

41926

T.C.  
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT FAKÜLTESİ  
İKTİSAT BÖLÜMÜ  
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE  
KURUMLAR VERGİSİ**

( YÜKSEK LİSANS TEZİ )

41926

TEZ DANIŞMANI: PROF. DR. SEVİM GÖRGÜN

AYŞEGÜL YAKAR

91/8241

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

İSTANBUL  
1995

## **İÇİNDEKİLER**

<b>ÖZET</b> .....	<b>1</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>6</b>
<b>BÖLÜM I</b>	
<b>KURUMLAR VERGİSİNİN TEORİK YAPISI</b> .....	<b>8</b>
1.1. KURUMLAR VERGİSİNİN VARLIĞINI HAKLI KILAN NEDENLER.....	10
1.1.1. İmtiyaz Bedeli Teorisi.....	10
1.1.2. Gayri Şahsi Ödeme Gücü Teorisi.....	11
1.1.3. Hizmet ve Sosyal Maliyetler Bedeli Teorisi .....	11
1.1.4. Sosyal Denetleme Aracı Teorisi .....	12
1.1.5. Gelir Vergisini Tamamlama Aracı Teorisi.....	13
1.1.6. Ayırma Teorisi .....	13
1.1.7. Uygun Gelir Kaynağı Olma Teorisi .....	14
1.2. KURUMLAR VERGİSİNİN KONUSU, MATRAHI VE ORANI.....	14
1.3. KURUMLAR VERGİSİNİ UYGULAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR.....	17
1.3.1. Çift Vergileme .....	17
1.3.2. Gelir Vergisi İle Kurumlar Vergisinin Birleştirilmesi .....	19
a) Ortaklık Yaklaşımı .....	20
b) Mahsup Sistemi .....	21
c) Temettü İndirim Sistemi .....	21
1.4. KURUMLAR VERGİSİNİN YANSIMASI ve İKTİSADİ ETKİLERİ .....	22
1.4.1. Kurumlar Vergisinin Yansıması .....	23
a) Kurumlar Vergisinin İleriye Yansıtılması .....	23
b) Kurumlar Vergisinin Karlara Yansıtılması .....	30
c) Kurumlar Vergisinin Geriye Yansıtılması.....	31
d) Kurumlar Vergisinin Devlete Yansıtılması .....	33
1.4.2. Kurumlar Vergisinin Maliyetler Üzerindeki Etkileri.....	37
1.4.3. Kurumlar Vergisinin Kurum Tasarrufları Üzerindeki Etkileri.....	38
1.4.4. Kurumlar Vergisinin Yatırım Kararları ve Yatırımların Finansman Şekli Üzerindeki Etkileri.....	41
a) Özendirici Vergi Önlemleri .....	44
aa) Hızlandırılmış Amortisman .....	45
bb) Yatırım İndirimi.....	46
1.4.5. Kurumlar Vergisinin Kurumlaşma Üzerindeki Etkileri.....	47
<b>BÖLÜM 2</b>	
<b>GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİ</b> .....	<b>50</b>
2.1. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İKTİSADİ YAPILARI ve FİNANSMAN SORUNLARI.....	51
2.1.1. Üretim Faktörleri Arası Dengesizlik .....	55

2.1.2. Piyasa Başarısızlığı.....	60
2.1.3. Gelişme Sürecinde Devletin Rolü.....	65
<b>2.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİ UYGULAMALARI.....</b>	<b>68</b>
2.2.1. Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumlar Vergisi Politikasını Etkileyen Faktörler.....	69
2.2.2. Dağıtılan ve Dağıılmayan Kar Ayrımı.....	70
2.2.3. Küçük ve Büyük Ölçekli Kurumlar Arasındaki Ayrım.....	75
2.2.4. Halka Kapalı ve Açık Kurumlar Arasındaki Ayrım.....	76
2.2.5. Kurumlar ve Diğer İşletme Türleri Arasındaki Ayrım.....	78
2.2.6. Yerli ve Yabancı Hissedarlar Arasındaki Ayrım.....	80
<b>2.3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİNİN BÜTÇE GELİRLERİNDEKİ YERİ.....</b>	<b>84</b>
<b>2.4. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİNİN İKTİSADİ KALKINMAYI AMAÇLAYAN VERGİ POLİTİKASI İÇİNDEKİ ÖNEMİ.....</b>	<b>93</b>
<b>SONUÇ.....</b>	<b>97</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>99</b>

## ÖZET

Kurumlar vergisi 19. yüzyılın sonlarında, gelişmiş ülkelerde başlayan kurumlaşma süreci ile gündeme gelmiş olmasına rağmen, çok hızlı bir gelişme göstermiş ve çeşitli ülkelerin vergi sistemlerine girmiştir.

Kurumlar vergisi, kar elde eden kurumların toplam net kazançları üzerinden alınan ve genellikle tek oranlı olan dolaysız bir vergidir. Kurumlar vergisi sadece kurumlaşmış şirketlerden alınır. Kurumlaşmamış şirketler bu vergiye tabi değildir. Kurumlaşmış ve kurumlaşmamış şirketler arasındaki en önemli ayırım, kurumlaşmış şirket hissedarlarının sahip oldukları sınırlı sorumluluktur. Diğer bir deyişle, hissedarlar alacaklılar karşısında sadece kuruma yatırdıkları sermaye ile sorumludurlar. Kurumlaşmamış şirketlerde ise, hissedarlar alacaklılara karşı tüm mal varlıklarıyla sorumludurlar. Üstelik kurumlaşmış şirketler, kurumlaşmamış şirketlerden farklı olarak, bazı finansman olanaklarına da sahiptirler. Kurumlar hisse senedi ve tahvil ihraç ederek sermaye piyasasından finansman olanakları sağlayabilirler. Gelir vergisinden ayrı bir kurumlar vergisini savunan ayrı varlık yaklaşımına göre, kurumlar vergisinin en önemli varlık nedenlerinden biri, kurumların sahip oldukları bu ayrıcalıklardır. Dolayısıyla kurumlar vergisi, kurumların sahip oldukları bu ayrıcalıkların bir bedeli olarak alınmaktadır.

Ayrı bir kurumlar vergisinin aleyhinde olan birleştirici görüşe göre, alınmasında kullanılan yöntem ne olursa olsun, sonunda bütün vergiler gerçek kişiler tarafından ödenir. Bu nedenle gelir vergisinden ayrı bir kurumlar vergisinin alınmasına gerek yoktur. Eğer gelir vergisinden ayrı bir kurumlar vergisi uygulanırsa çift vergileme sorunu ortaya çıkar; kurum kazançları önce kurumlar vergisiyle, sonra da hissedarlara dağıtıldığında şahsi gelir vergisiyle ol-

mak üzere iki kere vergilendirilmiş olur. Bu sorun ortaklık, mahsup ve temettü indirim sistemleri kullanılarak, gelir vergisinin kurumlar vergisiyle birleştirilmesi sonucu çözülebilir.

Kurumlar vergisiyle ilgili yoğun tartışmaların bir kısmı da yansıma üzerinedir. Kurumlar vergisinin yansıması arz, talep esnekliklerinden ve piyasa koşullarından bağımsız düşünülemez. Bu koşullara bağlı olarak, kurumlar vergisi yüksek fiyatlar yoluyla tüketicilere, yani ileriye ve/veya düşük ücretler yoluyla çalışanlara, yani geriye yansıtılabilir. Yapılan her ilave masraf verginin matrahını küçülttüğünden, gereksiz ve lüks harcamalar yoluyla vergi devlete de yansıtılabilir. Ayrıca, uzun dönemde sermaye geliri üzerindeki vergi yükü kurumlaşmış ve kurumlaşmamış kesimdeki yatırımcılar tarafından paylaşılmak yoluyla karlara da yansıtılabilir.

Kurumlar vergisi bir maliyet unsuru olarak kabul edildiğinden, kurumun maliyetlerini, tasarruflarını, yatırımlarını ve hatta yatırımların finansman şeklini etkiler. Kurumlar vergisi, vergi sonrası net getiri oranını azalttığından, yatırım kararlarını olumsuz yönde etkiler. Verginin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletmek veya gidermek amacıyla bazı özendirici önlemler uygulanabilir. Bu önlemlerin en etkin olanları hızlandırılmış amortisman ve yatırım indirimidir.

Kurumlar vergisinin kurumlaşma üzerine etkileri bir diğer tartışma konusudur. Yapılan araştırmalar kurumlar vergisinin şirketlerin kurum hukuki statüsünü seçmelerinin önünde bir engel olmadığını göstermiştir. Kurum olmanın avantajları, kurumlar vergisinden dolayı katlanılan maliyeti aştığı sürece, kurumlaşma sürecinin olumsuz etkilenmesi beklenemez.

Kurumlar vergisinin teorik yapısı üzerindeki tartışmalar bu gün de devam etmektedir. Tartışmalı yapısına rağmen, kurumlar vergisi, birçok ülkenin vergi sisteminde varlığını sürdürmektedir. Bu vergi sadece ilk olarak uygulanmaya başlandığı gelişmiş ülkelerde değil, gelişmekte olan ülkelerde de yaygın olarak kullanılmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler kendi içlerinde homojen bir yapıya sahip olmamakla beraber, ortak bazı özelliklere sahiptirler. Bu ülkelerde sermaye ve uzmanlaşmış emek kıt olan faktörlerdir. Dolayısıyla, üretim faktörleri arasında bir dengesizlik söz konusudur. Bu durum iktisadi kaynakların akışkanlığını sınırlar. Üstelik, bu ülkelerde örgütlenmiş ve bütünleşmiş kredi ve sermaye piyasalarının olmayışı veya etkin çalışmayışı da kaynakların akışkanlığını sınırlar. Tüm bu nedenlerden dolayı optimum kaynak dağılımı sağlanamaz. Piyasa başarısızlığı olarak da adlandırılan bu durumun bir diğer nedeni de dışsallıklardır. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin içinde bulunduğu iktisadi yapı piyasa başarısızlığına yol açmaktadır. O halde bu ülkelerde piyasa mekanizması kendi haline bırakıldığında gelişme süreci yavaşlar veya kesintiye uğrar. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerde devlet müdahalesi bir zorunluluk olmaktadır. Devletin elinde etkin müdahale araçları vardır; kamu ekonomisi değişkenleri, yani kamu gelirleri ve harcamaları en etkin müdahale araçlarıdır. Siyasi ve idari kararlarla belirlenen bu değişkenler, iktisat politikasının amaçlarına uygun bir şekilde kullanılabilirler. Etkin müdahale araçlarından biri olan kamu gelirlerinin önemli bir bölümünü dolaylı ve dolaysız vergiler oluşturur. Kurumlar vergisi dolaysız vergilerden biridir. Çalışmanın konusunu da bu verginin gelişmekte olan ülkelerdeki uygulama biçimleri, bütçe gelirlerindeki yeri ve iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içindeki önemi oluşturmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin kurumlar vergisi uygulamalarına bakıldığında, dağıtılmayan karlar, küçük ölçekli ve halka açık kurumlar lehine bir ayrımcılık olduğu görülür. Eğer kurumlar vergisi artan oranlı bir yapıda uygulanıyorsa ki gelişmekte olan ülkelerin çoğu için bu doğrudur, hem küçük ölçekli kurumlar lehine bir ayrımcılık söz konusu olur, hem de kurumlar ve diğer işletme türleri arasındaki kurumlar aleyhine olan ayrımcılık ortadan kalkar. Uygulamada tartışılan bir diğer konu da yabancı hissedarların kar paylarının vergilendirilme şeklidir. Yabancı hissedarların kar payları ev sahibi ülkenin şahsi gelir vergisi kapsamına girmediğinden, ayrı varlık yaklaşımını uygulayan ülkelerde yabancılar lehine bir ayrımcılık ortaya çıkar. Yerli hissedarların aleyhine olan bu durumu ortadan kaldırmak için, genellikle, ev sahibi ülkeler yabancıların kar paylarını stopaj yöntemiyle vergilendirirler. Birleştirici vergi yaklaşımını benimseyen ülkelerde ise, kullanılan yöntemeye göre, uygulama farklılaşmaktadır.

Uygulama biçimleri farklılaşsa da, kurumlar vergisi gelişmekte olan ülkelerin çoğunda vergi sisteminin vazgeçilmez bir unsurudur. Aslında bu ülkelerin bütçelerindeki en önemli gelir kaynağı dolaylı vergilerdir. Dolaysız vergiler birinci derecede önemli bir gelir kaynağı değildir, ancak dolaysız vergilerin iç yapısına bakıldığında şaşırtıcı bir sonuçla karşılaşılır. Bu ülkelerde kurumlar vergisi şahsi gelir vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağıdır. Bunun en önemli nedeni şahsi gelir vergisine kıyasla kurumlar vergisini toplamanın kolay olmasıdır. Kurumlar hesaplarını düzenli bir şekilde tuttuklarından, daha iyi izlenebilmekte ve bu nedenle vergi yükümlülüklerinden kaçmaları daha zor olmaktadır. Üstelik şahıslara kıyasla kurumların hareketliliği çok daha sınırlıdır. Tüm bunlara vergi dairelerinin idari ve teknik yetersizlikleri, sağlıklı ve güvenilir bir muhasebe sisteminin olmaması ve okuma-yazma oranının düşük olması da eklenince şahsi gelir vergisinin toplanması

güçleşmektedir. Dolayısıyla, bu ülkelerde kurumlar vergisi şahsi gelir vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağı olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde önemli bir gelir kaynağı olan kurumlar vergisi kar üzerinden alınan bir vergi olarak, milli gelire büyük ölçüde bağlıdır, diğer bir deyişle gelir esnekliği yüksektir. Eğer vergi artan oranlı bir yapıda uygulanıyorsa, matrahtaki artış da artan oranlı bir şekilde kavranacaktır. Bu durumda, kurumlar vergisi yoluyla kurum gelirlerinin önemli bir bölümü devlete aktarılmış olur. Eğer devlet bu geliri sermaye malları üretimine ağırlık veren kamu yatırımlarının gerçekleştirilmesi amacıyla kullanırsa, gelişme süreci de hızlanır. Bu durumda vergi kalkınma amacına uygun olarak kullanılmıştır. Ancak bu vergi özel sektörün yatırımlarını olumsuz etkilemeksizin ve kalkınma amacına ters düşmeksizin de uygulanabilir. Eğer kurumlar vergisi özendirici ve yönlendirici önlemlerle birlikte uygulanırsa, özel sektör aracılığıyla kullanılan bir kalkınma aracı da olabilir. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içinde kurumlar vergisinin çok önemli bir yeri olduğu söylenebilir.

## GİRİŞ

Kurumlar vergisi 19. yüzyılın sonlarında ve ilk olarak gelişmiş ülkelerde uygulanmaya başlamış olmasına rağmen, kurumlaşma sürecine girmiş gelişmekte olan ülkelerin de vergi sistemlerine girerek, çok hızlı bir gelişme göstermiştir.

Çok çeşitli ülkelerin vergi sistemlerinde yer almasına rağmen, kurumlar vergisi üzerindeki tartışmalar sonuçlanmış değildir. Kurumlar vergisi, kurumların toplam net kazançları üzerinden alınan bir vergidir. Bu vergi kurum kazançları üzerinden ödendikten sonra, dağıtılan karlar bu kez, gerçek kişilerin gelirleri olarak şahsi gelir vergisi kapsamında yeniden vergilendirilir. Bu niteliği ile kurumlar vergisinin, geliri çift vergilendirdiği iddiası ileri sürülerek verginin kapsamı tartışılmaktadır. Bir diğer tartışma konusu da yansımaya ilgilidir. Yapılan ampirik araştırmaların bir kısmı, verginin yansıdığını ileri sürerken, bir kısmı da verginin hiç yansımadığını iddia etmektedir. Dolayısıyla, kurumlar vergisinin teorik esası ve ekonomik yönü üzerindeki tartışmalar bu gün de devam etmektedir.

Bütün bu tartışmalara rağmen, kurumlar vergisi uygulamaya konulduğu ülkelerin vergi sistemi içinde önemli bir yer almıştır. Gelişmekte olan ülkelerin vergi sistemlerinde de kurumlar vergisi önemli bir yer almaktadır. Bu ülkelerin iktisadi ve sosyal yapılarının farklı olması, verginin uygulanış biçimini de etkilemiştir. Diğer bir deyişle, kurumlar vergisinin bu ülkelerdeki uygulaması, ülkenin ihtiyaçları doğrultusunda şekillenmiştir. Çalışmanın konusunu da kurumlar vergisinin gelişmekte olan ülkelerdeki uygulama biçimleri, bütçe

gelirlerindeki yeri ve iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içindeki önemi oluşturmaktadır.

Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde kurumlar vergisinin teorik yapısı incelenecektir. İlk olarak ayrı bir kurumlar vergisinin varlık nedenleri, verginin konusu, matrahı ve oransal yapısı sonra da verginin konusunu tartışmalı hale getiren çift vergileme ve yansıma konusu incelenecektir. Bu bölümde son olarak kurumlar vergisinin iktisadi etkileri üzerinde durulacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise, ilk olarak gelişmekte olan ülkelerin iktisadi yapıları ve bu ülkelerde kurumlar vergisi politikasını etkileyen faktörler, daha sonra da bu ülkelerdeki kurumlar vergisi uygulamaları ve bu verginin bütçe gelirlerindeki yeri incelenecektir. Son olarak da kurumlar vergisinin iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içindeki yeri ve önemi incelenecektir.

## BÖLÜM I

### KURUMLAR VERGİSİNİN TEORİK YAPISI

Kurumlar vergisi 19. yüzyılın sonlarında sanayileşmiş ülkelerde başlayan kurumlaşma süreci ile gündeme gelmiş olmasına rağmen, çok hızlı bir gelişme göstermiş ve çeşitli ülkelerin vergi sistemlerine girmiştir.

Kurumlar vergisi, iktisadi faaliyetleri sonucu kar elde eden kurumların, toplam net kazançları üzerinden alınan ve gelir vergisini tamamlayıcı nitelikte dolaysız bir genel vergidir.<sup>1</sup> Kurumlar vergisi sadece kurumlaşmış bir işletmeden alınabilir. Kurumlaşmış bir işletmeyle, kurumlaşmamış bir işletme arasındaki temel fark, yatırımcıların kurumun borçları dolayısıyla yüklendikleri sorumluluktur. Kurum hissedarlarının sorumluluğu sınırlıdır, diğer bir deyişle kurumun yatırımcıları sadece kuruma yatırmış oldukları paraya eşit olarak kurumun borçlarından sorumludurlar.<sup>2</sup> Dolayısıyla verginin uygulandığı kurumlar ortaklarından bağımsız olarak ele alınan, diğer bir deyişle tüzel kişiliğe sahip olan sermaye şirketleridir. Örneğin, anonim şirket ve limited şirket statüsündeki şirketler tüzel kişiliğe sahip olan sermaye şirketleridir ve kurumlar vergisine tabidirler. Oysa, sahipleri veya ortakları alacaklılara karşı sadece işletmeye yatırdıkları sermaye ile değil de, tüm mal varlıklarıyla sorumlu olan şahıs şirketleri ve ortaklıklar kurumlar vergisine tabi değildirler.<sup>3</sup> İşte kurumlar vergisi üzerindeki tartışmanın odak noktasını da bu ayırım oluşturur.

---

<sup>1</sup> Salih Turhan, Vergi Teorisi ve Politikası, 5. B., İstanbul, Filiz Kitabevi, 1993, s. 133.

<sup>2</sup> Joseph E. Stiglitz, Kamu Kesimi Ekonomisi, çev. Ömer Faruk Batırel, 2. B., İstanbul, Marmara Üniversitesi, 1994, s. 694.

<sup>3</sup> Arif Nemli, Kamu Maliyesine Giriş, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1984, s. 148.

Birleştirici (entegrasyonist) görüşe göre, vergilerin alınmasında kullanılan yöntem ne olursa olsun, sonunda bütün vergiler gerçek kişilere yüklenir ve vergilemede adalet ilkesi sadece bunlar açısından gerçekleştirilebilir.<sup>4</sup> Dolayısıyla, gelir vergisinden ayrı bir kurumlar vergisinin alınmasına gerek yoktur; çünkü kurumların kazançları ortaklarına aittir ve ortaklar paylarına düşen bu kazançlar dolayısıyla gelir vergisi ile yükümlü kılınmaktadırlar. Yine bu teoriye göre, gelir kavramı geniş kapsamlı bir çerçevede içinde ele alınmalı ve kaynağından bağımsız bir bütün olarak vergilendirilmelidir. Bu yapılmadığı takdirde gelir vergisinden ayrı bir kurumlar vergisinin konması çift vergilemeye yol açacaktır.<sup>5</sup> Kurum karları ilk olarak kurum düzeyinde kurumlar vergisi ile, sonra da karlar hissedarlara dağıtıldığında şahıslar düzeyinde şahsi gelir vergisi ile iki kere vergilendirilmiş olacaktır. Çift vergilemenin vergi adaleti ilkesine de ters düştüğünü savunan birleştirici görüş sahipleri, ayrı bir kurumlar vergisinin olmadığı, kurumlardan elde edilen tüm kazançların tek bir gelir vergisiyle vergilendirildiği bir sistem önermektedirler.<sup>6</sup> Uygulamaya baktığımızda ise, kurumlar vergisinin çeşitli ülkelerin vergi sistemleri içindeki öneminin sadece mutlak olarak değil, nispi olarak da artması ve özellikle toplam yatırım ve tasarruf hacmi üzerindeki etkileri nedeniyle de vergi politikasının dikkatini üzerine çekmesi, kurumlar vergisinin varlığını haklı kılan nedenlerin saptanması zorunluğunu ortaya koymuştur.

---

<sup>4</sup> Richard A. Musgrave, Peggy B. Musgrave, Public Finance in Theory and Practice, 5. B., Singapore, McGraw-Hill, 1989, s. 372.

<sup>5</sup> Turhan, s. 135.

<sup>6</sup> Ibid., s. 135.

## 1.1. KURUMLAR VERGİSİNİN VARLIĞINI HAKLI KILAN NEDENLER

Ayrı bir kurumlar vergisinin gerekliliğini ileri sürenler, bu verginin varlığını haklı kılan teorileri de geliştirmişlerdir. Çeşitli ülkelerin vergi sistemlerinde yer alan kurumlar vergisi böylesi bir çabanın haklılığını kanıtlamaktadır. Kurumlar vergisinin varlığını haklı kılan nedenler aşağıda daha ayrıntılı olarak incelenecek olan imtiyaz bedeli, gayri şahsi ödeme gücü, hizmet ve sosyal maliyetler bedeli, sosyal denetleme aracı, gelir vergisini tamamlama aracı, ayırma ve uygun gelir kaynağı olma teorileri ile açıklanmaktadır.

### 1.1.1. İmtiyaz Bedeli Teorisi

Bu teoriye göre, bir ortaklığın kurum hukuki statüsüne bürünmesi, kanunların tanıdığı ve koruduğu bazı ayrıcalıklardan yararlanmaya hak kazanması demektir. Kurumlar vergisi sadece kurum statüsüne girmekle kazanılan bu ayrıcalıkların bir bedeli olarak alınmaktadır.<sup>7</sup> Her şeyden önce, kurum ortaklarının sorumluluğunun işe koydukları sermaye ile sınırlı olması, girişimcilerin servetlerini tehlikeye sokmaksızın rizikosu yüksek yatırımlara cesaret etmelerini sağlamaktadır. İkinci olarak, sermaye şirketleri hisse senedi ve tahvil ihraç ederek sermaye piyasasından finansman olanakları sağlayabilmekte ve böylece diğer hukuki işletme şekillerine kıyasla geniş büyüme ve gelişme imkanlarına sahip olmaktadır. İşte kurumlar vergisi, sadece kurum hukuki statüsünde olan işletmelere tanınan bu ayrıcalıkların bir karşılığı olarak alınmaktadır. Ayrıca, sermaye şirketleri ile rekabet halinde olan şahıs şirketleri veya ortaklıklar aleyhine bozulan dengenin ayrı bir kurumlar vergisi ile kurulması, vergilemede rekabet tarafsızlığı ilkesinin de doğal bir sonucudur.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Selçuk Abaç, Kurumlar Vergisi Üzerine Bir İnceleme, İstanbul, Tifset, 1974, s. 7.

<sup>8</sup> Turhan, s. 136.

### 1.1.2. Gayri Şahsi Ödeme Gücü Teorisi

Ayrı bir kurumlar vergisini savunan ayrı varlık yaklaşımına göre, kurumlar kendilerini oluşturan bireylerin iktisadi güçlerinden ayrı, bağımsız bir varlığı olan ve gerek iktisadi, gerekse toplumsal iradenin oluşmasında büyük bir etken olan tüzel kişilerdir.<sup>9</sup> Hukuki statülerinin yanı sıra, hissedarlardan ayrı, profesyonel yöneticiler tarafından yönetilen ve piyasadan mali kaynaklar sağlama bakımından geniş olanaklara sahip olan kurumların kendilerini oluşturan hissedarların iktisadi güçlerinden ayrı ve onların toplamından üstün, ayrı bir vergi ödeme gücü vardır. O halde, bu ayrı ödeme gücünün ayrı ve bağımsız bir vergiye tabi kılınması vergileme adaletine uygun düşmektedir. Bu arada, kazançların dağıtılmış ya da dağıtılmamış olmasının da hiçbir önemi yoktur; kaldı ki kurum kazançlarının dağıtılmasında hissedarların etkisi çok azdır; bu konuda genellikle şirketlerin yönetim kurulları karar verir. Eğer bu karar kazançların büyük bir kısmının dağıtılmayarak firmada tutulması şeklinde olursa, hissedarlar düzeyinde vergilendirme olanağı ortadan kalkar.<sup>10</sup> Dağıtılmayarak ihtiyatlara ayrılan kazançlar ise, ayrı bir kurumlar vergisinin varlığının haklılığını daha da artırır.

### 1.1.3. Hizmet ve Sosyal Maliyetler Bedeli Teorisi

Devletin maliyetleri düşürerek, pazarı genişleterek, finansal işlemleri kolaylaştırarak ve diğer bazı hizmetler sunarak kurumlara fayda sağladığı ve bu faydanın karşılığında, diğer bir deyişle sunulan hizmetlerin bir bedeli olarak ayrı bir kurumlar vergisinin alındığı ileri sürülmektedir. Ancak devlet bu hizmetleri yalnızca kurumlara değil, örgütlenmeleri farklı diğer işletmelere de sunar.<sup>11</sup> Bu nedenle kurumlar vergisinin varlığını açıklamada bu teori yeter-

<sup>9</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 373.

<sup>10</sup> Turhan, s. 136.

<sup>11</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 373.

sizdir. Yine bu teoriye göre, sınıai ve ticari faaliyetler sonucu iş kazaları, gürültü, hava ve su kirliliği şeklinde ortaya çıkan sosyal ve çevresel kayıplar, diğer bir deyişle dışsal maliyetlerin tazmini için kurumlardan ayrı bir vergi alınmalıdır. Ancak bu da ayrı bir kurumlar vergisini açıklamada yetersiz bir tezdır, çünkü sosyal ve çevresel kayıplara sadece kurumlar değil, örgütlenmeleri farklı diğer işletme türleri de yol açabilir. Sonuç olarak, devletin hizmetlerinden yararlanan ve sosyal kayıplara neden olan tüm işletmelerin bu vergiye tabi olmaması bu teoriyi kurumlar vergisinin varlığını açıklamada yetersiz kılmaktadır.<sup>12</sup>

#### 1.1.4. Sosyal Denetleme Aracı Teorisi

Çağımızda kurumların çok geniş finansman olanaklarına sahip olmaları ve sınırsız büyüme ve güç sahibi olma eğilimi göstermeleri, bunların topluma bazı maliyetler yükleyeceği düşüncesini doğurmuştur. Günümüzde dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının hemen hemen tamamına yakın bölümünün büyük sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgileri ile donanmış dev üretim ve satış hacmine sahip çok-uluslu şirketler tarafından yapıyor olması da bu düşünceyi destekler niteliktedir. Çok-uluslu şirketlerin genellikle monopolcü ve oligopolcü durumunda bulunmaları bu şirketlerin iktisadi ve siyasi güçlerini daha da artırır.<sup>13</sup> Dolayısıyla, kurumları kontrol etmede bir araç olarak düşünülen kurumlar vergisi ile kurumların büyümesi, monopolleşmesi ve aşırı sermaye birikimi sonucu iktisadi olarak güçlenmesi engellenmek istenmiştir. Ancak, bu teori toplumsal maliyeti olmayan şirketlerin de kurumlar vergisinin mükellefi durumunda olduğunu açıklayamayarak yetersiz kalmaktadır.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Abaç, s. 8.

<sup>13</sup> Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, 6. B., İstanbul, İstanbul Matbaası, 1988, s. 535-537 ve Joel Slemrod, "A North - South Model of Taxation and Capital Flows", Public Finance, Vol.48(3), (1993), s.431-445.

<sup>14</sup> Abaç, s. 8.

