanında 1 Ocak – 31 Mart 2015 tarihleri arasında 450 hanehalkı reisine uygulanmıştır. Manisa ili ve ilçelerindeki hanehalklarının son bir aylık ve son bir yıllık tüketim harcamaları ve gelirlerinin belirlenmeye çalışıldığı anketin son değerlendirilmesi yapılırken yaklaşık 50 adet anket, verilerin eksikliği veya diğer nedenlerden dolayı analize alınmamıştır. Dolayısıyla tam olarak doldurulan net 400 adet anket örneklem kümesini oluşturmuştur. Manisa ilinde mesleği esnaf ve sanayici olanlar ankete katılmakta genellikle olumsuz yanıt verirken, özellikle işçi ve memur vatandaşlar hem kendi katılımları hem de başka tüketicilere ulaşma konusunda ciddi yardımda bulunmuşlardır. Özellikle memur ve işçi sendikalarından, belediye çalışanlarından anketlerin sağlıklı bir şekilde uygulanması konusunda yardım ve destek sağlanmıştır. Manisa ili ve çevre ilçe merkezlerinde de bulunulup anket uygulandığından süre yaklaşık 3 aya yayılmıştır.

Çalışmanın demografik ve istatistiki analizi için SPSS-20 programından, iktisadi ve En Küçük Kareler(EKK) analizi için E-Views-9 programından faydalanılmıştır.

1.8.1 Manisa İline Ait Genel Bilgiler

TÜİK tarafından gerçekleştirilen adrese dayalı nüfus kayıt sistemine göre (2014), Manisa ilinin toplam nüfusu 1.367.905'tir ve Türkiye sıralamasında 14. sıradadır. Nüfusun % 50,18'i erkek, % 49,82'dir. 31.12.2013 tarih ve 6447 sayılı kanun gereği Manisa İli Büyükşehir statüsüne kavuştuğundan nüfusun tamamı il ve ilçe merkezlerinde yaşamaktadır. Ortalama hanehalkı büyüklüğü ise 3.32'dir. Manisa, Türkiye'de sanayi kuruluşlarının geçmişi en eski illerimizden biridir. Büyükşehir Manisa ili; şehirleşme oranı, yıllık nüfus artış hızı ve sanayi iş kolunda çalışanların toplam istihdama oranı bakımından Türkiye ortalamalarının üstündedir. Tarım sektöründe çalışanların toplam istihdam oranı da Türkiye ortalamasının üstündedir (TÜİK, 2014, s. 52-54). İl alanının yapısı tarıma elverişlidir. Bilhassa üzüm, zeytin ve zeytinyağı çiftçinin en önemli geçim kaynağıdır. Kuru üzüm işletmeleri tarafından dünyanın birçok yerine kuru üzüm ihracatı yapılmaktadır.

Cumhuriyet döneminde ilde; un, zeytinyağı, pamuk, kösele, susam yağı, zeytin, halı ipliği, halı, kilim, meyan kökü, tahan, helva gibi çoğu ihracata yönelik ürünler üretilmiştir. 1957 yılında işletmeye açılan Soma Termik Santrali ve 1960 yılında hizmete giren Demirköprü Hidroelektrik Santrali imalat sanayindeki gelişmeleri hızlandırmıştır.

Manisa ili için tarımın yanında sanayi ağırlıklı bir ekonomiden bahsetmek mümkündür. Manisa, Türkiye istatistiki bölgelerinden TR33 bölgesi(Kütahya, Afyonkarahisar, Uşak ve Manisa) içerisinde yer alır ve içindeki iller arasında gelişmişlik sıralaması bakımından ilk sırada yer almaktadır. Sanayi sektörünün en gelişmiş olduğu il olup, başta elektronik sektörü olmak üzere bölgenin “yüksek katma değere” sahip üretim merkezidir. Ayrıca madencilikte zengin, tarımda Türkiye’de en çok üzüm, pamuk, tütün ve zeytin yetiştiren bir ildir (Zafer Kalkınma Ajansı, 2009). 1963 yılında Manisa Organize Sanayi Bölgesi kuruluş çalışmalarına başlanmış, 1970 yılında hizmete sokulmuştur. İlin sanayi alanındaki gelişiminde, Organize Sanayi Bölgesi ve Küçük Sanayi Sitelerinin varlığı ve rolü tartışmasıdır.

Manisa sanayisi, Cumhuriyetin ilk yıllarında gıda, dokuma ve deri gibi sanayi dallarında yoğunlaşmışken, 1970’li yıllarda tarımsal ağırlıklı sanayi yapısı değişmeye başlamıştır. 1980’li yıllardan sonra üretim çeşitliliği çoğalmış, 2000’li yıllara gelindiğinde ise uluslararası piyasalara hitap eden tarıma dayalı sanayi ürünleri yanında diğer sanayi ürünlerinin de üretimi ilde önemli büyüklüğe ulaşmıştır. Manisa İlinde Bölgenin en büyük OSB’si olan Manisa OSB ile Akhisar, Salihli ve Turgutlu İlçelerinde 3 adet olmak üzere toplam 4 adet faal durumda OSB bulunmaktadır. Manisa OSB’de Haziran 2010 itibariyle 24.000’in üzerinde istihdam ilçe OSB’lerinde ise 4.000 kişi üzerinde istihdam sağlanmaktadır.

TÜİK’in yayınlamış olduğu işgücü istatistiklerine göre (2014) Manisa ilinin de içinde bulunduğu(TR33) grupta istihdam edilen nüfus oranı % 51,4 iken, işsizlik oranı ise % 5,4’dür ve Türkiye verilerine göre istihdam konusunda iyi bir durumdadır. Çalışmada Manisa il ve ilçe merkezleri kentsel alanında yaşayan hanehalkları anakütleyi oluşturmaktadır. Örneklem kütesinin, 100.000’den büyük anakütlerde % 5 önem seviyesinde ve % 5 hata oranı ile en az 384 olması gerekmektedir (Baş, 2005, s.47). Çalışmamızda yapılan analizlerde ise 400 anket verisi kullanılmıştır.

1.8.2 HHR(Hanehalkı Reisi)’nin ve Hanehalklarının Demografik Yapısının İncelenmesi

Anket cevaplarının değerlendirilmesinde, SPSS istatistik programı kullanılmıştır. Yapılan anket çalışması ile anketin amaçlarından biri olan kategorik-nominal veri üretilmiş ve bu veri türüne ilişkin tanımlayıcı istatistikler kullanılarak sonuçlar değerlendirilmiştir. Araştırma sonucu elde edilen veriler, aşağıda tablolar halinde sunulmuştur. Her tabloyla ilgili ayrı ayrı yorum yapılmış, bazı tablolarda da sonuçlara ilişkin çıkarımlarda bulunulmuştur.

Tablo 2: HHR(Hanehalkı Reisi)’nin Cinsiyet Dağılımı

<u>Cinsiyet</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Erkek	323	80,8
Bayan	77	19,3
Toplam	400	100,0

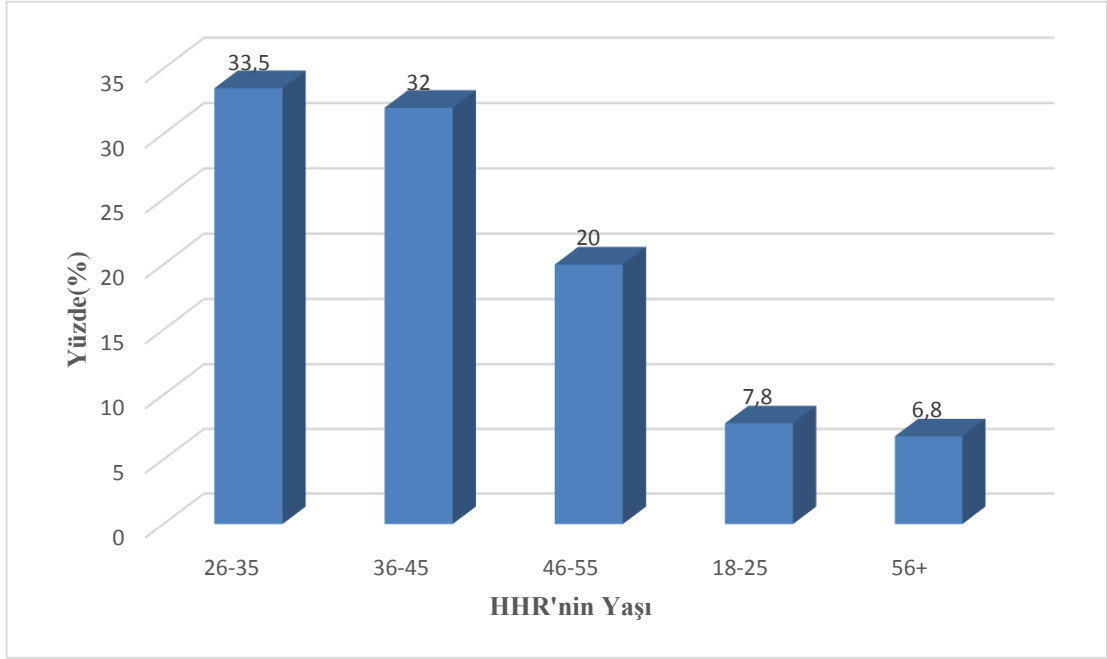
Tablo 2’de görüldüğü üzere, HHR(Hanehalkı Reisi)’lerinin % 19,3’ü kadın, % 80,8’i erkektir. Türk aile yapısı göz önünde bulundurulduğunda genel itibariyle ataerkil bir aile yapısı yani erkeğin evin reisi ve çoğunlukla da tek gelir sahibi kişi olduğu görüşü hakimdir. Bu yapı göz önünde bulundurulduğunda anket sonuçlarının güvenilirliği açısından HHR erkek yoğunluğunun fazla olması kanaatimizce olumlu bir durumdur. Bu durumda, gelir ve geçime yönelik anket soruları karşısında erkek deneklerin verecekleri cevaplar, ailenin durumunu tespit etmede daha doğru sonuçlar verecektir. Öte yandan; dünyada ve Türkiye’de, erkeklerin yoksulluk oranının kadınların yoksulluk oranından daha düşük olduğu gerçeği dünyaca bilinmektedir.

Tablo 3: HHR’nin Yaşa Göre Dağılımı

<u>Yaş</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
18-25	31	7,8
26-35	134	33,5
36-45	128	32,0
46-55	80	20,0
56+	27	6,8
Toplam	400	100,0

Tablo 3’e baktığımızda hanehalkı reislerinin % 33,5 ile çoğunluğu 26-35 yaşları arasındadır. Buna yakın olarak 36-45 yaşları arasında olan katılımcılar % 32, 46-55 yaşları arası % 20 ve 56 ve üzeri yaş arası HHR sayısı % 6,8’dir. Geri kalan hanelerin % 7.8’inde ise hanehalkı reisi 18-25 yaş aralığındadır. Burada görüldüğü gibi şehir ve ilçe merkezlerinde yaşayan nüfusun büyük çoğunluğu genç ve orta yaş grubudur.

Grafik 1: HHR'nin Yaşa Göre Dağılımı



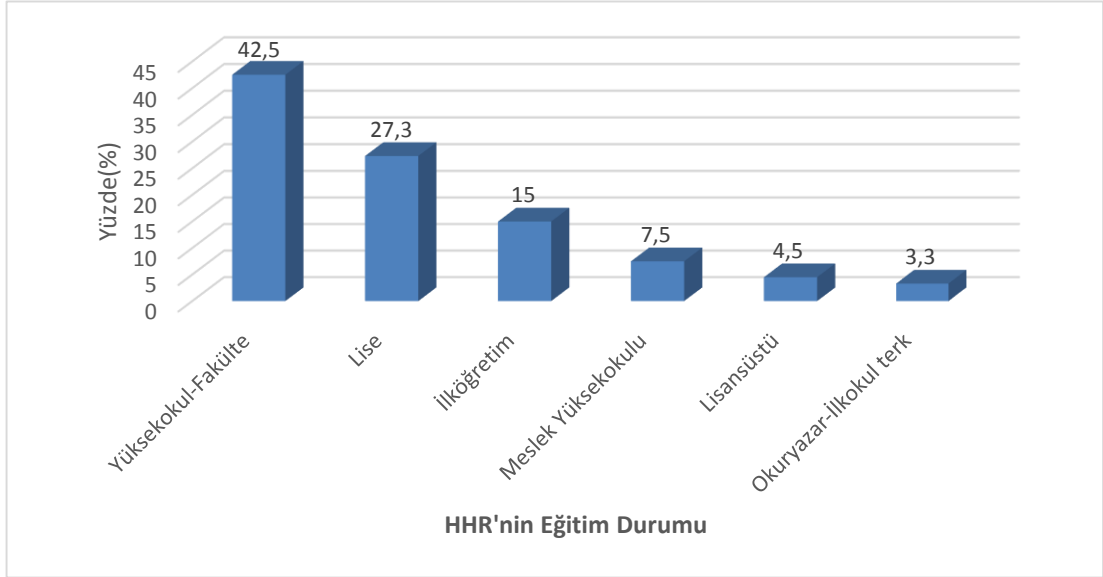
Tablo 4: HHR'nin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı

<u>Eğitim Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Okuryazar-İlkokul terk	13	3,3
İlköğretim	60	15,0
Lise	109	27,3
Meslek Yüksekokulu	30	7,5
Yüksekokul-Fakülte	170	42,5
Lisansüstü	18	4,5
Toplam	400	100,0

Tablo 4'te hanelerin büyük çoğunluğunda hanehalkı reisi % 42,5'lik bir oran ile 4 yıllık yüksek okul-fakülte mezunudur. İkinci sırayı % 27,3 ile lise, üçüncü sırayı % 15 ile ilköğretim mezunları almaktadır. Sonrasında hanehalkı reislerinin % 7,5'i 2

yıllık meslek yüksekokulu mezunudur. Ayrıca % 4,5'i lisansüstü, % 3,3'ü okuryazar-ilkokul terk olduğunu beyan etmiştir. 400 HHR'nden 327'sinin lise ve üstü mezuniyete sahip olmaları, gelir düzeylerine de bakıldığında genel olarak yoksul olma risklerini azaltmaktadır. Buradan 'Eğitim durumuyla yoksul olma riski ters orantılıdır.' kanısına varılabilir.

Grafik 2: HHR'nin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı



Tablo 5: HHR'nin Medeni Durumuna Göre Dağılımı

	<u>Medeni Durum</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
	Evli	328	82,0
	Bekar	72	18,0
	Toplam	400	100,0

Tablo 5'de HHR'lerin medeni hallerine bakıldığında; % 82'sinin evli, %10,4'ünün bekar, % 18'inin bekar olduğu görülmektedir. Nikahsız birliktelik için de soru yöneltilmiş ama hiçbir HHR nikahsız birliktelik yaşadığını belirtmemiştir. 400 kadın HHR içerisinde 7 kişi dul olduğunu beyan etmiş fakat analizler yapılırken 30 kişi altındaki verilerde SPSS analizi yapılamadığından dul katılımcılar, bekarlarla aynı statüde değerlendirilmiştir. HHR'lerinin ağırlıklı olarak evli olmaları, çocuk sahibi olan hanehalkı sayısının yüksek olması durumunu ortaya çıkarmaktadır. Bu da

bilindiği gibi aile kişi sayısı artışı ve yoksulluk riski artışı olarak karşımıza çıkabilmektedir.

Tablo 6: HHR'nin Meslek Durumuna Göre Dağılımı

Meslek	HHR Sayısı	Yüzde (%)
Memur	151	37,8
İşçi	89	22,3
Esnaf - Zanaatkar	36	9,0
Serbest Meslek-Tüccar-Sanayici	39	9,8
Emekli	23	5,8
Emekli ama çalışıyor	15	3,8
Çiftçi	11	2,8
İşsiz ama iş aramıyor	3	0,8
Diğer	33	8,3
Toplam	400	100,0

Tablo 6'de hanehalkı reisinin fiilen çalıştığı işlerin genel dağılımına göz attığımızda; % 37,8 ile kamuda memur oranı diğer hanehalkı bireylerinin fiilen çalıştığı işlerin oranına göre en fazladır. Sonrasında işçilerin oranı % 22,3 ile ikinci sırayı almaktadır. Hanehalkının % 9.8'lik kesim serbest meslek-tüccar-sanayici ve % 9 luk kesim de esnaf-zanaatkar olduğunu beyan etmiştir. Hanehalkı reislerinin % 5.8'i emekli, % 3,8'i ise emekli ama çalışıyor olduğunu belirtmiştir. Buradan emekli olan kesimin 3'te 1'inden fazlasının emekli olduğu halde çalıştığı gözlenmektedir. Emekli kesimin emekli maaşlarının asgari geçimlerini karşılamadığı için çalıştıkları anketörler arasında oluşan genel kanıdır. Hanehalkı reislerinin % 2,8'i çiftçi, % 0,8 lik kesimin işsiz olduğu fakat gayri menkul,...vb. gelirleri olduğu görülmektedir. Neredeyse her 100 HHR'inden birinin işsiz ama iş aramayan kesimden oluşması, aldığı göçün de

etkisiyle il nüfus artışı ve dolayısıyla Manisa ilindeki kira fiyatlarının artışı göz önünde bulundurulduğunda normal karşılanabilir bir sayı olduğu düşünülebilir.

Tablo 7: HHR'nin Çalışma Yılı Durumuna Göre Dağılımı

<u>Çalışma Yılı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
1 yıldan az	13	3,3
1-5 yıl	57	14,3
6-10 yıl	94	23,5
11-15 yıl	57	14,3
16 yıl ve üzeri	179	44,8
Toplam	400	100,0

Tablo 7'de hanehalkı reisinin % 44,8 oranla 16 yıl ve üzeri çalışan grubundan oluştuğu görülmektedir. Bunu % 23,5 ile 6-10 yıl arası çalışanlar takip etmektedir. 1-5 yıl arası çalışanlar ile 11-15 yıl arası çalışanların sayısı aynı çıkmış ve % 14,3'erlik dilim oluşturmaktadırlar. % 3,3 lük kesimin de 1 yıldan az çalışanlardan oluştuğu görülmektedir.

Tablo 8: HHR'nin Oturulan Ev Sahipliği Durumu

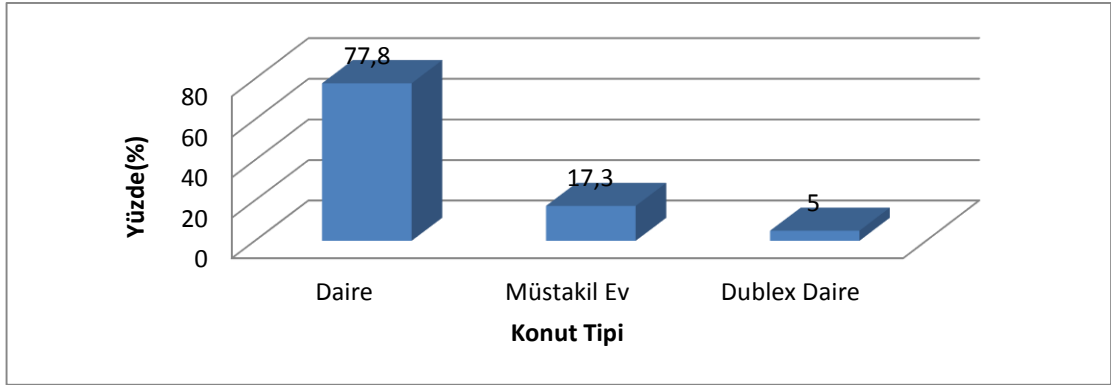
<u>Ev Sahipliği Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Kendime ya da Yakınlarıma Ait	268	67,0
Kira	132	33,0
Toplam	400	100,0

Tablo 8’de hanehalkı reislerinin % 67’si ev sahipliğinin kendisine yada yakınlarına ait olduğunu belirtmiş, % 33 ü ise kirada oturduğunu belirtmiştir. Lojmanda oturan sayısı çok az olduğundan onlarda kirada oturanlar grubuna eklenmiştir. HHR’nin büyük çoğunluğunun oturduğu evin kendisi yada yakınlarına ait olması, Manisa’daki ev kiralının yüksek olması ve insanların kredi çekerek ev sahibi olma yolunu tercih ettiği şeklinde yorumlanabileceği kanaatindeyiz.

Tablo 9: Hanehalklarının Oturduğu Konut Tipine Göre Dağılımı

Konut Tipi	HHR Sayısı	Yüzde (%)
Daire	311	77,8
Dublex Daire	20	5,0
Müstakil Ev	69	17,3
Toplam	400	100,0

Grafik 3: Hanehalklarının Oturduğu Konut Tipine Göre Dağılımı

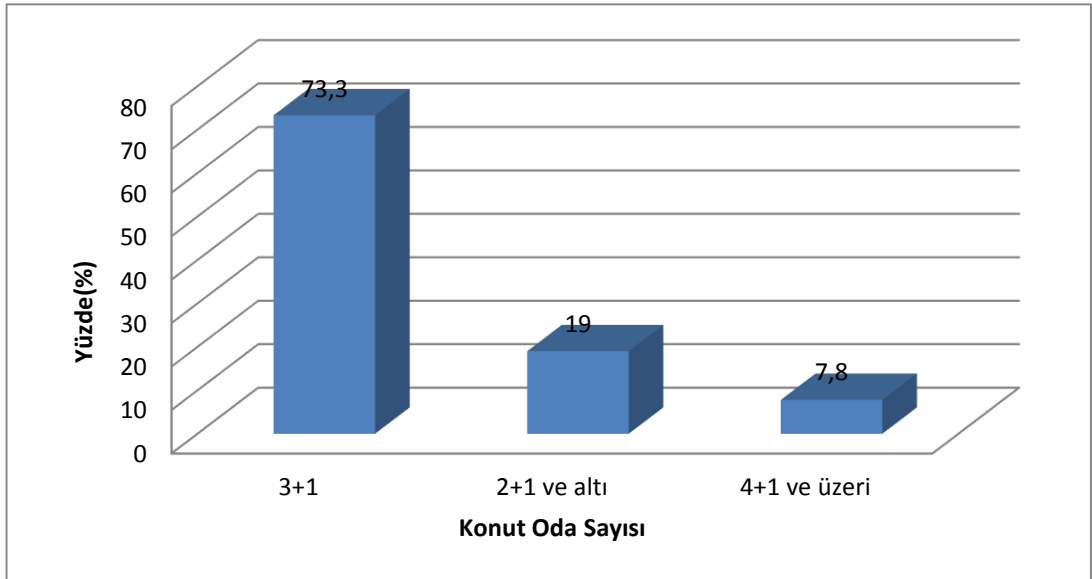


Tablo 9’da hanehalkı reislerinin % 77,7’sinin konut tipi olarak daireyi tercih ettiği görülmektedir. Bu durumdan anket uygulamasının il ve ilçe merkezlerinde yapılmış olmasının payı olması doğaldır. Müstakil ev statüsündeki konutlarda oturanların oranı ise % 17,3 ‘tür. Dublex dairede oturan hanehalkı oranının da % 5 seviyesinde olduğu görülmektedir. Anket yapılan ilçelerin nüfus ve gelişmişlik oranı düşüktükçe, müstakil ev tercihinin fazla olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 10: HHR'nin Oturduğu Konutun Oda Sayısına Göre Dağılımı

<u>Konut Oda Sayısı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
2+1 ve altı	76	19,0
3+1	293	73,3
4+1 ve üzeri	31	7,8
Toplam	400	100,0

Grafik 4: HHR'nin Oturduğu Konutun Oda Sayısına Göre Dağılımı



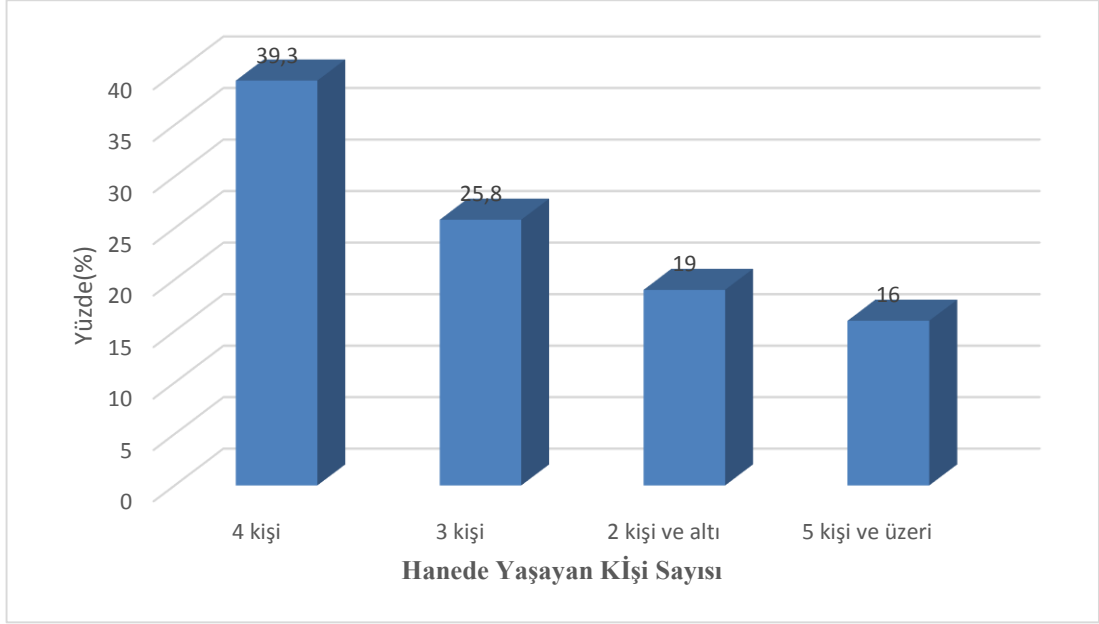
Tablo 10'da hanehalkı reislerinin % 73,3 gibi ciddi bir oranla konut tipi olarak 3+1 tipi daireyi tercih ettiği görülmektedir. 2+1 ve altındaki oda sayısına sahip konutlarda oturanların oranı ise % 19' dur. 4+1 ve üzeri tipi dairede oturan hanehalkı oranının da % 7,8 seviyesinde olduğu görülmektedir.

Tablo 11: Hanelerde Evde Yaşayan Kişi Sayısına Göre Dağılımı

<u>Evde Yaşayan Kişi Sayısı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
2 kişi ve altı	76	19,0
3 kişi	103	25,8
4 kişi	157	39,3
5 kişi ve üzeri	64	16,0
Toplam	400	100,0

Tablo 11’de örneklem seçilen 400 hanehalkından % 39,3’ünde yaşayan kişi sayısı 4’tür. % 25,8’inin hanehalkı sayısı 3, % 19’ünde ise 2 kişi ve daha az kişi yaşamaktadır. % 16’lık bir dilimde ise 5 ve daha fazla kişi yaşamaktadır. Bu sonuçlara göre Manisa il merkezinde genel olarak nüfusun kalabalık ailelerden değil fakat çocuklu çekirdek ailelerden oluştuğu söylenebilir. Hanehalkı büyüklüğü arttıkça yoksulluk riskinin de arttığı bilinen bir gerçektir. Bu bağlamda; 400 denekten 260’ının hanehalkı sayısının 3 ya da 4 olması, oldukça avantajlı bir durum olarak değerlendirilebilir. Hanehalkında bulunan bireylerin sayısı yoksulluk analizlerinde sıklıkla kullanılan ve yoksulluğu arttırması beklenen bir değişkendir. Hanehalkı büyüklüğü, hanede bulunan kişi sayısındaki artış, hem geliri temel alan hem de tüketim harcamalarını temel alan yoksulluk ölçümlerinde hanehalkının yoksulluk olasılıklarını arttırmaktadır. Yani hanehalkı büyüklüğü arttıkça hanelerin yoksulluk içine düşmesi olasılığı artmaktadır (Kızılgöl, 2009, s.117).

Grafik 5: Hanelerde Evde Yaşayan Kişi Sayısına Göre Dağılımı

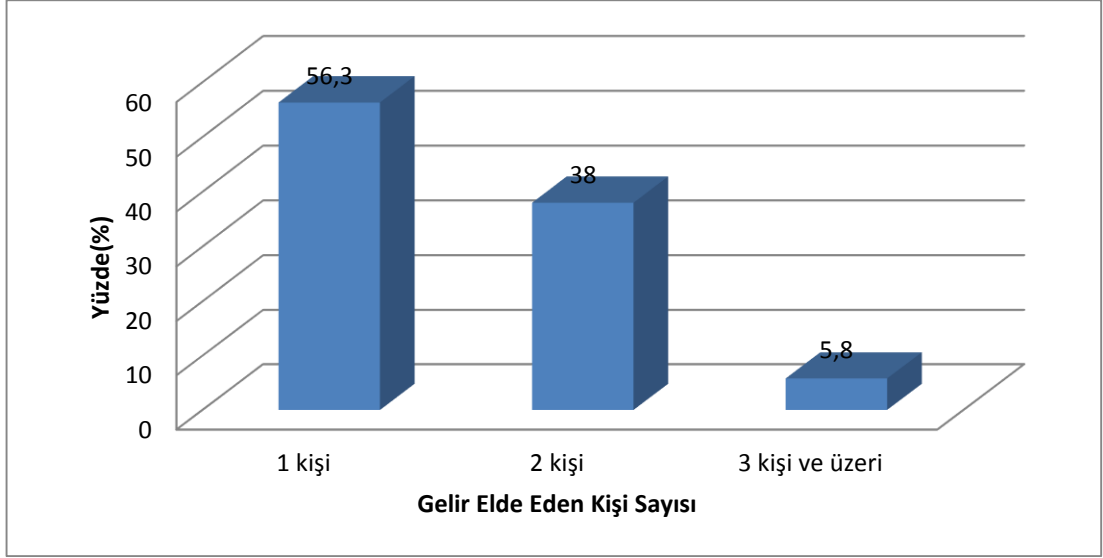


Tablo 12: Hanelerde Evde Gelir Elde Eden Kişi Sayısına Göre Dağılım

<u>Gelir Elde Eden Kişi Sayısı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
1 kişi	225	56,3
2 kişi	152	38,0
3 kişi ve üzeri	23	5,8
Toplam	400	100,0

Tablo 12’de örneklem seçilen 400 hane halkından % 56,3 ile yarısından fazlasının tek kişinin geliri ile geçindiği görülmektedir. İkinci sırada % 38 oranla iki çalışanın olduğu aileler ve % 5,8 oranla da ailede 3 ve üzeri sayıda kişinin aile geçimi için gelir sağladığı görülmektedir. Türk ailesinin ataerkil yapısı burada da karşımıza çıkmakta, aile reisinin baba olduğu ve aileyi geçindirmekle yükümlü olduğu görüşünün hakim olduğu, % 56,3 tek kişi gelir getiren oranıyla anlaşılmaktadır.

Grafik 6: Hanelerde Evde Gelir Elde Eden Kişi Sayısına Göre Dağılım



Tablo 13: HHR'nin Bakmakla Yükümlü Olduğu Kişi Sayısına Göre Dağılımı

<u>HHR'nin Bakmakla Yükümlü Olduğu Kişi Sayısı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
1 kişi	104	26,0
2 kişi	121	30,3
3 kişi	117	29,3
4 kişi ve üzeri	58	14,5
Toplam	400	100,0

Tablo 13'de 400 HHR'den % 30,3'ünün bakımla yükümlü olduğu kişi sayısı 2, % 29,3'ünün 3, % 26'sının 1 kişi olduğu görülmektedir. Ayrıca 14,5'lik bir kesimin de bakımla yükümlü olduğu kişi sayısının 4 ve daha fazla kişiden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 14: HHR'nin Oturduğu Konutun Isınma Şekline Göre Dağılım

<u>Konutun Isınma Şekli</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Sobalı	124	31,0
Kaloriferli-Kömürlü	119	29,8
Doğalgaz	157	39,3
Toplam	400	100,0

Tablo 14'den görüldüğü üzere hanehalklarının % 39,3 oranıyla ısınma problemini doğalgaz ile çözdüğü görülmektedir. İkinci sırada ise % 31 ile soba kullanımı görülmekte, sonrasında da kaloriferli-kömürlü merkezi ısınma sisteminin kullanıldığı görülmektedir. Diğer ısınma sistemlerine göre daha meşakkatli soba kullanımının yüksek olması, Manisa ilinde kışın çok sert geçmemesi ve ısınma maliyetinin diğer ısınma sistemlerine göre düşük olmasının neden olduğu düşünülmektedir. Deneklerden alınan cevapların da bu yönde olduğu görülmüştür. Klima ile ısınan hanehalkı sayısı 5 ile sınırlı kalmış ve bu sayı SPSS analizleri göz önünde bulundurularak doğalgaz kullanan sayısına eklenmiştir.