### 1.1.5. Gelir Vergisini Tamamlama Aracı Teorisi

Sermaye şirketlerinde dağıtılmayan karlar gelir vergisinin konusuna girmediği gibi, firmada biriken ihtiyatların hissedarların hisse senetlerinin değerini yükseltmesi sonucunda, bunların satışı ile elde edilen sermaye kazancının da vergiye tabi olmaması ayrı bir kurumlar vergisinin alınmasını haklı kılmaktadır.<sup>15</sup>

### 1.1.6. Ayırma Teorisi

Bu teori kurumlardan elde edilen gelirlerin toplumun değer yargılarına daha az hak edilmiş sayıldığı iddiasından hareketle, sermaye gelirlerinin emek gelirlerinden daha yüksek vergilendirilmesi gerektiğini ileri sürer ve kurumlar vergisinin varlık nedenini bu şekilde açıklar. Bu teoriye göre, kurumlar vergisi kurumdan sermaye geliri alanlar üzerinden alınan bir kesinti vergisi gibi görülebilir. Ancak bu görüşü haklı görmek mümkün değildir; çünkü sermaye gelirlerinin hepsi sermaye şirketlerinden gelmediği gibi, kurumlar vergisi de sadece sermaye gelirleri üzerinden alınan bir vergi değildir.<sup>16</sup> Eğer, kurum tahvil arz ederek firmaya fon sağlıyorsa, tahvil sahiplerine ödediği faizi gider olarak kaydedecek, yani kurumlar vergisinin matrahından indirecektir. Bu durumda faiz bir sermaye geliri olmasına rağmen kurumlar vergisine tabi olmamıştır. O halde kurumlar vergisi bütün sermaye gelirlerini vergilendirmemektedir. Ayrıca, eğer kurumlar vergisi fiyatlar yoluyla ileriye, yani tüketicilere veya geriye, yani ücretler yoluyla emeğe yansıtılıyorsa yine bu verginin sadece sermaye gelirleri üzerinden alınan bir vergi olmadığı rahatlıkla söylenebilir. İlerde daha ayrıntılı olarak incelenecek olan yansıma

---

<sup>15</sup> Ibid., s. 9.

<sup>16</sup> Ibid., s. 9 ve Stiglitz, s. 724-725.

konusu , ayırma teorisinin, kurumlar vergisinin varlığını açıklamada yetersizliğini ortaya koyar.

### 1.1.7. Uygun Gelir Kaynağı Olma Teorisi

Ayrı bir kurumlar vergisinin varlığını haklı kılan nedenler arasında, hiç şüphesiz, devletin en az direnmeyle, en fazla ve yaygın bir şekilde gelir sağlama isteği vardır.<sup>17</sup> Devlet kendisine gerekli olan geliri, en elverişli yollar-  
dan, en az siyasi tepkiyle karşılanan vergi türlerini seçerek elde eder. Hisse senedi sahiplerinin, genellikle, bir toplumun yüksek gelir gruplarını temsil ettiği varsayımı altında kurumlar vergisinin kolaylıkla sağlanan bir gelir kaynağı olduğu ileri sürülerek kurumlar vergisi haklı gösterilmek istenmiştir.<sup>18</sup> Stiglitz ise, politikacıların bu vergiyi, kimin ödediği kesin olarak açık olmadığı için sevindiklerini ileri sürüyor. Ona göre, çoğu mükellef kurumlar vergisi ile gelirlerinin ne kadar azaldığını hiç bilmez.<sup>19</sup> Diğer bir deyişle, vergi yükünü kimin taşıdığını belirlemede karşılaşılan güçlük, bu vergiye karşı siyasi tepkiyi ve direnmeyi en aza indirir. Bu bağlamda kurumlar vergisi devlet için uygun bir gelir kaynağıdır. Buraya kadar, ayrı bir kurumlar vergisinin varlığını haklı kılan nedenlerden söz edilmiştir. Şimdi ise, kurumlar vergisinin konusu, matrahı ve oranı incelenecektir.

## 1.2. KURUMLAR VERGİSİNİN KONUSU, MATRAHI VE ORANI

Kurumlar vergisinin konusu, belli bir dönemde elde edilen kurum gelirleridir. Ancak, sermaye şirketlerinin dışında kalan bir takım kurumların kazançları da bu vergiye tabi tutulabilir ki, bunlar kar dağıtmayan kurumlardır.

---

<sup>17</sup> Turhan, s. 137.

<sup>18</sup> Abaç, s. 9.

<sup>19</sup> Stiglitz, s. 724.

Bunun nedeni, rekabet şartlarının bazı kurumların lehine, bazılarının aleyhine bozulmamasını sağlayarak, vergilemede rekabet eşitliği ilkesinin gereğini yerine getirmektir.<sup>20</sup> Cosciani'nin ayırımına göre, kurumlar vergisinin matrahı şu kategorilerden biri esas alınarak veya birkaçının çeşitli şekillerde bileşimine dayanılarak hesaplanır; a) şirketin mal varlığı b) toplam net kar c) ihtiyat olarak ayrılan kar d) aşırı kar.<sup>21</sup> Bu günkü kanunlarda daha çok şirketin toplam net karına bakılmaktadır. Bu durumda toplam net kar nasıl bulunur? Vergilendirilebilir kurum geliri, bu gelirin elde edilmesi için yapılan giderlerin gayri safi gelirden indirilmesi ile bulunur; ücretler, maaşlar, yöneticilerin ücretleri, kiralar, patent ücretleri, kullanılan araç, gereçlerin maliyetleri, tahsili mümkün olmayan alacaklar, beklenmedik zararlar, vergiler, reklam harcamaları, faiz ödemeleri ve sabit sermayenin aşınma maliyetleri kurum gelirinin elde edilmesi için yapılan giderlerdendir. Hissedarlara ödenen kar payları ise gider değildir.<sup>22</sup> Yardım kuruluşlarına yapılan bağışlar ve eğlence için yapılan harcamalar da matrahtan indirilirler, ancak bu üzerinde çok tartışılan bir konudur.<sup>23</sup>

Kurumlar vergisi genellikle tek oranlı bir vergidir; işletmenin karı ne olursa olsun oran değişmez.<sup>24</sup> Gelişmiş ülkelerin çoğunda tek oranlı tarifeler uygulanmakla birlikte, vergi oranını karlılık derecesine göre farklılaştırarak, kurumlar vergisinde artan oranlılığı gerçekleştiren ülkeler de vardır.<sup>25</sup> Örneğin 1986'da yapılan vergi reformuna göre, A.B.D'de 50.000. dolara kadar olan gelirler %15 oranında, sonra gelen 25.000. dolarlık gelir %25 oranında ve

<sup>20</sup> Kenan Bulutoğlu, Türk Vergi Sistemi, C. I, İstanbul, 1978, s. 276.

<sup>21</sup> Kenan Bulutoğlu, "Vergiler ve Sermaye Teşekkülü" (Basılmamış doçentlik tezi, İ.Ü. İktisat Fakültesi, 1960), s. 141.

<sup>22</sup> Bernard P. Herber, Modern Public Finance, Illinois, Richard D. Irwin, Inc, 1975, s. 215 ve Stiglitz, s. 694.

<sup>23</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 378.

<sup>24</sup> Nemli, s. 149.

<sup>25</sup> Turhan, s. 137.

bunu aşan gelirler de %34 oranında vergilendirilmektedir.<sup>26</sup> İsviçre'de de kurumlar vergisine artan oranlılığın sokulmasına çalışılmaktadır. Artan oranlı kurumlar vergisini savunanlar ödeme gücüne göre vergilendirme ilkesinin kurumları ve bunların anonim gelirlerini de kapsayabileceği varsayımından hareket etmektedirler. Oysa, birleştirici görüşe göre, kurumların gerçek kişilerin sahip olduğu anlamda bir vergi ödeme gücünden söz edilemez, çünkü vergi sonuçta gerçek kişiler tarafından taşınır. Bu bağlamda kurumların artan oranlı tarifeye göre vergilendirilmesinin, hissedarların artan oranlı bir şekilde vergilendirilmesinin bir aracı olarak yorumlanamayacağı ileri sürülür; çünkü bir kurumun elde ettiği karın büyüklüğü ile hissedarların net gelirleri arasında pozitif bir korelasyon yoktur; kar oranı küçük kurumlar yüksek gelirli vergi yükümlülerinin mülkiyetinde olabileceği gibi, orta gelirli kişiler büyük kurumlar tarafından ödenen kar paylarının büyük bir kısmına da sahip olabilirler. Bu nedenle, artan oranlı bir tarifenin haklılığının, ödeme gücüne göre vergilendirme ilkesi, yani iktidar ilkesi ile değil, belki başka bir gerekçeyle, örneğin büyük şirketleri frenleme ve küçük şirketleri teşvik etme amacı ile savunulabileceği söylenir. Ancak kurum büyüklüğünü sınırlamanın iktisadi etkinlik açısından savunulamayacağından hareketle, bu gerekçeye de sıcak bakılmamıştır, çünkü orta ve büyük ölçekli kurumlar, genellikle, küçük ölçekli kurumlara kıyasla daha etkin çalışmaktadırlar.<sup>27</sup> Kaldı ki, piyasa ekonomisine dayanan bir iktisadi sistemin, karlılık derecesi farklı olan teşebbüsler olmasızın, fonksiyonunu yerine getirmesi düşünülemez; eğer artan oranlı bir vergiyle kurumlar arasındaki karlılık derecesi dengelenirse, zaten pek etkili olmayan piyasa düzenleyicilerinin tamamen işlemez hale gelmesi kaçınılmaz olur. İşte bu nedenle, sisteme uygun bir kurumlar vergisinin tek oranlı olması gerektiği savunulur.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 370.

<sup>27</sup> Ibid., s. 390.

<sup>28</sup> Turhan, s. 138.

### **1.3. KURUMLAR VERGİSİNİ UYGULAMADA KARŞILAŞILAN SORUNLAR**

Kurumlar vergisinin konusu kurum karlarıdır, ancak dağıtılan karların kurumlar vergisinin yanı sıra gelir vergisine de tabi tutulması çift vergileme sorununu ortaya çıkarır. Diğer yanda ise, otofinansman için ayrılan dağıtılmayan karların daha hafif vergilendirilmesi, kurumlar vergisinin gelir vergisiyle birleştirilmesi sorununu ortaya çıkarmaktadır.

#### **1.3.1. Çift Vergileme**

Kurum karlarının bir bölümü olan dağıtılan kazançlar, kurumlar vergisinin yanı sıra, hissedarların vergilendirilebilir gelirlerinin de bir parçası olduğundan, gelir vergisinin de konusudur. Burada söz konusu olan aynı matrahın birden fazla vergilendirilmesidir, diğer bir deyişle çift vergileme durumudur. Çift vergilemeye karşı olanlar, bu yükü özellikle, düşük gelirli temettü sahiplerinin taşıdığını iddia ederler. Diğer yanda ise, bu verginin önemli bir kısmının düşük ücretler yoluyla çalışanlara veya yüksek fiyatlar yoluyla tüketicilere yansıtıldığı için çift vergilemenin abartıldığını düşünenler vardır. Üstelik, kurumlar vergisi yansıtılmasa bile, hissedarların kararlarını vergi sonrası karlarına bakarak aldıkları, yani hisse için ödeyecekleri fiyatı kararlaştırırken kurumlar vergisini de hesaba kattıkları için, kurumlar vergisi oranında bir artış olmadan önce hisse senedi alanlar üzerindeki vergi yükünün sınırlı olacağı iddia edilir.<sup>29</sup> Vergi yükü, vergi ilk konduğu veya oranı artırıldığı zaman hisse senedini elinde bulunduran ortak üzerinde kalır. Bazı iktisatçılar, örneğin Goode, karları önce kurumlar vergisine, daha sonra ortaklar elinde

---

<sup>29</sup> Herber, s. 222.

gelir vergisine tabi tutma yolundaki uygulamayı ekonomide vergi yükü dağılımını daha artan oranlı hale getirdiği için de savunurlar.<sup>30</sup>

Çift vergileme, sermaye şirketlerinin örneğin holdinglerin iştirakleri sonucu da ortaya çıkmaktadır. Kanunlar, mali nitelikteki bu gibi birleşmeleri dikkate almasaydı, yani bir kurumun diğer bir kuruma iştirak etmesi halinde, iştirak eden kurumun kazanç payını hem iştirak edilen kurumda, hem de iştirak eden kurumda vergiye tabi tutmak isteseydi, kurumlar vergisi şirket kazançlarının çift vergilenmesine neden olurdu.<sup>31</sup> İşte, hemen her ülkenin vergi kanunlarında şu veya bu şekilde kabul edilmiş olan iştirak kazançları istisnası kurumlar vergisinde çift vergilemeyi önlemek için konmuştur.

"İştirak kazançları istisnası kabul edilmeseydi, faaliyet konusu işlerde en uygun yatırım tutarına ulaşmış olan bir işletme, yeni faaliyet kollarına da aynı kurum içinde el atmak zorunda kalırdı. Bu ise, etkili bir yönetimin ve faaliyetlerin sonuçlarının ayrı ayrı izlenmesini zorlaştırabilirdi."<sup>32</sup>

"Buna karşılık, iştirak kazançları istisnasının çok önemli bazı sakıncaları vardır; bu istisna sayesinde, kurumlar (özellikle anonim şirketler) başka şirketlerin denetimini katılma (payları alma) yolu ile ele geçirebilmekte, onların karlarını kendi bilançolarına vergisizce aktarabilmektedir. Özellikle, küçük küçük paylar çok sayıda ve dağınık bir ortaklar kütesine dağıtılmışsa, şirketin toplam varlığının küçük bir yüzdesini (mesela %10'dan az) ele geçiren bir başka kurum (veya kişi) yönetime el koyabilir. Bunun sonucu, iş hayatında aşırı

---

<sup>30</sup> Arif Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, İstanbul, Y.Güray Mat., s. 128.

<sup>31</sup> Turhan, s. 139.

<sup>32</sup> Bulutoğlu, Türk Vergi Sistemi, s. 294.

tekelleşme ve çeşitli katılmalarla rekabetin fiilen sona erdirilmesi durumları yaratılabilir."<sup>33</sup>

Ancak, iştirak kazançları istisnası dolayısıyla iş hayatında aşırı tekelleşmenin oluşacağı iddiası oldukça abartılı bir açıklamadır. Böyle bir durum ancak istisna olabilir. Eğer bu doğru olsaydı, tekelleşmeyi önlemenin tek yolu da kurumlar vergisi olurdu. Bu da kurumlar vergisine gereğinden fazla bir işlev yüklemek anlamına gelir, çünkü iktisadi kararlar üzerindeki tek belirleyici kurumlar vergisi değildir.

### **1.3.2. Gelir Vergisi İle Kurumlar Vergisinin Birleştirilmesi**

Dağıtılmayan kurum karlarının, hissedarların gelir vergisine tabi olmaları söz konusu değildir. Kurumlardaki dağıtılmayan karların gelir vergisi dışında kalabilmesi, bazı büyük hissedarları işletmenin kar dağıtım politikasını etkileyerek büyük çapta karın içerde alıkonmasını gerçekleştirmeye yönlendirebilir. Bu durum, gelir vergisinden kaçma amacıyla kullanıldığında, vergi sisteminin artan oranlılık derecesi de olumsuz yönde etkilenir.<sup>34</sup> Bir yandan dağıtılan kazançların kurumlar vergisinin yanı sıra gelir vergisine tabi tutulmasının neden olduğu çift vergileme, diğer yandan da dağıtılmayan kazançların gelir vergisi dışında tutulup, daha hafif vergilendirilmesi kurumlar vergisinin gelir vergisi ile birleştirilmesi sorununu ortaya çıkarmıştır. Bu iki vergi türünün birbiriyle entegre edilmesi konusunda üç yöntem vardır;<sup>35</sup>

---

<sup>33</sup> Ibid., s. 294-295.

<sup>34</sup> Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, s. 129.

<sup>35</sup> Turhan, s. 138.

**a) Ortaklık Yaklaşımı**

"Sermaye şirketleri karlarının iki kez vergilendirilmesine engel olmanın en etkin yolu, kurumu vergi bakımından bir ortaklık gibi ele alan ve kazancın sadece hissedarlar elinde vergilendirilmesini öngören usulün benimsenmesidir. Bu sayede, kurum kazancı üzerinde herhangi bir vergi yükü kalmayacak, kar payları ve dağıtılmayan karlardan ortaklara düşen hisse onlar elinde ve diğer gelirler gibi vergilendirilecektir. Bir kollektif şirkette karlar, dağıtılsın veya dağıtılmasın nasıl ortaklar adına ve onların verecekleri bildirim formlarına göre gelir vergisine tabi oluyorsa, kurum kazançları için de aynı yol izleneceğinden artık çift vergileme söz konusu olmayacaktır. Gelirlerin taşıyacağı vergi yükü işletmenin hukuki şeklinden etkilenmeyeceği gibi, kar dağıtım politikasına da artık vergi kaçırma amacına hizmet edecek şekilde bir yön verilemeyecektir."<sup>36</sup>

Bu yöntem, ortak sayısı az olduğundan, dağıtılmayan karlardan hissedarlara düşen payın hesaplanmasının kolay olduğu aile şirketleri için elverişli olmakla birlikte, hisse senetleri çok sayıda ortak arasında dağılmış büyük sermaye şirketleri için elverişli değildir. Çünkü hisse senetleri geniş bir kitleye yayılmıştır ve bunlar piyasada her an el değiştirebilir. Dolayısıyla, karın hisseler arasında dağıtılması ve hissedarların bundan bilgi sahibi kılınması kolayca gerçekleştirilemeyen ve zaman isteyen bir işlemdir. Karın büyük bir kısmının dağıtılmaması kararı alınmışsa, esas olarak kar dağıtım politikası üzerinde pek etkisi olmayan küçük hissedarlar kendilerine devredilmeyen, kullanma şekli ve yönü üzerinde söz sahibi olmadıkları gelir kısmı üzerinden vergi ödemek zorunda kalırlar. Bu da şirketin hisse senetlerine karşı küçük tasarruf sahiplerinin ilgisini azaltabilir.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, s. 129-130.

<sup>37</sup> Ibid., s 130. ve Musgrave ve Musgrave, s. 376.

### **b) Mahsup Sistemi**

Bu yönteme göre, tüm kazançlar tek bir kurumlar vergisi oranıyla yükümlü kılınmakla beraber, dağıtılan kazançlara isabet eden vergi kısmı, kar payları gelir vergisi matrahına eklenerek, gelir vergisi borcu bulunduğundan sonra, vergi borcuna mahsup edilir.<sup>38</sup> Diğer bir deyişle kar payları üzerindeki kurumlar vergisi gelir vergisi için yapılan bir stopaj niteliğindedir.<sup>39</sup> Mahsup sistemine göre, dağıtılan kazançlar için var olan vergisel farklılık giderilmekle beraber, dağıtılmayan kazançlar bakımından herhangi bir değişiklik söz konusu olmamaktadır.<sup>40</sup>

Bu yöntemin de bazı sakıncaları olduğu gözden kaçmamalıdır. İlk olarak, sermaye şirketleri yoluyla kazanılan gelirlerin, diğer gelirlere nazaran daha ağır bir şekilde vergilendirilmesini önlemek amacıyla bu yönteme başvurulduğuna göre, kurumlar vergisinin hiçbir şekilde yansımadağı varsayılıyor demektir. Uygulamada, vergi kısmen ya da tamamen yansır, hissedarlar yalnızca çift vergilemeden kurtarılmış olmazlar, aynı zamanda gelir vergisi yükünden de uzak tutulmuş olurlar. Bir diğer eleştiri de, kurumlar vergisi sonradan gelir vergisi borcundan mahsup edilse de, var olmaya devam ettiği için, kurumların yatırım kararları ve mali bünyesi üzerindeki olumsuz etkilerinin önlenemeyeceği şeklindedir.<sup>41</sup>

### **c) Temettü İndirim Sistemi**

Çift vergilemeyi önlemeyi amaçlayan bu yöntem, kurumlar vergisinin matrahından dağıtılan kazançları çıkarır ve vergiyi sadece dağıtılmamış

---

<sup>38</sup> Turhan, s. 138-139.

<sup>39</sup> Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, s. 131.

<sup>40</sup> Turhan, s. 139.

<sup>41</sup> Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, s. 131.

kazançlara uygular. Bu yöntem mahsup sisteminin sakıncalarını ortadan kaldırır; vergi pratikte yansıma olanağı bulsa bile, hissedarların haksız bir vergi iadesi elde etmeleri söz konusu olamayacağı gibi, işletmenin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkiler de önem ve ağırlığını kaybeder.<sup>42</sup>

Ancak, bu yöntemin de bazı sakıncaları vardır; dağıtılan karların miktarı arttıkça, kurumlar vergisinin matrahı azalacaktır. Sonuç olarak, küçük ve gelişme çabası içinde bulunan kurumlar otofinansman amacıyla etkin bir şekilde yararlanabilecekleri bir kaynaktan, yani dağıtılmayan karlardan yoksun bırakılmış olacaktırlar. Ayrıca, dağıtılmayan karların gelir vergisinin dışında bırakılması, daha önce de değinildiği gibi, bazı hissedarlarca vergi kaçırma amacına hizmet edecek şekilde kötüye kullanılabilir.<sup>43</sup>

Gerek mahsup sistemi, gerekse temettü indirim sistemi, dağıtılan karlar üzerindeki kurumlar vergisi yükünü kaldırmayı öngörmektedir; dağıtılmayan karlar üzerindeki kurumlar vergisi ise varlığını sürdürecektir.

#### **1.4. KURUMLAR VERGİSİNİN YANSIMASI ve İKTİSADİ ETKİLERİ**

Kurumlar vergisinin yansıması, diğer bir deyişle vergiyi kimin yükleneyeceği ve bu verginin kurumun maliyetlerini, tasarruflarını, yatırım kararlarını ve kurumlaşmayı nasıl etkilediği iktisat yazınında oldukça tartışmalı bir konudur. Bu konu aşağıda incelenecektir.

---

<sup>42</sup> Ibid., s. 132.

<sup>43</sup> Ibid., s. 132-133.

### 1.4.1. Kurumlar Vergisinin Yansması

Yansma, ykumlünün ddediği vergiyi ekonomik ilişkiler iinde bulunduğu diğer birimlere aktarmasıdır. Ykumlü, yansma sayesinde vergiden kısmen veya tamamen kurtulmuş olur.<sup>44</sup> Piyasa yapısı, verginin konusu, maliyet yapısı, talep esnekliği ve verginin uygulandığı alan gibi unsurlar verginin yansmasını etkiler. Üzerinde en çok tartışılan konulardan biri olan yansma olayı karışık bir süreç iinde yer aldığından, değerlendirilmesi güç konuların başında gelir. Kurumlar vergisinin yansması ise çok daha karmaşıktır.<sup>45</sup>

#### a) Kurumlar Vergisinin İleriye Yansıtılması

Neo - klasik mikro iktisat teorisine göre, kar üzerinden alınan vergiler piyasa şeklinden bağımsız olarak yansıtılamaz. Bu teorinin dayandığı en önemli varsayım, girişimcilerin her durumda kar aışından varolan tüm hareket sahasından tam olarak yararlanmalarındır. Kurumlar vergisi bakımından böyle bir kanıtın ileri sürülmesi, özellikle tam rekabet şartlarının varolduğu piyasa şekli iin kolay olmaktadır. Vergi, sadece kar elde eden kurumları ykumlü kıldığı iin kar elde etmeyen marjinal üretici vergilemenin dışında kalmakta, dolayısıyla fiyat artışı iin hiç bir neden görmemektedir. Bu durumda vergilendirilen bir kurum fiyat artışı yoluyla kurumlar vergisini yansıtmaya çalışırsa pazar payını kaybetme tehlikesiyle karı karşıya kalır. Bu nedenle, neo - klasik görüşe göre, tam rekabet şartlarının geçerli olduğu bir piyasada vergiyi yansıtma söz konusu değildir.<sup>46</sup> Piyasada tam rekabet şartları değil

---

<sup>44</sup> Arif Nemli, Kamu Maliyesine Giriş, s. 109.

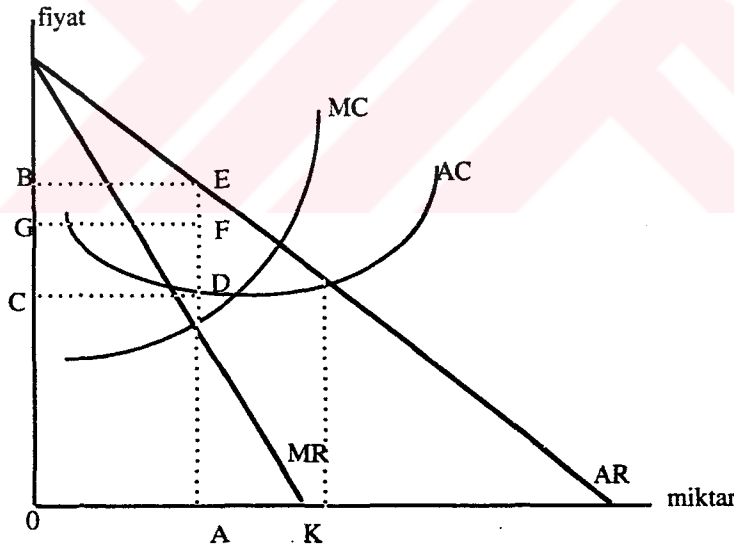
<sup>45</sup> Yenal Öncel, Türkiye'de Kurumlar Vergisinin Kurumlaşma Üzerine Etkileri 1950-1980, İstanbul, Özdem Kardeşler Matbaası, 1981, s. 18.

<sup>46</sup> Turhan, s. 263.

de eksik rekabet şartları geçerli ise verginin yansması bu durumdan nasıl etkilenir?

İlk bakışta, monopol durumunda olan bir firmanın kar üzerine konan vergiyi tam rekabet şartları altında çalışan bir firmadan daha iyi yansıtma olanağına sahip olduğu sanılabilir. Çünkü, tam rekabet şartları altındaki bir firma piyasa fiyatını veri olarak alır, tekelci ise fiyat belirleyicisidir. Oysa, tekelci firma kar maksimizasyonunu vergi öncesinde gerçekleştirmiştir. Bu nedenle tekelci firmaların fiyat arturmaları mümkün olmasına rağmen, seçebilecekleri daha iyi bir fiyat-miktar bileşimi olmadığından denge noktasından uzaklaşmak istemezler. Diğer bir deyişle, tekelci firma mümkün olan en büyük brüt kara sahip olmayı tercih eder. Bu durum şekil 1-1'de gösterilmiştir.

Şekil 1-1



Vergiden önce, kar OA çıktı düzeyinde maksimize edilir ki, bu noktada marjinal gelir marjinal maliyete eşittir. Fiyat OB ve kar da CDEB alanıdır. Kar üzerine üçte bir oranında, yani BG kadar vergi konduğunda, MR ve MC değişmeden kalır, fakat net kar CDFG alanına eşit olur. Görüldüğü gibi, vergi fiyatlara yansıtılmamış, firmanın karı azalmıştır. En azından kısa dönemde ku-

rumlar vergisi tekelci firmanın üzerinde kalmaktadır. Bu uzun dönem için bile geçerli olabilir; eğer vergiden dolayı karı azalan tekelci firma, vergilendirilmemiş kurumlaşmamış sektörde çalışmayı tercih etmiyorsa, karının azalmasına razı olabilir. Çünkü, karşılığında kurum olmanın avantajlarını kullanmaya devam edecektir. Uygulamada, potansiyel piyasa gücünü sonuna kadar kullanmayan tekelci firmalara rastlanabilir. Bu firmalar daha büyük bir miktarda (OK) çıktı üretip, daha düşük bir fiyattan satmayı tercih ederler. Burada pazar payının korunması ve yatırılan sermaye üzerinden ihtiyatlı bir kar oranının elde edilmesi amaçlanmaktadır. Karları üzerine vergi konduğunda ise, tekelci firmanın net kar oranı hedef düzeyin altına düşeceğinden, firma miktarı kısıtlayarak ve fiyatı artırarak monopol sömürsünü gerçekleştirir. Bu sayede, şekil 1-1'deki karı maksimize eden çıktı düzeyi OA'ya yaklaşır ve fiyat artışları yoluyla vergi tüketicilere yansıtılır. Sonuç olarak, monopol güçlerini tam olarak kullanmayan tekelci firmalar, bu güçlerini kullanarak vergiyi ileriye yansıtma olanağına sahiptirler.<sup>47</sup>

Günümüzde ise, ekonomik hayatta ne tam rekabet ne de devamlı tekel durumları söz konusudur; eksik rekabet ve oligopol şartları geçerlidir. Neo - klasik fiyat teorisinde fiyat oluşumunu etkileyen en önemli saik "karın maksimizasyonu" iken, oligopol durumunda fiyat ve miktar geleneksel kar maksimizasyonu yöntemiyle belirlenmezler. Oligopol piyasasında fiyatlar, endüstrideki lider firmalar tarafından belirlenir ve diğer firmalar da pazarlarını kaybetmeyi göze alamadıkları için lider firmayı takip ederler. Çünkü, lider firmayı takip etmeyip üretilen malın fiyatı artırılsa, diğer firmalar fiyat artırımına gitmedikleri takdirde pazarını kaybedebilir veya diğer firmalar fiyat artırımına giderken fiyat artırılmadığında gelir kaybı söz konusu olabilir. Kısacası, oligopol piyasasında rakip firmaların göstereceği tepkinin belirsizliği, firmaların bağımsız hareket etmelerini engellemektedir. Ancak, kurumlar vergisinin diğer

---

<sup>47</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 265-266.