Tablo 15: HHR' nin Otomobil Sahipliğine Göre Dağılımı

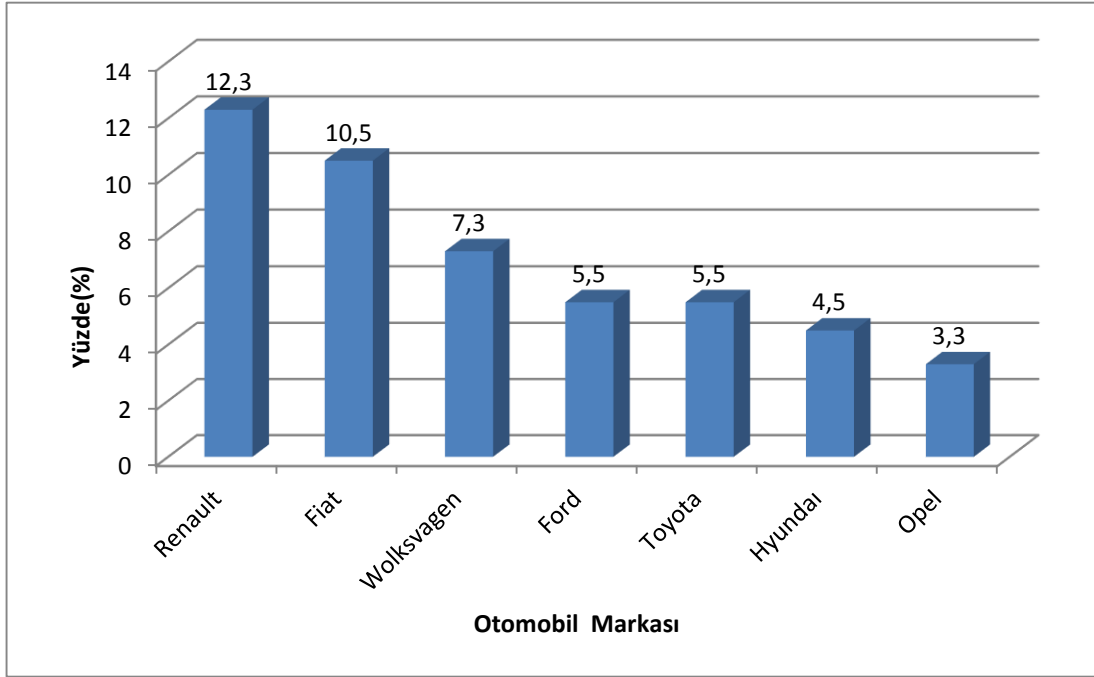
<u>Otomobil Sahipliği</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Evet	247	61,8
Hayır	153	38,3
Toplam	400	100,0

Tablo 15'den görüldüğü üzere hanehalklarının % 61,8 oranıyla otomobil sahibi olduğu, % 38,3 oranıyla otomobil sahibi olmadığını beyan ettiği görülmektedir.

Tablo 16: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobil Markasına Göre Dağılımı

<u>Otomobil Markası</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Fiat	42	10,5
Renault	49	12,3
Peugeot	6	1,5
Opel	13	3,3
Wolkswagen	29	7,3
Citroen	3	0,8
Ford	22	5,5
Mercedes	6	1,5
Seat	2	0,5
Skoda	2	0,5
Volvo	1	0,3
Chevrolet	1	0,3
Alfa romeo	1	0,3
Bmw	4	1,0
Audi	9	2,3
Toyota	22	5,5
Isuzu	1	0,3
Honda	11	2,8
Hyundai	18	4,5
Kia	2	0,5
Mazda	1	0,3
Nissan	2	0,5
Otomobilim yok	153	38,3
Toplam	400	100,0

Grafik 7: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobil Markasına Göre Dağılımı (ilk Yedi Marka)



Tablo 16'dan görüldüğü üzere hanehalklarının tercih edip kullandıkları otomobil markalarından ilk yediye bakıldığında % 12,3 ile renault marka araç kullanımı ilk sırada yer almaktadır. Bunu % 10,5 ile fiat, % 7,3 ile wolkswagen marka araç tercihi takip etmektedir. Sonrasında ford ve toyota marka araç kullanımı sayıları eşit çıkmış ve % 5,5'erlik dilimlere sahiptirler. % 4,5 oranıyla hyundai ve % 3,3 oranıyla opel markası yer almaktadır. Hanehalklarının % 2,8'i Honda marka araç kullanmaktadır. Kullanılan diğer marka ve yüzdeleri tabloda yer almaktadır. Yine Tablo 16'dan otomobili olmayan yüzdesinin 38,3 olduğu görülmektedir. TÜİK'in Türkiye araç marka tercih sıralamalarına bakıldığında elde ettiğimiz bulgulara benzerdir. İlk yedide yer alan otomobil markaları TÜİK verileriyle örtüşmektedir.

Tablo 17: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Model Yılına Göre Dağılımı

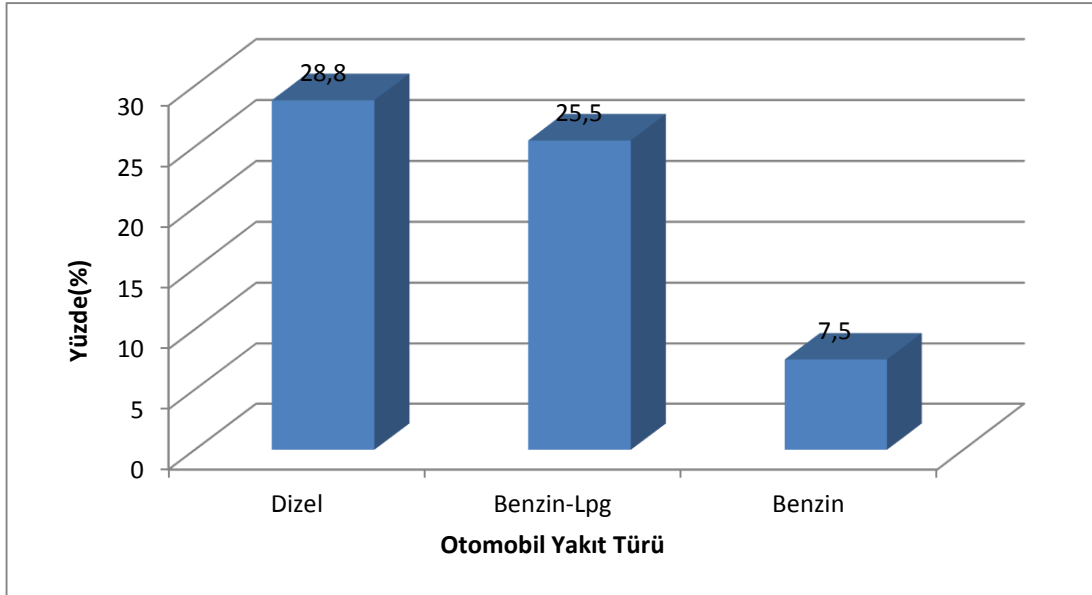
Otomobil Model Yılı	HHR Sayısı	Yüzde (%)
1985-1990	6	1,5
1991-1995	12	3,0
1996-2000	22	5,5
2001-2005	57	14,3
2006-2010	88	22,0
2011-2015	62	15,5
Otomobilim yok	153	38,3
Toplam	400	100,0

Tablo 17'den görüldüğü üzere hanehalklarının tercih edip kullandıkları otomobil model yılına göre bakıldığında % 38,3'ü otomobilinin olmadığını belirtmiştir. 2006-2010 model yılı arası araçların % 22 ile ilk sırada yer almaktadır. İkinci sırada % 15,5 ile 2011-2015 model yılı arası araçlar gelmektedir. 2001-2005 model yılı araç kullanımının da % 14,3 olduğu görülmektedir. 1996-2000 model yılı araçların oranı % 5,5, 1991-1995 model yılı araçların oranı % 3, 1985-1990 model yılı araçların oranı da % 1,5 olarak tabloda görülmektedir. Model yıllarına bakıldığında Manisa ili araç yoğunluğunda 2006 ve üzeri model yılı yani 10 yaşın üzerinde yüksek model diyebileceğimiz araçların yoğunluğu daha fazladır. Düşük model araç kullanımının genele göre oldukça az olduğu görülmektedir.

Tablo 18: Hanehalklarının En Çok Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Yakıt Türüne Göre Dağılımı

<u>Yakıt Türü</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Dizel	115	28,8
Benzin	30	7,5
Benzin-Lpg	102	25,5
Otom yok	153	38,3
Toplam	400	100,0

Grafik 8: Hanehalklarının Tercih Ettiği ve Kullandığı Otomobilin Yakıt Türüne Göre Dağılımı



Tablo 18'den görüldüğü üzere hanehalklarının tercih edip kullandıkları otomobil yakıt türüne göre bakıldığında % 38,3'ü otomobilinin olmadığını belirtmiştir. Dizel araç kullanımı % 28,8 ile ilk sırada yer alırken, % 22,5 ile lpg'li araç kullanımı ikinci sırada yer almaktadır. Benzinli araç kullanımının da % 7,5 oranında kaldığı görülmektedir. Akaryakıt fiyatlarına an itibariyle bakıldığında fiyat sıralaması olarak yüksekten düşüğe doğru sırasıyla benzin, motorin ve lpg gelmektedir. Bu durum göz

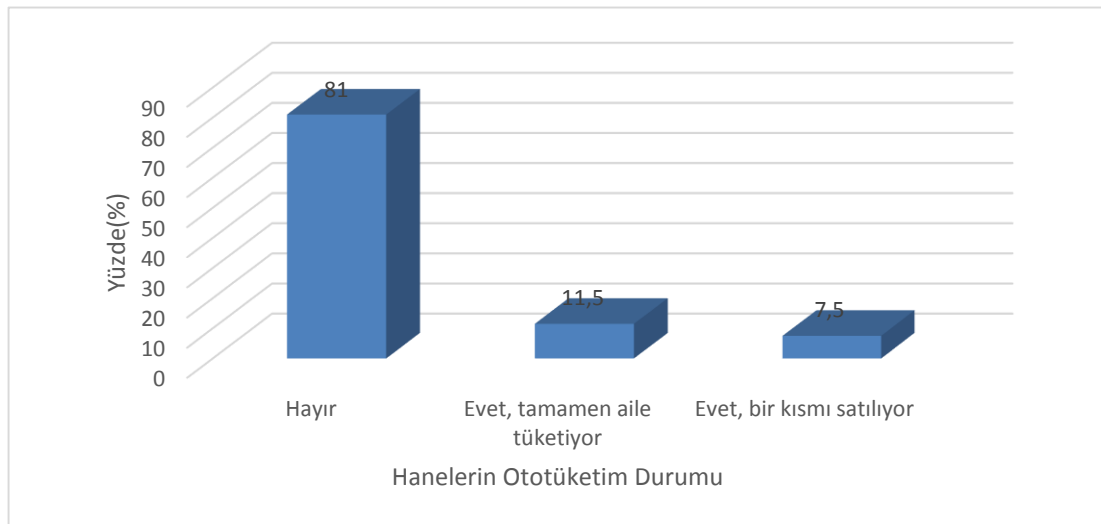
önüne alınarak Manisa ili ve ilçeleri için bakıldığında ekonomik olan ve bütçeyi çok sarsmayacak akaryakıt tercihlerinin yapıldığı söylenebilir.

Tablo 19: Hanehalklarının Oto Tüketim Dağılımı

<u>Oto Tüketim Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Evet, tamamen aile tüketiyor	46	11,5
Evet, bir kısmı satılıyor	30	7,5
Hayır	324	81,0
Toplam	400	100,0

Tablo 19'den görüldüğü üzere hanehalklarının ailede tüketilen bazı ürünleri kendisinin ürettiği(oto tüketim) sorusuna % 81'inin hayır cevabı verdiği görülmektedir. % 11,5'i ailede oto tüketimin olduğu fakat üretilenlerin hepsini ailenin tükettiğini belirtmiş, % 7,5'lik kısım da ailede oto tüketimin yapıldığını bir kısmını ailenin tüketip bir kısmının da gelir amaçlı satıldığını belirtmiştir. Manisa ilinde tarımın yapıldığı yada tarım kesimine yakın ilçelerde yapılan anketlerde oto tüketim durumuna daha çok rastlanmıştır.

Grafik 9: Hanehalklarının Oto Tüketim Dağılımı



Tablo 20: Hanehalklarının Bağlı Oldukları Sosyal Güvenlik Kurumuna Göre Dağılımı

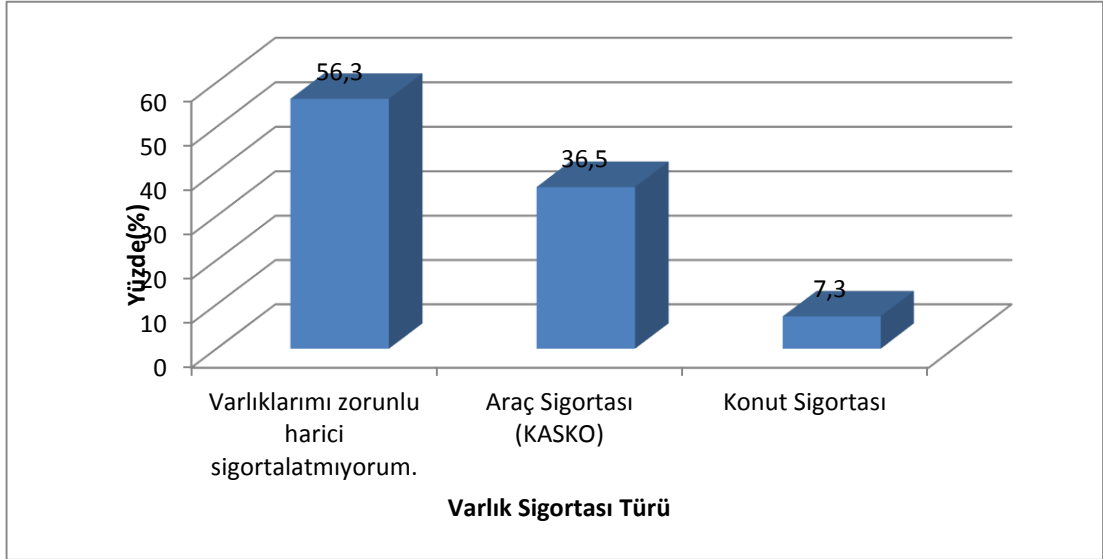
<u>Sosyal Güvenlik Kurumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Emekli sandığı	157	39,3
Bağkur	95	23,8
Ssk	136	34,0
Özel Sağlık Sigortası (Bankalar)	12	3,0
Toplam	400	100,0

Tablo 20’de hanehalkı reisinin bağlı olduğu sosyal güvenlik kurumuna göre dağılım şöyledir; % 39,3 gibi büyük bir oranı emekli sandığı grubunda yer almaktadır. Buna yakın olarak % 34’ü ise SSK’ya bağlıdır. Bağ-kur’a kayıtlı olanların oranı % 23,8’dir. Özel sandığa bağlı sağlık sigortası olanlar % 3 diliminde yer almaktadır. 2012 yılından itibaren Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı her bireyin başvurusu yoksa bile, Genel Sağlık Sigortası kapsamına alındığından sosyal güvencesi olmayan HHR’ye rastlanmamıştır.

Tablo 21: HHR’nin Varlık Sigortası Kullanımına Göre Dağılımı

<u>Kullanılan Varlık Sigortası</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Araç Sigortası (KASKO)	146	36,5
Konut Sigortası	29	7,3
Varlıklarımı zorunlu harici sigortalatmıyorum.	225	56,3
Toplam	400	100,0

Grafik 10: HHR'nin Varlık Sigortası Kullanımına Göre Dağılımı

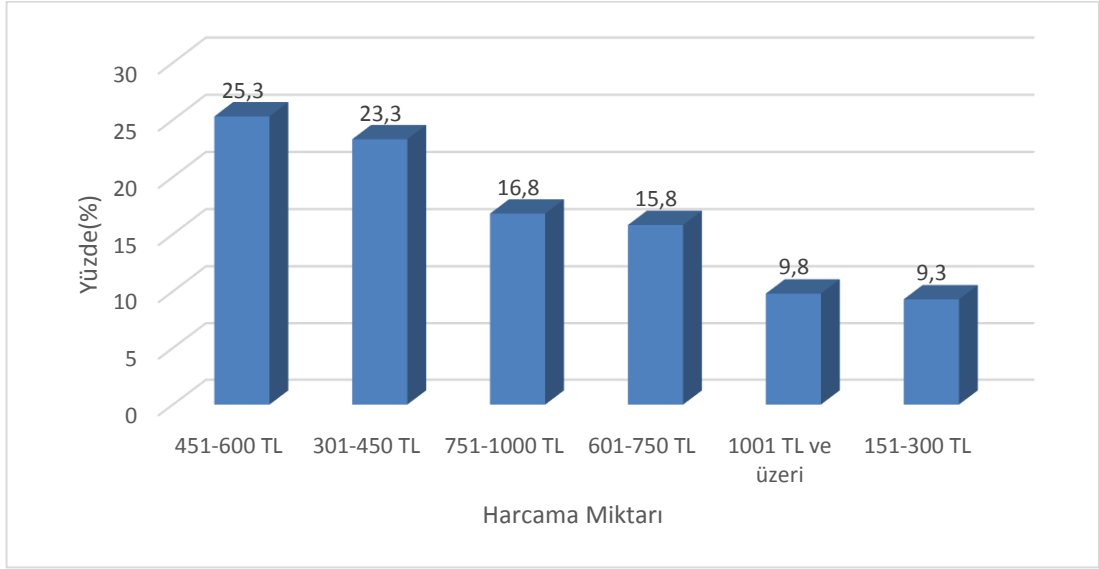


Tablo 21’de hanehalkı reisinin % 56,3 gibi büyük bir kısmı varlıklarını zorunlu harici sigortalatmadığını beyan etmiştir. % 36,5’lik kesim varlık sigortası olarak araç sigortası(KASKO) kullandığını, % 7,3’lük kesim konut sigortası kullandığı görülmektedir. Genel olarak bakıldığında Manisa ilinde varlık güvencesi olan sigorta kullanımının az olduğu görülmektedir.

Tablo 22: Hanehalklarının Gıda ve Alkolsüz İçecek Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
151-300 TL	37	9,3
301-450 TL	93	23,3
451-600 TL	101	25,3
601-750 TL	63	15,8
751-1000 TL	67	16,8
1001 TL ve üzeri	39	9,8
Toplam	400	100,0

Grafik 11: Hanehalklarının Gıda ve Alkolsüz İçecek Harcamaları Dağılımı



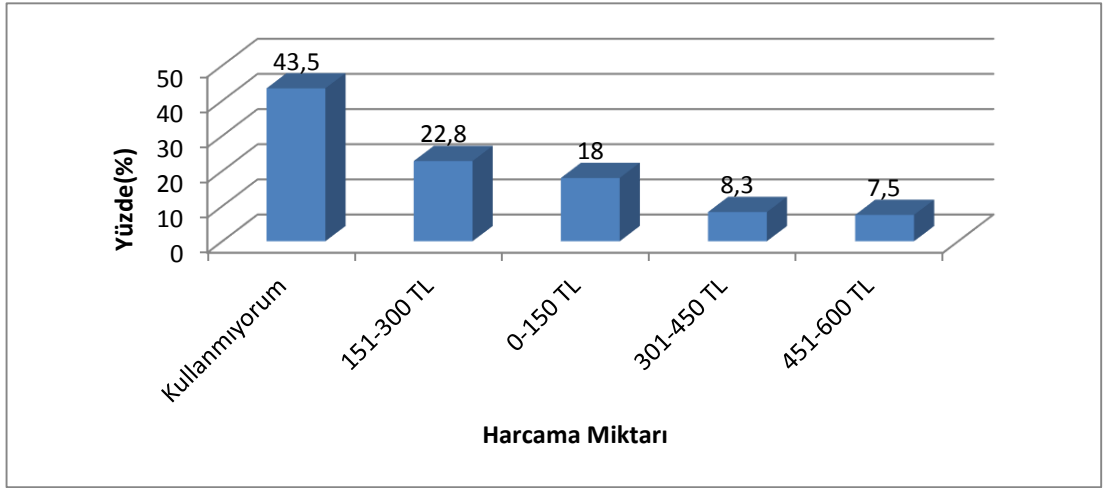
Tablo 22’de Gıda ve Alkolsüz İçecek harcamalarına bakıldığında 451-600 TL aralığında harcama yapanların oranı % 25,3 ile ilk sıradadır. 301-450 TL harcayanların oranı % 23,3 ile ikinci sıradadır. 751-1000 TL harcayanların oranı % 16,8, 601-750 TL arası harcayanların oranı % 15,8, 1000 TL ve üzeri harcama yapanların oranı % 9,8, 151-300 TL aralığında harcama yapanların oranı ise % 9,3’tür.

Tablo 23: Hanehalklarının Alkollü İçecek, Sigara ve Tütün Harcamaları

Harcama Aralığı	HHR Sayısı	Yüzde (%)
0-150 TL	72	18,0
151-300 TL	91	22,8
301-450 TL	33	8,3
451-600 TL	30	7,5
Kullanmıyorum	174	43,5
Toplam	400	100,0

Tablo 23’de hanehalklarının alkollü içecek harcamalarına bakıldığında % 43,5 i kullanmadığını belirterek harcama yapmamıştır. 151-300 TL aralığında harcama yapanların oranı ise % 22,8, 0-150 TL aralığında harcama yapanların oranı % 18, 301-450 TL harcayanların oranı % 8,3 ve 451-600 TL aralığında harcama yapanların oranı ise % 7,5’tir. Buradan anket yapılan HHR’lerin verdikleri cevaplara dayanarak Manisa ilinin neredeyse yarısına yakınının alkol ve tütün ürünlerini kullanmadığı yorumu yapılabilir.

Grafik 12: Hanehalklarının Alkollü İçecek, Sigara ve Tütün Harcamaları Dağılımı

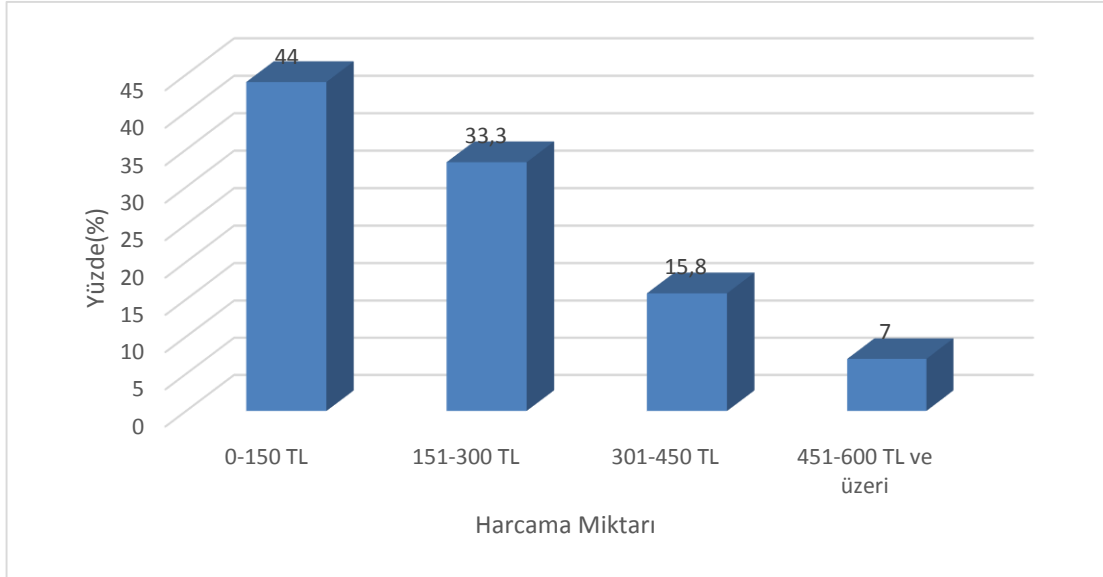


Tablo 24: Hanehalklarının Giyim ve Ayakkabı Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	176	44,0
151-300 TL	133	33,3
301-450 TL	63	15,8
451-600 TL ve üzeri	28	7,0
Toplam	400	100,0

Tablo 24’de hanehalklarının giyim ve ayakkabı harcamalarına bakıldığında % 44’ünün aylık 0-150 TL harcama yaptığı görülmektedir. 151-300 TL aralığında harcama yapanların oranı ise % 33,3, 301-450 TL aralığında harcama yapanların oranı % 15,8 ve 451-600 TL ve üzeri harcama yapanların oranı ise % 7’dir.

Grafik 13: Hanehalklarının Giyim ve Ayakkabı Harcamaları Dağılımı

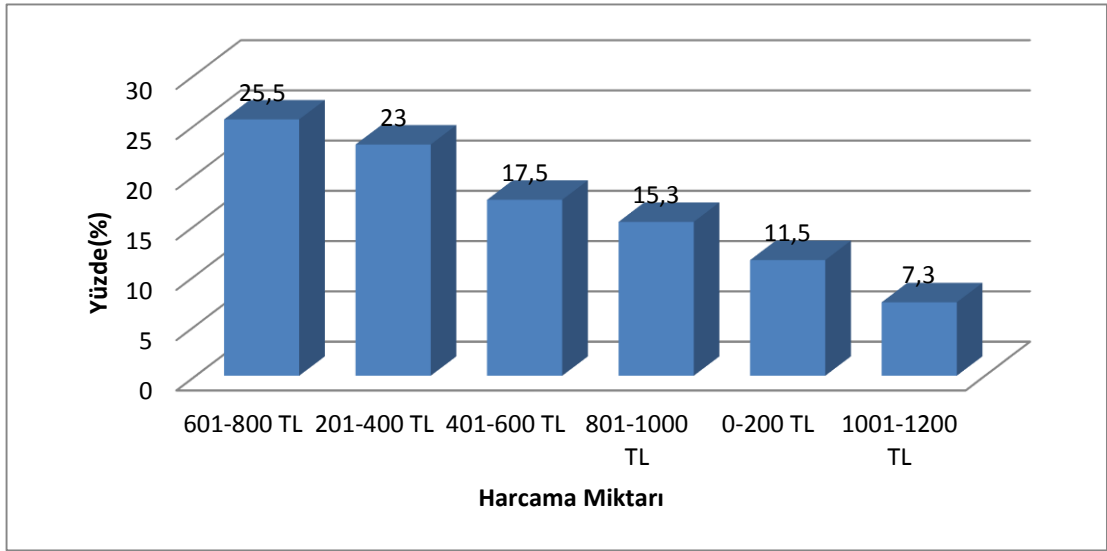


Tablo 25: Hanehalklarının Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Yakıt Harcamaları

<u>Harcama Miktarı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-200 TL	46	11,5
201-400 TL	92	23,0
401-600 TL	70	17,5
601-800 TL	102	25,5
801-1000 TL	61	15,3
1001-1200 TL	29	7,3
Toplam	400	100,0

Tablo 25’de hanehalklarının Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Yakıt harcamalarına bakıldığında % 25,5 oranıyla aylık 601-800 TL harcama yapanlar ilk sıradadır. Sonrasında % 23 oranıyla aylık 201-400 TL harcama yapanlar gelmektedir. 401-600 TL aralığında harcama yapanların oranı % 17,5, 801-1000 TL harcama yapanların oranı % 15,3, 0-200 TL aralığında harcama yapanların oranı ise % 11,5, 1001 TL ve üzeri harcama yapanların oranı % 7,3’tür.

Grafik 14: Hanehalklarının Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Yakıt Harcamaları Dağılımı



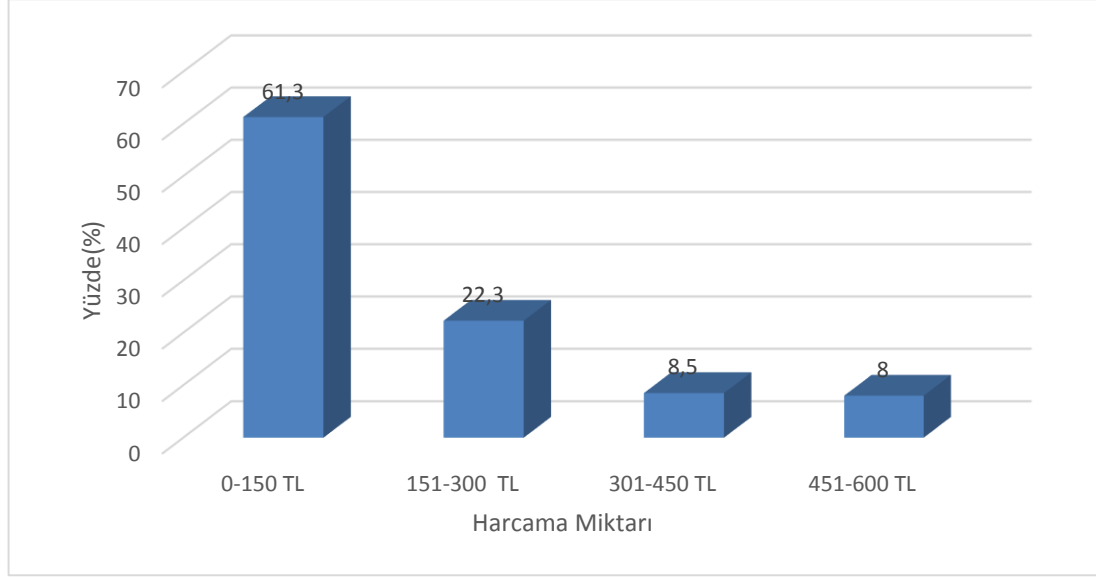
Tablo 26: Hanehalklarının Mobilya, Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri Harcamaları

Harcama Aralığı	HHR Sayısı	Yüzde (%)
0-150 TL	245	61,3
151-300 TL	89	22,3
301-450 TL	34	8,5
451-600 TL	32	8,0
Toplam	400	100,0

Tablo 26’de hanehalklarının Mobilya, Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri harcamalarına bakıldığında % 61,3 gibi yüksek bir oranla 0-150 TL harcama yaptığı

görülmektedir. Hanehalklarının % 22,3 oranla 151-300 TL, % 8,5 oranla 301-450 TL, % 8 oranla da 451-600 TL harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 15: Hanehalklarının Mobilya, Ev Aletleri ve Bakım Hizmetleri Harcamaları Dağılımı

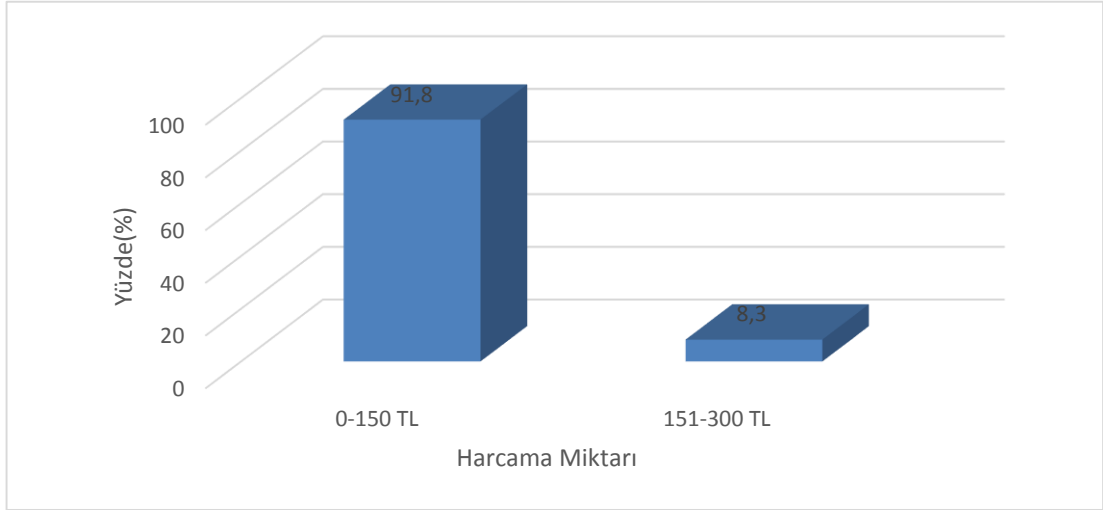


Tablo 27: Hanehalklarının Sağlık Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	367	91,8
151-300 TL	33	8,3
Toplam	400	100,0

Tablo 27’de hanehalklarının % 91,8 gibi yüksek bir oranla sağlık harcamalarına 0-150 TL aralığında harcama yaptığı, % 8,3’ünün de 151-300 TL aralığında harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 16: Hanehalklarının Sağlık Harcamaları Dağılımı

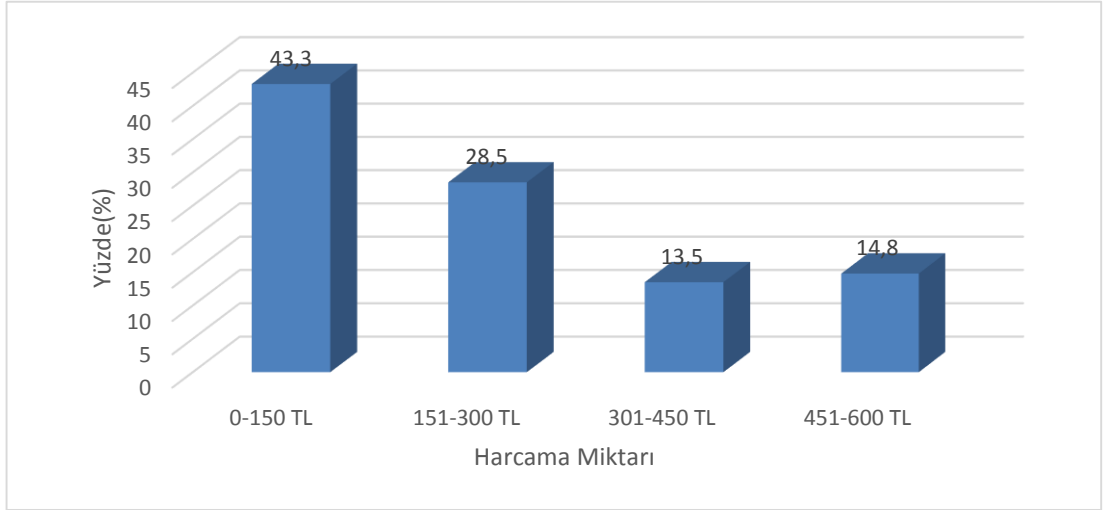


Tablo 28: Hanehalklarının Ulaşım Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	173	43,3
151-300 TL	114	28,5
301-450 TL	54	13,5
451-600 TL	59	14,8
Toplam	400	100,0

Tablo 28’de hanehalklarının ulaşım harcamalarına bakıldığında % 43,3 gibi yüksek bir oranla 0-150 TL aralığında harcama yaptıkları görülmektedir. Hanehalklarının % 28,5 oranla 151-300 TL, % 13,5 oranla 301-450 TL, % 14,8 oranla da 451-600 TL aralıklarında harcama yaptıkları görülmektedir.

Grafik 17: Hanehalklarının Ulaşım Harcamaları Dağılımı

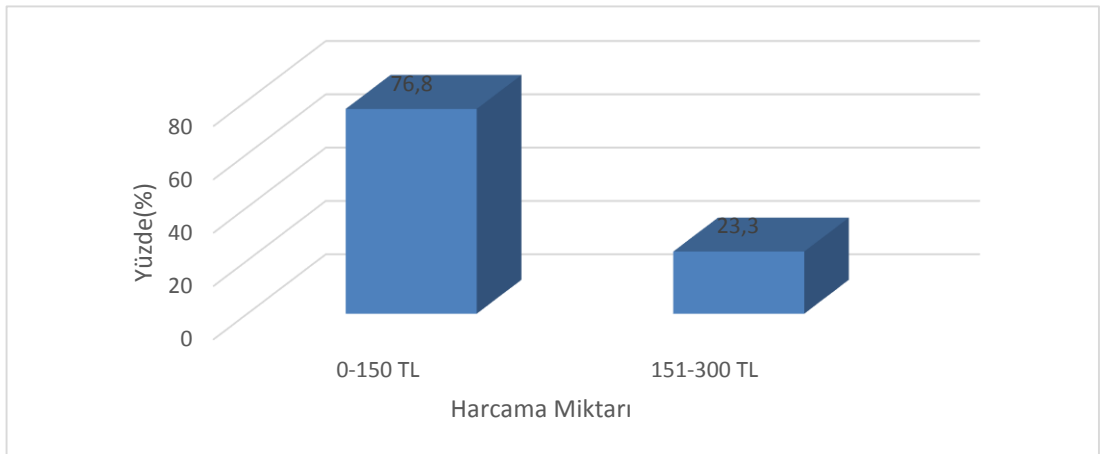


Tablo 29: Hanehalklarının Haberleşme Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	307	76,8
151-300 TL	93	23,3
Toplam	400	100,0

Tablo 29’de hanehalklarının haberleşme harcamalarına % 76,8 gibi yüksek bir oranla 0-150 TL aralığında harcama yaptığı, % 23,3’ünün de 151-300 TL aralığında harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 18: Hanehalklarının Haberleşme Harcamaları Dağılımı

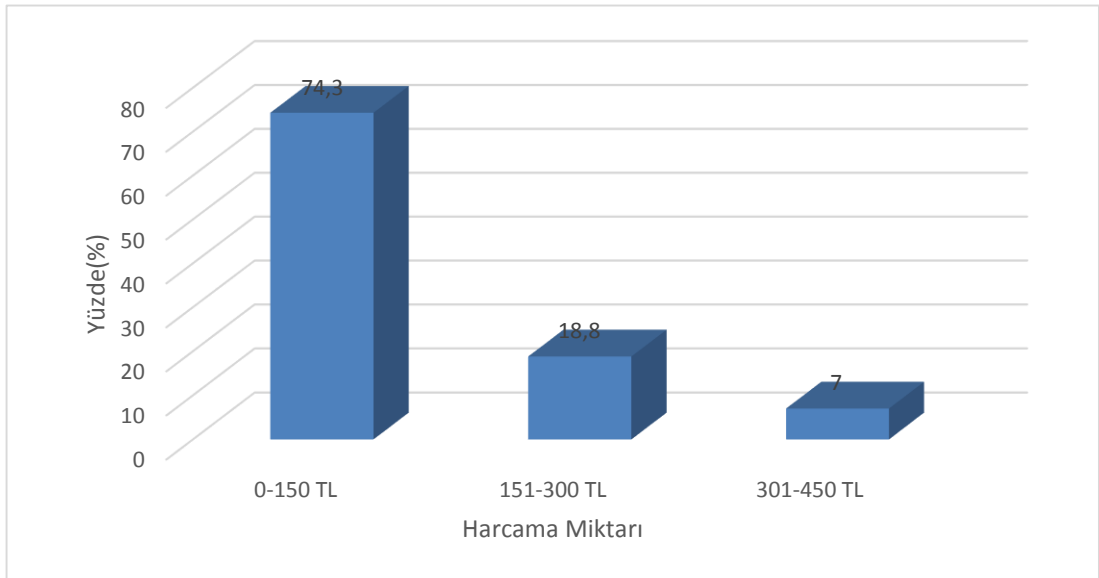


Tablo 30: Hanehalklarının Eğlence ve Kültür Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	297	74,3
151-300 TL	75	18,8
301-450 TL	28	7,0
Toplam	400	100,0

Tablo 30’de hanehalklarının eğlence ve kültür harcamalarına bakıldığında % 74,3 oranla 0-150 TL harcama yaptığı görülmektedir. Hanehalklarının % 18,8 oranla 151-300 TL, % 7 oranla da 301-450 TL harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 19: Hanehalklarının Eğlence ve Kültür Harcamaları Dağılımı

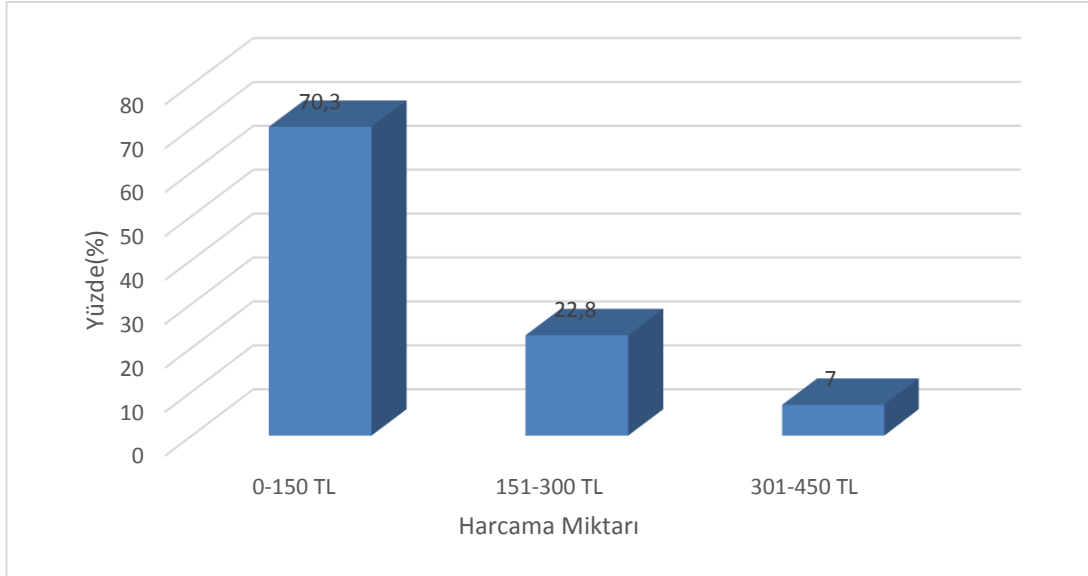


Tablo 31: Hanehalklarının Lokanta, Yemek Hizmetleri ve Otel Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	281	70,3
151-300 TL	91	22,8
301-450 TL	28	7,0
Toplam	400	100,0

Tablo 31’de hanehalklarının lokanta, yemek hizmetleri ve otel harcamalarına bakıldığında % 70,3 oranla 0-150 TL harcama yaptığı görülmektedir. Hanehalklarının % 22,8 oranla 151-300 TL, % 7 oranla da 301-450 TL harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 20: Hanehalklarının Lokanta, Yemek Hizmetleri ve Otel Harcamaları Dağılımı

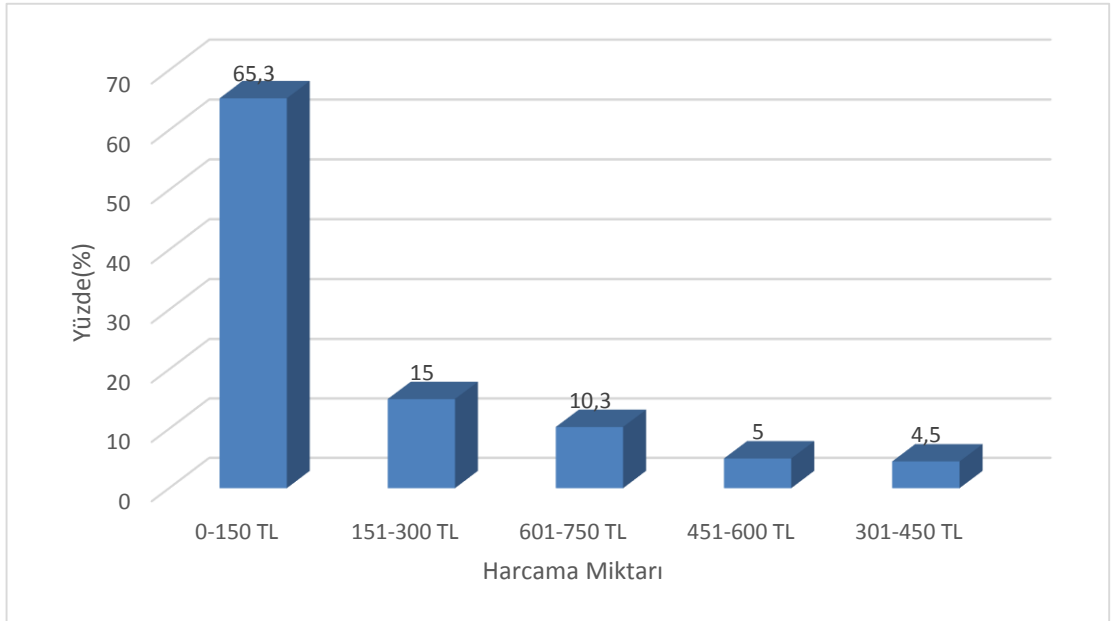


Tablo 32: Hanehalklarının Eğitim Hizmetleri Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	261	65,3
151-300 TL	60	15,0
301-450 TL	18	4,5
451-600 TL	20	5,0
601-750 TL	41	10,3
Toplam	400	100,0

Tablo 32’de hanehalklarının Eğitim Hizmetleri harcamalarına bakıldığında % 65,3 gibi yüksek bir oran eğitim hizmeti için sadece 0-150 TL aralığında harcama yaptığı görülmektedir. Hanehalklarının % 15’inin 151-300 TL, % 10,3’ünün ise oranla 601-750 TL aralığında harcama yaptığı görülmektedir.

Grafik 21: Hanehalklarının Eğitim Hizmetleri Harcamaları Dağılımı

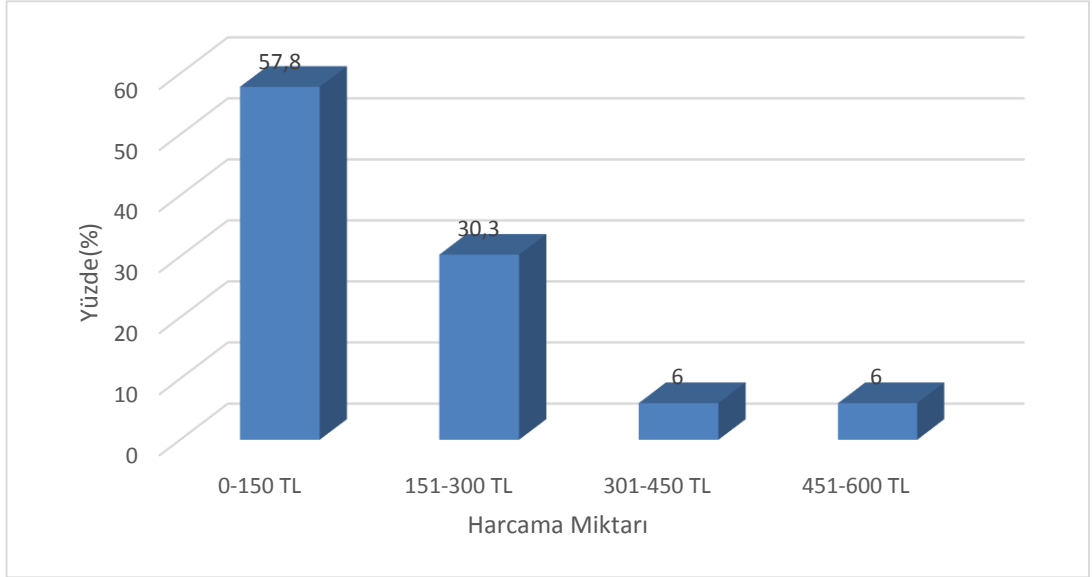


Tablo 33: Hanehalklarının Çeşitli Mal ve Hizmetler Harcamaları

<u>Harcama Aralığı</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
0-150 TL	231	57,8
151-300 TL	121	30,3
301-450 TL	24	6,0
451-600 TL	24	6,0
Toplam	400	100,0

Tablo 33’de hanehalklarının Çeşitli Mal ve Hizmet harcamalarına bakıldığında % 57,8 oranla 0-150 TL aralığında harcama yaptığı görülmektedir. Hanehalklarının % 30,3 gibi bir oranı da 151-300 TL aralığında harcama yapmıştır.

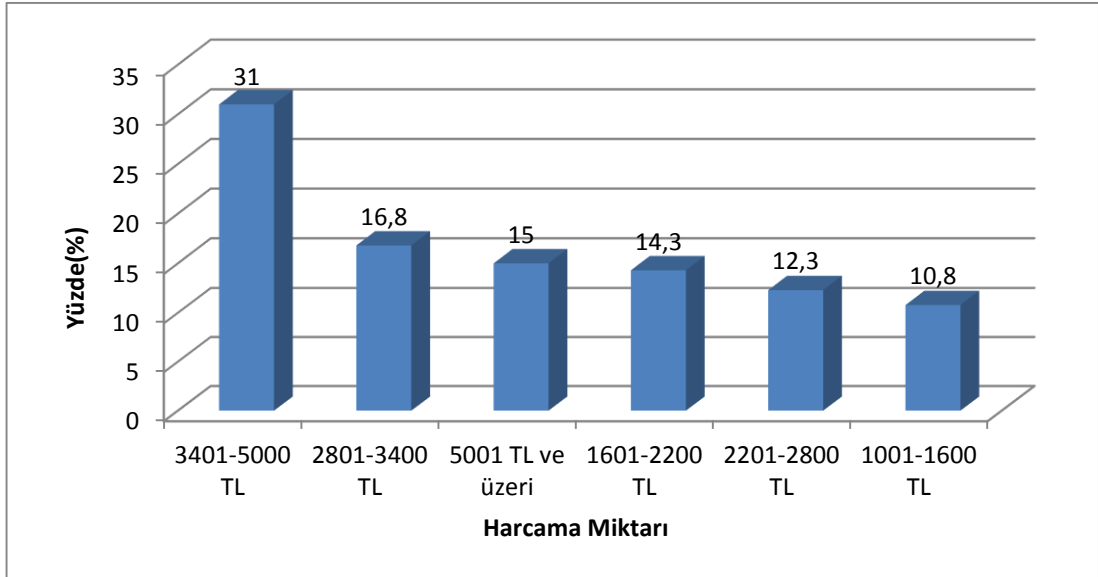
Grafik 22: Hanehalklarının Çeşitli Mal ve Hizmetler Harcamaları Dağılımı



Tablo 34: Ailenin Aylık Ortalama Gelirlerine Göre Dağılımı

Harcama Aralığı	HHR Sayısı	Yüzde (%)
1001-1600 TL	43	10,8
1601-2200 TL	57	14,3
2201-2800 TL	49	12,3
2801-3400 TL	67	16,8
3401-5000 TL	124	31,0
5001 TL ve üzeri	60	15,0
Toplam	400	100,0

Grafik 23: Ailenin Aylık Ortalama Gelirlerine Göre Dağılımı



Tablo 34’de görüldüğü gibi 1000-1600 TL arasında geliri bulunan hanehalkı reisi oranı % 10,8’dir. Aylık geliri 1601-2200 TL arasında olan hanehalkı reisi oranı % 14,3’tür. 2201- 2800 TL arasında bulunan hanehalkı reisi oranı % 12,3’dir. % 16,8’lik dilimde 2801-3400 TL gelir aralığında olan hanehalkı reisileri bulunmaktadır. % 31’lik ve yüzde olarak ilk sırada olan dilimde ise 3401-5000 TL aylık gelire sahip

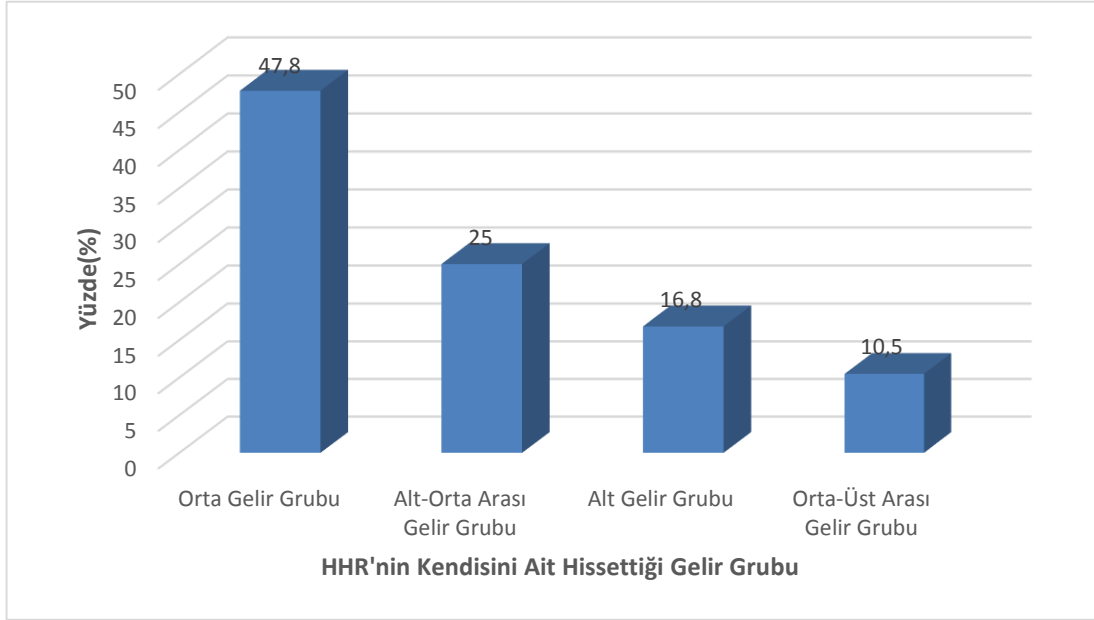
olan hanehalkları bulunmaktadır. 5001 TL ve üzeri geliri bulunan hanehalkı reisi oranı ise % 15'tir. Anket ayı içinde hanehalkına giren aylık toplam geliri incelememiz tasarrufların seyrini izlememiz açısından da önemlidir. Çünkü tasarruflar ve gelir bireysel olarak değil de hanehalkının aile içindeki toplam tasarrufu ve geliri dikkate alınarak incelenmiştir. Hanehalkı reisinin aylık geliri sorulurken ilede kazanç elde eden tüm bireylerin toplam geliri göz önünde bulundurulmuştur. Hanehalklarının geliri, hanelerin yoksulluk ve refah düzeyleri açısından önemlidir. Gelir arttıkça hanehalklarının yoksulluk düzeylerinde düşme ve refah artışı olarak karşımıza çıkması beklenmektedir (Kızılgöl, 2009, s.112).

Tablo 35: HHR'nin Kendisini Ait Hissettiği Sosyoekonomik Statü

<u>Sosyoekonomik Statü</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Alt Gelir Grubu	67	16,8
Alt-Orta Arası Gelir Grubu	100	25,0
Orta Gelir Grubu	191	47,8
Orta-Üst Arası Gelir Grubu	42	10,5
Toplam	400	100,0

Tablo 35'de HHR'nin kendisini ait hissettiği sosyoekonomik statülerine bakıldığında % 47,8 lik bir kesim kendisini orta gelir grubunda hissettiğini beyan etmiştir. % 25'lik kesim kendisini alt-orta arası gelir grubunda, % 16,8'lik bir kesim kendisini alt gelir grubunda, % 10,5'lik bir kesim de alt-üst arası gelir grubunda hissetmektedir.

Grafik 24: HHR'nin Kendisini Ait Hissettiği Sosyoekonomik Statü Dağılımı



Tablo 36: Hanehalklarının Mevcut Gelirle İsteddiği Harcamaları Yapabilme Durumu

<u>İstenilen Harcamaları Yapabilme Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Evet	107	26,8
Hayır	138	34,5
Kısmen yapıyorum	155	38,8
Toplam	400	100,0

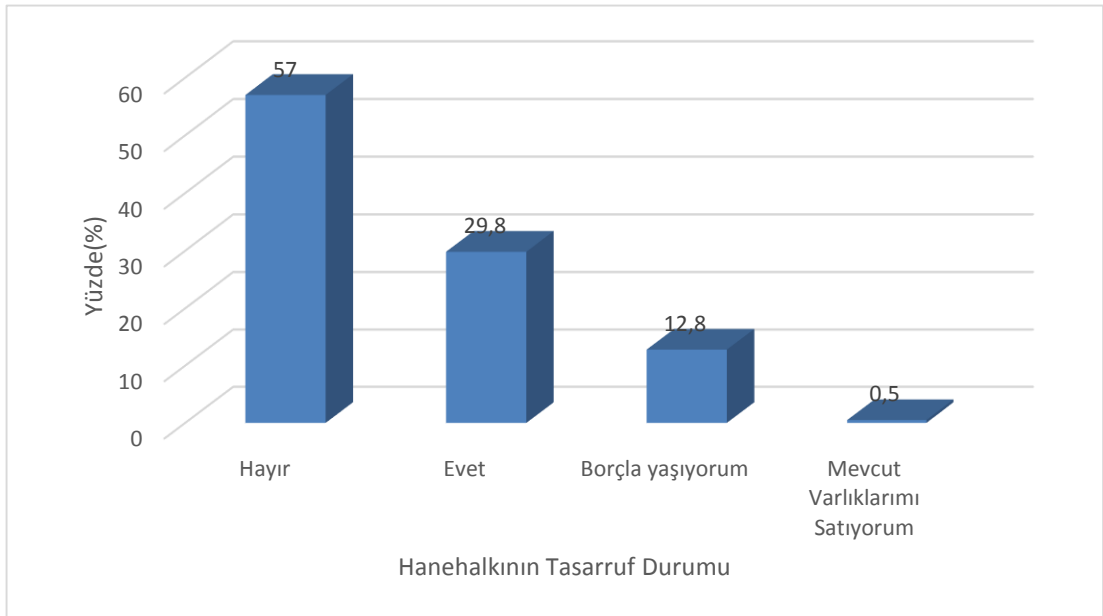
Tablo 36'de hanehalklarının % 38,8 i mevcut geliriyle istediği harcamaları kısmen yapabildiğini ifade etmiştir. % 34,5 i mevcut geliriyle istediği harcamaları yapamadığını, % 26,8 i de yapabildiğini ifade etmiştir.

Tablo 37: Hanehalklarının Mevcut Gelirle Tasarruf Yapabilme Durumu

Tasarruf Yapabilme Durumu	HHR Sayısı	Yüzde (%)
Evet	119	29,8
Hayır	228	57,0
Borçla yaşıyorum	51	12,8
Mevcut Varlıklarımı Satıyorum	2	0,5
Toplam	400	100,0

Tablo 37’de hanehalklarının mevcut gelirle tasarruf yapabilme durumlarına bakıldığında % 57 gibi yüksek oranda bir kesim tasarruf yapamadığını ifade etmiştir. % 29,8 ‘lik bir kesim mevcut gelirle tasarruf yapabildiğini, % 12,8 lik bir kesim borçla hayatını idame ettirebildiğini ifade etmiştir. Tablo 37’den % 0,5 lik bir oranın ise mevcut varlıklarını satarak geçindiğini belirttiği görülmektedir. Bu tablonun Türkiye’nin son dönemlerde içinde bulunduğu ekonomik durumun bir yansıması olduğu düşünülmektedir.

Grafik 25: Hanehalklarının Mevcut Gelirle Tasarruf Yapabilme Durumu Dağılımı

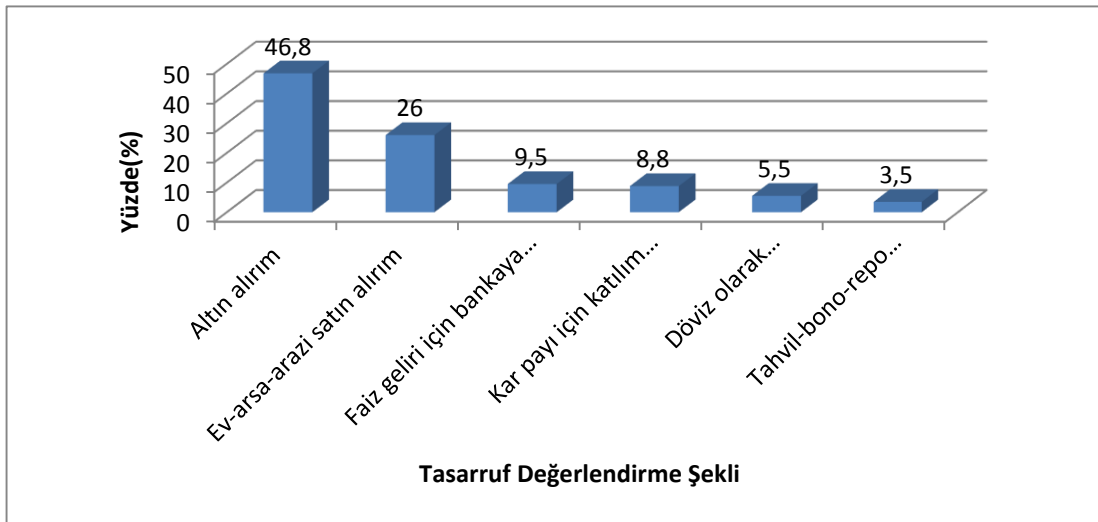


Tablo 38: Hanehalklarının Tasarruflarını Değerlendirme Şekli Dağılımı

Tasarruf Değerlendirme Durumu	HHR Sayısı	Yüzde(%)
Faiz geliri için bankaya yatırım	38	9,5
Kar payı için katılım bankalarına yatırım	35	8,8
Döviz olarak değerlendiririm	22	5,5
Tahvil-bono-repo işlemlerinde değerlendiririm	14	3,5
Ev-arsa-arazi satın alırım	104	26,0
Altın alırım	187	46,8
Toplam	400	100,0

Tablo 38’de hanehalklarının tasarruf yapabildiklerin zaman dilimlerinde tasarruflarını nasıl değerlendirmeyi düşündükleri sorulduğunda % 46,8’inin altın olarak değerlendireceğini belirttiği görülmektedir. % 26’sı da ev-arsa-arazi satın alımında değerlendireceğini belirtmiştir. % 9,5’i faiz geliri için bankaya yatıracağını, % 8,8’i kar payı elde etmede değerlendireceğini, % 5,5’i döviz, % 3,5’i de tahvil-repo-bono olarak değerlendireceğini belirtmiştir. Bu sonuçlara bakıldığında Manisa halkının finansal araçları yatırım aracı olarak çok kullanmadığı göze çarpmaktadır.