üretim maliyetlerinden farklı olarak, bütün kurumlar için aynı anda söz konusu olması, oligopolcü firmalar için fiyatı hep birlikte artırmanın işareti sayılabilir ve ortak hareket etmelerine olanak sağlar. Bu sayede, fiyatlar artırılarak ileriye yansıtılır.<sup>48</sup>

Ancak, işletmelerin satış hacimlerinin vergi matrahına oranındaki farklar nedeniyle birim başına düşen vergi miktarının farklı olması, yansımanın her firma için aynı kolaylıkta olamayacağını gösterir. Birim başına düşen vergi miktarı hangi işletmede daha az ise, yani işletmenin satış hacmi ve sermayenin devir hızı daha yüksek ise, o işletme daha küçük bir fiyat yükseltmesi ile vergiyi yansıtabilir. Dolayısıyla, birim başına düşen vergi miktarı daha yüksek olan işletmeler aynı oranda bir fiyat yükseltmesiyle vergiyi tüketicilere yansıtamayacaklarından, daha yüksek oranda fiyat artırımına gitmeleri gerekir ki bu durumda rekabet olanaklarının zayıflaması yüzünden pazar paylarını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalırlar. Aynı şekilde, işletmelerin öz kaynak-yabancı kaynak bileşimi de yansıma olayını etkiler. Eğer işletme, finansmanının büyük bir kısmını yabancı kaynaklardan sağlıyorsa, ödünç sermayenin faizi ve kiralanan tesislerin kiralari bir maliyet olarak kurumlar vergisi matrahından düşüldüğünden, satış hacminin vergi matrahına oranı yüksek olacak ve işletme küçük bir fiyat artırımını ile yansımayı gerçekleştirebilecektir. Aksine, finansman kaynaklarının büyük bir kısmının öz sermayeden oluştuğu işletmelerde, öz sermayeye faiz yürütülememesi nedeniyle satış hacminin vergi matrahına oranı küçülmekte ve yansıma güçleşmektedir. Bu yansıma güçlüğünden kaçmak için firmalar uzun vadede, yabancı kaynak lehinde olmak üzere kaynak bileşiminde bir değişikliğe gitme eğilimi göstereceklerdir.<sup>49</sup>

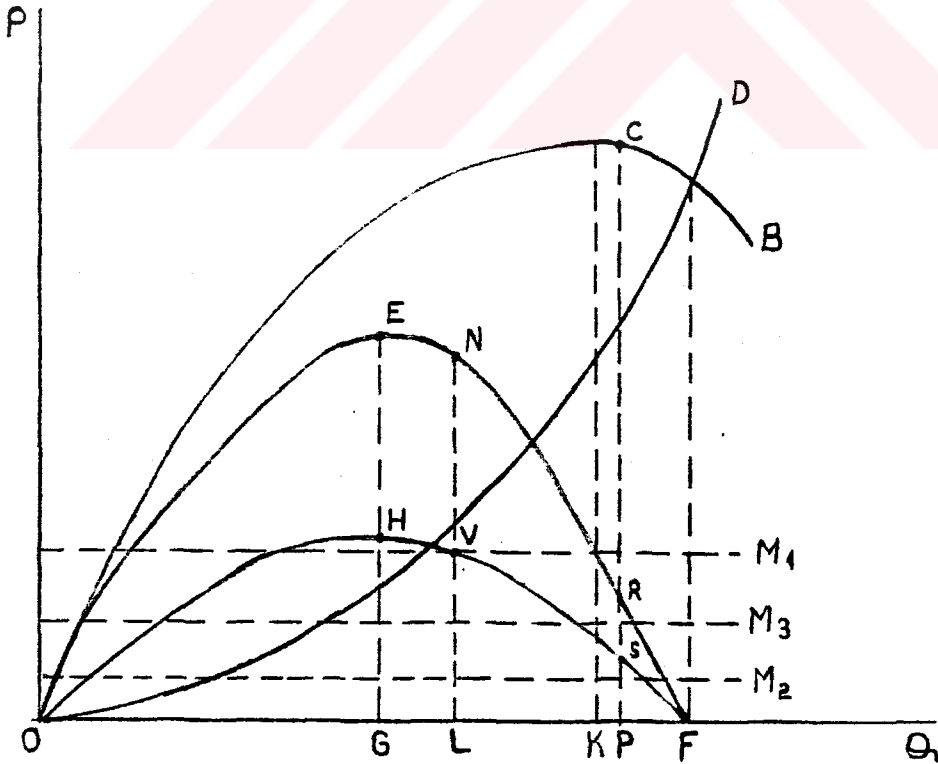
---

<sup>48</sup> Ibid., s. 266.

<sup>49</sup> Abaç, s. 14.

Oligopol piyasasında fiyat ve miktarın geleneksel kar maksimizasyonu yöntemiyle belirlenmediği biraz önce açıklanmıştı. Kar maksimizasyonunun klasik varsayımları birçok eleştiriye maruz kalmıştır, çünkü firmalar kar maksimizasyonu yerine satış maksimizasyonu veya pazar paylarını korumayı amaçlayabilirler. Satış maksimizasyonunda, toplam satışlar fiyatın fonksiyonu olduğu için, kar üzerinden alınan verginin fiyat ve çıktıyı değiştirmedikleri ileri sürülür. Dolayısıyla satışların maksimize edildiği durumda vergi kar üzerinde kalır, yani ileriye yansıtılmaz. Fakat, bir firmanın karı hiç hesaba katmaksızın satışlarını maksimize etmesi pek olası değildir. Satış maksimizasyonu iyi bir hedef olabilir, fakat minimum kar kısıtı tarafından sınırlanmalıdır. Satış maksimizasyonu minimum kar kısıtı ile sınırlandırıldığında yansımaya ilişkin peşin hükümler geçersizleşir. Bu durumu şekil<sup>50</sup> yardımıyla açıklayalım.

Şekil 1-2



<sup>50</sup> Şekil 1-2 Musgrave ve Musgrave'den alınmıştır, s. 267.

Şekil 1-2'deki OCB eğrisi farklı çıktı düzeylerindeki toplam satışları, OD eğrisi toplam maliyeti ve OEF eğrisi de her çıktı düzeyindeki karı gösterir. Kar maksimizasyonu altında, çıktı OG düzeyinde, kar ise GE kadardır. OHF eğrisi kar üzerine %50 oranında bir vergi konulduğunda net karları gösterir. Şekilden de görüldüğü gibi net kar hala OG çıktı düzeyinde maksimize edilmektedir, fakat elde edilen net kar GH kadardır. Vergi öncesi GE kadar olan kar, vergi sonrası GH'ye düşmüştür. Bu durumda vergi ileriye yansıtılmamış, karlardan ödenmiştir. Firma satış maksimizasyonuna gidiyorsa, vergi öncesi çıktı düzeyi kar kısıtına bağlı olur.  $M_1$  ile gösterilen minimum kar kısıtı altında, firma vergi öncesinde OK düzeyinde üretecek, ya da maksimum satış noktası OP'nin altında bir yerde gerçekleştirecektir. Vergi konduğunda çıktı OL'ye düşecektir, çünkü kar kısıtı vardır. Dolayısıyla net kar eski seviyesinde, yani  $M_1$  düzeyinde kalır, brüt kar ise LN'ye yükselir, yani verginin miktarı kadar artar ve vergi tamamen yansıtılır. Minimum kar kısıtının daha aşağıda örneğin  $M_2$ 'de olduğunu varsayalım. Vergi öncesi çıktı düzeyi OP olacaktır. Bu çıktı düzeyinde PR kadar kar elde edilir ki bu kar minimum kar kısıtı  $M_2$ 'den daha yüksektir. Üstelik satış maksimizasyonu vergi konduktan sonra bile gerçekleşmektedir, çünkü vergi sonrası net kar yani PS hala minimum kar kısıtı  $M_2$ 'den yüksektir. Bu durumda çıktı düzeyi OP değişmeden kalır, vergi kardan ödenmiştir ve hiç yansıma olmaz. Kısmi yansıma durumu ise minimum kar kısıtının  $M_3$  olduğu yerde gösterilmiştir. Sonuç olarak, satış maksimizasyonunda, yansımanın derecesi gerçekleştirilmek istenen karın düzeyi, çıktı miktarı, maliyetler ve satışlar arasındaki ilişkiye bağlıdır.<sup>51</sup>

Geleneksel kar maksimizasyonundan farklı bir diğer fiyatlama yöntemi de mark-up olarak adlandırılır. Mark-up fiyatlama teorisine göre önce ortalama üretim maliyetleri hesaplanır sonra bu maliyetlere belli bir kar oranı eklenerek fiyat saptanır. Mark-up fiyatlamada yansıma maliyetlerin nasıl tanım-

<sup>51</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 267-268.

landığına bağlıdır. Eğer vergi bir maliyet unsuru olarak tanımlanırsa yansıma gerçekleşir, firma, karı üzerine konan vergiye doğrudan çıktı düzeyi ile ilgisi olmayan herhangi bir sabit üretim maliyeti gibi davranarak vergi yükünü hesaplar ve bunu diğer sabit ve değişken üretim maliyetlerine ekler. Dolayısıyla, artık firma için eskisinden daha yüksek, yeni bir ortalama maliyet eğrisi söz konusudur. Yeni fiyat da bu yeni ortalama maliyet eğrisine göre belirlenir ve eskisine göre daha yüksektir. Mark-up yöntemiyle kurumlar vergisinin bir kısmı ileriye, yani tüketicilere yansıtılmıştır. Çünkü, tüketiciler eskisine oranla daha yüksek bir fiyattan daha az miktarda mal tüketmektedirler. Verginin tamamının yansiyıp yansımayacağı bir kaç faktöre bağlıdır ki bunlar arasında üretilen malın talep esnekliği ve vergi yükünün tam olarak hesaplanması büyük önem taşır. Üretilen malın talep esnekliği ne kadar küçük olursa, verginin ileriye yansıtılması da o kadar kolay olacaktır. Bu sadece mark-up fiyatlandırma yöntemini kullanan firmalar için değil, farklı fiyatlandırma yöntemlerini kullanan, farklı piyasa koşullarında çalışan firmalar için de geçerlidir. Vergi yükünün tam olarak hesaplanması özellikle mark-up fiyatlandırma yapan firmalar için önemlidir, çünkü vergi yükü yanlış hesaplandığında ortalama maliyetler de yanlış hesaplanacak ve bunlara göre saptanan fiyat da vergi yükünün ya tamamından fazlasını ya da küçük bir kısmını yansıtacaktır.<sup>52</sup>

Buraya kadar kurumlar vergisinin yüksek fiyatlar yoluyla tüketicilere, yani ileriye yansıtılmasının üzerinde duruldu. Yansımanın bu türü, kısa dönem yansıma olarak da adlandırılır. Çünkü, firma kısa dönemde ancak fiyat ve miktarda değişiklik yapabilir. Diğer bir deyişle ileriye yansıma firmanın denge fiyat ve miktarını vergiye bir cevap olarak değiştirebilme yeteneğine bağlıdır.<sup>53</sup> Eğer firma vergiyi ileri yansıtamıyorsa, yani fiyatı artıramıyorsa ne

---

<sup>52</sup> Neil M. Singer, *Public Microeconomics*, 2. B., Canada, Little, Brown and Company, 1976, s. 220-222.

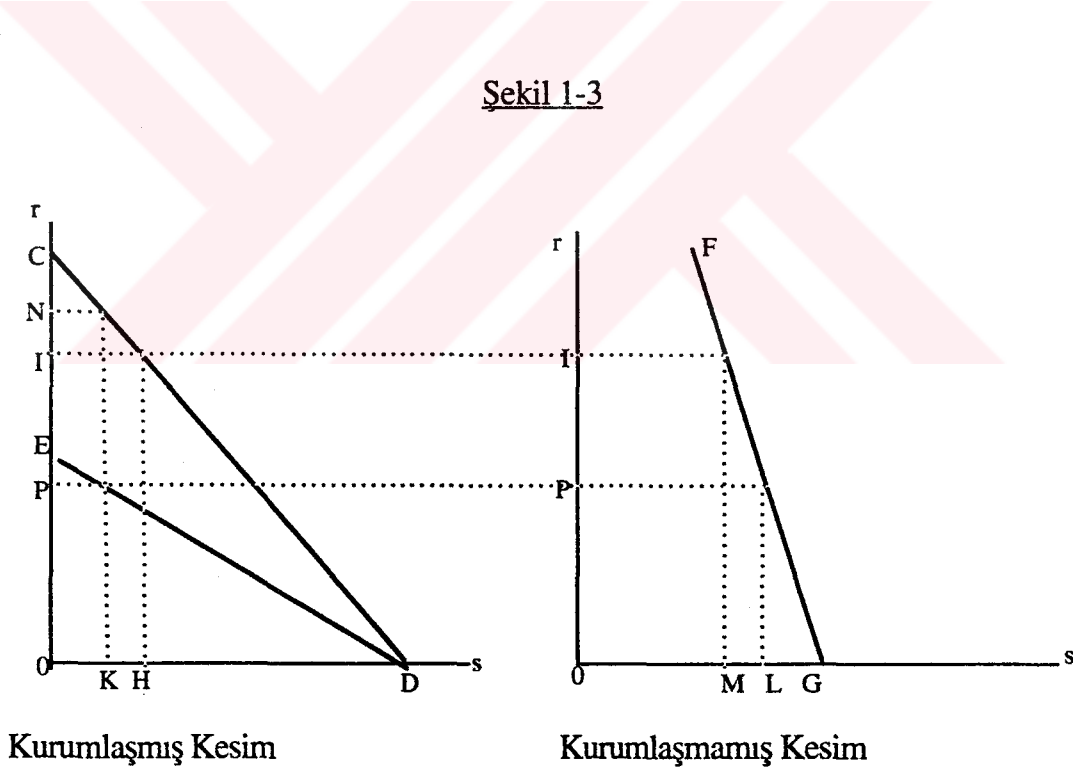
<sup>53</sup> *Ibid.*, s. 222.

olur? Bu konu kurumlar vergisinin karlara, ücretlere ve devlete yansıtılması başlıkları altında incelenecektir.

### **b) Kurumlar Vergisinin Karlara Yansıtılması**

Kurumlar vergisi yalnızca kurumlaşmış firmaların karlarına uygulandığı için kurumlaşmamış firmalara kıyasla kurumların net kazancını azaltır. Bu durum, en azından, kurumsal kesime yatırılan fonların kurum dışına çıkışının güç olduğu kısa dönem için geçerlidir. Uzun dönemde ise kurumlara fon giriş ve çıkışının esneklik kazanma olasılığı yüksektir. Dolayısıyla, kurumlaşmış kesime yatırılan, yani vergilendirilen sermaye geliri uzun dönemde vergilendirilmeyen alana kayar.<sup>54</sup> Bu durum şekil 1-3'te gösterilmiştir.

Şekil 1-3



Şekil 1-3'te kurumlaşmış ve kurumlaşmamış kesimler ayrı ayrı gösterilmiştir. Yatay eksenle gösterilen (s) yatırılan sermayenin miktarını, dikey eksenle gösterilen (r) ise getiri oranını tanımlamaktadır. Kurumlaşmış kesimdeki

<sup>54</sup> Musgrave ve Musgrave, s.260.

CD doğrusu yatırılan sermayenin vergi konmadan önceki marjinal getirisini gösterir. Kurumlaşmamış kesimdeki benzer eğriyi FG temsil eder. Vergiden önce OH kurumlaşmış, OM de kurumlaşmamış kesime yatırılan sermaye miktarlarını gösterir. OH + OM toplam sermaye arzına eşittir. Görüldüğü gibi, her iki kesimde de yatırılan sermayenin getirisi marjda eşitlenmiştir ve bu da OI'ya eşittir. Kurumlaşmış kesimdeki sermaye geliri üzerine  $t$  oranında bir kurumlar vergisi konduğunda bu kesime yatırılan her sermaye biriminin net getirisi  $(1-t)r$ 'ye eşit olur. " $r$ " brüt getiri oranını simgeler. Kurumlaşmış kesime yatırılan sermayenin vergiden sonraki net getirisi ED doğrusu ile gösterilmiştir. Bu durumda net getirisi azalan sermaye geliri kurumlaşmış kesimden net getiri oranının daha yüksek olduğu kurumlaşmamış kesime kayar. Yatırılan sermayenin yeniden dağılımı, kurumlaşmış kesimdeki yatırımlar OK'ya düşünceye kadar sürer. Bu noktada net getiri oranı OP'dir. Kurumlaşmamış kesimdeki yatırımlar ise OL'ye yükselir ve getiri oranı OP'ye düşer. Dolayısıyla her iki kesimdeki yatırımcılar için net getiri oranları eşitlenmiş olur. Ancak vergi öncesinde her iki kesimde OI olan getiri oranı vergi sonrasında daha düşük bir orana, yani OP'ye gerilemiştir. O halde, uzun dönemde, sermaye geliri üzerindeki vergi yükü her iki kesimdeki yatırımcı tarafından paylaşılmaktadır.<sup>55</sup>

### **c) Kurumlar Vergisinin Geriye Yansıtılması**

Kurumlar vergisi yükü, çalışanların ücretleri azaltılarak geriye yansıtılabilir. Ancak ücretler üzerine geriye yansımaya, emek arzı ile talebi arasındaki karşılıklı ilişkiye ve emeğin sendikalaşma derecesine göre mümkün olabilir veya olamaz. Eğer firma emek talebi bakımından tek alıcı durumunda ise, büyük bir pazarlık gücüne sahip olduğu için emeğin fiyatını, emeğin marjinal üretim değerinin altında tutabilir. Aksine firmalar arasında emek talebi yönünden şiddetli bir rekabet varsa, emek sahiplerinin pazarlık gücü yüksek ola-

<sup>55</sup> Musgrave ve Musgrave, s. 260-261, Singer, s. 223 ve Stiglitz, s. 698.

cağından, marjinal üretim değerlerine eşit bir ücret alabilirler. Eğer emek arzı bakımından, emek sahipleri arasında bir rekabet varsa ve emek birimleri uzmanlaşmamış olduklarından kolaylıkla birbirleriyle ikame edilebiliyorsa emek arzı esnekliği çok az demektir. Bu da işlerini kaybetme endişesi taşıyan emek sahiplerinin, marjinal verimliliklerinin çok altında bir ücretle bile çalışmalarına yol açacaktır. Oysa uzmanlaşmış bir emek arzı varsa, emeğin arz esnekliği fazla olacağından ücretler yüksek bir düzeyde tutulacaktır.

O halde, firmaların emek talebi bakımından tek alıcı olmaları veya emek sahiplerinin emek arz esnekliklerinin düşük olması kurumlar vergisinin geriye yansıtılmasını gerçekleştirecek en önemli etkenlerdir. Ancak, günümüzde emeğin örgütlülük derecesi bu etkenlerin tesirini azaltmaktadır. Sendikaların çok güçlü olduğu ülkelerde verginin ücretlilere yansıtılması imkansızlaşmaktadır. Sendikaların güçlü olmadığı ülkelerde kurumlar vergisi daha düşük ücretler halinde kısmen ücretlilere yansıtılabileceği gibi, sendikaların sadece ücretleri belli bir düzeyde tutabildiği fakat emeğin kullanım düzeyi üzerinde söz hakkı olmadığı durumda kurumlar vergisi, azalan verimle çalışan işletmelerde marjinal işçilerin işten çıkarılması ve daha yüksek verimle çalışan diğer işçilerin ücretlerinin yine eski düzeyinde tutulması yoluyla da yansıtılabilir. Ayrıca, sendikalar toplu sözleşmelerle kurumun vergi öncesi net karından bir kısmının işçilere dağıtılmasını sağlamışlarsa, bir kısım vergi yükü işçi gelirlerine yükleniyor demektir.<sup>56</sup>

Bunların yanı sıra ülke ekonomisinin içinde bulunduğu durum da verginin geriye yansıtılmasında etkili olabilir. Örneğin ekonominin işsizlik ve durgunluk dönemlerinde kurumlar vergisinin geriye yansıtılması kolaylaşır.

---

<sup>56</sup> Abaç, s. 21-22 ve Musgrave ve Musgrave, s. 268.

#### **d) Kurumlar Vergisinin Devlete Yansıtılması**

Vergi oranında bir artış olduğunda, firmalar vergi yükünü fiyatları artırarak ileriye ve/veya ücretleri düşürerek geriye yansıtamıyorlarsa, masraf politikasıyla bu vergi yükünü vergiyi koyan devlete yansıtabilirler. Firmalar masrafları artırarak vergi matrahını düşürebilirler ve bu durumda ek masraflar vergi oranı kadar devlet tarafından ödenmiş olur, diğer bir deyişle vergi devlete yansıtılır. Bu nedenle, yüksek oranlı kurumlar vergisinin firmaların yönetimine savurganlık getireceği iddia edilmektedir; yapılacak her harcama vergi oranı kadar vergi yoluyla karşılanmış sayılacağından, yöneticilerin gereksiz harcamalara girişecekleri, özellikle reklam giderlerinde, hayır ve yardım kuruluşlarına bağışlarda israfa kaçacakları, iş yerinde yöneticilerin rahat ve lüksünü karşılayan bazı harcamalara girişecekleri ileri sürülmektedir.<sup>57</sup> Ayrıca, özellikle aile şirketlerinde, hissedarlara kar payı yerine ücret ödenmesi de yine kurumlar vergisi matrahını küçülttüğünden verginin devlete yansıtılmasına neden olur.

Buraya kadar, kurumlar vergisinin yüksek fiyatlar yoluyla tüketicilere, azalan getiri oranları yoluyla karlara, düşük ücretler yoluyla çalışanlara ve gereksiz ve lüks harcamalar yoluyla devlete yansıtılabileceğinden söz ettim. Ancak, gerçek hayatta bu yansıma şekillerinin tümü aynı anda ortaya çıkabilirler. Örneğin kurumlar vergisinin konması veya oranının artması firmaların hem ücretleri azaltmasına hem de mal fiyatlarını artırmasına neden olabilir.<sup>58</sup> Üstelik şimdiye kadar yapılan açıklamalar kapalı bir ekonomi çerçevesinde tutarlıdır. Oysa uluslararası sermaye hareketleri modele dahil edildiğinde, diğer bir deyişle açık bir ekonomide kurumlar vergisinin yansıması daha da karmaşık ve tartışmalı hale gelir. Dolayısıyla, teorik açıdan kurumlar

---

<sup>57</sup> Abaç, s. 22-23.

<sup>58</sup> Turhan, s. 247.

vergisini kimin taşıdığı hiç de net değildir.<sup>59</sup> Ampirik çalışmalar teorik açıdan net olmayan yansıma konusunu netleştirebilir mi?

Kurumlar vergisinin yansımalarına ilişkin çok sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Burada, yapılan bu ampirik çalışmalar kısaca özetlenecektir. M. A. Adelman vergiden önceki kurum karlarının, kurumsal kesimde yaratılan gelire oranının, A.B.D.'de 1920 ve 1946-1955 yılları arasında nasıl değiştiğini incelemiş, önemli bir değişiklik bulmamış ve verginin yansımadağı sonucuna varmıştır.<sup>60</sup> Çünkü, vergi ileriye yansıtılmış olsaydı vergi öncesi karı, yani brüt karı da artıracak, dolayısıyla vergiden önceki kurum karlarının kurumsal kesimde yaratılan gelire oranı değişecektir. Oysa Adelman bu oranda önemli bir değişikliğe rastlamamış ve verginin yansımadağı sonucuna varmıştır. A. C. Harberger de, kurumlar vergisinin yansımalarını araştırdığı çalışmasında, genel denge teorisinden yararlanarak, verginin ileriye yansıtılmayıp, büyük ölçüde karlara yansıtıldığı, diğer bir deyişle sermayedarların üzerinde kaldığı sonucuna ulaşmıştır. Ancak Harberger, sadece, vergilendirilen endüstrinin emek-yoğun bir endüstri olması durumunda, verginin çoğunu emeğin yükleneyeceğini de belirtmiştir.<sup>61</sup> Diğer bir deyişle, bu özel koşulun varlığı halinde geriye yansıma söz konusu olacaktır. Zaten, Cragg, Harberger ve Mieszkowski'nin ortaklaşa olarak yaptıkları ampirik çalışmada kurumlar vergisinin yansımalarının farklı olarak algılandığı ve buna göre yorumlandığı görülür. Bu araştırmacılara göre verginin yansıması, verginin üreticilerden tüketicilere aktarılması değil, verginin yükünün ekonominin genelindeki sermaye tarafından emeğe ak-

---

<sup>59</sup> G. Gerardi, M. J. Graetz, ve H. S. Rosen, "Corporate Integration Puzzles," National Tax Journal, Vol. XLIII, No:3, (September, 1990), s. 308.

<sup>60</sup> M. A. Adelman, "The Corporate Income Tax in The Long Run, " Journal of Political Economy, Vol. LXV, (April, 1957), s. 151-157 aktaran John F. Due, Maliye, çev. Sevim Görgün, İzzettin Önder, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1967, s. 237.

<sup>61</sup> A. C. Harberger, " The Incidence of The Corporation Income Tax," The Journal of Political Economy, Vol. LXX,(June, 1962), s. 215-240.

tarılmasıdır. Yansıma sorununun böyle algılanması, ortaklaşa yapılan bu araştırmayı, kurumlar vergisinin tüm yüküne ekonomideki mevcut tüm sermayenin katlandığı sonucuna ulaştırmıştır.<sup>62</sup> Vergilerin önemli bir şekilde değiştiği bir dönemde, sermaye hasıla oranlarının trendi hakkında yapılan incelemeleri esas alarak, kurumlar vergisinin yansımalarını ampirik olarak araştıran E. M. Lerner ve E. S. Hendriksen, 1927 ve 1952 yılları arasında kurumlar vergisi oranında yapılan değişikliklerin etkilerini incelemişlerdir.<sup>63</sup> Kısa dönemde meydana gelen ayarlamalarla ilgili olarak, vergi oranlarındaki değişiklikler sonucunda, sermaye hasıla oranının büyük bir şekilde değişmesi gibi, vergi artışlarının veya azalmalarının genel olarak, hiç olmazsa tümü ile aktarılmadığını gösteren önemli deliller bulmuşlardır. Diğer yandan, vergi indirildikten sonra sermaye hasıla oranının, kurumlar vergisindeki önemli değişikliklere rağmen, yirmi beş yıllık araştırma döneminde ortalama bir trendin etrafında değiştiği görülmüştür. Bunda, vergi dışı diğer faktörlerin de etkili olduğu kesin olmakla beraber, deliller kuvvetli bir şekilde verginin, vergi ödenmeden önceki getiri oranının artmasıyla, yansıma eğiliminde olduğuna işaret etmektedir.<sup>64</sup> M. Krzyzaniak ve R. A. Musgrave kurumlar vergisinin yansımalarını inceledikleri ortak çalışmada, A.B.D.'de kısa dönemde, kurumlar vergisinin kar oranları üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmışlardır. Zaman serisi 1935-1942 ve 1948-1959 yıllarını kapsamaktadır. Kullanılan veriler ise genel olarak imalat sektörü ile ilişkilidir. Bu çalışma, yalnızca ileriye yansıma ile ilgili sonuçlara ulaşan bir kısmi denge çalışması olduğu için vergi yükünün firmalar ya da tüketiciler

<sup>62</sup> John G. Cragg, A. C. Harberger and Peter Mieszkowski, "Empirical Evidence on The Incidence of The Corporation Income Tax," Journal of Political Economy, LXXV(1967), s. 811-821 aktaran Şahin Akkaya, "Kurumlar Vergisinin Yansıması" (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, 1987, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Fakültesi), s. 144-151.

<sup>63</sup> E. M. Lerner and E. S. Hendriksen, "Federal Taxes on Corporate Income and The Rate of Return in Manufacturing, 1927 to 1952," National Tax Journal, Vol. IX, (September, 1956), s. 193-202 aktaran John F. Due, s. 236.

<sup>64</sup> Due, s. 236.

arasındaki paylaşımına ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır. Varılan sonuç, kurumlar vergisinin % 100'den daha fazla yansıtıldığıdır.<sup>65</sup> Ancak, Krzyzaniak ve Musgrave'in ulaştıkları sonuç gerçekçi bulunmayarak Goode, Slitor, Gordon, Hall, Cragg, Harberger ve Mieszkowski<sup>66</sup> tarafından eleştirilmiştir. Çalışmaya getirilen temel eleştiri, ele alınan dönem boyunca kar oranlarını etkileyen diğer önemli faktörlerin modelde gözönüne alınmamasıdır. Dolayısıyla, imalat sektöründeki vergi öncesi yüksek karlara vergi dışındaki değişkenlerin yol açtığını iddia etmişlerdir. Gordon ve Hall sermayenin verimliliğinde meydana gelen artışlar başta olmak üzere birçok faktörün vergiden önceki kar oranlarını etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Sonuç olarak, yukarıda adı geçen iktisatçıların tümü, yaptıkları incelemeler sonunda kısa dönemde yansıma olayını kesinlikle reddetmişlerdir.<sup>67</sup>

Uzun dönemde verginin yansıdığını ileri süren çok sayıda teorik ve ampirik çalışma vardır. Örneğin, N. Kaldor İngiltere'de kurumlar vergisinin esaslı bir şekilde artırıldığı 1937 ile 1948-1950 yılları arasında, sanayinin bütünü için vergi ödenmeden önceki sermaye hasıla oranında önemli bir artış olduğu, diğer bir deyişle kar oranlarında dikkate değer bir artış olduğu ve

---

<sup>65</sup> M. Krzyzaniak and R. A. Musgrave, The Shifting of the Corporation Income Tax, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1963 aktaran Akkaya, s. 137-144.

<sup>66</sup> R. Goode, "Rates of Return, Income Shares, and Corporate Tax Incidence", in M. Krzyzaniak (ed.), Effects of Corporation Income Tax, Detroit, Wayne State University Press, 1966; R. E. Slitor, "Corporate Tax Incidence: Economic Adjustments to Differentials Under a Two-Tier Tax Structure" in Krzyzaniak, Effects of Corporation Income Tax; R. C. Gordon, "The Incidence of The Corporation Income Tax in U.S. Manufacturing 1925-1962," American Economic Review, (September, 1967), s. 731-58, and J. G. Cragg, A. C. Harberger, ve P. Mieszkowski, "Empirical Evidence on the Incidence of the Corporation Income Tax," Journal of Political Economy, (December, 1967), s. 811-21; C. A. Hall, "Direct Shifting of the Corporation Income Tax in Manufacturing," American Economic Review, (May, 1964), s. 258-71 aktaran Herber, s. 228-229.

<sup>67</sup> Herber, s. 228-229.

böylece verginin yansıtıldığı sonucuna varmıştır.<sup>68</sup> Ancak bu artış, vergi oranındaki yükselmenin bir kısmını karşılayacak kadar olmuştur. Bu da kurumlar vergisi oranındaki artışların uzun dönemde bile sermaye ayarlamaları yoluyla ancak kısmen yansıtılmış olduğunu göstermektedir.<sup>69</sup> Clendenin'in A.B.D'de 1926-1955 dönemi için yaptığı benzer bir çalışma da paralel sonuçlar vermiştir; vergiden önceki kar marjları, 1940'dan sonra vergiyi büyük ölçüde emmek için genişlemiş ve vergi fiyat artışları ile ileriye yansıtılmıştır.<sup>70</sup>

Bu kısa özetten de görüldüğü üzere, kurumlar vergisinin yansımaları ile ilgili olarak yapılan ampirik çalışmaların bazıları bu verginin yansıtıldığı sonucuna ulaşırken, diğer bazıları da verginin hiç yansıtılmadığı sonucuna varmışlardır. Teorik çalışmaların yanı sıra ampirik çalışmalardan elde edilen bu farklı sonuçlar, kurumlar vergisinin yansımalarıyla ilgili tartışmaların halen devam ettiğinin de bir kanıtıdır. Sonuç olarak ampirik açıdan da kurumlar vergisini kimin taşıdığı net değildir.

#### **1.4.2. Kurumlar Vergisinin Maliyetler Üzerindeki Etkileri**

Kurumlar vergisinin kurum maliyetleri üzerindeki etkisi iki farklı yönde olabilir; kurumlar vergisi maliyetlerde bir artışa veya azalışa yol açabilir. Eğer girişimciler vergiden sonra belirli bir kar oranını hedef almışlarsa mevcut kurumlar vergisi veya bu vergi oranındaki bir artış beklenen kar oranını düşüreceğinden, vergi bir maliyet unsuru olarak kabul edilir ve fiyatlara ilave edilerek yansıtılmaya çalışılır. Kurumlar vergisinin firma tarafından bir maliyet unsuru olarak kabul edilmesi varolan maliyetlere ilave bir yük getire-

<sup>68</sup> N. Kaldor, *An Expenditure Tax*, London, George Allen and Unwin, 1955, s. 149-52 aktaran Due, s. 236.

<sup>69</sup> Abaç, s. 17.

<sup>70</sup> J. C. Clendenin, "Effects of Corporate Income Taxes on Corporate Earnings," *Taxes*, Vol. XXXIV, (June, 1956), s. 391-95 aktaran Due, s. 237.

ceğinden kurum maliyetlerinde bir artışa neden olur. Ayrıca yapılacak her ilave masraf vergi oranı kadar devlet tarafından karşılanacağından firmalar gereksiz masraflarla maliyetlerini artırma yoluna gidebilirler. Daha önce de belirtildiği gibi, çeşitli yardımlar, aşırı reklam giderleri, özellikle yöneticilere verilen yüksek prim ve ücretler kurumlar vergisinin maliyetleri artırıcı etkisinin ortaya çıkma şekilleridir

Kurumlar vergisinin maliyetleri azaltma yönünde de bir etkisi olabilir. Verginin kar oranlarını düşürmesi firmaları daha az masrafla çalışmaya zorlayabilir. Bu durumda firma ya daha etkin olan teknolojiyi kullanır ve rasyonel çalışma esaslarıyla verimliliğini artırır, ya da üretim faktörlerine yaptığı ödemeleri kısar, diğer bir deyişle özellikle ücretler düşürülerek vergiyi geriye yansıtır. Ancak verimlilik artışı veya geriye yansıma yoluyla maliyetlerin azaltılabilmesi için her şeyden önce teknik ve ekonomik koşulların buna olanak sağlaması veya sendikaların ücretlerin kısılmasına karşı koyamayacak kadar güçsüz olmaları gerekir. Bazı yazarlar kurumlar vergisinin maliyetleri azaltıcı etkisinin kaynakların daha etkin kullanımını sağladığını ve dolayısıyla iktisadi gelişmeyi hızlandırdığını iddia etmişlerdir.<sup>71</sup>

### **1.4.3. Kurumlar Vergisinin Kurum Tasarrufları Üzerindeki Etkileri**

Firmalar karlarının bir bölümünü kar payı olarak hissedarlara dağıtırlar, bir bölümünü de dağıtmayarak, ihtiyat olarak firmada tutarlar. Kurum için kar payı ödemesi tüketim, dağıtılmayan karlar ise bir tasarruf niteliğindedir. İşte burada kurumlar vergisinin, kurumun tasarrufu olan dağıtılmayan karlar üzerindeki etkileri incelenecektir.

---

<sup>71</sup> Abaç, s. 33.

Kurumlar vergisinin dağıtılmayan karlar, yani kurum tasarrufları üzerindeki etkisi firmanın dağıtılan ve dağıtılmayan karlara ilişkin izlediği politikadan bağımsız değildir. Firmaların tasarruf eğilimlerinin ve tasarruf politikalarının farklı olması, kurumlar vergisinin karşılandığı kaynakların önemini firmadan firmaya farklı kılmaktadır. Örneğin, bazı işletmeler yüksek ihtiyat ayırma politikası yüzünden kar payı ödemelerini minimum düzeye indirmiş olabilirler. Bu durumda vergi kar paylarından karşılanmak istenirse, zaten minimum düzeyde olan kar payları daha da azalacağından, hisse senetlerinin piyasa değeri düşecek ve bu da firmayı olumsuz yönde etkileyecektir. O halde kurumlar vergisi oranında yapılacak bir artış büyük bir olasılıkla dağıtılmayan karlardan karşılanır, ancak bu da kurum tasarruflarının azalmasına neden olur. Aksine, yüksek kar payı dağıtma politikası güden bir firma dağıtılmayan karlarını minimum seviyede tuttuğundan, vergi tamamen kar paylarından yapılacak bir kısılmayla ödenir ve kurum tasarrufları bu durumdan etkilenmez.<sup>72</sup>

Kurum tasarrufları, diğer bir deyişle dağıtılmayan karlar bütün firmalar için önemli bir finansman kaynağıdır. Ancak, küçük ölçekli ve yeni kurulmuş firmalar için bu konu çok daha büyük bir önem taşır. Küçük işletmelerin ölçek yararları ile üretimde etkinliği artırarak birim maliyetleri düşürmeleri, pazar paylarını artırmaları ve sonuçta büyük işletmelerle rekabet edebilir duruma gelmeleri, karlarının büyük bir kısmını yeni yatırımlara ayırmalarıyla mümkündür. Çünkü küçük ölçekli ve yeni kurulmuş firmaların dışardan sermaye sağlamaları genellikle zordur. Bunların yanı sıra olası kar fırsatlarını yeni ortaklarla paylaşmak eğiliminde olmamaları, yönetim üzerinde sahip oldukları kontrol durumunu kaybetmek istememeleri küçük firmaların tasarruf eğilimini artırıcı unsurlardır. Aslında bu firmalar birkaç ortaktan oluşan bir aile şirketi görünümünde olduklarından, hissedarlar dağıtılmayan karları kendi tasarrufları

---

<sup>72</sup> Abaç, s. 27-28.

gibi sayarlar. Zaten bu tip küçük işletmelere kurum statüsünün verilmesi, çoğu kez, ferdi tasarrufların kurum içinde yapılarak bunların daha düşük bir fiili vergilendirmeye tabi olmasını sağlamak içindir. Tüm bu sebepler küçük firmaların gelişmesinde dağıtılmayan karların oynadığı önemli rolü açıklamaktadır. Bu nedenle, firmaların kazançları üzerinden alınacak bir kurumlar vergisi eğer fiyatlar artırılarak ileriye yansıtılmıyorsa veya kar paylarının azaltılması yoluyla dağıtılan karlardan karşılanamıyorsa, firmada tutulan karlardan ödenecek ve yatırımlara harcanacak kaynakları azaltarak firmaların gelişmesini önleyecektir.<sup>73</sup>

Kurumlar vergisi büyük firmaların yatırım kaynağı bulma olanaklarına, küçük firmalara kıyasla daha az zarar verir. Hatta bu nedenle, küçük şirketler lehine hüküm konmadıkça, yüksek bir kurumlar vergisinin sermayenin merkezileşmesini daha da artıracığı ileri sürülür.<sup>74</sup> Firmalar yatırım için gerekli sermayeyi dışarıdan iki şekilde sağlayabilirler; sermaye arz edenden belli bir gelir vaadiyle borç alabilir ya da yeni hisse senedi ihraç edebilirler. Büyük firmaların ek finansman kaynağı bulmaları küçük ölçekli veya yeni kurulan firmalara göre daha kolaydır. Bankalar küçük ölçekli ve yeni kurulan firmalara uzun dönemli kredi vermeyi çok riskli bulurlar. Bu nedenle yeni firmaların genelde başvurabilecekleri tek kaynak hisse senedi ihraç etmektedir.<sup>75</sup> Ancak küçük ve yeni kurulan firmalar otofinansman olanaklarını kısıtlamamak için kurumlar vergisini dağıtılan karlardan ödemeyi tercih edeceklerinden hisse senetlerinin getirisi ve değeri düşecektir. Bu da, küçük veya yeni firmanın hisse senedi çıkararak yatırım için gerekli kaynağı bulmasına yeni bir engel olacaktır. Çünkü bireyler getirisi düşük olan hisse senetlerine yatırım yapmakta isteksiz davranacaklardır. Bankalar da uzun dönemli kredi ver-

---

<sup>73</sup> Abaç, s. 26 ve Stiglitz, s. 705.

<sup>74</sup> Bulutoğlu, "Vergiler ve Sermaye Teşekkülü", s. 139.

<sup>75</sup> Stiglitz, s. 703-704.

mekte çekingen davrandıklarından, bu tip firmalar yeni yatırımlar için otofinansmana yönelmek zorunda kalırlar.

Firmalar ister büyük ölçekli isterse küçük ölçekli ve yeni kurulmuş olsun, eğer yatırımlarının en büyük finansman kaynağı dağıtılmayan karlar ise kurumlar vergisi dağıtılmayan karlardan ödeneceğinden otofinansman olanakları sınırlanır. Çünkü daha önce de belirtildiği gibi firma eğer dağıtılan karları minimumda tutuyorsa, kurumlar vergisini dağıtılmayan karlardan ödemek zorunda kalır. Firmanın yatırımlarında otofinansmana başvurması dağıtılan karları düşük düzeyde tuttuğunun kanıtı sayılabilir. Sonuç olarak yatırımlarda otofinansmanın başrolü oynadığı bütün firmalarda kurumlar vergisinin dağıtılmayan karları büyük ölçüde azalttığı söylenebilir. Dolayısıyla, küçük firmaların yeni yatırım ve kapasite genişletme olanakları büyük firmalara kıyasla daha olumsuz etkilenmektedir.

#### **1.4.4. Kurumlar Vergisinin Yatırım Kararları ve Yatırımların Finansman Şekli Üzerindeki Etkileri**

Kurumlar vergisinin bir ekonomideki toplam yatırım harcamaları üzerindeki etkisinin genellikle olumsuz veya geciktirici yönde olduğu iddia edilir.<sup>76</sup> Ancak kurumlar vergisinin yansıtılması konusunda bir uzlaşmaya varılamaması, verginin iktisadi etkileri üzerindeki tartışmalara da yansımıştır. Kurumlar vergisi Krzyzaniak ve Musgrave'in ileri sürdüğü gibi, tamamen yansıtılıyorsa firmaların yatırım kararlarını olumsuz etkilemeyecektir. Diğer taraftan, kurumlar vergisi Cragg, Harberger ve Mieszkowski'nin iddia ettiği gibi, yansıtılmıyor ve tümüyle sermayenin üzerinde kalıyorsa, o zaman kurumlar vergisinin yatırım kararlarını etkilediği söylenebilir.

---

<sup>76</sup> Herber, s. 230 ve Singer, s. 225.

Kurumlar vergisi yatırım kararlarına iki şekilde etki eder. Birincisi yatırımların finansmanı için arz edilen fonlarla, yani otofinansman ile ilgilidir. Vergi yansıtılmıyor ve firmanın dağıtılmayan karlarının azalmasına neden oluyorsa yatırımlar için kullanılacak fonlar üzerinde gerçek bir etki meydana gelir, çünkü firmalardan kazançlarının önemli bir kısmı vergi olarak alınır. Bu da özellikle sermaye piyasasında işlem gören büyük ölçekli firmaların istediği bir durum değildir. Eğer vergi ödendikten sonra bu çeşit fonlardan kalan miktarlar firmanın planladığı yatırımların gerçekleştirilmesi için gerekli miktardan azsa, firmanın dış sermaye kullanma arzusu ve imkanı olduğu haller dışında yatırım hacmi azalacaktır. İkinci etki ise, sermayeye iştirak için arz edilen fonların miktarı ile ilgilidir; kurumlar vergisi oranının yüksek olduğu durumlarda öz sermayeye düşen kar oranı azalacağından, yeni hissedarların firmaya çekilmesi güçleşecek ve bu yolla öz sermaye artırılamadığı için firma da yeni yatırımları finanse etmekte zorlanacaktır. Ayrıca, eğer hisse senetlerinin sağladığı kazanç gerçekte iki kere vergilendiriliyorsa, hissedarların net kazancı daha da azalacak ve buna bağlı olarak hisse senetlerinin fiyatları düşecektir. Bu durumda, hissedarlara daha yüksek bir kar oranının teklif edilmesi gerekir ki bu da firmanın dağıtılan karının toplam karına oranını artırır. Dolayısıyla, finansman kaynaklarından biri olan dağıtılmayan karlar azalır ve yatırımlar bu durumdan olumsuz etkilenebilirler.<sup>77</sup>

Sonuç olarak, kurumlar vergisinin yansıtılmadığı durumda, yeni yatırımların vergiden sonraki karı önemli ölçüde azalacağından kurumsal sektördeki yatırım kararları olumsuz yönde etkilenecektir. Verginin yansıtılabilmesinin mümkün olduğu durumlarda ise, kurumlar vergisinin firmaların ve hissedarların yatırım kararları üzerindeki bu olumsuz etkilerinin hafifleyeceğine şüphe yoktur.

---

<sup>77</sup> Due, s. 241 ve Abaç, s. 30.

Kurumlar vergisi yatırım kararlarının yanı sıra, yatırımların finansman şeklini de etkiler. Bilindiği gibi firmalar yatırımlarını iç ve dış kaynaklardan sağladıkları fonlarla gerçekleştirirler. Bu fonlar işletmenin öz kaynak ve dış kaynak bileşimini oluşturur. Bu bileşim içinde dış kaynak oranı arttıkça öz sermaye oranı azalacağından, öz sermaye başına düşen kar oranı da artar. Genellikle firmalar mümkün olduğu kadar borçlanarak dış kaynak miktarını artırmak isterler. Çünkü borçlanmanın karşılığında yaptıkları faiz ödemelerini kurumlar vergisinin matrahından indirerek vergi yüklerini azaltırlar. Faiz ödemeleri, aynen ücret ödemelerinde olduğu gibi, işi yapmanın bir maliyeti olarak kabul edilir ve dolayısıyla matrahtan indirilir. Oysa hisse senedi karşılığında ödenen kar payları bir maliyet unsuru olarak kabul edilmez ve vergi matrahından indirilmezler. Bu nedenle firmalar borçlanmayı hisse senedi çıkarmaya tercih ederler.<sup>78</sup>

Borç faizlerinin zamanında ve kolaylıkla ödenebilmesi firmanın kar elde etmesini gerektirdiğinden, bu kaynak çok büyük bir dikkatle kullanılmalıdır. Özellikle geleceğin belirsiz olduğu ve gelecek hakkında isabetli tahminlerde bulunma koşullarının uygun olmaması nedeniyle karlılık durumunun ilerde ne olacağının kestirilemediği ortamlarda, aşırı borçlanma işletmeleri iflasa kadar götürebilir. Özellikle de, borçlanma yoluyla, hızlı bir büyüme sürecine girmiş olan firmaların iflas etme riski artar.<sup>79</sup>

Buraya kadar, kurumlar vergisinin yatırım kararları ve yatırımların finansman şekli üzerindeki etkileri incelendi. Ancak, kurumların ödemek zorunda oldukları başka vergiler de vardır; yatırım kararları alınırken diğer vergiler de hesaba katıldığı için, kurumlar vergisinin görece etkisi azalır. Üstelik, kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkilerini azaltan

---

<sup>78</sup> Herber, s. 241 ve Musgrave ve Musgrave, s. 377.

<sup>79</sup> Gerardi, Graetz, ve Rosen, s. 307, Abaç s. 31 ve Herber, s. 241.

başka etkenler de vardır: (1) Yatırımın yapılması ülke ekonomisi için bir zorunluluksa kurumlar vergisinin o yatırım kararı üzerindeki etkileri önemsizleşir. Çünkü, vergi oranı yüksek de olsa, yatırım yapılacaktır. Ancak bu özel sektör için değil, daha çok kamu sektörü için geçerli olabilir; (2) firmalar yatırım kararlarını vergi sonrası kar oranlarına bakarak verirler, ancak firmaların kar amacını vergi öncesi kar belirliyorsa, kurumlar vergisinin yatırımlar üzerindeki etkisi önemsizleşir; (3) özellikle çağdaş kurumlar kar amacının yanı sıra başka amaçlara da sahip olabilirler ki bu durumda da kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki etkileri göz ardı edilebilir; (4) birçok durumda yatırımlarla ilgili kararları yönetimin boyutları ve iç kaynakların kullanılabilirliği gibi, dar boğazlar da diyebileceğimiz, yatırımın gerçekleştirilmesini engelleyebilecek faktörler belirler. Bu nedenle kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerinde tek belirleyici etken olmadığı gerçeği göz önüne alınarak daha genel sonuçlara varılmalıdır; örneğin, yansıtılabilir bir kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkisi, muhtemelen, yansıtılmayan bir kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkisinden daha az olabilir. Yine, yatırım kararlarının kurumlar vergisinden, konjonktürün yükseliş dönemlerinde alçalış dönemlerine göre daha az zarar gördüğü söylenebilir, çünkü yükseliş dönemlerinde firmanın ürettiği mallara olan talep görece yüksektir ve firmalarda üretimi genişletmek ve araç ve gereçleri yenilemek için daha güçlü bir motivasyon vardır.<sup>80</sup> Dolayısıyla, kurumlar vergisi verginin yansıtılabilirliğine ve iktisadi konjoktüre bağlı olarak yatırım kararlarını farklı olumsuzluk derecelerinde etkileyebilir.

#### **a) Özendirici Vergi Önlemleri**

Kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkilerini telafi etmek ve yatırımları belirli bir alana yönlendirmek için özendirici bazı

---

<sup>80</sup> Herber, s. 231.

vergi önlemleri uygulanır. Vergiye özel sektör üzerinde yönlendirici ve özendirici bir fonksiyon gördürülmek istendiğinde genellik ve ödeme gücü ilkelerinden kısmen de olsa ayrılmak gerekir.<sup>81</sup> Burada en etkin teşvik tedbirlerinden olan hızlandırılmış amortisman ve yatırım indirimi incelenecektir.

### aa) Hızlandırılmış Amortisman

Hızlandırılmış amortisman uygulaması yalnızca teşvik etme ve yönlendirme çabasının değil, gerçek vergilendirilebilir gelire ulaşma çabasının da bir sonucudur. Çünkü bir görüşe göre sermaye malları faydalı ömürlerinin ilk yıllarında sonraki yıllarda olduğundan daha hızlı aşınır, değer kaybına uğrarlar.<sup>82</sup> Hızlandırılmış amortisman yöntemi girişimciye makine, teçhizat v.s'ye yatırdığı mali kaynağı kısa sürede kurtarma olanağı verir. Bu yöntemin temel özelliği, yatırım maliyetinin kısa bir süre içinde vergiye tabi gelirden indirilmesini mümkün kılmasıdır. Düz amortismanla göre gerçekleştirilecek amortisman indirimlerinin, hızlandırılmış amortisman altında gerçekleşecek olanlara göre girişimci tarafından farklı değerlemeye tabi tutulacağı bir gerçektir. Çünkü düz amortisman yöntemi uygulandığında yatırım maliyeti daha uzun bir sürede karşılanacaktır.<sup>83</sup> Dolayısıyla, hızlandırılmış amortisman yöntemi ile kurumun net vergilendirilebilir geliri azalır ve kısa dönemde yeniden yatırım yapılmasına olanak sağlayacak olan iç fonlar artar.<sup>84</sup> Yatırımcı açısından hızlandırılmış amortisman faizsiz kredidir; devlet firmalara faizsiz kredi açmıştır. Sermaye malının son yıllarında matrahın miktarı, indirimlerin yavaşlaması nedeniyle artacağı için , alınan bu kredi devlete geri ödenecektir. Yeter ki vergi oranı düşmemiş ve firmanın karlı bir şekilde çalışması sona ermemiş olsun.<sup>85</sup>

---

<sup>81</sup> Nemli, Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası, s. 143.

<sup>82</sup> Herber, s. 232.

<sup>83</sup> Nemli, s. 144.

<sup>84</sup> Herber, s. 219.

<sup>85</sup> Nemli, s. 147.

Üstelik, hızlandırılmış amortisman sermaye mallarının maliyetinin kısa sürede vergiye tabi gelirden karşılanmasını mümkün kıldığı için yatırım maliyetinde bir azalışa neden olduğu gibi, yatırımların risk ve belirsizliğini de azalttığından, yatırım projelerini daha karlı hale getirir.<sup>86</sup>

### **bb)Yatırım İndirimi**

Hızlandırılmış amortisman uygulaması ile birlikte en etkin teşvik tedbirlerinden biri olan yatırım indirimi, sermaye stokuna yapılan ilavelerin belli bir yüzdesinin kurumlar vergisi matrahından indirilmesini öngören, seçici nitelikte özendirici bir vergi önlemidir. Yatırım indirimi genellikle bütün yatırımlara değil, sadece ekonomik bakımdan stratejik önem taşıyan bölgelere veya üretim türlerine yapılan yatırımlara uygulanır. Ancak, durgunluk içinde olan bir ekonomi söz konusu ise, yatırım indirimi ülke ekonomisinin durgunluktan çıkıp, canlanmasını sağlamak amacıyla tüm yatırımlara uygulanabilir. Kanunun öngördüğü yatırımlar için yapılan harcamaların belli bir yüzdesinin kurumlar vergisinin matrahından indirilebilmesi yatırımın maliyetini azaltır. Diğer bir deyişle net gelir akımı değişmediğine göre, indirimden kaynaklanan vergi tasarrufu yatırımın karlılık derecesini yükseltir. Bu durum yatırımların indirimlerin uygulandığı sektörlere ve bölgelere yönelmesine yol açar. Ayrıca, yatırım indiriminden yararlanan bir girişimci, sağladığı vergi tasarrufunu yeni yatırımların finansmanında kullanma olanağı elde eder.<sup>87</sup>

Hızlandırılmış amortisman ve yatırım indirimi uygulamalarının yanı sıra yatırımları özendiren ve yönlendiren başka iktisat politikaları da vardır; faiz oranlarının düşürülmesi, yatırım kredisi uygulaması ve vergi oranlarının düşürülmesi gibi. Bu özendirici önlemlerin ortak ve ilk etkisi, yatırımların bu

---

<sup>86</sup> Herber, s. 232.

<sup>87</sup> Nemli, s. 155-157.

günkü değerini artırmasıdır.<sup>88</sup> Dolayısıyla, kurumlar vergisinin yatırım kararları üzerindeki olumsuz etkilerinin bu önlemler sayesinde etkinliğini yitirdiği söylenebilir.

#### **1.4.5. Kurumlar Vergisinin Kurumlaşma Üzerindeki Etkileri**

Kurumlaşma süreci esas itibariyle yeni kurulan şirketlerin sermaye şirketi statüsünü tercih etme ve bunların bütünleşmesi eğilimlerini ifade eder. Bu süreci etkileyen çeşitli faktörler vardır; bunlardan bir kısmı vergi ile ilgili diğerleri ise vergi dışı faktörlerdir.<sup>89</sup> Kurumlar vergisinin kurumlaşmaya etkileri, iktisadi ve yasal düzenleme açılarından değerlendirilebilir. Burada kurumlar vergisinin kurumlaşmaya etkileri, yalnızca, iktisadi açıdan değerlendirilecektir.

Kurumlar vergisinin çok yüksek olduğu ülkelerde, firmaların verginin etkilerinden kaçabilmek amacıyla hukuki statülerinde bir değişiklik yapmaları ve kurumlar vergisine tabi olmayan şirket statüsüne girmeleri beklenebilir. Bu durumda sermaye şirketleri şeklinden şahıs şirketlerine doğru, kanuni bir şekilde, vergiden kaçınma olayı görülür. Ancak yapılan araştırmalar, bu durumun sermaye şirketlerinin kurulmasını engellemediğini ve sermaye şirketlerinin hukuki statülerini değiştirme yoluna gitmediklerini ortaya koymuştur. Vergiye rağmen, şirketlerin statülerini değiştirmemeleri, ancak, bu statünün sağladığı ayrıcalıkların getirisinin verginin maliyetinin üstünde olması ile açıklanabilir; sınırlı sorumluluk, şahıs şirketlerine oranla sermaye bulma ve artırma yönünde kurumlara sağlanan ayrıcalıklar, yönetime katılmayan hissedarların sermayelerini kullanarak şirketi daha kolaylıkla büyütme olanağı ve sermaye şirketi statüsü altında sosyal güç ve prestij elde etme gibi vergi dışı faktörlerin

<sup>88</sup> Herber, s. 233.

<sup>89</sup> Öncel, s. 6-17.

kurumlaşma üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Bu avantajlar vergi maliyetinin üstünde olduğu sürece kurum statüsü altında bulunan firmaların bu statülerini değiştirmeleri beklenemez.<sup>90</sup>

Kuşkusuz, kurumlaşma üzerindeki vergi ile ilgili ve vergi dışı faktörlerin ağırlığını saptamak ve bunların kurumlaşma üzerindeki etkilerini birbirinden ayırmak son derece güçtür. Bu nedenle, kurumlar vergisinin etkilerini belirleyebilmek bakımından, yukarıda söz edilen vergi dışı faktörler veri olarak kabul edilecektir.<sup>91</sup> Bu durumda kurumlar vergisinin yansıma olanakları gözden geçirilmelidir; vergi yükü kısa dönemde tamamen ileriye ya da geriye aktarılabilirse, kurumlar vergisinin kurumlaşma üzerinde herhangi bir olumsuz etkisinden söz edilemez.<sup>92</sup>

Kurumlaşmış kesimle, kurumlaşmamış kesim arasındaki kaynak dağılımı, diğer bir deyişle kaynakların kurumlarda mı yoksa kurumlaşmamış şirketlerde mi yer alacağı konusu, kurumlar vergisinin kurumlaşma üzerine etkileri açısından da önemlidir. Aynı konuda faaliyette bulunan şahıs şirketleriyle, kurumlardaki sermayenin marjinal karlılığının başlangıçta aynı olduğunu, yeni bir kurumlar vergisinin konduğunu veya oranının artırıldığını ve vergiyi kısa dönemde yansıtamadıklarını varsayalım. Bu durumda vergiyi, kurum sektöründeki sermaye sahipleri yüklenmiş olacaklardır. Böyle bir durumda ya vergiyi uzun dönemde yansıtmaya çalışacaklar ya da sermaye faktörü vergisiz alana geçecektir. Daha önce de belirtildiği gibi, bu durum vergi yükünün uzun dönemde hem kurumlaşmış hem de kurumlaşmamış kesim tarafından paylaşılması sonucunu doğurur. Kurumlar vergisi kaynakların dağılımı ile birlikte gelir dağılımını da etkilemektedir. Yukarıda olduğu gibi kurumlar vergi-

---

<sup>90</sup> Abaç, s. 24-25.

<sup>91</sup> Öncel, s. 17.