Grafik 26: Hanehalklarının Tasarruflarını Değerlendirme Grafiği

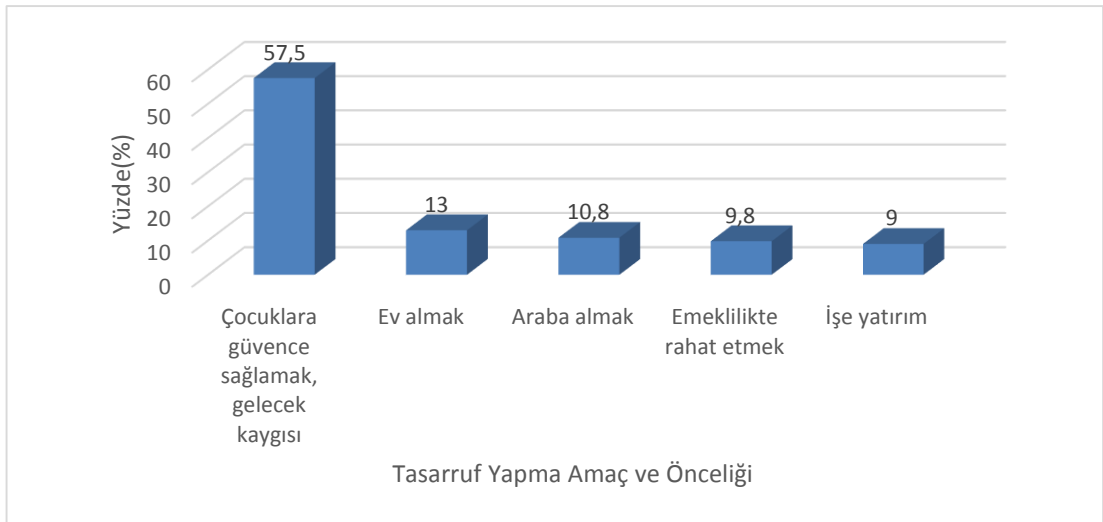


Tablo 39: Hanehalklarının Tasarruf Yapma Amaç ve Öncelik Durumu

<u>Tasarruf Amaç ve Önceliği</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Çocuklara güvence sağlamak, gelecek kaygısı	230	57,5
Ev almak	52	13,0
Emeklilikte rahat etmek	39	9,8
Araba almak	43	10,8
İşe yatırım	36	9,0
Toplam	400	100,0

Tablo 39’da hanehalklarının tasarruf yapabildikleri zaman dilimlerinde tasarruf yapma amaç ve önceliklerine bakıldığında % 57 gibi büyük bir kesimin çocukların geleceği ve gelecek kaygısından ötürü tasarrufu amaçladıkları görülmektedir. % 13’lük kesim tasarruf amacı olarak ev almayı amaçlamakta, % 10,8’lik kesim araba almayı, % 9,8 ‘lik bir kesim emeklilikte rahat etmeyi, % 9 ‘luk kesim de işe yatırımı amaçlamaktadır. Buradan Manisa hanehalkları için aile ve bireylerinin geleceğinden endişe duyup tasarruflarını bu yönde değerlendirmeyi amaçlayanların oranının oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Grafik 27: Hanehalklarının Tasarruf Yapma Amaç ve Öncelik Durumu Dağılımı



Tablo 40: Hanehalklarının Son Bir Yılda Ev Satın Alıp-Almadığı Durumu

<u>Ev Satın Alma Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Evet	50	12,5
Hayır	350	87,5
Toplam	400	100,0

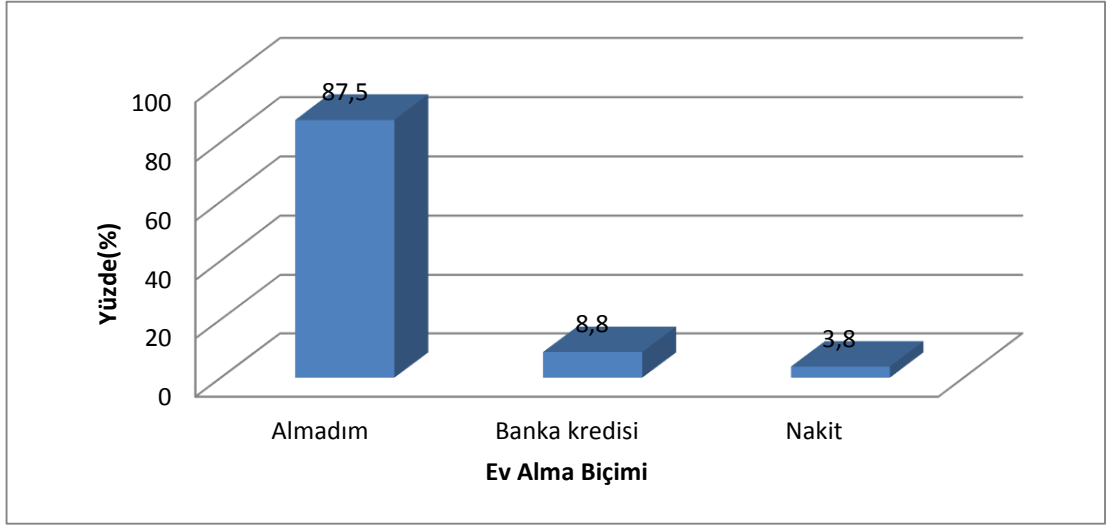
Tablo 40’de hanehalklarının son bir yıl içerisinde ev satın alma durumları değerlendirildiğinde % 87,5’inin ev satın almadığı, % 12,5’inin ise ev satın aldığı görülmektedir.

Tablo 41: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Evin Alım Şekli

<u>Satın Alınan Evin Alım Şekli</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Banka kredisi	35	8,8
Nakit	15	3,8
Almadım	350	87,5
Toplam	400	100,0

Tablo 41’de hanehalklarının son bir yıl içerisinde satın alınan evin alım şekli değerlendirildiğinde % 8,8’i banka kredisi ile aldığını belirtirken, % 3,8’i nakit olarak satın aldığını belirtmiştir.

Grafik 28: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Evin Alım Şekli



Tablo 42: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıttın Alım Şekli

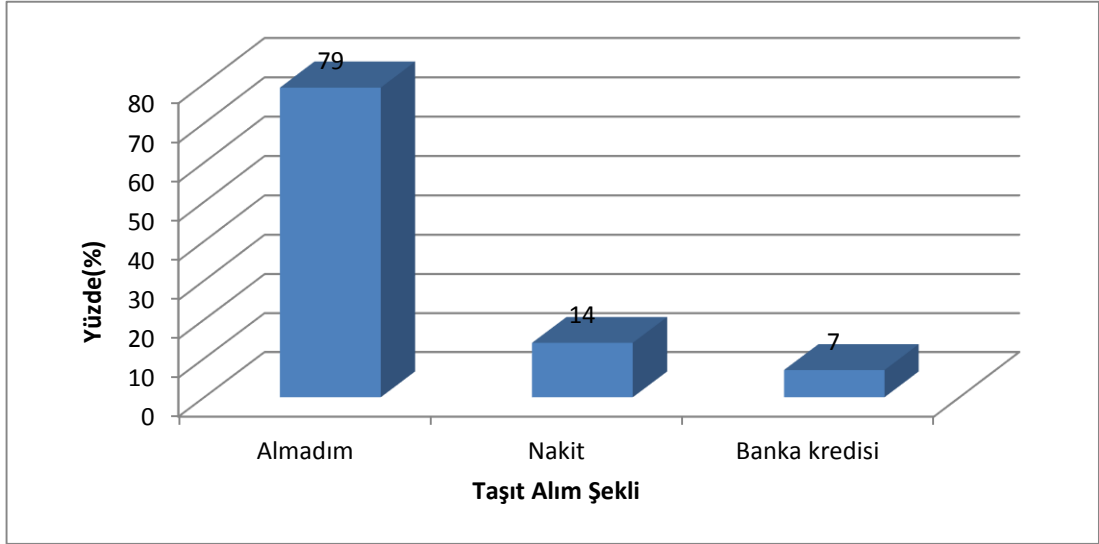
<u>Taşıttın Satın Alma Durumu</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Evet	84	21,0
Hayır	316	79,0
Toplam	400	100,0

Tablo 42’de hanehalklarının son bir yıl içerisinde taşıttın satın alma durumları değerlendirildiğinde % 79’unun taşıttın satın almadığı, % 21’inin ise taşıttın satın almadığı görülmektedir.

Tablo 43: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıttın Alım Şekli

<u>Satın Alınan Evin Alım Şekli</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Banka kredisi	28	7,0
Nakit	56	14,0
Almadım	316	79,0
Toplam	400	100,0

Grafik 29: Hanehalklarının Son Bir Yılda Satın Aldığı Taşıtı Alım Şekli

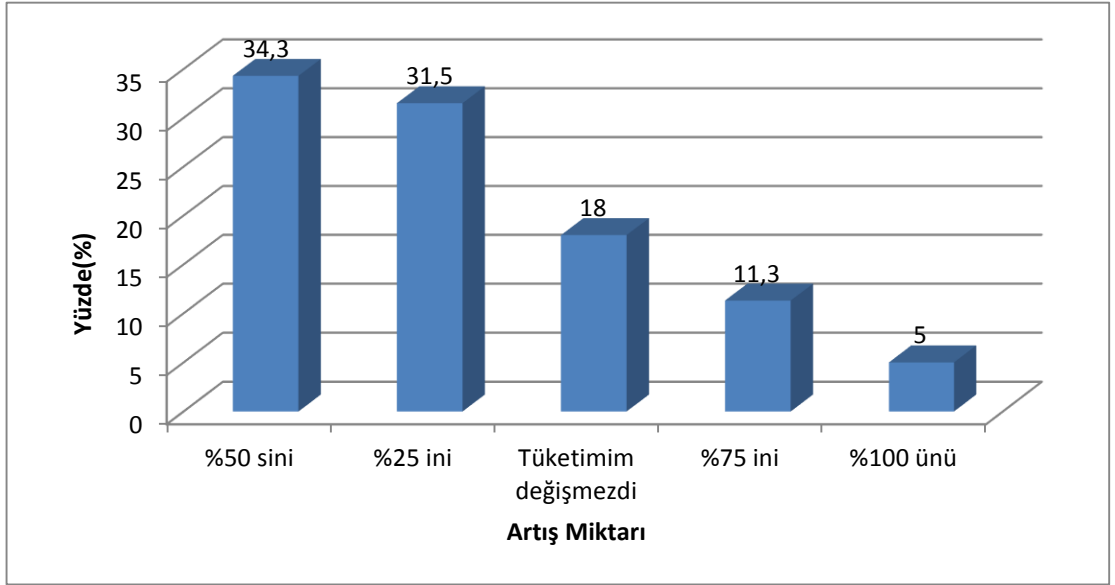


Tablo 43’de hanehalklarının son bir yıl içerisinde satın alınan taşıtı alım şekli değerlendirildiğinde % 14’ü nakit aldığını belirtirken, % 7’si banka kredisi ile satın aldığını belirtmiştir.

Tablo 44: Hanehalklarının ‘Geliriniz %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?’ Sorusuna Verilen Cevap Durumu

<u>Gelirin % 100 Artması Durumunda Tüketim Değişimi</u>	<u>HHR Sayısı</u>	<u>Yüzde (%)</u>
Tüketimim değişmezdi	72	18,0
%25 ini	126	31,5
%50 sini	137	34,3
%75 ini	45	11,3
%100 ünü	20	5,0
Toplam	400	100,0

Grafik 30: Hanehalklarının ‘Geliriniz %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?’ Sorusuna Verilen Cevap Durumu Dağılımı



Tablo 44’de hanehalklarının ‘Geliriniz % 100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?’ sorusuna verilen cevaplar değerlendirildiğinde katılımcıların % 34,3’ü % 50’sini yani mevcut gelirinin yarısı kadarını daha harcayabileceğini belirttiği görülmektedir. % 31,5’i % 25’ini, % 11,3’ü % 75’ini, % 5’inin de tamamını tüketime harcayacağı görülmektedir. % 18’inin de gelirinin % 100 artması durumunda tüketim harcamalarının değişmeyeceğini belirttiği görülmektedir. Yukarıda Tablo 36’ya bakıldığında mevcut gelirle istediği harcamaları yapamayanların toplam oranı % 72,5’tir. Tablo 36 ve bu verilere bakıldığında Manisa ili hanehalklarının çoğunun mevcut gelirleri ile istenen tüketimlerini gerçekleştiremediği yorumunun yapılabileceği açıktır.

1.9 Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada alternatif hipotezler de test edilmiştir. İstatistiksel analizler sonucunda “Kabul” ya da “Red” edilen hipotezler alternatif hipotezlerdir. Araştırmanın amaç ve konusu gelir-tüketim ilişkisini incelemek olduğundan, oluşturulan hipotezlerde yatırımcıların demografik özellikleri ile gelir-tüketim davranışları arasında ilişki kurulan 17 hipotezle incelenmiştir. Bireylerin anketten elde edilen diğer verilere göre de gelir-tüketim ilişkileri incelenmiştir. Buna göre araştırma için oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile ev satın alma durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin alım şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₅ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile “Aylık ortalama gelirin % 100 artması durumunda ne kadarını tüketime gideceği” durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₆ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile oturulan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₇ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile otomobil sahipliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₈ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₉ : Hanehalkının aylık ortalama geliri ile kullandığı otomobilin yakıt türü arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₀ : HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₁ : HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₂ : HHR'nin eğitim durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₃ : HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₄ : HHR'nin mesleği ile "Konut, Su, Elektrik ve Yakıt" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₅ : Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₆ : Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Konut, Su, Elektrik ve Yakıt" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₇ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruflarını değerlendirme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

1.9.1 Hipotezlerin Analizi ve Değerlendirilmesi

Araştırmada kullanılan değişkenler kategorik değişkenler olduğundan, iki farklı kategorik değişken arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla Ki-Kare (X^2 Dağılımı) Testi (Chi-Square Test) kullanılmıştır. Hanehalkları ilgili analizde, aylık ortalama gelirleri ile hem demografik hem uygulanan anketten elde edilen diğer kategorik verilerle test edilmiştir. Buna göre oluşturulan hipotezlerin değerlendirmesi aşağıdaki gibidir:

H₁ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaşı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 45: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Yaşı Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Yaş					Toplam
	18-25	26-35	36-45	46-55	56+	
1001-1600	7	17	10	7	2	43
TL	16,3 %	39,5 %	23,3 %	16,3 %	4,7 %	100,0 %
1601-2200	4	23	15	12	3	57
TL	7,0 %	40,4 %	26,3 %	21,1 %	5,3 %	100,0 %
2201-2800	2	16	16	9	6	49
TL	4,1 %	32,7 %	32,7 %	18,4 %	12,2 %	100,0 %
2801-3400	4	18	27	11	7	67
TL	6,0 %	26,9 %	40,3 %	16,4 %	10,4 %	100,0 %
3401-5000	13	40	41	26	4	124
TL	10,5 %	32,3 %	33,1 %	21,0 %	3,2 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	1	20	19	15	5	60
TL	1,7 %	33,3 %	31,7 %	25,0 %	8,3 %	100,0 %
Toplam	31	134	128	80	27	400
TL	7,8 %	33,5 %	32,0 %	20,0 %	6,8 %	100,0 %

$$X^2=22,726, p=0,302$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaş grupları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “ 0,302 ” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağlamadığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaş grupları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenemez. Bu analiz sonucuna göre, H₁ hipotezi reddedilip tersi olan H₀ hipotezi kabul edilmiştir.

H₂ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 46: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Tasarruf Yapabilme Durumu Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Mevcut gelirle tasarruf durumu				Toplam
	Evet	Hayır	Borçla yaşıyorum	Mevcut varlıklarımı satıyorum	
1001-1600 TL	1 2,3 %	25 58,1 %	16 37,2 %	1 2,3 %	43 100,0 %
1601-2200 TL	7 12,3 %	37 64,9 %	13 22,8 %	0 0,0 %	57 100,0 %
2201-2800 TL	11 22,4 %	29 59,2 %	8 16,3 %	1 2,0 %	49 100,0 %
2801-3400 TL	15 22,4 %	47 70,1 %	5 7,5 %	0 0,0 %	67 100,0 %
3401-5000 TL	46 37,1 %	71 57,3 %	7 5,6 %	0 0,0 %	124 100,0 %
5001 TL ve üzeri	39 65,0 %	19 31,7 %	2 3,3 %	0 0,0 %	60 100,0 %
Toplam	119 29,8 %	228 57,0 %	51 12,8 %	2 ,5 %	400 100,0 %

$$X^2=98,066, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliriyle tasarruf yapabilme durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “ 0,000 ” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H₂ kabul edilmiştir.

Tablo 46 incelendiğinde, HHR'lerinin gelirleri arttıkça mevcut gelirleriyle tasarruf yapabilme oranlarının % 2,3'ten % 65'lere doğru arttığı, gelirleri azaldıkça da mevcut gelirleriyle tasarruf yapabilme oranlarının % 58,1'den % 31,7'lere kadar

azaldığı görülmektedir. Bu durum Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'nde savunduğu marjinal tüketim eğilimi kabulü ile örtüşmektedir. Yani gelir arttıkça marjinal tüketim eğiliminin yükselerek tüketimin artacağı fakat tüketimin gelirdeki artıştan daha az olacağı, tasarruf oranlarının artacağı görüşünü desteklemektedir.

H₃ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile ev satın alma durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 47: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Ev Satın Alma Durumu Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Ev satın alımı		Toplam
	Evet	Hayır	
1001-1600 TL	3	40	43
	7,0 %	93,0 %	100,0 %
1601-2200 TL	5	52	57
	8,8 %	91,2 %	100,0 %
2201-2800 TL	7	42	49
	14,3 %	85,7 %	100,0 %
2801-3400 TL	4	63	67
	6,0 %	94,0 %	100,0 %
3401-5000 TL	15	109	124
	12,1 %	87,9 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	16	44	60
	26,7 %	73,3 %	100,0 %
Toplam	50	350	400
	12,5 %	87,5 %	100,0 %

$$X^2=15,706, p=0,008$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile ev satın alma durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,008" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H₃ kabul edilmiştir.

Tablo 47 incelendiğinde, HHR'lerinin gelirleri arttıkça ev satın alabilme durumuna evet cevabı verenlerin oranlarının % 7'den % 26,7'lere doğru arttığı, gelirleri azaldıkça da ev satın alabilme durumuna hayır cevabı verenlerin oranlarının % 93'den % 73,3'lere kadar azaldığı görülmektedir.

H₄ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin alım şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 48: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Ev Satın Alım Şekli Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Satın alınan evin alım şekli			Toplam
	Banka Kredisi	Nakit	Almadım	
1001-1600 TL	2	1	40	43
	4,7 %	2,3 %	93,0 %	100,0 %
1601-2200 TL	3	2	52	57
	5,3 %	3,5 %	91,2 %	100,0 %
2201-2800 TL	6	1	42	49
	12,2 %	2,0 %	85,7 %	100,0 %
2801-3400 TL	1	3	63	67
	1,5 %	4,5 %	94,0 %	100,0 %
3401-5000 TL	13	2	109	124
	10,5 %	1,6 %	87,9 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	10	6	44	60
	16,7 %	10,0 %	73,3 %	100,0 %
Toplam	35	15	350	400
	8,8 %	3,8 %	87,5 %	100,0 %

$$X^2=21,500, p=0,018$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin alım şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,018" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile satın alınan evin alım şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H₄ kabul edilmiştir.

Tablo 48 incelendiğinde, HHR'lerinin gelirleri azaldıkça ev satın alabilme durumuna almadım cevabı verenlerin oranlarının % 93'den % 73,3'lere kadar azaldığı görülmektedir. HHR'lerinin gelirleri arttıkça ev satın alabilme durumunda hem kredili hem de nakit olarak alımda artış gözlenmektedir. Fakat gelir arttıkça ev satın alanların kredi ile ev alımındaki artış, nakit olarak ev alımından daha fazla olduğu görülmektedir. Geliri 5001 ve üzeri olan HHR'lerinin % 16,7'si banka kredisi ile ev satın alım yolunu tercih ederken, % 10'u nakit olarak ev satın alma yolunu tercih etmiştir.

H₅ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile "Aylık ortalama gelirin % 100 artması durumunda ne kadarını tüketime gideceği" durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 49: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile "Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?" Sorusuna Verilen Yanıt Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?					Toplam
	Tüketimim değişmezdi	25 %	50 %	75 %	100 %	
1001-1600 TL	4 9,3 %	14 32,6 %	12 27,9 %	4 9,3 %	9 20,9 %	43 100,0 %
1601-2200 TL	5 8,8 %	16 28,1 %	25 43,9 %	7 12,3 %	4 7,0 %	57 100,0 %
2201-2800 TL	4 8,2 %	16 32,7 %	20 40,8 %	8 16,3 %	1 2,0 %	49 100,0 %
2801-3400 TL	13 19,4 %	24 35,8 %	22 32,8 %	6 9,0 %	2 3,0 %	67 100,0 %
3401-5000 TL	26 21,0 %	37 29,8 %	40 32,3 %	17 13,7 %	4 3,2 %	124 100,0 %
5001 TL ve üzeri	20 33,3 %	19 31,7 %	18 30,0 %	3 5,0 %	0 0,0 %	60 100,0 %
Toplam	72 18,0 %	126 31,5 %	137 34,3 %	45 11,3 %	20 5,0 %	400 100,0 %

$$X^2=51,424, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile "Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?" sorusuna verilen yanıt arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile "Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?" sorusuna verilen yanıt arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_5 kabul edilmiştir.

Tablo 49'da gelirin % 100 artması durumunda daha ne kadarının tüketime ayrılacağı sorusuna verilen cevaplar değerlendirildiğinde, aylık ortalama geliri 1000-1600 TL aralığındaki HHR'lerin sadece % 9,3'ü tüketiminin değişmeyeceğini söylerken, geliri 5001 ve üzeri olan HHR'lerin % 33,3'ü tüketiminin değişmeyeceğini belirtmiştir. Gelir arttıkça tüketiminin değişmeyeceğini söyleyenlerin oranında artış gözlemlenmektedir. Bu durum da Keynes'in marjinal tüketim eğilimi kavramı ile açıklanabilir. Bu durum tüketicinin belli bir malı tüketirken, elde ettiği fayda miktarı maksimuma ulaştığında o malı tüketmekten vazgeçeceği, bütçesinden artık o mala tüketim bütçesi ayırmayacağı olarak açıklanabilir. HHR'nin geliri arttıkça doyuma ulaştığı ve tüketimini belli bir aralıkta tuttuğu, gelir az iken ise doyuma ulaşmanın yaşanabilmesi için tüketim harcamasına devam ettiği söylenebilir. HHR'lerden geliri 1000-1600 TL aralığında olanların % 20,9 'u gelirin bir o kadar daha artması durumunda tamamını tüketime ayıracağını söylerken, geliri 5001 ve üzeri olan HHR'lerin hiçbiri bu fikre katılmamaktadır. Buradan gelirin, tüketicinin bütçesini etkilediği dolayısıyla doyuma ulaşması noktasında önem arz ettiği söylenebilir.

H₆ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile oturulan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 50: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Evin Isınma Şekli Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Evin Isınma Şekli			Toplam
	Sobalı	Kaloriferli-Kömürlü	Doğalgaz	
1001-1600 TL	23	9	11	43
	53,5 %	20,9 %	25,6 %	100,0 %
1601-2200 TL	29	13	15	57
	50,9 %	22,8 %	26,3 %	100,0 %
2201-2800 TL	22	18	9	49
	44,9 %	36,7 %	18,4 %	100,0 %
2801-3400 TL	20	21	26	67
	29,9 %	31,3 %	38,8 %	100,0 %
3401-5000 TL	24	35	65	124
	19,4 %	28,2 %	52,4 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	6	23	31	60
	10,0 %	38,3 %	51,7 %	100,0 %
Toplam	124	119	157	400
	31,0 %	29,8 %	39,3 %	100,0 %

$$X^2=53,572, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile evin ısınma şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H₆ kabul edilmiştir.

Tablo 50 incelendiğinde HHR'nin geliri arttığında; evin soba ile ısıtılması oranı % 53,5'lerden % 10'lara düşmekte, sobalı ısınmaya göre hane için biraz daha rahat ve tüketicinin refah düzeyini arttıran kullanım şekli olan kömürlü-kaloriferli ısınma şeklinde oran % 20,9'lardan % 38,3'lere yükselmektedir. Aynı şekilde hanenin refah ve konfor düzeyini biraz daha üst seviyelere çıkaran doğalgaz kullanımı oranı da gelir arttıkça % 25,6'lardan % 51,7 seviyelerine yükselmektedir. Buradan tüketim

kalıbının gelir düzeyine göre farklılık gösterdiği dolayısıyla refah düzeylerini farklı etkilediği söylenebilir.

H₇ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile otomobil sahipliği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 51: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Otomobil Sahipliği Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Otomobil Sahipliği		Toplam
	Evet	Hayır	
1001-1600 TL	13	30	43
	30,2 %	69,8 %	100,0 %
1601-2200 TL	30	27	57
	52,6 %	47,4 %	100,0 %
2201-2800 TL	25	24	49
	51,0 %	49,0 %	100,0 %
2801-3400 TL	43	24	67
	64,2 %	35,8 %	100,0 %
3401-5000 TL	84	40	124
	67,7 %	32,3 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	52	8	60
	86,7 %	13,3 %	100,0 %
Toplam	247	153	400
	61,8 %	38,3 %	100,0 %

$$X^2=40,303, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile otomobil sahipliği arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H₇ kabul edilmiştir.

Tablo 51'e bakıldığında HHR'nin geliri arttığında; otomobil sahipliğine evet diyenlerden geliri 1000-1600 TL aralığında olanların otomobil sahipliği oranı % 30,2 iken, geliri 5001 TL ve üzeri aralığında olanların oranı ise % 86,7'lere yükselmektedir.

Dolayısıyla hanehalkının geliri yükseldikçe otomobil sahipliği oranının arttığı, aralarında aynı yönlü anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir.

H₈ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 52: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Eğitim Durumu Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Eğitim Durumu						Toplam
	Okuryazar-ilkokul terk	İlköğretim	Lise	Meslek Yüksekokulu	Yüksekokul-Fakülte	Lisansüstü	
1001-1600 TL	3 7,0 %	11 25,6 %	19 44,2 %	5 11,6 %	5 11,6 %	0 0,0 %	43 100,0 %
1601-2200 TL	2 3,5 %	11 19,3 %	23 40,4 %	10 17,5 %	10 17,5 %	1 1,8 %	57 100,0 %
2201-2800 TL	1 2,0 %	9 18,4 %	18 36,7 %	2 4,1 %	18 36,7 %	1 2,0 %	49 100,0 %
2801-3400 TL	5 7,5 %	10 14,9 %	12 17,9 %	4 6,0 %	33 49,3 %	3 4,5 %	67 100,0 %
3401-5000 TL	1 ,8 %	15 12,1 %	25 20,2 %	6 4,8 %	69 55,6 %	8 6,5 %	124 100,0 %
5001 TL ve üzeri	1 1,7 %	4 6,7 %	12 20,0 %	3 5,0 %	35 58,3 %	5 8,3 %	60 100,0 %
Toplam	13	60	109	30	170	18	400
	3,3 %	15,0 %	27,3 %	7,5 %	42,5 %	4,5 %	100,0 %

$$X^2=77,072, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_8 kabul edilmiştir.

Tablo 52'ye bakıldığında HHR'nin eğitim seviyesi yükseldiğinde, gelir seviyesinin de aynı yönde yükseldiği gözlemlenmektedir. Belirgin olarak görülmektedir ki 5001 TL ve üzeri gelir seviyesinde, ilköğretim mezunlarının oranı % 6,7 iken Yüksekokul-Fakülte mezunlarının oranı % 58,3'tür.

H_9 : Hanehalkının aylık ortalama geliri ile kullandığı otomobilin yakıt türü arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 53: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Sahip Olduğu Otomobilin Yakıt Türü Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Otomobilin Yakıt Türü				Toplam
	Dizel	Benzin	Benzin-Lpg	Otom Yok	
1001-1600 TL	3	0	10	30	43
	7,0 %	0,0 %	23,3 %	69,8 %	100,0 %
1601-2200 TL	9	3	18	27	57
	15,8 %	5,3 %	31,6 %	47,4 %	100,0 %
2201-2800 TL	10	2	13	24	49
	20,4 %	4,1 %	26,5 %	49,0 %	100,0 %
2801-3400 TL	25	5	13	24	67
	37,3 %	7,5 %	19,4 %	35,8 %	100,0 %
3401-5000 TL	41	11	32	40	124
	33,1 %	8,9 %	25,8 %	32,3 %	100,0 %
5001 TL ve üzeri	27	9	16	8	60
	45,0 %	15,0 %	26,7 %	13,3 %	100,0 %
Toplam	115	30	102	153	400
	28,8 %	7,5 %	25,5 %	38,3 %	100,0 %

$$X^2=55,641, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile sahip olduğu otomobilin yakıt türü arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile sahip olduğu otomobilin yakıt türü arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_0 kabul edilmiştir.

Tablo 53'e bakıldığında HHR'nin geliri arttığında, dizel ve lpg dönüşümlü otomobillerin benzinli otomobillere göre daha fazla tercih edildiği görülmektedir. Türk otomotiv sektöründe dizel otomobillerin, benzinli otomobillere göre fiyatının yüksek olduğu bilinmektedir. Fakat yakıt ekonomisi göze alındığında Türkiye için üretilen dizel otomobillerin, benzinli otomobillere göre daha az yakıt tüketimi yaptığı bilinen bir gerçektir. Ekonomi yazınındaki insanoğlunun Homoeconomicus yani elindeki bütçeyle maksimum fayda sağlamaya çalışan canlılar olduğu varsayımı burada görülmektedir. Yani eşdeğer amaçla kullanılan mallarda ekonomik olanın seçilmesi doğaldır. Gelir seviyesi arttıkça, diğerlerine göre daha pahalı olan dizel yakıtlı otomobillerin fazla tercih edilmesi insanın doğası gereği doğal bir davranış olarak kabul edilebileceği söylenebilir.

H_{10} : HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 54: HHR'nin Yaşı ile Ev Sahipliği Durumu Arasındaki İlişki

Yaş	Ev Sahipliği Durumu		Toplam
	Kendimin yada Yakınlarımın	Kira	
18-25	16	15	31
	51,6 %	48,4 %	100,0 %
26-35	66	68	134
	49,3 %	50,7 %	100,0 %
36-45	92	36	128
	71,9 %	28,1 %	100,0 %
46-55	68	12	80
	85,0 %	15,0 %	100,0 %
56+	26	1	27
	96,3 %	3,7 %	100,0 %
Toplam	268	132	400
	67,0 %	33,0 %	100,0 %

$$X^2=45,986, p=0,000$$

HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{10} kabul edilmiştir.

Tablo 54'e bakıldığında HHR'nin yaşı yükseldiğinde, ev sahibi olma oranının da aynı yönde yükseldiği gözlemlenmektedir. Yaşı 18-35 aralığındaki HHR'lerin evinin kendine yada yakınlarına ait olma durumu % 50 civarında iken, yaşı 56 ve üzeri olan HHR'lerin ev sahipliği oranı % 96,3'tür. HHR'nin yaşı ve dolayısıyla hayat içerisinde katettiği yol ve tecrübesi arttıkça ev sahipliği oranının arttığı gözlemlenmektedir.

H_{11} : HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 55: HHR'nin Eğitim Durumu ile "Eğlence ve Kültür" Harcamaları Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu	Eğlence ve Kültür Harcamaları			Total
	0-150 TL	151-300 TL	301-450 TL	
Okuryazar-İlkokul terk	11	1	1	13
	84,6 %	7,7 %	7,7 %	100,0 %
İlköğretim	50	9	1	60
	83,3 %	15,0 %	1,7 %	100,0 %
Lise	88	16	5	109
	80,7 %	14,7 %	4,6 %	100,0 %
Meslek Yüksekokulu	24	6	0	30
	80,0 %	20,0 %	0,0 %	100,0 %
Yüksekokul-Fakülte	114	38	18	170
	67,1 %	22,4 %	10,6 %	100,0 %
Lisansüstü	10	5	3	18
	55,6 %	27,8 %	16,7 %	100,0 %
Toplam	297	75	28	400
	74,3 %	18,8 %	7,0 %	100,0 %

$$X^2=18,866, p=0,042$$

HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,042" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Tablo 55'e bakıldığında HHR'nin eğitim seviyesi yükseldiğinde, "Eğlence ve Kültür" harcamalarının da aynı yönde yükseldiği gözlemlenmektedir. Buradan H_{11} kabul edilmiştir.

H_{12} : HHR'nin eğitim durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 56: HHR'nin Eğitim Durumu ile Varlık Sigortası Kullanımı Arasındaki İlişki

Eğitim Durumu	Varlık Sigortası Kullanımı			Toplam
	Araç Sigortası(KASKO)	Konut Sigortası	Zorunlu harici sigortalatmıyor	
Okuryazar-İlkokul terk	1	0	12	13
	7,7 %	0,0 %	92,3 %	100,0 %
İlköğretim	11	8	41	60
	18,3 %	13,3 %	68,3 %	100,0 %
Lise	31	5	73	109
	28,4 %	4,6 %	67,0 %	100,0 %
Meslek Yüksekokulu	6	2	22	30
	20,0 %	6,7 %	73,3 %	100,0 %
Yüksekokul-Fakülte	85	13	72	170
	50,0 %	7,6 %	42,4 %	100,0 %
Lisansüstü	12	1	5	18
	66,7 %	5,6 %	27,8 %	100,0 %
Toplam	146	29	225	400
	36,5 %	7,3 %	56,3 %	100,0 %

$$X^2=47,506, p=0,000$$

HHR'nin eğitim durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin eğitim durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{12} kabul edilmiştir.