<sup>92</sup> Akkaya, "Kurumlar Vergisinin Yansıması," s. 39.

sine tabi tutulan ve tutulmayan iki sektör ele alınabilir. Uzun dönemde kaynaklar tam olarak akışkan, fiyatlar esnek, üretim faktörlerinin arzı sabit, iki sektörde de sermayenin getirisi eşit ve tam rekabet şartları geçerli ise, kurumlar vergisinin konması veya oranının artması sonucunda vergilendirilen sektördeki sermayenin getirisi diğerine oranla azalacaktır. Diğer taraftan kurum kesiminde toplam üretimin azalması sonucunda, talep esnekliğine bağlı olarak ürünlerin fiyatları yükseleceğinden, bu durum söz konusu malları satın alanların gelirlerini etkileyecektir. Aynı şekilde şahıs şirketleri ile kurumların üretimlerinde uyguladıkları emek/sermaye oranının da gelir dağılımının değişmesinde önemi vardır. Her iki kesim bakımından söz konusu oran aynı ise bir değişiklik olmayacaktır. Ancak bu oran kurumlar vergisine tabi kesimde diğerine oranla yüksekse, bu kesimdeki ücretlilerin gelirlerinin olumsuz yönde etkilenmesi beklenebilir.<sup>93</sup>

Kurumlar vergisi bu yüzyılın başından beri kapitalist ülkelerde gittikçe daha yaygın bir şekilde ve oranı yükselttilerek uygulandığı halde, bu vergiye tabi işletmeler azalmamakta, aksine hızla artmaya devam etmektedir. O halde kurumlar vergisi, bu vergiye tabi işletmeler üzerinde olumsuz etki yapmamaktadır veya bu etki zayıf kalmaktadır.<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup> Öncel, s. 21-22.

<sup>94</sup> Bulutoğlu, Türk Vergi Sistemi, s. 274.

## BÖLÜM 2

### GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİ

Kurumlar vergisi gündeme kurumlaşma süreci ile gelmiştir. Kurumlaşma süreci ise, iktisadi gelişme ile yakından ilgilidir. Bu nedenle, kurumlar vergisi ilk defa 19. yüzyılın sonlarında gelişmiş ülkelerde uygulanmaya başlamıştır. Ancak, sadece gelişmiş ülkelerle sınırlı dar bir alanda kalmamış, kurumlaşma sürecine giren gelişmekte olan ülkelerin vergi sistemlerine de girmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin kurumlar vergisi uygulamaları, doğal olarak, kendilerine model olarak aldıkları gelişmiş ülkelerin uygulamalarından etkilenmiştir. Fakat, bu ülkelerin içinde bulunduğu iktisadi ve sosyal yapı gelişmiş ülkelerden farklı olduğu için, uygulamada farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle ilk önce gelişmekte olan ülkelerin ortak yapısal özellikleri incelenecektir. Üstelik gelişmekte olan ülkeler kendi içinde homojen bir yapıya sahip olmadığından, bu ülkeler arasında da kurumlar vergisi uygulamaları farklılaşmaktadır.

Uygulamalar ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, kurumlar vergisinin gelişmekte olan ülkelerin vergi sistemleri içindeki artan önemi ortak bir noktadır.

## 2.1. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İKTİSADİ YAPILARI ve FİNANSMAN SORUNLARI

Gelişmekte olan ülkelerde kurumlar vergisini incelemeye başlamadan önce, sayıları yüzü aşkın ülkenin neden bu başlık altında toplandığına değinmek konunun anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

Öncelikle yanıtlanması gereken soru iktisadi gelişmenin ne anlama geldiğidir, çünkü gelişme ve büyüme kavramları zaman zaman karıştırılmakta ve birbirlerinin yerine kullanılmaktadır. Oysa, büyüme ve gelişme arasında temel bir farklılık vardır; büyüme milli gelirden veya kişi başına gelirden meydana gelen artışı ifade ederken, gelişme, kişi başına gelirdeki artışa ek olarak ekonomideki temel yapısal değişiklikleri de içerir.<sup>95</sup> Diğer bir deyişle, büyüme dar kapsamlı bir kavram iken, gelişme çok yönlü bir süreçtir. Bu süreç üretim faktörlerinin bileşiminin ve niteliğinin, üretim teknolojisinin, üretimin örgütlenmesinin ve sektörel dağılımının, nihai talep yapısının ve dış ekonomik ilişkilerin değişmesi şeklinde sıralayabileceğimiz temel yapısal değişiklikleri içerir.<sup>96</sup>

Gelişme sürecinin başlaması ve devam edebilmesi için iktisadi yapıdaki değişikliklerin yanı sıra toplumsal yapının diğer yönlerinin de değişmesi gerekir. Örneğin, kırsal kesimde yaşayanlara oranla kentlerde yaşayan nüfusun artması toplumsal yapıdaki önemli bir değişimdir. Toplumsal yapıdaki değişiklikler iktisadi yapı değişikliğine elverişli bir ortam hazırlamak için

---

<sup>95</sup> Malcolm Gillis et al., *Economics of Development*, 1. B., A.B.D., W.W. Norton Company, 1983, s. 7.

<sup>96</sup> Sevim Görgün, "Maliye Politikası Ders Notları," İstanbul, SBF, 1989, ( Bölüm 8), s.1.

zorunlu olduğu gibi, iktisat dışı etmenler toplum refahını doğrudan etkilediği için de gereklidir.<sup>97</sup>

Yanıtlanması gereken ikinci soru gelişmenin ölçülmesine ilişkindir. Ancak, gelişme düzeyinin belirlenmesi oldukça güçtür. Bu güçlüğün temel nedeni gelişmenin tanımından kaynaklanır, çünkü gelişmeyi tanımlarken kullanılan ölçütlerin bir kısmı niteldir; yaşam standartı, sağlık ve eğitim düzeyi doğrudan ölçülemeyen nitel ölçütlerdir. Bunlar nicel ölçütler kullanılarak dolaylı yoldan ölçülebilirler. Örneğın ülkenin sağlık düzeyi, doktor başına düşen kişi sayısı, çocuk ölüm oranı veya ortalama yaşam süresi ile nicelleştirilebilir. Buna rağmen sorun çözümlenmiş sayılmaz, çünkü nicel göstergelerin hiçbirisi kesin olarak, nitel bir ölçütü değerlendirmede etkin değildir. Üstelik gelişmenin iktisadi, toplumsal, siyasi ve kültürel boyutlarının tümü düşünüldüğünde nicel göstergeler yine pek başarılı olamamaktadır.<sup>98</sup> Ancak yetersizliklerine ve eksikliklerine rağmen, gelişmenin ölçülmesi yine bu göstergelere bağlıdır. Bunların iktisadi göstergeler ve iktisat dışı göstergeler olarak ikiye ayrılması analizi kolaylaştırmada yardımcı olur. Uygulamada ise tek bir iktisadi göstergenin gelişmeyi ölçmede diğerlerine hakim olduğu gözlenmektedir; bu, en yaygın olarak kullanılmakta olan, kişi başına milli gelir veya gayri safi milli hasıla (GSMH) ölçütüdür. Bu ölçütün uygulamada genel kabul görmesi ve yaygın kullanımının önemi, ülkeleri gelişmişlik derecelerine göre sınıflandırmak için gerekli olan ihtiyacı karşılamasıdır. Ülkeler bu ölçüte göre gelişmiş ve az gelişmiş olmak üzere iki grup altında toplanmaktadır.

Az gelişmiş ülkeler (AGÜ) deyimi bu günün gelişmiş-sanayileşmiş ülkelerinin karşıtı olarak ortaya çıkmıştır. Bu ülkeler, günümüzün gelişmiş-

---

<sup>97</sup> Görgün, s. 1.

<sup>98</sup> David Colman ve Frederick Nixon, Economics of Change in Less Developed Countries, 2. B., A.B.D., Barnes and Noble Books, 1986, s. 8.

sanayileşmiş ülkelere oranla yoksuldu; az gelişmişlik, kavram olarak, gelişmişliğin karşıtıdır.<sup>99</sup> Bugün az gelişmişliği ifade için pek çok deyim yanı yana kullanılmaktadır; az gelişmiş, gelişmemiş, geri kalmış, gelişmekte olan, fakir, sanayileşmemiş, gecikmiş, geri bırakılmış, geri bıraktırlmış, düalist, periferi ülkeler şeklinde sıralayabileceğimiz deyimlerin yanı sıra bu ülkeler tarım ekonomileri, dar boğaz ekonomileri, uydu ekonomiler ve uç ekonomiler olarak da adlandırılmaktadır.<sup>100</sup> Bu geniş terminolojiye rağmen, günümüzde en çok "gelişmekte olan ülkeler" ve "az gelişmiş ülkeler" deyimleri kullanılmaktadır. Bu iki deyim sıkça birbirinin yerine kullanılmaktaysa da, aralarındaki fark gözden kaçırılmamalıdır; gelişmekte olan ülkeler deyimini gelişme sürecini başlatmış, ancak henüz tamamlayamamış ülkeleri, AGÜ deyimini ise, birikimli bir gelişme sürecini henüz başlatamamış ülkeleri temsil eder. Buna rağmen, örneğin Birleşmiş Milletler'in yaptığı sınıflandırmada olduğu gibi, az gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkeler başlığı altında sıralanmış, diğer bir deyişle "AGÜ" deyimini kullanılmamıştır. Bunun nedenini "gelişmekte olan ülkeler" deyiminin taşıdığı iyimserlikte aramak gerekir. Bundan dolayı, bu çalışmada da tercih edilen "gelişmekte olan ülkeler" deyimidir.

Ülkeler gelişmişlik derecelerine göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olmak üzere iki grup altında toplanabiliyorlarsa da, bu gruplar kendi içlerinde homojen değildirler. Özellikle, gelişmekte olan ülkeler arasında önemli farklılıklar vardır. Biraz önce de belirtildiği gibi, birikimli bir gelişme sürecini henüz başlatamamış AGÜ de Birleşmiş Milletler'in yaptığı sınıflandırmada gelişmekte olan ülkeler başlığı altında toplanmaktadır. Bundan dolayı gelişmekte olan ülkeler de kendi içinde alt gruplara ayrılmaktadır. Birleşmiş Milletler ülkeleri düşük gelirli, orta gelirli ve yüksek gelirli olmak üzere üç ana

<sup>99</sup> Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce*, 3. B., İstanbul, Remzi Kitabevi, 1984, s. 312.

<sup>100</sup> Aydın Gürkan, *Ekonomik Gelişme ve Sorunları*, C. I, Ankara, Kalite Matbaası, 1979, s. 12.

grup altında toplamıştır. Bu sınıflandırmada düşük ve orta gelirli ülkeler geliştirmekte olan ülkeleri, yüksek gelirli ülkeler de gelişmiş ülkeleri temsil etmektedir. Birleşmiş Milletler orta gelirli geliştirmekte olan ülkeleri de alt-orta gelirli ve üst-orta gelirli olmak üzere kendi içinde sınıflandırmıştır. Buna göre kişi başına geliri 650 dolardan az olan ülkeler düşük gelirli geliştirmekte olan ülkeleri, diğer bir deyişle AGÜ grubunu oluşturur. İkinci grubu kişi başına geliri 650 dolar ile 2500 dolar arasında değişen alt-orta gelirli geliştirmekte olan ülkeler oluşturur. Üçüncü grubu ise kişi başına geliri 2500 dolar ile 7800 dolar arasında değişen üst-orta gelirli geliştirmekte olan ülkeler oluşturur. Petrol ihraç eden yüksek gelirli geliştirmekte olan ülkelerin çoğu üst-orta gelirli ülkeler grubundadır. Yüksek gelirli olmalarına rağmen, bu ülkelerin ekonomileri sanayileşmiş olmaktan uzaktır ve hatta geleneksel üretim biçimlerini ve iktisadi davranışlarını korumaktadırlar.<sup>101</sup> Gelişmiş ülkelerin kişi başına gelirleri ise 7800 dolar ile 34000 dolar arasında değişmektedir.<sup>102</sup>

Sonuç olarak, günümüzde, kişi başına gelirleri 650 dolar ile 7800 dolar arasında değişen, sayıları yüzü aşkın geliştirmekte olan ülke vardır. Kişi başına gelirleri 7800 dolar ile 34000 dolar arasında değişen gelişmiş ülkelerin sayısı ise geliştirmekte olan ülkelerin sayısının ancak üçte biri kadardır. Geliştirmekte olan ülkelerin kişi başına düşen gelirleri ve dolayısıyla yaşam standartları gelişmiş ülkelerin çok altındadır. Bu durum geliştirmekte olan ülkelerin yapısal özelliklerinin bir sonucudur. Bu ülkelerin kendi içinde türdeş bir yapıya sahip olmadığı daha önce belirtilmişti. Ancak, aralarındaki farklılıklara rağmen, değişik ölçülerde olmakla beraber, bu ülkelerin neredeyse tamamında görülen ve gelişmelerine engel olan ortak özellikleri vardır. Bunlar üretim faktörleri arası dengesizlik ve piyasa başarısızlığı ana başlıkları altında toplanabilir.

---

<sup>101</sup> Gillis, s. 6.

<sup>102</sup> Bu veriler The World Bank World Development 1993, s. 238-239'dan alınmıştır.

### 2.1.1. Üretim Faktörleri Arası Dengesizlik

Gelişmekte olan ülkelerin en belirgin özelliği, sermayenin diğer üretim faktörlerine oranla kıt olmasıdır. İşgücü ise, sermayeye oranla bol olan üretim faktörüdür, ancak bu ülkelerde eğitilmiş ve uzmanlaşmış işgücü de yetersizdir. Diğer bir deyişle, üretim faktörleri arasında bir dengesizlik söz konusudur.

Gelişmekte olan ülkelere sermaye stokunun yetersizliğinin ve sermaye birikim hızının çok düşük olmasının nedenleri düşük tasarruf kapasitesi ve/veya gerçekleşen tasarrufların üretken yatırıma dönüşmemesidir. Tasarruf yetersizliğinin nedenleri ise gelirlerin düşük olması, hızlı nüfus artışı ve üst gelir gruplarının tüketim eğilimlerinin yüksek olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelere sermayenin işgücüne oranla kıt faktör olması işgücünün verimliliğini de düşürür. Düşük verimlilik ise düşük reel gelir demektir. Kişi başına gelirin düşük olduğu yerde marjinal tüketim eğilimi yüksek ve dolayısıyla gönüllü tasarruf oranı da düşük olacaktır.<sup>103</sup>

Tasarruf yetersizliğinin bir diğer önemli nedeni de hızlı nüfus artışıdır. Milli gelirde nüfus artış hızına eşdeğer bir artış olmaksızın nüfus artarsa tasarruflar azalır, çünkü toplam tüketimin milli gelir içindeki payı artar. Dolayısıyla gelirin önemli bir kısmı tüketim için harcanır. Azınlıkta kalan bir görüşe göre, nüfus artışı tüketim ve yatırım talebini uyarak kişi başına geliri artırabilir. Bu karşıt görüşe rağmen, gelişmekte olan ülkelere nüfus artış oranının düşük olmasının hızlı bir kişi başına gelir artışına olanak tanıdığı görüşü daha yaygın olarak kabul görmektedir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin çoğunda nüfus yoğunluğu, toprağa ve diğer doğal kaynaklara oranla çok yüksek olduğun-

---

<sup>103</sup> Jacob Viner, "The Economics of Development," The Economics of Underdevelopment, der. A. N. Agarwala ve S. P. Singh, New York, Oxford, 1963, s. 19.

dan nüfusun hızlı artışı kişi başına gelirin azalmasına neden olur.<sup>104</sup> Üstelik teknolojik gelişme olmadığı sürece tarımda azalan getirinin geçerli olması, nüfus artışıyla birlikte talep arttıkça gıda maddelerinin üretim maliyetinin ve fiyatının yükselmesi ile sonuçlanır. Dolayısıyla gelirin daha büyük bir oranı zorunlu gıda maddeleri tüketimine ayrılır ve tasarruflarda artış olmaz.<sup>105</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde tasarruf yetersizliğinin nedenlerinden biri de üst gelir gruplarının tüketim eğilimlerinin yüksek olmasıdır. Bu ülkelerin çoğunda, yüksek gelir grubunu sanayiciler, büyük toprak sahipleri, tüccarlar ve üst düzey yöneticiler temsil eder. Bu grubun, özellikle gelişmiş zengin ülkelerle yakın ilişki içindelerse, gösterişe yönelik tüketimleri bunların tüketim eğilimlerinin de yüksek olmasına neden olacaktır.<sup>106</sup> "Gösteriş etkisi" olarak da adlandırılan bu durum yalnızca gelişmekte olan ülkelerin yüksek gelir gruplarının lüks tüketim eğiliminin artmasıyla sınırlı olmayıp aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerin düşük gelir gruplarının da yine bu ülkelerdeki zenginlerin tüketim alışkanlıklarından etkilendiğini ve tüketim eğilimlerinin uyarıldığını ileri sürer.<sup>107</sup> Artan iletişim olanaklarının da gelişmekte olan ülkelerde tüketimi uyaran bir faktör olduğu unutulmamalıdır.

Tüm bu nedenlerden dolayı, gelişmekte olan ülkelerde tasarruf kapasitesi yetersizdir. Tasarruflar düşük düzeyde gerçekleştiğinden, yüksek bir büyüme hızı için gerekli yatırımlar engellenir ve sermaye birikim süreci yavaşlar. Ancak unutulmaması gereken nokta, tasarrufların sermaye birikimi için gerekli fakat yeterli olmadıklarıdır. Yeterlilik koşulunun sağlanması, ancak gerçekleşen tasarrufların üretken yatırımlara dönüşmesiyle gerçekleşir. Eğer tasarruflar altın, bina ve arazi alımı gibi üretken olmayan alanlara ve/veya

---

<sup>104</sup> Gillis, s. 169.

<sup>105</sup> Görgün, s. 19.

<sup>106</sup> Görgün, s. 18.

<sup>107</sup> Gillis, s. 280.

spekülatif yatırımlara kayıyorsa, yine gerekli sermaye birikimi sağlanamaz. Finans sektörü tam da bu aşamada önem kazanmaktadır. "İyi gelişmiş, özellikle mali aracılığın iyi koordine edildiği bir mali sistem, sermayenin rakip kullanımlar arasında etkin dağılımını sağlamak ve tasarrufların yatırım amacıyla kullanılmasını garanti etmek için de önemlidir."<sup>108</sup>

"İyi gelişmiş bir mali sistemin dört koşulu yerine getirmesi gerekir ve bu koşullardan her biri mali "derinleşme" (deepening) sürecine ve tasarruf düzeyinin yükselmesine katkıda bulunur. Bu koşullar, ekonominin parasallaşması ve değişim aracı olarak takasın aşılması, merkez bankacılığının kurulması, ticari bankacılık sisteminin geliştirilmesi ve koordine bir sermaye piyasasının kurulmasıdır."<sup>109</sup>

Parasallaşma süreci ikili ekonomik yapı çözülmeye başlayınca başlar ve ikili ekonomik yapı önemini yitirince ekonominin tümü para ekonomisine bağlanır. Bankacılık ve kredi mekanizmalarının gelişmesinde de ekonominin parasallaşmasının rolü büyüktür. Sonuç olarak, ekonominin parasallaşması ve takasın aşılması iyi bir finans sisteminin kurulabilmesinin ilk ve en önemli adımıdır denilebilir.

Bir ülkenin finans sistemini örgütlenmiş ve örgütlenmemiş finans sektörlerinin farklı boyutlardaki bileşimi oluşturur. Merkez bankası, örgütlenmiş finans sektörünün en önemli unsurudur; para arzını kontrol eder ve örgütlenmiş finansal aktivitelerin genel denetimini yapar. Neredeyse tüm ülkelerde, fakat özellikle de gelişmekte olan ülkelerde ticari bankacılık örgütlenmiş finans sisteminin en önemli kurumlarından biridir. İktisadi geliş-

---

<sup>108</sup> A. P. Thirlwall, İktisadi Kalkınmanın Finansmanı, çev. Tülay Arın, İstanbul, Batur Matbaası, 1980, s. 21.

<sup>109</sup> Ibid., s. 22.

menin başlangıcında finansal işlemlerde aracılık büyük ölçüde ticari bankalar tarafından gerçekleştirilir. Ticari bankacılık sisteminin iki önemli işlevi vardır; biri mevduat kabul etmek, diğeri kısa dönemli kredi vermektir. Merkez bankası ve ticari bankaların yanı sıra, tasarruf bankaları, sigorta şirketleri, emekli fonları, uzun vadeli kredilerde uzmanlaşmış yatırım bankaları ve yeni gelişmeye başlamış borsalar finans sektörünün diğerkurumlarıdır. Gelişmekte olan ülkelerde, bu modern finans kurumları ile örgütlenmemiş finans sektörünün kurumları varlıklarını bir arada sürdürürler.<sup>110</sup> Örgütlenmemiş finans sektörü bazı gelişmekte olan ülkelerde küçümsenmeyecek bir işlev yerine getirmektedir. Bu sektörde birçok kurum, kişisel ilişkilerin yarattığı yaptırımlara dayandığından düşük işlem maliyetleri ile çalışmakta ve vade, ödeme koşulları ve teminat gibi konularda örgütlenmiş finans sektörüne kıyasla daha esnek davranabilmektedir. İşlem maliyetinin düşüklüğü ve karşılık tutma zorunluluğunun olmaması buradan sağlanan kaynakların maliyetini düşürmekte, buna karşılık kıtlık rantı örgütlenmemiş faiz haddini yükseltici etki yapmaktadır.<sup>111</sup> Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin örgütlenmemiş finans sektöründe faiz oranları, genellikle, örgütlenmiş sektöre oranla çok daha yüksektir. Üstelik, gerek örgütlenmiş ve gerekse örgütlenmemiş finans sektöründeki faiz oranları, genellikle, gelişmiş bir ülkedeki faiz oranlarından daha yüksektir.<sup>112</sup>

Örgütlenmemiş finans sektörü gelişmekte olan ülkelerde genel olarak kırsal kesimdeki halka ve küçük üreticilere hizmet verir. Kendi sermayesiyle çalışan tefeciler, kooperatifler, büyük toprak sahipleri ve arkadaş ve akrabalar

---

<sup>110</sup> Gillis, s. 327.

<sup>111</sup> İzzettin Önder et al., Türkiye'de Kamu Maliyesi, Finansal Yapı ve Politikalar, İstanbul, Gökhan Matbaacılık, 1993, s. 81.

<sup>112</sup> U Tun Wai, "Organized and Unorganized Money Markets," Leading Issues in Economic Development, der. G. M. Meier, New York, Oxford University Press, 1976, s. 300.

örgütlenmemiş finans sektörünün kurumlarıdır.<sup>113</sup> Bu sektörde yüksek faizle verilen krediler daha çok tüketime yöneliktir; sermaye kullanımı yetersiz ve gizli işsizlik yoğun olduğundan, yaratılan gelir de düşüktür. Bu nedenle, alınan krediler daha çok tüketime yönelik olarak kullanılırlar. Üstelik, gösterişe yönelik tüketim eğiliminin yüksek olması da bu durumu körükler. Oysa örgütlenmiş finans sektöründe faiz oranları daha düşüktür ve krediler daha çok yatırım amacına yöneliktir. O halde, örgütlenmiş finans sektörünün gelişmesi faiz oranlarını düşüreceğinden, yatırım amacına yönelik kredilerin maliyeti azalacak ve yatırım düzeyi artmış olacaktır.<sup>114</sup> Ancak, bazı araştırmacılar finansal serbestleştirme sonucu mevduat faiz hadleri yükseldiğinde vadeli mevduata kaydırılan tasarrufların büyük kısmının vadesiz mevduattan değil, örgütlenmemiş sektörden geldiğini ileri sürmektedirler. Dolayısıyla, örgütlenmiş sektör serbestleştirilince örgütlenmemiş sektör ile rekabeti arttığından faizlerin yükselmesine neden olabileceği gibi örgütlenmiş sektördeki yüksek faize yönelen örgütlenmemiş sektör, kendine bu yolla fon da sağlayabilir. Örgütlenmiş ve örgütlenmemiş finans sektörleri arasındaki etkileşim, bunların kısmen rakip, kısmen tamamlayıcı rollerini yansıtmaktadır.<sup>115</sup>

İyi bir finans sisteminin oluşturulmasında önemli rollerden biri de sermaye piyasasına düşer. Koordine bir sermaye piyasasının kurulması ve geliştirilmesi tasarrufların teşvik edilmesi ve verimli alanlarda kullanılmasında, diğer bir deyişle kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasında oldukça önemlidir.<sup>116</sup>

"Liberal görüşe göre sermaye piyasası şirketler kesimi için banka kredileri dışında alışıktan finansman imkanları açacak, piyasada ortaya çıkacak değerlendirmeler, banka yetkililerinin yapacağından daha etkin bir kaynak

<sup>113</sup> U Tun Wai, s. 301 ve Önder, s. 82.

<sup>114</sup> Thirlwall, s. 21.

<sup>115</sup> Önder, s. 82.

<sup>116</sup> Thirlwall, s. 27.

tahsisi gerçekleştirecektir. Keynes 1936'da gelişmiş sermaye piyasalarında likidite arayışının ve sermaye kazancı arayışının egemen olması halinde, bu piyasalara gelen kaynakların, şirketlerin ve projelerin uzun vadeli değerlendirilmelerinden çok kısa vadede piyasadaki ruh halinin biçimlendirdiği tahminlere göre tahsis edildiğini belirtmiştir."<sup>117</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde, özellikle yeni kurulan sermaye piyasalarında spekülasyon unsuru ön plandadır. "Sermaye piyasasını spekülasyon unsurunu en aza indirecek ve uzun vadeli finansman işlevini yerine getirecek şekilde düzenlemek gerekir."<sup>118</sup> Sermaye piyasası, finans sistemine bu şekilde eklemlenirse daha etkin bir finans sistemine ulaşılabilir.

Buraya kadar, gelişmekte olan ülkelerin ortak özelliklerinden biri olan üretim faktörleri arası dengesizlik sorunu açıklanmaya çalışılmıştır. Şimdi ise bu ülkelerin gelişmesini engelleyen diğer etkenler "piyasa başarısızlığı" başlığı altında özetlenecektir.

### 2.1.2. Piyasa Başarısızlığı

Piyasanın kaynak dağılımında sağladığı etkinlik iki ölçüte göre değerlendirilir. Bunlardan biri Pareto optimumu, diğeri ise toplum için kabul edilen ekonomik ve sosyal hedeflerdir.<sup>119</sup> Pareto optimalite kavramı, refah iktisadının temelini oluşturan kaynak dağılımının etkinliğinin tanımlanmasını olanaklı kılar. Kaynak dağılımı, her tüketici için belirli bir tüketim düzeyi ve yine her üretici için belirli girdi ve çıktı düzeyleri olarak tanımlanır. Üretim ve dağıtımın, bir başkasının faydasını azaltmaksızın bir veya daha fazla kişinin faydasını artıracak şekilde yeniden örgütlenemediği bir kaynak dağılımı Pareto

---

<sup>117</sup> Önder, s. 87.

<sup>118</sup> Ibid., s. 87.

<sup>119</sup> Görgün, s. 21.

optimumu olarak tanımlanır. En azından bir bireyin durumunu iyileştirirken, diğerlerinin durumunun kötüleşmesine neden olmayan bir değişimin sosyal refahı artırdığı söylenebilir, ancak böyle bir dağılım Pareto-optimal olmayan bir dağılımdır. Bu duruma Pareto-üstün adı verilir. Eğer, kimsenin durumunda iyileşme yokken, en azından bir bireyin durumu kötüleşmiş ise sosyal refah azalır ki yine bu durumda da Pareto optimumu gerçekleşmez.<sup>120</sup>

Liberal öğretisi tam rekabet şartlarında piyasa mekanizmasının maksimum refahı sağlayacak etkin kaynak dağılımını gerçekleştirdiğini iddia eder. Oysa tekelleşme ve dışsallıklar fiyatların gerçek fayda ve maliyeti yansıtmasını engellediği gibi, bölünmüş piyasalar ve ileri teknolojinin yarattığı uzmanlaşma da kaynakların tam akıcılığını sınırladığından gelişmiş ekonomilerde bile kaynak kullanımında ve dağılımında etkinlik sağlanamamakta, yani piyasa başarısızlığı söz konusu olmaktadır. Piyasa başarısızlığı gelişmekte olan ülkeler için çok daha önemli bir sorundur.<sup>121</sup> Bunun en önemli nedenlerinden biri, gelişmekte olan ülkelerdeki üretim faktörlerinin piyasa fiyatlarının çoğunlukla denge fiyatını, diğer bir deyişle kıtlık değerini yansıtmasıdır.<sup>122</sup> Bu durum kaynakların tam akıcı olmamasının sonucudur. Gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kaynakların akıcılığını deneyimli ve eğitilmiş işgücünün olmaması, girişiminin piyasa koşulları hakkında eksik ve yanlış bilgiye sahip olması, haberleşme ve ulaştırma hizmetlerinin yetersiz olması ve örgütlenmiş ve bütünleşmiş kredi ve sermaye piyasalarının olmaması gibi faktörler sınırlar. Dolayısıyla, kay-

---

<sup>120</sup> A. Koutsoyiannis, Modern Mikro İktisat, çev. Muzaffer Sarımeşeli, 1. B., Ankara, Özkan Matbaası, 1987, s. 575 ve James M. Henderson ve Richard E. Quant, Mikro İktisat, çev. E. Ada et al., Ankara, Feryal Matbaası, 1986, s. 264.

<sup>121</sup> Görgün, s. 21-22.