Tablo 56'ya bakıldığında HHR'nin eğitim seviyesi yükseldiğinde, varlık sigortası kullanımının da aynı yönde yükseldiği gözlemlenmektedir. Örneğin; ilköğretim eğitim düzeyine sahip HHR'lerin araç sigortası kullanımı (KASKO) oranı % 18,3 iken, Yüksekokul-Fakülte mezunlarının kullanım oranının % 50 olduğu görülmektedir. Ayrıca daha önceki analizler değerlendirildiğinde, ilköğretim mezunlarının daha düşük gelir seviyesine sahip olduğunu görmüştük. Bu durum göz önüne alındığında, sigorta kullanım oranı azlığı, araç sigortasının hane bütçesine ekstra yük getirmesi olarak görülebilir. Yeterli gelire sahip her bireyin, kötü durumlara karşı servet birikim kaybını önleyici güvence olan ve çeşitli riskleri güvence altına alan sigorta kullanımını tercih edeceği düşünüldüğünden, böyle bir kanıya varılmıştır. Genel tabloya bakıldığında ve KASKO sigortası kullanımı incelendiğinde; Manisa ili ve ilçelerinde yapılan çalışmamızda KASKO sigortası kullanım oranını % 36,5 olarak bulunmuştur. 2014 TÜİK verilerine bakıldığında ise Türkiye genelinde KASKO sigortası kullanım oranının ise % 26,6; Manisa ili KASKO kullanım oranı % 11,69 olduğu görülmektedir. Bu farklılık, anket uygulama yönteminden kaynaklanmaktadır ve neticede örneklem rastgele seçilmiştir. Fakat Tablo 56'da Manisa ili ve ilçelerinde varlık sigortası kullanmayanların oranına bakıldığında bu oran % 56,3 ile oldukça yüksek bir rakam olduğu görülmektedir.

H₁₃ : HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 57: HHR'nin Medeni Durumu ile Varlık Sigortası Kullanımı Arasındaki İlişki

Medeni Durum	Varlık Sigortası Kullanımı			Toplam
	Araç Sigortası(KASKO)	Konut Sigortası	Zorunlu harici sigortalatmıyor	
Evli	135	27	166	328
	41,2 %	8,2 %	50,6 %	100,0 %
Bekar	11	2	59	72
	15,3 %	2,8 %	81,9 %	100,0 %
Toplam	146	29	225	400
	36,5 %	7,3 %	56,3 %	100,0 %

$$X^2=23,562, p=0,000$$

HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{13} kabul edilmiştir.

Tablo 57'ye bakıldığında evli olan HHR'lerinin, varlık sigortası kullanımının daha yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Buradan medeni durumu evli olanların, bekar olanlara göre hayatta karşıımıza çıkabilecek risklere ve oluşabilecek ekonomik kayıplara karşı daha temkinli davrandığı, bu yüzden varlık sigortası kullanımına daha fazla önem verdikleri yorumu yapılabilir.

H₁₄ : HHR'nin mesleği ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 58: HHR'nin Mesleği ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” Harcamaları Arasındaki İlişki

Meslek	Konut, Su, Elektrik, Doğalgaz ve Diğer Harcama Miktarı						Toplam
	0-200 TL	201-400 TL	401-600 TL	601-800 TL	801-1000 TL	1001-1200 TL	
Memur	15	29	21	44	30	12	151
	9,9 %	19,2 %	13,9 %	29,1 %	19,9 %	7,9 %	100,0 %
İşçi	8	11	19	31	16	4	89
	9,0 %	12,4 %	21,3 %	34,8 %	18,0 %	4,5 %	100,0 %
Esnaf-Zanaatkar	7	12	7	5	3	2	36
	19,4 %	33,3 %	19,4 %	13,9 %	8,3 %	5,6 %	100,0 %
Serbest Meslek-Tüccar-Sanayici	0	13	9	9	4	4	39
	0,0 %	33,3 %	23,1 %	23,1 %	10,3 %	10,3 %	100,0 %
Emekli	5	7	5	4	0	2	23
	21,7 %	30,4 %	21,7 %	17,4 %	0,0 %	8,7 %	100,0 %
Emekli ama çalışıyor	2	7	3	0	2	1	15
	13,3 %	46,7 %	20,0 %	0,0 %	13,3 %	6,7 %	100,0 %
Çiftçi	4	4	1	2	0	0	11
	36,4 %	36,4 %	9,1 %	18,2 %	0,0 %	0,0 %	100,0 %
İşsiz ama iş aramıyor	0	1	0	1	0	1	3
	0,0 %	33,3 %	0,0 %	33,3 %	0,0 %	33,3 %	100,0 %
Diğer	5	8	5	6	6	3	33
	15,2 %	24,2 %	15,2 %	18,2 %	18,2 %	9,1 %	100,0 %

$$X^2=60,993, p=0,018$$

HHR'nin mesleği ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “0,018” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H₁₄ kabul edilmiştir.

Tablo 58'e bakıldığında mesleği memur ve işçi olan HHR'lerinin, “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcama miktarlarının ağırlıklı olarak 601-800 TL aralığında; esnaf-zanaatkar, serbest meslek-tüccar-sanayici, emekli, çiftçi ve gayrimenkul geliri

olanların 201-400 TL aralığında yoğunlaştığı gözlenmektedir. Bu durumun işçi ve memur kesimine göre, esnaf-zanaatkar, serbest meslek-tüccar-sanayici, emekli, çiftçi ve gayrimenkul geliri olan kesimin daha yerleşik hayata geçmiş olması olabileceği düşünülmektedir. Çünkü bu durumda bu farkı oluşturabilecek en önemli faktörün, oturlan evin sahibi olma veya kirada oturma durumu olduğu düşünülmektedir.

H₁₅ : Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Eğlence ve Kültür” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 59: Hanede Gelir Elde Eden Kişi Sayısı ile “Eğlence ve Kültür” Harcamaları Arasındaki İlişki

Evde Gelir Elde Eden Kişi Sayısı	Eğlence ve Kültür Harcamaları			Toplam
	0-150 TL	151-300 TL	301-450 TL	
1 kişi	175	39	11	225
	77,8%	17,3%	4,9%	100,0%
2 kişi	106	29	17	152
	69,7%	19,1%	11,2%	100,0%
3 kişi	16	7	0	23
	69,6%	30,4%	0,0%	100,0%
Toplam	297	75	28	400
	74,3%	18,8%	7,0%	100,0%

$$X^2=9,631, p=0,047$$

Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Eğlence ve Kültür” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “0,047” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Eğlence ve Kültür” harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H₁₅ kabul edilmiştir.

Tablo 59’a bakıldığında genel olarak hanede gelir elde eden kişi sayısı arttıkça ve dolayısıyla gelir arttıkça, Manisa ili ve ilçeleri için yaptığımız analizlerde Manisa ili hane halkları için lüks tüketim sınıfında yer alan “Eğlence ve Kültür” harcamalarının da arttığı gözlemlenmektedir.

H₁₆ : Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 60: Hanede Gelir Elde Eden Kişi Sayısı ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” Harcamaları Arasındaki İlişki

Hanede Gelir Elde Eden Kişi Sayısı	Konut, Su, Elektrik ve Yakıt Harcama Miktarı						Toplam
	0-200 TL	201-400 TL	401-600 TL	601-800 TL	801-1000 TL	1001-1200 TL	
1 kişi	31	54	48	53	28	11	225
	13,8 %	24,0 %	21,3 %	23,6 %	12,4 %	4,9 %	100,0 %
2 kişi	12	35	21	45	25	14	152
	7,9 %	23,0 %	13,8 %	29,6 %	16,4 %	9,2 %	100,0 %
3 kişi	3	3	1	4	8	4	23
	13,0 %	13,0 %	4,3 %	17,4 %	34,8 %	17,4 %	100,0 %
Toplam	46	92	70	102	61	29	400
	11,5 %	23,0 %	17,5 %	25,5 %	15,3 %	7,3 %	100,0 %

$$X^2=24,000, p=0,008$$

Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “0,008” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından hanede gelir elde eden kişi sayısı ile “Eğlence ve Kültür” harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H₁₆ kabul edilmiştir.

Tablo 60’a bakıldığında hanede gelir elde eden kişi sayısı arttıkça ve dolayısıyla gelir arttıkça, Manisa ili ve ilçeleri için yaptığımız analizlerde Manisa ili hanehalkları için zorunlu tüketim sınıfında yer alan “Konut, Su, Elektrik ve Yakıt” harcamalarının genel olarak azaldığı gözlemlenmektedir.

H₁₇ : HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruflarını değerlendirme şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 61: HHR'nin Aylık Ortalama Geliri ile Tasarruflarını Değerlendirme Şekli Arasındaki İlişki

Aylık Ortalama Gelir	Tasarruf Değerlendirme Şekli						Toplam
	Faiz Geliri	Karpayı	Döviz	Tahvil-Bono-Repo	Ev-Arsa-Arazi	Altın	
1001-1600 TL	1	1	3	0	10	28	43
	2,3%	2,3%	7,0%	0,0%	23,3%	65,1%	100,0%
1601-2200 TL	3	6	0	1	7	40	57
	5,3%	10,5%	0,0%	1,8%	12,3%	70,2%	100,0%
2201-2800 TL	5	5	3	0	9	27	49
	10,2%	10,2%	6,1%	0,0%	18,4%	55,1%	100,0%
2801-3400 TL	5	6	5	1	16	34	67
	7,5%	9,0%	7,5%	1,5%	23,9%	50,7%	100,0%
3401-5000 TL	17	14	8	6	35	44	124
	13,7%	11,3%	6,5%	4,8%	28,2%	35,5%	100,0%
5001 TL ve üzeri	7	3	3	6	27	14	60
	11,7%	5,0%	5,0%	10,0%	45,0%	23,3%	100,0%
Toplam	38	35	22	14	104	187	400
	9,5%	8,8%	5,5%	3,5%	26,0%	46,8%	100,0%

$$X^2=62,164, p=0,000$$

HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf değerlendirme şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf değerlendirme şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H₁₈ kabul edilmiştir.

Tablo 61 incelendiğinde, tasarruf değerlendirme şeklinin en çok % 46,8 ile altın, % 26 ile ev-arsa-arazi satın alımı olduğu ve riskten uzak yatırım araçlarının daha çok tercih edildiği görülmektedir. HHR'nin gelir seviyesi arttıkça, tasarrufların altın olarak değerlendirilme oranının % 65,1'den % 23,3'lere düştüğü; ev-arsa-arazi satın alımının ise % 23,3'lerden % 45'lere yükseldiği görülmektedir. Buradan gelir seviyesi arttıkça Manisa ili ve ilçelerinde tasarrufların altından ev-arsa-arazi alımına doğru

kaydığı belirgin bir Şekilde görülmektedir. Diğer tasarruf değerlendirme Őekillerinin de genel olarak gelir arttıķça yükseliş gösterdiği söylenebilir.

1.10 Anket Sonuçlarının İktisadi Analizi

1.10.1 Harcama Gruplarının Hanehalkı Bütçesi İçinde Oranları

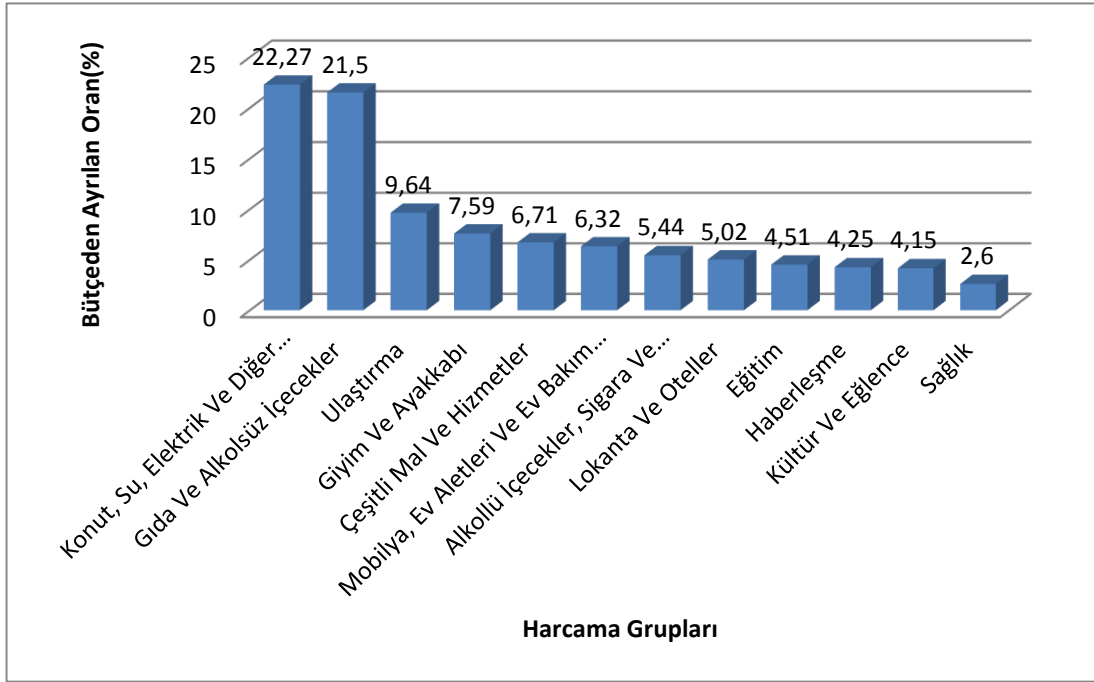
Çalışmanın bu bölümünde Manisa il ve ilçelerindeki hanehalklarının tüketim harcamaları içindeki çeşitli mal gruplarına yapmış oldukları harcamalar ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Çalışmada uygulanan, "Manisa İli Hanehalkı Tüketim Harcamaları" anketi sonuçlarına göre çeşitli harcama gruplarının toplam tüketici bütçesi içerisindeki oranları Tablo 62'de gösterilmiştir.

Tablo 62'ye göre hanehalklarının tüketim harcamaları içerisinde en fazla harcama % 22,27 ile "konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar" grubunda yapılmıştır. İkinci en büyük harcama ise % 21,5 ile "gıda ve alkolsüz içecekler" grubunda yapılmıştır.

Tablo 62: Harcama Gruplarının Hanehalkı Tüketim Bütçesi İçerisindeki Oranları(%)

<u>Harcama Grupları</u>	<u>Tüketim Bütçesindeki Oranı(%)</u>
Gıda ve Alkolsüz İçecekler	21,5
Alkollü İçecekler, Sigara ve Tütün Mamulleri	5,44
Giyim ve Ayakkabı	7,59
Konut, Su, Elektrik ve Diğer Yakıtlar	22,27
Mobilya, Ev Aletleri ve Ev Bakım Hizmetleri	6,32
Sağlık	2,6
Ulaştırma	9,64
Haberleşme	4,25
Kültür ve Eğlence	4,15
Eğitim	4,51
Lokanta ve Oteller	5,02
Çeşitli Mal ve Hizmetler	6,71
TOPLAM	100

Grafik 31: Harcama Gruplarının Hanehalkı Tüketim Bütçesi İçerisindeki Oranları(%)



TÜİK'in en son 2012 yılında yapmış olduğu "Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi" sonuçlarına göre Manisa ilinin de içinde bulunduğu TR33 bölgesi verilerine göre, toplam harcamalar içerisindeki en büyük harcama; konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunda yapılmıştır. İkinci en büyük harcama ise; gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubunda yapılmıştır. Üçüncü sırada da ulaştırma harcamaları yer almaktadır. Ayrıca gerek bölgesel düzeyde gerekse Türkiye çapında TÜİK'in yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketleri sonuçlarında toplam harcamalar içerisindeki en büyük pay; konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubuna aittir. Gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubu ise ikinci, ulaştırma harcamaları üçüncü sıradadır. Dolayısıyla Manisa ili ve ilçe merkezleri özelinde için yapılan çalışmamızda, üç harcama grubu açısından elde edilen sonuçlar TÜİK'in yapmış olduğu çalışmalarda elde edilen sonuçlarla uyumludur. Çalışmada konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunun tüketim bütçesi içerisinde en büyük paya sahip olmasının nedenleri arasında; seçilen örneklem kümesini oluşturan hanehalklarının çoğunlukla orta gelirli insanlardan oluşması ve sabit gelirli memur ve işçi sınıfının konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubuna daha yüksek bütçe ayırmak zorunda kalmaları gösterilebilir.

Toplam harcamalar içerisinde üçüncü sırada % 9,64 ile "ulaştırma" harcamaları yer almaktadır. TÜİK'in 2012 yılında yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketi sonuçlarına göre Manisa ilinin içinde bulunduğu grup açısından ulaşım harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı % 16,5 ile çalışmada elde edilen orandan daha büyüktür. Bunun sebepleri arasında, Manisa ilinin yanında çalışmanın Manisa ili ilçelerinde de yapılmış olması ve ilçe merkezleri küçük olduğundan ulaşım harcamalarının düşük olarak gerçekleşmesi gösterilebilir. Ayrıca örneklem kümesinde yer alan hanehalklarının % 38,3'ünün otomobilinin olmaması da bu durumun sebebi olarak gösterilebilir.

Ulaştırma harcamalarından sonra tüketim harcamaları içerisinde en büyük oran % 7,59 ile "giyim ve ayakkabı harcamaları"na aittir. Tüketim harcamaları içerisinde beşinci sırada % 6,71 oranıyla "çeşitli mal ve hizmetler"e yapılan harcamalar, altıncı sırada ise % 6,32 ile "mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri"ne yapılan harcamalar yer almaktadır. Toplam tüketim harcamaları içerisinde yedinci sırada % 5,44 oranı ile "alkollü içecekler, sigara ve tütün mamulleri"ne yapılan harcamalar gelmektedir. Toplam tüketim harcamaları içerisinde sekizinci sırada % 5,02 oranı ile "lokanta ve otel" harcamaları yer almaktadır. Dokuzuncu sırada % 4,51 ile eğitim harcamaları yer almaktadır. TÜİK'in Manisa ilinin de içinde bulunduğu TR33 bölgesi için 2012 yılında yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketi sonuçlarına göre; gerek alkollü içecekler, sigara ve tütün mamullerine yapılan harcamalar gerekse çeşitli mal ve hizmetler harcama grubu için yapılan harcamaların toplam harcamalar içerisindeki oranları çalışmada elde edilen sonuçlarla birbirine oldukça yakındır. Eğlence ve kültür harcamaları ile eğitim harcamaları oranı biraz yüksek çıkmıştır.

Örneklem kümesine göre 12 harcama grubu içerisinde onuncu sırada % 4,25 ile "haberleşme" harcamaları, onbirinci sırada % 4,15 ile "kültür ve eğlence" harcama grubu yer almaktadır. Son olarak on ikinci sırada ise % 2,6 oranı ile "sağlık" harcamaları yer almaktadır.

1.10.2 Gelir Gruplarına Göre Harcama Gruplarının Hanehalkı Bütçesi İçindeki Oranları

Çalışmada iktisadi analizin bir parçası olarak gelir gruplarına göre harcama gruplarının oranları da hesaplanmıştır. Alman istatistikçi Ernst Engel, 1857 yılında gelir ve tüketim harcamaları üzerine yapmış olduğu çalışmada bazı önemli sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre; gelir artarken toplam harcamalardan gıdaya ayrılan oran azalmakta, lüks harcamalara ayrılan oran artmakta, giyim ve konut harcamalarına ayrılan pay ise hemen hemen sabit kalmaktadır. Bu çalışmada da aynı şekilde uygulanan anket sonucuna göre hanehalkları alt, orta ve üst gelir grubu olmak üzere üç gruba ayrılmış ve incelenmiştir.

Tablo 63'e göre; bütün gelir grupları içerisinde en büyük harcama miktarını "konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar" harcamaları oluşturmaktadır. Söz konusu harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı sırasıyla alt gelir grubu için % 24,74, orta gelir grubu için % 22,26 ve üst gelir grubu için ise % 15,94'tür. Gelir düzeyi arttıkça konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı düşmektedir. Özellikle üst gelir grubuna geçerken düşüş daha anlaşılır düzeydedir.

Gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubu bütün gelir grupları içerisinde en büyük ikinci harcama grubudur. Söz konusu harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı alt gelir grubu için % 23,8, orta gelir grubu için % 21,6 ve üst gelir grubu için ise % 13,87'dir. Gelir düzeyi arttıkça gıda harcamalarının oranı Engel'in varsayımlarına uygun olarak düşüş göstermektedir.

Giyim ve ayakkabı harcama grubuna bakıldığında; alt gelir grubunda toplam harcamalar içerisindeki oranı % 7,35, orta gelir grubunda oranı % 7,53 ve üst gelir grubunda oranı ise % 7,83 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre gelir gruplarına göre giyim ve ayakkabı harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranının birbirine oldukça yakın değerlerde olduğu söylenebilir.

Alkollü içecekler, sigara ve tütün mamullerinin toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 3,02, orta gelir grubunda % 5,42 ve üst gelir grubunda %

5,86'dir. Yapılan araştırmadan görüldüğü üzere özellikle alt gelir grubundan üst gelir grubuna gidildikçe tüketicilerin sigara ve alkol tüketimlerinin arttığı gözlemlenmektedir.

Mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 7,55, orta gelir grubunda % 5,9 ve üst gelir grubunda ise % 7,43'dir. Sağlık harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 3,74, orta gelir grubunda % 2,59 ve üst gelir grubunda ise % 2,4'dir.

Ulaştırma harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 6,78, orta gelir grubunda % 8,64 ve üst gelir grubunda ise % 13,2'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe ulaştırma harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır. Haberleşme harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 5,24, orta gelir grubunda % 4,22 ve üst gelir grubunda ise % 4,18'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe haberleşme harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranını azaldığı görülmektedir.

Kültür ve eğlence harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 2,42, orta gelir grubunda % 3,95 ve üst gelir grubunda ise % 5,12'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe kültür ve eğlence harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır.

Eğitim harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 2,72 orta gelir grubunda % 4,38 ve üst gelir grubunda ise % 5,2 olarak gerçekleşmiştir. Gelir düzeyi yükseldikçe eğitim harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır.

Lokanta ve oteller harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 4,15, orta gelir grubunda % 7,13 ve üst gelir grubunda ise % 11,34 olarak gerçekleşmiştir. Gelir düzeyi yükseldikçe lokanta ve oteller harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı artış göstermektedir.

Çeşitli mal ve hizmetler harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 7,49, orta gelir grubunda % 6,38 ve üst gelir grubunda ise % 7,63 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar aşağıda yer alan Tablo 63’de daha net bir şekilde görülebilmektedir.

Tablo 63: Gelir Gruplarına Göre Harcama Gruplarının Oranları (%)

<u>HARCAMA GRUPLARI</u>	<u>Alt Gelir(%)</u>	<u>Orta Gelir(%)</u>	<u>Üst Gelir(%)</u>
Gıda ve Alkolsüz İçecekler	23,8	21,6	13,87
Alkollü İçecekler, Sigara ve Tütün Mamulleri	3,02	5,42	5,86
Giyim ve Ayakkabı	7,35	7,53	7,83
Konut, Su, Elektrik ve Diğer Yakıtlar	24,74	22,26	15,94
Mobilya, Ev Aletleri ve Ev Bakım Hizmetleri	7,55	5,9	7,43
Sağlık	3,74	2,59	2,4
Ulaştırma	6,78	8,64	13,2
Haberleşme	5,24	4,22	4,18
Kültür ve Eğlence	2,42	3,95	5,12
Eğitim	2,72	4,38	5,2
Lokanta ve Oteller	4,15	7,13	11,34
Çeşitli Mal ve Hizmetler	7,49	6,38	7,63
TOPLAM	100	100	100

1.11 Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Analizi

1.11.1 Tahmin Yöntemi

Manisa ili ve ilçe merkezleri için tüketim fonksiyonlarının tahmininde klasik en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Yapılan testlerde bu yöntemin temel varsayımlarından sapmalar olup olmadığı araştırılarak, tahmin edilen parametrelerin başarılı olup olmadığı test edilmiştir. Ayrıca, her bir harcama grubunun harcama esneklikleri hesaplanarak Manisa ili ve ilçelerinin hanehalkı yapısı için Engel kanunlarının geçerliliği araştırılmıştır.

1.11.2 Tahmin Edilen Matematiksel Kalıplar

Matematiksel kalıplarla tahminin ilk ve en önemli aşaması modelin kurulmasıdır. Bu aşamada, incelenen iktisadi olay, matematiksel bir kalıba sokularak ölçülebilir bir model haline getirilir. Model oluşturulurken önce incelenen olayı açıklayan değişkenler dğişkenler arasındaki ilişkinin yönü belirlenir. Son olarak da değişkenler arasındaki ilişkiyi en iyi temsil eden matematiksel kalıp seçilir. Bütün bunlar yapılırken, iktisat ve matematik bilgisinden ve ayrıca araştırılan konuda daha önce yapılmış çalışmalara ait ön bilgilerden yararlanılır (Tarı, 2002, s.5).

Geleceğe dönük tüketim hipotezlerinden Yaşam Boyu Gelir Hipotezi tahmin edilememiştir. Bunun nedeni, çalışmada kullanılan verilerin yatay kesit veriler olması nedeniyle insan yaşamının tamamını kapsamaması mümkün değildir. Bu yüzden yaşam boyu gelir hipotezinin tahmini için elde edilen veriler uygun olmadığından tahmini mümkün değildir. Sürekli Gelir Hipotezi için bakıldığında, Sürekli Gelir Hipotezi'ni temsil eden modelin tahmin edilebilmesi için sürekli gelir ve tüketime ait verilere ihtiyaç vardır. Uygulamada bu verileri elde etmek oldukça zordur. Bunun başlıca sebeplerinden birincisi sürekli gelir hipotezi tüm harcamaları tüketim harcaması olarak kabul etmemektedir. Dayanıklı tüketim malları, otomobil ve konut için yapılan harcamalar, tüketicinin sermaye stokuna yapılmış ilaveler olarak kabul edilmekte, bunun yerine onlardan sağlanan hizmetlerin bedeli tüketim olarak kabul edilmektedir. İkincisi, gerek gelir gerekse tüketimin sürekli ile geçici kısımlarını birbirinden ayırmak kolay değildir. Bunları yatay kesit çalışmalarda tespit etmek çok zordur. Üçüncüsü ise, sürekli gelir hipotezinin en iyi şekilde test edilebilmesi için en azından

ortalama insan ömrünü kapsayacak panel verilere ihtiyaç vardır (Çalışkan, 2003, s. 137). Çalışmamızda yatay kesit veriler kullanıldığı için sürekli gelir hipotezi tahmin edilememiştir.

Nispi Gelir Modeli'ne ait tahminin yapılabilmesi için hanehalkları gruplanmalı ve hanehalkı tüketimlerinin her bir hanehalkının daha önce ulaştığı en yüksek gelir miktarı bilinmelidir. Çalışmamızda böyle bir veriye yer verilmemiştir. Daha önce yapılan bazı çalışmalarda her bir hanehalkı için ulaşılan en yüksek gelir yerine ait olunan grubun ortalamaları kullanılmış olsa da, hipotez test edilirken R^2 nin düşük çıkmasının yanında diğer ölçütlerin uyumsuzluğu ve en büyük sorun olarak otokorelasyon sorunu ile karşılaşılmasında dolayı kurulan modeller başarısız olmuş ve elenmiştir. Bu yüzden çalışmamızda Nispi Gelir Hipotezi test edilmemiştir.

Bu nedenlerden dolayı çalışmamızda, tüketimin gelir hipotezlerinden Manisa ili ve ilçeleri için hanehalkı tüketim davranışını en iyi açıklayan hipotezi ve modelini belirlemek amaçlanmıştır; mutlak gelir hipotezi farklı matematiksel formları denenerek en uygun model belirlenmiştir.

Regresyon analizinde daha önce yapılan çoğu çalışmada başarılı olduğu görülen ve Keynes'in ortaya attığı Mutlak Gelir Hipotezi, diğer çalışmalarda da en çok kullanılan 3 farklı matematiksel form kullanılarak tahmin edilmiştir. Mutlak gelir hipotezi için aşağıdaki doğrusal, logaritmik ve yarı logaritmik modeller kullanılmıştır. Tahmin edilen matematiksel formlar şu şekildedir:

- Doğrusal Model : $Y_i = b_0 + b_1X_i + u_i$
- Logaritmik Model : $\text{Log } Y_i = b_0 + b_1\text{log } X_i + u_i$
- Yarı Logaritmik Model : $Y_i = b_0 + b_1\text{log } X_i + u_i$

Bütün modellerde; Y; Tüketim, X; Gelir, b_0 , b_1 ; katsayıları göstermektedir. u_i hata terimleridir.

Tahmin edilmiş bir model bir bakıma ele alınan iktisadi olayın işleyişi ya da değişkenler arasındaki ilişki hakkında sadece bir iddiadır. Bu iddianın doğrulanması gereklidir. Bunun için bir takım testler yapılmaktadır. Söz konusu testler üç grupta

sınıflandırılabilir. Birincisi, iktisadi kriterlere göre; ikincisi, istatistiki kriterlere göre; üçüncüsü ise ekonometrik kriterlere göre yapılan testlerdir (Tarı, 2002, s. 11).

Çalışmanın bu aşamasında Manisa ili ve ilçeleri için tahmin edilen matematiksel modeller yukarıda belirtilen ilgili testler uygulanarak test sonuçlarına göre en başarılı model belirlenmeye çalışılmıştır.

1.11.2.1 İktisadi Kriterlere Göre Yapılan Testler

Tablo 64'de Manisa ili ve ilçeleri için tahmin edilen tüketim fonksiyonları yer almaktadır.

Tablo 64: Manisa İli ve İlçeleri İçin Tüketim Fonksiyonu Tahminleri

<p>Doğrusal Model</p> $Y_i = b_0 + b_1 X_i + u_i$	$Y = 1293.222 + 0.43X$ <p>(105.9677) (0.0252)</p> <p><i>t</i> 12.2039 17.2245</p> <p><i>p</i> 0.000 0.000</p> <p>$R^2 = \% 42.7$ $\bar{R}^2 = \% 42.6$ $s = 1036.726$ $F = 296.6845$ $Prob(F) = 0.00$ $DW = 1.86$</p>
<p>Logaritmik Model:</p> $\text{Log } Y_i = b_0 + b_1 \text{log } X_i + u_i$	$\text{Log } Y = 3.3632 + 0.55 \text{Log } X$ <p>(0.2666) (0.0329)</p> <p><i>t</i> 12.6135 16.9383</p> <p><i>p</i> 0.000 0.000</p> <p>$R^2 = \% 41.8$ $\bar{R}^2 = \% 41.7$ $s = 0.3365$ $F = 286.9084$ $Prob(F) = 0.00$ $DW = 1.76$</p>
<p>Yarı Logaritmik Model:</p> $Y_i = b_0 + b_1 \text{log } X_i + u_i$	$Y = -10563.43 + 1665.52 \text{Log } X$ <p>(258.7070) (15.8904)</p> <p><i>t</i> -12.4561 27.582</p> <p><i>p</i> 0.000 0.000</p> <p>$R^2 = \% 38.8$ $R^2 = \% 38.6$ $s = 321.9627$ $F = 252.5066$ $Prob(F) = 0.00$ $DW = 1.84$</p>

Modelin geçerliliği için yapılan iktisadi kriterlere göre test, tahmin edilen parametrelerin işaret ve büyüklükleri bakımından iktisat teorisine uyup uymadığının araştırılmasıdır. Eğer hesaplanan parametrelerin işaret ve büyüklükleri teori ile uyum sağlıyorsa, modelde iktisadi açıdan bir sorun yoktur (Tarı, 2002, s. 12). Bu çalışmada Manisa ili ve ilçeleri için tahmin edilen 4 ayrı fonksiyonel forma ait tahmin parametrelerinin tamamı işaret ve büyüklükleri bakımından iktisat teorisinin beklentilerini karşılamaktadır. Bu yüzden bütün tahminlerin başarılı olduğu söylenebilir. Yukarıdaki Tablo 64'de tahmin edilen her bir model için ayrıntılı olarak parametrelerin iktisat teorisine uygunluğunu şu şekilde değerlendirebiliriz:

Doğrusal Model: Mutlak gelir hipotezi için tahmin edilen doğrusal modelde b_0 ve b_1 katsayılarının her ikisi de pozitif olarak bulunmuştur. b_0 parametresinin pozitif bulunması, hanehalklarının herhangi bir gelire sahip olmasalar dahi, hayatlarını devam ettirebilmek için zorunlu bazı ihtiyaçları (yeme, içme, barınma,...) için bir miktar harcama yapmak zorunda olduklarını ifade eden Keynesyen görüşü desteklemektedir. Buna göre, bütün gelir gruplarında hanehalkları gelirlerinden bağımsız(otonom) olarak b_0 kadar bir harcama yapmak zorundadırlar. Yine b_1 parametresinin pozitif ve 1'den küçük olması($b_1=0.43<1$), Keynesyen görüşün ifade ettiği üzere gelir arttıkça tüketimin de artacağı fakat tüketimdeki bu artışın gelirdeki artıştan daha düşük olacağı varsayımını doğrulamaktadır.

Tam Logaritmik Model: Mutlak gelir hipotezi için tahmin edilen bir diğer model tam logaritmik modeldir. Bu modelde de b_0 ve b_1 parametreleri pozitif olarak bulunmuştur. b_1 parametresinin pozitif ve 1'den küçük çıkması($b_1=0.55<1$), gelir arttıkça tüketimin de artacağı, fakat tüketimdeki bu artışın gelirdeki artıştan daha düşük olacağı varsayımını doğrulamaktadır. Bu açıdan tam logaritmik model de iktisat teorisi açısından beklentileri karşılamakta ve yapılan tahminin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Yarı Logaritmik Model: Bu modelde $b_0 < 0$ ve $b_1 > 0$ elde edilmiştir. Teoride marjinal tüketim eğiliminin gelirin azalan bir fonksiyonu olması, fakat negatif olmaması nedeniyle $b_1 > 0$ olmasından dolayı bu tahmin de teoriyi desteklemektedir ve anlamlıdır.

1.11.2.2 İstatistiki Kriterlere Göre Yapılan Testler

Yapılan tahminlerin istatistiki olarak geçerli olup olmadıkları $t(z)$, F ve R^2 testleri ile kontrol edilmektedir. Gözlem sayısı 30'dan küçük örnekleme sahip çalışmalarda t testi, 30 ve üzeri örnekleme sahip çalışmalarda t dağılımı tablosu yerine z dağılımı tablosu kullanılmaktadır. Bu çalışmada örneklem hacmi 400 olduğundan dolayı z dağılımı tablosu kullanılmıştır.

1.11.2.2.1 Tahminin Standart Hatası (s)

Tahminin standart hatası, değişkenlere ait gözlem değerlerinin, değişkenler arasındaki ortalama ilişkiyi en iyi temsil eden regresyon doğrusu etrafındaki dağılımların bir ölçütüdür. Uygulamalarda s değeri, Y (bağımlı değişkenin ortalaması) ve Y 'nin standart sapması s_y ile karşılaştırılır. Eğer s , bunlardan küçükse regresyon doğrusunun verilere uyumu iyidir ve tahmin başarılıdır. Ayrıca aynı gözlem değerlerine uygulanan çeşitli modellerden, s değeri en küçük olanı en iyi model olarak kabul edilir (Tarı, 2002, s.37). Bu çalışmada tahmin edilen 3 modelin tamamına ait s değerleri, ilgili Y ve s_y değerlerinden küçük olduğundan regresyon doğrusunun verilere uyumu iyi ve tahminler başarılıdır.

Bağımlı değişkenleri aynı ölçü biriminde olmak şartıyla, aynı gözlem değerlerine uygulanan farklı modellerden s değeri en küçük olanı en iyi model olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla en küçük s değerine sahip olan Yarı logaritmik model en başarılı model, doğrusal model ikinci en iyi modeldir. Tam logaritmik modelin bağımlı değişkeni diğerlerinin ölçü birimleri ile uyuşmadığından bu kriterlere göre diğer modellerle karşılaştırılmaz.

Tablo 65: Tahmin Edilen Modellere Ait s Değerleri

Doğrusal Model	1036.726
Yarı Logaritmik Model	321.9627

1.11.2.2.2 Parametre Tahminlerinin Anlamlılık Testi (z Testi)

İstatistikte bir tahminin güvenilirliği (ana kütle değerine yakınlığı) onun standart hata veya varyansının küçüklüğüne bağlıdır. Tahmin edilen modelin parametrelerinin tek tek anlamlı olup olmadıklarını belirlemek amacıyla uygulanan z testi aynı zamanda modelin tahmin gücü hakkında da bilgi vermektedir (Tarı, 2002, s.37). Hesaplanan z değerleri ne kadar büyükse bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişki de o denli büyüktür. Eğer modellerden hesaplanan z değerleri, tablo z değerlerinden büyükse seçilen önem düzeyinde parametreler anlamlıdır. Hem modellerdeki bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin derecesi hem de modellerin tahmin gücü bakımından en iyi modelin seçilebilmesi amacıyla X (gelir) bağımsız değişkeninin parametrelerine ilişkin z_{hes} değerleri aşağıda gösterilmiştir:

Tablo 66: Tahmin Edilen Modellere Ait z_{hes} Değerleri

Tahmin Edilen Modeller	b_0	b_1
Doğrusal Model	12.2039	17.2245
Logaritmik Model	12.6135	16.9383
Yarı Logaritmik Model	-12.4561	27.582

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi, tahmin edilen 3 modelin bütününe ait parametrelerin hesaplanan z değerleri % 5 önem düzeyinde tablo z değerlerinden büyüktür. Dolayısıyla tahmin edilen 3 modele ait bütün parametreler % 5 önem seviyesinde anlamlıdır.

1.11.2.2.3 R^2 (Belirlilik Katsayısı) Testi

Ekonometrik modelin başarılı olup olmadığını anlamak için kullanılan başka bir ölçüde belirlilik katsayısıdır. Örnek verileri kullanılarak tahmin edilen ve dağılım diyagramında gözlem değerlerinin arasında geçen regresyon doğrusu gözlemlere

yakınsa uyum iyi ve model başarılı, aksi durumda ise uyum kötü ve model başarısızdır.

Belirlilik katsayısı, bağımlı değişkende meydana gelen değişmelerin yüzde kaçının bağımsız değişkende meydana gelen değişmeler tarafından açıklanabildiğini göstermektedir. Belirlilik katsayısının değeri 0 ile 1 arasında değişmektedir. $R^2=0$ ise Y'deki değişmeyi, X'in hiç açıklayamadığı ortaya çıkarken, $R^2=1$ ise Y'deki değişimin tamamı X tarafından açıklanıyor demektir. Gerçekte bu katsayının değeri, bu iki uç arasında yer almaktadır.

Tahmin edilen modellerde bağımsız değişken sayısı aynı olmadığı durumlarda belirlilik katsayılarının karşılaştırılmasında düzeltilmiş belirlilik katsayısı ($\overline{R^2}$) kullanılması daha uygun görülmektedir.

Tablo 67 : Tahmin Edilen Modellere Ait R^2 Değerleri (%)

Doğrusal Model	42.7
Logaritmik Model	41.8
Yarı Logaritmik Model	38.8

Belirlilik katsayısına göre tahmin edilen modeller değerlendirildiğinde 3 model de başarılıdır. R^2 değerleri çok yüksek değildir. Fakat çalışmada yatay kesit veriler kullanıldığı göz önünde bulundurulursa belirlilik katsayıları 3 model için de oldukça tatminkârdır.

R^2 'ye göre tahmin edilen modellerin karşılaştırılmasında bazı teorik kısıtlamalar söz konusudur. R^2 'ye göre karşılaştırma yapılabilmesi için, tahmin edilen modellerin bağımlı değişkenlerinin aynı matematiksel formda olması gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında, logaritmik modeli diğerleri ile karşılaştırma imkânı yoktur. Bu durumda ancak doğrusal ve yarı logaritmik modellerin belirlilik katsayıları karşılaştırılabilir (Çalışkan, 2003, s. 148). Bu kritere göre yapılan tahminlerde başarı sıralamasına bakıldığında en başarılı model doğrusal model, ikinci sırada da yarı logaritmik model yer almaktadır.

R^2 değeri modelin gözlemlere uygunluğunun bir ölçüsü olmakla birlikte, her zaman güvenilen bir ölçü olmamaktadır. R^2 'nin yüksek olması arzu edilirken, bu yüksekliğin ölçüsü konusunda tam bir fikir birliği yoktur. Özellikle yatay kesit verilerinde model uygun olduğu halde R^2 değeri düşük çıkabilmektedir (Tarı, 2002, s.54).

R^2 konusunda ekonomistler arasında tam bir uzlaşma yoktur. Bir kısmı yüksek R^2 değerine önem verirken, bir kısmı çalışmanın amacına göre karar vermek gerektiğini düşünmektedir. Amaç iktisadi olayın açıklanması ve parametrelerin güvenilir bir şekilde tahmin edilmesi ise, standart hataların daha önemli olduğu konusunda genel bir kanaat söz konusudur (Çalışkan, 2003, s.149).

1.11.2.2.4 F Testi

F testi, çoklu regresyon analizinde regresyon sabiti dışındaki bağımsız değişkenler bütünüyle ele alındığında anlamlı olup olmadıklarını yani bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde etkili olup olmadıklarını anlamak amacıyla kullanılmaktadır (Tarı, 2002, s. 83). Bu çalışmada modellerdeki bağımsız değişken sayısı tek(gelir) olduğundan modellere F testi uygulanmasına gerek görülmemiştir.

1.11.2.3 Ekonometrik Kriterlere Göre Yapılan Testler

Ekonometrik tahminlerin geçerli olabilmesi ve modelin başarılı olarak kabul edilebilmesi için bazı varsayımların sağlanması gerekmektedir. Kullanılan tahmin yöntemi ancak bu varsayımların sağlanması halinde tahmin ediciler istenilen özelliklere sahip olabilmektedir (Tarı, 2002, s.12-13). Çalışmamızda kullandığımız EKK (En Küçük Kareler) tahmin yönteminin en önemli üç varsayımı; bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantının (Eğer modelde birden çok bağımsız değişken varsa uygulanır) olmaması, değişen varyans olmaması ve otokorelasyonun olmaması gerekmektedir. Söz edilen varsayımların geçerliliğini araştıran testler ekonometrik testlerdir. Daha önce bahsedilen istatistik testlerden olan R^2 , z ve F testlerinin geçerlilikleri de öncelikle bu varsayımların sağlanmasına bağlıdır.

1.11.2.3.1 Çoklu Doğrusal Bağlantı

Çoklu doğrusal bağlantı, doğrusal regresyon modelinin önemli bir varsayımı olan, bağımsız değişkenlerin kendi aralarında ilişki bulunmaması varsayımından bir

sapmadır. Çoklu regresyon modelinde açıklayıcı değişkenlerden bazılarının veya tümünün kendi aralarında ilişki içinde olmalarına çoklu doğrusal bağlantı denilmektedir (Tarı, 2002, s. 159).

Bu çalışmada kullanılan modellerde tek açıklayıcı değişken olduğundan çoklu doğrusal bağlantı araştırması yapılmamıştır.

1.11.2.3.2 Değişen Varyans

Doğrusal regresyon modelinin önemli varsayımlarından birisi, sabit varyans varsayımdır. Bu varsayıma göre, hata terimi varyansı, bağımsız değişkendeki değişmelere bağlı olarak değişmeyip, aynı kalmaktadır. Yani, hata terimi varyansı ile bağımsız değişkenler arasında bir ilişki yoktur. Sabit varyans durumu her zaman sağlanmayıp, bazı durumlarda değişen varyans durumu ile karşılaşılmaktadır. Bu durumda hata terimi varyansları aynı kalmayıp, bağımsız değişkenle birlikte değişmektedir (Ertek, 2000, s.237-239).

Yatay kesit verilerden yararlanarak yapılan bu tip çalışmalarda değişen varyans yaygın bir şekilde görülmektedir. Standart olmayan birimler içeren yatay kesit verilerde değişen varyans genel bir kural niteliğindedir (Gujarati, 2005, s. 369). Yatay kesit verilerden elde edilen çalışmalarda değişen varyans durumu ile karşılaşılmasının nedeni, üst gelir grubundaki kişilerin tüketim davranışının, alt gelir grubundaki kişilere göre daha fazla farklılık göstermesi denilebilir. Dolayısıyla, düşük gelirlilerde hata terimleri düşük olurken, yüksek gelirli de yüksek olmaktadır. Bu farklılık, değişen varyans durumu ile karşılaşılmasının esas nedeni olduğu söylenebilir (Tarı, 2002, s. 174).

Bir modelde değişen varyansın olup olmadığını tespit etmek amacıyla birbirinden farklı testler kullanılmaktadır. Bu çalışmada bu testler arasından White Değişen Varyans testi kullanılmıştır. Bu amaçla hipotezlerimizi kuralım:

H_0 : Değişen varyans yoktur.

H_1 : Değişen varyans vardır.

Yapılan White testi verilerine göre her üç modelin de p değerleri $p=0.000 < 0.05$ bulunduğundan H_0 reddedilir, H_1 kabul edilir. Yani % 5 önem düzeyinde tahmin edilen 3 modelin tamamında değişen varyans ile karşılaşılmıştır.

1.11.2.3.3 Otokorelasyon

Hata terimlerinin birbiri ile ilişkili olması durumuna otokorelasyon denilmektedir. Bu durum, klasik doğrusal regresyon modelinin önemli bir varsayımı olan hata terimlerinin birbirinden bağımsız olduğu varsayımından sapmayı ifade etmektedir. Otokorelasyon, daha çok zaman serilerinde ortaya çıkmakla birlikte, yatay kesit verilerde de otokorelasyona rastlanabilir (Ertek, 2000, s. 254).

Otokorelasyonun nedenlerinin bazıları şöyle sıralanabilir (Tarı, 2002, s. 194-196):

- Bazı açıklayıcı değişkenlerin modele alınmaması,
- Modelin matematiksel formunun yanlış seçilmesi,
- Açıklanan değişkende ölçme hatasının oluşu,
- Verilerin işlenmesinde uygulanan teknikler
- Hata teriminin yanlış olarak belirlenmesi.

Otokorelasyonun ortaya çıktığı durumlarda parametre tahminleri sapmasız olmakla birlikte etkin değildirler. Dolayısıyla hata terimi varyansı, olduğundan küçük tahmin edilmektedir. Hata terimi varyansının olduğundan küçük çıkması ise R^2 değerinin olduğundan büyük çıkmasına neden olmaktadır. Yine hata teriminin varyansının küçük olmasının başka bir sonucu olarak parametre tahminlerinin varyansları ve dolayısıyla standart hataları olduğundan büyük çıkmakta bundan dolayı t ve F testleri geçerliliğini kaybetmektedir (Ertek, 2000, s. 251-253).

Ekonometrik çalışmalarda otokorelasyonun olup olmadığını anlamak için çeşitli testler kullanılmaktadır. Bu çalışmada hata terimlerinin birbirini izleyen değerleri arasında bir ilişkinin olup olmadığını anlamak için en çok kullanılan testlerden biri olan Durbin Watson-d testi kullanılmıştır. DurbinWatson-d testi, modelin sabit teriminin olmaması durumu haricinde kullanılabilen bir otokorelasyon testidir (Tarı, 2002, s. 201). Buna göre, % 5 önem düzeyinde 400 gözlem sayısına göre Durbin Watson-d tablosundan d istatistiğinin alt sınır değeri 1.56 ve üst sınır değeri ise 2.84 olarak bulunmuştur (Tarı ve Pehlivanoğlu, 2007, s. 203). Bu değerlere göre, doğrusal, logaritmik, yarı logaritmik modeller için tahmin denklemlerine ait Durbin Watson(DW) değerleri sırasıyla 1.86, 1.76, 1.84 ve söz konusu sınırlar içinde kaldığından dolayı, üç modelde de otokorelasyon olmadığı gözlenmiştir.

Otokorelasyon testi sonuçlarına göre; doğrusal, logaritmik ve yarı logaritmik modellerimizin üçü de başarılıdır.

1.11.3 Sonuçların Değerlendirilmesi ve En Uygun Modelin Seçilmesi

İktisadi kriterlere göre, yapılan testler sonucu tüm modeller için bulunan katsayılar anlamlıdır ve iktisadi açıdan bütün modeller başarılıdır.

İstatistiki kriterlere göre;

- Tahminin standart hatası bakımından en iyi modeller sırasıyla doğrusal ve yarı logaritmik modeldir (Bu kritere göre log-log modeli karşılaştırma imkânı yoktur).
- Parametre tahminlerinin anlamlılık(z) testi bakımından tüm modeller başarılıdır.
- Belirlilik katsayısı açısından; en iyi modeller doğrusal ve yarı logaritmik modellerdir. Kesit veriler için R^2 değerinin 0.5 olması yüksek sayıldığından bulunan R^2 değerleri, modelde kullanılan bağımsız değişken X(Gelir)'in, bağımlı değişken Y(Harcamalar)'daki değişimleri açıklama gücü düşük değildir. Bu kritere göre logaritmik modeli diğerleri ile karşılaştırma imkânı yoktur.

Ekonometrik kriterlere göre;

- Çoklu doğrusal bağlantı açısından ele alındığında modellerimizde tek bağımsız değişken olduğundan çoklu doğrusal bağlantı incelenmemiştir.
- Değişen varyans açısından bütün modeller başarısızdır. Çalışmada yatay kesit veriler kullanıldığı düşünüldüğünde, değişen varyansın varlığı beklenen bir durumdur.
- Otokorelasyon açısından bakıldığında doğrusal, logaritmik ve yarı logaritmik modellerin üçü de bu açıdan başarılıdır.

Sonuç olarak, yarı logaritmik model hem belirlilik katsayısı açısından hem t ve F değerleri açısından hem de standart hatalar açısından doğrusal modele göre daha az

başarılıdır. Bütün kriterler göz önünde bulundurulduğunda, doğrusal ve tam logaritmik modeller en iyi modeller olarak seçilmiştir.

Tahmin bulgularına bakıldığında hem doğrusal model hem de tam logaritmik model verilerle iyi uyum sağlamışlardır. Katsayılar beklenen işaretleri taşımakta olup t ve R^2 değerleri istatistiki açıdan anlamlıdır. Yapılan testler sonucu en başarılı model olarak doğrusal model tercih edilmiştir.

En başarılı iki modelden biri olan tam logaritmik modelin önemli özelliklerinden birisi, otonom kısmı önemsiz görmesidir. Fakat çalışmamızın hanehalkı tüketim harcamalarını veri kabul eden yatay kesit veri çalışması olması nedeniyle otonom kısım oldukça önem arz eder. Bu nedenle, çalışmamız açısından son derece önemli olan otonom tüketim harcamalarını göz ardı eden tam logaritmik model tercih edilmemiş, onun yerine doğrusal model tercih edilmiştir.

Manisa ili ve ilçeleri için tahmin edilen en başarılı tüketim fonksiyonu doğrusal modelimizi ifade eden $Y = 1293.222 + 0.43X$ şeklindedir. Doğrusal model tüketim fonksiyonunu şöyle yorumlayabiliriz: hanehalklarının geliri sıfır iken hayatını devam ettirebilmesi için yapması gereken otonom tüketim(harcama) miktarı 1293.222'dir. Bu değer TÜİK'in 2015 yılı haziran ayı için belirlemiş olduğu açlık sınırı olan 1337 TL miktarına çok yakın bir veridir ve yapılan çalışmanın başarısı açısından önemli bir yakınlıktır. $0.43X$ ise gelire bağlı olan uyarılmış tüketimi göstermektedir. Aynı zamanda bize doğrusal tüketim fonksiyonunun eğimine eşit olan marjinal tüketim eğilimini verir ve bu değer 0.43'tür. Buna göre, harcanabilir gelir % 100 oranında arttığında gelirin % 43'lük kısmı tüketime ayrılacak ve tüketim bu oranda artacaktır.

Bu durumda, Manisa ili ve ilçelerinde hanehalkı tüketim harcama davranışını en iyi açıklayan modelin, tüketim harcamalarının temel belirleyicisinin cari gelir olduğunu iddia eden ve Keynes'in ortaya attığı mutlak gelir hipotezidir.

Çalışmada elde edilen bu sonuç, aynı konuda yatay kesit verileri ile Özer'in Erzurum (1992), Bakırcı'nın üç grup il (1999), Çalışkan'ın Kocaeli (2003), Tarı ve Çalışkan'ın (2005), Öztürk'ün(2010) Uşak ili için yapmış olduğu çalışmaların

sonuçları ile uyumludur. Söz konusu beş çalışmada da hanehalkı tüketim eğilimini en iyi açıklayan modelin mutlak gelir hipotezi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

1.12 Harcama Gruplarının Esnekliklerinin Hesaplanması

Mikro iktisadi analizde gelir ve tüketim harcamaları arasındaki ilişki ile ilgili yapılan çalışmaların oldukça eski bir geçmişi vardır. Fakat bu ilişkiyi ilk defa uygulamalı düzeyde araştırıp ortaya koyan Alman istatistikçi Ernst Engel'dir.

Engel'in ampirik çalışmaları sonucu ulaştığı, daha sonra Engel kanunları olarak adlandırılan bulgulara göre, çalışmanın teori kısmında da belirtildiği üzere gelir-harcama esnekliklerinin gıda için inelastik ($e < 1$) yani sıfırdan küçük, barınma harcamaları için birim elastik ($e = 1$), giyim için birim elastik ($e = 1$) ya da elastik ($e > 1$), lüks mallar için elastik ($e > 1$) yani birden büyük olması beklenmektedir. Engel eğrileri kullanılarak hesaplanan gelir esnekliklerine göre; esnekliği birden küçük mallar ($e < 1$) zorunlu mallar, esnekliği birden büyük mallar ($e > 1$) lüks mallar olarak kabul edilmektedir (Ertek, 2000, s. 2).

Özellikle yüksek gelir grubuna ait bireylerin gelirlerini beyan ederken, dürüst davranmakta zorlanmaları ve toplam harcamaların sürekli gelirin daha iyi bir göstergesi olmasından dolayı, gelir ve tüketim harcama grupları arasındaki ilişkiyi ölçmeye çalışan uygulamalı çalışmalarda gelir yerine toplam harcamalar kullanılmaktadır (Tarı ve Çalışkan, 2004, s. 4). Bu yüzden çalışmamızda da hem anket verileri elde edilirken karşılaştığımız gelir bilgisi saklamaya yönelik durumlar hem de genel davranış kalıbına uygun olmasından ötürü gelir yerine toplam harcamalar kullanılmıştır. Çalışmamızın amaçlarından birisinin, Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununun geçerliliğini araştırmaktır ve bu amaçla 12 ana mal grubuna ait harcama esnekliklerini hesaplanmıştır.

Engel kanununun geçerliliğinin araştırıldığı uygulamalı çalışmalarda farklı fonksiyonel formlar kullanılmaktadır. Bu çalışmada tüm fonksiyonel formlar yerine, daha önce aynı konuda yapılan çalışmalarda genellikle diğerlerine göre daha iyi sonuçlar veren formlar incelenmiş ve dört kalıbın kullanılmasına karar verilmiştir.

Bunlar; doğrusal kalıp, tam logaritmik kalıp, yarı logaritmik kalıp ve Working-Leser kalıbıdır. Söz konusu dört fonksiyonu şu şekilde Tablo 68’de gösterebiliriz:

Tablo 68: Harcama Esneklileri Fonksiyon Formları

<u>Fonksiyon Adı</u>	<u>Fonksiyon Kalıbı</u>	<u>Esneklik</u>
Doğrusal	$Y = b_0 + b_1$	$e = b_1.(X/ Y)$
Tam Logaritmik	$\ln Y = b_0 + b_1 \ln X$	$e = b_1$
Yarı Logaritmik	$Y = b_0 + b_1 \ln X$	$e = b_1(1/ Y)$
Working-Leser	$Y / X = b_0 + b_1 . \ln X$	$e = 1 + b_1(X/ Y)$

İstatistiki ve ekonometrik testler yardımıyla tahminlere ait parametrelerin başarısı değerlendirilerek her bir harcama grubuna ait en uygun tüketim fonksiyonları bulunmuştur. Çalışmada 12 harcama grubuna ait 48 fonksiyon tahmin edilmiştir. Tahmin edilen bütün fonksiyonlara ait parametrelerin tamamı işaret ve büyüklükleri açısından iktisat teorisi ile uyumlu bulunmuştur. Bütün tahminler iktisadi açıdan başarılıdır. Bu tahminlerden harcama gruplarına ait en başarılı olan fonksiyonlar Tablo 69’da gösterilmektedir.

Tablo 69: Harcama Gruplarına Ait Fonksiyonlar

<u>No</u>	<u>Harcama Grubu</u>	<u>Harcama Gruplarının Fonksiyonları</u>
1	Gıda Ve Alkolsüz içecekler	$\text{Log}Y = 0.61 + 0.72\text{Log}X$ (0.3510) (0.0445) $R^2 = \% 39.93$ $F= 264.6155$ $DW= 1.73$
2	Alkollü içecekler, Sigara Ve Tütün Mamulleri	$Y = -1251.752 + 179.0001\text{Log}X$ (198.3781) (25.1655) $R^2 = \% 21.27$ $F= 50.5933$ $DW= 1.95$
3	Giyim Ve Ayakkabı	$Y = 15.2227 + 0.0812X$ (13.5145) (0.0042) $R^2 = \% 48.05$ $F= 368.2346$ $DW= 2.02$

4	Konut, Su, Elektrik Ve Diğer Yakıtlar	$\text{LogY} = 1.5422 + 0.58\text{LogX}$ (0.5397) (0.0684) $R^2 = \% 28.43$ $F= 72.6456$ $DW= 1.76$
5	Mobilya, Ev Aletleri Ve Ev Bakım Hizmetleri	$Y = 58.1819 + 0.0837X$ (18.1478) (0.0056) $R^2 = \% 35.29$ $F= 217.1336$ $DW= 1.94$
6	Sağlık	$Y = 18.4459 + 0.0196X$ (9.6331) (0.0030) $R^2 = \% 19.62$ $F= 42.4048$ $DW= 1.90$
7	Ulaştırma	$Y = 157.5186 + 0.1510X$ (27.6064) (0.0086) $R^2 = \% 43.40$ $F= 305.2109$ $DW= 1.97$
8	Haberleşme	$Y = -684.5836 + 102.5627\text{LogX}$ (61.9085) (7.8535) $R^2 = \% 30$ $F= 170.55$ $DW= 2.03$
9	Kültür Ve Eğlence	$Y = 45.5445 + 0.0572X$ (14.3555) (0.0044) $R^2 = \% 28.97$ $F= 162.3352$ $DW= 2.02$
10	Eğitim	$Y = 256.1056 + 0.1690X$ (41.3683) (0.0129) $R^2 = \% 29.93$ $F= 170.0673$ $DW= 1.88$
11	Lokanta Ve Oteller	$Y = 46.9686 + 0.0614\text{LogX}$ (12.4719) (0.0039) $R^2 = \% 38.33$ $F= 247.4581$ $DW= 1.69$
12	Çeşitli Mal Ve Hizmetler	$\text{LogY} = -3.5772 + 1.34\text{LogX}$ (0.5712) (0.0724) $R^2 = \% 35.96$ $F= 223.5237$ $DW= 1.81$

Harcama gruplarını temsil eden tahminlere ait bütün parametreler için hesaplanan z değerleri % 5 önem seviyesinde tablo z değerlerinden büyük olarak bulunmuştur. 12 harcama grubuna ait tahmin edilen bütün parametreler % 5 önem seviyesinde anlamlıdır.

Tahmin edilen 12 modelin tamamına ait s değerleri, ilgili Y ve s_Y değerlerinden küçük olduğundan dolayı tüm harcama gruplarına ait regresyon doğrularının veriler

uyumu iyidir ve dolayısıyla tahminler başarılıdır. Daha önce de belirttiğimiz üzere yatay kesit verilerin kullanıldığı çalışmalarda, R^2 belirlilik kasayısı değerleri düşük çıkabilmektedir. Çalışmamızda kullanılan veriler de yatay kesit veriler olduğundan dolayı R^2 değerleri düşük çıkmıştır.

Değişen varyansın olup olmadığı, White değişen varyans testi ile test edilmiştir. Buna göre tahmin edilen 12 modelin tamamında değişen varyans olduğu tespit edilmiştir. Değişen varyans açısından modellerin tamamının başarısız oldukları görülmekte fakat yatay kesit verilerin kullanıldığı çalışmamızda, değişen varyansın çıkabileceği beklentisi söz konusu olduğundan dolayı değişen varyans durumu önemli bir sorun oluşturmamaktadır.

Buna göre, Manisa ili ve ilçelerindeki tüketicilerin davranışları incelendiğinde, Konut, Su, Elektrik, Gaz ve Diğer yakıtlar, Gıda ve Alkolsüz İçecekler, Sağlık harcamalarının esneklik değerleri 1'den küçük olduğundan bu harcama grupları zorunlu mallar(harcamalar) arasında yer alırken; diğer harcama gruplarına ait esneklik değerleri 1'den büyük olarak hesaplandığından dolayı bu harcama grupları da lüks mallar (harcamalar) arasında yer almaktadır.

Tablo 70 incelendiğinde, Manisa ili için (toplam harcama) değişmeye en az duyarlı harcama grubunun da, ilk sırada "Konut, Su, Elektrik, Gaz ve Diğer yakıtlar" harcama grubu ve sonrasında "Gıda ve Alkolsüz İçecekler" harcama grubu olduğu görülmektedir. Bunun yanında gelirdeki(toplam harcama) yüzde değişmeye en duyarlı harcama gruplarının, "kültür ve eğlence", "ulaştırma" ve "eğitim" harcamaları olduğu görülmektedir.

Esneklikler hesaplandıktan sonra, çalışmada Engel kanununun geçerliliğini tespit etmek amacıyla uygulanan anket verilerine göre hanehalkları alt, orta ve üst gelir grubu olarak üç kısma ayrılmıştı. Çalışmamızın iktisadi analiz kısmında yer alan, gelir gruplarına göre harcama gruplarının oranlarını gösteren Tablo 63'den yararlanabiliriz.

Tablo 63'de yer alan her bir gelir grubunun bütçesinden çeşitli mal gruplarına yönelik harcamalarının seyri analiz edilerek Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununun geçerliliği test edilmiştir. Buna göre, en önemli zorunlu harcama gruplarından birisi olan "gıda ve alkolsüz içecekler" harcamaları ele alındığında, tüketici bütçesi içerisindeki oranları alt gelir grubunda % 23,8, orta gelir grubunda % 21,6 ve üst gelir grubunda ise % 13,87 olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü gibi gelir(toplam harcama) arttıkça gıda harcamalarının tüketici bütçesi içindeki oranın azalması gerektiğini savunan Engel kanununu doğrular niteliktedir.

Tablo 70: Harcama Gruplarının Esneklikleri

<u>No</u>	<u>Harcama Grubu</u>	<u>Esneklik Değeri</u>
1	Gıda ve Alkolsüz İçecekler	0.72
2	Alkollü İçecekler, Sigara ve Tütün Mamulleri	1.03
3	Giyim ve Ayakkabı	1.06
4	Konut, Su, Elektrik ve Diğer Yakıtlar	0.58
5	Mobilya, Ev Aletleri ve Ev Bakım Hizmetleri	1.32
6	Sağlık	0.75
7	Ulaştırma	1.56
8	Haberleşme	1.09
9	Kültür ve Eğlence	1.38
10	Eğitim	2.10
11	Lokanta ve Oteller	1.36
12	Çeşitli Mal ve Hizmetler	1.34

Engel kanunları olarak adlandırılan bulgulara göre, çalışmanın teori kısmında da belirtildiği üzere gelir-harcama esnekliklerinin özellikle gıda harcamaları için inelastik ($e < 1$) yani sıfırdan küçük, giyim harcamaları için birim elastik ($e = 1$) ya da elastik ($e > 1$) olması beklenmektedir. Çalışmamızda da “Gıda ve Alkolsüz İçecekler” harcamalarının esneklik değeri 1’den küçük bulunmuştur. Bu da çalışmada gıda harcamaları için bulunan esneklik değerlerinin teoride beklenenle uyuştuğunu göstermektedir.