<sup>122</sup> H. B. Chenery, "Comparative Advantage and Development Policy," Economic Policy for Development, der. I. Livingstone, England, Penguin, 1971, s. 139.

nakların optimal dağılımı ve üretim olanaklarının tam kullanımı sağlanamadığından, gelişmekte olan ülkelerde Pareto optimumu gerçekleşemez.<sup>123</sup>

Piyasa başarısızlığının bir diğer önemli nedeni de dışsallıklardır. Genel denge analizi ve refah teorisine göre dışsallık, piyasa aracılığı ile aktarılmayan ve karşılığında bedel ödenmeyen fayda ve kayıplardır. Gelişme iktisadı ise dışsallığı, piyasa aracılığı ile aktarılan fakat karşılığında bedel ödenmeyen fayda ve kayıplar olarak tanımlar. Parasal dışsallık olarak da adlandırılan bu dışsallık türü daha kapsamlıdır.<sup>124</sup> Yani, bir mal ya da hizmetin üretimi veya tüketimi ile ilgili olarak ortaya çıkan fayda veya kayıpların piyasa fiyatları tarafından içerilmediği durum dış fayda veya dış kayıp olarak adlandırılır. Dışsallığın olduğu bir durumda, piyasa fiyatları dışsallığı içermediği için, üreticiler ya da tüketiciler, faaliyetlerinin topluma fayda ve kayıpları hakkında yanlış bilgi ve sinyallere sahip olacaklardır, diğer bir deyişle toplumsal fayda ve maliyetler özel fayda ve maliyetlerden farklılaşacaktır.<sup>125</sup>

Parasal dışsallık söz konusu ise, üretim piyasa fiyatlarına göre yapılırsa dış fayda sağlayan faaliyet alanlarına optimum düzeyin altında, dış kayba neden olan faaliyet alanlarına optimum düzeyin üstünde kaynak aktarılır. Dış fayda sağlayan faaliyet alanlarında fiyatlar bu dış faydaları içermediği için, diğer bir deyişle bu dış fayda fiyatlara yansımadağı için, üretim düzeyi toplum için gerekli olan miktarın altında kalır. Oysa piyasada kaynak dağılımı özel karlılığa göre oluştuğı için, kaynaklar başka faaliyet alanlarına kayabilir. Bu da dış fayda sağlayan faaliyet alanlarında eksik tüketim ve üretim, dış kayıp yaratan faaliyet alanlarında aşırı tüketim ve üretime neden olur. Dış kayıp

---

<sup>123</sup> Görgün, s. 22 ve Kazgan, s. 317.

<sup>124</sup> Tibor Scitovsky, "Two Concepts of External Economies," der. Agarwala ve Singh, s. 295-300.

<sup>125</sup> Stephen R. Lewis, Jr., Taxation for Development, A.B.D., Oxford University Press, 1984, s. 9.

yaratan faaliyet alanlarında ise, maliyetler bu dış kayıpları içermediği için, diğer bir deyişle dış kayıp maliyetlere yansımadağı için, üretim düzeyi toplum için gerekli olan düzeyin üzerinde olur ve optimum düzeyin üstünde kaynak bu alana kayar. Dolayısıyla, dışsallık optimum kaynak dağılımını engeller.<sup>126</sup>

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerde piyasa başarısızlığının başlıca nedenleri üretim faktörlerinin piyasa fiyatlarının genellikle onların kıtlık değerlerini yansıtmaması, faktör piyasasında bölgesel bölünmüşlük ve dışsallıklar olarak özetlenebilir. Bu nedenlerden dolayı kaynak kullanımında ve dağılımında etkinlik sağlanamamakta, diğer bir deyişle Pareto optimumu sağlanamamakta ve kaynaklar çok sınırlı olduğı için, kaynakların eksik veya yanlış kullanımının toplumsal maliyeti daha yüksek olmaktadır.<sup>127</sup>

Piyasanın kaynak dağılımında sağladığı etkinliği değerlendirmenin bir diğer ölçütü sosyal refah fonksiyonudur. Piyasaya fiyat kontrolü ve kota gibi dolaysız önlemlerle ve/veya vergi ve harcama gibi dolaylı önlemlerle kamu müdahalesi söz konusu olduğunda Pareto optimumu değil, sosyal refah fonksiyonu geçerli olur.

Sosyal refah(W) toplumu oluşturan (n) sayıdaki bireyin refahının toplamıdır. Genel olarak  $W = f(W_1, \dots, W_n)$  şeklinde ifade edilen sosyal refah fonksiyonunu politik organlar belirler. Otoriter rejimlerde bu görev siyasi otoriteyi elinde tutan belli kişi veya gruplar tarafından yerine getirilir. Devlet kendi belirlediğı bir sosyal refah fonksiyonunu maksimum kılmak amacını güder. Toplumu oluşturan bireylerin tümünün refahını aynı anda ve aynı ölçüde artırmak mümkün olmayacağına göre, siyasal otorite çıkarları aynı

---

<sup>126</sup> Görgün, s. 31 ve Görgün, "Kamu Maliyesine Giriş Ders Notları," İstanbul, SBF, 1993, s. 31.

<sup>127</sup> Görgün, "Maliye Politikası," s. 22.

yönde olan grupların refahlarına değişik ağırlıklar verir. Dört sosyal grubun olduğu varsayıldığında sosyal refah fonksiyonu  $W=f(W_1, W_2, W_3, W_4)$  şekline dönüşür. Siyasal otorite geçerli ideolojinin normlarına veya kendi tercihlerine göre bu grupların refahına farklı ağırlık verdiğiinden, sosyal refah fonksiyonu  $W = f(2W_1, 5W_2, 1W_3, 3W_4)$  şeklini alır. Dolayısıyla, toplumdaki gelir bölüşümü siyasal otorite tarafından belirlenmiş olur. Ancak, otoriter rejimlerde bile sosyal refah fonksiyonu oluşturulurken birey tercihleri tümünden bir kenara itilemez, çünkü en azından güçlü baskı gruplarının varlığı hesaba katılır. Demokratik rejimlerde ise sosyal refah fonksiyonu toplumun çoğunluğu tarafından kabul edilebilecek bir biçimde, seçimle iş başına gelmiş hükümetler tarafından oluşturulur. Siyasal kararlarla belirlenen kaynak dağılımında etkinliğin sağlanabilmesi için, alınan kararların birey tercihleri ile uyumlu olması gerekir, diğer bir deyişle alınan kararlar birey tercihlerini yansıttığı ölçüde iktisadi etkinlik gerçekleşmiştir.<sup>128</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde piyasanın kaynak dağılımında sağladığı etkinliği ölçmede sosyal refah fonksiyonu, Pareto optimumundan daha anlamlı ve geçerlidir. Biraz önce de değinildiği gibi, ekonomiye kamu müdahalesi olduğunda Pareto optimumu değil, sosyal refah fonksiyonu geçerli olur. Gelişmekte olan ülkelerde, genellikle, kamunun ekonomiye yoğun bir müdahalesi söz konusu olduğundan sosyal refah fonksiyonu daha anlamlı ve geçerli bir ölçüttür.

Üretim faktörleri arası dengesizlik ve piyasa başarısızlığı başlıkları altında özetlediğimiz nedenlerden dolayı gelişmekte olan ülkelerde piyasa mekanizması işlerliğini kaybetmekte ve yapısal sorunlar aşamadığından

---

<sup>128</sup> A. K. Sen, "Planners' Preferences: optimality, distribution and social welfare," *Public Economics*, der. J. Margolis ve H. Guitton, London, Macmillan, 1972, s. 202, Koutsoyiannis, s. 580-581 ve Görgün, "Kamu Maliyesine Giriş," s. 41-42.

büyüme ve gelişme süreci engellenmektedir. Devlet tam da bu aşamada devreye girmeli ve büyüme sürecinin en önemli ve stratejik faktörü olan sermayenin oluşum sürecinde rol oynamalıdır. Devlet gelişme amacına uygun bir sosyal refah fonksiyonu oluşturarak ekonomiye müdahale edebilir. Bu amaçla oluşturulan sosyal refah fonksiyonunun öncelikle gelişme stratejisini ve politikasını yansıtması gerekir; iktisadi gelişmede önem taşıyan sektörlerle, bölgelere veya sosyal gruplara diğerlerine oranla daha fazla ağırlık veren bir sosyal refah fonksiyonu oluşturulabilir. Gelişme amacına uygun fonksiyon oluşturulduktan sonra siyasi otoritenin yapması gereken tek şey, bu fonksiyonu maksimum kılmaya yönelik müdahalelerde bulunmaktır. Peki, devletin elindeki müdahale araçları nelerdir? Şimdi bu soruların yanıtları aranacaktır.

### 2.1.3. Gelişme Sürecinde Devletin Rolü

Devlet ekonomiye kamu gelirlerinin, kamu harcamalarının ve kamu hizmetlerinin miktarında ve bileşiminde ayarlamalar yaparak müdahale edebileceği gibi kamu teşebbüslerinin üretim ve satış politikalarındaki düzenlemeleriyle de müdahale edebilir. Büyüme ve gelişme hedefine ulaşmada, özellikle kamu gelirleri, diğer bir deyişle vergiler ve kamu harcamaları iktisat politikasının önemli ve güçlü araçlarıdır.<sup>129</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde, sermaye oluşumunda oldukça önemli bir rol alan devlet, ekonomiye en önemli müdahale araçlarından olan kamu harcamalarını ve vergileri bu süreçte nasıl kullanacaktır? Bu ülkelerdeki vergi sistemi özel sektörden kamu sektörüne kaynak transfer etmeli, diğer bir deyişle kaynakları yeniden dağıtmalı ve mümkün olduğu ölçüde özel yatırım ve tüketimin yönünü iktisadi gelişmeye yararlı olacak şekilde düzenlemelidir. Kamu sektörüne vergiler yoluyla aktarılan kaynaklarla, devletin savunma, adalet,

---

<sup>129</sup> Görgün, "Maliye Politikası Ders Notları", (Bölüm 1), s. 1-2 .

emniyet gibi temel fonksiyonlarının yanı sıra, özellikle uzun dönemde ekonominin verimini artırıcı, destekleyici belirli yatırım programları da gerçekleştirilir. Bu yatırım programları, normal olarak yollar, demiryolları, havayolları barajlar, limanlar, enerji istasyonları ve haberleşme gibi altyapı hizmetlerini içerir. Son zamanlarda eğitim ve sağlığa yapılan harcamalar dikkat çekicidir, çünkü iktisadi gelişme sürecinde " insan sermayesi" nin önemi anlaşılmıştır.<sup>130</sup>

Kamu yatırımlarının potansiyel üretime doğrudan yaptıkları katkı genellikle düşüktür. Özel yatırımların verimliliğini artırıcı etkisi kamu yatırımlarının istenilirliğini artırır. Özellikle altyapı niteliğindeki kamu yatırımları ülkede yapısal değişikliklere yol açtıkları ve aslında özel yatırımlar için bir tür girdi olma özelliği taşıdıkları için önemlidirler. Bunların yanı sıra devlet temel girdi fiyatlarını kontrol etmek amacıyla veya belli bölgelere ve/veya belli sektörlerle iktisadi canlılık getirmek amacıyla öncü teşebbüsler de kurabilir. Dolayısıyla, devletin gelişme sürecindeki görevlerinden biri de özel yatırımların mümkün olduğunca düzey ve nitelik olarak yükselmesidir. Özel yatırımlar politik istikrara, tasarrufların ülke içinde yeniden yatırılmasını teşvik eden bir iklime, temel iktisadi ve sosyal altyapının varlığına, optimal teknolojik düzeyde üretime izin veren büyük bir piyasanın oluşmasına, mali ve kredi teşviklerinin ilk yardıma ihtiyacı olan endüstrilere verilmesine ve hatta ülkede üretilmeyen makine ve teçhizatın alımı için gerekli dövizin sağlanmasına bağlıdır. Kısacası devlet, özel yatırımların düzeyini, niteliğini ve hatta yönünü etkileyebilecek araçlara sahiptir. Hatta devlet iyi çalışan, gelişmiş bir sermaye piyasasının olmaması durumunda, bu niteliklere sahip sermaye piyasasını oluşturma sorumluluğunu üstlenebilir. Ancak bu uzun dönemde gerçekleştirilebilecek bir hedef olduğundan, kısa dönemde, ikinci en iyi çözüm olarak, devlet sermaye piyasasının bir tür vekili olarak hareket edebilir. Bunu da vergi yükünü artır-

---

<sup>130</sup> Vito Tanzi, Public Finance in Developing Countries, England, Edward Elgar, 1991, s. 12.

mak yoluyla bütçede fazla yaratarak gerçekleştirebilir. Yaratılan bu bütçe fazlasıyla kredi teşvikleri finanse edilebilir ve bu teşviklerin kullanımıyla kaynaklar iktisadi ve sosyal öneme sahip verimli yatırımlara doğru kanalize edilebilirler. Bu sayede devlet gerçekten sermaye piyasasının bir vekili gibi hareket eder, çünkü hem tasarruf düzeyi artar hem de bu tasarruflar verimli yatırımlara dönüşür. Devlet bu sayede çok güçlü ve esnek bir araca kavuşur ki bu da özel yatırımların istenen yönde dağılımını olanaklı kılar. Ancak, bütçe fazlasının kredi teşvikleri yoluyla kullanımı genellikle sınırlıdır, çünkü siyasi baskılar bu gelirin verimli olmayan alanlara kaymasına neden olabilir.<sup>131</sup>

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerde, sermayenin oluşumunda ve gelişme sürecinin başlamasında devlet itici bir güç olarak önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü, devletin elinde iktisat politikasının amaçlarına uygun şekilde değiştirilmeye elverişli, önemli ve güçlü araçlar vardır. Özellikle de kamu gelirleri ve kamu harcamaları siyasi ve idari kararlarla belirlendiğinden, iktisat politikasının amaçlarına uygun bir şekilde değiştirilebilirler. Bunların yanı sıra kamu teşebbüslerinin üretim ve satış politikalarında da iktisat politikasının amaçları doğrultusunda ayarlamalar yapılabilir. Kısacası, kamu kesimi faaliyetlerinin kaynak dağılımı ve üretim kapasitesi üzerindeki etkileri özellikle gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir. Ancak, gerek siyasi istikrarsızlık ortamının ve gerekse siyasi bakıların, özellikle siyasi ve idari kararlarla belirlenen kamu ekonomisi değişkenlerinin doğru seçimi ve uygun kullanımı sonucu elde edilecek başarılarına gölge düşürebilecekleri de unutulmamalıdır.

Buraya kadar, gelişmekte olan ülkelerin iktisadi yapıları, finansman sorunları ve gelişme sürecinde devletin rolü incelenmiştir. Bu ülkelerin en belirgin özelliği, gerek tasarruf yetersizliği ve gerekse varolan tasarrufların verimsiz veya spekülatif yatırımlara kayması nedeniyle tasarrufların sermaye

---

<sup>131</sup> Tanzi, s. 12-13.

birikimine dönüşmemesidir. Devlet bu nedenle gelişme sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Kamu kesimi değişkenleri kullanılarak tasarruflar artırılabilir ve verimli yatırımlara kanalize edilebilir. Devletin elindeki en önemli ve güçlü araçlardan biri de kamu gelirleri, yani vergilerdir. Çalışmanın bu bölümünde dolaysız vergi türlerinden biri olan kurumlar vergisinin gelişmekte olan ülkelerdeki uygulama biçimleri, bu verginin bütçe gelirlerindeki yeri ve iktisadi gelişmeyi amaçlayan vergi politikası içindeki önemi incelenecektir.

## **2.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİ UYGULAMALARI**

Kurumlar vergisinin 19. yüzyılın sonlarında sanayileşmiş ülkelerde başlayan kurumlaşma süreciyle gündeme geldiği çalışmanın birinci bölümünde belirtilmişti. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde kurumlar vergisinin uygulamaya konması da, bu ülkelerde kurumlaşma sürecinin başlamasıyla gündeme gelmiştir. Ancak, tahmin edilebileceği gibi, gelişmekte olan ülkeler bu kurumlaşma sürecine, gelişmiş ülkelere göre çok daha sonra girmişlerdir.

Gelişmiş ülkelerde kurum karlarının vergilendirilmesinde benimsenen temel yaklaşımlar -ayrı varlık yaklaşımı ve birleştirici yaklaşım- gelişmekte olan ülkeler tarafından da model olarak alınmış ve uygulamaya konmuştur. Ancak, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelerde de bu vergiyi uygulamak için hangi yaklaşımın benimsenmesi gerektiği kesin sonuca ulaşmamış, tartışmalı bir konudur. Bu nedenle, kurumlar vergisinin birbirinden farklı, çok sayıda uygulama biçimi ortaya çıkmıştır. Üstelik iktisadi koşullarda ve özellikle de kurum ve hissedar ilişkilerinde ortaya çıkan farklılıklar kurumların vergilendirilme biçimlerinin, çoğu zaman, yeniden gözden geçirilmesini

gerektirmiştir.<sup>132</sup> Dolayısıyla, kurumlar vergisi uygulamaları ülkeden ülkeye farklılaştığı gibi, aynı ülkede zaman içinde de farklılaşabilir.

Bu bölümde, ilk olarak, gelişmekte olan ülkelerde kurumlar vergisi politikasını etkileyen ortak faktörler ele alınacak, daha sonra, bu ülkelerdeki dağıtılan ve dağıılmayan kar ayrımı, küçük ve büyük ölçekli kurumlar arasındaki ayrım, halka kapalı aile şirketleri ile halka açık kurumlar arasındaki ayrım, kurumlar ve diğer işletme türleri arasındaki ayrım ve yerli ve yabancı hissedarlar arasındaki ayrım incelenecektir.

### **2.2.1. Gelişmekte Olan Ülkelerde Kurumlar Vergisi Politikasını Etkileyen Faktörler**

Gelişmekte olan ülkelerde kurum karlarının vergilendirilme biçimi, bu ülkelerin kendilerine model olarak aldıkları gelişmiş ülkenin kurumlar vergisi uygulamalarından etkilenir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde uygulanacak kurumlar vergisi politikası oluşturulurken, bu ülkelerin, gelişmiş ülkelerin içinde bulunduğu iktisadi, hukuki ve sosyal yapıdan farklılıkları hesaba katılmalıdır.<sup>133</sup> Üstelik gelişmekte olan ülkeler, daha önce de belirtildiği gibi, kendi içlerinde homojen olmayıp, farklı iktisadi ve sosyal gelişmişlik düzeylerine sahiptirler. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkeler kurumlar vergisi politikalarını oluştururken kendi özgün koşullarını dikkate almalıdırlar.

Gelişmekte olan ülkelerin en önemli ortak özelliklerinden biri daha önce de belirtildiği gibi, sermayenin görece kıt faktör olmasıdır. Bu ülkelerin çoğu için yurt dışından gelecek olan sermaye çok önemlidir. Yurt dışından gelecek sermaye için de, kazancının geldiği ülkede nasıl vergilendirileceği

---

<sup>132</sup> George E. Lent, "Corporation Income Tax Structure in Developing Countries," *IMF Staff Papers*, Vol. 24, No.3 (1977), s. 722.

<sup>133</sup> *Ibid.*, s. 723.

önemlidir. Dolayısıyla bu durum, yurt dışından gelecek sermayeye önemli derecede bağımlı olan ülkelerin kurumlar vergisi politikasını büyük ölçüde etkiler.<sup>134</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde, çoğunlukla, örgütlenmiş ve gelişmiş bir sermaye piyasasının olmayışı sermayenin akışkanlığını büyük ölçüde sınırlar. Bu durumda, yeni yatırımlar için gerekli olan sermayenin en önemli kaynağı kurumların kendisi olmaktadır.<sup>135</sup> Diğer bir deyişle, kurumların yeni yatırımları gerçekleştirebilmelerinde otofinansmanın önemli bir rolü vardır. Otofinansmanın en önemli kaynaklarından biri ise dağıtılmayan karlardır. Dolayısıyla, gelişmekte olan bir ülkede kurumların taşıdığı önem, o ülkenin kurumlar vergisi politikasını etkiler.

Gelişmekte olan ülkelerin bir diğer özelliği de, bu ülkelerdeki kurumların, genellikle, yabancılara ait olması veya onların kontrolleri altında olmasıdır. Yerli kurumlar ise, genellikle, küçük ölçekli girişimler olup, güçlü yerel ailelerin kontrolü altındadır. Dolayısıyla kurum sahibinin yerli ya da yabancı olmasına veya kurumun büyük ya da küçük ölçekli olmasına göre vergi uygulamaları farklılaşabilir ve bu da o ülkenin kurumlar vergisi politikasını etkiler.<sup>136</sup>

### **2.2.2. Dağıtılan ve Dağıtılmayan Kar Ayrımı**

Daha önce de belirtildiği gibi kurumların dağıtılan ve dağıtılmayan karlarının vergilendirilme biçimi, kurumlar vergisinin en önemli tartışma konularından biridir. Kurumlar hissedarlarından bağımsız, ayrı bir tüzel kişi olarak ele alındığında dağıtılan ve dağıtılmayan tüm karları kurumlar vergisinin mat-

---

<sup>134</sup> Ibid., s. 723.

<sup>135</sup> Ibid., s. 723.

<sup>136</sup> Ibid., s. 723.

rahını oluşturur. Ancak dağıtılan karlar şahsi gelir vergisi ile, hissedarların elinde bir kere daha vergilendirilir. Dolayısıyla, dağıtılan karlar dağıtılmayan karlardan daha yüksek bir oranda vergilendirildiği için, ayrı varlık yaklaşımında, dağıtılmayıp firmada tutulan karlar lehine bir ayrımcılığın olduğu ileri sürülebilir. Eğer ülkenin vergi sisteminde sermaye kazançları vergisi varsa, dağıtılmayan karların bu yolla vergilendirilebileceği doğrudur. Çünkü dağıtılmayan karlar firmanın hisse senetlerinin değerini artırıcı bir etki yapar. Dolayısıyla, hisse senetleri satıldığında artan değerleri üzerinden sermaye kazançları vergisine tabi olacağından, dağıtılmayan karların dolaylı bir biçimde vergilendirildiği söylenebilir. Ancak, sermaye kazançları vergisinin oranı, genellikle, şahsi gelir vergisi oranından daha düşüktür.<sup>137</sup> Dolayısıyla dağıtılmayan karlar lehine ayrımcılık varlığını sürdürür.

Ayrı varlık yaklaşımının uygulanması halinde, dağıtılan karların hem kurumlar hem de hissedarlar düzeyinde vergilendirilmesi sonucu ortaya çıkan çift vergilemenin, vergilemede adalet ilkesine ters düştüğü gibi iktisadi etkinliği de olumsuz yönde etkilediği ileri sürülür. Bu olumsuzluklar gelir ve kurumlar vergisi birleştirilerek aşılabilir. Bu iki vergiyi birleştirme yöntemleri olan mahsup sistemi ve temettü indirim sistemi, diğer bir deyişle dağıtılmayan kar vergisi vergi sisteminin yatay ve dikey eşitliğini artırmayı amaçlar. Bu yöntemler kullanılarak çift vergilemeden kaçınılır ve dağıtılan kar payları, sermayeden sağlanan diğer kazançlarla aynı vergileme işlemine tabi tutulur.<sup>138</sup>

Ancak, dikkat edilmesi gereken bir konu vardır; çift vergilemenin vergilemede adalet ilkesine ters düşmesi ve iktisadi etkinliği olumsuz etkilemesi ancak kurumlar vergisinin ileriye ve/veya geriye yansıtılmadığı

---

<sup>137</sup> Ehtisham Ahmad ve Nicholas Stern, The Theory and Practice of Tax Reform in Developing Countries, Cambridge, Cambridge University Press, 1991, s. 83.

<sup>138</sup> Lent, s. 727.

varsayımı altında geçerli olabilir. Eğer kurumlar vergisi net karlarda değil de ürün fiyatlarında veya kar dışı faktör gelirlerinde değişmelere yol açıyorsa, bu durumda çift vergileme söz konusu olamaz.<sup>139</sup>

O halde, gelişmekte olan ülkelerde çift vergilemenin sonuçlarını değerlendirebilmek için, bu ülkelerde kurumlar vergisinin yansıma koşullarının bilinmesi gerekir. Gelişmekte olan ülkelerde kurumlar vergisinin kısa dönemde yansıma olanağının sınırlı olduğu görülür. Çünkü, genellikle, gümrük vergileriyle korunan sınırlı bir iç pazar vardır. Bu durum özellikle ithal ikamesine yönelik gelişme stratejisi uygulayan ülkeler için geçerlidir. Dış rekabete kapalı bu sınırlı piyasada tekelleşme eğilimi güçlüdür ve fiyatlar tavan fiyat olma eğilimindedir. Üstelik hükümetin etkin fiyat kontrolleri de söz konusu olabilir. Gelişmekte olan ülkelerin İhraç ettiği ürünlerin fiyatları da, çoğu zaman, dünya fiyatları tarafından sınırlanır ve belirlenir. Dolayısıyla, tüm bu nedenlerden dolayı, kurumlar vergisi kısa dönemde ürün fiyatlarına, diğer bir deyişle ileriye yansıtılamaz ve kurum üzerinde kalır. Fakat, gelişmekte olan ülkelerin birbirinden farklı iktisadi koşulları ve kurumsal faktörleri, kısa dönemde kurumlar vergisinin yansıtılmayıp, kuruma yüklendiği genellemesinin yapılmasına olanak vermemektedir.<sup>140</sup> Ayrıca verginin düşük ücretler yoluyla geriye, yani emeğe yansıtılma koşullarının kısa dönemde bulunup bulunmaması da önemlidir. Gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin yoğun olduğu gerçeği geriye yansıtmayı kolaylaştırabileceği gibi, eğer sendikal faaliyetler güçlü ise, zorlaştırabilir de. Firmanın kullandığı işgücünün vasıflı ya da vasıfsız olmasına göre geriye yansıma kolaylaşabilir veya zorlaşabilir. Eğer işsizlik oranı yüksekse ve firma vasıfsız işgücü kullanıyorsa verginin geriye yansıtılması daha kolay

---

<sup>139</sup> Alan R. Prest, "Corporate Income Taxation in Latin America," Readings on Taxation in Developing Countries, der. R. M. Bird ve O. Oldman, 3.B., Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1975, s. 212.

<sup>140</sup> Lent, s. 729.

olur. Biraz önce de belirtildiği gibi, ülkenin içinde bulunduğu iktisadi koşullar, katı bir genelleme yapmayı olanaksız kılmaktadır.

Uzun dönemde ise kurumlar vergisi düşük ücretler yoluyla emeğe veya yüksek fiyatlar yoluyla tüketicilere ya da her iki şekilde birden yansıma eğilimindedir. Çünkü yeni yatırımlara girilirken, kurumlar vergisi bir maliyet unsuru olarak hesaba katılır ve sermayenin vergiden sonraki getiri oranının, en azından, sermayenin alternatif maliyetine eşit olması istenir. Dolayısıyla, uzun dönemde verginin yansıma eğilimi oldukça güçlüdür. Eğer, gelişmekte olan ülkelerde, uzun dönemde, kurumlar vergisi sermayenin üzerinde kalmıyor, diğer bir deyişle yansıtılıyorsa, bu durumda kurumlar vergisinin şahsi gelir vergisiyle birleştirilmesi vergilemede adalet ilkesini gerçekleştirme amacına hizmet etmez. Eğer kurumlar vergisi yüksek fiyatlarla tüketicilere yansıtılıyorsa, vergi tüketim üzerine konan dolaylı bir vergiye benzer. Bu durumda, dağıtılan karların şahsi gelir vergisi kapsamında, hissedarların elinde ayrıca vergilendirilmesi adalet ilkesine daha uygun düşecektir.<sup>141</sup>

Ancak, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelerde de yansıma konusunda ortak bir düşünceye ulaşılamadığı unutulmamalıdır, çünkü gelişmekte olan ülkelerde de yansıma üzerine yapılan ampirik çalışmalar birbirleriyle çelişen sonuçlara ulaşmışlardır.<sup>142</sup>

Buraya kadar çift vergilemenin vergilemede adalet ilkesini nasıl etkilediği tartışılmıştır. Şimdi ise çift vergilemenin iktisadi etkinlik üzerindeki etkileri incelenecektir.

---

<sup>141</sup> Ibid., s. 730.

<sup>142</sup> Ibid., s. 730.

Kurumlar vergisinin uygulanma şeklinin hissedarların tasarruf ve yatırım kararlarında önemli bir rol oynadığı ileri sürülür. Bu görüşe göre dağıtılan karların vergilendirilme şekli dağıtılmayan karların miktarını da belirler, çünkü kar paylarının ayrıca vergilendirilmesi, diğer bir deyişle çift vergileme genellikle karların dağıtılmayarak firmada tutulmasını ve kurumsal tasarrufların artmasını teşvik eder. Bunun önemli bir nedeni, karların, dağıtıldığı anda hissedarlar düzeyinde, şahsi gelir vergisi kapsamında ikinci kez vergilendirilmesinden kaçınılmak istenmesidir. Özellikle büyük miktarda hisse senedini elinde bulunduranlar için gelir vergisinden kaçınma isteği güçlü olabilir. Dolayısıyla, ayrı varlık yaklaşımında, karların dağıtılmayarak firmada tutulduğu ve bunun da tasarruf ve yatırım hacmini artırdığı ileri sürülür. Kurumlar vergisi ile şahsi gelir vergisini birleştiren yöntemlerin, yani mahsup sistemi ve temettü indirim sisteminin kar paylarının dağıtılmasını teşvik ettiği ileri sürülür, çünkü bu şekilde çift vergileme ortadan kalkmaktadır.<sup>143</sup> Ancak, eğer kurumlar vergisi yansıtılıyorsa, çift vergileme söz konusu olmayacağından, ayrı varlık yaklaşımında da karların dağıtılma eğilimi güçlü olabilir. Bu durum, kurum tasarruflarından yapılan yatırımların, yani otofinansmanın önemli bir faktör olduğu gelişmekte olan ülkelerde yatırım kararlarını olumsuz yönde etkileyebilir. Özellikle sermaye piyasasının az gelişmiş olduğu ülkelerde kurum tasarruflarının yatırım hacmi üzerindeki etkisi çok önemlidir.