Bir diğer harcama grubu olan giyim ve ayakkabı harcamalarını incelersek, toplam harcamalar içerisindeki yüzde oranları alt gelir grubundan üst gelir grubuna doğru sırasıyla; % 7,35, % 7,53 ve % 7,83 olarak bulunmuştur. Görüldüğü gibi, her üç gelir grubunun toplam harcamaları içerisinde giyim ve ayakkabı harcamalarının oransal değeri birbirine çok yakın olarak hesaplanmıştır ve bu durum Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu doğrular niteliktedir. Ayrıca “Giyim ve Ayakkabı” için esneklik değeri, 1 olmasa da 1’e çok yakın 1.06 gibi bir değer bulunmuştur. Bu durum çalışmada giyim harcamaları için bulunan esneklik değerlerinin teoride beklenenle uyuştuğunu göstermektedir.

Kültür ve eğlence harcamalarını inceleyecek olursak, toplam harcamalar içerisindeki oranları alt gelir grubundan üst gelir grubuna doğru sırasıyla; % 2,42, % 3,95 ve % 5,12 olarak bulunmuştur. Görüldüğü gibi, gelir seviyesi yükseldikçe kültür ve eğlence harcamalarına toplam harcamalar içerisinde ayrılan oran giderek artmaktadır. Bu durum da Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu doğrular niteliktedir.

Aynı şekilde ulaştırma harcamalarını inceleyecek olursak, toplam harcamalar içerisindeki oranları alt gelir grubundan üst gelir grubuna doğru sırasıyla; % 6,78, % 8,64 ve % 13,2 olarak bulunmuştur. Görüldüğü gibi, gelir seviyesi yükseldikçe ulaştırma harcamalarına toplam harcamalar içerisinde ayrılan oran giderek artmaktadır. Bu durum da Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu doğrular niteliktedir.

Ülkemizde Engel kanununun geçerliliğinin test edildiği, yani farklı gelir düzeyindeki tüketicilerin tüketim harcamaları davranışlarını ve tüketicilerin

bütçelerinden değişik mal grupları için ayırdıkları oranların hesaplanması amacına yönelik çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların başlıcaları olarak; Avralıoğlu (1976), Özkazanç(1983), Tansel(1986), Kasnakoğlu(1991), Selim(1993), Şenesen ve Selim(1995), Özer(1999), Selim(2000), Nişancı(2003), Tarı ve Çalışkan(2004), Çalışkan(2005), Tarı ve Pehlivanoğlu(2007) ile Öztürk(2010)'nun çalışmaları sayılabilir.

Harcama gruplarının sayısı ve kapsamı açısından, çalışmamızla en çok benzerlik gösteren Tarı ve Pehlivanoğlu(2007) ile Öztürk(2010)'nun çalışmasıdır. Tarı ve Pehlivanoğlu(2007) ile Öztürk(2010)'un çalışmalarında bu çalışmada olduğu gibi 12 harcama grubundan sırasıyla “gıda ve alkolsüz içecekler” grubunun esnekliği 0,69 ve 0,71; “konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar” grubunun esneklik değerleri sırasıyla 0,47 ve 0,63; sağlık harcamalarının esneklikleri 0,83 ve 0,79 değerleri ile üç harcama grubuna ait hesaplanan esneklikler birden küçük bulunmuştur. Geri kalan 9 harcama grubuna ait esneklikler ise birden büyüktür. Dolayısıyla söz konusu çalışmada; yukarıda sözü edilen üç harcama grubu zorunlu harcamalar arasında yer alırken, geri kalan 9 harcama grubu ise lüks harcamalar arasında yer almaktadır.

Çalışmamızda da aynı şekilde “konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar”, “gıda ve alkolsüz içecekler” ile sağlık harcamalarının esneklikleri sırasıyla 0.58, 0.72 ve 0.75 olarak 1'den küçük bulunmuş ve zorunlu harcamalar grubundadırlar. Geriye kalan 9 harcama grubunun esneklik değerleri 1'den büyük olduğu için lüks haarcamalar grubundadırlar. Çalışmada ulaşılan sonuçlar, Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu genel olarak doğrular ve destekler niteliktedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelir ve tüketim ilişkisi iktisat biliminin temelini oluşturan konulardan biridir. Keynes'e göre bütün ekonomik faaliyetlerin tek amacı olarak kabul edilen tüketim, ekonomik mal ve hizmetlerin, insan ihtiyaçlarını doğrudan doğruya tatmin etmede kullanılması şeklinde tanımlanabilir. Tüketim harcamaları ise; insan ihtiyaçlarını tatmin eden mal ve hizmetlerin alımı için yapılan ve ekonomik büyüme ve kalkınma adına ülke ekonomisinin lokomotifi sayılabilecek harcamaların toplamıdır. Gelir, tüketimin oluşmasını, tüketim için yapılan harcamadan geriye kalan kısmı ise tasarrufları oluşturmaktadır.

İktisat literatürü incelendiğinde Klasik iktisatçılar, tüketim harcamaları üzerinde fazla durmamışlar, daha çok üretim ve gelirin paylaşımı konularını ele almışlardır. Keynes, tüketim harcamalarının önemine değinmiş ve tüketim harcamalarını makro iktisadi açıdan analiz etmiştir. Keynes'ten sonra da tüketim harcamaları, günümüze kadar üzerinde oldukça fazla çalışılan konulardan biri olmuştur.

Çalışmada tüketim harcamalarının analizi yapılırken, tüketim harcamalarını belirleyen faktörler; iktisadi, demografik ve diğer faktörler olarak üç gruba ayrılmıştır. Tüketim harcamalarını etkileyen iktisadi faktörler, gelir, servet, enflasyon, gelir dağılımı, faiz oranı, geçmiş tüketim, fiyatlar ve beklentiler, tüketici kredileri, vergi indirimleri, finansal aktifler, teknoloji; demografik faktörler; eğitim, meslek, yaş, hanehalkının bileşimi ve büyüklüğü, cinsiyet, ülke nüfusu olarak incelenmiştir. Diğer faktörler içerisinde psikolojik ve sosyo-kültürel faktörler yer almaktadır.

Bu çalışma, Büyükşehir Manisa ilinde demografik değişkenler ile tüketim harcamaları arasındaki ilişkileri test eden; hanehalkı tüketim harcamalarını, iktisadi ve ekonometrik olarak analiz eden ilk çalışmadır. Çalışmada, hanehalkı tüketim harcamalarının analiz edilmesindeki birinci amaç, tüketim harcamalarının makro iktisadi açıdan incelenmesidir. Bu nedenle, ekonometrik analiz bölümünde daha ayrıntılı olarak tüketim harcamaları ile tüketicilerin gelirleri arasındaki ilişkiler ortaya konmuştur. Bu amaçla, belirlenen farklı gelir hipotezleri için Büyükşehir Manisa iline ait makro tüketim

fonksiyonları tahmin edilmiştir. İkinci amaç ise, mikro iktisadi açıdan gelir ve tüketim ilişkisinin ortaya konulmasıdır. Bu amaçla, her bir harcama grubunun toplam harcamalarla ilişkisini ortaya koymak üzere, tek tek harcama grupları için tüketim fonksiyonları tahmin edilmiş ve harcama gruplarının harcama esneklikleri hesaplanmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde, tüketimin teorik çerçevesi ortaya konmuş; tüketim kavramı, tüketim harcamalarını belirleyen faktörler, tüketim eğilimi ve özellikle tüketimin gelir hipotezleri analiz edilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, Ki-Kare testi uygulanarak demografik ve diğer değişkenler ile tüketim harcamaları arasında ilişkiler analiz edilmiş; ayrıca elde edilen anket verilerinin iktisadi ve EKK(En Küçük Kareler) yöntemi ile ekonometrik analizi yapılmıştır. İktisadi analiz kapsamında, harcama gruplarının hanehalkı tüketim bütçesi içindeki oranları, oluşturulan gelir gruplarına göre ayrı ayrı hesaplanmıştır. Engel kanunlarının Manisa ili ve ilçeleri için geçerliliğinin araştırılması adına gelir-harcama esneklikleri hesaplanarak yorumlanmıştır. Tüketim harcamalarını araştırmak için gerekli olan verilerin elde edilmesinde “Manisa İli Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi” kullanılmıştır.

Türkiye’de hanehalklarının içinde bulunduğu mevcut yapı ve bu yapıdaki değişim hakkında, TÜİK tarafından 2003 yılından beri yapılmakta olan “Yaşam Memnuniyeti Araştırmaları” kapsamında “Hanehalkı Bütçe Anketleri” yapıldığı görülebilmektedir. Bu anketlerde hanehalklarının sosyal, demografik ve ekonomik durumları ile ilgili sorular yöneltilerek ülke genelinde refah seviyesi ölçülebilmektedir.

Çalışmamız TÜİK’in yaptığı bu araştırmalardan yola çıkılarak hazırlanmış ve Türkiye genelinde yapılan anketin benzeri Manisa ili ve ilçeleri özeline indirgenerek, Büyükşehir Manisa ilindeki hanehalklarına uygulanmıştır. Yapılan alan araştırmasında Manisa merkez ilçeleri ve diğer 15 ilçe merkezinde ikamet eden 450 hanehalkına, 44 soruluk Manisa İli Hanehalkı Tüketim Harcamaları anketi yüz yüze mülakat tekniği ile uygulanmıştır. Uygun görülen 400 anket analizlerde kullanılmıştır.

Yapılan anket çalışmasından Manisa ili ve ilçeleri demografik yapısı incelendiğinde, Manisa ili genelinde erkek hanehalkı reisi oranı % 80,8 çıkmıştır.

Dolayısıyla Türk aile yapısına da uygun olduğu düşünülerek hanenin geçim yükünün erkekler üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların ağırlıklı olarak evli olmaları, çocuk sahibi olan hanehalkı sayısının yüksek olması durumunu ortaya çıkarmaktadır. Genç ve çalışan nüfusun fazla olması yoksulluğun azalması açısından pozitif bir durumdur. İşsiz HHR oranı % 9,1 çıkmıştır. Bakıldığında TÜİK'in 2015 yılı Türkiye işsizlik verileri % 9,5-10,5 dolaylarında çıkmaktadır. Çalışmamızda çıkan işsizlik veri yüzdesi Türkiye geneli işsizlik yüzdesine yakın bir değerdir. Hanehalklarında sosyal güvenlik kurumuna bağlı olmayanların sayısı oldukça azdır. Tasarruf yapan hanehalkı oranını göz önüne aldığımızda tasarruf yapamadığını belirten hanehalkları oranını % 57'dir. Tasarruf yapabildiğini ifade eden hanehalkı oranı da % 29.8'dir. Her ne kadar tasarruf yapan hanehalklarının varlığı bilinse de hanehalkı tasarruf miktarlarının düşük olduğu belirlenmiştir. Hanehalkı büyüklüğü arttıkça yoksulluk riskinin de arttığı bilinen bir gerçektir. Bu bağlamda; 400 denekten 260'ının hanehalkı sayısının 3 ya da 4 olması, Manisa ili yoksulluk riski açısından oldukça avantajlı bir durum olarak değerlendirilebilir. Çalışmamızda Manisa ili ve ilçeleri için ortalama hanehalkı büyüklüğü 3,52 olarak bulunmuştur. 2012 verilerine göre Manisa ilinin içinde bulunduğu TR33 bölgesi için ortalama hanehalkı büyüklüğünün 3,23 olduğu göz önüne alındığında çalışmada ulaşılan sonuç gayet başarılıdır.

Hanehalklarının, tasarruf yapma amaçları arasında en başta % 57,5 oranla çocuklarına güvence sağlamak ve gelecek kaygısı, ikinci olarak % 13 ile ev almak gelmektedir. Ailelerin tasarruf yaparken en çok kendi bilgi ve deneyimlerinden yararlandıkları, yatırım araçlarını çok kullanmadıkları, yatırımlarını çoğunlukla % 46,8 oranla altın, % 26 oranla ev-arsa-arazi satın alımı olarak değerlendirdikleri saptanmıştır. Hanehalklarının gelirlerini ne yönde harcadıkları ve tasarruf yapmaları durumunda, bu tasarruflarını nasıl değerlendirdikleri belirlenmiştir. Araştırma sonucunda ailelerin birçoğunun tasarruf ve yatırım yapamadığı; yapabilen hanehalkları incelendiğinde ise öğrenim ve gelir düzeyleri yükseldikçe, yapılan aylık tasarruf miktarında ve yatırım yapma oranlarında artış olduğu gözlenmiştir.

Hanehalklarının varlık sigortası kullanım oranlarına bakıldığında % 56,3'ünün varlık sigortasını zorunlu olmadıkça kullanmadığı tespit edilmiştir. % 36, 5'inin KASKO

araç sigortası, % 7,3'ünün ise konut sigortası kullandığı verisine ulaşılmıştır. Buradan Büyükşehir Manisa ili ve ilçelerinde varlık sigortası kullanımının düşük olduğu, arttırmak için çalışmaların yapılması gerektiği söylenebilir.

Alkollü içecek ve sigara-tütün mamülleri kullanımına bakıldığında, anket uygulanan hanehalkı reislerinden % 43,5'i alkollü içecek ve tütün mamülü kullanmadığını belirtmiştir.

Hanehalkı reislerinden kendilerini ait hissettikleri sosyoekonomik statü sorulduğunda % 47,8'i kendisini orta gelir grubunda hissettiğini belirtmiştir. Çalışmamızda TÜİK açlık ve yoksulluk sınırlarına göre belirlediğimiz gelir gruplarında orta gelir grubundakilerin oranının bu veriye yakın olduğu gözlemlenmiştir. Buradan HHR'lerin mevcut oldukları statü tahminlerini doğru yorumladıkları sonucu çıkarılabilir.

TÜİK'in en son 2012 yılında yapmış olduğu "Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi" sonuçlarına göre Manisa ilinin de içinde bulunduğu TR33 bölgesi verilerine göre, toplam harcamalar içerisindeki en büyük harcama; konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunda yapılmıştır. İkinci en büyük harcama ise; gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubunda yapılmıştır. Üçüncü sırada da ulaştırma harcamaları yer almaktadır. Ayrıca gerek bölgesel düzeyde gerekse Türkiye çapında TÜİK'in yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketleri sonuçlarında toplam harcamalar içerisindeki en büyük pay; konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubuna aittir. Gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubu ise ikinci, ulaştırma harcamaları üçüncü sıradadır. Dolayısıyla Manisa ili ve ilçe merkezleri özeli için yapılan çalışmamızda, üç harcama grubu açısından elde edilen sonuçlar TÜİK'in yapmış olduğu çalışmalarda elde edilen sonuçlarla uyumludur. Çalışmada konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunun tüketim bütçesi içerisinde en büyük paya sahip olmasının nedenleri arasında; seçilen örneklem kümesini oluşturan hanehalklarının çoğunlukla orta gelirli insanlardan oluşması ve sabit gelirli memur ve işçi sınıfının konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubuna daha yüksek bütçe ayırmak zorunda kalmaları gösterilebilir.

Toplam harcamalar içerisinde üçüncü sırada % 9,64 ile "ulaştırma" harcamaları yer almaktadır. TÜİK'in 2012 yılında yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketi sonuçlarına göre Manisa ilinin içinde bulunduğu grup açısından ulaşım harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı % 16,5 ile çalışmada elde edilen orandan daha büyüktür. Bunun sebepleri arasında, Manisa ilinin yanında çalışmanın Manisa ili ilçelerinde de yapılmış olması ve ilçe merkezleri küçük olduğundan ulaşım harcamalarının düşük olarak gerçekleşmesi gösterilebilir. Ayrıca örneklem kümesinde yer alan hanehalklarının % 38,3'ünün otomobilinin olmaması da bu durumun sebebi olarak gösterilebilir.

Ulaştırma harcamalarından sonra tüketim harcamaları içerisinde en büyük oran % 7,59 ile "giyim ve ayakkabı harcamaları"na aittir. Tüketim harcamaları içerisinde beşinci sırada % 6,71 oranıyla "çeşitli mal ve hizmetler"e yapılan harcamalar, altıncı sırada ise % 6,32 ile "mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri"ne yapılan harcamalar yer almaktadır. Toplam tüketim harcamaları içerisinde yedinci sırada % 5,44 oranı ile "alkollü içecekler, sigara ve tütün mamulleri"ne yapılan harcamalar gelmektedir. Toplam tüketim harcamaları içerisinde sekizinci sırada % 5,02 oranı ile "lokanta ve otel" harcamaları yer almaktadır. Dokuzuncu sırada % 4,51 ile eğitim harcamaları yer almaktadır. TÜİK'in Manisa ilinin de içinde bulunduğu TR33 bölgesi için 2012 yılında yapmış olduğu hanehalkı tüketim harcamaları anketi sonuçlarına göre; gerek alkollü içecekler, sigara ve tütün mamullerine yapılan harcamalar gerekse çeşitli mal ve hizmetler harcama grubu için yapılan harcamaların toplam harcamalar içerisindeki oranları çalışmada elde edilen sonuçlarla birbirine oldukça yakındır. Eğlence ve kültür harcamaları ile eğitim harcamaları oranı ise biraz yüksek çıkmıştır.

Örneklem kümesine göre 12 harcama grubu içerisinde onuncu sırada % 4,25 ile "haberleşme" harcamaları, onbirinci sırada % 4,15 ile "kültür ve eğlence" harcama grubu yer almaktadır. Son olarak on ikinci sırada ise % 2,6 oranı ile "sağlık" harcamaları yer almaktadır.

Araştırmada kullanılan değişkenler kategorik değişkenlerdir. Bu yüzden iki farklı kategorik değişken arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla SPSS programı yardımıyla Ki-

Kare (X^2 Dağılımı) Testi (Chi-Square Test) kullanılmıştır. Hanehalkları ilgili analizde, aylık ortalama gelirleri ile hem demografik hem uygulanan anketten elde edilen diğer kategorik verilerle test edilmiştir. Buna göre oluşturulan hipotezlerin değerlendirmesi aşağıdaki gibidir:

HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaş grupları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri " 0,302 " çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağlamadığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile yaş grupları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenemez. Bu analiz sonucuna göre, H_1 hipotezi reddedilip tersi olan H_0 hipotezi kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliriyle tasarruf yapabilme durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri " 0,000 " çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H_2 kabul edilmiştir.

Tablo 46 incelendiğinde, HHR'lerinin gelirleri arttıkça mevcut gelirleriyle tasarruf yapabilme oranlarının % 2,3'ten % 65'lere doğru arttığı, gelirleri azaldıkça da mevcut gelirleriyle tasarruf yapabilme oranlarının % 58,1'den % 31,7'lere kadar azaldığı görülmektedir. Bu durum Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi'nde savunduğu marjinal tüketim eğilimi kabulü ile örtüşmektedir. Yani gelir arttıkça marjinal tüketim eğiliminin yükselerek tüketimin artacağı fakat tüketimin gelirdeki artıştan daha az olacağı, tasarruf oranlarının artacağı görüşünü desteklemektedir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile ev satın alma durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,008" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile tasarruf yapabilme durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H_3 kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin alım şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin

sonucuna göre, p değeri “0,018” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile mevcut geliri ile satın alınan evin alım şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H_4 kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile “Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?” sorusuna verilen yanıt arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “0,000” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile “Gelir %100 artsaydı ne kadarı daha tüketime giderdi?” sorusuna verilen yanıt arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_5 kabul edilmiştir.

Tablo 49'da gelirin % 100 artması durumunda daha ne kadarının tüketime ayrılacağı sorusuna verilen cevaplar değerlendirildiğinde, aylık ortalama geliri 1000-1600 TL aralığındaki HHR'lerin sadece % 9,3'ü tüketiminin değişmeyeceğini söylerken, geliri 5001 ve üzeri olan HHR'lerin % 33,3'ü tüketiminin değişmeyeceğini belirtmiştir. Gelir arttıkça tüketiminin değişmeyeceğini söyleyenlerin oranında artış gözlemlenmektedir. Bu durum da Keynes'in marjinal tüketim eğilimi kavramı ile açıklanabilir. Bu durum tüketicinin belli bir malı tüketirken, elde ettiği fayda miktarı maksimuma ulaştığında o malı tüketmekten vazgeçeceği, bütçesinden artık o mala tüketim bütçesi ayırmayacağı olarak açıklanabilir. HHR'nin geliri arttıkça doyuma ulaştığı ve tüketimini belli bir aralıkta tuttuğu, gelir az iken ise doyuma ulaşmanın yaşanabilmesi için tüketim harcamasına devam ettiği söylenebilir. HHR'lerden geliri 1000-1600 TL aralığında olanların % 20,9 'u gelirin bir o kadar daha artması durumunda tamamını tüketime ayıracağını söylerken, geliri 5001 ve üzeri olan HHR'lerin hiçbiri bu fikre katılmamaktadır. Buradan gelirin, tüketicinin bütçesini etkilediği dolayısıyla doyuma ulaşması noktasında önem arz ettiği söylenebilir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri “0,000” çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile evin ısınma şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_6 kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile satın alınan evin ısınma şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile otomobil sahipliği arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_7 kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile eğitim durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_8 kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile sahip olduğu otomobilin yakıt türü arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile sahip olduğu otomobilin yakıt türü arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_9 kabul edilmiştir.

HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin yaşı ile ev sahipliği durumu arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{10} kabul edilmiştir.

HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,042" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin eğitim durumu ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Tablo 55'e bakıldığında HHR'nin eğitim seviyesi yükseldiğinde, "Eğlence ve Kültür" harcamalarının da aynı yönde yükseldiği gözlemlenmektedir. Buradan H_{11} kabul edilmiştir.

HHR'nin eğitim durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin eğitim

durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{12} kabul edilmiştir.

HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{13} kabul edilmiştir.

HHR'nin mesleği ile "Konut, Su, Elektrik ve Yakıt" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,018" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin medeni durumu ile varlık sigortası kullanımı arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{14} kabul edilmiştir.

Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,047" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{15} kabul edilmiştir.

Hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Konut, Su, Elektrik ve Yakıt" harcamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,008" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından hanede gelir elde eden kişi sayısı ile "Eğlence ve Kültür" harcamaları arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan H_{16} kabul edilmiştir.

HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf değerlendirme şekli arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını değerlendirmek için ki-kare testi sonucuna bakılmıştır. Testin sonucuna göre, p değeri "0,000" çıkmıştır. Bu değer $p < 0,05$ şartını sağladığından HHR'nin aylık ortalama geliri ile tasarruf değerlendirme şekli arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu söylenebilir. Buradan hareketle H_{17} kabul edilmiştir.

Bu çalışmada, iktisadi analizin bir parçası olarak gelir gruplarına göre harcama gruplarının oranları da hesaplanmıştır. Engel'in 1857 yılında gelir ve tüketim harcamaları üzerine yapmış olduğu çalışmada bazı önemli sonuçlar elde edilmiştir. Buna sonuçlara göre; gelir artarken toplam harcamalardan gıdaya ayrılan oran azalmakta, lüks harcamalara ayrılan oran artmakta, giyim ve konut harcamalarına ayrılan oran ise hemen hemen sabit kalmaktadır. Çalışmanın iktisadi analiz kısmında, gelir gruplarına göre her bir harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranını tespit etmek amacıyla anket uygulaması yapılan tüketiciler alt, orta ve üst gelir grubu olarak üçe ayrılmıştır. Bu sınıflandırma yapılırken TÜİK'in yayınlamış olduğu açlık sınırı ve göreceli yoksulluk sınırı verilerinden yararlanılmıştır. TÜİK, 2015 Temmuz verilerinde dört kişilik bir ailenin geçimi için açlık sınırını 1329 TL, yoksulluk sınırını ise 4329 TL; bir kişinin asgari geçim maliyetini de 1617 TL olarak açıklamıştır (TÜRK-İŞ, 2015, s.1). Buna göre 0-1350 TL arası alt gelir, 1351- 4350 TL arası orta gelir, 4351 TL ve üzeri ise üst gelir grubu olarak belirlenmiştir.

Gelir gruplarına göre bir değerlendirme yapıldığında; bütün gelir grupları içerisinde en büyük harcama kalemini konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubu oluşturmaktadır. Söz konusu harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı sırasıyla alt gelir grubu için % 24,74, orta gelir grubu için % 22,26 ve üst gelir grubu için ise % 15,94'tür. Gelir düzeyi arttıkça konut, su, elektrik ve diğer yakıtlar harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı düşmektedir. Özellikle üst gelir grubuna geçerken düşüş daha anlaşılır düzeydedir.

Gıda ve alkolsüz içecekler harcama grubu bütün gelir grupları içerisinde en büyük ikinci harcama grubudur. Söz konusu harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı alt gelir grubu için % 23,8, orta gelir grubu için % 21,6 ve üst gelir grubu için ise % 13,87'dir. Gelir düzeyi arttıkça gıda harcamalarının oranı Engel'in varsayımlarına uygun olarak düşüş göstermektedir.

Giyim ve ayakkabı harcama grubuna bakıldığında; alt gelir grubunda toplam harcamalar içerisindeki oranı % 7,35, orta gelir grubunda oranı % 7,53 ve üst gelir grubunda oranı ise % 7,83 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre gelir gruplarına göre giyim

ve ayakkabı harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranının birbirine oldukça yakın değerlerde olduğu söylenebilir.

Alkollü içecekler, sigara ve tütün mamullerinin toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 3,02, orta gelir grubunda % 5,42 ve üst gelir grubunda % 5,86'dir. Yapılan araştırmadan görüldüğü üzere özellikle alt gelir grubundan üst gelir grubuna gidildikçe tüketicilerin sigara ve alkol tüketimlerinin arttığı gözlemlenmektedir.

Mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 7,55, orta gelir grubunda % 5,9 ve üst gelir grubunda ise % 7,43'dir. Sağlık harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 3,74, orta gelir grubunda % 2,59 ve üst gelir grubunda ise % 2,4'dir.

Ulaştırma harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 6,78, orta gelir grubunda % 8,64 ve üst gelir grubunda ise % 13,2'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe ulaştırma harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır. Haberleşme harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 5,24, orta gelir grubunda % 4,22 ve üst gelir grubunda ise % 4,18'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe haberleşme harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranını azaldığı görülmektedir.

Kültür ve eğlence harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 2,42, orta gelir grubunda % 3,95 ve üst gelir grubunda ise % 5,12'dir. Gelir düzeyi yükseldikçe kültür ve eğlence harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır.

Eğitim harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 2,72 orta gelir grubunda % 4,38 ve üst gelir grubunda ise % 5,2 olarak gerçekleşmiştir. Gelir düzeyi yükseldikçe eğitim harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranı artmaktadır.

Lokanta ve oteller harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 4,15, orta gelir grubunda % 7,13 ve üst gelir grubunda ise % 11,34 olarak gerçekleşmiştir. Gelir düzeyi yükseldikçe lokanta ve oteller harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı artış göstermektedir.

Çeşitli mal ve hizmetler harcama grubunun toplam harcamalar içerisindeki oranı; alt gelir grubunda % 7,49, orta gelir grubunda % 6,38 ve üst gelir grubunda ise % 7,63 olarak gerçekleşmiştir.

Tüketimin gelir hipotezleri açısından Büyükşehir Manisa ilinde hanehalkı tüketim harcama davranışını en iyi açıklayan model, tüketim harcamalarının temel belirleyicisinin cari gelir olduğunu iddia eden mutlak gelir hipotezidir. Manisa ili ve ilçeleri için tahmin edilen en başarılı tüketim fonksiyonu, doğrusal modelimizi ifade eden $Y = 1293.222 + 0.43X$ şeklindedir. Elde edilen doğrusal model tüketim fonksiyonunu şöyle yorumlayabiliriz; hanehalklarının geliri sıfır iken hayatını devam ettirebilmesi için yapılması gereken otonom tüketim(harcama) miktarı 1293.222'dir. Bu değer TÜİK'in 2015 yılı haziran ayı için belirlemiş olduğu açlık sınırı olan 1337 TL miktarına çok yakın bir veridir ve yapılan çalışmanın başarısı açısından önemli bir yakınlıktır. $0.43X$ ise gelire bağlı olan uyarılmış tüketimi göstermektedir. Aynı zamanda bize doğrusal tüketim fonksiyonunun eğimine eşit olan marjinal tüketim eğilimini verir ve bu değer 0.43'tür. Buna göre, harcanabilir gelir % 100 oranında arttığında gelirin % 43'lük kısmı tüketime ayrılacak, tüketim bu oranında artacaktır. Gelirin geri kalan yani tüketilmeyen kısmı da tasarrufa ayrılmış olacaktır.

Bu durumda, Manisa ili ve ilçelerinde hanehalkı tüketim harcama davranışını en iyi açıklayan modelin, tüketim harcamalarının temel belirleyicisinin cari gelir olduğunu iddia eden ve Keynes'in ortaya attığı mutlak gelir hipotezidir.

Çalışmada elde edilen bu sonuç, aynı konuda yatay kesit verileri ile Özer'in Erzurum (1992), Bakırcı'nın üç grup il (1999), Çalışkan'ın Kocaeli (2003), Tarı ve Çalışkan'ın (2005), Öztürk'ün(2010) Uşak ili için yapmış olduğu çalışmaların sonuçları ile uyumludur. Söz konusu beş çalışmada da hanehalkı tüketim eğilimini en iyi açıklayan modelin mutlak gelir hipotezi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tüketim harcamalarının mikro iktisadi analizini yapabilmek amacıyla, harcama gruplarına ait tüketim fonksiyonları da tahmin edilmiştir. Buna göre; Büyükşehir Manisa ilindeki tüketicilerin davranışları incelendiğinde, “konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar”, “gıda ve alkolsüz içecekler” ve “sağlık” harcamalarının esneklik değerleri 1’den küçük bulunduğu için bu harcama grupları zorunlu harcamalar arasında yer alırken; diğer harcama gruplarına ait esneklik değerleri 1’den büyük olarak hesaplandığından dolayı bu harcama grupları da lüks harcamalar arasında yer almaktadır. Gelirdeki (toplam harcama) değişmeye en az duyarlı, esnekliği en düşük harcama grubu, “konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar” harcama grubudur. Çalışmada ulaşılan sonuçlar, Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu genel olarak doğrular ve destekler niteliktedir.

Çalışmada son olarak, Engel kanununun geçerliliğini belirlemek amacıyla iktisadi analizde bahsedilen alt, orta, üst gelir gruplarına göre harcama gruplarının toplam harcamalar içerisindeki oranları incelenmiştir. Gelir gruplarına göre, zorunlu malların başında gelen “konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar” ve “gıda ve alkolsüz içecekler” zorunlu harcamaları için, gelir seviyesi arttıkça yani alt gelir seviyesinden üst gelir seviyesine doğru gidildikçe bütçe içerisindeki oran azalmaktadır. Giyim ve ayakkabı harcamalarının toplam harcamalar içerisindeki oranına bakıldığında ise alt gelir seviyesinden üst gelir seviyesine doğru gidildikçe bütçe içerisindeki oranın çok değişmediği, birbirine oldukça yakın değerler aldığı görülmüştür. “Ulaştırma”, “Kültür ve Eğlence” gibi lüks harcama gruplarında ise alt gelir seviyesinden üst gelir seviyesine doğru gidildikçe harcamanın bütçe içerisindeki oranını arttığı gözlenmiştir. Büyükşehir Manisa ilinde farklı gelir düzeyine sahip tüketicilerin harcama davranışlarının incelendiği ve tüketimin mikro iktisadi analizini oluşturan bu bulgular, Manisa ili ve ilçeleri için Engel kanununu genel olarak doğrulamaktadır ve bu konuyla ilgili Türkiye’de farklı iller için daha önce yapılan çalışmalarda elde edilen sonuçlarla uyum içerisinde olduğu söylenebilir.