Bir diğer konu da kurumlar vergisi oranının yatırım kararları üzerindeki etkisi ile ilgilidir. Kurumlar vergisi ödendikten sonraki sermayenin beklenen getirisi yatırım kararlarını değerlendirmede kesin bir faktördür; vergi oranı ne kadar düşük olursa, sermayenin geri ödeme süresi o kadar kısa olacak ve girilen yatırımın riski de küçülecektir. Ayrıca gelişme açısından önemli olan rizikosu yüksek yatırımlara girişmek için elverişli bir ortam oluşacaktır. Yabancı yatırımcılar açısından, diğer koşullar aynı kalmak koşuluyla, kurumlar

---

<sup>143</sup> Ibid., s. 731.

vergisi oranı düşük olan bir ülke, yüksek oranlı bir ülkeden daha çekicidir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu için yabancı sermayenin önemi düşünüldüğünde verginin oranı da önem kazanmaktadır. Normal olarak, ayrı varlık yaklaşımında uygulanan kurumlar vergisi, birleştirici yaklaşımda uygulanan kurumlar vergisinden daha avantajlıdır; ayrı varlık yaklaşımında kurumlar vergisi oranı daha düşük, birleştirici yaklaşımda daha büyük görünür. Çünkü, ayrı varlık yaklaşımında vergi oranı, kurum karlarının tümü üzerine uygulanan bir oran, yani kurumlar vergisi oranı ve karlar dağıtıldığında uygulanan bir diğer oran olmak üzere ikiye bölünmüştür. Karlar dağıtıldığında gelir vergisine konu olur ve genellikle bu verginin alınmasında stopaj yöntemi kullanılır. Birleştirici yaklaşımda ise bu iki oran birleştirilmiş ve ortaya kurumlar vergisi adı altında tek ve daha büyük bir oran çıkmıştır. Dolayısıyla ayrı varlık yaklaşımında kurumlar vergisi oranı daha küçük görüldüğünden yatırım kararlarını teşvik ettiği ileri sürülür.<sup>144</sup> Fakat, daha önce de belirtildiği gibi, kurumlar yatırım kararlarını alırken kurumlar vergisini bir maliyet unsuru olarak ele alıp, vergiyi fiyatlarına veya üretim faktörleri gelirlerine yansıtmakta ve bundan dolayı vergi oranının yatırım kararları üzerindeki etkisi önemsizleşmektedir. Ancak bir ülkedeki yatırım kararlarında tek ve belirleyici unsur kurumlar vergisi değildir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde başta iktisadi ve siyasi faktörler olmak üzere yatırım kararlarını etkileyen bir çok faktör söz konusudur. Kurumlar vergisi iktisadi faktörlerden yalnızca bir tanesidir.

### 2.2.3. Küçük ve Büyük Ölçekli Kurumlar Arasındaki Ayrım

Ayrı varlık yaklaşımını uygulayan gelişmekte olan ülkelerin çoğu, kurumlar vergisi oranlarını, firmaların sağladıkları karlara göre derecelendirir.<sup>145</sup> Diğer bir deyişle, Kurumlar vergisi oranı tek oranlı olmaktan çıkıp, çok oranlı

<sup>144</sup> Ibid., s. 733.

<sup>145</sup> Ibid., s.736.

bir yapıya kavuşur. Küçük ölçekli kuruluşların, büyük ölçekli kuruluşlara oranla daha az kar elde ettiğini varsayarsak, firma ölçeğine bağlı olarak farklılaşan kurumlar vergisi oranı ile firma karlarına bağlı olarak farklılaşan kurumlar vergisi oranının aynı şeyi ifade ettiğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Bir çok ülkede kurumlar vergisi oranı, küçük ölçekli kurumların lehine olmak üzere derecelendirilmiştir. Bu sayede, küçük ölçekli işletmelerin kurum şeklinde örgütlenmelerinin önündeki engellerden biri sayılabilecek yüksek oranlı kurumlar vergisi sorun olmaktan çıkarılmıştır.<sup>146</sup>

Gelişmekte olan ülkelerde görülen bir diğer uygulama da büyük ve yabancı kurumların, yerli kurumlardan daha yüksek oranda vergilendirilmesidir. Özellikle bu durum, yabancıların sahip olduğu büyük petrol ve maden şirketleri için geçerlidir.<sup>147</sup> Daha önce, bütün faktörler aynı kalmak koşulu ile, kurumlar vergisi oranı daha düşük olan ülkenin yabancı sermaye için daha cazip olduğu belirtilmişti. Ancak söz konusu petrol ve talebinin fiyat esnekliği düşük diğer değerli madenler olunca, kurumlar vergisi oranının görece yüksek olması yabancı sermaye için önemsizleşebilir, çünkü talepte bir azalma olmayacağı için vergiyi fiyata yansıtma olanakları vardır. Dolayısıyla, yerli firmalara uygulanan düşük oranlı kurumlar vergisinin yarattığı gelir kaybı, yabancı firmalara uygulanan yüksek oranlı kurumlar vergisi ile telafi edildiği gibi, yerli yatırımcılar da teşvik edilmiş olur.

#### **2.2.4. Halka Kapalı ve Açık Kurumlar Arasındaki Ayrım**

Küçük ölçekli kurumlara düşük oranlı kurumlar vergisi uygulaması geliştirmekte olan ülkelerde yaygın bir uygulama olmakla beraber, bu kurum-

---

<sup>146</sup> Prest, s. 223.

<sup>147</sup> Lent, s. 737.

ların, genellikle, halka kapalı aile şirketleri olduğu gerçeği de göz ardı edilmemiş ve bu konuda çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Kurum tasarruflarının, diğer bir deyişle dağıtılmayan karların küçük ölçekli kurumlar için önemi büyüktür, çünkü dışardan borçlanmak güç ve tehlikeli olabilir. Ancak, büyük ölçekli ve halka kapalı olan küçük kurumların ( az sayıda hissedarı olduğu için küçük kurum nitelemesi yapılmaktadır) hissedarları vergi yükümlülüklerini minimize etmek için firmanın kar dağıtım politikasını kontrol edebilirler. Bu nedenle bir çok ülkede, şahsi gelir vergisinden kaçınmak amacıyla karları dağıtmayarak firmada tutan halka kapalı aile şirketlerinin dağıtılmayan karları üzerine ek vergiler getiren yasalar çıkarılmıştır. Bu konuda ülkeden ülkeye farklılaşan uygulamalar söz konusudur; bazı ülkeler ek vergi uygulamaksızın, dağıtılmayan kar oranına üst limitler getirirken, diğer bazıları halka kapalı aile şirketlerinin dağıtılmayan karlarının tamamı üzerine ek vergiler koymuşlardır. Üstelik, bu karların yeniden yatırım amacıyla kullanılmış olması da sonucu değiştirmemiştir.<sup>148</sup>

Dağıtılmayan karlara yönelik bu tip uygulamaların gelişmekte olan ülkeler için bazı önemli sonuçları vardır; ilk olarak devletin şahsi gelir vergisinden kaçınan hissedarlar dolayısıyla uğradığı gelir kaybı, ek vergilerle telafi edilebilir. İkinci olarak, aynı faaliyet alanında çalışan, ama karlarını dağıtan kurumlar karşısında karlarını dağıtmayan kurumların sahip olduğu rekabet üstünlüğü, diğer bir söyleyişle monopolleşme eğilimi zayıflatılabilir. Dolayısıyla haksız rekabet azaltılacağı gibi, yeni kurumların sektöre girmesi de teşvik edilmiş olur. Yeni kurumlar yeni buluşların ve yeni tekniklerin habercisi oldukları ölçüde gelişmenin de itici gücü olacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerin bir bölümü, halka açık şirketlere ayrıcalıklı vergi uygulayarak, sermaye piyasasının gelişimini hızlandırmaya çalışmışlardır.

---

<sup>148</sup> Ibid., s. 735-736.

Vergi oranının düşürülmesi genellikle şu iki koşul sağlanıyorsa uygulanır; (1) kurumun hisse senetleri geniş bir tabana yayılmışsa ve (2) hisse senetleri borsaya kote edilmişse. Bu koşullar sağlandığında, firmaya uygulanan kurumlar vergisi oranı da düşürülmektedir.<sup>149</sup> Sermaye piyasasının gelişmesi kaynak dağılımında etkinliği artırdığından gelişmekte olan ülkeler için önem taşır. Sermaye piyasası, firmalar için banka kredileri dışında alternatif finansman olanakları sunacak ve bu şekilde piyasada ortaya çıkacak değerlendirmeler daha etkin kaynak dağılımını gerçekleştirecektir.

### **2.2.5. Kurumlar ve Diğer İşletme Türleri Arasındaki Ayrım**

Kurumlar vergisi politikası belirlenirken, diğer işletme türlerine uygulanan vergiler de hesaba katılmalıdır. Çünkü, kurumların ve diğer işletme türlerinin ödedikleri vergi miktarları arasında büyük farklar olması eşitsizlik yarattığı gibi, bu işletme türlerinden daha az etkin olanının seçilmesini teşvik edebilir.<sup>150</sup> Dolayısıyla bu durum kaynak israfına yol açtığından, kaynak dağılımında etkinlik azalır.

Ayrı varlık yaklaşımının benimsendiği ülkelerde, kurumlar aleyhine bir ayrımın ortaya çıktığı ileri sürülmektedir.<sup>151</sup> Bunun nedeni, dağıtılan karların çift vergilenmesidir. Dolayısıyla, çift vergilemeden kaçınmak amacıyla daha az etkin olan diğer işletme türleri tercih edilmektedir. Ancak, eğer kurumlar vergisi yansıtılıyorsa, çift vergileme ortadan kalkar, dolayısıyla örgütlenme biçimi olarak kurumun tercih edilmesinin önündeki engel de ortadan kalkmış olur.

---

<sup>149</sup> Ibid., s. 738.

<sup>150</sup> Ibid., s. 739.

<sup>151</sup> Ibid., s. 739.

İşletme türleri arasındaki ayrımcılığı gidermenin bir yolu da sedüler gelir vergisi yaklaşımını uygulamaktır. "Sedüler gelir vergisi, gerçek kişilerin çeşitli kaynaklardan sağladıkları gelirlerden herbirini ayrı ayrı ve hatta değişik tarifelerle (kısmen düz oranlı, kısmen azalan oranlı) vergilendirir."<sup>152</sup> Bu yaklaşıma göre, işletmenin türüne bağlı olmaksızın, tüm işletme karları aynı oranda vergilendirilir.<sup>153</sup> Dolayısıyla, kurum ve diğer işletme türleri arasındaki ayrımcılık ortadan kalkar.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda ortaklık türündeki işletmelerin karları hissedarlara dağıtılır ve bu karlar şahsi gelir vergisi kapsamında vergilendirilir. Bu sistem birleştirilmiş vergi yaklaşımının benimsendiği ülkelerde yaygın olmakla birlikte, ayrı varlık yaklaşımını benimseyen ülkelerin birçoğunda da uygulanır. Kurumlar vergisi oranı yüksek ve derecelendirilmemiş, yani tek oranlı ise, örgütlenme biçimi olarak ortaklığı seçmek, özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için vergi avantajı sağlar.<sup>154</sup> Ancak, sağlanan vergi avantajı karşılığında, kurum olmanın sağladığı ayrıcalıkların yitirildiği de unutulmamalıdır. Kurumlar hisse senedi ve tahvil ihraç ederek sermaye piyasasından finansman olanakları sağlayabilmekte ve dolayısıyla diğer işletme türlerine oranla geniş büyüme ve gelişme olanaklarına sahip olmaktadır. Ayrıca, kurum hissedarlarının sınırlı sorumluluğu, yüksek riskli yatırımlara girişilmesini teşvik etmektedir. Tüm bunlar gelişmekte olan bir ülkenin ekonomik yapısını dinamikleştiren unsurlardır. Kurumlar vergisi oranı, firma ölçeğine bağlı olarak derecelendirilirse, küçük ve orta ölçekli işletmelerin "kurum" şeklinde örgütlenmeleri teşvik edilmiş olur. Bu durum ülkenin iktisadi yapısına canlılık getirdiği gibi, kurumlar ve diğer işletme türleri arasındaki keskin ayrımcılığı da ortadan kaldırır.

---

<sup>152</sup> Turhan, s. 114.

<sup>153</sup> Lent, s. 740.

<sup>154</sup> Ibid., s. 740.

Kurumlar ve ortaklıkların vergilendirilmesinde tarafsızlığı artırıcı bir diğer uygulama, kurumlara "ortaklıkmiş gibi davranılma" seçeneğinin verilmesidir. Bu yöntem geliştirmekte olan ülkelerin ancak birkaçı tarafından uygulanmıştır. Bu seçme hakkı, hissedar sayısı beş ya da daha az olan, düşük gelirli kurumlara tanınmıştır. Bu küçük kurumlar, kurumlar vergisi ödemeksizin, kurum olmanın avantajlarını kullanırlar.<sup>155</sup> Geliştirmekte olan ülkelerde küçük ölçekli kurumların taşıdığı öneme yukarıda değinilmiştir. Dolayısıyla, bu uygulama sonucu devlet bir miktar kurumlar vergisi gelirinden vazgeçmekte, fakat karşılığında bu kurumların sağlayacağı hareketlilikten faydalanmayı ummaktadır.

Kurumlar ve diğer işletme türlerinin farklı vergilendirilmesinin yarattığı problemler birleştirilmiş vergi sisteminde daha kolay çözümlenir, çünkü kurum karlarının tamamı hissedarlara dağıtıldığında çift vergileme ortadan kalkar. Aynı ortaklık durumunda olduğu gibi, işletmenin tüm karları hissedarlar düzeyinde vergilendirilir.<sup>156</sup> Dolayısıyla, çift vergileme olmadığından kurumlar aleyhine olabilecek bir ayrımcılık da söz konusu olmayacaktır. Ancak bu uygulama hiçbir ülke tarafından benimsenmemiştir, çünkü şahsi gelir vergisinin artan oranlı yapısı bu uygulamaya engel olmuştur. Kurum karları arttıkça, hissedarlar düzeyinde bu karlar daha yüksek oranlarda vergilendirileceği için, uygulama cazibesini yitirir.

### **2.2.6. Yerli ve Yabancı Hissedarlar Arasındaki Ayrım**

Yabancıların, geliştirmekte olan ülkelerdeki iktisadi faaliyetleri hem siyasi hem de iktisadi nedenlerden dolayı hassas bir konudur. Yabancı gelir-

---

<sup>155</sup> Ibid., s. 741.

<sup>156</sup> Ibid., s. 741.

lerinin vergilendirilmesi yabancı kaynakların ülkeye akışını etkileyebileceğinden, ülkenin bu kaynaklardan sağlayacağı net fayda da etkilenir.<sup>157</sup> Dolayısıyla, yabancı gelirlerinin vergilendirilmesi, özellikle, gelişmekte olan ülkeler için büyük önem taşır. Çalışmanın konusu gereği, burada sadece yabancı hissedarların gelirlerinin vergilendirilmesine değinilecektir.

Kurumlar vergisinde ayrı varlık yaklaşımı uygulanıyorsa, karlar dağıtıldığında hissedarlar düzeyinde şahsi gelir vergisi kapsamında bir kere daha vergilendirilir. Eğer hissedarlar yabancı ise bazı problemler ortaya çıkmaktadır. Yabancı hissedarlara ödenen kar payları nasıl vergilendirilecektir? Genellikle, hem gelirin elde edildiği ülkenin, diğer bir deyişle ev sahibi ülkenin hem de hissedarın kendi ülkesinin dağıtılan karları vergilendirme hakkına sahip olduğu yasal olarak tanınır. Fakat bu haktan avantaj sağlayan ülke ev sahibi ülkedir.<sup>158</sup> Çünkü, çift vergilemeden kaçınmak için, hissedarın kendi ülkesi ya bu kar paylarını vergileme hakkından vazgeçer, diğer bir deyişle vergiden muaf tutar, ya da diğer ülkede ödenen vergiyi vergi borcundan mahsup eder veya bu vergiyi gider olarak kabul eder ve vergilendirilebilir gelirinden indirir.<sup>159</sup>

Ayrı varlık yaklaşımını uygulayan gelişmekte olan ülkelerin hemen hemen tümü yabancı hissedarlara ödenen kar paylarını stopaj yöntemiyle vergilendirir. Birleştirici vergi yaklaşımını benimseyen ülkelerde ise, kullanılan yöntemlere göre uygulama farklılaşmaktadır. Tam mahsup sistemini uygulayan ülkeler yabancı hissedarlara ödenen kar payları üzerine ayrı bir vergi koymazlar. Bunun yerine kurumlar vergisi stopaj yöntemi ile uygulanır. Ödenen kurumlar vergisi yerli hissedarların şahsi gelir vergisi borcundan indirilir. Fakat,

---

<sup>157</sup> Lewis, s. 120.

<sup>158</sup> Lent, s. 743.

<sup>159</sup> Lewis, s. 134-135.

yabancı hissedarlar ev sahibi ülkenin şahsi gelir vergisi kapsamında olmadığından böyle bir indirim söz konusu değildir ve stopaj yöntemiyle uygulanan bu kurumlar vergisinden başka vergi yükümlülükleri yoktur. Dolayısıyla yabancı hissedarların vergi yükü, yerli hissedarların vergi yükünden daha ağırdır. Temettü indirim sistemini uygulayan gelişmekte olan ülkeler ise, yabancı hissedarlara dağıtılan karlara telafi edici bir vergi uyguladılar. Bu vergi uygulanmadığı takdirde, gelişmekte olan ülke gelir kaybına uğrar.<sup>160</sup> Sonuç olarak, birleştirici vergi yaklaşımını benimseyen ülkeler ister tam mahsup sistemini, isterse temettü indirim sistemini uyguladılar yabancı hissedarlar aleyhine bir ayırım söz konusu olmaktadır. Ayrı varlık yaklaşımının benimsendiği ülkelerin bir kısmında da yerli hissedarların kar payları vergilendirilmezken, yabancı hissedarların kar payları stopaj yöntemi ile vergilendirilmektedir. Yine bu durumda da, yabancı hissedarlar aleyhine bir ayrımcılık söz konusu olmaktadır.

Yerli ve yabancı hissedarların kar payları vergilendirilirken ayrımcılık yapılmaması vergilemede adalet ilkesinin gereğidir. Bunu sağlamanın bir yolu, hem yerli hem de yabancı hissedarların kar paylarını stopaj yöntemi ile aynı şekilde vergilendirmektir. Fakat yerli hissedarların kar payları artan oranlı şahsi gelir vergisine konu oluyorsa ve stopaj yöntemi ile ödedikleri vergiyi şahsi gelir vergisi borcundan indirebiliyorlarsa adalet ilkesinden yine yabancılar aleyhine olmak üzere uzaklaşılır.<sup>161</sup> Sonuç olarak yerli ve yabancı hissedarlar arasında adalet ilkesini sağlamak oldukça zordur.

Yabancı hissedarların kar paylarını hem ev sahibi ülke hem de hissedarın kendi ülkesi vergilendirdiği halde, bu durumdan avantajlı çıkanın ev sahibi ülke olduğu daha önce belirtilmişti. Çünkü uluslararası düzeyde çift

---

<sup>160</sup> Lent, s. 743-744.

<sup>161</sup> Ibid., s. 745.

vergilemeden kaçınmak için hissedarın ülkesi, ev sahibi ülkede ödenmiş vergiyi vergi borcundan mahsup eder veya bunu gider olarak kabul eder ve vergilendirilebilir gelirden indirir. Gelişmekte olan bir ülke, kendisine önemli miktarda sermaye arzeden bir ülkenin çift vergilemeden kaçınmak amacıyla kendi yurtdaşına uyguladığı vergi borcundan indirim yöntemi sayesinde, elde edeceği vergi gelirini artırabilir. Bunu, ya kurumlar vergisi oranında ya da kar payları üzerindeki stopaj oranında düzenlemeler yaparak gerçekleştirebilir. Eğer, ülke ayrı varlık yaklaşımını uyguluyorsa, kar payları üzerindeki stopaj oranını yükseltmek daha iyi bir seçim olur. Çünkü, bazı gelişmiş ülkeler, hissedarların gelişmekte olan ülkelerde sadece kar payları üzerinden ödedikleri vergiyi, vergi borcundan indirirler.<sup>162</sup> Diğer bir deyişle hissedarların gelişmekte olan ülkelerde ödedikleri kurumlar vergisi kendi ülkelerindeki vergi borcundan indirilmez. Dolayısıyla gelişmekte olan bir ülke kar payları üzerindeki stopaj oranını yükseltse de kurumlar vergisi oranını düşük tutarak yabancı yatırımcı için cazip olmaya devam eder, çünkü nasıl olsa kar payları üzerinden ödediği vergi, yatırımcının kendi ülkesindeki vergi borcundan indirilecektir. Bu durumdan olumsuz etkilenen ise gelir kaybına uğrayan gelişmiş ülkedir.

Ancak, gelişmiş ülkeler, genellikle, önemli miktarda yatırım yaptıkları gelişmekte olan ülkelerle özel, çift vergileme anlaşmaları yaparlar. Bu anlaşmalarla, genellikle, gelişmekte olan ülkelerin kar paylarına uyguladıkları stopaj oranlarını düşürürler.<sup>163</sup> Bu anlaşmalarla, gelişmekte olan ülke yatırımlarının devamlılığı uğruna sağladığı vergi gelirinin bir kısmını gelişmiş ülkenin lehine olmak üzere kaybeder.

---

<sup>162</sup> Ibid., s. 747.

<sup>163</sup> Ibid., s. 746.

Yabancı kurumların gelişmekte olan ÷lkelerde faaliyet g÷steren şubelerinin vergilendirilmesinde de bazı sorunlar vardır. şubeler, karlarını yurtdışındaki ana şirkete kar payı olduklarını beyan etmeksizin transfer edebilirler.<sup>164</sup> Dolayısıyla niteliği belirsiz veya özellikle saklanmış olan bu gelirler gelişmekte olan ÷lkeler tarafından vergilendirilemez. Bu durum, gelişmekte olan ÷lkelerde yabancı kurumların şubeler halinde faaliyette bulunmasını teşvik eder. Gelişmekte olan ÷lkelerin bir çoğu, aleyhlerine olan bu durumdan kurtulmak için şubenin dağıtılan karlarının oranını tahmin ederler. Belirledikleri bu miktarı stopaj yöntemi ile vergilendirirler.<sup>165</sup> Bazı ÷lkeler de, bu problemi şube karlarını normal kurumlar vergisi oranından daha yüksek bir oranda vergilendirerek çözmeye çalışırlar.<sup>166</sup> Dolayısıyla, bu yöntemlerle yurt dışından kontrol edilen şubelerin vergi kaçırmayı engellenmeye çalışılır.

### **2.3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİNİN BÜTÇE GELİRLERİNDEKİ YERİ**

Gelişmekte olan ÷lkelerde kurumlar vergisinin bütçe gelirlerindeki yerini tartışmaya başlamadan önce, bu ÷lkelerin kamu gelirlerinin bileşimine değinmek yararlı olacaktır.

Gelişmekte olan ÷lkeler, gelirlerinin önemli bir kısmını tüketime dayalı vergilerden sağırlar. Bu tür vergilerin gelirleri, genellikle, GSMH'nın %5'ini ve vergi gelirlerinin %30'unu oluşturur. Bütçenin ikinci önemli gelir kaynağını ihracat ve ithalata dayalı vergiler oluşturur. Özellikle, ithalat gümrük vergileri toplam vergi gelirlerinin önemli bir bölümünü oluşturur. Tüketime dayalı vergi gelirleri gibi, ithalat gümrük vergilerinden sağılan gelirler de GSMH'nın %5'i kadardır. Gelişmekte olan ÷lkelerin üçüncü sıradaki gelir kaynağını gelir

---

<sup>164</sup> Lewis, s. 122.

<sup>165</sup> Lent, s. 745.

<sup>166</sup> Lewis, s. 122.

vergiyi oluşturur. Bu vergilerin sağladığı gelir GSMH'nun %6'sı kadardır. Gelir vergileri içinde en 6nemli pay kurumlar vergisine aittir.

**TABLO -1:**

Gelişmekte Olan ülkelerde şahsi Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisinin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payı (%)

AFRİKA	Yıllar	Toplam	şahsi Gelir	Kurumlar
		Gelir Vergisi	Vergisi	Vergisi
		Gelirleri	Gelirleri	Gelirleri
Botswana	1991	30.01	3.14	23.96
Kamerun	1991	16.16	5.78	10.38
ad	1991	22.60	-	-
Etiyopya	1989	26.19	6.96	17.62
Gabon	1991	27.55	5.05	21.31
Gambia	1990	12.84	5.35	7.13
Gana	1988	28.70	9.27	19.44
Liberya	1988	33.88	25.05	8.18
Malawi	1988	38.87	12.49	26.08
Mali	1988	10.76	2.80	7.61
Mauritius	1993	13.27	4.72	8.55
Morokko	1990	23.47	9.67	9.60
Namibya	1991	23.33	14.57	8.76
Ruanda	1992	15.62	6.19	5.25
Seyşel	1989	15.07	1.07	14.00
Tunus	1991	14.43	6.04	5.81
Zaire	1991	29.84	25.43	4.41
Zambiya	1988	38.07	7.78	27.84

Zimbabwe	1991	44.35	26.91	16.10
----------	------	-------	-------	-------

**ASYA**

Bhutan	1991	7.49	2.10	5.39
Hindistan	1992	16.39	7.68	7.93
İndonezya	1991	58.04	6.08	50.27
Kore	1992	33.16	19.30	13.40
Malaysia	1992	34.13	8.16	25.95
Nepal	1990	10.75	8.12	2.49
Filipinler	1992	29.09	9.60	12.74
Sri Lanka	1992	11.18	4.29	6.88
Tayland	1992	27.00	9.90	16.55

**AVRUPA**

Bulgaristan	1990	31.74	5.96	25.78
Çekoslavya	1991	38.27	11.65	26.62
Estonya	1991	20.78	-	20.78
Litvanya	1991	20.19	5.98	14.21
Malta	1991	20.84	9.54	10.82
Polonya	1988	30.35	-	30.35
Romanya	1991	33.67	20.92	12.75
Türkiye	1992	39.77	34.05	5.71

**ORTA DOĞU**

Bahreyn	1992	4.88	-	4.88
Mısır	1989	15.02	1.70	10.86
İran	1993	7.67	1.89	5.77
İsrail	1992	34.29	25.86	5.18

Ürdün	1991	12.18	3.38	8.43
Yemen	1991	21.49	5.78	15.66
<b>AMERİKA</b>				
Arjantin	1989	5.48	1.97	0.03
Barbados	1989	21.63	9.90	10.84
Bolivya	1992	5.22	-	2.48
Brezilya	1991	13.82	0.56	2.72
Dominik	1990	21.19	8.72	12.31
Ekvador	1990	56.91	-	50.74
El Salvador	1992	20.37	7.65	12.72
Guatemala	1989	18.12	3.19	14.84
Meksika	1989	29.39	13.72	15.67
Panama	1990	15.61	0.96	4.16
Paraguay	1988	12.88	-	12.88
Peru	1992	12.83	3.65	9.10
Trinidad ve Tobago	1989	53.06	15.30	31.93
Uruguay	1991	5.84	2.36	3.17
Venezuela	1993	50.26	-	38.30

**Kaynak:** IMF Government Finance Statistics Yearbook (1993), IMF Bureau of Statistics Data, s. 42-43.

Tablo 1'de görüldüğü gibi kurumlar vergisi geliştirmekte olan ülkelerin tümünde gelir vergileri içinde önemli bir paya sahiptir. Üstelik ülkelerin çoğunda kurumlar vergisi gelirleri şahsi gelir vergisinden sağlanan gelirlerden daha büyük oranlardadır.

Gelişmiş ülkelerin kamu gelirleri bileşimine baktığımızda ise birinci sırayı gelir vergilerinin aldığı görüyoruz. Gelir vergilerinden sağlanan gelirler GSMH'nin %11'ini ve toplam vergi gelirlerinin %36'sını oluşturmaktadır. Şahsi gelir vergisi, vergi gelirlerinde kurumlar vergisinden daha büyük bir paya sahiptir. Gelişmiş ülkelerde ikinci önemli gelir kaynağını tüketime dayalı vergiler oluşturur. Tüketime dayalı vergi gelirleri GSMH'nin %9'u ve vergi gelirlerinin %29'u kadardır. Son olarak, üçüncü önemli gelir kaynağı, sosyal güvenlik vergileridir. Bu vergiden sağlanan gelirler GSMH'nin %9'u kadardır.<sup>167</sup>

**TABLO-2:**

Gelişmiş Ülkelerde Şahsi Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisinin Toplam Vergi Gelirleri İçindeki Payı(%)

Gelişmiş Ülkeler	Yıllar	Toplam Gelir Vergisi Gelirleri	Şahsi Gelir Vergisi Gelirleri	Kurumlar Vergisi Gelirleri
A.B.D.	1992	50.09	41.37	8.72
Kanada	1989	52.44	41.61	9.80
Avustralya	1991	64.66	48.75	14.84
Japonya	1990	68.97	39.29	29.68
Avusturya	1991	19.60	15.95	2.94
Belçika	1991	33.83	28.16	5.47
Danimarka	1991	37.32	30.75	3.44
Finlandiya	1991	28.22	25.90	2.33
Fransa	1992	17.05	13.33	3.67
Almanya	1989	18.16	14.18	3.98

<sup>167</sup> Burgess ve Stern, s. 775.

Yunanistan	1990	21.47	14.09	5.79
İrlanda	1990	36.27	31.08	5.20
İtalya	1992	35.34	30.31	4.99
Lüksemburg	1987	36.24	23.85	11.41
Hollanda	1992	29.74	23.52	6.22
Norveç	1990	16.49	9.19	7.30
Portekiz	1990	23.46	14.90	7.80
İspanya	1990	32.04	22.58	9.35
İsveç	1992	6.75	2.74	3.60
İsviçre	1984	15.38	12.64	2.74
İngiltere	1991	36.29	27.67	8.62

**Kaynak:** IMF Government Finance Statistics Yearbook (1993), IMF Bureau of Statistics Data, s. 42.

Tablo-2'den de görüldüğü gibi, gelişmiş ülkelerde bütçenin en önemli gelir kaynağı dolaysız vergilerdir. Gelişmekte olan ülkelerde ise en önemli gelir kaynağı dolaylı vergilerdir. Gelişmekte olan ülkeler için ikinci derecede önemli olan dolaysız vergilerden kurumlar vergisi, şahsi gelir vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağıdır. Bu ülkelerde kurumlar vergisi gelirleri GSMH'nin yaklaşık olarak %3,3'ünü ve toplam vergi gelirlerinin de %17,8'ini oluşturur. Gelişmekte olan ülkelere Botswana, Kongo, Gabon ve Venezuela'da kurumlar vergisi gelirleri GSMH'nin %10'unu aşmaktadır.<sup>168</sup> Tablo 2'de de görüldüğü gibi, gelişmekte olan ülkelerin aksine, gelişmiş ülkelerde şahsi gelir vergisi kurumlar vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağıdır. Sonuç olarak, dolaysız vergilerden kurumlar vergisi gelişmiş ülkelere çok, gelişmekte olan ülkeler için önemli bir gelir kaynağıdır.

<sup>168</sup> Ibid., s. 777.

Gelişmekte olan ülkelerde kurumlar vergisinin önemli bir gelir kaynağı olmasının nedenlerinden biri kurumlar vergisini toplamamanın, şahsi gelir vergisini toplamaktan daha kolay olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde tarım sektörü ve küçük ölçekli girişimler ekonomide hakim olan yapıdır. Üstelik, küçük ölçekli girişimler genellikle kayıt dışı ekonomi kapsamındadır. Dolayısıyla bunları izlemek ve gelirlerini vergilendirmek çok zordur. Kurumlar hesaplarını düzenli bir şekilde tuttuklarından, daha iyi izlenebilmekte ve bu nedenle vergi yükümlülüklerinden kaçmaları daha zor olmaktadır. Ayrıca şahıslara kıyasla kurumların hareketliliği çok daha sınırlıdır. Kurumlar kuruluş yerlerini değiştirmek yoluyla vergileme alanının dışına kolay kolay çıkamazlar. Tüm bunların yanı sıra bu ülkelerdeki vergi dairelerinin idari ve teknik yetersizlikleri, sağlıklı ve güvenilir bir muhasebe sisteminin olmaması ve okuma-yazma oranının düşük olması şahsi gelir vergisinin etkin olarak toplanmasını engeller. Gelişmekte olan ülkelerde şahsi gelir vergisi hasılatının önemli bir bölümü bir iş yerine bağlı olarak çalışan ücretlilerden toplanır. Ücretle çalışanların vergiden kaçınma olanakları yoktur, çünkü vergi stopaj yöntemiyle toplanmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde çalışanlar arasında ücretli kesimin payı düşüktür. Bu durum, ücretli olarak çalışanların sayıca az olmalarından ve/veya ücretlerin düşük olmasından kaynaklanabilir. Dolayısıyla ücretli kesimden toplanan şahsi gelir vergisi de sınırlı miktardadır. Oysa gelişmiş ülkelerde, çalışanların büyük bir kısmı ücretliler sınıfına dahildir.<sup>169</sup> Vergi idaresinin etkinliği de gözönüne alındığında, gelişmiş ülkelerde şahsi gelir vergisinin neden toplam vergi gelirleri içinde önemli bir paya sahip olduğu daha kolay anlaşılır.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde kurumları vergilendirmenin politik bakımdan da tercih edilen bir durum olduğu ileri sürülür. Bu görüşe göre, oy hakkı olan, oy kullanan kurumlar değil, şahıslardır. Dolayısıyla, kurumların

<sup>169</sup> Prest, Public Finance in Developing Countries, s. 48 ve Burgess ve Stern, s. 776-777.

vergileştirilmesi daha az direnç ve tepkiyle karşılanır. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler şahsi gelir vergisi alanında başarısız olsalar da, kurumlar vergisini gelişmiş ülkelerdeki kapsam ve oranlarda uygulamaktan geri kalmazlar.<sup>170</sup>

Sonuç olarak, kurumlar vergisi gelişmekte olan ülkelerin önemli gelir kaynaklarından biridir. Elbette, bu sonucun istisnaları da vardır. Örneğin Türkiye'de şahsi gelir vergisinden sağlanan gelirler kurumlar vergisi gelirlerinden daha fazladır. Bu haliyle Türkiye gelişmiş ülkelerin vergi yapısına yakın görünmektedir. Ancak Türk vergi sistemi bu görüntüsel avantajını koruyamamaktadır. Bir kere Türkiye'deki vergi yükü tüm gelişmiş ülkelere düşüktür. 1991 verilerine göre Türkiye'deki vergi yükü eski milli gelir serisine göre %23.1, yeni seriye göre ise %16.6'dır. Oysa gelişmiş ülkeler için bu oran %40'a kadar çıkmaktadır. Böyle bir karşılaştırma, gelişmiş ülkelerde kişi başına gelir düzeyinin Türkiye'deki düzeyin üzerinde olduğu, vergi idaresinin Türkiye'dekinden çok daha etkin çalıştığı gibi gerekçelerle eleştirilebilir. Ancak bu savlar, bir dereceye kadar doğruluk payı taşımakla birlikte, fazla haklı görülmemektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerin vergi yükleri, çok büyük bir olasılıkla gerçek vergi yükünü yansıtmaktadır. Oysa, Türkiye'deki ekonomik veriler bu kadar güvenilir değildir; eski ve yeni milli gelir serilerine göre yapılan hesaplama farklılıkları bu gerçeği açıkça ortaya koymaktadır. Yeni milli gelir serisine göre bulunan vergi yükü oranı oldukça düşük çıkmaktadır. İkincisi, gelişmiş ülkelere farklı olarak, vergi gelirleri içinde dolaylı vergilerin payı dolaysız vergilerin payından daha büyüktür. Türkiye'de dolaylı vergilerin sistem içindeki payı, fonların da dahil edilmesi ile %60'ın üzerine çıkmaktadır. Oysa, gelişmiş ülkelerin vergi sistemlerinde birinci sıradaki gelir kaynağı dolaysız vergilerdir. Türkiye'de dolaysız vergilerin vergi sistemi içindeki payının düşük olmasının önemli nedenlerinden biri, özellikle gelir ve kurumlar vergileri alanında yükümlülere sağlanmış olan ayrıcalıklardır. Bu ayrıcalık

---

<sup>170</sup> Prest, *Public Finance in Dev. Count.*, s. 48.

hükümleri, hem yatay hem dikey vergi adaletini bozmakta, hem de vergi kaçaklarına uygun bir zemin hazırlayarak idari etkinliği zayıflatmaktadır. Türkiye'de çift vergilemenin yükünü hafifletebilmek için, 1986 yılında kurumlar vergisi oranı %46'ya yükseltilmiş ve dağıtılan kar payları menkul sermaye iradı olarak vergi kapsamına alınmaktan çıkartılmıştır. Bu değişiklik sırasında kurumlar vergisindeki istisna hükümleri de olağanüstü biçimde genişletilmiştir. Kar dağıtımında cömert davranan şirketler, sermaye gereksinimi içine girdiğinde, faiz karşılığında sermaye sağlama yoluna gitmişler ve ödenen faiz, bir yandan kurumlar vergisi matrahını eritirken, diğer yandan da bir maliyet unsuru olarak fiyatlar yoluyla tüketicilere yansıtılmıştır.<sup>171</sup> Kısaca ifade edilirse, gerek dağıtılan karların vergi dışı bırakılması ve istisnalar, gerekse kurumların ağırlıklı olarak borçla finansmana yönelmeleri kurumlar vergisinden sağlanan gelirlerin düşük olmasına yol açmaktadır. 1993 yılında yapılan vergi reformuyla kurumlar vergisine ilişkin düzenlemelerde değişiklik yapılmıştır; buna göre kurumlar vergisi oranı %25'e düşürülmüştür. Halka kapalı şirketlerde dağıtılsın ya da dağıtılmasın kar payları üzerine %20 stopaj, halka açık şirketlerde ise, kar paylarına %10 stopaj konmuştur. Reform paketi kurumlar vergisindeki bazı istisna uygulamalarına son verilmesini de içermektedir. Tüm bu önlemlerin, kabaca, kurumlar vergisinden sağlanan gelirleri artırmaya yönelik olduğu söylenebilir. Ancak bu yeni uygulamanın sonuçlarını tartışmak ve bir karara varmak için henüz erkendir.

Türkiye'de şahsi gelir vergisinin yükünü ise, düşük gelir grupları, yani ücretliler taşımaktadır. Üstelik ücretlilerin vergisi stopaj yoluyla derhal vergilendirilip ödenirken, sermaye gelirlerinin büyük bir çoğunluğunun vergisi elde edildiği yılı izleyen takvim yılı içinde vergilendirilmektedir. Enflasyon rakamlarının iki haneli olduğu ülkemizde sermaye geliri üzerinden ödenen

---

<sup>171</sup> Önder, s. 31-34.

verginin reel yükü, emek geliri üzerinden alınan vergiye kıyasla çok düşük kalmaktadır.<sup>172</sup>

Sonuç olarak, Türkiye'de gelir vergisinin önemli bir bölümü stopaj yoluyla ücretlerden alınmakta, karlar ise nispeten hafif vergilendirilmektedir. Ücretlere uygulanan vergi stopaj yoluyla alındığı için, ücretlilerin vergiden kaçınmaları çok zordur. Oysa, sermaye gelirlerinin vergiden kaçınmaları daha kolaydır. Bu da sermaye gelirlerinin vergilendirilmesinden sağlanan gelirlerin düşük olmasının nedenlerinden biridir. Dolayısıyla, Türkiye'de, kurumlar vergisi gelirleri şahsi gelir vergisi gelirlerinden daha düşük olmaktadır.

#### **2.4. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KURUMLAR VERGİSİNİN İKTİSADİ KALKINMAYI AMAÇLAYAN VERGİ POLİTİKASI İÇİNDEKİ ÖNEMİ**

Kalkınmanın finansmanında kullanılan kaynaklar iç ve dış kaynaklar olmak üzere iki grupta toplanabilir. Dış ticaret yoluyla sağlanan kaynaklar, uluslararası yardım ve borçlanmalar dış kaynaklardır. İç kaynaklar ise cari tüketimden vazgeçilerek, ülke içinde serbest kalan kaynaklar, yani tasarruflardır. Daha önce de belirtildiği gibi, gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınma, ancak, tasarrufların sermaye malları üretimine aktarılmasıyla gerçekleşebilir.

Gelişmekte olan ülkeler iktisadi kalkınma programlarını, büyük ölçüde, iç kaynaklarla finanse etmeye karar vermişlerse, bazı sorunlarla karşılaşacaklardır. Bu ülkelerin çoğunda reel gelirler düşüktür ve dolayısıyla marjinal tüketim eğilimi yüksek, tasarruf eğilimi düşüktür. Diğer bir deyişle bireyler cari tüketimden gönüllü olarak vazgeçememekte ve sonuç olarak gönüllü tasarruflarını

---

<sup>172</sup> Metin Taş, "Ödeme Gücü İlkesi Açısından Türk Gelir Vergisi'nin Kısaca Değerlendirilmesi," Banka ve Ekonomik Yorumlar, No:6, (Haziran,1991), s. 49-54.

rufların miktarı da oldukça sınırlı olmaktadır. İşte tam bu noktada zorunlu tasarruflar devreye girer.

Gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınmanın finansmanında kullanılan temel araçlardan biri vergi politikasıdır.<sup>173</sup> Gönüllü tasarruflar yoluyla kaynaklar serbest kalmadığına göre, zorunlu tasarruflarla, yani vergiler yoluyla şahıs ve kurum gelirlerinin bir kısmı devlete aktarılır. Bu kaynaklar devlet eliyle, gerekli harcamalar ve yatırımlar için kullanılır.

Kamu harcamalarının tek finansman kaynağı vergiler değildir; devletin iktisadi faaliyetlerden sağladığı karlarla, devlet mülkünün satışından sağlanan gelirlerle, iç borçlanmayla veya emisyon yoluyla da kamu harcamaları finanse edilebilir. Ancak, son yirmi yılda gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı deneyimlerden çıkarılan sonuca göre, kamu harcamalarının finansmanında vergiden başka, uzun dönemde tutarlı ve önemli bir alternatif araç yoktur.<sup>174</sup> Dolayısıyla, kamu harcamalarının finansmanında "vergi" en sağlıklı finansman kaynağı olmaktadır. İktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içinde kurumlar vergisinin yeri nedir?

Uzun dönemde kamu harcamaları artışını dengelemek için, vergi sisteminin bir bütün olarak milli gelire göre esnek olması istenilir.<sup>175</sup> Bir verginin gelir esnekliği, vergi gelirindeki nispi değişiklik ile milli gelirdeki nispi değişiklik arasındaki oranı ifade eder. Bir verginin gelir esnekliğini belirleyen en önemli etkenlerden biri, vergi matrahının milli gelirdeki dalgalanmalara nasıl tepki gösterdiğidir. Örneğin her şahsın aynı miktarda ödediği baş vergisi, milli gelirdeki dalgalanmalardan hiç etkilenmezken, kar üzerinden alınan bir vergi

---

<sup>173</sup> James Cutt, Taxation and Economic Development in India, A.B.D.,1969, s. 383.

<sup>174</sup> Burgess ve Stern, s. 764-769.

<sup>175</sup> Prest, Public Finance in Dev. Count., s. 28.

geliri milli gelire büyük ölçüde bağlıdır. Gelir esnekliğini belirleyen bir diğer faktör, vergi oranının tek oranlı ya da artan oranlı olup olmadığıdır. Eğer tarife artan oranlı ise, matrahta meydana gelen artış, artan oranlı bir şekilde kavranacak ve vergi geliri vergi matrahındaki artışa oranla daha çok yükselecektir.<sup>176</sup> Tüm bu bilgiler ışığında, kurumlar vergisinin, özellikle de artan oranlı kurumlar vergisinin gelir esnekliğinin yüksek olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerde, kurum karlarının konjonktürel gelişim ve iktisadi büyümeye karşı gösterdiği yüksek duyarlılık, diğer bir deyişle yüksek gelir esnekliği artan oranlı kurumlar vergisi ile kavranırsa, kurum gelirlerinin önemli bir bölümü devlete aktarılmış olur. Ancak, bu noktada çözülmesi güç bir sorun ortaya çıkar; devlet gerekli harcama ve yatırımları yapmak için özel kesim gelirlerinin bir kısmını kendine aktararak, aynı zamanda özel kesim yatırımlarının kaynağını oluşturan tasarrufları da azaltmaktadır. Bu çelişkili durumun uzlaştırılması gerekir. Ancak, gelişmekte olan ülkelerde özel kesim yatırımlarının spekülatif alanlara kayması ve tüketim malı üretiminin tercih edilmesi iktisadi kalkınmanın koşulu olan sermaye malları üretimini engelleyebilir. Oysa, vergiler sermaye malları üretimine öncelik veren kamu yatırımlarının gerçekleşmesine olanak tanıyarak kalkınma için zorunlu olan koşulu sağlayabilir. Yine de kurumlar vergisi, özel kesimin yatırımlarını olumsuz etkilemeksizin ve kalkınma amacına ters düşmeksizin uygulanabilir.

"Mesela, iktisadi gelişme, özellikle gelişme süreci açısından önem taşıdığı varsayılan projelerde yatırımı ya da ikame yatırımını özendirmek için verilen özel vergi teşvikleri aracılığı ile hızlandırılabilir. Böylece, riski azaltan zarar nakilleri, yeni yatırımlar için indirimler, hızlandırılmış amortisman ve benzeri tedbirler, uygun seçilmiş endüstrilerde sermaye oluşumunu özendirebilir. Buna ek olarak vergi tatilleri yabancı sermayeyi cezbedebilir. Bunun yanı sıra, ülke dışına çıkanlara yüksek, ülke içinde yeniden yatırılanlara düşük olmak

---

<sup>176</sup> Turhan, s. 279-280.

üzere kazançlara farklı vergi oranları uygulanabilir. Buna bağlı olarak, kurumlar vergisi ülkenin iktisadi gelişmesine çok az katkıda bulunan yabancı kurumları vergilemede araç olarak kullanılabilir. Özetlersek, kurumlar vergisine ilişkin vergi teşvikleri, yurt içi katma değeri artırma noktasında yoğunlaşmalıdır.<sup>177</sup> Görüldüğü gibi kurumlar vergisi özel sektör aracılığıyla da iktisadi kalkınma aracı olabilmektedir.

"Bununla beraber, yatırım ve yeniden yatırım konusunda verilen teşviklerin yeterince planlanmaması halinde kaynak dağılımı kararlarını, büyüme sürecine zarar verecek şekilde bozması ya da karşılığında gelişme ile ilgili bir kazanç sağlamayarak, gereksizce verilen vergi tasarrufları sonucu verginin adil olması özelliğini zedeleme tehlikesi vardır."<sup>178</sup>

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkeler gelir esnekliği yüksek olan kurumlar vergisini, kamu harcamalarının finansmanında kullanabilecekleri gibi, bu vergiyi özel sektörün yatırım harcamalarını iktisadi kalkınma hedefiyle uyumlu olacak şekilde yönlendirmek amacıyla da kullanabilirler. Ayrıca, kurumlar vergisinin, şahsi gelir vergisinden daha kolay yönetilebilmesi de, bu verginin gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içindeki önemini artırmaktadır.

---

<sup>177</sup> Bernard Herber, "Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınma Planlarında Vergilemenin Önemi ve Eşitlik Düşünceleri," Vergi Reformları Kongresi Tebliğ ve Yorumları, İstanbul, Metler Matbaası, 1981, s. 45.

<sup>178</sup> Ibid., s. 45.

## SONUÇ

Kurumlar vergisi, kar elde eden kurumların toplam net kazançları üzerinden alınan ve genellikle tek oranlı olan dolaysız bir vergidir. Bu vergi 19. yüzyılın sonlarında, gelişmiş ülkelerde başlayan kurumlaşma süreci ile gündeme gelmiş olmasına rağmen, çok hızlı bir gelişme göstermiş ve çoğu ülkenin vergi sistemine girmiştir.

Kurumlaşma süreci, iktisadi gelişme sürecinin bir sonucudur. İktisadi gelişme sürecine girmiş gelişmekte olan ülkeler kurumlaşma sürecine de girmekte ve dolayısıyla kurumlar vergisi vergi sistemlerinde önemli bir unsur olarak yer almaktadır. Fakat, gelişmekte olan ülkelerin farklı iktisadi yapıları, onların vergi politikalarını da etkilemekte ve ülkeden ülkeye farklılaşan kurumlar vergisi uygulamaları söz konusu olmaktadır.

Uygulama biçimleri farklılaşsa da, kurumlar vergisi gelişmekte olan ülkelerin çoğunda vergi sisteminin vazgeçilmez bir unsurudur. Bu ülkelerde bütçenin en önemli gelir kaynağı, genellikle, dolaylı vergilerdir. Dolaysız vergiler ise, bu ülkeler için birinci derecede önemli bir gelir kaynağı değildir. Ancak dolaysız vergilerin kendi iç yapısına baktığımızda, ilk bakışta, şaşırtıcı gelen bir sonuçla karşılaşırız; kurumlar vergisi şahsi gelir vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağıdır. Kurumlaşma süreci gelişme sürecine bağlı olduğundan ve gelişmekte olan ülkeler de bu süreci henüz tamamlamadığından, kurumlar vergisi gelirlerinin şahsi gelir vergisi gelirlerini aşması şaşırtıcı görünür. Oysa, bu ülkelerin iktisadi ve sosyal yapıları düşünüldüğünde bu sonucun doğal olduğu görülür. Çünkü, bu ülkelerde kurumlar vergisini toplamak, şahsi gelir vergisini toplamaktan çok daha kolaydır. Bu ülkelerde

yaygın olan kayıt dışı ekonomiyi izlemek ve gelirlerini vergilendirmek çok zordur. Oysa, kurumlar hesaplarını düzenli bir şekilde tuttuklarından, daha iyi izlenebilmekte ve bu nedenle vergi yükümlülüklerinden kaçmaları daha zor olmaktadır. Ayrıca, şahıslara kıyasla kurumların hareketliliği çok daha sınırlıdır. Dolayısıyla, şahısları izlemek çok daha zordur. Tüm bunların yanı sıra bu ülkelerdeki vergi dairelerinin idari ve teknik yetersizlikleri, sağlıklı ve güvenilir bir muhasebe sisteminin olmaması ve okuma-yazma oranının düşük olması şahsi gelir vergisinin etkin olarak toplanmasını engeller. İşte tüm bu nedenlerden dolayı, kurumlar vergisi, şahsi gelir vergisinden çok daha önemli bir gelir kaynağıdır.

Gelişmekte olan ülkeler için önemli bir gelir kaynağı olan kurumlar vergisinin iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikası içindeki yeri nedir? Kar üzerinden alınan bir vergi olarak kurumlar vergisi milli gelire büyük ölçüde bağlıdır, diğer bir deyişle gelir esnekliği yüksektir. Eğer kurumlar vergisi artan oranlı bir şekilde uygulanıyorsa, matrahtaki artış, artan oranlı bir şekilde kavranacak ve vergi geliri, vergi matrahındaki artışa oranla daha çok yükselecektir. O halde, gelişmekte olan ülkelerde uygulanan artan oranlı kurumlar vergisi, kurum gelirlerinin önemli bir bölümünü devlete aktarabilir. Burada önemli olan, devletin kurumlar vergisi yoluyla kendine aktardığı geliri kullanım biçimidir. Devlet bu geliri, sermaye malları üretimine ağırlık veren kamu yatırımlarının gerçekleştirilmesinde kullanırsa, gelişme sürecinde önemli adımlar atılabilir. Bunun yanı sıra kurumlar vergisi özel kesimin yatırımlarını olumsuz etkilemeksizin ve kalkınma amacına ters düşmeksizin uygulanabilir. Eğer kurumlar vergisi özendirici ve yönlendirici önlemlerle birlikte uygulanırsa, özel sektör aracılığıyla kullanılan bir kalkınma aracı da olabilir. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkeler için önemli bir gelir kaynağı olan kurumlar vergisi iktisadi kalkınmayı amaçlayan vergi politikasının da önemli bir unsurudur.

**KAYNAKÇA**

- Abaç, S. **Kurumlar Vergisi Üzerine Bir İnceleme,** İstanbul, Tifset, 1974.
- Ahmad, E.  
ve Stern, N. **The Theory and Practice of Tax Reform in Developing Countries,** Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Akkaya, Ş. "Kurumlar Vergisinin Yansıması" (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, 1987, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Fakültesi).
- Bulutoğlu, K. **Türk Vergi Sistemi, C. 1,** İstanbul, 1978.
- Bulutoğlu, K. "Vergiler ve Sermaye Teşekkülü" (Basılmamış Doçentlik Tezi, 1960, İ. Ü. İktisat Fakültesi).
- Burgess, R.  
ve Stern, N. "Taxation and Development," **Journal of Economic Literature,** Vol. XXXI (1993), s. 762-830.
- Chenery, H.B. "Comparative Advantage and Development Policy", **Economic Policy For Development,** der. I. livingstone, England, Penguin, 1971.
- Colman, D.  
ve Nixon, F. **Economics of Change in Less Developed Countries, 2. B., A.B.D.,** Barnes and Noble Books, 1986.
- Cutt, J. **Taxation and Economic Development in India,** New York, Praeger, 1969.
- Due, J. F. **Maliye,** çev. Sevim Görgün, İzzettin Önder, İstanbul, Fakülteler Matbaası, 1967.

- Gerardi, G.,  
ve et.al. "Corporate Integration Puzzles", **National Tax Journal**, Vol. XLIII, No:3 (September, 1990), s. 307-313.
- Gillis, M.  
ve et.al. **Economics of Development**, 1. B., A.B.D., W. W. Norton Company, 1983.
- Görgün, S. "Kamu Maliyesine Giriş Ders Notları", İstanbul, SBF, 1993.
- Görgün, S. "Maliye Politikası Ders Notları", İstanbul, SBF, 1989.
- Gürkan, A. **Ekonomik Gelişme ve Sorunları**, C.1, Ankara, Kalite Matbaası, 1979.
- Harberger, A. C. "The Incidence of The Corporation Income Tax", **The Journal of Political Economy**, Vol. LXX, (June, 1962), s. 215-240.
- Henderson, J.M.  
ve Quant, R. E. **Mikro İktisat**, çev. E. Ada et al., 1. B., Ankara, Feryal Matbaası, 1986.
- Herber, B. "Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınma Planlarında Vergilemenin Önemi ve Eşitlik Düşünceleri", **Vergi Reformları Kongresi Tebliğ ve Yorumları**, İstanbul, Metler Matbaası, 1981.
- Herber, B. P. **Modern Public Finance**, Illinois, Richard D. Irwin, Inc., 1975.
- I.M.F. **Government Finance Statistics Yearbook**, 1993, I.M.F. Bureau of Statistics Data.
- Kazgan, G. **İktisadi Düşünce**, 3. B., İstanbul, Remzi Kitabevi, 1984.

- Koutsyiannis, A., **Modern Mikro İktisat**, çev. Muzaffer Sarımeşeli, 1. B., Ankara, Özkan Matbaası, 1987.
- Lent, G. E. "Corporation Income Tax Structure in Developing Countries", **IMF Staff Papers**, Vol. 24, No:3 (1977), s. 722-755.
- Lewis, S. R. Jr. **Taxation for Development**, A.B.D., Oxford University Press, 1984.
- Musgrave, R.A. **Public Finance in Theory and Practice**, 5. ve Musgrave, P. B. B., Singapore, McGraw-Hill, 1989.
- Nemli, A. **Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası**, İstanbul, Y. Güryay Matbaası, 1979.
- Nemli, A. **Kamu Maliyesine Giriş**, İstanbul, Filiz Kitabevi, 1984.
- Öncel, Y. **Türkiye'de Kurumlar Vergisinin Kurumlaşma Üzerine Etkileri 1950-1980**, İstanbul, Özdem Kardeşler Matbaası, 1981.
- Önder, İ. **Türkiye'de Kamu Maliyesi, Finansal Yapı ve Politikalar**, İstanbul, Gökhan Matbaacılık, 1993.  
ve et al.
- Prest, A. R. "Corporate Income Taxation in Latin America", **Readings on Taxation in Developing Countries**, der. R. M. Bird ve O. Oldman, 3. B., Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1975.
- Prest, A. R. **Public Finance in Developing Countries**, 3. B., London, Redwood Burn Lim., 1975.

- Scitovsky, T. "Two Concepts of External Economies", **The Economics of Underdevelopment**, der. A. N. Agarwala ve S. P. Singh, New York, Oxford, 1963.
- Sen, A. K., "Planners' Preferences: optimality, distribution and social welfare", **Public Economics**, der. J. Margolis ve H. Guitton, London, Macmillan, 1972.
- Singer, N. M. **Public Microeconomics**, 2. B., Canada, Little, Brown and Company, 1976.
- Slemrod, J. "A North - South Model of Taxation and Capital Flows", **Public Finance**, Vol.48 (3), (1993), s.430-447.
- Stiglitz, J. E. **Kamu Kesimi Ekonomisi**, çev. Ömer Faruk Batirel, 2. B., İstanbul, Marmara Üniversitesi, 1994.
- Tanzi, V. **Public Finance in Developing Countries**, England, Edward Elgar, 1991.
- Taş, M. "Ödeme Gücü İlkesi Açısından Türk Gelir Vergisinin Kısaca Değerlendirilmesi", **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, No:6 (Haziran, 1991), s. 49-54.
- The World Bank, **World Development Report**, 1993.
- Thirlwall, A. P. **İktisadi Kalkınmanın Finansmanı**, çev. Tülay Arın, İstanbul, Batur Matbaası, 1980.
- Turhan, S. **Vergi Teorisi ve Politikası**, 5. B., İstanbul, Filiz Kitabevi, 1993.

- Viner, J. "The Economics of Development", **The Economics of Underdevelopment**, der. A. N. Agarwala ve S. P. Singh, New York, Oxford, 1963.
- Wai, UT. "Organized and Unorganized Money Markets", **Leading Issues in Economic Development**, der. G. M. Meier, New York, Oxford University Press, 1976.