KAYNAKÇA

Abeysinghe, T., & Choy, M. (2004). Aggregate Consumption Puzzle In Singapore. *Journal of Asian Economics*, Vol. 15(3), Pp. 563-578.

Acar, S. (1998). *Genel İktisat. Gözden Geçirilmiş 3. Baskı*. İzmir: DEÜ Hukuk Fakültesi Döner Sermaye İşletmesi Yayınları.

Ahumada, H., & M., G. (2003). Wealth Effects in the Consumption Function of Argentina. (s. Pp. 1-25). Caracas, Venezuela: VIII. Meeting of the Research Network of Central Banks of the Americas.

Altunöz, U. (2013). *Para&Borsa*. Eylül 21, 2014 tarihinde <http://www.paraborsa.net/i/gelir-tuketim-iliskisi/> adresinden alındı

Angus S. Deaton, J. R. (1990). The Influence of Household Composition on Household Expenditure Patterns: Theory and Spanish Evidence. *Journal of Political Economy*, 97, Pp:180-181.

Aren, S. (1992). *İstihdam, Para ve İktisadi Politika (10. Baskı)*. Ankara: Savaş Yayınları.

Avralıoğlu, Z. (1976). *Üç Şehirde Tüketim Fonksiyonları*. Ankara: İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, No:86. Fon Matbaası.

Bakırcı, F. (1999). *Tüketici Karar ve Davranışlarını Belirleyen Faktörler ve İki Grup İlde Tüketim Fonksiyonları İle Mukayesesi (Basılmamış Doktora Tezi)*. Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Baloğlu, F. (1997). *Tüketim Eğilimi ve Tüketimi Etkileyen Unsurlar (Basılmamış Doktora Tezi)*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi SBE.

Baş, T. (2005). *Anket Nasıl Hazırlanır, Uygulanır ve Değerlendirilir? (3. Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Başaran, İ. E. (2004). *Psikolojik Yardım Personel Hizmetleri ve Araştırmada Görüşme İlke ve Teknikleri*. Ankara: Pdrem Yayınları.
- Bauman, Z. (1999). *Küreselleşme(Toplumsal Sonuçları) (Çev.: Abdullah Yılmaz)*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Begg, D., Fischer, S., & Dornbusch, R. (2001). *Makro İktisat, Çeviri Editörü: Vildan Serin*. İstanbul: Aklim Yayıncılık.
- Benassy, J. P. (1992). Are Rational Expectations Really Rational? *Economics Letters*, XXXIX, 1, May, pp.49-54.
- Betti, G. (2000). *Quadratic Engel Curves and Household Equivalence Scales: the Case of Italy 1985-1994*. UK: London School of Economics.
- Bilgili, Y. (2013). *Karşılaştırmalı İktisat Okulları Ders Notları*. İstanbul: İkinci Sayfa Yayınları.
- Blinder, A., & Deaton, A. (1985). The Time Series Consumption Function: Revisited. *Brookings Papers on Economics Activity, II*, pp.465-511.
- Blundell, R. (1988). *Consumer Behaviour: Theory and Empirical Evidence*. Blackwell Publishing for the Royal Economic Society. May 10, 2015 tarihinde <http://www.jstor.org/stable/2233510> adresinden alındı
- Blundell, R., Browning, M., & Meghir, C. (Marc 1994). Consumer Demand and the Life-Cycle Allocation of Household Expenditures. *Review of Economic Studies*, Pp.57-80.
- Blundell, R., Duncan, A., & Pendakur, K. (1998). Semiparametric Estimation and Consumer Demand. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 13, Pp. 435-461.

- Bocock, R. (2005). *Tüketim (Çev. İren Kutluk)*. Dost Kitabevi Yayınları (Orijinal Çalışmanın yayın tarihi 1993).
- Borjas, G. J. (1996). *Labor Economics*. Singapore: Mc Graw-Hill International Editions, Economic Series.
- Branson, W. (1989). *Macroeconomic Theory and Policy (Third Edition)*. Harper Row Publishers in Newyork. <http://www.gigapedia.com> adresinden alındı
- Cabellero, R. J. (1990). Expenditure on Durable Goods: A Case for Slow Adjustment. *The Quarterly Journal of Economics*, CV, 3, August, pp.727-743.
- Campbell, J. Y., & Mankiw, N. G. (1989). Consumption, Income and Interest Rates: Reinterpreting the Time Series Evidence. *Working Paper. N.2924*. National Bureau of Economic Research.
- Chao, H.-K. (2001). A Structural Realist Interpretation of the Euler Equation Approach in Macroeconomics. Taiwan: Economic Association Annual Meeting.
- Çalışkan, Ş. (2003). *Kocaeli İlinde (Kır-Kent Ayırımında) Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Analizi (Yayınlanmamış Doktora Tezi)*. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çalışkan, Ş. (2007). Eğitimin Getirisi (Uşak ili Örneği). *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.12(S.2), s.235-352.
- Çoban, O. (2012). *İktisada Giriş (3. Baskı)*. Konya: Atlas Akademi Yayınları.
- Çolak, Ö. F., & Öztürkler, H. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi. *Bankacılar Dergisi*(S.82), s.3-44.

- Daly, V., & Hadjimatheou, G. (1981). Stochastic Implications of the Life Cycle Permanent Income Hypothesis: Evidence for the U.K. Economy. *Journal of Political Economy*, LXXXIX, 3, pp.596-599.
- Deaton, A. S., Castillo, J., & Thomas, D. (1990). The Influence of Household Composition on Household Expenditure Patterns: Theory and Spanish Evidence. *Journal of Political Economy*, C.97(S.1).
- Demirtaş, G. (2009). *Yönetişimin Ekonomik Performans Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi*(Yayınlanmamış Doktora Tezi). Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi.
- Dinler, Z. (2008). *İktisada Giriş (14. Baskı)*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Dinler, Z. (2008). *Mikro Ekonomi (19. Baskı)*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1990). *Macroeconomics(Fifth Edition)*. New York: Mcgraw-Hill Publishing Company.
- Douglas, M., & Isherwood, B. (1999). *Tüketimin Antropolojisi (Çeviren: Erden Attila Aytekin)*. Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- DPT. (2001). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyon Raporu*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- Dreger, C., & Kosfeld, R. (2001). Consumption and Income Panel Econometric Evidence for West Germany. *Applied Economics Quarterly*(Vol.49), pp.75-88.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press.

- Erdem, E. (1996). Tüketim Modellerinde Gelir Dağılımı ve Yaş Yapısı: İktisat Politikası Açısından Bir Değerlendirme. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.14(S.2), s.180.
- Ertek, T. (2000). *Ekonometriye Giriş (2. Baskı)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Evans, M. K. (1969). *Macroeconomic Activity, Theory, Forecasting and Control*. New York: Harper& Row Publishers.
- Evans, O. J. (1984). Empirical Tests of the Life Cycle Hypothesis: Comment.". *The American Economic Review*, LXXIV, ss.254-257.
- Ferber, R. (1973). Consumer Economics, A Survey. *Journal Economic Literature*, Vol.11(S.3), s.1305.
- Fleck, J. (1994). *Macroeconomics (Sixth Edition)*. USA: McGraw Hill Companies.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Fromm, E. (1996). *Çağdaş Toplumların Geleceği, Bütün Eserleri:8, (Çev.: Gülnur Kaya, Kaan H. Ökten)*. İstanbul: Arıtan Yayınları.
- Froyen, R. T. (1983). *Macroeconomics: Theories and Policies*. New York: Mac Millan Publishing Co. Inc.
- Gujarati, N. D. (2005). *Temel Ekonometri(Çev. Ümit Şenesen ve Gülay Ş.)*. İstanbul: Literatür Yayınları(Orijinal çalışmanın yayın tarihi 1978).
- Güran, N. (1999). *Makro Ekonomik Analiz(2. Baskı)*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Hall, R. E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, LXXXVI,6, pp.971-987.

- Heckman, J. (Marc 1974). Life Cycle Consumption and Labor Supply: An Explanation of the Relationship Between Income and Consumption Over the Life Cycle. *The American Economic Review*, Vol.64,No.1, Pp.188.
- Henderson, J. M., & Quant, R. E. (1986). *Mikro İktisat(Matematiksel Bir Yaklaşım)(Çev.:Muzaffer Sarımeşeli, vd.)*. Ankara: Teori Yayınları.
- Hoover, K. (1988). *The New Classical Economics*. Padstow: TJ.Press (Padstow) Ltd.
- Houthakker, H. (1957). An International Comparison of Household Expenditure Patterns, Commemorating the Centenary of Engel's Law. *Econometrica*, Vol. 25(S.4), s. 532-551.
- James, R. G. (1991). Assimilation Costs, Consumer Optimization, and the Time Series Consumption Function. *Journal of Post Keynesian Economics*, XIV, 1, Sonbahar, pp.82-93.
- Kazgan, G. (2004). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi(11. Baskı)*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kesbiç, Y., & Gökalp, M. F. (2005). *Uluslararası Rekabet Sürecinde Türkiye*. İstanbul: Beyaz Yayınları.
- Keskin, R., & Demirer, Ö. (2012). Şehirlerin Fiziki Modernizasyonu : Çorum Uygulaması. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C.1 (S.4), s.26-27.
- Keyder, N. (2001). *Para Teori, Politika, Uygulama (8. Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Keynes, J. (1936). *General Theory of Employment Interest and Money*. London: McMillan Co Ltd.

- Keynes, J. M. (2008). *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (Çev. Uğur Selçuk Akalın). İstanbul: Kalkedon Yayınları(Orijinal çalışmanın yayın tarihi 1936).
- Kızılgöl, Ö. (2009). *Türkiye’de Yoksulluk Sorunu: Ekonometrik Bir Bakış*(Yayımlanmamış Doktora Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kuştepelı, Y., & Halaç, U. (2004). Türkiye'de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(4), s.143-160.
- Lecaillon, J. (1985). *Makro Ekonomik Analiz, Çev: Ö. Rona Turanlı*. İstanbul: Metler Matbaası.
- Levacic, R., & Rabmann, A. (1982). *Macroeconomics, An Introduction to Keynesian Neoclassical Controversies (Second Edition)*. London: Mac Millan Publishers Ltd.
- Mankiw, N. G. (2009). *Brief Principles of Macroeconomics(Sixth Edition)*. South-Western Cengage Learning.
- Mankiw, N. G. (2010). *Makroekonomi(6.Baskı)(Çeviri Ed.: Ömer Çolak)*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Meghir, C. (2004). *A Retrospective on Friedman's Theory of Permanent Income*.University College of London and Institute for Fiscal Studies. Nisan 25, 2015 tarihinde <http://10.1920/wp.ifs.2004.0401> adresinden alındı
- Modigliani, F. (1975). *The Life Cycle Hypothesis of Saving Twenty Years Later*. Abel (Ed), *The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 2, 1980*. Cambridge: The MIT Press.

- Modigliani, F. (1986). *Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations. The American Economic Review. Vol. 76 No.3,pp. 296-31.* Eylül 2014, 2014 tarihinde
<http://www.jstor.org/discover/10.2307/1813352?uid=2&uid=4&sid=21106426107071> adresinden alındı
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. *Post Keynesian Economics, K.K. Karihara (Ed.)*, ss.388-436.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1966). *The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth and Supply of Capital.*A. Abel (Ed.), *The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 2, 1980.* Cambridge: The MIT Press.
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1979). *Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions: An Attempt at Integration.*(Ed. A.Abel)*The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 2, 1980.* Cambridge: MIT Press.
- Moers, L. (1992). *Consumption and Fiscal Policy Under Rational Expectations.*
- Mucuk, İ. (1999). *Pazarlama İlkeleri.* İstanbul: Der Yayınları.
- Mucuk, İ. (2007). *Temel Pazarlama Bilgileri.* İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Murty, K. P. (1981). Analysis of Food Consumption in the Federal Republic of Germany. *Empirical Economics, Vol. 6, Pp. 75-86.*
- Ott, D., Ott, A., & Yoo, J. (1981). *Macroeconomic Theory.* McGraw Hill, International Book Co.
- Özdemir, G. Z. (2013). *Tüketici Güveninin Tüketim Harcamaları ile İlişkisi ve Öngörü Gücü: Türkiye Örneği (Uzmanlık Yeterlilik Tezi).* Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.

- Özer, H. (1992). *Erzurum'da Tüketim Harcamalarının Ekonometrik Analizi*(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, Ö. (2010). *Tüketim Harcamalarının Ekonometrik Analizi Uşak İli Örneği*(Basılmamış Yüksek Lisans Tezi). Uşak: Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Parasız, İ. (1998a). *Makro Ekonomi, Teori ve Politika*(7. Baskı). Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Parasız, İ. (2000). *İktisadın ABC'si* (4. Baskı). Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Pehlivan, G., & Utkulu, U. (2007). Türkiye'nin Tüketim Fonksiyonu: Parçalı Hata Düzeltme Modeli Bulguları. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi, C.14*, s. 39-65.
- Pehlivan, O. (2004a). *Kamu Maliyesi*. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Pehlivanoğlu, F. (2005). *Engel Kanununun Kocaeli Uygulaması* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pekin, T. (2005). *Makro Ekonomi*(Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş Yeni Basım). İzmir: Zeus Kitabevi.
- Peterson, W. (1988). *Income, Employment, Economic Growth* (Six Edition). Newyork: Norton Company.
- Prais, S. (1953). Non Linear Estimates of the Engel Curves. *The Review of Economic Studies, Vol. 20*(S.2), s. 87-104.
- Ragan, J., & Thomas, L. (1990). *Principle of Economics*. San Diego: Harcourt Brace Jovanoich.

- Ross, R. M. (1964). *Income Analysis and Policy*. New-York, United States of America: Mc Graw Hill Book Company.
- Ryan, C. A., & Ulbrich, H. H. (1992). *Principles of Economics: Instructor's Manual*. South-Western Publishing Company.
- Sachs, J. D., & Larrain, F. B. (1993). *Macroeconomics In The Global Economy*. United States of America: Prentice Hall.
- Saracel, N., Özkara, B., Karakaş, M., Özdemir, Ş., Yelken, R., Dündar, S., & Karaca, Y. (2002). *Afyon İli Tüketim Analizi: Tüketici Davranışları ve Eğilimleri*. Afyon: Kocatepe Üniversitesi Yayınları.
- Spanos, A. (1989). Early Empirical Findings on the Consumption Function, Stylized Facts or Fiction: A Retrospective Wiew. *Oxford Economic Papers*, *XLI*, s.150-169.
- Tarı, R. (2002). *Ekonometri (2. Baskı)*. İstanbul: Alfa Basım Yayın.
- Tarı, R., & Çalışkan, Ş. (2004). *Kocaeli İli Hanehalkı Tüketim Harcamaları Profili (Engel Eğrisi Analizi)*. *Cilt. 54, sayı. 1*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Dergisi.
- Tarı, R., & Pehlivanoglu, F. (2007). *Kocaeli İlinde Tüketici Davranışlarının Gelir-Harcama Grupları İlişkisi Açısından Analizi*. *Cilt. 13, Sayı. 1 s. 192-210*. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.
- Tarı, R., Çalışkan, Ş., & Bayraktar, Y. (2006). Kocaeli Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir ve Tüketim İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C.1(S.1)*, s. 168-179.
- Thomas, R. (1993). *Introductory Econometrics: Theory and Applications (Second Edition)*. London, in UK: Longman Economics Series.

- Thurow, L. C. (1969, June). Optimum Lifetime Distribution of Consumption Expenditures. *The American Economic Review*, Vol.59(S.3), Pp.324.
- TİSK. (2012). Temmuz 2, 2014 tarihinde <http://www.dunya.com/ancak-tuketerek-buyuyebiliyoruz-gsyhnnin-70i-tuketim-kaynakli-153931yy.htm> adresinden alındı
- Tunalı, Ç. B. (2009). *İktisat Fakültesi Mecmuası*. July 21, 2014 tarihinde <http://www.journals.istanbul.edu.tr/iuifm/article/view/1023006578/1023006102> adresinden adresinden alındı
- TÜİK. (2008). *Tüketim Harcamaları, Yoksulluk ve Gelir Dağılımı, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi – 6*. Ankara: TÜİK.
- TÜİK. (2008a). *Tüketim Harcamaları, Yoksulluk ve Gelir Dağılımı. Sorularla resmi İstatistikler Dizisi-6*. 08 20, 2015 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu: <http://www.tuik.gov.tr> adresinden alındı
- TÜİK. (2014). *Seçilmiş Göstergelerle Manisa,2013*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Türkay, O. (2007). *Mikro İktisat Teorisi (13. Baskı)*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- TÜRK-İŞ. (2015). *Türk-İş Haber Bülteni*. www.turkis.org.tr: <http://www.turkis.org.tr/dosya/FdJ3657iW5rd.pdf> adresinden alındı
- Türkmen, Ş. (1995). *Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması(Basılmamış Yüksek Lisans Tezi)*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ulusoy, M., & Görgülü, S. (1995). *Temel Kuram, Kavram, İlke ve Yöntemler (Cilt 1)*. Ankara: Çağın Ofset.
- Ulutürk, S., & Ersezer, D. (2005). Gelir, Gelir Dağılımı Yaklaşımları ve Devletin Rolü. *47.Seri* (s. 89). İstanbul: İstanbul Üniversitesi,İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları.

- Ülgener, S. F. (1991). *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme (7. Baskı)*. İstanbul: Der Yayınları.
- Ünsal, E. (2003). *Makro İktisada Giriş (2. Baskı)*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Ünsal, E. (2004). *Mikro İktisat (5. Baskı)*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Ünsal, E. (2005). *Makro İktisat (6. Baskı)*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Wallace, C. P. (1988). *Income, Employment, Economic Growth(Sixth Edition)*. New York: W.W. Norton Company.
- Weber, M. (1997). *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu(2. Baskı)(Çev.: Zeynep Aruoba)*. İstanbul: Hil Yayınları.
- Yamak, R., & Abdioğlu, Z. (2007). Tüketimin Tesadüfi Yürüyüşü: Türkiye Örneği 1987–2006. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 69-79.
- Yamak, R., & Korkmaz, A. (2006). Harberger-Laursen-Metzler Etkisi: Literatür ve Türkiye Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.20(S.1), ss.57-69.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2004). *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yiğitbaşı, M. Ş., & Uysal, D. (2011). *Mikro İktisadi Analiz (2.Baskı)*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Yıldırım, K., & Karaman, D. (2003). *Makroekonomi(3. Baskı)*. Eskişehir: Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları.
- Yıldırım, K., & Özer, M. (2013). *Makro İktisat(1.Baskı)*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Yıldırım, K., Karaman, D., & Taşdemir, M. (2008). *Makroekonomi (7. Baskı)*. Ankara: Seçkin Yayınları.

Zafer Kalkınma Ajansı. (2009). Mart 2015 tarihinde

<http://www.zafer.org.tr/bolgemiz/tr33-bolgesi/bolgemize-genel-bakis.html>
adresinden alındı

EKLER

EK 1: Anket Formu



CELAL BAYAR
ÜNİVERSİTESİ

EK 1: Anket Formu

Anket No:.....

MANİSA İLİ

HANEHALKI TÜKETİM HARCAMALARI ANKETİ

Sayın katılımcı, bu anket Yüksek Lisans tezi için hazırlanmıştır. Tezde kişi veya kurum adlarına kesinlikle yer verilmeyecek ve anket sonuçları saklı tutulacaktır. Sonuçlar sadece tez, akademik ve bilimsel çalışmalar için kullanılacak olup, başka bir amaçla kullanılmayacaktır. Anket verileri, bizlere çok değerli bilgiler sağlayacaktır. Zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz.

I. KİŞİSEL BİLGİLER (Soruları hanehalkı reisini dikkate alarak cevaplayınız.)

1. Cinsiyetiniz (Hanehalkı Reisinin Cinsiyeti):

(0) Erkek (1) Bayan

2. Yaşınız :

(0) 18-25 (1) 26-35 (2) 36-45 (3)46-55 (4) 56 +

3. Eğitim Durumunuz :

(0) Okuryazar değil (1) Okuryazar-ilkokul terk (2) İlköğretim (3) Lise (4)Meslek

Yüksekokulu(Ön Lisans) (5)Yüksekokul/Fakülte(Lisans) (6) Lisansüstü(Yüksek Lisans/Doktora)

4. Medeni Durumunuz:

(0) Evli (1) Bekar (2) Dul (4)Nikahsız Birliktelik

5. Mesleğiniz:

(0) Memur (1) İşçi (2) Esnaf ve Zanaatkar (3) Serbest Meslek/Tüccar-Sanayici
(4) Emekli (5) Emekli ama çalışıyor (6)Çiftçi (7) İşsiz(İş arayan) (8)İşsiz ama
iş aramıyor(Gayrimenkul, vb geliri var.) (9)İş Bulma Ümidini Yitirmiş (10) Diğer

6. Kaç yıldır iş hayatındasınız?.....yıldır.

7. Oturduğunuz ev kime ait?

(0) Kendime ya da Yakınlarıma Ait (1) Kira (2) Lojman

8. Oturduğunuz evin tipi

(0) Daire (1)Dublex Daire (2) Villa (3) Müstakil Ev (4)Gecekondu

9. Oturduğunuz evin oda sayısı

(0) 1+1 (1) 2+1 (2) 3+1 (3) 4+1 (4) 4+1 üzeri

10. Aynı evde kaç kişi yaşıyorsunuz?.....Kişi

11. Evde gelir elde eden kişi sayısı nedir?.....Kişi

12. Bakmakla yükümlü olduğunuz kişi sayısı nedir?.....Kişi

13. Evinizi nasıl ısıtıyorsunuz?

(0) Sobalı (1) Kaloriferli (Kömürlü) (2) Doğalgaz

14. Kendinize ait otomobiliniz var mı?(Cevabınız hayır ise 17. soruya geçiniz.)

(0) Evet (1) Hayır

15.En çok tercih ettiğiniz otomobil markası hangisidir?



Diğer:.....

16.Otomobilinizin model yılı ve yakıt türü nedir?

Model Yılı:..... (0)Dizel (1)Benzin (2) Benzin-Lpg

17. Ailenizde oto tüketim (kendi yetiştirip tüketme) yapılıyor mu?

(0)Evet , tamamen aile tüketiyor. (1) Evet, bir kısmı satılıyor. (2) Hayır

18. Bağlı olduğunuz sosyal güvenlik kurumu hangisidir?

(0)Emekli Sandığı (1)Bağkur (2)SSK (3)Özel sağlık Sigortası(Bankalar) (4)Herhangi bir sağlık güvencem yok.

19. Sahip olduğunuz varlıklarda aşağıdakilerden hangi sigorta çeşitlerini kullanıyorsunuz?

(0)Araç Sigortası(KASKO) (1) Konut Sigortası (3)Varlıklarımı zorunlu harici sigortalatmıyorum.

II.HARCAMA BİLGİLERİ(DİKKAT! Aylık ya da yıllık sütunlarından sadece birini kullanın.)

1.GIDA ve ALKOLSÜZ İÇECEKLER	Aylık (TL)	Yıllık(TL)
Un ve Unlu Mamuller(Ekmek,Un vb.)TLTL
Bakliyat(Pirinç,mercimek,fasulye vb.)TLTL
Et ürünleri(Kıyma,Tavuk ve balık eti,sucuk,salam ve sosis)TLTL
Süt, Yumurta, Yoğurt,Peynir vb.TLTL
Şeker ve Şekerli Mamuller(Toz şeker,reçel,helva,bal,pekmez vb.)TLTL
Sebze ve MeyveTLTL
Yemeklik Yağlar(Ayçiçekyağı,zeytinyağı vb.)TLTL
Kuruyemiş(ceviz,fındık,bademvb)TLTL
Tuz,Karabiber vb. Baharatlar,Salça vb.TLTL
Alkolsüz İçecekler: Çay, Kahve, su, kola, meyve suyu, soda, ayran vb.TLTL
TOPLAMTLTL

2. ALKOLLÜ İÇECEKLER, SİGARA VE TÜTÜN MAMÜLLERİ	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
(Eğer ailede kullanan varsa) Sigara ve Tütün HarcamalarıTLTL
Bira,Rakı,Viskivb.Alkollü İçeceklerTLTL
TOPLAMTLTL

3.GİYİM ve AYAKKABI	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Erkek,kadın,çocuk ve bebek giyim eşyaları,kumaşlar,giyim aksesuarlarıTLTL
Onarım, kuru temizleme ve tamir ücretleriTLTL
Erkek,kadın,çocuk ve bebek ayakkabısıTLTL
TOPLAMTLTL

4. KONUT, SU, ELEKTRİK, GAZ VE DİĞER YAKITLAR	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Kira Bedeli (Kiracı Değilseniz Evinizin Tahmini Kira Bedeli) TL TL
Evle İlgili Bakım ve Onarım Giderleri (Boya,Badana,Tamirat vb.) TL TL
Su,Elektrik,DoğalgazHarcamaları,Tüp ve Kömürlü ise Yıllık Kömür/Tüp Bedeli TL TL
TOPLAM TL TL

5. MOBİLYA, EV ALETLERİ VE BAKIM HİZMETLERİ	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Her türlü mobilya ve mefruşat satın alışı (mutfak takımı,oturma odası takımı,kitaplık.halı,yatak.kanepe vb.) TL TL
Ev içi tekstil ürünleri(perde,yorgan,yastık,battaniye vb.) TL TL
Elektrikli veya elektriksiz ev eşyası(Buzdolabı,fırın,çamaşır makinesi,ütü vb.) alımı ve tamirati TL TL
Mutfak eşyaları(yemek takımı,tencere,bardak,kaşık,çatal,bıçak vb.) TL TL
Ev ve bahçe için makine ve techizatlar,her türlü dayanıksız ev bakım malzemesi(deterjanlar,bulaşıksüngerı,vb.) TL TL
Gündelikçi, Hizmetçi, vs. Ücretleri TL TL
TOPLAM TL TL

6. SAĞLIK	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
İlaç ve tıbbi ürünler harcamaları TL TL
Hastane ve hastane dışı tıbbi hizmetler(muayene ücreti,röntgen,vb.), katılım payları TL TL
TOPLAM TL TL

7. ULAŞTIRMA	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Özel Ulaşım araçları(otomobil,bisiklet vb.) satın alımı TL TL
Özel ulaşım araçlarının tamirati, yedek parça ve aksesuar satın alımları TL TL
Otomobil yakıt giderleri, vergiler ve cezalar(motorlu taşıt vergisi, kasko dahil) TL TL
Şehir içi ve şehirlerarası ulaşım hizmetleri(taksi ücreti,dolmuş ücreti ile taşıma ve depolama harcamaları TL TL
TOPLAM TL TL

8. HABERLEŞME	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Cep Telefonu Satın Alımı,Fatura ve kontör ücretleri, bakım ve tamir ücretleri TL TL
Sabit Telefon fatura ücretleri TL TL
Diğer hizmetler(internet vb.) TL TL
TOPLAM TL TL

9. EĞLENCE ve KÜLTÜR	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Televizyon, Radyo, Müzik Seti, Fotoğraf Makinesi, Bilgisayar vb. araçlar satın alımı TL TL
Kültür ve eğlence hizmetleri(Maç bileti,sinema,konser biletleri vb) TL TL
Gazeteler,bilimsel ve teknik kitaplar,dergi,ansiklopedi,sözlük vb. TL TL
Paket turlar(yurtiçi,yurtdışı tatil turları,hac,umre vb.) TL TL
TOPLAM TL TL

10. LOKANTA ,YEMEK HİZMETLERİ VE OTELLER	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Lokanta,kafe,kantin,yemekhane vb. yerlerde yapılan yiyecek ve içecek harcamaları TL TL
Konaklama hizmetleri ile ilgili olarak otel,motel,pansiyon ücreti,tatilköyü vb. harcamalar TL TL
TOPLAM TL TL

11. EĞİTİM HİZMETLERİ	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Okulöncesi,ilköğretim, ortaöğretim,yükseköğrenim ücretleriTLTL
Kurs ücretleri(TEOG'ahazırlık,üniversiteyehazırlık,yabancıdil,bilgisayar vb.)TLTL
Sınav Başvuruları, Diploma ParasıTLTL
TOPLAMTLTL

12. ÇEŞİTLİ MAL VE HİZMETLER	Aylık (TL)	Yıllık (TL)
Kişisel bakımla ilgili mal ve hizmetler(saç kesimi,sabun,şampuan,dişmacunu ve deodorant, vb.)TLTL
Kişiselmalzemeler (mücevher,saat,cüzdan,şemsiyevb)TLTL
Sosyal Hizmetler(yataklı ve yataksız sosyal yardım yerleri) ve sigortalarTLTL
Mali hizmetler(noter ücreti,kasa kiralama, vb)TLTL
Dini harcamalar(Zekat, Fitre, Mevlit Okutma, Cenaze Defni, Kurban, Hac,umre vb.)TLTL
TOPLAMTLTL

III. GELİR BİLGİLERİ

1. Ailenizin tahmini aylık ortalama geliri ne kadardır? (Sizin ve ailede çalışan diğer aile bireylerinin gelirleri dikkate alınacaktır.).....TL
2. Sosyoekonomik statü açısından kendinizi aşağıdaki gruplardan hangisine koyarsınız?
(0)Alt gelir grubu (1)Alt-Orta arası gelir grubu (2)Orta gelir grubu
(3)Orta-Üst arası gelir grubu (4) Üst gelir grubu

IV. DİĞER BİLGİLER:

- 1.Mevcut gelirinizle istediğiniz harcamaları yapabiliyor musunuz?
(0)Evet (1)Hayır (2)Kısmen Yapıyorum
- 2.Mevcut gelir düzeyinizde tasarruf yapabiliyor musunuz?
(0)Evet (1)Hayır (2)Borçla Yaşıyorum (3)Mevcut Varlıklarımı Satıyorum
- 3.Tasarruflarınızı nasıl değerlendirirsiniz?
(0) Faiz geliri elde etmek için bankaya yatırıyorum.
(1) Katılım bankalarında değerlendiririm(Kar payı).
(2) Döviz olarak değerlendiririm.
(3) Değerli kağıt(Tahvil-Bono-Repo) işlemlerinde değerlendiririm.
(4) Ev-Arsa-Arazi satın alırım.
(5) Altın alırım.
4. Tasarruf yapma amaçlarınız içerisinde önceliklerinize göre en önde hangisi gelir?
(0) Çocuklara Güvence Sağlamak, Gelecek Kaygısı (1) Ev Almak (2) Emeklilikte Rahat Etmek (3)Araba Almak (4) Ev Eşyası Almak (5) Sağlık (6) İşe Yatırım (7) Tatil (8) Bir amacı yok
- 5.Son bir yıl içinde ev satın aldınız mı?(Cevabınız hayır ise 6. Soruya geçiniz.)
(0)Evet (1)Hayır Aldıysanız bir yıllık dönemde ne kadar ödeme yaptınız?.....TL
- 6.Satın aldığınız evi ne şekilde aldınız?
(0) Banka Kredisi (1) Nakit (3) Yakınlarımla Desteği ile (4) Çek-Senet ile
- 7.Son bir yıl içinde herhangi bir taşıt (otomobil vs.) satın aldınız mı?(Cevabınız hayır ise 8. soruya geçiniz.)
(0)Evet (1)Hayır
8. Satın aldığınız taşıtı (otomobil vs.) ne şekilde aldınız?
(0) Banka Kredisi (1) Nakit (3) Yakınlarımla Desteği ile (4) Çek-Senet ile
9. Geliriniz %100 artsaydı bunun ne kadarını tüketime ayırırdınız?
(0)Tüketimim değişmezdi. (1) %25 ini (2)%50 sini (3) %75 ini (4)%100 ünü

ANKETİMİZE KATILDIĞINIZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ.