

T.C.  
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİMDALI  
DOKTORA TEZİ

**TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KÂR ORANI GELİŞİMİNİ  
BELİRLEYEN UNSURLAR: 1972-2003**

**Gonca KONYALI**

Danışman  
**Prof.Dr. Hüsnü ERKAN**

2009

## Yemin Metni

Doktora tezi olarak sunduğum “**Türkiye Ekonomisinde Kâr Oram Gelişimini Belirleyen Unsurlar: 1972-2003**” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin bibliyografyada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

...../...../2009

Gonca KONYALI

İmza:

## DOKTORA TEZ SINAV TUTANAĞI

### Öğrencinin

**Adı ve Soyadı** : Gonca KONYALI  
**Anabilim Dalı** : İktisat  
**Programı** : İktisat Doktora  
**Tez Konusu** : Türkiye Ekonomisinde Kâr Oranı Gelişimini  
Belirleyen Unsurlar: 1972-2003  
**Sınav Tarihi ve Saati** :

Yukarıda kimlik bilgileri belirtilen öğrenci Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün ..... tarih ve ..... Sayılı toplantısında oluşturulan jürimiz tarafından Lisansüstü Yönetmeliğinin 30.maddesi gereğince doktora tez sınavına alınmıştır.

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

BAŞARILI OLDUĞUNA	<input type="radio"/>	OY BİRLİĞİ	<input type="radio"/>
DÜZELTİLMESİNE	<input type="radio"/>	OY ÇOKLUĞU	<input type="radio"/>
REDDİNE	<input type="radio"/>		

ile karar verilmiştir.

Jüri teşkil edilmediği için sınav yapılamamıştır. \*\*\*  
Öğrenci sınava gelmemiştir. \*\*

\* Bu halde adaya 3 ay süre verilir.  
\*\* Bu halde adayın kaydı silinir.  
\*\*\* Bu halde sınav için yeni bir tarih belirlenir.

Tez, burs, ödül veya teşvik programlarına (Tüba, Fulbright vb.) aday olabilir.	<input type="radio"/>	Evet
Tez, mevcut hali ile basılabilir.	<input type="radio"/>	
Tez, gözden geçirildikten sonra basılabilir.	<input type="radio"/>	
Tezin, basımı gerekliliği yoktur.	<input type="radio"/>	

### JÜRİ ÜYELERİ

### İMZA

.....	<input type="checkbox"/>	Başarılı	<input type="checkbox"/>	Düzeltilme	<input type="checkbox"/>	Red	.....
.....	<input type="checkbox"/>	Başarılı	<input type="checkbox"/>	Düzeltilme	<input type="checkbox"/>	Red	.....
.....	<input type="checkbox"/>	Başarılı	<input type="checkbox"/>	Düzeltilme	<input type="checkbox"/>	Red	.....
.....	<input type="checkbox"/>	Başarılı	<input type="checkbox"/>	Düzeltilme	<input type="checkbox"/>	Red	.....
.....	<input type="checkbox"/>	Başarılı	<input type="checkbox"/>	Düzeltilme	<input type="checkbox"/>	Red	.....

**ÖZET**  
**Doktora Tezi**

**Türkiye Ekonomisinde Kâr Oranı Gelişimini Belirleyen Unsurlar: 1972-2003**

**Gonca KONYALI**

**Dokuz Eylül Üniversitesi**  
**Sosyal Bilimler Enstitüsü**  
**İktisat Anabilim Dalı**  
**Doktora Programı**

**Bu çalışmanın amacı 1972-2003 döneminde Türkiye ekonomisinde kâr oranının seyrini ve seyrindeki değişmelere etki eden unsurları incelemektir. Bu amaç çerçevesinde, ilk olarak, kâr oranı eğilimindeki belirgin değişmeler gözlenerek, Türkiye ekonomisi dönemlere ayrılmıştır. Yapılan dönemlendirme sonucunda; Türkiye ekonomisinin belli başlı ekonomik ve politik dönüşümleri ile kâr oranı eğiliminin yönündeki değişmelerin, birbirlerini karşılıklı olarak etkilediği gösterilmiştir. İkinci olarak; kâr oranları, bölüşümü temsil eden kâr payına ve teknolojiyi temsil eden hâsıla-sermaye oranına (sermayenin verimliliği) ayrıştırılmıştır ve bu değişkenlerdeki değişmelerin kâr oranının kısa ve uzun dönemli hareketi üzerindeki etkileri incelenmiştir. Sonuçların gösterdiğine göre; kâr oranının her tarihi düşüşünde sermayenin, krizden, bölüşümü emek aleyhine düzenleyerek çıktığı görülmektedir. Uzun dönemde, kâr oranları düşme eğilimindedir. Bu eğilim üzerinde, sermayenin verimliliğindeki düşüş belirleyici olmuştur.**

**Anahtar Kelimeler:** 1) Kâr Oranı 2) Kâr payı 3) Hâsıla-sermaye oranı

**ABSTRACT**  
**Doctoral Thesis**

**The Causes of the Changes in the Rate of Profit in Turkey: 1972-2003**

**Gonca KONYALI**

**Dokuz Eylül University  
Institute of Social Sciences  
Department of Economics  
Doctorate Program**

**The aim of this study is to analyze the movement of the rate of profit and the factors affecting the changes in the rate of profit in Turkey for the period of 1972-2003. In the study, first, distinctive changes in the rate of profit are observed and Turkish economy is divided into periods according to these changes. With these analyzes it has been shown that, the major transformations in economics and politics, and the movement of the rate of profit affect each other in Turkey. Secondly; the rate of profit is decomposed into two parts as the profit share, which represents distribution and output-capital ratio (productivity of capital) which represents technology. Then, the effects of changes in these two variables on the rate of profit in the short-run and in the long-run are analyzed. The findings of the study reveal that, every time the rate of profit declines, capital recovers from economic crisis by adjusting distribution against labor. In the long run, the rate of profit tends to fall. The decreasing productivity of capital has a determining role in this fall of the profit rate.**

**Key Words:** 1) Profit rate 2) Profit share 3) Output-capital ratio

## İÇİNDEKİLER

### TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KÂR ORANI GELİŞİMİNİ BELİRLEYEN UNSURLAR: 1972-2003

YEMİN METNİ	ii
DOKTORA TEZ SINAV TUTANAĞI	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR	x
TABLO LİSTESİ	xi
ŞEKİL LİSTESİ	xii
EKLER LİSTESİ	xiii
GİRİŞ	1
1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi	1
2. Araştırmanın Yöntemi	2
3. Araştırmanın Özgün Yönü	2
4. Araştırmanın Planı	5

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KÂR ORANI VE KÂRLILIK KONUSUNDA GÖRGÜL VE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

1.1. Kâr Kavramı	8
1.1.1. Klasik Politik İktisatçılar	8
1.1.2. Marx	10
1.1.3. Neoklasik Okul	13
1.1.3.1. Statik Durum	14
1.1.3.2. Statik Durumun Eleştirisi	18
1.2. Kâr Oranıyla İlgili Kuramsal Yaklaşımlar	24
1.2.1. Klasik Kuram	24

1.2.2. Klasik Kuramın Çağdaş Yorumu	30
1.3. Markup Oranı ve Kâr Oranı Arasındaki Fark	33
1.4. Görgül Yazın	35
1.4.1. Ölçüm ve Kategorilere İlişkin Tartışmalar	35
1.4.2. Bazı Ülkelerde Kâr Oranı Gelişimi	38
1.5. Önceki Çalışmalarda Türkiye Ekonomisinde Kârlılık	42

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **ANALİTİK ÇERÇEVE VE VERİ KAYNAKLARI**

2.1. Kâr Oranı Tanımı	49
2.1.1. Kâr Oranı Tanımının Bazı Özellikleri	50
2.1.2. Kâr Oranı Tanımının Sınırlılıkları	51
2.2. Kâr Oranının Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Payına Ayırıştırılması	52
2.2.1. Kâr Payının Ayırıştırılması	53
2.2.1.1. Kâr Payının Emek Üretkenliği ve Emek Maliyetine Ayırıştırılması	53
2.2.1.2. Kâr Payının Reel Emek Üretkenliği ve Reel Emek Maliyetine Ayırıştırılması	54
2.2.2. Hâsıla-Sermaye Oranının Ayırıştırılması	55
2.2.2.1. Hâsıla-Sermaye Oranının Reel Hâsıla-Sermaye Oranına ve Sermayenin Görelî Fiyatına Ayırıştırılması	55
2.2.2.2. Reel Hâsıla-Sermaye Oranının Reel Emek Üretkenliği ve Sermaye Yoğunluğuna Ayırıştırılması	56
2.3. Analiz Birimleri, Değişkenler, Veri Kaynakları ve Ölçüm Sorunları	57
2.3.1. Analiz Birimleri: Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektör Tanımları	57
2.3.2. Veri Kaynakları ve Ölçüm Sorunları	60
2.3.2.1. Katma Değer	61
2.3.2.2. İşgücü Ödemeleri	63
2.3.2.3. Net Dolaylı Vergiler	67
2.3.2.4. Sabit Sermaye Tüketimi	68

2.3.2.5. Sabit Sermaye Stoku	70
2.3.2.6. Yatırım Deflatörleri	71
2.3.2.7. İstihdam	72
2.3.2.8. Zımnî Deflatör	72

### **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

#### **SINIRLANMIŞ EKONOMİ, TOPLAM EKONOMİ VE SERMAYE YOĞUN SEKTÖRLER KÂR ORANLARI VE KARŞILAŞTIRMALAR**

3.1. Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektörler İçin Kâr Oranları	74
3.1.1. Toplam Ekonomi Kâr Oranları: Eres'in Sonuçları ile Karşılaştırma	75
3.1.2. Sermaye Yoğun Sektör Kâr Oranları	77
3.1.3. Sınırlanmış Ekonomi ve Toplam Ekonomi Kâr Oranları	78
3.2. Türkiye Ekonomisinin Kârlılık Evreleri	83
3.2.1. Yüksek Kârlılık (1972-1976)	84
3.2.2. Kâr Oranlarında Düşüş (1977-1983)	85
3.2.3. Kısıtlı Toparlanma ya da İstikrarsızlık (1984-1990)	87
3.2.4. Kriz (1991-1994)	88
3.2.5. Kârlılıkta Yükseliş (1995-1996)	89
3.2.6. Süreğen Kriz (1997-2003)	90
3.3. Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranları: Net Dolaylı Vergilerin (NDV) Etkisi	92
3.4. Sınırlanmış Ekonomi Gayri Safi Kâr Oranları	95

### **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

#### **SINIRLANMIŞ EKONOMİ KÂR ORANLARININ HÂSILA- SERMAYE ORANI VE KÂR PAYINA AYRIŞTIRILMASI**

4.1. Kâr Oranlarının Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Payına Ayrıştırılması	98
4.2. Kâr Payı: Emek Üretkenliği ve Emek Maliyetine Ayrıştırma	105
4.3. Hâsıla-Sermaye Oranı: Sermayenin Görelî Fiyatı ve Reel Hâsıla-Sermaye Oranına Ayrıştırma	107



4.4. Reel Hâsıla-Sermaye Oranı: Emek Üretkenliği ve Sermaye Yoğunluğuna 111  
Ayrıştırma

SONUÇ 116

KAYNAKÇA 122

EKLER 132

## **KISALTMALAR**

<b>dk.</b>	düzeltilme katsayısı
<b>DPT</b>	Devlet Planlama Teşkilatı
<b>ESA</b>	European System of Accounts
<b>GNS</b>	Genel Nüfus Sayımı
<b>GSMH</b>	Gayri Safi Milli Hasıla
<b>GSYH</b>	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>HİA</b>	Hanehalkı İşgücü Anketi
<b>ISIC</b>	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
<b>İDB</b>	İhracata Dayalı Büyüme
<b>İİS</b>	İthal İkameci Sanayileşme
<b>İSO</b>	İstanbul Sanayii Odası
<b>KDV</b>	Katma Değer Vergisi
<b>KİT</b>	Kamu İktisadi Teşekkülleri
<b>OECD</b>	Organization for Economic Co-operation and Development
<b>SNA</b>	System of National Accounting
<b>TÜİK</b>	Türkiye İstatistik Kurumu
<b>UİDS</b>	Uluslararası İşteki Durum Sınıflaması
<b>USSS</b>	Tüm İktisadi Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayii Sınıflaması

## **TABLO LİSTESİ**

<b>Tablo 1:</b> Toplam Ekonomi içinde Sermaye Yoğun Sektörlerin Payı (1972-2003 Dönemi Ortalamaları)	59
<b>Tablo 2:</b> Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektörler Kâr Oranları, 1972-2003.	81
<b>Tablo 3:</b> Sınırlanmış Ekonomi Kâr Payı ve Hâsıla-Sermaye Oranı, 1972-2003	102

## ŞEKİL LİSTESİ

<b>Şekil 1:</b> TUİK'in İktisadi Faaliyet Kolları Sınıflaması (USSS, Rev.2)	58
<b>Şekil 2:</b> Toplam Ekonomi Kâr Oranları,1972-2000. Eres'in Sonuçlarıyla Karşılaştırma	76
<b>Şekil 3:</b> Toplam Ekonomi, Sermaye Yoğun Sektörler ve Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranları, 1972-2003	80
<b>Şekil 4:</b> Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranlar: Net Dolaylı Vergilerin Etkisi, 1972-2003	93
<b>Şekil 5:</b> Sınırlanmış Ekonomi Gayri Safi Kâr Oranları ve Safi Kâr Oranları, 1972-2003	96
<b>Şekil 6:</b> Sınırlanmış Ekonomi Kâr Payı ve Kâr Oranı, 1972-2003 (1973=100)	100
<b>Şekil 7:</b> Sınırlanmış Ekonomi Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Oranı, 1972-2003 (1973=100)	101
<b>Şekil 8:</b> Sınırlanmış Ekonomide Emek Üretkenliği, Emek Maliyeti ve Kâr Payı, 1972-2003	108
<b>Şekil 9:</b> Sınırlanmış Ekonomi Hâsıla-Sermaye Oranı, Reel Hâsıla-Sermaye Oranı ve Sermayenin Görelî Fiyatı, 1972-2003	110
<b>Şekil 10:</b> Sınırlanmış Ekonomi Reel Emek Üretkenliği ve Reel Sermaye Yoğunluğu Değişim Hızları, 1972-2003	113
<b>Şekil 11:</b> Türkiye Ekonomisinde İstihdam, 1972-2003	114

## **EKLER LİSTESİ**

<b>Ek 1:</b> Sınırlanmış Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)	132
<b>Ek 2:</b> Toplam Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)	134
<b>Ek 3:</b> Sermaye Yoğun Sektörler Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)	136
<b>Ek 4:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla Gayri Safi Katma Değer, (Piyasa Fiyatlarıyla) Milyar TL	138
<b>Ek 5:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre ve Ekonominin Geneli İçin İşgücü Ödemeleri (Milyar TL)	140
<b>Ek 6:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Net Dolaylı Vergiler (Milyar TL)	142
<b>Ek 7:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Sabit Sermaye Tüketimi (Milyar TL)	144
<b>Ek 8:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Aşınma ve Eskime Oranları	146
<b>Ek 9:</b> Girdi-Çıktı Tablolarında Aşınma ve Gayri Safi Katma Değer (Milyar TL)	148
<b>Ek 10:</b> İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)	149
<b>Ek 11:</b> İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Sabit Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)	151
<b>Ek 12:</b> İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Yatırım Deflatörleri	153
<b>Ek 13:</b> Konut Sahipliği Sektörü Yatırım Deflatörü Hesaplaması	154
<b>Ek 14:</b> İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İstihdam (Bin kişi)	155
<b>Ek 15:</b> Toplam Ekonomi Kâr Oranları: Farklı Düzeltme Katsayılarının Etkileri	157

# GİRİŞ

## 1. Araştırmanın Konusu, Amacı ve Önemi

Kâr oranı, kapitalist sistemin sürekliliği için vazgeçilmez olan kârlılığın temel göstergesidir; hem kısa hem uzun dönemli hareketinde bölüşüm ve teknoloji dinamiklerini gizlemesi bakımından iktisadi analizin belki de en önemli değişkenidir. Kâr oranındaki eğilimleri belirleyen bu etkilerin incelenmesi ülkeden ülkeye ve dönemden döneme değişen kapitalist gelişme süreçlerinin kısa özetlerini sunar. Bu araştırma, bölüşüm ve teknoloji dinamiklerini kâr oranına etkileri bağlamında 1970 sonrası dönemde Türkiye için inceleyerek, ekonominin yaklaşık otuz yıllık dönemine dair reel bir analiz sunmuş olacaktır.

Bu çalışmanın amacı 1972-2003 döneminde i) kâr oranındaki değişimleri izleyerek Türkiye ekonomisi için bir dönemlendirme yapmak ve ii) kâr oranındaki değişimlerin kaynağını, kâr oranını öğelerine ayrıştırarak, kısa ve uzun dönemli olarak incelemektir. Bu amaç çerçevesinde, ilk olarak, Türkiye ekonomisi için kâr oranları hesaplanmış ve kâr oranı hareketinin yönünde veya eğiliminde belirgin değişimler dikkate alınarak, Türkiye ekonomisi için altı evre saptanmıştır. Bu evrelerde belli başlı politik ve ekonomik dönüşümlerin kâr oranı davranışıyla karşılıklı olarak etkileri incelenmiştir. 1970 sonrası dönemde, özellikle 1980'lerde, Türkiye ekonomisinde önemli politika değişimleri olmuştur. Önce ithal ikameci sanayileşme, ardından ihracata dayalı büyüme hedefleri bırakılmış, 1990'lara gelindiğinde ekonomi tümüyle dışa açık bir yapıya dönüştürülmüştür. Kâr oranının seyrini izleyerek yapılan dönemlendirmenin, Türkiye ekonomisinin bu süreçleriyle uyumlu olup olmadığı tartışılmıştır. Kâr oranındaki değişimlerin ekonomik ve politik süreçleri belirlediği gösterilmeye çalışılmıştır.

İkinci olarak, politik ve ekonomik dönüşümler ile kâr oranının karşılıklı etkilerinin daha iyi kavranabilmesi için, kâr oranı öğelerine ayrıştırılarak incelenmiştir. Kâr oranı bölüşümü yansıtan kâr payına ve teknolojiyi yansıtan hâsıla-sermaye oranına ayrıştırılmış ve kâr oranının kısa ve uzun dönemli seyrinin bu iki

istatistiksel ögesinden ağırlıklı olarak hangisinin etkisinde kalarak değiştigi araştırılmıştır.

Kâr oranı gelişimini konu alan görgül yazın, 1990'ların sonlarına doğru, dünya ekonomisinin krize girmesiyle birlikte yeniden canlanmıştır. Gelişmiş ülkelerdeki krizin nedenlerine ilişkin tartışmalarda, geçmişe bakılması gerektiği, 1960'lardan beri kâr oranlarında görülen düşüşün süregiden kriz eğilimini açıkladığı görüşü ağırlık kazanmıştır. Araştırma sonuçları, 1980'lerde Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Almanya, Fransa ve Japonya gibi dünyanın gelişmiş ülkelerinde kâr oranlarının 1960'lardaki düzeyinden üçte bir oranında düştüğünü göstermektedir. Bir görüşe göre, gelişmiş ülkelerde kâr oranlarının düşmesi ve tekrar yüksellememesi sermaye birikimini yavaşlatmış, büyümeyi ve yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir. 2008 yılında dünya ekonomisinin karşı karşıya kaldığı ağır bunalım, bu tartışmaların önemini bir kez daha ortaya çıkarmaktadır. Bu çalışmayla, gelişmekte olan ülkeler için kâr oranı yazınında yer alan sınırlı sayıdaki araştırma sonucuna katkıda bulunulması umulmaktadır.

Amacı Türkiye ekonomisinde kâr oranının seyrini görgül olarak incelemek olan bu araştırmanın uygulama bölümü, kâr oranı gelişimine özel önem atfeden kuramsal yaklaşımlarla desteklenmiştir. Bu çerçevede klasik okul ve klasik geleneğin izindeki çağdaş iktisatçıların görüşleri incelenmiştir. Kâr oranı konusuna yönelik kuramsal ve görgül tartışmaların ele alındığı bir bölümle, geniş bir içeriğe sahip kâr oranı yazınına konuya yabancı okuyucunun ilgisine sunmak tezin bir diğer amacı olmaktadır.

## **2. Araştırmanın Yöntemi**

Türkiye ekonomisi için kâr oranlarının incelendiği bu çalışmada izlenen yol, Dumenil, Glick ve Rangel (1987) ve Dumenil ve Levy (1993a) gibi araştırmacıların gelişmiş ülkelerde kâr oranı gelişimini inceledikleri çalışmalarında uygulanmış ve yaygın kabul görmüştür. Marksist geleneği izleyen, ancak geleneksel Marksist anlayıştan, kâr oranını standart ulusal muhasebe kategorileriyle ölçülebilir sayması

bakımından ayrılan bu yaklaşım, pek çok görgül araştırmaya temel oluşturmuştur. Bu çalışmalarda kâr oranı belli bir sistematik içinde ölçülmekte ve kâr oranındaki kısa ve uzun dönemli değişmelerin kaynağı kâr oranı ögelerine ayrıştırılarak incelenmektedir. İnceleme, kâr oranı ve kâr oranının ögesi olarak tanımlanan hâsıla-sermaye oranı, emek maliyeti gibi birtakım değişkenlerin eğilimlerini ve ayrıca bu eğilimler arasındaki ilişkiyi keşfetmeye ve tanımlamaya ilişkindir.

Buna göre; kâr oranı toplam safi kârların (safi milli gelir - toplam işgücü ödemeleri - net dolaylı vergiler), toplam safi sabit sermayeye oranı olarak tanımlanmıştır. Ardından kâr oranları, iki çarpımsal ögesine, bölüşüm ilişkilerini yansıtan kâr payına ve teknolojik değişmeyi yansıtan hâsıla-sermaye oranına ayrıştırılmıştır. Daha sonra kâr payı, emek üretkenliği ve maliyetine; hâsıla-sermaye oranı, sermayenin göreceli fiyatı ve reel hâsıla-sermaye oranına; reel hâsıla-sermaye oranı ise, reel emek üretkenliği ve reel sermaye yoğunluğuna ayrıştırılarak, kâr oranlarının bu değişkenlerden hangisinin etkisinde kalarak değiştiği araştırılmıştır.

### **3. Araştırmanın Özgün Yönü**

Türkiye’de kârlılığı incelemeye yönelik araştırmacılar çoğunlukla, kârlılığın ikincil bir göstergesi sayılabilecek, markup oranlarını hesaplamışlardır (Çağatay, 1986; Boratav, Türel ve Yeldan, 1994; Köse ve Yeldan, 1998; Özmucur, 1992, 1996; Şahinkaya, 1993). Toplam kârların değişken üretim maliyetlerine bölümü olan markup oranının, matematiksel olarak kâr oranından farkı paydasındadır. Türkiye’de bölüşüm ve kârlılık ilişkisini markup oranları ile inceleyen araştırmalar analiz birimi olarak sanayii veya imalat sanayiini seçmişlerdir. Türkiye ekonomisi verileriyle yalnızca Altıok (1998), Eres (2005) ve Memiş (2007) kâr oranları hesaplamıştır. Altıok; 1980 sonrası imalat sanayiini, Eres; 1968-2000 dönemi tüm kapitalist sektörler, imalat sanayii ve imalat sanayii hariç tüm kapitalist sektörleri incelemiştir. Eres’in kapitalist sektörler tanımı; tarım, maden, imalat sanayii, enerji, inşaat, ulaştırma, ticaret, mali müessesler ve serbest meslek ve hizmetler sektörünün toplamıdır. Memiş ise, toplam imalat sanayiini hem bütün olarak, hem de kamu ve özel ayrımında ve seçilmiş alt sektörleri itibarıyla, 1970-2000 dönemi için



incelemiştir. Gerek markup oranı gerekse de kâr oranını hesaplayan araştırmalar, kârlılık çevrimleriyle iktisat politikasının ana dönüşümlerinin karşılıklı olarak etkileşimde olduğunu ortaya koymuştur.

Türkiye ekonomisini inceleyen önceki çalışmalardan farklı olarak, bu tezde ‘sınırlanmış’ ekonomi için hesaplanan kâr oranları sunulmaktadır. Bu tezde sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomiden sermaye yoğun sektörler çıkarıldığında arta kalan kesim olarak tanımlanmıştır. Birtakım çalışmalar (Dumenil ve Levy, 2002a, 2002c), kâr oranı davranışı bakımından diğer sektörlerle göre farklı özellik gösteren sermaye yoğun sektörlerin, kâr oranı hesaplamalarına dâhil edilmesinin yanıltıcı sonuçlar verdiğini göstermiştir. Genel olarak, araştırmalar, kâr oranı gelişiminin farklı sektörlerde farklı dinamikleri olduğunu ortaya koymaktadır. Kuşkusuz sektörlerin birbirinden bağımsız olarak incelenmesi önemlidir. Bu bağlamda imalat, imalat-dışı sanayii ayrımı veya imalat sanayiinin alt sektörleri itibarıyla ele alınması önemli bilgiler ortaya çıkarmaktadır. Sermaye yoğun sektörler ise, kâr oranı davranışı bakımından diğer sektörlerle göre farklı, kendi aralarında ortak bir özellik sergilemektedirler. Ekonominin bütününden ve diğer sektörlerden ayrı olarak, bu sektörlerde kâr oranları düşük bir düzeyde ve istikrarlı seyretmektedir. Bundan dolayı, sermaye yoğun sektörlerin ekonominin bütünü içine dahil edilmesi, ekonominin geneli için elde edilecek sonuçlar üzerinde sapma yapabilir. Dolayısıyla, bütüne ilişkin doğru bilgi sahibi olabilmek için, sermaye yoğun sektörlerin ekonominin bütünü içinden ayrıştırılmaları önemli olmaktadır.

Buradan hareketle; bu çalışmada, Türkiye ekonomisinin sermaye yoğunluğu en yüksek üç sektörü olan maden, enerji ve ulaştırma sektörleri toplam ekonomi içinden ayrıştırılarak, ekonomi sınırlandırılmıştır. Sınırlanmış ekonomi ve toplam ekonomi (Eres’in çalışmasında, tüm kapitalist sektörler) kâr oranlarının eğilimleri arasında belirgin farklar olduğu gözlenmiştir. Ekonominin genelindeki eğilimleri sınırlanmış ekonomi kâr oranlarının daha doğru olarak yansıtacağı kabul edilmiştir. Bu nedenle, Türkiye ekonomisi için yapılan dönemlendirmede ve kâr oranı ayrıştırmasında sınırlanmış ekonomi temel alınmıştır.

#### 4. Araştırmanın Planı

Çalışma, dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, kâr oranı ve kârlılık üzerine kuramsal ve görgül yazını ele alırken, sonraki üç bölüm uygulamaya temel oluşturan analitik çerçeveyi ve uygulamadan elde edilen sonuçları sunmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde, kâr oranı gelişimi konusuyla ilgili kuramsal ve görgül yazın incelenmektedir. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için ilk olarak iktisat yazınında kâr kavramı ele alınmıştır. Bu kısımda klasik iktisatçıların ve neoklasik iktisatçıların kâr kavramına bakışları üzerine değerlendirmeler yapılmıştır. Kâr oranıyla ilgili kısımda ise, konunun geniş boyutu göz önüne alınarak, inceleme sınırlandırılmış ve daha çok, klasik iktisatçıların ve klasik geleneğin izindeki çağdaş iktisatçıların görüşlerine yer verilmiştir. Son olarak ise, Türkiye’de ve diğer bazı ülkelerde kârlılığı inceleyen araştırmaların sonuçları özetlenmiştir.

İkinci bölümde; çalışmanın analitik çerçevesi, kapsamı, sınırları ve analiz sürecinin aşamaları tanıtılmaktadır. Bu bölümde ayrıca, veri kaynakları ayrıntılı olarak tanımlanmış, resmî kaynaklarda var olmayan bazı serilerin tahmin edilmesinde izlenen yöntemler tanıtılmış ve ölçüme ilişkin sorunlar tartışılmıştır.

Üçüncü bölümde, ilk olarak, toplam ekonomi, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonomi için hesaplanan kâr oranları sunulmuş ve sonuçlar karşılaştırılmıştır. Daha sonra, sınırlanmış ekonomi kâr oranı seyirindeki belirgin değişimler temel alınarak, Türkiye ekonomisi için altı evre saptanmıştır. Yüksek kârlılık (1972-1976); kâr oranlarında düşüş (1977-1983); kısıtlı toparlanma ya da istikrarsızlık (1984-1990); kriz (1991-1994); kârlılıkta yükseliş (1995-1996) ve süregelen kriz (1997-2003) adı verilen bu evrelerin Türkiye’deki belli başlı iktisadi ve politik dönüşümler ile uyumu tartışılmıştır.

Dördüncü bölümde, sınırlanmış ekonomi kâr oranları, bölüşümü yansıtan kâr payına ve teknolojik değişmeyi yansıtan hâsıla-sermaye oranına ayrıştırılmış; kâr oranının bu iki ögesinden ağırlıklı olarak hangisinin etkisinde kalarak değiştiği

araştırılmıştır. Kâr payı, emek verimliliği ve maliyetine; hâsıla-sermaye oranı, sermayenin görelî fiyatı ve reel hâsıla-sermaye oranına; reel hâsıla-sermaye oranı ise emek verimliliği ve sermaye yoğunluğuna ayrıştırılarak, kâr oranının seyrine ilişkin daha ayrıntılı çözümler yapılmıştır.

Araştırmanın sonuç bölümünde, elde edilen ampirik bulgular ışığında, Türkiye ekonomisinde kâr oranı gelişimi üzerine genel bir değerlendirme sunulmaktadır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### KÂR ORANI VE KÂRLILIK KONUSUNDAKİ GÖRGÜL VE KURAMSAL YAKLAŞIMLAR

İktisat tarihine bakılırsa; kâr oranı, en başta Ricardo ve Smith gibi klasik politik iktisatçıların ve onları eleştiren Marx'ın ilgisini çekmiştir. İktisat tarihinin bu önemli kişiliklerinin eserlerinde, kâr oranının ekonomi geliştikçe düşme eğilimine gireceği ve sistemi krize sürükleyeceği sonucuna varılmıştır. Ancak bu saptamaya ilişkin açıklamaları birbirinden oldukça farklıdır. Cullenberg (1994)'e göre, bu farklılıklar, onların kârı algılayış biçimlerinden kaynaklanmaktadır.

Örneğin Smith, Ricardo ve Mill'e göre, kâr, sermaye sahibinin geliridir, yani bir bölüşüm kategorisidir. Marx, onlardan ayrı olarak, kârın kaynağını araştırmıştır. Marx'a göre, kârın kaynağı işçilerin fazla çalışmasındadır. Egemen neoklasik anlayışa göre ise, kâr sermayenin getirisidir; üretime katılan faktörler arasında nitelik bakımından hiç bir fark yoktur ve sermaye de, tıpkı emek gibi, üretime yaptığı marjinal katkı kadar üretimden pay alır. Neoklasik iktisadın kendi içindeki eleştirilerinde ise, kâr, bazen riske ve belirsizliğe katlanmanın ödülü; bazen ise, girişimcinin üzerinde hak talep ettiği bir kalıntı sayılmıştır.

Bu bölümün amacı, kâr oranı gelişimi konusuyla ilgili kuramsal ve görgül yazını incelemektir. Konunun geniş boyutu göz önüne alınarak iki yönden sınırlama yapılmıştır. Birincisi, kâr oranı incelenirken, klasik iktisatçıların ve klasik geleneğin izindeki çağdaş iktisatçıların görüşlerine yer verilmiştir. Bu tercihi belirleyen öge, söz konusu okulların iktisadi gelişme sürecinde kâr oranı eğilimindeki değişmelere esaslı işlevi yüklemiş olmalarıdır. İkincisi, konuyla ilgili kuramsal yazın oldukça geniştir. Fakat amacı Türkiye'de kâr oranı gelişimini görgül olarak incelemek olan bu tezin niteliğine uygun olarak, daha çok uygulamaya dönük tartışmalara yer verilmiştir.

Kâr oranı gelişimine bazı okullarda, sistem içinde verilen önemin neden diğerlerinde göz ardı edildiğinin anlaşılabilmesi için, önce kâr kavramının farklı okullarda nasıl ele alındığının bilinmesi gerekir. Bu nedenle, bu bölümde ilk olarak kâr kavramı incelenecektir. Bu yapılırken, yaklaşımlar bir kuram adı altında değil kâra ilişkin kavramlar olarak ele alınacaklardır. Çünkü bir görüşe göre (Murad, 1951; Weston, 1954), kâr konusunda bir kuramın varlığından söz edilebilmesi için, öne sürülen yaklaşımın kârın ortaya çıktığı koşulların tarifini yapması değil (örneğin belirsizliğin varlığı gibi), kârın kökenini, kaynağını açıklayabilmesi gerekmektedir. Kâr üzerine çoğu yaklaşımın bu yeterliğe sahip olmadığı söylenebilecektir.

Aşağıda kâr kavramının incelenmesinden sonra, sırasıyla, kâr oranına ilişkin kuramsal yazın, markup oranı ile kâr oranı arasındaki fark ve kârlılık konusundaki görgül yazın ele alınacaktır.

## **1.1. Kâr Kavramı**

İş yaşantısının basmakalıp yaklaşımı içinde kolayca tanımlanabilirmiş gibi görünse de, iktisat düşünürlerinin kârı algılayışlarında çok farklı yollara saptıkları görülmektedir. Neredeyse iktisat biliminin başlangıcından bu yana kâr, kapitalist sistemin itici gücü olarak görülse de; belki de bu önemi nedeniyle, kârın özüne ilişkin üstünde uzlaşmaya varılmış tek bir ortak düşünce belirmemiştir. Kâr, her şeyden önce bir “kavram” olarak karşımıza çıkmaktadır; diğer bir deyişle, kârın zihinlerdeki tasarımının çok farklı biçimleri olduğu görülmektedir.

### **1.1.1. Klasik Politik İktisatçılar**

Smith (1991)’e göre kâr, bir çeşit ücrettir ve riske katlanmanın ödülüdür. Sermaye sahibi emeği üretim araçları ile donatarak üretimin gerçekleşmesini sağlar; üretim sürecini denetler ve yönetir. Kâr, bu bir çeşit emeğe yapılan ödemenin adıdır. Smith’e göre, uzmanlaşma ve işbölümü toplumsal gelişmeyi ileri aşamalara götürdükçe, sermaye bazı ellerde birikir; emek ürettiği ürününün bir bölümünü

sermayeyle paylaşır. Böylece, işçiler tarafından üretilen katma değer, ücretler ve kârlar olarak ikiye bölünür.<sup>1</sup>

Smith (1991; 70) kâr ve ücret arasındaki ilişkiyi farketmiş, ikisi arasındaki karşıtlığa dikkat çekmiştir. Smith, Ulusların Zenginliği adlı eserinde, ücretlerin, çıkarları tamamıyla zıt iki taraf arasında anlaşma yoluyla belirlendiğini ifade etmiştir. Buna göre; emek daha yüksek ücret talep ederken, sermaye daha düşük ücret ödemek ister. Az sayıdaki sermaye sahibinin biraraya gelip emeğe ödenecek ücret üzerinde fikir birliği oluşturması, çok sayıdaki işçinin bir araya gelip, talep edecekleri ücreti belirlemelerinden kolay olmaktadır. Smith, kendi zamanında, emeğin ücretinin düşürülmesini engelleyecek yasaların var olmadığını, tam tersine emeğin ücretini yükseltmeye neden olacak oluşumlara engel olan, çok sayıda yasanın bulunduğu dikkat çekmiştir. Bir karşılaştırma yapmak gerekirse; Smith'in ücretin, emek ve sermaye arasındaki güç ilişkileriyle belirlendiğine ilişkin saptamaları; emeği bir üretim faktörü olarak niteleyen, ücretin ise emeğin marjinal verimliliğine göre belirlendiğini öne süren neoklasik yaklaşımın çok daha ilerisindedir.

İktisadi konular arasında öncelikli olarak gelirin paylaşımını incelemiş olan Ricardo'nun analizinde ise, toprağın rantı kritik öneme sahiptir (Divitçioğlu, 1982; Tezel, 1995). Ricardo (2008)'nin analizinde, emek ile sermayenin birlikte yarattığı ürün; toprak sahibi, sermaye sahibi ve emekçiler arasında -rantlar, kârlar ve ücretler olmak üzere- üçe bölünür. Farklı toplumsal aşamalarda, bu üç sınıfın toplam gelirden aldığı pay da değişir. Sermaye birikimi ve nüfus arttıkça daha az verimli topraklar üretime girer. Topraklar arasındaki verim farkı nedeniyle, daha önceden kullanımda olan topraklar için rant ortaya çıkar. Sermaye sahibi, yani toprağı işleyen tarafından daha verimli toprakların sahiplerine rant ödenmesini sağlayan şey, kapitalistlerin kendi aralarındaki rekabettir; diğer bir deyişle, her üretim alanında kâr oranının aynı olması şartıdır: Eğer sermaye sahibi, toprak sahibine rant ödemeye razı olmasaydı, toprak sahibi arazisini işleyecek başka bir kiracı bulurdu (Ricardo, 2008, Bölüm II). Ricardo'ya göre ücretler, nüfustaki dalgalanmalarla uzun dönemde asgari geçimlik

---

<sup>1</sup> Smith (1991: 54), bir mal ne kadar imalat işiyse (manüfaktür ürünüyse), o malın fiyatı içinde toprağın rantının o kadar az olduğunu belirtmiştir.

düzeyinde kararlanır. Ücretler ve rant ödendikten sonra geriye kalan artık olan kârlar ise; sermaye birikimi arttıkça rantın yükselmesi sonucunda düşer.

Mill'in görüşleri de, Smith'in görüşlerinden farklı değildir. Sermaye sahibi/girişimci gelirin yani kâr bütünü içinde, i) girişimcinin emeği karşılığında yapılan ödeme, ii) sermayenin kullanımından doğan gelir (faiz) ve iii) sermaye sahibinin risk yüklendiği için hak ettiği gelir kapsanır (Hawtrey, 1951; Livingstone, 1963). Ne var ki Mill de, kendinden önceki politik iktisatçılar gibi, diğer emek gelirlerinden ayrı olarak kâr için farklı ilkelerin işlediğini, kârın büyüklüğünün sermayeyi yönetmek için sarf edilen çaba ile orantılı değil de, yatırılan sermayenin büyüklüğüne bağlı olarak değiştiğinin farkında olmuştur (Hawtrey, 1951; Knight, 1921).

### 1.1.2. Marx

Marx, Ricardo'nun, analizlerinde rant kuramına bu kadar öncelik vermesini yanıltıcı bulmuştur. “Ekonomik kategorilerin tarihte egemen etken oluş sıralarına göre bir önem derecelendirmesi yapmak hem yanlış hem de uygulama yeteneğinden yoksundur. Bu kategorilerin önem derecesi çağdaş burjuva toplumunda birbirlerini etkileme güçlerine bağlıdır. Ve bu önem derecesi onların tarihsel gelişme sıralarının tam karşıtıdır.” (Marx'dan aktaran Sweezy, 1970; 86). Marx, bu sözleriyle, burjuva toplumunda satmak amacıyla satın alarak<sup>2</sup> üretim sürecini örgütleyen sermayedarın biricik amacının kârını ve birikimini çoğaltmak olduğunu, bu amacın bütün ilişkileri belirlediğini ifade etmektedir; bu nedenle öncelikli olarak incelenmesi gereken kâr ya da emek ve sermaye arasındaki ilişkidir.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> ‘Satmak amacıyla satın almak’, yazında kapitalist sistemin döngüsünü anlatan P-M-P ifadesiyle özetlenebilir. Buna göre; sermaye sahibi piyasada para (P) vererek mallar (M, emek gücü ve üretim araçları) satın alır; üretim süreci sonunda, piyasaya tekrar girer ve elindeki ürünleri paraya çevirir. Sürekli tekrarlanan bu döngünün sonunda amaç hep başlangıçtaki para miktarını artırmaktır. Basit meta üretiminde veya küçük meta üreticiliğinde ise, kapitalistten farklı olarak zanaatkar, piyasaya malını satmak için girer, karşılığında para alır ve parayla tekrar piyasaya girerek özel ihtiyaçlarını karşılayan diğer malları satın alır (M-P-M); amacı kâr elde etmek değil, “tüketilecek bir gelir elde etmek üzere üretim yapmak”tır (Gouverneur, 2007; 80).

<sup>3</sup> Birikim kavramı, üretim araçlarının artışı ifade eden yatırımları çağrıştırmakla birlikte, yalnızca bundan ibaret değildir; “üretim ölçeğini genişletmek için üretim aracı ve işgücü satın alımı”nı ifade eder (Gouverneur, 2007; 84, 105).

Marx'dan önceki iktisatçılar kârın sermaye tarafından hangi sebeple hak edildiğini açıklamaya çalışmışken; Marx, onlardan ayrı olarak, kârın kaynağını araştırmıştır. Marx'a göre, kârın kaynağı işçilerin fazla çalışmasındadır. Bir işçinin üretimde geçirdiği zaman, kendi tüketimi için gerekli olan malların üretiminde harcanan zamandan (gerekli zamandan) daha fazladır; sermayenin kârı, işte bu fazla zamanda üretilen artı değerdir. Sermaye sahibi işçinin işgünü satın alır, bunun karşılığında ise ücret öder. Bu, ücretin işçinin *emeğinin* karşılığı olduğunu ifade eden klasik politik iktisatçıların bakış açısıyla, eşitsiz bir değişimdir; çünkü işçinin emeğiyle üretilen değer daha az bir değerle, ücretle değiş tokuş edilmiş olduğu söylenmiş olmaktadır. Oysa klasik politik iktisatçılar aynı zamanda değişimin eşit değerdeki mallar arasında gerçekleştiğini de ifade etmişlerdi.<sup>4</sup> Klasik politik iktisatçıların çelişmesini Marx, keşfettiği *emek gücü* [labor power] kavramı ile ortadan kaldırmıştır (Ranciere, 2007). Marx (2000; 171), emek kapasitesi diye de adlandırdığı emek gücünü, “insanın kendisinde bulunan ve hangi türden olursa olsun bir kullanım-değeri üretirken harcadığı zihinsel ve fiziksel yetilerin toplamı” olarak tanımlamıştır. Emek gücünün *değerinin* ise, “öteki her metada olduğu gibi, bu özel nesnenin üretimi ve dolayısıyla yeniden-üretimi için gerekli emek-zamanı ile” belirlendiğini ifade etmiştir (Marx, 2000; 173). Marx'ın kuramında ücret, emek gücünü yeniden üretmek için gerekli malların değerine eşittir. Diğer bir deyişle, ücret, işçinin emek kapasitesini yenileyebilmek için gerekli tüketim mallarının değerini karşılayabilmesi için, sermaye sahibi tarafından işçiye ödenendir.

Görüldüğü gibi, Marx'ın kuramında ücret, klasik politik iktisatçılardaki gibi emeğin değil, emek gücünün değeri olarak tanımlanmıştır.<sup>5</sup> Emeğin ürettiği değer ve emek gücünün değeri arasındaki fark, artı değerdir. Marx'a göre, artı değer tek yaratıcısı emektir. Sermaye, en dar anlamıyla, üretim araçlarını tanımlamaktadır. Başka üreticiler tarafından önceki zamanlarda üretilmiş olan üretim araçları (sermaye malları) için de, geçmişte emek harcanmıştır. Bu nedenle, sermaye birikmiş emektir ve üretken değildir. İşçiler eş zamanlı olarak, üretim araçlarını ve emeklerini kullanarak mallar üretirler. Üretim esnasında, bir malın değeri içine sermaye

<sup>4</sup> Emek değer kuramına göre; bir malın değerini, o malın üretimi için gerekli toplam emek zamanı belirler. Değişim eşit değerler arasında olur.

<sup>5</sup> “Emek, değer yaratıcıdır. *Kendi değeri yoktur.*” (Ranciere, 2007; 169). Dolayısıyla, alınıp satılmaz.



mallarının değerinin o malı üretmek için gerekli kısmı bütünüyle, hiç değişmeden girerken; şimdi harcanan emek, yeni değer yaratarak üretime katılır. Bu ifade, artı değerin tek yaratıcısının emek olduğunu açıklamaktadır. Artı değerin ortaya çıkmasını sağlayan koşul, emek gücünün pazarda alınıp satılır bir meta olmasıdır. Emek gücünü meta yapan şey ise, “emekçi[nin], kendi emeğinin gerçekleştirdiği metaları satacak durumda olmayıp, kendi benliğinde varolan emek-gücünü bir meta olarak satışa sunmak zorunda kalma[sıdır].” (Marx, 2000; 172).

Ranciere (2007: 203), kârı “artı değerin tezahür biçimi” ya da “artı değerin beliriy-yani gizlenme biçimi” olarak tanımlamıştır. Kâr parasal olarak ifade bulduğu için artı değerin görünme biçimidir. Aynı zamanda fazla çalışmayı gizlediği için artı değerin gizlenme biçimidir. Adam Smith (1991), kâr ve faizi birbirinden ayırmış ve ilkini sermayeyi işe koşan ve idare edenin, ikincisini ise sermayeyi başkasının kullanımı için ödünç verenin geliri olarak tanımlamıştır. Birincisi, emeğinin karşılığı olarak ve ayrıca riski göze alması sayesinde; ikincisi ise, kârın elde edilmesine fırsat yarattığı için bu geliri hak etmektedirler. Marx’a göre ise, faiz; işçilerin fazla çalışmasıyla yaratılan artı değerden sermayeyi işe koşanın, sermayeyi ödünç verene bıraktığı kısımdır (Hawtrey, 1951). Marx’ın kuramını inceleyen Rancier’in ifadesiyle; kâr, artı değerin belirme/gizlenme biçimi iken; faiz de, kârın belirme/gizlenme biçimi olur: Kâr artı değeri gizlese de, en azından üretim alanında belirir. Oysa, faiz, üretim alanının dışında ve sanki bir sözleşmeye dayalı olarak “gizemli” bir süreçte ortaya çıkmış gibi görünmektedir. Kısacası, Marx’ın kuramında kâr, rant ve faiz, hepsi artı değerin görünen farklı yüzleridir. Knight (1921)’a göre, Marx’ın tüm ücret dışı gelirleri bir görmesi, bunların, insanların iktisadi etkinlikleri üzerinde güç kullanmayı sağlayan, mülkiyetten doğan gelirler olmasından ileri gelir. Dolayısıyla Marx’ın anlayışında, yaratılan gelirin klasik politik iktisatçılarda görüldüğü üzere faiz, kâr ve rant olarak bölümlenmesi gerçekte varolan ilişkileri çarpıtmaktadır (Rancier, 2007; 212-215).

### 1.1.3. Neoklasik Okul

Neoklasik yaklaşımda ise, kâr bir kalıntıdır. Neoklasik anlayışın egemen olduğu iktisat ders kitaplarında, iki türlü kâr tanımı yapılmaktadır. İlki, toplam gelirden toplam harcamalar (ara girdi ve emek için yapılan harcamalar, amortisman, ödünç alınan fonlar için ödenen faiz ve malzemelere ödenen kira toplamı) çıkarıldıktan sonra arta kalan muhasebe kârı; ikincisi ise, muhasebe kârından alternatif maliyetler (girişimcinin, sahibi olduğu gelir getiren varlıklar ve kendi emeğinin karşılığı için hizmet bedeli izafe etmesi ve bu bedeli maliyet kabul etmesi) çıkarıldıktan sonra kalan iktisadi kârdır.<sup>6</sup> Neoklasik iktisatçıların açıklamaya çalıştığı iktisadi kârlardır (Davis, 1952). İktisadi kârlar üzerine biri yaygın kabul gören diğeri onu eleştiren iki farklı görüş bulunmaktadır. Birinci görüş, kârların rekabet nedeniyle eridiğini, ancak bir dengesizlik durumunda ortaya çıktığını savlarken; diğeri, bir kalıntı olarak her zaman iktisadi kârların var olduğuna dikkat çekmektedir.

Kalıntı sözcüğü ile, maliyeti aşan gelirler kastedilmektedir. Kâr bir kalıntı ise, bir faktör geliri, veya aynı anlama gelmek üzere, işlevsel gelir türü sayılamaz; çünkü, bir maliyet ögesi olarak maliyet içinde hesap edilmiş değildir (Murad, 1951). Gerçek hayatta kârlar öylesine yüksek olmaktadır ki, neoklasik iktisat zaman içinde geleneksel üretim faktörleri olan toprak, emek ve sermaye arasına bir yenisini, girişimciliği eklemiştir. Klasik kuramda sermaye sahibi olmakla aynı anlama gelen girişimciliğe neoklasik kuramda yeni işlevler yüklemiş, böylelikle herhangi bir üretim faktörü tarafından hak edilmemiş olan kalıntı küçültülmeye çalışılmıştır. Girişimcilik; neoklasik kuramda son karar yönetimi, belirsizlik yüklenicilik, satış becerisi sahibi olmak gibi yeni işlevlerle özdeşleşmiştir. Böylece, kârlar bazen riske veya belirsizliğe katlanmanın, bazen ise satış becerisinin ödülü gibi nitelermelerle açıklanmaya çalışılmıştır.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> İktisadi kâr için, “saf” kâr (pure profit) terimi de kullanılmaktadır (Bernstein, 1953; Davis, 1952; Murad, 1951). Bu terimin kullanılmasının sebebi, kârın alternatif maliyetlerden arındırılmış olmasıdır (Bernstein, 1953; 408).

<sup>7</sup> Neoklasik kuram içinde kârın tanımı ve girişimciliğin işlevleri üzerine farklılaşan yaklaşımlar, ders kitaplarına da bir karmaşa olarak yansımıştır. İktisat ders kitaplarında bu konuyu inceleyen Naples ve Aslanbeigui (1996), girişimciliğe, bazen hiçbir göndermenin olmadığını; bazen ise, kârın tüm üretim faktörleri marjinal ürün değerlerine göre ödendikten sonraki kalıntı olarak tanımlanıp, üzerinde firma sahipleri/girişimcilerin hak talep ettiği bir değer olarak gösterildiğini; bazen girişimciliğin katma

Aşağıda kâra ilişkin bu görüşler ele alınmaktadır.

### 1.1.3.1. Statik Durum

İktisat ders kitaplarına da egemen olan yaygın görüşe göre, ekonomideki birimlerin tam bilgiye ulaştığı ve aralarında tam rekabetin işlediği varsayımları altında, kârlar ortaya çıkmaz. Bu varsayımların geçerli olduğu bir ortamda, iktisadi kârlar sıfır olur; sermaye ancak makul (normal) oranda kâr elde eder; bu oran ise, piyasadaki güvenli bir yatırım aracının faiz oranına eşit olur. Kârların bu normal kabul edilen oranı aşması, diğer bir deyişle, aşırı kârların ortaya çıkması hali, ancak bir dengesizlik durumu olup, rekabet sayesinde düzelir. Rekabet, kâr veya zararın oluşmasını engellemeye eğilimlidir ve malların fiyatını maliyet değerlerine eşitler.

Kârların ortaya çıkmadığı bu durum, statik durum olarak adlandırılır. Statik durum artık değişimin ve ilerlemenin olmadığı, adeta gelinen son noktayı tanımlamaktadır. Statik denge, klasiklerin betimlediği, uzun dönemde varılan, sermaye ve emeğin tam mobil olduğu, rekabet sayesinde fiyatların ve kârın “doğal” oranlara evrildiği durağan denge durumuna benzetilmektedir (Knight, 1921; Clark, 1908). Statik durumdan söz edilebilmesi için;

- i) nüfusun artmadığı
- ii) sermaye birikiminin olmadığı
- iii) yeni üretim tekniklerinin geliştirilmediği
- iv) firmaların endüstriye giriş-çıkışlarının olmadığı
- v) tüketici gereksinimlerinin değişmediği

beş çeşit eğilimin var olması gerekir (Clark’dan aktaran, Knight, 1921; I.II.21). Tam bilgiye ulaşmak, ancak bu koşullar oluştuğunda gerçekleşmiş demektir.

---

değer yaratan, ekonominin üretim olanakları eğrisine katkı yapan bir üretim faktörü gibi sunulduğunu; bazen ise az bulunur bir örgütlenme yeteneğine sahip, yani kıt ve bu nedenle de yüksek geliri hak eden bir emek türü olarak gösterildiğini belirtmiştir.

Neoklasik okul toplam maliyetlerin toplam gelirlere eşit olduğu ve kalıntının ortaya çıkmadığı statik durumu temel alarak gelir bölüşümünü, ürün tüketimi kuramıyla açıklamaya çalışmıştır. Ürün tüketimi kuramı, maliyet ve satış fiyatının birbirine eşit olduğu statik durumda her bir üretim faktörünün ürettiği kadarını aldığını ve geride bir kalıntı olmaksızın gelirin paylaşıldığını ifade eder. Bir kalıntı olarak kârların varlığını gözardı eden statik yaklaşım ilk olarak Clark'ın modellerinde görülmüştür (Davis, 1952). Ders kitaplarında yerini bulan ve seçeneksiz bir gelir dağılımı kuramı olarak sunulan bu kural, Clark (1908)'in bölüşüme dair doğal bir yasa aramasının ürünüdür. Burada “doğal” sözcüğünden, “insanlarca kurulmuş olmayan”, “kendiliğinden olan”, “evrensel eğilimi yansıtan”, adeta “doğanın yarattığı” olan anlaşılmalıdır (Buğra, 2001, 68-79). Clark'ın bakış açısının, yalnızca bu özelliği nedeniyle klasik bölüşüm anlayışının taban tabana zıddı olduğu söylenebilir.

Clark (1908)'a göre toplam gelirler ücretler, faizler ve kârlar olmak üzere üçe bölünür. Clark'ın ifadesiyle, rekabet, emeğe emeğin ürettiğini, kapitalistlere sermayenin ürettiğini, girişimcilere eş güdüm işlevinin ürettiğini verme eğilimindedir. Ücretler emeğin, faizler sermayenin, kârlar ise girişimcilik işlevinin geliridir. Clark, işlevsel gelir dağılımı ve kişisel gelir dağılımı arasındaki farkın da altını çizmiştir. Gerçekte, işçiler bir miktar sermaye sahibidir; sermaye sahipleri bir miktar emek sarf ederler; girişimciler ise, hem sermaye sahibi olup hem de emek sarf ederler. Dolayısıyla eğer söz konusu edilen *kışisel* gelir dağılımı ise, herkesin geliri ücretin, faizin ve kârın bir bileşimidir. İşlevsel gelir dağılımında ise, üretim faktörlerinin işlevlerine göre gelirden aldıkları paylar açıklanmaktadır. Clark'a göre, girişimcilik işlevi üretim faktörleri arasında eş güdümü sağlamayı tanımlamaktadır. Böylece kâr da, tıpkı ücret ve faiz gibi, bir maliyet ögesi olmaktadır. Dolayısıyla Clark'ın modeline göre, hiçbir üretim faktörü üretime kattığının fazlasını alamamakta, diğer bir deyişle, her üretim faktörü hak ettiği kadarını almakta, ve herhangi bir işlevsel olmayan öge için, gelirden pay artmamaktadır.

Ders kitaplarında gösterildiği gibi; bu türlü bir bölüşüm modeli, üretim fonksiyonunun birinci dereceden türdeş olması varsayımını gerektirir.<sup>8</sup> Eğer, aşağıdaki fonksiyon,

$$y = f(x_1, \dots, x_n) \quad (1.1)$$

k'nci dereceden bir türdeş fonksiyon ise, şu koşulu sağlaması gerekir:

$$s^k y = f(sx_1, \dots, sx_n) \quad s > 0 \quad (1.2)$$

Üretim fonksiyonunun, birinci dereceden türdeş olması ( $k=1$ ); üretim faktörlerinin miktarı kaç katına çıkarılırsa, üretimin de o kadar kat artacağını ifade eder:

$$s y = f(sx_1, \dots, sx_n) \quad s > 0 \quad (1.3)$$

Dolayısıyla, tipik bir üretim fonksiyonu olan Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonu,

$$Q = AL^\alpha K^{1-\alpha} \quad (1.4)$$

aşağıdaki koşulu sağladığı için birinci dereceden türdeştir:

( Burada;  $\alpha$  sıfır ile bir arasındadır ( $0 < \alpha < 1$ ).  $Q$  üretim düzeyini,  $L$  emek miktarını,  $K$  sermayeyi,  $A$  ise verimliliği temsil etmektedir.)

$$A(sK)^{1-\alpha} (sL)^\alpha = s^{1-\alpha+\alpha} AK^{1-\alpha} L^\alpha = sQ \quad (1.5)$$

---

<sup>8</sup> Neoklasik bölüşüm kuramının matematiksel gösterimi için Klein (2002)'in kitabından yararlanılmıştır.

Euler Teoremi gereğince, k'inci dereceden türdeş bir fonksiyonun önemli bir özelliği fonksiyonun i'inci girdisi ile fonksiyonun i'inci girdisine göre kısmi türevlerinin çarpımları toplamının, fonksiyonun k ile çarpımına eşit olmasıdır:

$$ky = x_1 f_1(x_1, \dots, x_n) + \dots + x_n f_n(x_1, \dots, x_n) \quad (1.6)$$

(Burada,  $f_i(x_1, \dots, x_n)$  fonksiyonun i'inci girdiye göre kısmi türevini temsil etmektedir.)

Euler Teoremi, Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonuna uyarlandığında aşağıdaki denklem elde edilir:

$$Q = \frac{\partial Q}{\partial K} K + \frac{\partial Q}{\partial L} L \quad (1.7)$$

(Burada,  $\frac{\partial Q}{\partial K}$  ve  $\frac{\partial Q}{\partial L}$ , sırasıyla üretim fonksiyonunun sermaye ve emeğe göre kısmi türevlerini göstermektedir. Kısmi türevler, üretim faktörlerinin marjinal verimliliklerine eşittir).

Neoklasik kurama göre; her bir üretim faktöründen, o üretim faktörünün işe koşulmasından doğan maliyet, üretim faktörünün üretime yaptığı marjinal katkıyı aşmıyaya veya eşit oluncaya kadar, istihdam edilir. Dolayısıyla dengede iken, her bir üretim faktörü için yapılan reel ödeme, o üretim faktörünün marjinal verimliliğine eşittir:  $w = \frac{\partial Q}{\partial L}$ ,  $r = \frac{\partial Q}{\partial K}$ . Bu durumda yukarıdaki eşitlik, aşağıdaki gibi yeniden düzenlenebilir:

$$Q = rK + wL \quad (1.8)$$

Yukarıdaki matematiksel anlatım,

- i) toplam gelirin, geriye hiçbir kalıntı kalmadan paylaşıldığını,
- ii) sermaye ve emeğin her birinin üretime yaptıkları katkıya eşit olacak şekilde pay aldıklarını
- iii) üretime katkı yapmayan hiçbir öge için yaratılan gelirden pay kalmadığını göstermektedir.

Bu model içinde, eğer üretim faktörlerine yapılan ödemeler toplamının, toplam gelire eşit olduğunun ispatı yapılamamış olsaydı, toplam ürünün paylaşımı esnasında, üretim faktörlerinin eline geçmeyen, açıklanmamış bir kalıntı olacaktı. Sözü edilen ispat, üretim fonksiyonunun birinci dereceden türdeş olduğunun varsayılması sayesinde yapılabildiği.

Buraya kadar, neoklasik okul içindeki yaygın görüşe göre kârın tanımı yapılmış ve statik durumda gelirin nasıl paylaşıldığı açıklanmıştır. İzleyen kısımda ise, bu görüşü eleştiren yaklaşımlar ele alınmaktadır.

#### **1.1.3.2. Statik Durumun Eleştirisi**

Statik durumun değişimin ve ilerlemenin olmadığı, gelinen son noktayı temsil ettiği belirtilmişti. Neoklasik iktisadın kendi içindeki eleştirilerde ise, gerçek dünyanın parametrelerinin sürekli değiştiği, risk ve belirsizliğin hakim olduğu, olacaklara dair her zaman çok az bilgiye sahip olduğumuz ifade edilmektedir. Neoklasik iktisat içindeki bu aykırı görüş, gerçekte ekonomideki şartların tam bilgi ve tam rekabet varsayımlarından uzak olduğunu, bir kalıntı olarak kârların her zaman var olduğunu savlamaktadır.

Daha başlangıçta, örneğin Adam Smith'in eserinde, kârların, içinde sermayeye ödenen faiz dışında, başka öğeleri de barındırdığı sezilmiş ve riske gönderme yapılmıştır. Ne var ki, bu ilk dönemde, riskten söz edilme biçimi kâr ve faizi birbirinden ayırmaya yetecek kadar açık olmamıştır (Knight, 1921, I.II.5). Diğer

bir deyişle, riskin tazmini için belirlenecek bedel sermayenin alternatif maliyetine (fırsat maliyetine) eşit olarak algılabilecek şekilde ele alınmıştır.

Riskin önemine ilk dikkat çeken neoklasik iktisatçılardan biri Marshall'dır. Marshall'ın analizlerinde, hiçbir açıdan istisnai özelliği olmayan, ortalama bir firma tarif edilmektedir. Temsili firma ve temsili koşullar, rakiplerinden üstün olan büyük firmaları, tekeli yapıları dışlamaktadır. Dolayısıyla, Marshall'ın analizinde risk, sıradan bir firmanın karşı karşıya kaldığı türdendir. Smith'den farklı olarak Marshall, riske katlanmayı, girişimcinin en önemli özelliği saymıştır. Marshall'a göre, riske katlanmanın tazmin edilmesi gerekir. Dolayısıyla, sermayenin kullanımından doğan maliyet öğeleri faiz ve amortisman, bir yenisi eklenmiş olmaktadır. Bu maliyet öğesi de tıpkı faiz, amortisman gibi, kârı hesap ederken, toplam gelirden çıkarılmalıdır. Diğer bir deyişle; kâr, sermaye için ödenen faizi, girişimcinin yönetim ve denetim görevini yerine getirmesinden dolayı ödenen ücreti ve riskin tazmini için ödenen bedeli kapsamaktadır. Hawtrey (1951)'e göre, Marshall, riskin tazminini bir maliyet öğesi sayarak, açıklanması gereken kalıntıyı küçültmüştür.

Clark'ın statik durum analizinin eleştirildiği en önemli çalışmalardan biri, Knight (1921)'in iktisat yazınında çok tanınmış tezidir. Knight, sözü edilen çalışmada, "varsayımsal iktisat" dediği statik duruma dayalı analizi eleştirirken, neoklasik öğretinin itibarını zedelemeyeceğini de belirtmiştir. Knight (1921)'a göre, maliyetle fiyatın eşitlendiği, kârın olmadığı bir durum ancak kazara ortaya çıkar. Gerçek dünyada "tam" değil, "gerçek" rekabet vardır ve maliyet ve fiyat arasında -pozitif veya negatif olabilmekle birlikte- her zaman bir marj bulunur. Knight'a göre kâr bir "kalıntı gelir" olmaktan çok, gerçek hayattaki belirsizlik nedeniyle, gerçekleşmesi "şüpheli" olan bir gelirdir.

Knight, riski ve belirsizliği birbirinden ayırmış; riski, ölçülebilir ve sigorta edilebilebilir belirsizlik; belirsizliği ise, ölçülemeyen risk olarak tanımlamıştır. "Teorideki rekabet" ile "gerçek rekabet" arasındaki farkın kaynağı belirsizliktir ve bu tam bilgiye ulaşmanın önündeki engeldir. Belirsizlik altında, ekonomideki aktörler



bilgilerine (knowledge) değil, yargılarına (opinion) güvenerek karar alırlar. Kârların ortaya çıkmasının sebebi, yargılardaki kesinsizliktir.

Knight (1921, III.IX), gelirleri “sözleşmeye dayalı olan” ve “kârlar” olmak üzere ikiye ayırmıştır. Girişimciler, pazarda mallarını satmazdan çok önce, üretken hizmetlere (örneğin emeğe) ödenecek bedeller için beklentilerine dayalı olarak, sabit oranlarda sözleşmeler yaparlar. Yargılara, yani beklentilere göre karar almak yalnızca işveren tarafında oluşmaz. İşçi de, işverenin kendisine ne kadar ücret ödeyebileceğini dikkate alarak, pazarlığa katılır. Kârlar beklenenler ile gerçekleşenler arasındaki farktan doğar. Bu nedenle, kârlar, hem biraz hesaplamaya dayalı hem de şansa bağlıdır.

Weston 1950 yılına ait bir çalışmasında, Knight’ın geliştirdiği belirsizlik kuramını ele almıştır. Weston’a göre kârlar, beklenen ve gerçekleşen gelirler arasındaki farktır ve işlevsel olmayan bir gelir türü, öngörülme kalıntısıdır. Buna karşılık, diğer bütün gelirler, bir üretim faktörünün işlevinden doğarlar ve öngörülürdüler. Belirsizliğin olmadığı bir ortamda, bütün önceki anlaşmalar geleceğin şimdiden bilinişine göre yapılırdı ve kârlar ortaya çıkmazdı. Weston’a göre, kârlar bu şekilde tanımlandıkça, neoklasik okulun ekonominin yapılışını içinde kârlara yakıştırdığı bütün geleneksel işlevler -firmaların kâr ençoklaştırması amacına göre hareket etmeleri gibi- değerini yitirir. Weston’a göre, firmalar kârlarını değil, net gelirlerini ençoklaştırma peşindedirler. Weston’ın kârdan farklı bir şey olarak tanımladığı net gelirler -bir kısmı beklendik bir kısmı öngörülme- iki ayrı ögeden oluşmaktadır. Buna göre, kârlar net gelirlerin öngörülme kısmıdır (Weston, 1950’den aktaran, Knight, 1951).

Murad (1951) Weston’ı eleştirmiş, kâr ve net gelirlerin iki farklı kavram gibi tanımlanmasına itiraz etmiştir. Murad’a göre, her ikisi de aynı şeye karşılık gelir ve geleneksel olarak kâr adını alır. Murad’a göre; Weston’ın belirttiği gibi firmalar eğer net gelirlerini ençoklaştırma amacını güdüyorlarsa, net gelirler içindeki öngörülür (beklendik) kısım, sadece bekleyerek ve umarak artırılabilir, ki bu anlamsız bir açıklamadır.

Murad (1951), Weston'ın girişimciye yüklediği “son karar verici” olma özelliğini ve bu özelliği bir üretim faktörüymüş gibi ele alışını da eleştirmiştir. Onun bu eleştirisinin, geleneksel üretim faktörlerinin dışında pek çok yeni üretim faktörü icad eden neoklasik bakış açısına genel bir eleştiri olduğu söylenebilir. Murad'a göre bir şeyin üretim faktörü sayılabilmesi için üretime katkıda bulunması, üretim sürecinde bir işlevinin olması, üretilen mal ve hizmetlerin miktarını arttırması, kısaca, katma değer yaratması gerekir. Oysa, karar alma süreci, üretimin yapılıp yapılmayacağı ve ne kadar üretileceği ile ilgilidir. Son kararlar, maliyetlerden arta kalan geliri ençoklaştırmaya yönelik kararlardır ve kimi zaman üretimi kısmak yoluyla gelirleri arttırmayı hedef alırlar; bu sebeple, son karar veriş, bir üretim faktörü sayılamaz.

Weston, 1954 tarihli çalışmasında ise, Knight'ın belirsizlik kuramını yeniden gözden geçirmiş ve amacının, kuramın ele aldığı kavramları daha anlaşılır kılmak olduğunu belirtmiştir. Sözü edilen çalışmada, Weston, üretken hizmetlere yapılan ödemeleri ikiye ayırmıştır. Ücret, emeğin hizmetine karşılık yapılan ödeme; kira, sermaye malının kullanımı için yapılan ödemedir.<sup>9</sup> Faiz ise, bir sermaye malı edinmek üzere borç alınan fon nedeniyle, fonu ödünç verene yapılan ödemedir. Faiz ve kira, ödünç alınan ve mülkiyette bulunan sermayenin alternatif biçimde kullanılmalardan doğan, iki ayrı faktör gelidir. Kâr ise, Weston'a göre, planlanmış toplam ürün planlanmış toplam maliyetten saptığında ortaya çıkan kalıntıdır. Üretken hizmetlere yapılan her türlü ödeme, içinde kâr ögesini barındırır. Kâr kendi başına ayrı bir gelir kategorisi olmayıp, bu üç işlevsel gelir ögesinin her birinde varolan, işlevsel olmayan kısımdır. Diğer bir deyişle, her üretken hizmet gelirinin işlevsel (fonksiyonel) ve işlevsel olmayan iki ögesi bulunmaktadır. Kâr her türlü faktör gelirinin içindeki işlevsel olmayan ögedir.

Davis (1952) bu bakış açısı içinde kârları beklenmedik ya da öngörülmeven değil de, “izafe edilmemiş” gelir olarak adlandırmanın daha doğru olacağını

---

<sup>9</sup> Weston, sermayenin kullanımı nedeniyle yapılan ödeme için İngilizce'deki “rent” terimini kullanmıştır. İktisat yazınında toprağın geliri için kullanılan aynı sözcükten ayırt edebilmek için, burada “rent” terimi, kira sözcüğü ile ifade edilmiştir.

belirtmiştir. Eğer bir endüstride kâr varsa, belli bir gecikmeyle yeni firmalar endüstriye girecek, yeni fiyatlar oluşacak, ücretler yükselecektir. Dolayısıyla kârlar, belirli bir gecikmeyle gelir öğeleri içinde pay edilecektir. Dengenin hiçbir zaman oluşmadığı, gecikmenin her zaman varolduğu dikkate alınır; izafe edilmemiş bir gelir olarak, kârların daima varolduğu kabul edilmelidir.

Weston (1954: 158), belirsizlik kuramında, kârın, kendi başına bir bölüşüm kategorisi sayılmadığı için kaynak dağılımı mekanizmasını çalıştıracak, iktisadi kararlara yön verecek bir değişken olma özelliğini yitirdiğini belirtmektedir. Weston, kâr için iki yeni işlev tanımlamıştır. Bunlardan birincisi; kârın planların gerçekleşmelerden saptığının bir göstergesi olması; diğeri ise, dizi kararla beklentileri yeniden gözden geçirmek için bir gösterge teşkil etmesidir. Weston'a göre gerçek hayatta her zaman varolan belirsizliğin kaynağı yenilikler ve dışsal şoklardır (savaşlar, tercihler ve yasal düzenlemelerdeki ani değişimler gibi). Weston'a göre kârı, belirsizlik yüklenmenin ödülüymüş gibi algılamak doğru değildir. Belirsizliğe katlanmak pasif bir etkinliktir, üretken değildir. Oysa, belirsizlik altında, yenilik yapmak gibi, aktif etkinlikler ortaya çıkmaktadır. Weston, böylece, belirsizliğin olmadığı bir ortamda ortaya çıkmayacak olan önemli iktisadi davranışlara dikkat çekmesi nedeniyle belirsizlik kuramını yüceltmıştır.

Dolayısıyla, Weston belirsizlik kuramını, Schumpeter'in yenilik kuramıyla birleştirmiştir. Yenilik, yeni bir ürün yaratmak veya süreç geliştirmektir. Yenilik yapmak, girişimciliğin en zorlu etkinliklerinden biridir. Bu nedenle, yenilik yoluyla kazanılan kâr, girişimcinin hakkıdır. Yenilik taklit edilip de kârların yok olmaması için, girişimci sürekli olarak yenilik yapar. Yenilikler nedeniyle, ekonomi durağan durumdan uzak kalır. Girişimcinin yenilik yaratma eğilimi, ilerlemenin motorudur; kâr ise bunun ödülüdür (Weston, 1954).

Naples ve Anlanbeigui (1996)'ya göre kârın yenilik kuramı, üretim faktörlerinin marjinal verimliliğine göre ödendiğini öne süren standart yaklaşımla çelişmektedir. Çünkü, özellikle büyük firmalarda yenilik sayesinde kazanılan kârlar,

yeniliği yaratanlara, yani kârın oluşmasını sağlayan üretim faktörlerine değil, firma sahiplerine kalmaktadır.

Murad (1951)'a göre, tüm geleneksel (neoklasik) kâr kuramları gibi belirsizlik kuramı da atomistik yönelişlidir; diğer bir deyişle, bireysel firmalara odaklıdır. Firmaların içinde bulunduğu rekabetçi ortam dikkate alındığında “belirsizlik” olgusunun önem kazanması şaşırtıcı olmamaktadır. Ancak yine de, belirsizlik kuramı, bir kuram olma niteliğinden uzaktır; yalnızca, kârın aslında çok iyi bilinen bir özelliğini, belirsizliğini, öne çıkararak yazındaki tanım üzerinde bir iyileştirme yapmaktadır.

Kârın açıklanmasında, neoklasik yaklaşım içinde çok fazla kabul görmemiş açıklamalardan biri ise, Hawtrey (1951)'nin kârı satış gücünün, satış yeteneğinin bir ödülü olarak sayan açıklamasıdır. Hawtrey (1951)'e göre, pazarlama üretimin ayrılmaz bir parçasıdır. Sanayicinin; birincisi üretmek, ikincisi de ürettiğini satmak olmak üzere, birbirinden ayrılmaz iki işi vardır. Her ürün, belli bir gereksinimi karşıladığı savını içinde barındırmaktadır. Pazarlamanın görevi, ürünle, ürüne gereksinim duyduğu düşünülen tüketiciyi buluşturmadır. Hawtrey kârın -ister bir teknik ilerleme sonucunda maliyetlerde gerçekleştirilen bir düşüş sayesinde, ister Marksist iktisatta olduğu gibi, emeğin sömürsü sayesinde ortaya çıktığı kabul edilsin- gerçekleşmesini ve büyüklüğünü belirleyen şeyin, satış hacmi olduğunu ifade etmiştir. Oysa, kârın kaynağı olan artı değer oluştuğunun söylenebilmesi için yalnızca üretim aşamasının tamamlanmış olmasının yeterli olmadığı, malın satılmasının gerekli koşul olduğu Marksist kuramda da belirtilmektedir (Gouverneur, 2007). Dolayısıyla; satış, kârın ortaya çıkmasını sağlayan beceri konusu değil, emeğin fazla çalışması sayesinde yaratılan değer iktisaden anlam kazanması için gerekli koşuldur.

Buraya kadar bazı kâr kuramları incelenmiş, bu yapılırken konuya ilişkin temel çalışmalar kapsanmıştır. İktisadi kârların önemli bir açıklaması, tekellerdir. Tekel, bazen yenilikle de eşleştirilmektedir (Naples ve Anlanbeig, 1996). Ancak burada tekeli kâr kuramı ihmal edilmiştir. Bunun sebebi, kendi lehine fiyat

belirleyerek kârını artıran tekelcinin özel bir durumu temsil ediyor olmasıdır. Oysa Gouverneur (2007; 78)'ın belirttiği gibi, sermaye sahipleri “normal” rekabet ve denge koşullarında da kâr ederler” ve açıklanması gereken budur. Buraya kadar incelenen kuramlar, kârları bu bakış açısı içinde ele alanlardır. Benzer şekilde, kârların ekonomideki tekel derecesine bağlı olduğunu, diğer bir deyişle tek bir nedenden ileri geldiğini öne süren makro ekonomik kâr kuramları da kapsam dışında tutulmuştur.<sup>10</sup> Belirtilen kapsam içinde kalan markup konusu, yalnızca markup oranı ile kâr oranı arasında bir karşılaştırmanın yapıldığı, Bölüm 1.4.'de ele alınmıştır.

İzleyen kısımda, sırasıyla, klasik kuramda kâr oranı, klasik kuramın çağdaş yorumunda kâr oranı ve görgül yazında kâr oranının tanımına ve ölçümüne ilişkin tartışmalar ele alınmakta ve bazı ülkelerde kâr oranı gelişimini inceleyen araştırmalardan bulgular özetlenmektedir. Klasik kuramın çağdaş yorumu ile kastedilen, Marksist geleneğin izindeki çağdaş iktisatçıların görüşleridir. Bu çalışmanın uygulama bölümüne, bu iktisatçılar tarafından oluşturulan analitik çerçeve yön göstermiştir.

## 1.2. Kâr Oranıyla İlgili Kuramsal Yaklaşımlar

### 1.2.1. Klasik Kuram

Kârın ne olduğu üzerine öne sürülen tüm farklı düşüncelere rağmen hiç bir iktisadi ekolün itiraz edemeyeceği bir konu varsa o da, kapitalist sisteme özgü olarak, üretimin asıl itici gücünün, üretim faaliyetinin sonunda beklenen kâr olduğudur.<sup>11</sup> Marx (2003: 39)'a göre “[B]elli bir değer, kâr üretmek amacıyla yatırıldığı zaman sermaye oluyor, ya da belli bir değer, sermaye olarak kullanıldığı için kâr meydana geliyor.” Böylece, “kâr oranı [da], nihai amacı başta yatırılan sermayeye göre daha büyük para (kâr) elde etmek olan *kapitalist ereğin gerçekleşme* derecesini ifade

<sup>10</sup> Bu konuya ilişkin bir inceleme Bernstein (1953)'in çalışmasında mevcuttur.

<sup>11</sup> Aslında bu uzlaşma için, Marx'dan sonrasına tarih konması daha doğrudur; çünkü Clarke (2009)'ın hatırlattığı üzere, her türlü üretimin biricik amacı Smith'e göre tüketimdir. Marx ise, kapitalist toplumlara özgü olarak, insan ihtiyaçlarını karşılayacak nesnelere üretiminin, sermayenin kâr arayışı sayesinde gerçekleştiğini ifade etmiştir.

eder.” (Gouverneur, 2007: 108). Marx ise, kâr oranını “toplam sermayenin kendini genişletme oranı” olarak tanımlamıştır (Marx, 2003: 215).

Smith’in kâr oranındaki düşüşe dair açıklaması “birikim yasası” ve nüfus yasasına” dayanmaktadır (Heilbronner, 2003). Sermaye sahiplerinin amacı birikimlerini çoğaltmaktır. Birikimin artması makineleşmeyi ve iş gücüne talebi arttırır. Sermaye sahipleri arasındaki rekabet nedeniyle ücretler yükselip refah arttığına ise, nüfus artar. Nüfusun genişlemesi önünde sonunda ücretleri düşürüp, kârların tekrar yükselmesine sebep olur (Smith, 1991). Çok uzun vadede, ekonomideki tüm kaynakların kullanıldığı, işbölümünde en üst seviyeye gelindiği ve artan nüfus nedeniyle ücretlerin asgari geçim düzeyine indiği durumda ise, büyümenin sonu gelir. Heilbronner (2003)’e göre; ekonomik gelişmeyi piyasaların genişliği ile sınırlı tutan Smith, nicelik olarak büyüyen, fakat nitelik olarak değişmeyen bir sistem kurgulamıştır.

Ricardo, uzun vadede kâr oranlarında ortaya çıkacak düşüş eğilimini tarım sektöründe azalan verimliliğe ve Malthus’un nüfus yasasına dayandırmıştır (Cullenberg, 1994). Ricardo’ya göre ekonomi geliştikçe, giderek daha az verimli topraklar üretime girecek ve tarım sektöründe verimlilik düşecektir. Daha az verimli topraklar üretime açıldıkça, önceden kullanımda olan görece verimli topraklarda maliyet avantajı ve dolayısıyla rantlar oluşacaktır. Rantların giderek artması ekonominin genelinde kâr oranları düşürecek ve bunun sonucunda birikim ve ekonomik büyüme yavaşlayacaktır (Heilbronner, 2003; Hunt, 2005). Bu modele göre, kârlılık koşulları sermaye birikimini uyarıcı unsurdur. Ekonomik büyümeyi sağlayan öge, yalnızca sermaye sahiplerinin davranışında görülen, tasarruf eğilimidir. Dolayısıyla; toprak sahipleri ve sermaye sahiplerinin gelir dağılımından aldıkları payın ikincisi aleyhine değişmesi, birikimi yavaşlatıp ekonomiyi durgunluğa itecektir. Bu modelde, sanayi kesiminde teknik ilerleme hızının yüksek olduğu kabul edilse de, tarımdaki verim azalmasının bu eğilime baskın geleceği öngörülmüştür (Alkin, 1992). Ricardo, Smith’i de eleştirmiştir. Ona göre Smith’in yaklaşımı ancak endüstriler arasında kâr eşitlenmesi olgusunu açıklayabilir, ekonominin genelinde kâr oranlarının neden düştüğünü açıklamaz (Cullenberg, 1994).

Kârın kaynağını işçilerin fazla çalışmasında, diğer bir ifadeyle, artı değerde gören Marx'ın analizlerinin esasını ise  $C + V + S = \text{Toplam Değer}$  denklemi oluşturmaktadır. Burada;  $C$ , sabit sermaye tüketimini;  $V$ , değişir sermayeyi, yani ücretleri;  $S$ , ise artı değeri temsil etmektedir. Marx'ın çözümlerinin yapı taşları olan artı-değer oranı ve sermayenin organik bileşimi kategorileri, bu denklemden elde edilmektedir. Bir işçinin üretimde geçirdiği zaman, kendi tüketimi için gerekli olan malların üretiminde harcanan zamandan daha fazladır. Bu fazla zamanda üretilen, artı değerdir ( $S$ ). Artı değer, işçinin kendi tüketimi için ürettiği değere (ki bu da ücretine, diğer bir deyişle, değişir sermayeye ( $V$ ) eşittir) oranı ise, artı değer (sömürü) oranıdır ( $S/V$ ). Sermayenin organik bileşimi ( $C/V$ , sermayenin fiyat bileşimi de denilebilir) ve teknik bileşimi ( $c/v$ ), Marx'ın analizlerindeki diğer önemli kategorilerdir.<sup>12</sup> İlki, toplam değişmez sermayenin (sabit sermaye ile üretimde kullanılan ara-malların değerlerinin toplamı) toplam değişir sermayeye oranı olup, ikincisinden farklı olarak, üzerinde görece fiyat etkisini barındırır.<sup>13</sup> İkinci oran, yani sermayenin teknik bileşimi, fiziksel sermaye miktarının kullanılan emek miktarına oranıdır. Bir diğer kategori ise, artı değer toplam sermaye harcamasına oranı olan, kâr oranıdır:

$$p = \frac{P}{C+V} = \frac{S}{C+V} = \frac{S/V}{(C/V)+1} \quad (1.9)$$

Formülde,  $p$  kâr oranını;  $P$  toplam kârları;  $C$  değişmeyen sermayeyi (sabit sermaye tüketimini);  $V$  değişir sermayeyi;  $S/V$  artı değer oranını;  $C/V$  ise sermayenin organik bileşimini göstermektedir.

Marx'ın analizlerinde, değişmeyen sermaye ( $C$ ) aslen sabit sermaye tüketimini temsil etmekte olup, bir akım değişkenidir. Dolayısıyla,  $S/(C+V)$

<sup>12</sup> Kâr oranında olduğu gibi, sermayenin organik bileşimi için de, değişen tanımlar yapılmaktadır. Örneğin sermayenin organik bileşimi ilişkisi  $C/(C+V)$  oranıyla da temsil edilebilmektedir (Sweezy, 1970: 141).

<sup>13</sup> Bazı kaynaklarda değişir ve değişmez sermaye, değişen ve değişmeyen sermaye olarak da adlandırılmaktadır.

formülü “belli bir malın üretiminde kullanılmış ve aşınmış sermayenin kâr oranını göstermektedir.” (Sweezy, 1970: 142). “Oysa, kapitalistlerin amacı,...yatırmış oldukları demirbaş sermaye stoku üzerinden kâr haddi sağlamaktır”, bu nedenle uygulamalı araştırmalarda akım esası yerine stok esasına göre kâr oranlarının ölçülmesine dönülmüştür. (Divitçioğlu, 1982: 149). Sweezy’nin belirttiğine göre ise; Marx analizlerinde tüm maddi üretim girdilerinin kullanım ömürlerinin bir yıl olduğunu varsaymaktaydı. Dolayısıyla, kâr oranı aşağıdaki gibi de tanımlanabilir:

$$p = \frac{P}{K} \quad (1.10)$$

Burada,  $p$  kâr oranını;  $P$  toplam kârları;  $K$  ise sabit sermaye stokunu göstermektedir.

Marx, sermaye sahipleri arasındaki rekabet nedeniyle emeğin sermaye ile ikame edileceğini, ve kapitalist üretimin gelişmesiyle birlikte sermayenin organik bileşiminin yükselip, kâr oranlarını düşüreceğini öne sürmüştür. Sermayenin organik bileşiminin yükselmesi “değişen sermayede, değişmeyen sermayeye, ve dolayısıyla toplam sermayeye oranla nispî bir azalma olması” (Marx, 2003: 189), ya da daha farklı bir ifadeyle, “üretim araçlarının değerindeki artış oranı[nın], bu araçları kullanmak için satın alınan emek değerinin artış oranından daha hızlı” olması anlamına gelmektedir (Hunt, 2005: 304). Marx’a göre, artı-değer oranı sabit kaldığı sürece “değişmeyen sermayenin değişen sermayeye göre tedricî olarak büyümesi, zorunlu olarak, *genel kâr oranında tedricî bir düşmeye yolaçar*” (2003: 189). Sermayenin emek ile ikamesi sonucunda bu eğilimin ortaya çıkmasının nedeni ise, kârın kaynağı olan artı-değerin tek yaratıcısının emek olması; sermayenin üretken olmamasıdır.

Marx’ın çözümlerinde aslında, tam olarak sözü edilen kâr oranlarının düşeceği değil, düşmeye meyilli olduğudur; çünkü kâr oranlarının düşüşünü engelleyecek karşı eğilimler mevcuttur. Bu eğilimler ya artı değer oranını artıracak yönde ya da sermayenin organik bileşiminin artış hızını yavaşlatmak üzere



işleyebilirler. Artı değerin artırılması işçilerin çalışma sürelerinin, işgününün uzatılmasıyla, ya da işçilerin tüketimi, yani emek gücünün yeniden üretimi için gerekli malların ucuzlamasıyla mümkün olabilir. Artı değerin artırılması için çalışma temposunun hızlandırılması, çalışma gününün uzatılması ya da çalışan kişi sayısının azaltılması en yaygın uygulamalar, en kestirme yollardır (Clarke, 2009). Bunun yanında yönetim tekniklerindeki gelişmeler veya dış ticaret sonucunda tüketim mallarının ucuzlaması artı değerin yükselmesini sağlayabilir ya da teknolojik değişme sermaye malının değerini ucuzlatarak, sermayenin organik bileşiminin artış hızını yavaşlatabilir (Hunt, 2005).

Ricardo kâr oranındaki düşüşü dışsal şartlara bağlamıştır. İlerleme oldukça tarımda verim düşecek, tarımsal ürünler kıtlaştıkça, tüketim malları pahalılaşacak ve bunun sonucunda ücretler yükselecektir. Bu eğilimlerin hepsi, doğanın sınırlılığından dolayı ortaya çıkması beklenen gelişmelerdir. Bu sınırlılık nedeniyle kâr oranındaki düşüş de “zorunlu” olmaktadır. Oysa Marx’ın kuramında kâr oranındaki düşme eğilimi, içsel nedenlerle belirlenmiştir (Gouverneur, 2007, 316-317). Sermaye sahiplerinin rekabeti nedeniyle artan makineleşme kâr oranlarının düşmesine neden olmaktadır. Ve bu eğilim, Ricardo’da beklediği gibi zorunlu bir eğilim değildir, çünkü yukarıda da değinildiği üzere karşı eğilimler mevcuttur.

Marksist kriz teorilerini inceleyen Clarke (2009)’a göre, Marksist yaklaşım, krizleri, diğer bazı ekollerde olduğu gibi, insan hatasının bir sonucu olarak görmek yerine, kapitalist sistemin kendisine bağlı bir nedenle açıklamaktadır. Clarke (2009)’a göre, kâr oranındaki düşme eğiliminin krizin nedeni değil; habercisi, göstergesi olduğunu söylemek daha doğrudur. Clark’ın belirttiği üzere, Marx’ın kuramında, kâr oranındaki düşüş sermayedar kesiminin daralması, sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi anlamına gelir. Bu nedenle kâr oranlarındaki düşüş, tek başına kriz sebebi değil, ancak sermayeyi merkezileştirerek “kriz eğilimini yoğunlaştırabilen ve peş peşe krizlerin daha da şiddetlenmesini sağlayacak bir faktör” olarak görülür (2009; 76).

Marx'ın çözümlerinde, artı-değer oranı ve sermayenin organik bileşimi birer emek-değer kategorisi olarak ele alınmıştır. Marx, analizlerinin ileri aşamalarında emek-değere dayalı kategorileri, fiyat kategorileri ile bütünleştirmeye çalışmıştır (Divitçioğlu, 1982: 154). Ancak bu çabanın sonucunda, emek değerlerden sapan bir fiyat sisteminin gerekliliği ortaya çıkmıştır. Böyle bir fiyat sisteminin varlığı,

- i) kâr oranlarının tüm endüstrilerde eşitleneceği,
- ii) hiçbir endüstride sermayenin aynı organik bileşime sahip olmayacağı
- iii) artı değer oranının bütün kesimlerde aynı olacağı

varsayımları nedeniyle zorunlu olmaktadır. Denklem (1.11)'de yukarıda sıralanan varsayımlar açık olarak ifade bulmaktadır:

$$r = \frac{S/V}{(C/V)_1 + 1} = \frac{S/V}{(C/V)_2 + 1} = \dots = \frac{S/V}{(C/V)_n + 1} \quad (1.11)$$

(n, endüstri sayısını temsil etmektedir).

Denklem 1.11'de sermayenin organik bileşimi ve artı-değer oranı birer emek-değer kategorisi iken, kâr oranı bir fiyat kategorisidir. Buradan anlaşıldığı üzere; sermaye sahipleri arasındaki rekabet sonucunda ekonomide tek bir kâr oranının geçerli olacağı varsayımına dayalı olarak, malların emek değerlerinden sapan bir fiyat sisteminin varlığı zorunlu olmaktadır. Marx'ın sermayenin organik bileşimi ve artı değer oranını emek değerlere dayandırması, Wolff (1979: 332)'un deyimiyle, onun sosyal, toplumsal, kurumsal ve teknolojik değişmelerin emek değerleri üzerinde yansıma bulacağını bilmesinden ileri gelmektedir.<sup>14</sup> Ancak, Divitçioğlu (1982: 153)'nun belirttiği gibi ortaya şöyle bir sorun çıkmıştır: “teknolojik veriler” ve “sınıf mücadelesi” sonucunda, değerler sisteminde açığa çıkmış olgulardan, “fiyatlar

---

<sup>14</sup> Emeğin verimliliği artarsa, bir malın üretimi için gerekli olan emek değeri azalır. Malın emek değeri cinsinden pahası düşmüş olur.

sistemine ve gelir bölüşümüne (kâr haddi ve nakdi ücretler) nasıl varılabilir ya da üretim fiyatları ve sınıf payları nasıl belirlenir?”<sup>15</sup>

Marx’ın analizlerinin bir diğer özelliği ise, üretken-üretken olmayan emek ayrımını temel almasıdır. Bu ayrıma göre; üretken emek, üretimde kullanılan ve artı değeri üreten emektir; üretken olmayan emek ise devlet harcamaları, reklamcılık gibi faaliyetlerde istihdam edilen ve artı değerden tüketen emektir (Dumenil ve Levy, 2002b: 420). Üretken olmayan emek, üretime katkısı olmadığından yalnızca bir maliyet ögesi sayılmaktadır. Söz konusu ayrım dikkate alındığında, kâr oranındaki değişimleri belirleyen ögeler üçe çıkmaktadır. Bunlar artı değer oranı, sermayenin organik bileşimi ve üretken emeğin, üretken olmayan emeğe oranıdır. İlk olarak Gillman (1958) kâr oranının,

$$r = \frac{S - U}{C + V} \quad (1.12)$$

olarak üretken olmayan emek harcamalarını ( $U$ ) da içerecek biçimde yeniden düzenlenmesini önermiştir (aktaran, Cullenberg, 1994)

### 1.2.2. Klasik Kuramın Çağdaş Yorumu

1970’lerde gelişmiş ülkelerin krize girmesiyle birlikte kâr oranının iktisadi sistemin işleyişindeki merkezi rolü yeniden gündeme gelmiş ve bazı ana akım iktisatçılar tarafından kâr oranının gelişimi görgül olarak incelenmiştir (Feldstein ve Summers, 1997; Lovell, 1978; Nordhaus, 1974). Son yıllarda bir grup iktisatçı tarafından ise, klasik iktisat geleneğinin yeniden canlandırılmasının amaçlandığı ve kâr oranlarının geleneksel muhasebe hesaplarıyla ölçülmesini öneren bir analitik çerçevenin oluşturulmaya çalışıldığı görülmektedir (Dumenil, Glick ve Rangel, 1987; Dumenil, Glick ve Levy, 1993; Moseley, 1988; Wolff, 1979). Yaygın olarak

---

<sup>15</sup> Kısaca “dönüşüm sorunu” olarak anılan bu konu, temelde emek-değerlerle ifade edilen Marxist kategorilerin fiyatlarla nasıl ölçüleceğini ele almaktadır. Güncel yazında yoğun olarak tartışılan bu konuya ilişkin başlangıç niteliğindeki açıklamalar için Akyüz (1980: 39-49), Divitçioğlu (1982: 152-167) ve Sweezy (1970: 199-220) incelenebilir.

kabul görmüş ve çok sayıda uygulamalı araştırmaya yön vermiş olan bu çerçeve, bu çalışmanın ikinci bölümünde sunulmaktadır.

Dumenil ve Levy (1993a), kapitalist ekonomilerin işleyişinde ve bir analiz aracı olarak kâr oranının dört alanda işlevi olduğuna dikkati çekmektedir. Bunlardan birincisi, endüstriler arası kârlılık farklarının sermayenin kâr oranı düşük sektörlerden yüksek olan sektörlerle hareketini sağlayarak kaynakların tahsisinde yol gösterici, yönlendirici olmasıdır. Bu görüşe göre, uzun dönemde kâr oranlarının endüstriler arasında eşitleneceği beklenmektedir. Klasik kuramın rekabet anlayışına dayalı bu görüş, piyasaların fiyatlar yoluyla anında dengeye geleceği varsayımının kabul edildiği neoklasik yaklaşımdan ayrılmaktadır. Dumenil ve Levy (2002b), kâr oranı eşitlenmesi hipotezini, Amerikan ekonomisi için sınımış ve sermaye yoğun sektörler dışındaki tüm endüstrilerde kâr oranlarının zaman içinde ortak bir değere doğru evrildiğini göstermiştir. Zacharias (2001) ise, ABD imalat sanayii alt kollarında kâr oranlarının uzun dönemde eşitlendiğini eşbütünleşme analizi yardımıyla kanıtlamıştır.

Dumenil ve Levy (1993a, 1993b)'nin dikkati çektiği bir başka konu, kâr oranının makroekonomik istikrar üzerinde belirleyici olduğudur. Makroekonominin devinimi, genişleme-durgunluk-kriz sarmalında gidip gelen yapısı kâr oranı düzeyi tarafından belirlenmektedir. Buna göre; ekonomide kâr oranı yüksekken veya yükselirken bütün göstergeler iyiye döner: Yatırımlar artar, işsizlik azalır, reel ücretlerdeki artışlar kabul edilebilir olur. Kâr oranları düşükken veya düşerken ise, olumlu eğilimler tersine döner (Moseley, 1997). Bu yaklaşım ekonomideki dalgalanmaların sistem içinde belirlendiğini kabul ederek, makroekonomik istikrarsızlığın kaynağını dışsal şoklarda arayan neoklasik anlayıştan ayrılmaktadır. Marxist kriz teorilerini uygulamalı olarak sınavan bazı araştırmalar (örneğin Altıok, 1998 ve Weisskopf, 1979) kâr oranının makroekonomik istikrara etkisi bağlamında değerlendirilebilirler. Bundan başka, kârlılık koşulları yeni üretim tekniklerinin seçiminde bir ölçüt olması nedeniyle uzun dönemde birikim ve büyümenin gidişatını, gelişme biçimini belirler. Kârlılığın eğilimsel düşüşü yasadını sınavan çalışmalar (örneğin Mage, 1963) ise bu kapsam içinde düşünülebilirler.

Kâr oranının önemine dair üçüncü konu, kâr oranının seyrindeki değişmelerin bölüşüm ve teknoloji dinamiklerini barındırıyor olmasına ilişkindir (Dumenil ve Levy, 1993a). Kâr oranındaki değişmeleri belirleyen öğeler olan kâr payı, hâsıla-sermaye oranı gibi değişkenlerin tarihsel gelişimlerinin incelenmesi, reel ekonomi için dinamik bir analiz olanağı sunmaktadır. Klasik kuramda olduğu gibi “kapitalist dinamiği belirleyen şey, bölüşüm ve birikimin karşılıklı ilişkileri [dir]” (Akyüz, 1980: 5). Örneğin, bir makroekonomik gelir dağılımı modeli olarak da ele alınabilecek olan Marxist birikim modelinde; sermayenin organik bileşimi yükselirken emeğin ortalama verimi artacağı için, sonuç olarak, ücret oranının sabitliği nedeniyle, zaman içinde toplam ürün içinde kâr payının yükseleceği sonucuna varılmaktadır (Alkin, 1992). Bu yaklaşım, neoklasik kuramda görüldüğü gibi, kârı, bir üretim faktörünün marjinal verimliliğine göre yapılan ödeme sayan, böylelikle gelir dağılımının teknik şartlarla belirlendiğini varsayan, sınıflar arası çekişmeyi gözardı eden (Akyüz, 1980), üretim fonksiyonunun birinci dereceden homojen olduğu varsayımı altında faktör paylarının uzun dönemde değişmezliğini kabul eden (Alkin, 1992: 150), mikrostatik anlayıştan ayrılmaktadır.<sup>16</sup>

Kâr oranının önemine ilişkin dördüncü konu, kapitalizmin evrelerinin bölüşüm, istikrar, kurumlar gibi ölçütlerin yanı sıra, kâr oranının eğilimindeki belirgin değişmeler dikkate alınarak da saptanabileceğidir (Dumenil ve Levy, 1993a). Sistemin esenliğinin temel göstergesi olması kâr oranını bu işlevde diğer ölçütlere göre daha üstün konumda tutmaktadır.

Son olarak ve Dumenil ve Levy (1993a) tarafından üstü örtük olarak ifade edilen konu, kâr oranının politik bir belirleyici olmasıyla ilgilidir. Sistemin esenliğinin doğrudan ve “hissedilir” bir göstergesi olması ve özellikle bölüşümle arasındaki kestirme ilişki nedeniyle; kâr oranının kısa veya uzun dönemli gelişiminde ortaya çıkabilecek güçlükler, birtakım politik, sosyal, ekonomik düzenlemelerin ve yasaların gündeme getirilmesini adeta “zorunlu” kılmaktadır. Dumenil ve Levy ise benzer şekilde, şunu ifade etmektedir: Merkezi olmayan unsurların (işletme

---

<sup>16</sup> Mikrostatik, bir denge durumundan diğerine geçişin incelenmesi anlamına gelmektedir (Akyüz, 1980: 96).

yönetimlerinin) kararları, kendi için tutarlı fakat sistemi istikrarsızlığa sürükleyen süreçlerdir; istikrarsızlıktan çıkışın ve toplumsal kontrolün sağlanabilmesi için ise iktisat politikalarının, düzenlemelerin, yasaların inşası gerekli olmaktadır.

Türkiye ekonomisinde kâr oranı gelişimini inceleyen bu tezde, kâr oranları, burada sözü edilen üçüncü ve dördüncü işlevleri bakımından ele alınmaya çalışılmıştır. Türkiye ekonomisinde kârlılığı inceleyen önceki çalışmalarda çoğunlukla markup oranları hesaplanmıştır. Sözü edilen bu çalışmalarla, şimdiki çalışmanın arasındaki farkın anlaşılabilmesi için izleyen kısımda markup oranı ve kâr oranı karşılaştırılmaktadır.

### 1.3. Markup Oranı ve Kâr Oranı Arasındaki Fark

Türkiye ekonomisinde kârlılığını inceleyen araştırmalarda, kârlılığın bir başka ölçütü sayılan markup oranlarının hesaplandığı görülmektedir. Eğer güvenilir bir sabit sermaye stoku serisi yok ise, markup oranlarının sermayenin kârlılığının yeterli bir temsili değişkeni olduğu kabul edilmektedir (Günay, Metin-Özcan, Yeldan; 2005). Kâr oranıyla arasındaki farkın ortaya konulabilmesi amacıyla, bu kısımda, markup oranı konusuna da, kısaca değinilecektir.

Markup oranı ile bölüşüm göstergeleri arasında kurulan ilişki markup fiyatlaması ilkesinden hareket eder. Post Keynezyen fonksiyonel gelir dağılımı çözümlerinin temelini oluşturan markup fiyatlaması, oligopolistik piyasalar ile eksik kapasite gibi yapıların varlığını gerektirir. Markup fiyatlaması daha çok sanayide geçerlidir ve esnek fiyatlamadakinden farklı hareket kanunlarına tabidir. Markup fiyatlaması, fiyatların, değişken üretim maliyetlerine (ücretler artı ara girdi giderleri) belli bir oranda kârın eklenmesiyle belirlendiğini ifade eder:

$$p = (I + W) + r(I + W) \quad (1.13)$$

Burada  $p$  fiyatı;  $I$  ara girdi maliyetini,  $W$  ücreti,  $r$  markup oranını temsil etmektedir. Denklem (1.13), bir sektörün toplam üretim değeri içinde üretime katılan

faktörlerin paylarını gösterir biçimde yeniden düzenlenecek olursa,  $p$  ile gösterilen fiyat, toplam üretim değerine ( $Q$ ) değerine dönüşür ve markup oranı aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$r = \frac{(Q - I - W)}{(W + I)} \quad (1.14)$$

Denklem 1.14'de  $Q$ , toplam üretim değerini;  $W$ , toplam ücret ödemelerini;  $I$ , ara girdi maliyetlerini;  $r$  ise markup oranını göstermektedir. Toplam kârların (katma değer eksi ücretler) değişken üretim maliyetlerine (ücretler artı ara girdi giderleri) bölümü olan markup oranının üzerinde yapılacak bir matematiksel işlem,

$$r = \frac{\frac{(Q - I - W)}{W}}{\frac{(W + I)}{W}} \quad (1.15)$$

$$\frac{Q}{W} - \frac{I}{W} - 1 = r \frac{(W + I)}{W} \quad (1.16)$$

$$\frac{Q}{W} = r \left(1 + \frac{I}{W}\right) + \left(1 + \frac{I}{W}\right) \quad (1.17)$$

ücretin katma değer içindeki payının ( $W/Q$ ), markup oranı ( $r$ ) ve görelî girdi fiyatlarıyla ( $I/W$ ) ters orantılı olduğu sonucunu verir:

$$\frac{W}{Q} = \frac{1}{(r + 1)(1 + (I/W))} \quad (1.18)$$

Burada şu vurgulanmalıdır: markup fiyatlamasına dayalı gelir dağılımı analizi bölüşüm ilişkilerinde ara girdi fiyatlarının da rolüne dikkat çekmektedir (Çağatay, 1986). Buna göre, emek dışı maliyetlerdeki bir artış, emek maliyetleri düşürülerek ödünlenebilir (Onaran ve Yentürk, 2003).

Markup oranı ve kâr oranı arasındaki farkı vurgulamak gerekirse, markup oranı ekonomide yalnızca bölüşüm ilişkileri tarafını ele alır. Markup oranına dayalı bölüşüm analizleri, ücret payının markup oranı ile ilişkisini incelerken, aynı zamanda, ücret payı ile emek dışı maliyetler arasındaki ödünlemeyi de ortaya koymaktadır. Bu analizlerde, kâr oranının bir ögesi olan ve hâsıla-sermaye oranında yansıma bulan teknoloji dinamikleri ihmal edilmiş olmaktadır.

Buraya kadar, kâr kavramı, kâr oranı gelişimiyle ilgili kuramsal yaklaşımlar ve markup oranı ile kâr oranı arasındaki farklılıklara değinilmiştir. Buradan sonra ise, kâr oranı konusuyla ilgili görgül yazın incelenecektir.

## **1.4. Görgül Yazın**

### **1.4.1. Ölçüm ve Kategorilere İlişkin Tartışmalar**

Kâr oranına ilişkin görgül yazın yöntem konusunda zengin bir içerik sunmaktadır. Yöntemle ilgili olarak ilk göze çarpan, hangi kategorilerin tanımlanacağı sorunudur. Örneğin, kâr oranının seyirindeki değişimler Marx'ın analizlerinin temel taşları olan sermayenin organik bileşimi ve artı-değer oranındaki değişimler izlenerek ya da ücret payı ve hâsıla-sermaye oranı gibi, standart makroekonomik kategoriler yoluyla incelenebilir. Sweezy (1970: 220)'nin ayrımına dayanılarak, bu tercihlerden ilkinin daha çok kârın kaynağını ve birikimin gidişatını açıklamayı, ikincisinin ise, kârın düzeyini ve kârın sermaye sahipleri ile çalışan kesimler arasında paylaşımını araştırmayı hedeflediği söylenebilir. İkinci olarak, bu kategorilerin emek-değer sistemine göre mi, yoksa fiyat sistemine göre mi ölçüleceği sorunu vardır.<sup>17</sup> Son olarak ise, klasik iktisat kuramının üretken-üretken olmayan emek ayrımını dikkate alan ya da bu ayrımın gözardı edildiği bir analiz yönteminin tercihi söz konusu olmaktadır.

Üretken-üretken olmayan emek ayrımı mümkün olduğunca ayrıntılı ulusal gelir hesapları ve girdi-çıkıtı tablolarıyla, bunlar üzerinde yapılacak birtakım

---

<sup>17</sup> Bir malın emek değeri, o malı üretmek için gerekli olan doğrudan ve dolaylı (yani, sermaye malında içerilen) emek miktarıdır.



dönüşümleri gerektirmektedir. Shaikh ve Tonak (1994) bu dönüşümlerin yapılabilmesi için bir yöntem önermiştir. Marx sist yazın içinde aykırı (heterodoks) kabul edilen bu yaklaşım Papadimitriou (1990)'nun Yunanistan ekonomisinde kâr oranı eğilimini incelediği çalışmasında, Mohun (2005, 2006) tarafından ise Amerikan ekonomisi için ücret ödemeleri ve ücret paylarının tahmin edilmesinde denenmiştir.

Altıok (1998), Moseley (1988), Weisskopf (1979) ve Wolff (1979, 1986, 2003) ise ulusal gelir hesaplarında üretken-üretken olmayan emek ayrımının gerektirdiği dönüştürme işlemini yapmadan -bu nedenle de öncekilerden ayırabilmek için Marxist-benzeri diyeceğimiz- kategorileri ölçmüşlerdir. Ancak gerekli dönüşümlerin yapılmaması, sonuçta, çok farklı varsayımlara dayanan Marxist kategorileri, standart ulusal muhasebe kavramlarıyla eşleştirmiş olmaktadır. Bazı araştırmalarda ise (örneğin, Mage, 1963), Marksist emek değer kategorilerinin, doğrudan, çalışma saatleri kullanılarak ölçülmeye çalışıldığı görülmektedir.

Kâr oranının düzeyini ve eğilimindeki değişmelerin kaynağını, ulusal muhasebe hesaplarına dayalı, standart makroekonomik kategorilerle inceleyen araştırmalarda ise yöntem üzerinde bir uzlaşma sağlanmış gözükmektedir (Armstrong, Glyn ve Harrison, 1991; Brenner, 1998; Dumenil ve Levy, 2002c; Dumenil, Glick ve Rangel, 1987; Dumenil, Glick ve Levy, 1993; Eres, 2005; Izyumov ve Alterman, 2005; Mohun, 2003; Rodgers, 2006; Tutan, 2005; Tutan ve Campbell, 2006). Buna göre; kâr oranı düzeyi ve bölüşüm payları, fiyat kategorileri olduğundan emek değerlerle ölçülmeleri gerekmez (Dumenil ve Levy; 2002b: 420). Bu tezde, yöntem bakımından bu son grup içindeki araştırmacılar örnek alınmıştır. Bu araştırmacıların izlediği ve bu tezin uygulama kısmına da yol gösteren analitik çerçeve, ikinci bölümde sunulmaktadır.

Yazında, hangi kategorilerin tanımlanacağı ve hangi değer sisteminin kullanılacağı konularının dışında, kâr oranının nasıl tanımlandığına ilişkin de farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu konuyla ilgili olarak i) gayri safi mi, yoksa safi değerlerin mi kullanılacağı, ii) vergi öncesi ya da vergi sonrası kârların mı hesaplanacağı, iii) verilerin enflasyonun etkilerini giderecek biçimde düzenlenip

düzenlenmeyeceği, iv) faiz ödemelerinin kârın içinde kapsanıp kapsanmayacağı, v) yarı mamul ve mal stoklarının sermaye stoku içinde içerilip içerilmeyeceği, vi) sabit sermaye stokunun tarihi maliyetleriyle mi yoksa yerine koyma maliyetiyle mi ölçülmesi gerektiğine dair, bir dizi seçimden söz edilmektedir (Bowles, Gordon ve Weisskopf, 1986'dan aktaran, Izyumov ve Alterman, 2005: 481). Nordhaus (1974) da, benzer biçimde, fiyat seviyesi, muhasebe standartları, vergilendirme ve finansal yapıdaki (faizlerdeki) değişmelerin, kâr oranı eğilimi üzerindeki etkilerinin göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulamaktadır.

Uygulamada, söz konusu tercihleri; verilerin bulunabilirliği, ya da incelenen sektörün veya ekonominin özgül koşulları belirlemektedir. Örneğin, Wolff (2003: 484) Amerikan muhasebe sisteminin güncel düzenlemelerinde amortisman oranlarının aşırı yüksek tutulduğunu ve bu sebeple sabit sermaye tüketimi içinde bir miktar kârın gizlendiğini belirterek, gayri safi kâr oranlarını hesaplamıştır; gerçek kârın ise safi kârla gayri safi kâr arasında olduğunu ileri sürmüştür. Nordhaus (1974), enflasyonist bir ekonomi için, “hakiki kâr” ve üzerinde enflasyonun getirisini taşıyan “nominal kâr” arasında bir ayırımı yapılması gerektiğini belirtmiştir. Benzer şekilde, yüksek enflasyonlu ülkelerde eğer sermaye stokunun ölçümünde tarihsel maliyetler kullanılmış ise değerinin düşük, böylelikle kâr oranlarının düzeyinin de olduğundan yüksek hesaplanacağı ifade edilmiştir (Nordhaus, 1974; Izyumov ve Alterman, 2005: 482). Eres (2005) ise, 1980 sonrasında yoğun teşviklerle desteklenen Türkiye imalat sanayii için, net dolaylı vergilerin dâhil olduğu kâr oranlarıyla, hasıladan net dolaylı vergileri çıkararak hesaplamış olduğu kâr oranlarını karşılaştırmıştır. Yarı mamul ve mal stokları ve faiz ödemeleri ise, genellikle sektörel düzeyde mevcut olmayan verilerdir; ayrıca bu büyüklüklerin kâr oranı hesaplamalarında dikkate alınması, kâr oranını işletmelerin yatırım kararlarında belirleyici olan, “mikro” tanımına yaklaştırmakta, dolayısıyla “makro” tanımından uzaklaştırmaktadır (Dumenil ve Levy, 1993a; 2002c). Aşınma-eskime ve vergilerle ilgili olarak ise, genel eğilim, eğer veri varsa, ilgili büyüklüklerden çıkarılmaları yönündedir.

İzleyen kısımda, bazı ülkelerde kâr oranı eğilimini incelemiş araştırmaların sonuçları özetlenmektedir.

#### 1.4.2. Bazı Ülkelerde Kâr Oranı Gelişimi

Gelişmiş ülkelerde 1960'ların sonlarından bu yana kâr oranlarının düşme eğiliminde olduğu pek çok araştırmada gösterilmiştir. ABD, İngiltere, Almanya, Fransa, Japonya, Kanada, İtalya ve İsveç imalat sanayilerinde kâr oranları ortalaması 1960'ların ikinci yarısındaki seviyesinden neredeyse üçte bir oranında düşerek 1980'lerin ilk yıllarında yüzde 10'lara kadar inmiştir (Armstrong, Glyn ve Harrison, 1991: Tablo A1; Weisskopf, 1992'den aktaran Masahiko, 2005: Şekil 7). Ortaya çıkan bu tablonun nedenleri üzerine yürütülen (İngilizce yazındaki) tartışmalar dünyanın en gelişmiş ekonomisi sayılan ABD'yi merkez almaktadır. Bu nedenle bu kısımda ilk olarak, bir karşılaştırma zemini oluşturması bakımından, ABD ekonomisine ilişkin değerlendirmelere kısaca değinilecektir. Ardından, diğer ülkelere ait bulgular özetlenecektir.

ABD ekonomisine ilişkin tartışmalar; i) 1980'ler öncesinde kâr oranlarının neden düştüğü, ii) 1980'lerden sonra toparlanma olup olmadığı ve iii) 1980'lerden sonra kâr oranı gelişiminin hangi faktörlerce belirlendiği konularında, üç ayrı eksen üzerinde ilerlemektedir. 1960'lardan beri kâr oranlarının düşme eğiliminde olduğu üzerinde bir uzlaşma sağlanmış olsa da; neden düştüğü hakkındaki incelemelerde, konu farklı yönleriyle ele alındıkça, değişen sonuçlar ortaya çıkmıştır. Dumenil ve Levy (1993, 2002c) ve Wolff (2001, 2003) kâr oranlarındaki düşüş eğilimini sermayenin verimliliğindeki düşüş ile; Moseley (1997), Shaikh ve Tonak (1994) üretken olmayan emeğin üretken emeğe oranının yükselmesiyle; Weisskopf (1979) ise, emeğin pazarlık gücündeki artışla açıklamaktadır. Brenner (1998)'e göre ise, kâr oranlarının düşme eğilimi kâr sıkışmasının bir sonucudur: Japonya ve Almanya'nın yoğun rekabetiyle karşı karşıya kalan ABD imalat sanayiinde fiyatların düşmesi sonucunda reel ücretler yükselerek, kâr payı ile birlikte kâr oranlarını düşürmüştür.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Brenner'in bu görüşü; dayandığı varsayımları, kavramsal çerçevesi, Marx'ın analizlerine getirdiği eleştiri gibi açılardan ele alındığında yoğun eleştirilere maruz kalmıştır; Brenner'in modelinin tutarsızlığı gerek kuramsal gerek uygulamalı olarak gösterilmeye çalışılmıştır. Konuyla ilgili tartışmalar için Zacharias (2000); Brenner (2002a, 2002b); Dumenil ve Levy (1999; 2002a); Dumenil, Glick ve Levy (2001)'nin çalışmaları incelenebilir. Bazı konuların taraflar arasında hâlâ açıklığa kavuşmadığı görüldüğü için, bu tartışmalara burada yer verilmeyecektir. Yine de bir örnek vermek

1980 öncesi dönemde, ABD ekonomisi için kâr oranlarının gelişimini yalnızca Marxist gelenekten gelen araştırmacılar incelememiştir (Wolff, 1979): Örneğin, Nordhaus (1974) kâr oranlarının, ABD'nin şirketler kesiminde artan sermaye yoğunluğu nedeniyle düştüğünü belirtmiştir, sermayenin bu kesimde yoğunlaşmasını ise yatırımcıların bu sektöre ilişkin risk algısının ortadan kalkmasıyla açıklamıştır. Feldstein ve Summers (1977) ise, finans-dışı şirketler kesiminde kârlılıkta 1970'lerde görülen düşüşün, düşük kapasite kullanımından kaynaklandığını ve bu nedenle kalıcı bir eğilim sayılamayacağını öne sürmüştür. Lovell (1978) ise 1960'ların ikinci yarısında kârlılığın düştüğünü, 1970'lerde başlayan toparlanmanın boyutunun ise kârlılığın farklı ölçülerine göre değişebildiğini göstermiştir.

ABD ekonomisinde 1980 sonrası için ise, eğilimlere ilişkin gözlemler değişmektedir. Wolff (2001, 2003)'a göre kâr oranları bu dönemde yükselmiştir. Bunun birinci nedeni yapısal değişimdir: Sermayenin görece daha emek yoğun (finans, sigorta gibi) endüstrilere kayması sonucunda ABD ekonomisi genelinde sermayenin organik bileşimi düşmüştür. Sermayenin organik bileşimindeki düşüşün bir kısmını, sermaye-emek oranındaki artış hızının yavaşlaması, diğer kısmını ise sermaye malı fiyatının nominal ücretlere oranının düşmesi açıklamaktadır. 1980 sonrası dönemde aynı zamanda kâr payı da artmış ve bu iki etki kâr oranlarını kısıtlı da olsa yükseltmiştir. Moseley (1997) ise, 1980'lerden sonra fiyat artışının hızlanması, üretimin emeğin az gelişmiş ülkelere doğru kaydırılması ve doğrudan ücret baskılamaları sonucunda reel ücretlerin düştüğünü ve kâr oranlarının az da olsa yükseldiğini belirtmiştir. Dumenil ve Levy (2002c)'ye göre ise; kârlılıktaki toparlanmanın sanıldığından da kısıtlı olduğu, kâr oranı davranışı bakımından farklı

---

gerekirse, Zacharias ve Brenner'in arasındaki anlaşmazlığa değinilebilir: Zacharias (2002)'in ifadesiyle, Brenner'in modelinde, üretimde yeni metodların ortaya çıkmasıyla birlikte, maliyetler, eskiyen sermayeleri üretimden çıkarmaya yetecek kadar düşmüyorsa, ekonomi genelinde kâr oranlarının düşeceği sonucuna varılmaktadır. Diğer bir deyişle, yeni üretim metodlarını uygulayan firmaların artan kârlılığı, eski üretim metodlarını uygulayan firmaların düşen kârlılığını telafi edecek kadar yüksek olmamaktadır. Zacharias, Brenner'in yeni üretim tekniği tanımının hem emeğin hem de sermayenin verimliliğini artırdığı varsayımına dayandığını ileri sürerek, bu varsayıma rağmen, eski sermayeler üretimden çekilmese bile rekabetin ekonomi genelinde kâr oranlarını düşürmeyeceğini, iki mallı bir ekonomi için ispat etmiştir. Brenner (2002) ise, emeğin ve sermayenin birlikte ortaya çıkardığı verimlilik artışından (toplam verimlilik) söz ettiğini, modelinde aslen sermaye verimliliği artışı varsayımının olmadığını belirterek Zacharias'ın eleştirisine itiraz etmiştir.

özellik gösteren sermaye yoğun sektörler kapsam dışında bırakıldığında görülmektedir.

Tüm bu sonuçlarda görüldüğü gibi; başlangıcı 1970'lere dayanan ve daha o yıllarda tüm dünya ekonomilerini etkisi altına alan kriz, Keynesyenler tarafından hammadde fiyatlarındaki artışa bağlandığı için kısaca petrol krizi olarak adlandırılmış olsa da (Öztürk, 2005), Marxist gelenekten gelen iktisatçılara göre bu bir sermaye birikimi krizidir ve kâr oranlarındaki düşüşle kendini göstermektedir.<sup>19</sup> Yazındaki çoğu çalışmada, her ne kadar krizin başlangıç yılı olarak 1970'ler gösterilse de, Dumenil, Glick ve Levy (1993)'nin uzun bir dönemi kapsayan araştırması, ABD ekonomisinde kâr oranlarının 1900'lerden itibaren düşmeye başladığını, İkinci Dünya Savaşı'nın başlangıcını izleyen kısa dönemdeki artışın ise bir istisna olduğunu ortaya koymaktadır. Bu istisnai dönemde kâr oranlarında ortaya çıkan artışın sebebi ise, savaş döneminin yarattığı teknolojideki ani ilerlemedir; bunun sonucunda verimlilikte savaş öncesi ve sonrası döneme göre büyük oranda artış görülmüştür.

ABD dışındaki ülkeler için yapılan araştırmalara bakılacak olursa; Avustralya ekonomisinde kâr oranlarının ABD ekonomisinde olduğu gibi 1980'lerde yükselmeye başladığı, bu yükselişin hem ücret payı hem de hâsıla-sermaye oranındaki artışla sağlandığı; hâsıla-sermaye oranındaki artışın kaynağının ise emek üretkenliğindeki artış olduğu Mohun (2003) tarafından gösterilmiştir. Mohun, emek üretkenliğindeki artışın sebebini, bilişim sektörlerindeki gelişmelerin ortaya çıkardığı dışsallıklar ile açıklamıştır.

Almanya ekonomisi için ise, diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, kâr oranlarının 1960'larda düşmeye başladığı; 1980'lerde, düşüşün ancak yarısının telafi edilebildiği; imalat sanayiinde ekonominin geri kalan kesimine göre düşüşün daha büyük oranda olduğu, 1980'lerdeki yükselme eğiliminin imalat sanayiinde daha geç başladığı; kâr oranlarındaki uzun dönemli düşüş eğilimini, teknolojik değişmeden

---

<sup>19</sup> Moseley (1997) 1970'lerde kârlılıkta görülen düşüşün istihdamı olumsuz yönde etkilediğini, bunu önlemek için uygulanan Keynezyen genişlemeci politikaların ise enflasyonu hızlandırdığını öne sürmektedir.

çok bölüşüm yapısındaki değişmelerin açıkladığı gösterilmiştir (Tutan, 2003; Tutan ve Campbell, 2005).

Brezilya'da ise 1953-2003 dönemini inceleyen bir çalışmada (Marquetti, Filho ve Lautert, 2007), incelenen dönem boyunca kâr oranlarındaki düşüşü sermayenin verimliliğindeki azalmanın açıkladığı gösterilmiştir. Brezilya ekonomisini üç dönem altında inceleyen bu çalışmada, kâr oranlarının, ithal ikameci sanayileşmenin izlendiği 1953-1973 yıllarında yavaşça düştüğü; kriz ve ithal ikameci sanayileşmenin terk edildiği dönem olarak tanımlanan 1973-1989 yıllarında hızlanarak düştüğü, neoliberalizm olarak adlandırılan 1989 sonrası dönemde ise, arttığı gösterilmiştir.

Rusya'da 1994-2002 dönemini inceleyen bir çalışmada, geçiş döneminde ekonominin bunalımda olmasına rağmen kâr oranlarının yüksek seyrettiği, bunun ise, ücret payındaki düşüşle sağlandığı öne sürülmüştür. Ücret payında azalmaya yol açan etmenin, tüketici fiyat endeksinin genel fiyat endeksinden daha hızlı artması olduğu gösterilmiştir. Emeğin pazarlık gücünün zayıf olduğunu gösteren bu sonuç, emeğin coğrafi bölgeler arasında mobilitesinin aşırı derecede düşük olmasıyla açıklanmıştır. Bu sonucun, Rusya ekonomisinde, geçiş döneminde, gelir eşitsizliğinin arttığını gösteren araştırma sonuçları ile uyumlu olduğu belirtilmiştir (Izyumov ve Alterman, 2005).

Japonya ekonomisi için, kâr oranlarının 1965-1975 döneminde hızla arttığı, 1988'e kadar durgun seyrettiği ve 2000'lere doğru ise kâr oranlarının düştüğü gösterilmiştir. İmalat sanayiinde kâr oranlarındaki değişmelerin, 1990'lı yılları izleyen dönemde önceki dönemlere göre daha büyük oranlarda gerçekleştiği; kâr oranlarının imalat sanayii dışında kalan kesimde kâr payının etkisinde kalarak değiştiiği; imalat sanayiinde ise, 1980'lere kadar, daha çok, hâsıla-sermaye oranının etkisinde kalarak hareket ettiği, 1980'lerden sonra ise, kâr oranlarındaki düşüşü kâr payındaki düşüşlerin açıkladığı gösterilmiştir (Rodgers, 2006).

## 1.5. Önceki Çalışmalarda Türkiye Ekonomisinde Kârlılık

Türkiye ekonomisinde kârlılığı (dolayısıyla, birikimi ve bölüşümü) incelemeye yönelik araştırmaların çoğunda, kârlılığın bir başka göstergesi sayılan markup oranları hesaplanmıştır. Bilgimiz dâhilinde yalnızca iki çalışmada (Altıok, 1998; Eres, 2005) kâr oranı hesaplanmıştır. Bu araştırmaların hemen hepsinde imalat sanayii ele alınmıştır. İmalat sanayiinin gelişmenin lokomotifi sayılması ve politika uygulamalarının ana hedefinde olması, bu seçimi anlaşılır kılmaktadır.

Çağatay (1986) Türkiye’de gelir dağılımını incelediği kapsamlı çalışmasının bir bölümünde, 1965-1975 dönemi için Türkiye imalat sanayiinde markup oranları, reel ücretler, sendikal güç, ücret payı ve kâr payı gibi göstergelerin gelişimini incelemiştir.<sup>20</sup> Çalışmanın bulguları göstermektedir ki; sendikal gücü temsil eden endeks 1971’de en yüksek değerindeyken, 1972’de reel ücretlerle birlikte düşmüştür. 1968-1971 dönemi boyunca ücretin katma değer içindeki payı yükselmiş; 1972’de inişe geçerken, kâr payı artmıştır. 1973’den sonra ise dünyada petrol fiyatlarındaki artışın etkisiyle katma değer içinde ara girdilerin payı artmış, bu ise hem ücret, hem de kâr payını düşürmüştür. Markup oranları 1972’de en üst seviyeye ulaşmış ancak daha sonra sürekli olarak düşmüştür. Öyle ki, 1975’de yüzde 24’lük düzeyiyle, son on yıllık dönemin en düşük seviyesine ulaşmıştır.

Çağatay’ın çalışmasının gösterdiğine göre, çalışan sınıfların sermaye karşısındaki görelî durumu (ücret payında gözlenmektedir) ve mutlak ekonomik durumu (reel ücretlerde gözlenmektedir) 1970’lerin ilk yıllarıyla birlikte bozulmuştur. Çağatay bu sonucu 1971 yılında askeri muhtıra sonrası birtakım sendika faaliyetlerinin kısıtlanmış olmasıyla açıklamaktadır. Çağatay’ın çözümlemesi 1975 yılı ile sona ermekte, ekonomik ve siyasi kriz yılları olan 1977-1980 dönemini kapsamamaktadır.

Şahinkaya (1993)’nın imalat sanayii ve alt sektörlerinde markup oranları, üretkenlik ve reel ücretlerin gelişimini incelediği araştırması, 1980 öncesi ve sonrası

---

<sup>20</sup> Çağatay (1986), bu çalışmasında, asıl olarak, Kalecki’nin gelir dağılımı modelini görece dışa açık bir ekonomi için uyarlamış ve test etmiştir.

eğilimleri karşılaştırmaktadır. Çalışma, 1963-1988 dönemini kapsamaktadır. Şahinkaya'nın bulgularına göre; 1980 öncesinde ve sonrasında işgücü üretkenliğinin değişim hızı ortalama yüzde 5 civarındadır. Reel ücretlerdeki değişim ise, 1980 yılına kadar pozitif, 1980 yılından sonra ise hemen tüm alt sektörlerde negatiftir. Üretkenlik artarken reel ücretlerin düşmesi imalat sanayii katma değeri içinde ücret payını geriletmiş, kâr payını ise yükseltmiştir. Şahinkaya'nın sonuçlarına göre; 1980 sonrasında gelir dağılımı çalışan sınıflar aleyhine daha da bozulmuştur. Bozulmanın en yoğun olduğu dönem ise 1986-1988 aralığıdır.

1989 ve onu izleyen birkaç yılda ise eğilimler değişmiştir. Reel ücretlerde bu dönemde çok hızlı artışlar olmuştur. Reel ücretlerdeki artış eğilimini hazırlayan sosyal ve siyasi ortam Boratav, Türel ve Yeldan (1994)'ın çalışmasında anlatılmaktadır. Reel ücretlerle birlikte bu dönemde kârlılık da artmıştır. Bu eğilimlerin makroekonomik dengeler üzerindeki etkileri ise, Köse ve Yeldan (1998)'in çalışmasında tartışılmaktadır.

Boratav ve diğerleri (1994), 1976-1990 dönemi imalat sanayiinde ücret çevrimini ve bölüşüm dinamiklerini inceledikleri çalışmalarında, Türkiye'de 1980 sonrasında uygulamaya konan istikrar programında ücretlerin bastırılmasına dayalı gelirler politikasının, ağırlığı bakımından, dünyadaki örnekleriyle kıyaslandığında benzersiz oluşuna dikkat çekmekte ve bu tür bir gelirler politikasının orta vadede sürdürülemez olduğunu göstermektedirler. Yazarlar, 1977-1980 ekonomik ve politik krizinin ardından yürütülen ücretlerin bastırılmasına dayalı politikanın 1980'lerin sonlarında baş gösteren sosyal huzursuzluklar ve yaklaşan seçim nedeniyle sürdürülemez hale geldiğini, 1989'da yeni-populist uygulamaya geçildiğini belirtmektedirler. Bilindiği gibi; Türkiye'de 1980'den önce ithal ikameci sanayileşme politikası izlenmekteydi, 1980 yılında uygulamaya konan 24 Ocak kararları ihracata dayalı büyümeyi hedeflemekteydi. Boratav ve diğerleri, yeni-populizmi Türkiye'nin ana hedefinin ihracata dayalı büyüme olduğu bir dönemde reel ücretlerin yükseltilmesi olarak tanımlamıştır. Bu dönemin sonunda reel ücretlerin artış hızı yüzde 50'leri bulmuş ve 1994 yılı ekonomik krizi ile dönem sonlanmıştır.



Köse ve Yeldan (1998)'in 1980-1997 döneminde birikim ve bölüşüm ilişkilerini inceleyen araştırması ise, Türkiye'de özel sermaye kesimine kaynak aktarım mekanizmalarının nasıl çalıştığını ve gelirin bölüşümü sürecinin kamu finansman dengelerini nasıl bozduğunu göstermektedir. Çalışma, 1980'lerin sonunda KİT'ler tarafından üretilen ara girdi maliyetlerinin düşük tutulmasının, markup oranlarını korumak pahasına, kamu finansman açığını büyüttüğünü ortaya koymaktadır. Bu dönemde ara girdi fiyatlarının düşük tutulması üreticiler açısından ücret artışlarını kabul edilebilir kılmıştır. Yazarlara göre, kamu finansman açığı 1989'dan itibaren uluslararası sermaye akımlarına açık hale gelen ekonomide kısa vadeli sermaye girişleri ile sürdürülebilmiş ve bu nedenle değerlenen TL, ödemeler dengesi açığını büyütülmüştür. Kısaca, bölüşüme ilişkin düzenleme makro ekonomik dengeleri bozmuş, 1994 krizi bu düzenlemelerin sonucunda ortaya çıkmıştır. Krizin ardından uygulamaya konan istikrar tedbirleri, 1980'lerde uygulanan ücretlerin bastırılmasına dayalı klasik sermaye birikimi rejimini yeniden gündeme getirmiştir. Ancak bu sefer çalışan sınıflar üzerindeki etkisi daha ağır olarak: işgücü maliyetlerinin katma değer içindeki payı 1994'de, 1980'lerdeki payına göre 10 puan gerileyerek, %26'ya düşmüştür (Köse ve Yeldan, 1998: 60).

Onaran ve Yentürk (2003)'ün 1980-1995 dönemini ele alan çalışması ise, emek ve emek dışı maliyetler arasındaki ödünlemeye vurgu yapmaktadır. Toplam değişir maliyetler içinde emek dışı girdilerin payının yüksek olması nedeniyle, emek dışı girdi maliyetlerindeki küçük bir artış, emek maliyetlerinde büyük oranlı bir düşüşü gerektirmektedir. Onaran ve Yentürk (2003: 30)'e göre 1980'lerde, girdi maliyetlerinde ortaya çıkan artışı telafi edebilmek için, reel ücretlerde çok büyük oranda düşüşler, bu sebeple gerekmiştir.

Türkiye ekonomisi imalat sanayiini inceleyen birtakım çalışmalar ise, 1980 sonrası dönemde dışa açılmanın, markup oranları üzerindeki etkisini ekonometrik yöntemlerle incelemiş ve dış rekabetin markup oranlarını düşürmek yönünde etkisi olmadığını göstermiştir (Çulha ve Yalçın, 2005; Günay, Metin-Özcan ve Yeldan, 2005; Onaran ve Yentürk, 2003). Onaran ve Yentürk (2003)'e göre; dışa açılmanın

gelir bölüşümü üzerinde girdi maliyetlerini değiştirmek yoluyla ve emek ve emek-dışı girdi maliyetleri arasında var olan ödünleme nedeniyle ortaya çıkan dolaylı etkisinden söz etmek mümkündür.

Özmucur (1996) ise, 1950-1994 dönemi Türkiye imalat sanayiinde ücret payının ve markup oranlarının gelişimini kamu/özel sektör ayrımında ele almış ve markup oranları ve ücret payının makroekonomik göstergelerle olan ilişkilerini incelemiştir. Sonuçları; özel kesim ücret payının 1980-1988 döneminde düştüğünü, 1989-1991 yıllarında yükseldiğini; kamu kesimi ücret payında belirgin bir eğilimin mevcut olmadığını; markup oranları ile bütçe açığı arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Buraya kadar, Türkiye’de bölüşümü post Keynezyen kuramın fonksiyonel gelir dağılımı çözümlerinin merkezi figürü olan markup oranıyla ilişkisinden hareketle inceleyen çalışmalar özetlenmiştir. Türkiye ekonomisi verileriyle kâr oranı hesaplayan araştırmalar ise Altıok (1998), Eres (2005) ve Memiş (2007)’e aittir.

1980 sonrası imalat sanayii için kâr oranlarını hesaplayan Altıok (1998), diğer çalışmalardan farklı olarak kâr oranındaki değişmeyi Marxist kategorilere ayırıştırarak incelemiştir:

$$r = \frac{\Pi}{P_k \times k} = \frac{\Pi/(W \times N)}{(P_k \times k)/(W \times N)} = \frac{\varepsilon}{\theta} \quad (1.19)$$

Burada;  $r$  kâr oranını,  $\Pi$  toplam kârları,  $W$  toplam ücret ödemelerini,  $N$  toplam istihdamı,  $P_k$  sermaye malı fiyatını,  $k$  sermaye stokunun reel değerini,  $\Pi/(W \times N)$  artı değer oranını ( $\varepsilon$ ),  $(P_k \times k)/(W \times N)$  ise sermayenin organik bileşimini ( $\theta$ ) göstermektedir. Denklem (20) kâr oranı ile sermayenin organik bileşimi arasında ters yönlü, artı değer oranı arasında ise doğru yönlü ilişki olduğunu göstermektedir.

Altıok’un hesaplamalarda kullandığı sermaye stoku serisi, başka araştırmacılar tarafından hesaplanmış olan üç ayrı sermaye stoku serisinin

birleştirilmesinden oluşmuştur. Altıok, Türkiye’de 1980 sonrasında kâr oranlarındaki düşüşün sermayenin organik bileşimindeki artışla açıklandığını ve Türkiye’deki krizin dünya kapitalizminin kriziyle bu nedenle paralellik gösterdiğini öne sürmektedir. Altıok’un çalışmasında, Marxist değer kategorilerinin fiyatlarla ölçülebileceği varsayılmış ve üretken ve üretken olmayan emek ayrımı veri yetersizliği nedeniyle yapılamamıştır. Sonuç olarak, Marxist kategorilerin standart makroekonomik kategorilere dönüşmesi kaçınılmaz olmuştur.

Eres (2005) ise, 1968-2000 dönemi için tüm kapitalist sektörler (bu çalışmada, toplam ekonomi), imalat sanayii ve imalat sanayii hariç tüm kapitalist sektörler için kâr oranları hesaplamıştır. Eres’in kullandığı sermaye stoku serisi, Maraşlıoğlu ve Tıktık (1991) ve Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu (2002)’nin hesapladığı serilerin birleştirilmesiyle oluşturulmuştur. Eres’in amacı; ithalat ikameci sanayileşme, ihracata dayalı büyüme ve finansal serbestleşme dönemi politikalarının kâr oranı gelişimine etkilerini incelemektir. Bizim çalışmamızda izlenen yöntemle Eres’inki benzer olduğundan, ileride daha ayrıntılı karşılaştırmalar yapılacaktır. Ancak yine de, Eres’in sonuçlarına kısaca değinmek gerekirse; i) kâr oranlarının imalat sanayiinde ihracata dayalı büyüme stratejisinin izlendiği 1980’lerde hızla arttığı, ii) tüm endüstrilerde ve imalat sanayiinde, kâr oranındaki artışın kâr payı artırılarak sağlandığı, iii) ithal ikameci dönemde düşmeye başlayan hâsıla-sermaye oranının, 1980’lerin ikinci yarısında yükselerek, kâr payındaki düşüşü telafi ettiği, iv) vergi politikalarının 1980’lerde kâr oranlarındaki artışı sağlamada önemli bir araç olduğu ve v) uzun dönemde imalat sanayii dışında kalan kesimde kâr oranlarında düşüş eğilimi gözlemlendiği gösterilmiştir. Bu sonuçlar ile bu çalışmada elde edilenler arasında birtakım benzerlikler olsa da, önemli farklılıklar da ortaya çıkmıştır. Bu farklılıklara, çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümlerinde değinilmektedir.

Memiş (2007), Türkiye’de 1970-2000 döneminde gelir bölüşümündeki değişmelerin kaynakları ve mekanizmalarını, kâr oranındaki değişmeleri inceleyerek araştırmıştır.<sup>21</sup> Memiş imalat sanayiinin tamamı, kamu/özel ayrımında ve seçilmiş alt sektörleri için kâr oranları hesaplamıştır. Kamu/özel ayrımı için gerekli olan sermaye

<sup>21</sup> Memiş’in bu tez çalışmasının bir bölümü Review of Radical Political Economics dergisinin 2007 yılı sayısında yayımlanmıştır.

stoku serisini DPT yatırım serilerini kullanarak hesaplamış; imalat sanayii alt sektörleri sermaye stoku serisini ise, girdi-çıkıtı tablolarından hesapladığı aşınma- eskime paylarını Saygılı ve diğerlerinin (2002)'nun imalat sanayii toplam sermaye stoku değerleriyle çarpmak yoluyla oluşturmuştur. Memiş'in kullandığı kâr oranı tanımı, vergi sonrası safi kâr oranıdır. Memiş'in bulgularına göre, seçilmiş tüm alt sektörlerde kâr oranı eğilimleri birbirinden farklıdır. Toplam imalat sanayiinde olduğu gibi, tüm alt sektörlerde, kâr oranındaki değişimler (yükseliş veya düşüş yönünde olabilir) ithal ikameci dönemde kâr payındaki değişimlerle, 1980 sonrası dönemde ise, sermaye-hâsıla oranındaki değişimlerle belirlenmektedir. Alt sektörlerin tümünde, reel ücretlerin emek üretkenliğini aştığı tek bir dönem bile olmamıştır.

Memiş (2007), kâr oranındaki değişimlerin ne kadarının bölüşüm çekişmelerinden, ne kadarının çevresel faktörlerden (bir bütün olarak tüm makro ekonomik düzenlemelerden) kaynaklı olduğunu anlamak için, Weisskopf'un önerdiği bölüşüm-bağımsız kâr oranını hesaplamıştır. Bölüşüm-bağımsız ve gerçek kâr oranı arasındaki matematiksel fark, kâr oranındaki değişimin ne kadarının bölüşüm çekişmesinden kaynaklandığını göstermektedir. Memiş'in elde ettiği bulgular, boyutu sektörden sektöre farklılık gösteren bölüşüm çatışmalarının analiz dönemi boyunca öneminin giderek arttığını ortaya koymaktadır. Bölüşüm çatışmaları bazı zaman çevresel faktörlerin kâr oranını artırıcı etkilerine katkıda bulunarak, bazı zaman ise, bu faktörlerin kâr oranını düşürücü etkisini telafi etmek yoluyla; kâr oranına artış yönünde etki yapmaktadır.

Kâr oranı gelişimiyle ilgili kuramsal ve görgül yazına değinilen bu bölümün ardından; izleyen ikinci bölümde Türkiye ekonomisi verileriyle yapılacak uygulamaya dayanak olan analitik çerçeve sunulmaktadır. İkinci bölümde ayrıca veri kaynakları tanıtılmakta ve ölçüme ilişkin sorunlar tartışılmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### ANALİTİK ÇERÇEVE VE VERİ KAYNAKLARI

Tezin bu bölümü araştırmaya ilişkin kavramları, tanımları, araştırmanın kapsamını, sınırlarını ve analiz sürecinin aşamalarını ele almaktadır. Burada sunulan analitik çerçeve kâr oranı yazınında görülen bir kısım çalışmadakiyle benzerdir. Armstrong, Glyn ve Harrison (1991), Brenner (1998), Dumenil ve Levy (2002c), Eres, (2005), Izyumov ve Alterman, (2005), Mohun (2003), Rodgers (2006), Tutan (2005), Tutan ve Campbell (2006), Wolff (2001, 2003)'un araştırmaları, bu çalışmalardan bazılarıdır. Bu araştırmaların hepsinde kâr oranları belli bir sistem içinde ölçülmektedir. Daha sonra kâr oranları, teknoloji ve bölüşüm göstergeleri yerine geçen, sırasıyla, hâsıla-sermaye oranı ve kâr payına ayrıştırılmaktadır. Böylece, kâr oranındaki değişmelerin kâr oranının bu iki çarpımsal ögesinin toplam etkisiyle belirlendiği ifade edilmektedir. Yukarıda adı geçen araştırmaların hepsindeki ortak amaç, kâr oranındaki ve öğelerindeki eğilimleri ve bunlar arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak ve açıklamaya çalışmaktadır.

Bu bölüm içinde, ayrıca, kâr oranı hesaplamasında ve ayrıştırmasında kullanılan verilerin sağlandığı kaynaklar ve eksik olan bazı serilerin tahmininde izlenen yöntemler tanıtılmaktadır. Araştırmada karşılaşılan en büyük güçlük, hesaplamalar için gerekli olan serilerin, resmi kaynaklarda ya mevcut olmaması ya da dağınık olarak bulunmasıdır. Bunun için, serilerin nasıl elde edildiğine ilişkin ayrıntılı tariflere yer verilmiştir.

Bu bölüm üç ana kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda, hesaplamalarda kullanılan kâr oranı formülü tanıtılmaktadır. İkinci kısımda kâr oranlarının ayrıştırmasında izlenen yol gösterilmektedir. Son kısımda ise, araştırmanın analiz birimleri ve veri kaynakları tanıtılmaktadır.

## 2.1. Kâr Oranı Tanımı

Hesaplamalarda kullanılan kâr oranı formülü, safi kârların safi sabit sermaye stokuna bölümüdür. Toplam kârlar, ulusal gelirin sermayeye aktarılan kısmından (yani, toplam ücret ödemelerinden arta kalan ulusal gelir) net dolaylı vergiler ile aşınma ve eskime (sabit sermaye tüketimi) çıkartılarak hesaplanmaktadır:

$$r = \frac{\Pi}{K} = \frac{Y - W}{K} \quad (2.1)$$

$r$  : Kâr oranı

$\Pi$  : Toplam safi kârlar

$K$  : Safi sabit sermaye stoku

$Y$  : Safi katma değer ( $Y' - V - A$ )

$W$  : Toplam ücret ödemeleri

$Y'$  : Gayri safi katma değer

$V$  : Net dolaylı vergiler

$A$  : Aşınma ve eskime

Denklem 2.1'de görülen safi katma değer ( $Y$ ); en geniş haliyle, devlet hizmetleri, konut sahipliği ve kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları dışında kalan iktisadi faaliyet kolları safi katma değerleri toplamından oluşmaktadır.

Devlet hizmetleri, devlet kuruluşları tarafından yapılan ve amacı kamusal hizmetin sağlanması olan, üretim amacı kâr olmayan etkinlikleri kapsamaktadır. Dolayısıyla, toplam kârı hesap ederken, bu sektörün gayri safi milli hâsılaya katkısı toplam katma değer içinde değerlendirilmemelidir.

Kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları sendikalar, dernekler, partiler gibi kuruluşlar olup, faaliyetleri hanehalkına yapılan özel hizmetleri kapsamaktadır. Bu hizmetlerin amacı da, devlet hizmetlerinde olduğu gibi, kâr değildir. Bu nedenle bu

kuruluşların mal ve hizmet satışından elde ettikleri gelirleri, toplam katma değer içine dâhil edilmemelidir.

TUİK'in 'Sektörler Toplamı' (Bkz. Şekil 1, s. 55) içinde yer alan konut sahipliği sektörü katma değeri, kişilerin sahip oldukları veya kullandıkları konutlardan elde ettikleri gerçek kira ve izafi kira değerlerinin toplamından, bu sektördeki masraflar düşülerek hesaplanmaktadır. Konut sahipliği sektörünün katma değeri, gerçek anlamda bir üretim değerini temsil etmediğinden kâr oranı hesaplarken toplam katma değer içinde değerlendirilmemelidir.

Toplam ücret ödemeleri ( $W$ ) ise, Bölüm 2.3.2.2.'de ayrıntılı olarak açıklanacağı gibi, ücretli çalışanlara yapılan toplam ödemelerle işverenlere ve kendi hesabına çalışanlara izafe<sup>1</sup> edilen ücretler toplamını ifade etmektedir.

Denklem 2.1'deki formülün paydasında yer alan sabit sermaye stoku, safi sabit sermaye stokunu temsil etmektedir. Daha açık bir ifadeyle, gayri safi sabit sermaye stokundan aşınma ve eskime (sabit sermaye tüketimi) çıkarıldıktan sonra kalan büyüklüktür.

### **2.1.1. Kâr Oranı Tanımının Bazı Özellikleri**

Denklem 2.1'deki formül, Dumenil ve Levy (2002c: 442-443)'nin "makro" kâr oranı tanımına yakın bir tanımdır (Dumenil ve Levy'nin formülünde vergiler paydan çıkarılmıyordu.). Vergiler dışında, paydan faiz ödemeleri çıkarılıp, paydaya yarı mamul ve mal stokları eklendiğinde ulaşılan tanım ise, kâr oranının "mikro" tanımıdır. Mikro tanım, firma yöneticilerinin kaynak dağılımına ilişkin karar verme sürecinde göz önünde bulundurduğu parametredir (Dumenil ve Levy, 2002c). Çalışmanın amacı kâr oranı hareketi üzerinden Türkiye ekonomisinin bölüşüm ve teknoloji dinamiklerini incelemek olduğundan, hesaplamalarda makro tanımın temel alınması uygun olmaktadır.

---

<sup>1</sup> İzafe etmek: Mal etmek, yakıştırmak

Tanıma ait ikinci bir özellik, ekonomide yaratılan geliri ücret ve ücret dışı gelirler (buradaki adıyla, kârlar) olarak ikiye ayırmasıdır. Bu ayırımın kuramsal altyapısı yazında kâr oranı kavramına ilişkin değerlendirmelerin tartışıldığı birinci bölümde ele alınmıştı. Toplam gelir için yapılan bu tür bir bölümlenme emek ve sermaye arasındaki karşılığa odaklanmaktadır. Dolayısıyla, bu yolla yapılacak çözümlemenin *birincil bölüşüm ilişkilerini* inceleyeceği söylenmelidir. Piyasa-içi veya piyasa-dışı mekanizmalarla artığın yeniden, diğer bir deyişle, sınıf-içi paylaşımını konu alan *ikincil bölüşüm ilişkileri* (Boratav, 2005: 9-36) ise, bu çalışmanın kapsamı dışındadır.

Türkiye koşulları düşünüldüğünde, toplam kârların tüm ücret dışı gelirleri; yani kâr, faiz ve rant gelirlerini kapsayacak şekilde tanımlanması bazılarınca eleştirilebilir: Bilindiği gibi, 1990'larda faiz oranları büyük ölçüde yükselmiştir; dolayısıyla, faizin ücret dışı gelirler içindeki payı büyümüştür. Ancak bu eğilim, yalnızca “toplam kârlar”ın kompozisyonunu değiştirir (Kuruç, 2003; 46). Toplam kârların kompozisyonun değişmesi ise ücret dışı gelirlerin toplamını; diğer bir ifadeyle, emek ve emek-dışı kesime giden payı değiştirmez.

### **2.1.2. Kâr Oranı Tanımının Sınırlılıkları**

Kâr oranının hesaplanmasında izlediğimiz, yukarıda açıklanan sistem, devlet hizmetleri, kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları ve konut sahipliği sektörlerini kapsam dışında bırakmaktadır. Bunun nedeni, bu sektörlerin kâr amacıyla üretim yapmıyor olması, diğer bir deyişle kâr üretmiyor olmasıdır. Ekonominin bu sektörlerin dışında kalan kesimi, bazı çalışmalarda (Eres, 2005; Rodgers, 2006), tüm kapitalist sektörler olarak adlandırılmış olsa da, Türkiye ekonomisinin yapısı dikkate alındığında, bu tanım aşırı kapsayıcı görünmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, örneğin tarım sektöründe, hâlen küçük üreticiliğin yaygın olarak devam ettiği göz önüne alınırsa, “tüm kapitalist sektörler”in tam anlamıyla kapitalist özellik taşıdığı söylenemez. Makro düzeyde verilerin kullanıldığı analizlerde, kapitalist özellik taşımayan birimlerin tamamının toplam içinden ayrıştırılmasının mümkün



olmadığı belirtilmelidir. Dolayısıyla, bu tezde “tüm kapitalist sektörler” yerine “toplam ekonomi” tanımlamasının kullanılması daha uygun görülmüştür.

Buraya kadar kâr oranı tanımına ilişkin bilgiler verilmiştir. İzleyen kısımda ise, kâr oranlarının öğelerine ayrıştırılmasında izlenen yöntem gösterilmektedir.

## 2.2. Kâr Oranının Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Payına Ayrıştırılması

Kâr oranının zaman içindeki değişimi, kâr oranını oluşturan bileşenlerdeki değişimler ile açıklanmaktadır:

$$r = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{Y} \times \frac{Y}{K} = \frac{\Pi}{Y} \times \frac{1}{\frac{K}{Y}} \quad (2.2)$$

Yukarıda;  $r$ , kâr oranını;  $\Pi$ , toplam safi kârları;  $K$ , safi sabit sermaye stokunu;  $\frac{\Pi}{Y}$  kâr payını (kârların katma değer içindeki payını),  $\frac{Y}{K}$  ise hâsıla-sermaye oranını (sermayenin verimliliğini) temsil etmektedir.

Kâr payı, diğer bir ifadeyle, kârın katma değer içindeki payı, sermaye ve emek arasındaki bölüşümün bir göstergesidir. Kâr payı ile birlikte bir bütünü tamamlayan ücret payı da aynı işlevi görür.

. Hâsıla-sermaye oranı, veya yaygın kullanımıyla, sermayenin verimliliği, bir birim sermaye ile üretilebilmiş olan hâsıla miktarını göstermektedir. Buna göre, hâsıla-sermaye oranı, teknolojik değişmeyi yansıtan bir göstergedir. Örneğin, hâsıla-sermaye oranındaki bir artış, teknolojik ilerleme olduğu anlamını taşıyabilir.

Denklem 2.2.’deki formül, hâsıla-sermaye oranının tersi olan sermaye-hâsıla oranı ile gösterilebilecek şekilde de düzenlenebilir. Sermaye-hâsıla oranı, “bir birim hasıla için gerekli sermaye demektir” (Özateşler, 1998: 107). Eğer, bir birim hâsıla için gerekli sermaye azalmışsa, teknolojik gelişme gerçekleşmiştir. Ancak, şu

aşamada, Denklem 2.2.'de ifade edilen sermaye-hâsıla oranının (veya hâsıla-sermaye oranının) nominal bir oran olduğu ve üzerinde fiyat etkilerini barındırdığı unutulmamalıdır.

Formülden, kâr oranının, kâr payı ve hasıla-sermaye oranıyla doğru orantılı (ya da sermaye-hâsıla oranı ile ters orantılı) olarak değiştiği anlaşılmaktadır; kâr oranı hareketi üzerindeki etki, bu iki çarpımsal ögenin toplam etkisine bağlı olmaktadır.

Denklem 2.2'nin alternatif bir ele alınışı, Izyumov ve Alterman (2004)'in Rusya ekonomisi için kâr oranları hesapladıkları çalışmalarında görülmektedir. Söz konusu çalışmada, Rusya'da sermaye stoku tahminlerinin sağlıklı olmadığı gerekçesiyle, bu değişkenin bir tamamlayıcısı olarak, Denklem 2.2'ye kapasite kullanım oranı ilave edilmiştir:

$$r = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{Y} \times \frac{Y}{K_u} \times \frac{K_u}{K} \quad (2.3)$$

Burada  $K_u$  kullanılan kapasiteyi,  $\frac{K_u}{K}$  ise kapasite kullanım oranını göstermektedir.<sup>2</sup>

### 2.2.1. Kâr Payının Ayrıştırılması

#### 2.2.1.1. Kâr Payının Emek Üretkenliği ve Emek Maliyetine Ayrıştırılması

Kâr payı, toplam katma değer içinde toplam kârların payını göstermektedir. Kârlar, katma değerden ücretler çıkarıldıktan sonra kalan artık olarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, kâr payı ile ücret payının toplamı bire eşittir:

---

<sup>2</sup> Kapasite kullanım oranının ilave edilmesi, Rusya'daki muhasebe sisteminin aşınma ve eskimeyi olduğundan az tahmin etmesi sebebiyledir. Kapasite kullanım oranı, etkin olarak kullanılan sermayeyi temsil ettiğinden, sermaye stokunun tamamlayıcısı olarak denkleme ilave edilmiştir.

$$\frac{\Pi}{Y} = \frac{Y - W}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} \quad (2.4)$$

Buradan, ücret payındaki değişmelerin kâr payını da belirlediği anlaşılabilir.

Ücret payını belirleyen iki öge, emek maliyeti ( $W/L$ ) ile emek üretkenliğidir ( $Y/L$ ):

$$\frac{\Pi}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} = 1 - [(W/L)/(Y/L)] \quad (2.5)$$

Denklem 2.5'den anlaşıldığı üzere; kâr payındaki değişimin yönünü emek üretkenliği ve maliyeti arasındaki fark belirler. Buna göre; emek üretkenliğinin artış hızı emek maliyetinin artışı hızını aşarsa, kâr payı artar. Daha genel bir ifadeyle, (eğer bir değişkenin değişim hızı  $g$  ile gösterilirse);

$$g_{(\Pi/Y)} = g_{(W/L)} - g_{(Y/L)}$$

emek üretkenliği ve emek maliyeti değişim hızları arasındaki fark pozitif (negatif) ise, kâr payı artar (azalır).

### 2.2.1.2. Kâr Payının Reel Emek Üretkenliği ve Reel Emek Maliyetine Ayrıştırılması

Yukarıdaki Denklem 2.5, aşağıdaki gibi yeniden düzenlenebilir:

$$\frac{\Pi}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} = 1 - \frac{w}{p_y} \frac{L}{y} = 1 - \frac{\frac{w}{p_y}}{\frac{y}{L}} \quad (2.6)$$

Burada,  $p_y$  gelir deflatörünü (zımni deflatörü);  $L$  toplam çalışma saatini (ya da toplam istihdamı);  $\frac{w}{p_y}$  ortalama reel ücreti;  $\frac{y}{L}$  ise reel emek üretkenliğini göstermektedir.

Denklem 2.6, şunu ifade etmektedir: Eğer ortalama reel ücret, reel emek üretkenliğinden daha hızlı (yavaş) artıyorsa, sermayenin katma değer içinden aldığı pay azalır (artar); tam tersi, emeğin katma değer içindeki payı ise artar (azalır):

$$g_{(Y/Y)} = g_{(w/p_y)} - g_{(y/L)}$$

## 2.2.2. Hâsıla-Sermaye Oranının Ayrıştırılması

### 2.2.2.1. Hâsıla-Sermaye Oranının Reel Hâsıla-Sermaye Oranına ve Sermayenin Göreli Fiyatına Ayrıştırılması

Hâsıla-sermaye oranı bir birim sermaye stoku ile üretilmiş olan hâsıla miktarını göstermektedir. Burada, hâsıla-sermaye oranı nominal bir oran olarak ifade edilmiş olup, üzerinde sermayenin (görelî) fiyatındaki değişmelerin etkisini de barındırmaktadır.

Sermaye stoku ( $K$ ), sermaye malı fiyat endeksi ( $p_k$ ) ile reel sermaye stokunun ( $k$ ) çarpımına; nominal hâsıla ( $Y$ ) ise, reel hâsıla ( $y$ ) ile zımni deflatörün ( $p_y$ ) çarpımına eşittir. Buna göre, hâsıla-sermaye oranı aşağıdaki gibi ayrıştırılabilir:

$$\frac{Y}{K} = \frac{y \times p_y}{k \times p_k} = \frac{y}{k} \times \frac{p_y}{p_k} = \frac{\frac{y}{k}}{\frac{p_k}{p_y}} \quad (2.7)$$

Denklemden,  $y/k$  reel hâsıla-sermaye oranını (sermaye-hâsıla oranının tersini);  $p_y/p_k$  ise sermayenin göreli fiyatının *tersini* temsil etmektedir.

Denklem 2.7, nominal hâsıla-sermaye oranının iki öğeden etkilendiğini göstermektedir. Bunlardan birincisi, sermayenin görelî fiyatındaki değişmeler; ikincisi ise, reel hâsıla-sermaye oranındaki değişmelerdir. Sermayenin görelî fiyatındaki değişmeler ise, sermaye malî fiyatının artış hızı ve zımni deflatör artış hızı arasındaki farkla belirlenir.

Nominal hâsıla-sermaye oranı üzerinde, fiyat etkilerini, değişkenlerin büyüme hızları ile gösterecek olursak;

$$g_{(Y/K)} = g_{(y/k)} - g_{(p_k/p_y)}$$

olur. Buna göre; sermayenin görelî fiyatının artış hızı, reel hâsıla-sermaye oranı artış hızını aşarsa, nominal hâsıla-sermaye oranı düşer.

Sermayenin görelî fiyatı, uzun dönemde “teknolojik etkileri” yansıtır (Dumenil ve Levy, 2002c: 457; Miller ve Gowdy, 1998: 561). Eğer sermaye mallarındaki teknolojik ilerleme diğer mallara göre daha hızlıysa, sermaye mallarının maliyeti -dolayısıyla uzun dönemde fiyatı- diğer mallara göre ucuzlar. Daha açık ifade etmek gerekirse; sabit sermaye stoku daha etkin olarak üretiliyorsa, kapasite başına daha az emek gerekli olacağından, diğer tüm değişkenler sabitken, sermaye malının fiyatı düşer. Sermaye mallarının görelî fiyatının ucuzlaması, nominal hâsıla-sermaye oranını, dolayısıyla kâr oranını yükselten bir etkidir.

#### **2.2.2.2. Reel Hâsıla-Sermaye Oranının Reel Emek Üretkenliği ve Sermaye Yoğunluğuna Ayrıştırılması**

Reel hâsıla-sermaye oranındaki değişmelerin kaynağını araştırmak için ise, reel hâsıla-sermaye oranı, emek üretkenliği ve sermaye yoğunluğuna ayrıştırılabilir: Bunun için, reel hâsıla-sermaye oranının pay ve paydası toplam istihdama bölünür:

$$\frac{Y}{K} = \frac{p_y}{p_k} \times \frac{\frac{y}{L}}{\frac{k}{L}} \quad (2.8)$$

Burada,  $\frac{y}{L}$  emek üretkenliğinin,  $\frac{k}{L}$  ise sermaye yoğunluğunun fiyat değişmelerinden arındırılmış, reel değerlerini göstermektedir. Burada, emek üretkenliği, kişi başına reel katma değer olarak ölçülmektedir.

Buna göre; emek üretkenliği ile sermaye yoğunluğu artış hızı arasındaki birincisi (ikincisi) lehine pozitif fark reel sermaye-hasıla oranını artırır (düşürür):

$$g_{(y/k)} = g_{(y/L)} - g_{(k/L)}$$

Reel hâsıla-sermaye oranını ayırıştırmanın amacı, sermaye yoğunluğundaki artışın beraberinde emek üretkenliğinde artış yaratıp yaratmadığını göstermektir.

Buraya kadar kâr oranı tanımı yapılmış ve kâr oranı ayırıştırmasında izlenen yöntem gösterilmiştir. İzleyen kısımda çalışmanın analiz birimleri tanımlanmakta, veri kaynakları tanıtılmakta ve ölçüme ilişkin sorunlar tartışılmaktadır.

### **2.3. Analiz Birimleri, Değişkenler, Veri Kaynakları ve Ölçüm Sorunları**

#### **2.3.1. Analiz Birimleri: Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektör Tanımları**

Bu tezde, kâr oranlarının hesaplandığı analiz birimleri aşağıdaki gibidir:

*Toplam ekonomi*

*Sermaye yoğun sektörler*

*Sınırlanmış ekonomi*

Kâr oranları yukarıda belirtilen tüm analiz birimleri için ölçülmüş; Türkiye ekonomisi için yapılan dönemlendirmede ve kâr oranı ayrıştırmasında ise, sınırlanmış ekonomi kâr oranları esas alınmıştır.

Şekil 1. TUIK'in İktisadi Faaliyet Kolları Sınıflaması (USSS, Rev.2)

TARIM (+,  $\delta$ , A)  
SANAYİ  
Maden (+, \*,  $\delta$ )  
İmalat (+,  $\delta$ , A)  
Enerji (+, \*,  $\delta$ )  
İNŞAAT (+,  $\delta$ , A)  
TİCARET (+,  $\delta$ , A)  
ULAŞTIRMA (+, \*,  $\delta$ )  
MALİ MÜESSESELER (+,  $\delta$ , A)  
KONUT ( $\delta$ )  
SERBEST.MESLEK VE HİZ. (+,  $\delta$ , A)  
SEKTÖRLER TOPLAMI  
DEVLET HİZMETLERİ  
KAR AMACI OLMAYAN ÖZEL HİZMET KURUMLARI

(+): Toplam ekonomi kapsamında  
(\*): Sermaye yoğun sektörler kapsamında  
( $\delta$ ): TUIK'in 'Sektörler Toplamı' kapsamında  
(A): Sınırlanmış ekonomi kapsamında

Şekil 1, TUIK'in iktisadi faaliyet kolları sınıflamasını göstermektedir. TUIK kâr oranı hesaplamasında gerekli olan verileri en ayrıntılı olarak, Şekil 1'deki sektör ayrımında sunmaktadır.

Bu çalışmada toplam ekonomi; tarım, maden, imalat, enerji, inşaat, ticaret, ulaştırma, mali kuruluşlar ve serbest meslek ve hizmetlerin toplamı olarak tanımlanmış olup, Eres (2005)'in 'tüm kapitalist sektörler' olarak tanımladığı kesime karşılık gelmektedir. Toplam ekonomi, TUIK'in gayri safi milli hesaplar içinde 'sektörler toplamı' olarak gösterdiği bütüne dâhil olan konut sahipliğini ve sektörler toplamı içine dâhil etmediği devlet hizmetleri ile kâr amacı olmayan özel hizmet kurumlarını içermemektedir (Şekil 1). Bu sektörlerin katma değerinin kâr oranı

hesaplamalarında göz ardı edilmesinin nedeni, bunların kâr amacıyla üretim yapmayan sektörler olmasıdır.

Çalışmanın analiz birimleri arasında olan sermaye yoğun sektörler; Türkiye ekonomisinin sermaye yoğunluğu, diğer bir deyişle sermaye-emek oranı en yüksek üç sektörünün toplamı olarak tanımlanmıştır. Bu tanım içine giren sektörler maden, enerji ve ulaştırma sektörleridir.

Aşağıda görülen Tablo 1, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonominin katma değer, istihdam, sabit sermaye stoku bakımından toplam ekonomi içindeki paylarını göstermektedir. Sermaye yoğun sektörler toplam ekonomi katma değerinin ortalama yüzde 18.2'sini; sabit sermaye stokunun yüzde 36.3'ünü; istihdamın ise yalnızca yüzde 5.5'ini oluşturmaktadır. Buna karşılık; sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi katma değerinin yüzde 81.8'ini, sabit sermaye stokunun yüzde 63.7'sini; istihdamın ise yüzde 94.4'ünü oluşturmaktadır.

Tablo 1: Toplam Ekonomi İçinde Sermaye Yoğun Sektörlerin Payı (1972-2003 Dönemi Ortalamaları)

	<b>Katma değer (%)</b>	<b>L (%)</b>	<b>K (%)</b>
Toplam ekonomi	100.0	100.0	100.0
Sınırlanmış ekonomi	81.8	94.4	63.7
Sermaye yoğun sektörler	18.2	5.5	36.3
Maden	0.16	1.0	3.5
Enerji	0.23	0.3	10.0
Ulaştırma	14.3	4.2	22.8

Kaynak: Katma değer ve istihdam payları TÜİK verileri, sermaye stoku payları ise Saygılı, Cihan, Yurtoğlu (2005)'nin tahminleri kullanılarak hesaplanmıştır.

Literatürde, kâr oranı davranışı bakımından diğer sektörlerle göre farklı özellik gösteren sermaye yoğun sektörlerin ekonominin toplamı içinde ele alınmasının kâr oranının evrimine ilişkin yanıtıcı bilgi verdiği gösterilmiştir



(Dumenil ve Levy, 2002c). Sermaye yoğun sektörlerde kârlar uzun dönemde ortaya çıktığından bu sektörlerde kâr oranlarının düzeyinin tarihsel olarak düşük, seyrinin ise görece istikrarlı olması beklenmektedir. Dumenil ve Levy (2002c), diğer tüm sektörlerden farklı bir özellik gösteren fakat kendi arasında ortak özellik sergileyen sermaye yoğun sektörlerin toplam içinde ele alınmasının, aslında ABD ekonomisinde 1970'lerden bu yana gözlenen kâr oranlarının düşme eğilimini gizlediğini göstermiştir.

Buradan hareketle; Türkiye ekonomisinde kâr oranının gelişimine ilişkin daha doğru saptamalar yapabilmek için toplam ekonomiden sermaye yoğun sektörler çıkarılmış ve ekonomi sınırlandırılmıştır. Kalan kesim 'sınırlanmış' ekonomi olarak adlandırılmıştır. Buna göre, sınırlandırılmış ekonomi tarım, imalat, inşaat, ticaret, mali müesseseler ve serbest meslek ve hizmetler sektörlerinin toplamını ifade etmektedir.

Burada bir vurgu yapmak gerekirse, sınırlandırılmış ekonomi sermaye yoğun sektörlerden tamamıyla arındırılmış değildir. Daha ayrıntılı sektör ayrımı göz önüne alındığında, sınırlandırılmış ekonomi aslında birtakım sermaye yoğun sektörleri de kapsamaktadır. Örneğin, imalat sanayiinin alt sektörü olan taşıt araçları sanayii, sermaye yoğun bir sektördür. Verilerin yeterli ayrıntıda olmaması nedeniyle, tüm sermaye yoğun sektörlerin toplam içinden ayrıştırılmasının olanağı yoktur. Bu nedenle sınırlandırılmış ekonominin, bazı çalışmalarda görüldüğü gibi "sermaye yoğun olmayan kesim" olarak adlandırılması uygun olmamaktadır.

### **2.3.2. Veri Kaynakları ve Ölçüm Sorunları**

Kâr oranının hesaplanabilmesi için sektörel düzeyde gayri safi katma değer, işgücü ödemeleri, sabit sermaye tüketimi (aşınma ve eskime), net dolaylı vergiler ile sabit sermaye stoku serilerine; kâr oranı ayrıştırması için ise, bunlara ilave olarak, sektörel düzeyde istihdam, yatırım deflatörleri ve zımni deflatör serilerine ihtiyaç vardır. Sektör verileri TÜİK'in kullandığı iktisadi faaliyet kolları sınıflamasında Tüm İktisadi Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayii Sınıflaması, USSS Rev.2

(International Standard Industrial Classification, ISIC) birinci basamaktaki sektörler düzeyindedir.

Türkiye ekonomisi verileriyle ilgili olarak karşılaşılan en büyük zorluk, hesaplamalar için gerekli olan serilerin, gelişmiş ülke verileriyle kıyaslandığında, yeterli ayrıntıda mevcut olmamasıdır. Diğer zorluklar ise, bazı temel istatistiklerin resmi kaynaklarca hâlihazırda üretilmemiş olması ya da mevcut serilerin çeşitli yayınlarda dağınık olarak bulunmasıdır. Sözü edilen bu zorlukların en temel iktisadi kategoriler için dahi geçerli olduğu göz önüne alınırsa öneminin büyük olduğu anlaşılacaktır. TÜİK, yakın zamanda genel ağ ortamında veritabanları oluşturmak için bir çalışma başlatmıştır. Ancak hâlâ bu çalışma ve benzerlerinin ihtiyaç duyduğu ulusal hesaplara ilişkin temel istatistikler bu veritabanlarında mevcut değildir. Bu sebeple, bu kısımda veri kaynakları dipnotlarda ayrıntılı olarak tarif edilmiştir. Bu kısım, ayrıca, resmi istatistiklerde mevcut olmayan bazı serilerin nasıl üretildiğine ilişkin yöntemleri de açıklamaktadır.

### **2.3.2.1. Katma Değer**

TÜİK iktisadi faaliyet kollarına göre cari ve sabit fiyatlarla, 1968 yılına kadar geriye giden gayri safi hasıla serileri yayımlamaktadır. TÜİK bu serileri hem piyasa hem de faktör fiyatlarına göre hesaplamaktadır.

Piyasa fiyatları, bir faktör ödemesi olmayan dolaylı vergileri içerir. Piyasa fiyatlarına göre gayri safi hasıladan dolaylı vergiler çıkarılıp, devletin üreticilere verdiği sübvansiyonlar eklendiğinde, faktör fiyatlarına göre gayri safi hasılaya ulaşılır. Kısaca; piyasa fiyatları ile faktör fiyatları arasındaki fark, net dolaylı vergilerdir (vergiler eksi sübvansiyonlar). Faktör fiyatlarına göre katma değer, üretilen gelirden yalnızca sermaye ve emeğe yapılan ödemeleri içerdiğinden, kâr oranı hesaplaması için uygun bir değişkendir. Kâr oranı hesaplamasında eğer piyasa fiyatları kullanılacak olursa, verdiğimiz tanım gereği katma değerden net dolaylı vergilerin çıkarılması gerekir.

Bu tezde 1987 baz yılı<sup>3</sup>, piyasa fiyatlarına göre katma değer serileri kullanılmış ve toplam kârlar hesaplanırken net dolaylı vergiler katma değerden düşülmüştür. Net dolaylı vergilerle ilgili açıklamalara, ileride, Bölüm 2.3.2.3.'de ayrıntılı olarak değinilecektir.

Gayri safi katma değer içinde sabit sermaye tüketimi (aşınma ve eskime) bir maliyet ögesi olarak yer almaktadır. Gayri safi katma değerden sabit sermaye tüketimi çıkarıldığında safi katma değer elde edilir. Sabit sermaye tüketiminin tahmini kolay değildir; tahmini serilerin güvenilir olmadığı düşünülürse kâr oranı hesaplamasında katma değer içinden ayrıştırılmaması bir yol olabilir. Ancak, yine de bölüşüm ilişkilerine konu olmayan bir değer olduğundan, gerek katma değerden gerek sabit sermaye stokundan çıkarılması önerilmektedir (Mohun, 2003: 104). TÜİK tarafından iktisadi faaliyet kollarına göre sabit sermaye tüketimi serileri üretilmediğinden, bu seriler tarafımızdan tahmin edilmiş ve tahmin yöntemi Bölüm 2.3.2.4.'de açıklanmıştır.

Katma değer serileri, aynı zamanda, izafi banka hizmetleri sektörlerine dağıtılmış ve dağıtılmamış olmak üzere iki ayrı biçimde kullanıcılara sunulmaktadır. İzafi banka gelirleri, bankaların krediler üzerinden elde ettikleri faizlerle mevduatlarına ödedikleri faizler arasındaki farktır ve banka hizmetlerinden yararlanan sektörler için girdi izafe edilmelidir (TÜİK, 1994).

TÜİK kaynaklarında izafi banka hizmeti gelirlerinin sektörlerle dağıtılmamış olduğu katma değer serilerinde her sektöre ait izafi banka hizmetleri geliri o sektöre ait katma değerden düşülmek yerine, topluca, bir seferde 'sektörler toplamı' katma değerinden çıkarılmaktadır. Eres (2005), bu serileri kullanmıştır; ancak, TÜİK'in sektörler toplamından konut sektörünün katma değerini çıkarmak yoluyla tüm kapitalist sektörler (toplam ekonomi) katma değerini hesapladığından, konut

---

<sup>3</sup> Bu tezin hazırlandığı sırada, TÜİK, GHYİH güncelleme çalışmaları kapsamında yeni bir seri oluşturmuştur. 1998 baz yılı yeni seri ile 1987 baz yılı eski seri arasındaki farklılıklar için TÜİK'in 2008 tarihli "Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Güncelleme Çalışmaları" isimli yayını incelenebilir. Bu iki seri arasındaki temel fark, eski serinin Birleşmiş Milletler Ulusal Hesaplar Sistemine (SNA 68), yeni serinin ise Avrupa Hesaplar Sistemine (ESA 95) dayanıyor olmasıdır.

sektörüne ait izafi banka hizmeti değerini iki kere çıkarmış olmaktadır. Bu hatalı işlemi kapitalist sektörler toplamından imalat sanayii ayırıştırırken de yinelemiştir. Bu çalışmada benzer bir hatadan kaçınmak için, Eres'in çalışmasındakinden farklı olarak, izafi banka hizmetleri sektörlerle dağıtılmış katma değer serileri kullanılmıştır.<sup>4</sup>

Dolayısıyla bu tezde kullanılan en geniş katma değer tanımı, net dolaylı vergilerin, izafi banka hizmetlerinin ve sabit sermaye tüketiminin katma değerden çıkarılması sonunda kalan, safi katma değerdir. Katma değer bu en geniş ölçüsü, Tutan (2003)'in Almanya ekonomisi için kâr oranları hesapladığı çalışmasındaki ile aynıdır.

Sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler katma değerleri, TÜİK'in ilgili sektörlerle ait katma değer serileri toplanarak oluşturulmuştur ve sırasıyla Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'deki tabloların ikinci sütununda sunulmuştur.

### 2.3.2.2. İşgücü Ödemeleri

TÜİK'in ekonominin geneli için hesapladığı işgücü ödemeleri serisi 1980 yılından başlamaktadır. Bu bütün içinde, toplam ekonomi içinde tanımlanmayan konut sahipliği, devlet hizmetleri ve kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları sektörleri de kapsamaktadır.

TÜİK'in iktisadi faaliyet kollarına göre işgücü ödemeleri serisi ise, 1987 yılına kadar geriye gitmektedir.<sup>5</sup> İşgücü ödemeleri, işverenin çalışanlara yaptığı tüm

---

<sup>4</sup> İzafi bankacılık hizmeti değerlerinin sektörlerle dağıtıldığı serilerin 1970-1990 yıllarına ait kısmı GSMH Kavram, Yöntem ve Kaynaklar Yayın No. 1710'dan alınmıştır; 1990 sonrası ise, TÜİK'den yazışma yoluyla istenmiştir.

<sup>5</sup> İktisadi faaliyet kollarına göre işgücü ödemelerinin 1987-1995 yıllarına ait bölümü TÜİK'in eski genel ağ sitesindeki '1987-1995 İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İşgücü Ödemeleri' tablosundan, 1998-2003 dönemi TÜİK'in çeşitli haber bültenlerinden, 1996 ve 1997 yılları ise DİE'nin Türkiye İstatistik Yıllığı'ndan (1999) sağlanmıştır. TÜİK, artık bu serilerin tamamını yeni ağ sitesinde 'İstatistikler' altında 'Ulusal Hesaplar' veri kategorisindeki "Gelir Yöntemi ile GSYH" üstbağında yer alan 'İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İşgücü Ödemeleri' tablosunda yayımlamaktadır. Eres (2005), kendi kaynaklarında eksik olan 1997 yılı değerlerini basit doğrusal enterpolasyonla tahmin ederek

nakdi (vergi ve sosyal sigorta primleri kesilmeden önceki brüt ödemeler) ve aynı ödemeleri içermektedir.

Resmi istatistikler dışında, Özmucur (1996a, 1996b)'un 1968-1994 dönemi için sektörlere göre işgücü ödemeleri tahminleri mevcuttur. Özmucur, sektörel istihdamla ortalama ücreti çarparak ücret fonunu hesaplamış ve girdi-çıkıtı tablolarında verilen işgücü ödemelerine ücret fonu artış oranlarını uygulayarak ara yılları tahmin etmiştir.

TUİK'in tahminleriyle Özmucur'un tahminleri karşılaştırıldığında, Özmucur'un tahminlerinin resmi istatistiklerle büyük ölçüde örtüştüğü ancak bazı sektörlerde (ticaret, mali kuruluşlar) bazı yılları için sapmanın yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin, mali kuruluşlarda TUİK'in 1987 yılı tahmini Özmucur'un tahmininin yaklaşık yarısı kadardır. Sapmanın görüldüğü yıllar daha çok, Özmucur'un Sosyal Sigortalar Kurumu verileri kullandığı 1990-1994 dönemini kapsamaktadır ve resmi kaynaklarda, artık bu yıllara ait veri bulunmaktadır. Ayrıca, toplamda tahmindeki sapmalar en aza inmekte ve Özmucur'un tahminlerinin TUİK serisini karşılama oranı yüzde yüze yakın olmaktadır. Yine de olası hataları en aza indirmek için resmi istatistiklerden olabildiğince yararlanmak hedeflenmiş ve analiz birimleri için seriler oluşturulurken aşağıda tarif edilen yol izlenmiştir.

1980'den önceki yıllar için resmi istatistik mevcut olmadığından, toplam ekonomi işgücü ödemeleri serisi, Özmucur'un sektör tahminleri toplanarak oluşturulmuştur. 1980-1986 yılları için ise, TUİK'in ekonominin geneli için hesapladığı toplam işgücü ödemelerinden Özmucur'un devlet hizmetleri sektörü için tahmin ettiği değerler çıkarılmıştır. Özmucur'un devlet hizmetleri için işgücü ödemeleri tahminleri, TUİK'in tahminleri ile, tüm çakışan yıllarda neredeyse birebir uyumaktadır. Bu aşamada TUİK'in toplamı içinde olan, ancak Özmucur'un sektör tahminleri içinde bulunmayan kâr amacı olmayan özel hizmet kurumlarına ait

---

tamamlamıştır. Dolayısıyla, Eres'in tahminleri ile bizim tahminlerimiz arasında bu yıl için bir fark olacaktır. TUİK'in ekonominin geneli için hesapladığı toplam işgücü ödemeleri serisi 1987 yılından başlayarak TUİK'in genel ağ sitesinde mevcuttur. Bu serinin 1980-1986 dönemine ait kısmı, TUİK'in 'İstatistik Göstergeler, 1923-2004' yayınından sağlanmıştır.

değerlerin çıkarılması ihmal edilmiştir. TÜİK'in iktisadi faaliyet kollarına göre işgücü ödemeleri tahminleri içinde, kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları bulunmaktadır. Bu sektörün toplam içindeki payı 1987-2003 dönemi boyunca binde 28 ve binde 9 aralığında değişmiştir. Bu küçük payı nedeniyle, bu sektöre ait değerlerin toplam içinden ayrıştırılması ihmal edilebilir. 1987 ve sonrası için ise, TÜİK'in ilgili sektör tahminleri toplanmıştır.

Sermaye yoğun sektörler için işgücü ödemeleri serisi oluştururken ise, 1987 öncesi Özmucur'un, 1987 ve sonrası ise TÜİK'in ilgili sektör tahminleri toplanarak oluşturulmuştur. Sınırlanmış ekonomi işgücü ödemeleri, toplam ekonomi işgücü ödemelerinden, sermaye yoğun sektörler işgücü ödemeleri çıkarılarak hesaplanmıştır. Sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler işgücü ödemeleri (ücretleri) sırasıyla Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'de yer alan tabloların üçüncü sütununda sunulmuştur.

Eres (2005), 1980-1986 dönemi için tüm kapitalist sektörler (toplam ekonomi) işgücü ödemeleri serisini; OECD kaynaklarından sağladığı ekonomi geneli için hesaplanmış işgücü ödemelerinden Özmucur'un devlet hizmetleri tahminlerini çıkartarak oluşturmuştur. Eres'in serisi ile bizim çalışmamızda oluşturulmuş seri arasında önemli farklar mevcuttur.

Gerek TÜİK'in gerekse de Özmucur'un hesapladığı işgücü ödemeleri, işveren ve kendi hesabına çalışanların ücretlerini içermemektedir. Yazında işveren ve kendi hesabına çalışanlara izafe edilecek ücretlerin göz ardı edilemeyecek kadar büyük olduğu ve toplam kârları hesaplarken safî hâsıladan çıkarılması gereği belirtilmektedir. Ücretler üzerinde yapılacak bu düzeltme basit bir katsayı tahminine dayanmaktadır (Dumenil ve Levy, 2002c; Eres, 2005; Wolff, 2003). Türkiye'de sözü edilen kesimin toplam çalışan nüfus içindeki payının yüksek olduğu görülerek ilgili düzeltmenin yapılması gereği belirlenmiştir. Düzeltme katsayısının tahmininde Eres'in göz ardı ettiği işveren nüfusu dikkate alınmıştır.

Düzeltilme katsayısının tahmini için, çalışan nüfusun iktisadi faaliyet kolu ve işteki durumuna göre dağılımı gerekmektedir. Bu dağılım TÜİK'in Hanehalkı İşgücü Anketi (HİA) veritabanı içinde 1988 yılından başlayarak mevcuttur. HİA'da Uluslararası İşteki Durum Sınıflaması (UİDS, 1993) kullanılmış ve çalışan nüfus;

*Ücretli veya maaşlı*

*Yevmiyeli (mevsimlik, arızı, geçici)*

*İşveren*

*Kendi hesabına*

*Ücretsiz aile işçisi*

olarak beş sınıfa ayrılmıştır. Veriler 15 yaş ve üstünü kapsamaktadır.

1988 öncesi için ise, çalışan nüfusun iktisadi faaliyet kolu ve işteki durumuna göre dağılımı bilgisi, TÜİK'in Genel Nüfus Sayımları'ndan (GNS) elde edilmiştir (TÜİK, GNS, Nüfusun Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, 1970, 1975, 1980, 1985). GNS'de işteki durum sınıflaması UİDS'nin 1958 yılı versiyonuna göre olup,

*Ücretli*

*İşveren*

*Kendi hesabına*

*Ücretsiz aile işçisi*

*Bilinmeyen*

gruplarından oluşmaktadır. Veriler 12 yaş ve üstünü kapsamaktadır.

Düzeltilme katsayısı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

GNS verilerinin kullanıldığı 1988 öncesi için:

*Düzeltilme katsayısı = (Ücretli + İşveren + Kendi hesabına) / Ücretli*

1988 öncesi döneme ait katsayılar yalnızca, nüfus sayımının yapıldığı yıllar için hesaplanabilmiş, ara yıllar basit doğrusal enterpolasyonla tamamlanmıştır.

HİA veritabanının kullanıldığı 1988 sonrası için:

$$\text{Düzeltilme katsayısı} = (\text{Ücretli veya maaşlı} + \text{Yevmiyeli} + \text{İşveren} + \text{Kendi hesabına}) / (\text{Ücretli veya maaşlı} + \text{Yevmiyeli})$$

Sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için hesaplanan düzeltme katsayıları (dk2) çarpılarak hesaplanan işgücü ödemeleri sırasıyla Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'deki tabloların beşinci sütununda sunulmuştur.

### 2.3.2.3. Net Dolaylı Vergiler

Vergilerin sermaye birikimi için bir kaynak olması, toplam kâr içinde bırakılıp bırakılmamaları konusunda farklı görüşleri ortaya çıkarmaktadır. Yine de, eğer vergilere ilişkin veri varsa, sermaye kesiminin elinde kalmayan bu büyüklüğün katma değerden çıkarılması önerilmektedir. Ücret ve kâr gibi, gelir üzerinden alınan vergiler dolaysız; KDV gibi, gelirin harcanması anında ödenen vergiler ise dolaylı vergilerdir. Türkiye için dolaysız vergilerin sektörlere göre dağılımı mevcut olmadığından, yalnızca dolaylı vergilere ilişkin bir düzeltme yapılabilmektedir.

Devletin ödediği sübvansiyonlar, alınan vergilerden sermaye kesimine dönen kısımdır ve dolayısıyla sübvansiyonların toplam kâr içinde hesaplanması gerekir. TUİK (1994: 24)'in tanımına göre "sübvansiyonlar, devlet kuruluşlarınca, kamu kuruluşlarının devletin fiyat politikası sonucu olarak meydana gelen zararlarını karşılamak için yapılan ödemelerdir". Sübvansiyonlar bir anlamda, negatif dolaylı vergidir (TUİK, 1994); bu nedenle dolaylı vergilerden sübvansiyonlar çıkarılarak net dolaylı vergiler hesaplanmaktadır.

Özmucur (1996a; 1996b), 1968-1994 dönemi için iktisadi faaliyet kollarına göre net dolaylı vergileri, piyasa fiyatlarıyla katma değerden faktör fiyatlarıyla katma



değer serilerini çıkararak oluşturmuştur.<sup>6</sup> Bu tezde de aynı yöntem izlenmiştir. Sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektör net dolaylı vergileri, ilgili sektörlerin değerleri toplanarak oluşturulmuş Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'te yer alan tabloların sekizinci sütununda sunulmuştur.

Eres (2005) tüm kapitalist sektörler için net dolaylı vergileri hesaplarken, gerekmediği halde karmaşık bir yol izlemiştir: Eres, ilk olarak, TUİK'in ekonominin geneli için hesapladığı net dolaylı vergilerden kapitalist sektörler içinde tanımlamadığı sektörlerin değerlerini çıkarmıştır. Konut sahipliği sektörünün net dolaylı vergilerini, faktör fiyatlarına göre katma değer serilerinin 1992 yılında son bulunduğu gerekçesi ile, kendisi tahmin etmiştir.<sup>7</sup> Bunun için, yönelim benzeşmesi yöntemini kullanmış; sektörün net dolaylı vergiler içindeki payı ile sektörün toplam katma değer içindeki payının eğilimlerinin benzeştiğini varsaymıştır. Eres'in çalışmasında devlet hizmetleri ve kâr amacı olmayan sektörlerle ilişkin düzeltme ise ihmal edilmiştir. Piyasa fiyatlarına göre katma değer serileri ithalat vergilerini içermezken, TUİK'in ekonominin geneli için hesapladığı net dolaylı vergiler ithalat vergilerini içermektedir. Dolayısıyla; katma değerden net dolaylı vergiler çıkarıldığında, fiyatların içinde zaten bulunmayan ithalat vergisi çıkarılmış olmaktadır. Bu nedenle Eres'in, ithalat vergilerine ilişkin bir düzeltme daha yapması gerekmiştir.

#### **2.3.2.4. Sabit Sermaye Tüketimi**

Sabit sermaye tüketimi (aşınma ve eskime), gelir yönetimi ile gayri safi hâsıla hesabı içinde bir maliyet ögesidir. Aşınma ve eskime, kâr oranı hesaplarken oranın hem payından hem de paydasından çıkarılmıştır.

TUİK kaynaklarında, yalnızca, ekonominin geneli için ve 1980 yılına kadar geriye giden sabit sermaye tüketimi serisi bulunmaktadır. İktisadi faaliyet kollarına göre sabit sermaye tüketimi girdi-çıkıtı tablolarında verilen aşınma ve eskime

---

<sup>6</sup> Piyasa fiyatlarıyla  $GSMH_t = \text{Faktör fiyatları} + \text{Net dolaylı vergiler}_t$

<sup>7</sup> Bu seri TUİK kaynaklarında mevcuttur.

değerleri ile piyasa fiyatlarına göre gayri safi katma değer serileri kullanılarak, tarafımızdan hesaplanmıştır.

Hesaplamalarda Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 1973, 1979, 1985, 1990, 1996, 1998 ve 2002 yılları için hazırlanan girdi-çıkıtı tabloları kullanılmıştır. Çalışmanın yapıldığı dönemde Türkiye ekonomisine ait en son girdi-çıkıtı tablosu, 2002 yılına aittir. İzleyen satırlarda; a, aşınma oranını; A, aşınma ve eskimeyi; P, piyasa fiyatlarıyla gayri safi hasılayı; t ise zamanı temsil etmektedir. İlk olarak girdi-çıkıtı tablolarından aşınma oranları hesaplanmıştır (Örneğin, 1990 yılı için  $a_{1990}=A_{1990}/P_{1990}$ ). Aşınma oranları Ek 9'da sunulmaktadır. Daha sonra, ara yıllara ait değerler doğrusal enterpolasyonla tamamlanmıştır. Sektörlere göre aşınma ve eskime oranları, Ek 8'de sunulmaktadır. Sonunda da, her yıl için hesaplanmış aşınma oranı o yılın gayri safi katma değeriyle çarpılarak iktisadi faaliyet kollarına göre sabit sermaye tüketimi değerleri elde edilmiştir (Ek 7)

1990-1996 dönemi ara değerlerini hesaplamak için kullanılan doğrusal enterpolasyon formülü aşağıdaki gibi yazılabilir ve diğer dönemler için genelleştirilebilir:

$$a_t = a_{t-1} + [(t - 1990)/(1996 - 1990)](a_{1996} - a_{1990}) \quad (2.9)$$

Aynı yöntemle başka çalışmalarda da sektörlere göre sabit sermaye tüketimi serileri oluşturulmuştur. Özmucur (1996), 1968-1994 dönemi için tarım, madencilik, imalat, enerji, inşaat, ticaret ulaştırma, mali kuruluşlar, serbest meslek ve hizmetler, devlet hizmetleri ve konut sahipliği sektörlerinin sabit sermaye tüketimini hesaplamıştır. Eres (2005) ise 1968-2000 dönemi için devlet hizmetleri, konut sahipliği ve imalat sanayii sabit sermaye tüketimini tahmin etmiştir. Bizim oluşturduğumuz serilerle, bu hesaplamalar arasında önemsiz sayılacak düzeyde küçük farklılıklar bulunmaktadır.

Sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için sabit sermaye tüketimi serileri, sırasıyla Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'teki tabloların yedinci sütunlarında sunulmaktadır.

### **2.3.2.5. Sabit Sermaye Stoku**

Kullandığımız kâr oranı formülünün paydasında safi sabit sermaye stoku (gayri safi sabit sermaye stoku eksi sabit sermaye tüketimi) bulunmaktadır. Gayri safi sermaye stoku üretim sürecinde kullanılan sermaye girdisidir (Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu, 2005) ve bu nedenle, örneğin, sermaye birikimini büyümeyle ilişkilendiren araştırmalar için uygun bir kategoridir. Yeni yatırımların birikimli toplamı olan safi sermaye stoku ise kârlılığın ölçüldüğü ve kâr oranının payında safi kârların kullanıldığı bu tür bir araştırma için daha uygun bir kategoridir (Wolff, 2003: 483).

Türkiye için iktisadi faaliyet kollarına göre resmi bir sermaye stoku serisi bulunmamaktadır. Bu çalışmada, hesaplamaların gerektirdiği sektörel ayırmada mevcut, en güncel seri olan Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu (2005, 45: Tablo 4.7.)'nin tahminleri kullanılmıştır. Bu seri en güncel ve en geniş zaman aralığına sahip olması itibariyle ve OECD'nin önerdiği aralıksız envanter yöntemine uygun olarak hesaplandığı için seçilmiştir. Aralıksız envanter yöntemi, sermaye stokunun uzun dönemli yatırım serileri kullanılarak hesaplanmasına dayanmaktadır. Saygılı ve diğerleri, 1972-2003 döneminde Türkiye ekonomisi genelinde ve ana sektörler itibariyle gayri safi sabit sermaye stokunu tahmin etmiştir. Esas itibariyle, söz konusu çalışma, aynı araştırmacıların 2002 yılında yayımlanan benzer isimli bir çalışmasının güncellemesidir. Bu önceki çalışmada, sermaye stoku serisi 1972-2000 yıllarını kapsamaktadır. Eres (2005)'in ve Memiş (2007)'in hesaplamalarında kullandıkları sabit sermaye stoku serisi, Saygılı ve diğerlerinin oluşturduğu bu ilk seridir.

Saygılı ve diğerlerinin çalışması, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler sermaye stokunu hesaplamak için gerekli ayrıştırmayı yapacak biçimde konut sahipliği, ulaşım, maden ve enerji sektörlerinin sermaye stoku tahminlerini sunmaktadır. Yalnız söz konusu çalışmada, 1990 yılı sabit fiyatlarıyla verilen bu

serilerin cari fiyatlara dönüştürülmesi işlemi yapılmalıdır. Cari fiyatlardan sabit fiyatlara dönüştürme için gerekli olan sektörel yatırım deflatörlerinin nasıl hesaplandığı izleyen kısımda açıklanmaktadır.

İktisadi faaliyet kollarına göre cari ve sabit fiyatlarla gayri safi sabit sermaye stoku, sırasıyla, Ek 10 ve Ek 11’de gösterilmektedir. Kâr oranı hesaplamalarında gerekli olan toplam ekonomi, sınırlanmış ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için cari fiyatlarla safi sabit sermaye stoku serileri ise, Ek 1, Ek 2 ve Ek 3’teki tabloların onuncu sütununda sunulmaktadır.

### **2.3.2.6. Yatırım Deflatörleri**

Sermaye stokunun sabit fiyatlardan cari fiyatlara dönüştürülmesinde kullanılan sektörel yatırım deflatörleri -konut sahipliği sektörü hariç- Saygılı ve diğerlerinin (2005, Tablo Ek-2) çalışması içinde mevcuttur. Bu seriler Ek 12’de sunulmuştur.

Saygılı vd.’nin çalışmasında bulunmayan konut sahipliği yatırım deflatörleri ise tarafımızdan hesaplanmıştır (Bkz. Ek 13). Hesaplama için gerekli olan cari ve sabit fiyatlarla yatırım serileri şu kaynaklardan sağlanmıştır: 1990 yılı fiyatlarıyla konut sektörü yatırımları Saygılı vd.’nin (2005: 33, Tablo 4.1.) çalışmasından alınmıştır. Cari fiyatlarla yatırım serileri ise 1987 yılından başlayarak DPT’nin genel ağ sitesinden sağlanmıştır.<sup>8</sup> 1987 öncesi ise yine DPT’nin genel ağ sayfasındaki toplam yatırımlar içinde konut sektörünün payı ve cari fiyatlarla toplam yatırım serileri kullanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır (Bkz. Ek 13).

Araştırmada gerekli olan sınırlanmış ekonomi yatırım deflatörlerini hesaplamak için ise, önce ilgili sektörlerin cari ve sabit fiyatlarla yatırım serileri oluşturulmuş, sonra cari fiyatlarla yatırım serileri sabit fiyatlarla yatırım serilerine bölünmüştür.

---

<sup>8</sup> DPT genel ağ sitesinde, ‘Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, 1950-2006’, ‘Yatırım ve Tasarruf, Tablo II’ içinde.

### **2.3.2.7. İstihdam**

Sektörlere göre istihdam serileri, TÜİK'in "İstatistik Göstergeler, 1923-2006" yayını içinde, 'Ekonomik faaliyet koluna göre istihdam edilenler (15+ yaş)' tablosundan sağlanmış (TÜİK, 2007: 162: Tablo 9.4.) ve Ek 14'de sunulmuştur.

### **2.3.2.8. Zımni Deflatör**

Sınırlanmış ekonomi için zımni deflatörler, TÜİK kaynaklarından sağlanan cari fiyatlarla katma değer serilerinin, 1987 fiyatlarıyla katma değer serilerine bölünmesiyle hesaplanmıştır.

Buraya kadar, çalışmanın uygulama kısmına yön verecek analitik çerçeve ile çalışmanın tüm analiz birimleri için kâr oranı hesaplamasında gerekli olan serilerin nasıl oluşturulduğuna ilişkin bilgilere yer verilmiştir. İzleyen kısımda, toplam ekonomi, sınırlanmış ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için hesaplanan kâr oranları sunulmakta ve sonuçlar tartışılmaktadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### SINIRLANMIŞ EKONOMİ, TOPLAM EKONOMİ VE SERMAYE YOĞUN SEKTÖRLER KÂR ORANLARI SONUÇLARI VE KARŞILAŞTIRMALAR

1972-2003 dönemi için Türkiye ekonomisinde kâr oranlarının hesaplandığı bu araştırmada incelenen dönemin başlangıç ve bitiş yıllarını kâr oranının temel değişkeni olan sabit sermaye stoku serisinin uzunluğu belirlemiştir. Araştırmanın gerektirdiği sektörel düzeyde sabit sermaye stoku serisi resmi istatistiklerde bulunmadığından, bu seriler Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) bir yayını olan Saygılı ve diğerlerinin (2005) "Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme: 1972-2003" başlığını taşıyan araştırmasından sağlanmıştır.

Araştırma sonuçlarının sunulmasından önce, çalışmanın incelediği döneme ait bazı saptamalarda bulunmak yararlı olacaktır. Birincisi; Türkiye'de 1960'larda hâlâ küçük üreticiliğin yaygın olduğu (Keyder, 2003) ve bu yıllardaki yüksek büyüme hızlarının kapitalist gelişmeyi ancak 1970'lerin ortalarında önemli bir aşamaya getirdiği (Kuruç, 2003) dikkate alınır, araştırmanın başlangıç yılı olarak 1972 uygun görünmektedir.

Diğer taraftan bu çalışma, Türkiye ekonomisindeki ana politika dönüşümlerinin kâr oranı üzerindeki etkisini gözlemleyebilecek kadar geniş bir zaman aralığını da ele almaktadır. Araştırmanın incelediği dönem, i) ithal ikameci sanayileşme döneminin yaklaşık son on yılını, ii) ihracata dayalı büyüme stratejisinin izlendiği 1980-1988 yıllarını iii) 1989'dan sonraki finansal serbestleşme dönemini ve iv) ekonominin son önemli dönemeci sayılan ve 1998'de başlayarak IMF'nin "yakın izlemesi"nde geçen dönemin 2003 yılına kadarki bölümünü kapsamaktadır.<sup>1</sup> İncelenen dönem, 2001 yılındaki krizin kâr oranı üzerindeki etkilerini gözlemeye olanak vermekle birlikte, ekonominin 2008 yılında karşı karşıya kaldığı büyük krize doğru değişen dinamikleri yansıtabilecek kadar da uzundur.

<sup>1</sup> Bkz. "İMF Gözetiminde On Uzun Yıl, 1998-2008: Farklı Hükümetler Tek Siyaset", Bağımsız Sosyal Bilimciler (2007).

Bu bölüm dört ana kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımda ilk olarak, Eres (2005)'in toplam ekonomi için hesapladığı vergi sonrası safi kâr oranları ile tarafımızdan hesaplanan kâr oranları sunulmuş ve bu iki tahmin arasındaki farklar gözden geçirilmiştir. Daha sonra çalışmamızın tüm analizlerine temel olan vergi sonrası safi kâr oranları sınırlanmış ekonomi, toplam ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için sunulmuş ve karşılaştırmalar yapılmıştır.<sup>2</sup>

İkinci kısımda, çalışmanın temel analiz birimi olan sınırlanmış ekonomi için hesaplanan kâr oranının yönünde veya eğilimde belirgin değişimler dikkate alınarak, Türkiye ekonomisi için bir dönemlendirme yapılmıştır. Buna göre, Türkiye ekonomisi için altı evre belirlenmiştir. “Yüksek kârlılık”, “kâr oranlarında düşüş”, “kısıtlı toparlanma ya da istikrarsızlık”, “kârlılıkta yükseliş” ve “süreğen kriz” olarak adlandırılan bu evreler ayrı başlıklar altında incelenmiştir. Bu alt başlıklarda, kâr oranı gelişimiyle ilgili temel eğilimler üzerine saptamalar yapılmış ve ortaya çıkan evrelerin, Türkiye ekonomisinin politika dönüşümleriyle uyumu tartışılmıştır.

Üçüncü ve dördüncü kısımlarda, araştırmanın temel analiz birimi olan sınırlanmış ekonomi için; gayri safi kâr oranı ve vergi öncesi kâr oranları hesaplanmış ve araştırmanın temel değişkeni olan vergi sonrası safi kâr oranları ile karşılaştırmalar yapılmıştır.

### **3.1. Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektörler İçin Kâr Oranları**

Bu çalışmada başvurulan temel kâr oranı tanımı, vergi sonrası safi kâr oranıdır:

$$r = \frac{\Pi}{K} = \frac{Y - W}{K} \quad (3.1)$$

---

<sup>2</sup> Bu çalışmanın izleyen kısımlarında kâr oranı teriminden, aksi belirtilmedikçe, vergi sonrası safi kâr oranı anlaşılmalıdır.

Denklem 3.1’de  $r$  kâr oranını;  $\Pi$  , toplam safi kârları;  $K$  , safi sabit sermaye stokunu;  $Y$  , safi katma değeri;  $W$  ise toplam ücret ödemelerini göstermektedir. Bu tanıma ilişkin ayrıntılı bilgi, tezin ikinci bölümünde sunulmuştur. Araştırmanın analiz birimleri olan toplam ekonomi, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonomi için hesaplanan kâr oranlarına ilişkin değerlendirmeler izleyen kısımlarda yer almaktadır.

### **3.1.1. Toplam Ekonomi Kâr Oranları: Eres’in Sonuçları ile Karşılaştırma**

Hatırlanacağı gibi; bu çalışmada toplam ekonomi konut sahipliği, devlet hizmetleri ve kâr amacı olmayan özel hizmet kurumları dışında ekonominin kalan kesimlerinin (tarım, maden, imalat, enerji, ticaret, ulaştırma, mali kuruluşlar, serbest meslek ve hizmetler sektörleri) toplamı olarak tanımlanmıştır.

Türkiye ekonomisinin geneli için kâr oranı hesaplayan tek çalışma Eres (2005)’inkidir. Eres’in tüm kapitalist sektörler tanımı içinde yer alan sektörler, bu çalışmada toplam ekonomiye karşılık gelen kesimdir.

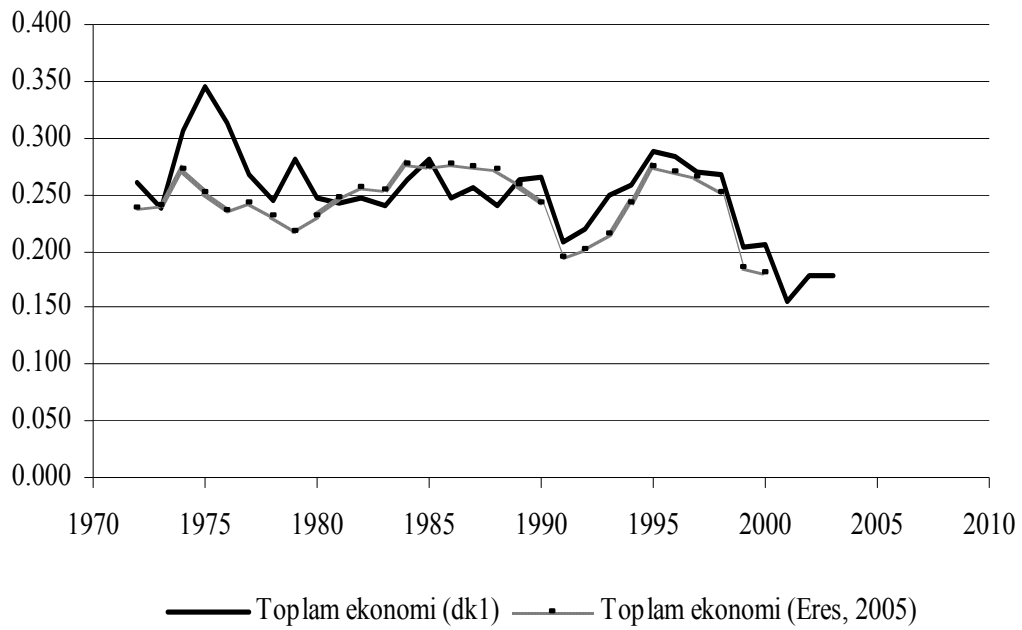
Bu çalışmanın verilerin düzenlenmesine ilişkin bilgilerin verildiği ikinci bölümünde, ücret serisi üzerinde bir düzeltmenin yapılması gereği belirtilmişti. Bu düzeltme, kendi hesabına çalışanlara ve işverenlere ücret izafe ederek, bunların toplam ücretler içine dahil edilmesine ilişkindir. Şekil 2’de gösterilen kâr oranları Eres’in hesapladığı kâr oranları ile karşılaştırılabilir olması açısından, işverenlere izafe edilen ücreti göz ardı etmektedir. Bu araştırmanın izleyen kısımlarında ise, tüm kâr oranı hesaplamalarında ücretlere ilişkin düzeltmede, işverenlere izafe edilecek ücretler dikkate alınmaktadır. Düzeltmeye ilişkin sonuçlardan kısaca söz etmek gerekirse, işverenler göz önüne alınarak yapılan düzeltme sonunda (yani düzeltme katsayısı,  $dk2$ , kullanılarak) hesaplanan kâr oranları ile ihmal edilerek (yani düzeltme katsayısı,  $dk1$ , kullanılarak) hesaplanan kâr oranları arasındaki farkın 1980’lerin ikinci yarısından sonra çok az da olsa açıldığı görülmektedir (Bkz. Ek 15).

Eres’in çalışmasında elde edilen sonuçlarla, bu çalışmadan elde edilenler arasında önemli farklar mevcuttur (Şekil 2). Eres’in kullandığı veri kaynakları ile bu



çalışmanın veri kaynakları arasındaki farklılıklara ikinci bölümde ayrıntılı olarak değinilmişti. Hesaplamalar arasında ortaya çıkan oynamaların söz konusu bu farklılıklardan ileri geldiği söylenebilecektir.

Şekil 2. Toplam Ekonomi Kâr Oranları, 1972-2000. Eres'in Sonuçlarıyla Karşılaştırma.



Şekil 2’de görüldüğü üzere; Eres’in sonuçları ile tarafımızdan hesaplanan kâr oranları arasındaki önemli farklardan ilki, kâr oranının uzun dönemli eğilimine ilişkindir. Uzun dönemde toplam kapitalist sektörlerde kâr oranının düşmekte olduğunu, Eres (2005) çalışmasında rapor etmiş olsa da; bizim hesaplamalarımızda, (koyu renkli çizgi) bu eğilim daha belirgindir. Bu fark, her iki kâr oranı serisinin tepe ve dip noktaları incelendiğinde anlaşılmaktadır.

İkinci olarak, Eres’in hesapladığı kâr oranları 1970’lerde bizim hesapladığımız kâr oranlarının hep altında, 1980’lerde üstünde, 1990’larda ise altında seyretmektedir. Özellikle 1970’li yıllar için, her iki sonuç arasındaki fark büyüktür.

Eres'in hesaplamalarına göre 1970'li yılların ilk yarısında kâr oranı ortalaması, diğer dönemlerin ortalamasına yakındır. Oysa bu bulgu, Türkiye ekonomisinin sözü edilen dönemde en yüksek büyüme hızlarını gerçekleştirmiş olduğu bilgisi ile çelişmektedir.

Üçüncüsü, 1979-1982 döneminde kâr oranları bizim sonuçlarımıza göre düşme eğilimindedir. Eres'in sonuçlarına göre ise bu dönemde kâr oranlarının arttığı görülmektedir. Kâr oranlarının 1970'lerin sonlarından başlayarak 1980'lerin ilk yıllarına kadarki artışı, bu dönemde Türkiye ekonomisine ilişkin pek çok araştırmada vurgulanan kriz bulguları ile uyuşmamaktadır.

Son olarak, Eres'in hesaplamalarına göre kâr oranları, özellikle 1980'li yıllarda, görece istikrarlı bir seyir izlemektedir: kâr oranları 1979'dan başlayarak 1980'lerin ilk yarısına kadar hep artmış, 1980'lerin ikinci yarısından 1991 yılına kadar ise sürekli olarak düşmüştür. Kâr oranlarındaki bu on yıla yayılan monotonik artış ve düşüş gerçekçi görünmemektedir.

İzleyen kısımlarda, toplam ekonomi, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonomi için hesaplanan kâr oranları karşılaştırılmaktadır.

### **3.1.2. Sermaye Yoğun Sektör Kâr Oranları**

Sermaye yoğun sektörler, Türkiye ekonomisinin sermaye yoğunluğu, yani sermaye-emek oranı en yüksek üç sektörü olan maden, enerji ve ulaştırma sektörlerinin toplamı olarak tanımlanmıştı. Kâr oranı davranışı bakımından kendine özgü olduğu düşünülen sermaye yoğun sektörlerin ekonominin toplamı içinde ele alınmasının kâr oranları üzerinde sapma oluşturacağı, bu nedenle sermaye yoğun sektörlerin toplam ekonomi içinden ayrıştırılmasının gereği belirtilmişti.

Sayfa 80'deki Şekil 3; toplam ekonomi, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonomi kâr oranlarını bir arada göstermektedir. Beklendiği gibi, sermaye yoğun sektörlerde kâr oranı, gerek düzeyi gerekse de eğilimi bakımından,

ekonominin diğer kesimlerinden farklı özellik sergilemektedir. Sermaye yoğun sektörlerde kâr oranları neredeyse tüm 1972-2003 dönemi boyunca yüzde 10-15 bandı içinde, görece istikrarlı bir seyir izlemiştir. Ekonominin diğer kesimleri ile karşılaştırıldığında, kârlılık bu sektörlerde düşük bir düzeyde seyretmektedir. Bu alçak düzey nedeniyle, ekonomide görülen kriz eğilimlerinin bu sektörü etkilemediği de anlaşılmaktadır.

Beklentilerle uyumlu bu sonuçlar, sermaye yoğun sektörlerin analiz kapsamı dışında bırakılmasının kâr oranının eğilimine ilişkin daha doğru bilgi vereceğini ortaya koymaktadır. Türkiye ekonomisi için yapılacak dönemlendirmenin ve kâr oranının gelişimini belirleyen öğelerin incelenmesinin, sınırlanmış ekonomi kâr oranları baz alındığında daha güvenilir sonuçlar vereceği açıktır. İzleyen kısımda, sınırlanmış ekonomi ve toplam ekonomi kâr oranları arasındaki farklar tartışılmaktadır.

### **3.1.3. Sınırlanmış Ekonomi ve Toplam Ekonomi Kâr Oranları**

Şekil 3'ten (s. 80) görüldüğü gibi, sınırlanmış ekonomi ve toplam ekonomi kâr oranları arasında belirgin farklar mevcuttur. Bu farklılara rağmen, genel ekonominin bu her iki tanımına göre hesaplanan kâr oranları arasında ortak özellikler de mevcuttur.

İlk olarak ortak özellikler incelenecek olursa; Şekil 3'te ilk göze çarpan, kâr oranlarının hem toplam ekonomi hem de sınırlanmış ekonomide uzun dönemdeki aşağı yönlü eğilimidir. Bu eğilim, kâr oranlarının tepe ve dip noktalarına bakıldığında açık olarak görülmektedir. Örneğin sınırlanmış ekonomi verileri temel alınrsa; 1990'a kadar kâr oranının her yeni tepe noktasının bir öncekinin altında gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Bu tepe noktaları sırasıyla, 1975'de yüzde 42.9; 1979'da yüzde 35.7; 1985'de ise yüzde 34.1'dir. Dip noktaları incelendiğinde de, benzer bir eğilim görülebilir. 1990'dan sonra, her yeni dip noktası bir öncekinin altında oluşmuştur. Dip noktaları sırasıyla, 1991'de yüzde 25.9; 1999'da yüzde 22.9; ve 2001'de yüzde 15.7 olarak gerçekleşmiştir (Bkz. Tablo 2, s.81 ve Şekil 3).

Kısaca belirtmek gerekirse, 1972-2003 dönemi boyunca kâr oranlarının ulaştığı en yüksek ve en düşük noktaların düzeyi zaman içinde düşmüştür.

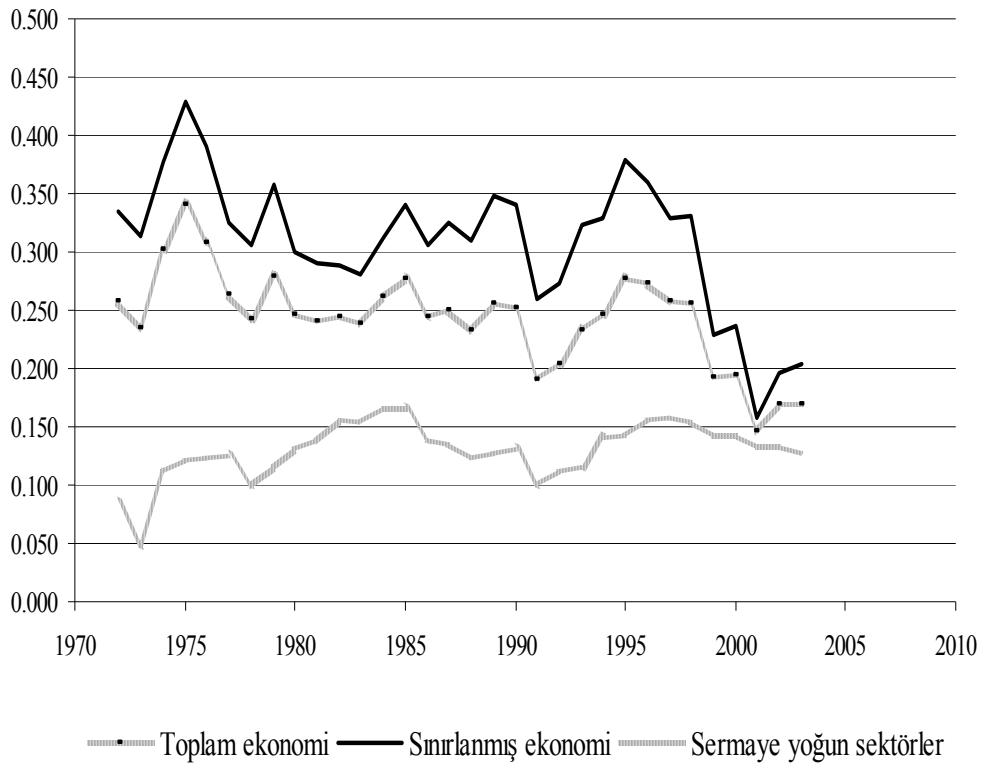
İkinci ortak özellik, her iki kesimde kâr oranlarındaki dalgalanmanın, diğer bir ifadeyle, kâr oranı hareketindeki iniş ve çıkışların sayısının, 1980'lerde, 70'li ve 90'lı yıllara kıyasla daha fazla olduğudur. 90'lı yıllarda ayrıca, dalgalanmanın nicel boyutu da artmıştır. Söz konusu bu eğilimler, diğer pek çok araştırmada gösterildiği ve artık çok iyi bilindiği gibi, Türkiye ekonomisinin diğer makro ekonomik değişkenlerinin, örneğin, büyüme oranlarının zaman içindeki seyirinde de izlenebilmektedir.

Sözü edilen ortak özelliklere karşın, Şekil 3 üzerindeki dikkatli bir inceleme sınırlanmış ekonomi ve toplam ekonomi kâr oranları arasında önemli farklar da olduğunu ortaya koymaktadır. Aşağıda sıralanan bu farklılıklar, kısa dönemli eğilimler ile tepe ve dip noktaları incelendiğinde görülmektedir. Buna göre;

i) Gerek sınırlanmış ekonomide gerek toplam ekonomide, 1970'lerin ikinci yarısından itibaren düşmeye başlayan kâr oranları, 1979 yılında yükselmiş, sonra tekrar düşmüştür. Sınırlanmış ekonomide, 1980-1983 döneminde kâr oranları yavaş da olsa düşüş eğilimini sürdürmüştür. Bunun sonucunda kâr oranlarının 1983'deki yüzde 28'lik düzeyi, 1972-1990 dönemi boyunca kâr oranlarının gördüğü en düşük nokta olmuştur (Bkz. Tablo 2, s.81).

1980-1983 yıllarında kâr oranlarının düşüş eğilimini sürdürdüğü tespiti, toplam ekonomi kâr oranlarına bakıldığında geçerli olmamaktadır. Toplam ekonomide 1980-1983 döneminde kâr oranları durağan bir seyir izlemiştir ve 1983 yılı önemli bir dip noktası oluşturmamaktadır.

Şekil 3. Toplam Ekonomi, Sermaye Yoğun Sektörler ve Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranları,1972-2003.



Tablo 2. Sınırlanmış Ekonomi, Toplam Ekonomi ve Sermaye Yoğun Sektörler Kâr Oranları,1972-2003.

YIL	SINIRLANMIŞ EKONOMİ	TOPLAM EKONOMİ	SERMAYE YOĞUN SEKTÖRLER
1972	0.334	0.258	0.084
1973	0.314	0.234	0.048
1974	0.377	0.302	0.112
1975	0.429	0.340	0.120
1976	0.390	0.308	0.122
1977	0.325	0.264	0.124
1978	0.306	0.242	0.100
1979	0.357	0.278	0.116
1980	0.300	0.245	0.132
1981	0.290	0.240	0.139
1982	0.289	0.245	0.156
1983	0.281	0.238	0.154
1984	0.311	0.261	0.166
1985	0.341	0.278	0.166
1986	0.306	0.243	0.139
1987	0.325	0.250	0.135
1988	0.309	0.233	0.123
1989	0.348	0.255	0.127
1990	0.340	0.252	0.131
1991	0.259	0.191	0.100
1992	0.272	0.203	0.112
1993	0.324	0.232	0.116
1994	0.329	0.245	0.140
1995	0.379	0.277	0.143
1996	0.359	0.273	0.155
1997	0.330	0.258	0.158
1998	0.330	0.256	0.155
1999	0.229	0.191	0.143
2000	0.236	0.195	0.142
2001	0.157	0.146	0.132
2002	0.197	0.169	0.133
2003	0.204	0.170	0.127

Not: Ek 1, Ek 2 ve Ek 3'teki tablolar kullanılarak hesaplanmıştır.

ii) 1985-1990 yılları arasında sınırlanmış ekonomi kâr oranları 1980'lerin ilk yıllarına göre, daha yukarıda bir patikaya oturmuş ve durgun seyretmektedir. Toplam ekonomi kâr oranlarında ise, bu dönemde eğilimsel bir düşüş gözlenmektedir. Kâr oranlarının 1989 yılındaki tepe noktası, sınırlanmış ekonomide, toplam ekonomide gözlenenin tersine, 1985'deki seviyesinin üstüne çıkabilmiştir.

Kısaca, sınırlanmış ekonomi kâr oranları temel alındığında, 1980'lerin ikinci yarısında kâr oranlarında toplam ekonomi sonuçlarında farkedilmeyen bir toparlanma görülmektedir.

iii) Gerek sınırlanmış gerek toplam ekonomide kâr oranları, 1991 yılından sonra 1995 yılına kadar sürekli olarak artmıştır. Sınırlanmış ekonomide 1995 yılı kâr oranları ondan önceki en yüksek tepe noktası olan 1975 yılı seviyesinin üstüne çıkmıştır. Toplam ekonomi için ise, 1995 yılı önemli bir tepe noktası değildir.

iv) Ekonominin her iki tanımına göre yapılan hesaplamalarda da 1995-2003 döneminde kâr oranları sürekli olarak düşmüştür. Ancak, bu dönemde sınırlanmış ekonomi kâr oranlarındaki düşüş hızının daha yüksek ve ayrıca 1999 ve 2001 yıllarındaki dip noktalarının, o zamana kadar ki en düşük seviyeleri oluşturduğu gözlenmektedir. Sınırlanmış ekonomi temel alınarak yapılan analiz sonucunda; ekonomideki krizlerin şiddetinin, toplam ekonomi kâr oranlarında görüldüğünden daha ağır olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle; 1990'ların ikinci yarısından sonra Türkiye ekonomisinin karşı karşıya olduğu bunalımın derinliği, sınırlanmış ekonomi sonuçlarında daha belirgindir.

Bulgular, toplam ekonomi ve sınırlanmış ekonomi kâr oranları arasında önemli farklar olduğunu ve sınırlanmış ekonomideki kâr oranı gelişiminin ekonominin genelindeki eğilimleri daha doğru yansıtacağını ortaya koymaktadır. Bu sonuca dayanılarak, çalışmanın izleyen kısımlarında sınırlanmış ekonomi kâr oranları esas alınmıştır.

### 3.2. Türkiye Ekonomisinin Kârlılık Evreleri

Türkiye ekonomisinin tarihini izlenen ekonomi politikalarıyla veya burada yapıldığı gibi, bir değişkenin evrimindeki belirgin değişimleri dikkate alarak dönemlere ayıran çalışmalarda, Türkiye ekonomisinin dönemleri üzerinde, bir uzlaşma sağlanmış görünmektedir. Buna göre, bir iki yıllık kapsayan bir tarih sapması ya da iki alt dönemin tek bir dönemde birleştirilmesi durumları dışında, Türkiye ekonomisi için belirlenen evreler birbiriyle uyumludur. Sözü edilen bu araştırmalar arasında, Boratav (2003), Yeldan (2005), Köse ve Yeldan (1998) ve Kuruç (2003)'un çalışmaları önde gelmektedir. Bunlar arasında Türkiye ekonomisi üzerine en ayrıntılı dönemlendirme Yeldan'ın çalışmasında mevcuttur. Yeldan (2005: 33, Şekil II-1), Hodrick Prescott filtresi yardımıyla, ulusal ekonomideki büyümeyi bir trend ve trend etrafındaki salınımlara ayırıştırarak incelemiştir ve elde ettiği sonuçlara göre, Türkiye ekonomisinin 1970 sonrasını izleyen kısa tarihi için on ekonomik evre veya dönüm noktası saptamıştır.

Tezin bu kısmında, 1972-2003 döneminde kâr oranı hareketinin yönündeki veya eğilimindeki belirgin değişimler dikkate alınarak, Türkiye ekonomisi için bir dönemlendirme yapılmıştır. Dönemlendirmede, ekonomideki genel eğilimleri daha iyi yansıtacağı kabul edilen sınırlanmış ekonomi kâr oranları temel alınmıştır. Yeldan (2005)'ın 1970-2000 döneminde büyüme-istikrar-kriz salınımlarını incelediği çalışmasından elde ettiği sonuçlar, burada kâr oranı gelişimine dayanılarak elde edilen bulgular ile uyumludur. En önemlisi, bu örtüşmenin sınırlanmış ekonomi kâr oranları dikkate alındığında geçerli olmasıdır.

Kâr oranı eğilimindeki değişimler dikkate alınarak yapılacak genel bir değerlendirmeye göre; Türkiye ekonomisinde 1970'lerin, 1980'lerin ve 1990'ların farklı özellikler gösterdiği söylenebilir. 1970'ler yüksek kâr oranları ile; 1980'ler yüzde 30-35 bandında, iniş ve çıkışları fazla, fakat durağan bir eğilime sahip kâr oranlarıyla; 1990'lar ise kâr oranlarındaki keskin iniş ve çıkışlarla tanımlanabilir. Daha ayrıntılı bir dönemlendirmeye göre ise; Türkiye ekonomisi “yüksek kârlılık” (1972-1976); “kâr oranlarında düşüş” (1977-1983); “kısıtlı toparlanma ya da



istikrarsızlık” (1984-1990); “kriz” (1991-1994); “kârlılıkta yükseliş” (1995-1996) ve “süreğen kriz” (1997-2003) olmak üzere, altı evreye ayrılabilir.

İzleyen alt kısımlarda, Türkiye ekonomisi için saptanan bu evrelerde, ekonomi politikası dönüşümleri ve ekonomi üzerindeki bu etkilerin kâr oranı davranışıyla uyumları tartışılmaktadır.

### **3.2.1. Yüksek Kârlılık (1972-1976)**

Türkiye ekonomisinde 1972-1976 dönemi, kâr oranlarının, ortalama olarak yüzde 37 ile, en yüksek düzeylerde seyrettiği bir dönemdir. Yüksek kâr oranlarının görüldüğü bu dönem, Yeldan (2005: 33, Şekil II-1)’in bulgularına göre, ulusal reel gelirdeki artışın 1970 sonrası dönemde trend büyüme patikasından en uzak salınımı gerçekleştirdiği, diğer bir deyişle, Türkiye ekonomisinin en hızlı büyüdüğü dönemdir.

Bilindiği gibi, bu dönemin en önemli özelliği ithal ikameci sanayileşme (İİS) politikalarının izlenmesiydi.<sup>3</sup> Bu dönemdeki yüksek kârların nedeni, ithal mallarına karşı yerli üretimin gümrük duvarları ile korunması diye özetlenebilecek İİS politikasının sağladığı yüksek rantlardı. Keyder (2003)’e göre; İİS, kapitalist bir ekonomide klasik kriz eğilimini ortaya çıkaran sebepler olan düşük tüketim ve düşen kâr oranlarını önlemeye yetkin bir rejimdir.

Bu dönem aynı zamanda populist özellikleri ile de anılmaktadır (Boratav, 2003). Çeşitli yazarlarca belirtildiği gibi, bu dönemde İİS’nin iç pazarı hedefleyen mantığına uygun olarak ücretlerin yüksek tutulması, yüksek koruma rantları nedeniyle kabul edilebilir olmuştur.

Sermaye malları ve ara girdi ithalatını serbest bırakan İİS’de, sanayinin üretim düzeyini -tersinden okunursa potansiyel kriz eğilimini- ithalat kapasitesi

---

<sup>3</sup> “İthal ikameci sanayileşme, ithal edilen ürünleri ikame etme amacı doğrultusunda imalat sanayii ürünlerinin ardışık bir biçimde genişletilmesine dayanan bir iktisadi stratejidir” (Saad-Filho, 2007; 362).

belirlemektedir (Keyder, 2003: 225). Nitekim, 1973 yılındaki “petrol krizi” sonucunda giderek artan döviz ihtiyacı ve bu nedenle sermaye mallarının dolaşımında ortaya çıkan kısıtlılık, kâr oranlarını düşürerek İİS politikasının son bulmasına sebep olmuştur.

### **3.2.2. Kâr Oranlarında Düşüş (1977-1983)**

1977-1983 döneminde kâr oranları tek bir yıl (1979 yılı) hariç sürekli olarak düşmüştür. 1977’de kâr oranları bir yıl önceki seviyesinden yaklaşık 7 puan düşerek yüzde 32.5’e gerilemiştir. Bu değer kâr oranlarının tarihindeki en yüksek zirvesi olan 1975 yılı değeri ile karşılaştırılırsa, düşüş yaklaşık dörtte bir oranında olmaktadır. Ardından, kâr oranları 1979’daki tepe noktasından beş puan daha düşerek, 1980 yılında yüzde 30’a inmiş ve bu düzeyiyle 1973 “petrol krizi” yılının da altında gerçekleşmiştir (Bkz. Şekil 3, s. 80 ve Tablo 2, s.81 ).

Söz konusu dönem, kâr oranlarının hızlı düştüğü 1977-1980 ve düşüşün yavaşladığı 1981-1983 yılları olmak üzere iki alt döneme ayrılabilir. Yeldan (2005), birinci alt dönemi “ekonomik kriz (1977-80)”; Boratav (2003) ise “yeni bunalım (1977-1979)” olarak adlandırmaktadır. Kârlılıktaki düşüşün hız kestiği ikinci dönem ise Yeldan’ın çalışmasında “kriz sonrası uyum (1980-1982)” adıyla anılmaktadır.

Kısaca belirtmek gerekirse; kâr oranlarının bu dönemdeki gelişimi, Türkiye ekonomisine ilişkin çalışmalarda sıklıkla tekrarlanan 1970’lerin sonunda İİS politikasının sonuna gelindiği yorumunu desteklemektedir.

Bu dönemde döviz kıtlığı nedeniyle girdi sağlamada ortaya çıkan zorluklar, üretimin sık sık kesintiye uğraması, mal kıtlığının yarattığı karaborsa rantları ve emeğin pazarlık gücünün yükselmesi kâr oranlarını düşüren ve dolayısıyla İİS’nin sonunu getiren gelişmeler olarak gösterilebilir. 1970’lerin başındaki dünya krizinin de etkisiyle ortaya çıkan bu gelişmelerin geç olarak, ancak 1970’lerin sonunda Türkiye ekonomisini etkilemesi bazılarına göre (Keyder, 2003; Pamuk, 1981), bu dönemde Türkiye’ye giren yüksek miktardaki işçi dövizleri sayesinde olmuştur.

1970'lerin sonunda ortaya çıkan krize bağılı olarak, Türkiye'de önemli dönüşümler gerçekleşmiştir. Sermaye ile emek arasındaki uzlaşmanın kriz nedeniyle bozulduğu, iktisadi krizin ardından toplumsal krizin geldiği iktisat yazınında ifade edilmektedir (Keyder, 2003: 225-226). Krizi izleyen dönemde ihracata dayalı büyümeyi (İDB) hedefleyen 24 Ocak kararlarının gündeme geldiği ve bir askeri müdahalenin gerçekleştirildiği hatırlanmalıdır. Bu ekonomik ve siyasi adımların işgücü piyasaları, çalışma koşulları ve ilişkilerine doğrudan müdahaleleri olmuştur.

İkinci alt dönemde, yani 1981-1983 yıllarında, kâr oranlarındaki düşüşün hız kestiği belirtilmişti. Türkiye'de 1980-1983 yılları arasında işgücü piyasalarına ilişkin bir dizi düzenleme gerçekleştirilmiştir.<sup>4</sup> Ketenci (1985: 160), Çağatay (1986: 138) ve Erdil (2001)'in aktardığına göre; 1980'lere yaklaşırken, Türkiye'de 1.5-2 milyona yakın sendikalı işçi vardı. Çağatay'ın belirttiğine göre, grev süreleri, diğer ülkelere kıyasla, Türkiye'de daha uzundu. 1982 Anayasası da dâhil, çalışma yaşamına yönelik bu dönemdeki düzenlemeler en başta sendikal örgütlenmeye, toplu sözleşme düzenine kısıtlamalar getirmiştir. Boratav (2005: 46)'a göre bu düzenlemelerin sonucunda “işgücünün değerinde anlamlı bir düşüş” sağlanmış, Türkiye ekonomisinde etkisi uzun yıllar sürecek yapısal kaymalar gerçekleşmiştir. 1981-1983 yıllarında, kâr oranlarındaki düşüşün hız kesmesine, işgücü piyasalarına yönelik ekonomik ve siyasi doğrudan müdahalelerin etken olduğu söylenebilecektir. Yine de, 1983 yılının sonunda, kâr oranları 1972-1990 dönemini kapsayan 18 yıldaki en düşük düzeyine inmiştir.

1981-1983 yılları arası, 1990'ların sonu dikkate alınmazsa, kâr oranlarının yüzde 30'un altına indiği iki dönemden biridir. Yeldan'ın devresel dalgalanmalar çizimi de (2005: 33, Şekil II-1) 1979'da başlayıp 1983'ü de içine alan dönemde büyüme çevrimindeki *aşağı* yönlü salınımın, 1999 yılındaki “tarihsel çöküntü”nün ardından, ortalama etrafındaki ikinci en yüksek sapma olduğunu göstermektedir. Büyüme salınımının gösterdiği bu bilgi sınırlanmış ekonomi kâr oranı sonuçlarını

---

<sup>4</sup> 1980-1983 yılları arası işgücü piyasalarını hedef alan uygulama ve düzenlemelerin ayrıntılı değerlendirmesi için Ketenci (1985)'nin çalışması incelenebilir.

doğrularken, toplam ekonomi kâr oranı davranışıyla uyumlu görünmemektedir (Şekil 3, s.80).

### **3.2.3. Kısıtlı Toparlanma ya da İstikrarsızlık (1984-1990)**

1984-1990 döneminde kâr oranlarının daha yüksek bir platoya oturduğu ve eğiliminin değişmediği, durağan seyrettiği görülmektedir. Kâr oranları bir önceki döneme göre (1977-1983 dönemi) artmış olsa da, toparlanma kısıtlı düzeyde kalmıştır. Kâr oranlarının bu dönemdeki yüzde 32.5 olan ortalaması, öncesindeki kriz dönemi ortalamasını ancak 1.5 puan aşabilmiştir. Bu dönemde, kâr oranlarının art arda iki yıl düşmediği veya yükselmediği, bu anlamda istikrarsız bir seyir izlediği görülmektedir. Kâr oranlarının dönem içindeki iki tepe noktası (1985 ve 1989), bir önceki kriz döneminin en yüksek düzeyi olan 1979 yılı seviyesini ancak yakalayabilmiş; 1986 ve 1988 yıllarındaki düzeyi ise, çalışmanın önceki kısımlarında ele alınan 1977-1980 kriz döneminin ortalamasına yakın olmuştur (Bkz. Şekil 3, s.80 ve Tablo 2, s.81).

Bu sonuçları destekler biçimde, Yeldan (2005) da, 1983-1987 aralığında pozitif büyüme salınımları, 1988'de durgunluk ve 1989-1991 aralığında yeni bir pozitif büyüme salınımı rapor etmiştir. 1983-1987 dönemindeki pozitif büyüme salınımı, toplam ekonomi kâr oranlarında görülen eğilimsel düşüşü desteklememektedir (Şekil 3).

Kâr oranlarının 1984-1990 dönemindeki kısıtlı toparlanması; İDB politikalarının bekleneni vermediğini ve yazında tekrarlanan, yeni bir sona gelindiği söylemini destekler niteliktedir. Kuruç (2003)'un ifadesiyle; İDB politikalarının başarısı ancak ihracatın ekonomik büyümeyi sağlayacak şekilde kesintisiz olarak artmasına ve bunun, yatırım talebini sürüklemesine bağlıdır. Bu yönde İDB'nin beklenen sonucu vermemesi ve dönemin düşük ücret politikasının talep üzerinde yarattığı olumsuz etki, İDB'nin sonunu getirmiştir. Bu dönemin sonlarına doğru, ekonomiyi canlandırmak için kamu açıkları büyütülmüş, artan kredi gereksinimi faizlerde ve döviz talebinde artışa yol açmıştır. Faiz maliyetinin fiyatlardan daha

hızlı artması kâr oranlarını ve yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemiş ve bu gelişmeler sonucunda yeni bir döneme geçilmesi zorunlu olmuştur. Köse ve Yeldan (1998)'a göre de, ücretlerin daha fazla bastırılmadığı bu dönemin sonuna doğru, markup oranlarının korunması pahasına kamu açıkları büyütülmüştür ve buna bağlı olarak finansal serbestleşme, 1984-1990 dönemi sonlarındaki bölüşüme ilişkin düzenlemenin bir gereği olmuştur.

1984-1990 döneminde istikrarsız seyreden ve toparlanması kısıtlı biçimde olan kâr oranlarında yansıdığı gibi, dönemin sonunda uygulanan iktisat politikaları açısından sona gelinmiş, diğer bir deyişle, yeni bir başlangıç gerekli olmuştur. Bu dönemde dışa açılmanın bir diğer ayağı olan finansal serbestleşmeye geçiş için bir dizi düzenleme yapılmış ve dönemin sonunda, 1989 yılında, Türk Lirasının Kıymetini Koruma Kanununda yapılan bir değişiklikle Türkiye ekonomisinin finansal serbestleşme süreci tamamlanmıştır. Bu değişiklikle, sermaye hareketlerine serbesti ve Türkiye'deki yerleşiklerin iktisadi işlemlerini yabancı paralar cinsinden yapabilmelerine olanak sağlanmıştır.

1989 sonrası finansal serbestleşme döneminin özelliği, izlenen yüksek faiz-değerli kur politikası nedeniyle ihracatın önceliğinden vazgeçilmiş olmasıdır. Kura ve faize ilişkin bu türlü bir düzenleme, ülkeye giren kısa vadeli sermaye akımlarını uyarmıştır. Bu dönemde artan sermaye girişlerinin TL'yi değerlendirmesi (ihracat mallarının dış piyasalarda fiyatının artmasına yol açar) ve ihracat teşviklerinin uluslararası anlaşmalar nedeniyle kaldırılması, ihracatın önceliğinden vazgeçilmiş olduğunun kanıtları olmaktadır (Şenses ve Taymaz, 2003).

#### **3.2.4. Kriz (1991-1994)**

Finansal serbestleşme sürecinin tamamlanmasından hemen sonra, ekonomi yeni bir krizin eşiğine gelmiştir. Kâr oranları, 1990 yılında yüzde 34'den, 1991'de yüzde 25.9'a düşmüştür. Kâr oranının 1991'deki düzeyi, Türkiye ekonomisinin tarihinde 1999 ve 2001 yıllarının ardından en düşük düzeyi oluşturmaktadır. 1991 yılındaki bu özel durum üzerinde, Körfez Savaşı'nın etkilerinin de olduğu

unutulmamalıdır. Ne var ki, kâr oranları daha sonra artmış fakat yükselme yeterince olmamıştır (Bkz. Şekil 3, s.80 ve Tablo 2, s.81).

Bu dönemde artan kısa vadeli sermaye girişleri, ithalatı uyararak cari açığı arttırmış; aynı zamanda artan faizler, kamu açıklarını yükseltmiştir. Sonuçta, makro ekonomik dengeler sürdürülemez olmuş ve 1994 yılında özellikle ülkenin finansal sektörünü etkileyen bir kriz meydana gelmiştir. Köse ve Yeldan (1998)'nın belirttiğine göre; 1989-1991 dönemindeki bölüşüme ilişkin düzenleme, daha açık bir ifadeyle, ücretlerin yüksek tutulması, dış kaynak girişiyle sağlanabilmiş; bu ise, ödemeler dengesi açığını büyütüştür. Buna göre; aslında ekonominin reel kesimine ilişkin, sermaye birikimi temelli kriz, finansal kriz olarak görüntü bulmuştur.

Kepenek ve Yentürk (2005; 580)'e göre ise, 1994 yılındaki gelişmeler ve “kötü kriz yönetimi”, daha “1990’ların başından itibaren varolan dengesizliklerin boyutunu arttırarak” krize yol açmıştır. Bu dengesizlikler 1989 yılındaki finansal serbetleşme sonrasında, faizlerin yüksek tutulması ve yüksek kamu harcamalarının kısa vadeli sermaye girişleri sayesinde finanse edilmesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Kamu harcamaları nedeniyle kapasite sınırlarının zorlanması enflasyonu hızlandırmış, bu ise reel ücretleri düşürmüştür. Kuruç (2003)'a göre, bu dönemde faizlerin ve dolayısıyla fiyatların yüksek seyretmesi, 1989-1991 döneminde görülen tarzda, emek lehine bir bölüşümü gündem dışı bırakmıştır. Ya da, bu çalışmanın dördüncü bölümünde gösterileceği gibi, önceki döneme hakim olan yüksek ücret paylarının, bu dönemde telafi edilmiş olduğu söylenebilecektir.

Sonuç olarak; düşük ücretler ve yüksek faizler nedeniyle, ücret malları ve yatırım talebinde görülen durgunluğun bu dönemde kâr oranlarını düşürdüğü söylenebilir (Kuruç, 2003).

### **3.2.5. Kârlılıkta Yükseliş (1995-1996)**

1994 krizini takip eden iki yılda, kârlılıkta olağanüstü bir toparlanma olmuştur. 1995-1996 yıllarında kâr oranlarının yüzde 37 olan ortalaması, en parlak

dönem olan 1972-1976 yılı ortalamasına yaklaşmıştır. Kâr oranlarının 1995 yılındaki tepe noktası, incelenen tüm dönem boyunca en yüksek ikinci nokta olmuştur (Bkz. Şekil 3, s.80 ve Tablo 2, s.81).

Bu dönemde ekonomideki canlılık kamu harcamaları yerine daha çok, uyarılmış özel talep artışından kaynaklanmaktadır. Özel talep artışını ise, hanehalkı ve şirketler kesiminin borçluluğundaki artış sağlamıştır. Bu dönemde, örneğin dayanıklı tüketim mallarına talebin yüksek olduğu görülmektedir (Kuruç, 2003).

Bölüşüm tarafına bakılacak olursa, bu dönemde reel ücretler 1994 yılından başlayarak düşmüştür. İmalat sanayiinde ortalama aylık reel ücret maliyeti 1993, 1994 ve 1995 yılında sırasıyla yaklaşık 52,313; 40, 277; 35,107 TL olmuştur (1980 fiyatlarıyla) (Yeldan, 2005: Tablo III-3). Çalışmanın dördüncü bölümünde tartışılacağı gibi, bu dönemde kâr oranlarındaki artışı bölüşümün emek aleyhine gelişimi sağlamıştır.

### **3.2.6. Süreğen Kriz (1997-2003)**

Bu dönem içinde, kâr oranları, önce 1995'teki zirvesinden 1997 yılında yüzde 33'e düşmüştür. Kâr oranları 1999'da yüzde 22.9'a; 2001'de yüzde 15.7'ye; inerek, art arda tarihsel düşüşler yaşamıştır (Bkz. Tablo 2). Yeldan (2005: 32) büyüme çevrimlerine ilişkin sonuçlarına dayanarak, 1999'daki inişi "tarihsel çöküntü" olarak tanımlamaktadır. Sınırlanmış ekonomi kâr oranı sonuçlarıyla uyumlu olan bu saptama, toplam ekonomi kâr oranı sonuçlarını desteklememektedir (Bkz. Şekil 3, s.80)

Kuruç (2003)'a göre bir önceki dönemin yükselen konjoktüründe etkili olan talep öğeleri, inişte daha ağır etki yaratmıştır; buna göre, talebin üç önemli öğesi sayılan dayanıklı tüketim malları hacamaları, yatırımlar ve kamu harcamalarının hepsinin birden kesilmesinin, kâr oranlarındaki böylesine yüksek düşüslere yol açtığı söylenebilir. Bu dönemde yatırım harcamalarında görülen cansızlık 1994 krizi

sonrasında şirket özfinansman kaynaklarının daralması ile açıklanmaktadır (Kuruç, 2003).

Bu döneme ait bir başka önemli saptama, bu dönemde Türkiye ekonomisinde yeni bir iktisat yönetimi anlayışının egemen olmasıdır. Bir değerlendirmeye göre 1998 yılı, 1980 ve 1989 yıllarından sonra, Türkiye ekonomisi için üçüncü önemli dönemeci teşkil etmektedir. Bu yeni dönemde, IMF'yle yakın ilişkiler 1998 yılında, ilk aşamada bir buçuk yıllığına imzalanmış olan “yakın izleme anlaşması” ile başlamış, ardından 2000-2002 dönemi stand-by anlaşması çerçevesinde enflasyonu düşürme programıyla sürmüştür. Ancak enflasyonu düşürme programının “sıkı döviz kuru taahhütleri” sürdürülememiş ve program, 2000-2001 krizleri ile son bulmuştur. Fakat yine de yeni metinlerle IMF ilişkileri sürdürülmüş ve sonraki yıllar kesintisiz IMF gözetiminde geçmiştir (BSB, 2007). Dolayısıyla, kâr oranlarındaki büyük çöküşlerin görüldüğü bu dönemin karakteristik özelliğinin, IMF denetimi olduğu söylenebilir.

Bu dönemde, kâr oranlarının yükseldiği son iki yıl içinde, ekonomideki büyüme istihdamsız gerçekleşmiştir. Diğer bir deyişle, üretkenlik artışları daha uzun saatler çalışarak sağlanmıştır. 1997'den 2005 yılına emek üretkenliği endeksinin yüzde 51.6 oranında arttığı, reel kazanç endeksinin ise 100'den 91.6'ya düştüğü görülmektedir (BSB, 2007: 51-53). Buradan çıkarılabilecek önemli bir sonuç, 2001 yılından sonra kârlılıkta başlayan yükselişin, yine kâr payındaki artışla, yani bölüşümün emek aleyhine düzenlenmesiyle sağlanmış olduğudur.

Buraya kadar olan kısımda, toplam ekonomi ve sınırlanmış ekonomi kâr oranları karşılaştırılmış ve sonuçlar arasında önemli farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Sermaye yoğun sektörleri kapsam dışında bırakan sınırlanmış ekonomi kâr oranı tahminleri temel alınarak, Türkiye ekonomisi altı evreye ayrılmıştır. Bu evrelerde, kâr oranındaki belli başlı eğilimler öne çıkarılmış ve Türkiye ekonomisindeki gelişmelerin altı çizilmiştir. Bu evrelerde kâr oranındaki değişmelerin, Türkiye ekonomisinin politika dönüşümleriyle uyumlu ve de karşılıklı olarak etkileşimde olduğu anlaşılmıştır. Böylece, kâr oranının, ekonomideki gidişatı



temsil etmesi bakımından, iyi bir gösterge oluşturduğu ve ekonomideki yapılanmaları belirleyecek derecede öneme sahip olduğu ortaya konmuştur. Diğer yandan, elde edilen bulgular, bu tezde sunulan kâr oranı tahminlerinin ve analiz birimi seçiminin güvenilir olduğunu da göstermektedir.

Araştırmanın buraya kadarki kısmında temel alınan kâr oranı tanımı, vergi sonrası safi kâr oranıdır. Hatırlanacağı gibi, kâr oranı formülünün payında yer alan vergi sonrası kârlar ücret dışı gelirlerden net dolaylı vergilerin çıkarılmasıyla elde edilen bir büyüklüktü. Kâr oranının “safi” (net) olarak tanımlanmasının sebebi ise, kâr oranının gerek payındaki ücret dışı gelirlerden (gayri safi kârlardan) gerekse de paydasındaki (gayri safi) sabit sermaye stokundan, aşınma ve eskimenin (sabit sermaye tüketiminin) çıkartılmış olmasıdır.

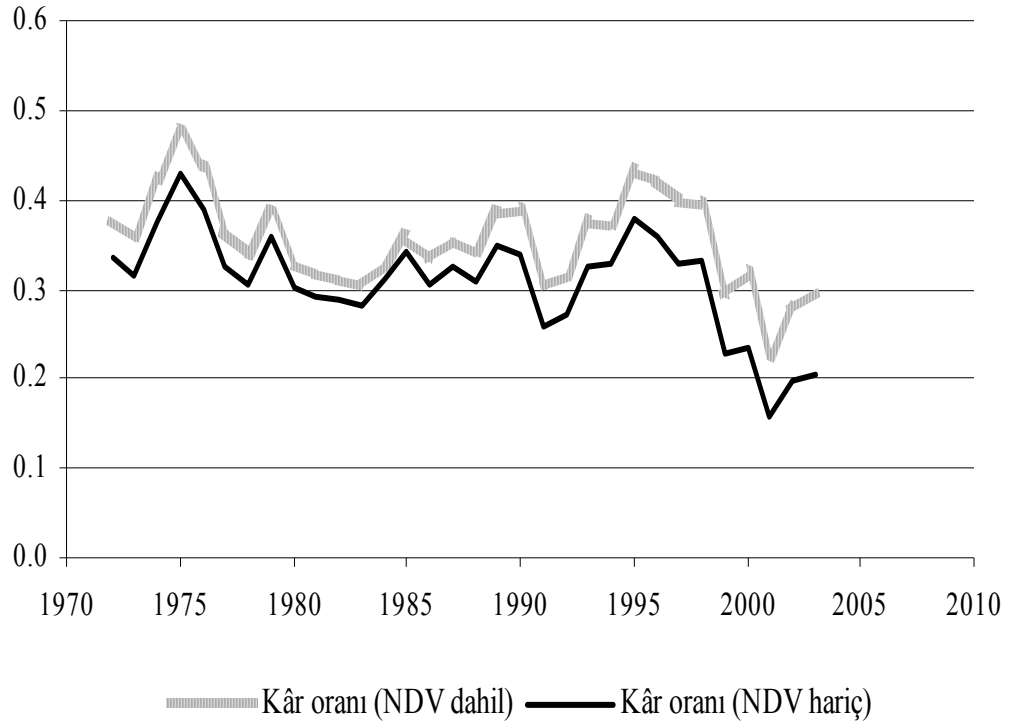
Araştırmanın izleyen kısmında, farklı kâr oranı tanımlarına dayanılarak yapılan ölçümler arasında karşılaştırmalar yapılmaktadır. Bu karşılaştırmalarla, ekonominin buraya kadarki ele alınışında ortaya çıkan önemli noktaların kâr oranı tanımının değişmesinden sonra da geçerli olup olmadığı ortaya konulmaya çalışılacaktır.

### **3.3. Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranları: Net Dolaylı Vergilerin (NDV) Etkisi**

Şekil 4, sınırlanmış ekonomi kâr oranlarının vergi öncesi ve vergi sonrası karşılaştırmasını sunmaktadır: NDV hariç kâr oranları (koyu renkli çizgi) ücret dışı gelirler (kârlar) içinde net dolaylı vergilerin olmadığını, NDV dahil kâr oranları ise (açık renkli çizgi), ücret dışı gelirler içinden net dolaylı vergiler çıkarılmadan hesaplanan kâr oranlarını göstermektedir.

Net dolaylı vergiler; vergilerden, devlet tarafından üretici kesime ödenen sübvansiyonlar çıkarıldıktan sonra kalan büyüklüktür. Dolayısıyla, kâr oranlarının NDV hariç tutularak ve NDV dâhil edilerek yapılacak bir karşılaştırması, vergi ve teşviklerin ortak etkisini dikkate almaktadır.

Şekil 4. Sınırlanmış Ekonomi Kâr Oranları: Net Dolaylı Vergilerin Etkisi,  
1972-2003



1980'den sonra dışa açılmayla birlikte özellikle imalat sanayiine, sermaye birikiminin hızlanacağı beklentisi içinde yoğun teşvikler yönlendirilmiştir. 1980 dönüşümü sonrasında; düşük ücret, değersiz kur politikası uygulamalarıyla birlikte, ihracat artışını sağlamanın bir yolu ihrataca yönelik teşvikler olmuştur. 1980'lerin sonlarına gelindiğinde ise, uluslararası anlaşmalar sayesinde teşvikler ekonominin gündeminden çıkmıştır. Türkiye ekonomisinde teşvik ve vergi politikalarının kârlılıkta üzerinde yarattığı ortak etki, Şekil 4 incelenerek anlaşılabilir.

Net dolaylı vergilerin kâr oranı üzerindeki etkisi, Şekil 4'teki kâr oranları arasındaki dikey fark incelendiğinde görülmektedir. Bu fark 1970'lerin sonlarından başlayarak giderek azalmış, 1980'li yılların ilk yarısında biraz atmış, ve 1983-1986 döneminde en aza inmiştir. Teşvik politikalarının sona erdirilmesiyle birlikte, 1980'lerin sonlarından itibaren bu fark yeniden açılmıştır.

Net dolaylı vergiler üzerine yukarıda yapılan belirlemeler, Eres (2005)'in net dolaylı vergilerin etkisini toplam ekonomi kâr oranları üzerinde incelediğinde ortaya çıkanlar ile aynıdır. Eres'in hesapladığı kâr oranları ve analiz birimi seçimi bu tezde yapılandırılarak farklı olsa da, net dolaylı vergilerin büyüklüğü aynı olduğundan sonuçlar değişmemiştir. Ancak, Eres'in tespitlerinde bazı noktalar eksik kalmıştır. Bunlar, net dolaylı vergilerin kâr oranı eğilimi üzerindeki etkileriyle ilgilidir.

Net dolaylı vergilerin kâr oranının eğilimi üzerindeki etkileri incelendiğinde önemli bir sonuç ortaya çıkmaktadır (Bkz. Şekil 4, s.93): Net dolaylı vergiler kârlar içinde bırakılarak hesaplanan kâr oranları dikkate alındığında; 1980'lerdeki çöküş daha büyük, 1980'lerin ikinci yarısında kârlılıkta başlayan toparlanma ise daha kayda değerdir. Bu sonuçlara göre, kâr oranlarında görülen 1991 yılındaki çöküntü, 1983 yılındaki ile eşdeğer görünmektedir.

Özetlemek gerekirse, bu sonuçlar, 1980'lerin, gerek kârlılıktaki düşüş ve gerekse de sonraki toparlanması bakımından, Türkiye ekonomisinin özel bir dönemini temsil ettiğini göstermektedir.

İzleyen kısımda, sınırlanmış ekonomi safi ve gayri safi kâr oranlarına ilişkin bir karşılaştırma sunulmaktadır.

#### **3.4. Sınırlanmış Ekonomi Gayri Safi Kâr Oranları**

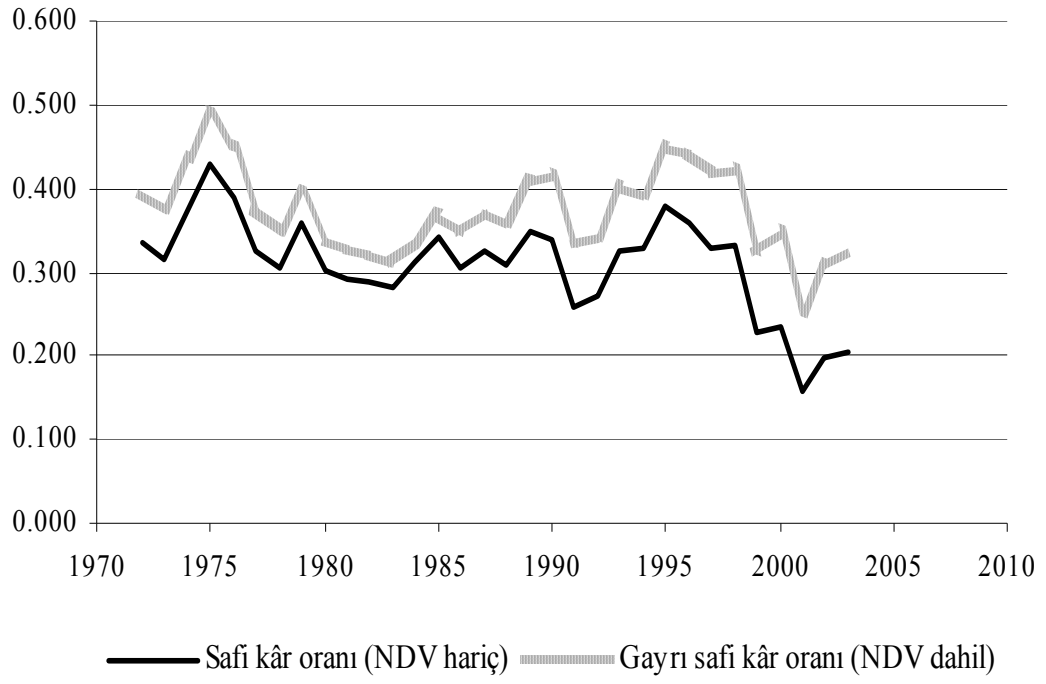
Aşağıdaki Şekil 5, sınırlanmış ekonomi gayri safi kâr oranları ile safi kâr oranlarını aynı grafik üzerinde göstermektedir. Safi kâr oranları (gayri safi kâr oranları), kâr oranının hem payından hem de paydasından sabit sermaye tüketimi çıkarılarak (çıkarılmadan) ölçülür. Sabit sermaye tüketimi (aşınma ve eskime), üreticilerin sahip olduğu ve üretim sürecinde kullanılan sabit sermayenin cari değerinde, fiziki yıpranma sonucu meydana gelen azalma olarak tanımlanmaktadır.

Bu tanımlar dikkate alındığında, gayri safi kâr oranı, bir anlamda, sabit sermaye stokunun gerçek kâr yaratma potansiyeline işaret eder. Bu nedendir ki, gayri safi kâr oranı, bazı araştırmacılar tarafından belirtildiği gibi (Saygılı ve diğerleri, 2005), sermaye birikimini büyümeyle ilişkilendiren araştırmalar için uygun bir değişkendir.

Safi ve gayri safi kâr oranları arasında benzer karşılaştırmaların yapıldığı yazındaki birtakım çalışmalardan farklı olarak; burada, safi kâr oranları net dolaylı vergiler kârlardan ayrıştırılarak; gayri safi kâr oranları ise, net dolaylı vergiler kârlar içinde bırakılarak ölçülmüş ve karşılaştırılmıştır. Bunlardan ilki, bu araştırmaya temel teşkil eden ve tüm analizlerde kullanılan kâr oranı tanımdır. Söz konusu tercihteki amaç, kâr oranı formülündeki büyüklüklerin en geniş ve en dar kapsamları içinde ele alınarak karşılaştırmalarının yapılmasının amaçlanmasıdır. Diğer bir deyişle, sabit sermaye tüketimi ve net vergiler hesaba katılarak ölçülen kâr oranları, her ikisi de kâr içinde bırakılarak hesap edilen kâr oranlarıyla karşılaştırılmaktadır.

Şekil 5'te görülen vergi öncesi gayri safi kâr oranı eğilimi, 1980'lerin, Türkiye ekonomisinin özel bir dönemine karşılık geldiği tespitini güçlendirmektedir.

Şekil 5: Sınırlanmış Ekonomi Gayri Safi Kâr Oranları ve Safi Kâr Oranları,  
1972-2003



Sonuçlara göre, bir önceki kısımda yapılan, 1983 ve 1991 yıllarının kâr oranlarındaki düşüş bakımından eşdeğer olduğu yönündeki belirleme geçerliliğini yitirmektedir. Şekil 5'te görüldüğü üzere, safi kâr oranlarında 1991 ve 1999 yıllarındaki tarihi dip noktaları, gayri safi kâr oranları dikkate alındığında 1980'lerin ilk yarısındaki değerlerinin üzerinde kalmaktadır; 1980'lerin sonlarındaki toparlanma sonunda ise, kâr oranlarının 1979 zirvesini aştığı görülmektedir.

Bu sonuçlar, ekonominin 1980'lere doğru girdiği bunalımın derinliğine ve bu bunalımı aşmak için alınan önlemlere tekrar dikkat çekmiş olmaktadır.

Tezin bu üçüncü bölümünde toplam ekonomi, sınırlanmış ekonomi ve sermaye yoğun sektörler için kâr oranları ölçülmüş ve karşılaştırmalar yapılmıştır. Sınırlanmış ekonomi kâr oranları temel alınarak ekonomi evrelere ayrıştırılmış ve bu evrelerin özellikleri tartışılmıştır. Bundan başka, kâr oranının farklı tanımları arasında birtakım karşılaştırmalar yapılmıştır.

Dördüncü bölümde, sınırlanmış ekonomi kâr oranlarındaki değişmelerin kaynağı, bölüşüm ve teknoloji dinamikleri incelenerek açıklanmaya çalışılacaktır. Bu amaçla kâr oranları, iki temel bileşeni olan kâr payı ve hâsıla-sermaye oranına ayrıştırılacaktır. Ardından, kâr payı ve hâsıla-sermaye oranı alt bileşenlerine ayrıştırılarak, kâr oranındaki değişimlere etki eden öğeler, ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### SINIRLANMIŞ EKONOMİ KÂR ORANLARININ HÂSILA-SERMAYE ORANI VE KÂR PAYINA AYRIŞTIRILMASI

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye ekonomisinde kâr oranındaki değişmelerin kaynağı kâr oranları istatistiksel ögelerine ayrıştırılarak incelenecektir. Bu amaçla kâr oranları, ilk olarak hâsıla-sermaye oranı ve kâr payına ayrıştırılacaktır.

#### 4.1. Kâr Oranlarının Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Payına Ayrıştırılması

Sınırlanmış ekonomi kâr oranı eğilimindeki değişmelerin daha iyi anlaşılabilmesi için kâr oranı aşağıdaki gibi iki ögesine ayrıştırılmıştır:

$$r = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{Y} \times \frac{Y}{K} \quad (4.1)$$

Yukarıda;  $\frac{\Pi}{Y}$  kâr payını (kârın katma değer içindeki payını),  $\frac{Y}{K}$  ise hâsıla-sermaye oranını (sermayenin verimliliğini) temsil etmektedir. Kâr payı bölümünün, hâsıla-sermaye oranı ise teknolojik değişmenin bir göstergesidir.

Denklem 4.1'den, kâr oranının; kâr payı ve hâsıla-sermaye oranıyla doğru orantılı olarak değiştiği anlaşılmaktadır. Kâr oranı hareketi üzerindeki etki, bu iki değişkenin toplam etkisine bağlıdır.

Sayfa 100'deki Şekil 6 ve Sayfa 101'deki Şekil 7, sınırlanmış ekonomi için 1972-2003 dönemi kâr oranları tahminlerini, sırasıyla, kâr payı ve hâsıla-sermaye oranı ile birlikte aynı grafik üzerinde göstermektedir. Her iki şekilde de, 1973 yılı

baz yıl (1973=100) olarak kabul edilmiştir; yani, her üç değişkenin de 1973 yılı değerleri 100 olarak hesaplanmış ve diğer yıllara ait değerler 1973 yılı değerlerine bölünerek uyumlandırılmıştır. 1973 yılının baz yıl olarak seçilmesinin nedeni bir kriz yılı olması ve kâr oranları için önemli bir dip noktası teşkil ediyor olmasıdır. Böylece, diğer yıllara ait değerlerin bir kriz yılına kıyasla durumunu değerlendirmek mümkün olacaktır.

Kâr payı ve hasıla-sermaye oranının kâr oranıyla ilişkisi incelenmeden önce, kâr oranlarının 1973 baz yılına göre uyumlandırılmış değerlerinin, kâr oranlarına ilişkin olarak daha önceki bölümlerde saptanan;

- i. 1980'lerin ilk yıllarındaki düşüş eğilimini,
- ii. 1980'lerin ikinci yarısındaki toparlanmayı,
- iii. 1990'ların ikinci yarısındaki kriz eğilimini,
- iv. kâr oranlarının uzun dönemdeki düşüş eğilimini

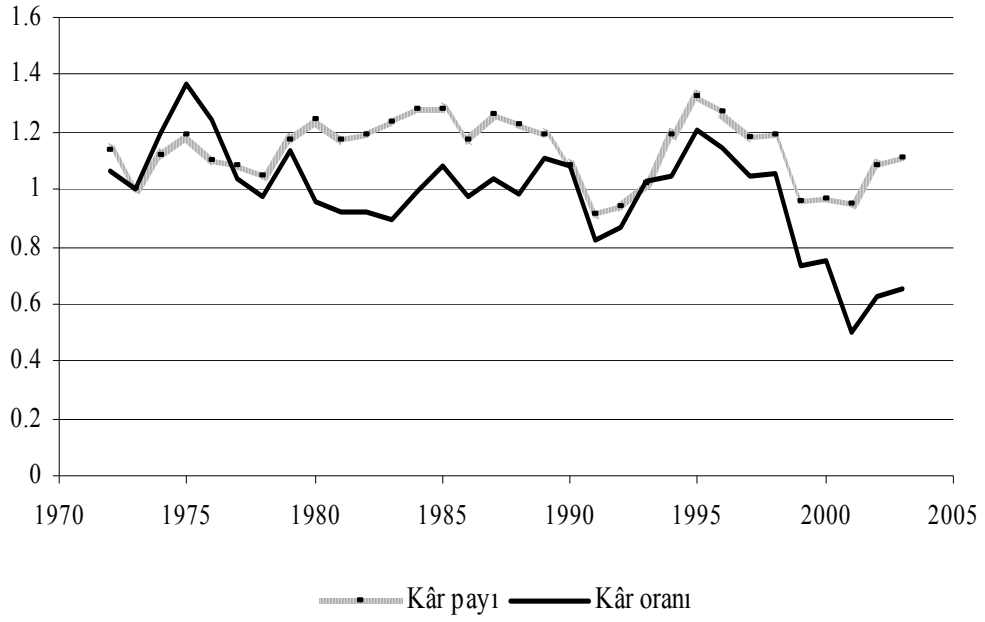
daha açık olarak gösterdiği belirtilmelidir.

1972-2003 döneminde Türkiye ekonomisinde kâr payının gelişimini gösteren Şekil 6, kâr payının, aradaki kısa kesintiler hariç (1975-1978 ve 1980-1981 yılları), 1970'lerin ilk yarısından 1980'lerin ilk yarısına kadar yükselme eğiliminde olduğunu, 1985-1991 döneminde (1987 yılı hariç) düştüğünü; kâr oranları için önemli bir dip noktası oluşturan 1991 yılından sonra tekrar yükselmeye başlayarak 1995 yılında zirveye ulaştığını; ardından 2001 yılına kadar düştüğünü ortaya koymaktadır. Kâr payı tüm kriz yıllarından sonra olduğu gibi 2001 krizinin ardından da tekrar yükselişe geçmiştir.

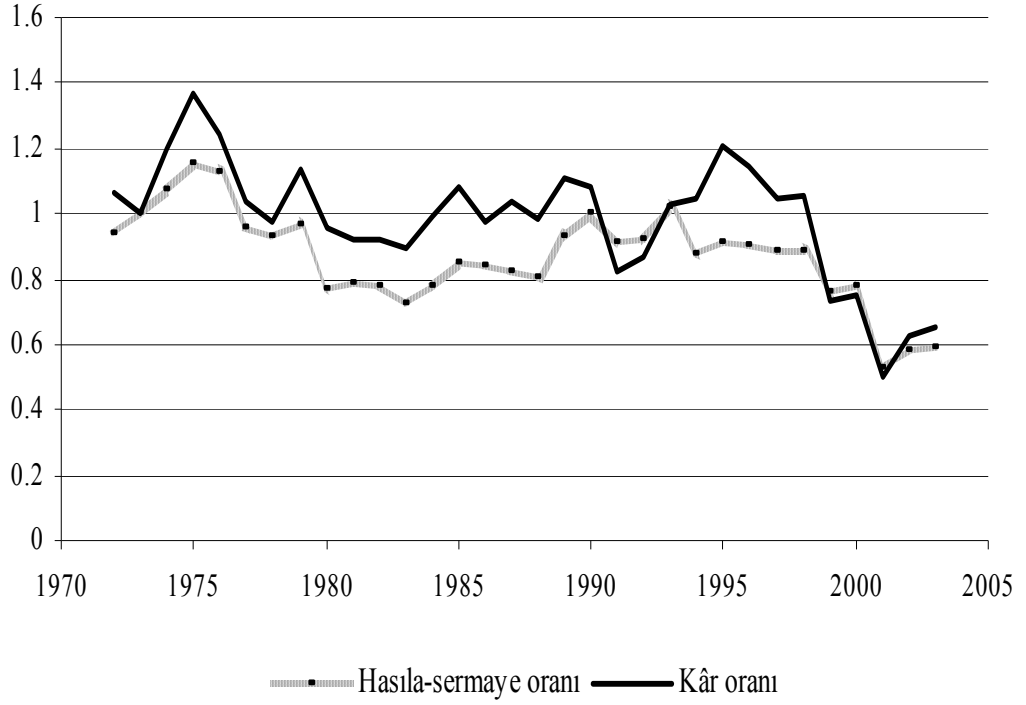
Kâr payı iki kısa dönem hariç (1991, 1992 yılları ve 1999-2001 dönemi) sürekli olarak 1973 baz yılı değerinin üzerinde seyretmiştir. Kâr payı en yüksek seviyelerine, 1980'li yıllarda, özellikle de 1984 ve 1985 yıllarında ve ayrıca 1995, 1996 yıllarında ulaşmıştır.



Şekil 6: Sınırlanmış Ekonomi Kâr Payı ve Kâr Oranı, 1972-2003 (1973=100)



Şekil 7: Sınırlanmış Ekonomi Hâsıla-Sermaye Oranı ve Kâr Oranı, 1972-2003  
(1973=100)



Tablo 3. Sınırlanmış Ekonomi Kâr Payı ve Hâsıla-Sermaye Oranı, 1972-2003

YIL	KÂR PAYI	KÂR PAYI (1973=100)	HÂSILA- SERMAYE ORANI	HÂSILA- SERMAYE ORANI (1973=100)
1972	0.568	113	0.588	94
1973	0.502	100	0.626	100
1974	0.559	111	0.674	108
1975	0.595	119	0.722	115
1976	0.552	110	0.706	113
1977	0.543	108	0.598	96
1978	0.525	105	0.583	93
1979	0.589	117	0.606	97
1980	0.621	124	0.483	77
1981	0.587	117	0.494	79
1982	0.597	119	0.484	77
1983	0.618	123	0.455	73
1984	0.642	128	0.485	77
1985	0.640	128	0.533	85
1986	0.585	117	0.523	84
1987	0.633	126	0.514	82
1988	0.615	122	0.502	80
1989	0.597	119	0.583	93
1990	0.542	108	0.626	100
1991	0.456	91	0.568	91
1992	0.471	94	0.578	92
1993	0.510	102	0.635	101
1994	0.597	119	0.551	88
1995	0.662	132	0.572	91
1996	0.636	127	0.564	90
1997	0.594	118	0.555	89
1998	0.596	119	0.554	88
1999	0.479	96	0.478	76
2000	0.486	97	0.486	78
2001	0.478	95	0.329	53
2002	0.542	108	0.363	58
2003	0.555	111	0.368	59

1972-2003 döneminde Türkiye ekonomisinde hâsıla-sermaye oranının gelişimini sunan Şekil 7 (s.101) ise, hâsıla-sermaye oranının 1970'lerin ortalarına kadar yükseldiğini, daha sonra ise 1983 yılına kadar sürekli düştüğünü göstermektedir. 1983'den sonra hâsıla-sermaye oranı yükselme trendine girmiş; 1990 yılından sonra bir süre durgun seyretmiş; 1999 yılında 1983'deki tarihi dip noktasına ulaşmış, 2001'de ise bu seviyenin de altına düşmüştür. Uzun dönemli eğilimine bakılırsa; hasıla-sermaye oranı 1977 yılından sonra, iki yıl hariç olmak üzere (1990 ve 1993 yılları), sürekli olarak 1973 baz yılı değerinin altında seyretmiştir. Dahası, 1972-2003 dönemi boyunca, hâsıla-sermaye oranında, kâr oranlarında olduğu gibi eğilimsel bir düşüş gözlenmektedir.

Hâsıla-sermaye oranı ve kâr payının, kâr oranı ile ilişkisi bir arada incelenecek olursa; uzun dönemde hâsıla-sermaye oranının, kâr oranlarının gelişimini belirlemede baskın olduğu açık olarak görülmektedir. Uzun dönemde, kâr oranlarındaki düşüş üzerinde hâsıla-sermaye oranındaki düşüş etkili olmuştur.

Kısa dönemli eğilimlere bakılacak olursa; 1970'li yıllarda gerek kâr payının gerekse de hâsıla-sermaye oranının, kâr oranının seyrini eşit biçimde etkilediği anlaşılmaktadır.

1980'li yıllarda ise kâr payı ile kâr oranı arasındaki ilişki kopmuş gözükmektedir. Daha açık ifade edilecek olursa, 1980-1985 yılları arasında kâr payı önemli oranda yükselse de, hâsıla-sermaye oranındaki düşüşü telafi edememiş ve sonuç olarak kâr oranları düşmüştür. 1985 yılından sonra ise kâr payı düşerken, hâsıla-sermaye oranı yükselmiş ve bu nedenle kâr oranları az da olsa toparlanabilmiştir.

Kısaca, 1980'li yıllarda kâr oranının seyrini hâsıla-sermaye oranı belirlemiştir.

1990'ların ilk yarısında kâr oranındaki yükselişi, kâr payındaki artış sağlamıştır. 1990 yıllarda kâr oranlarının, bu sefer, hâsıla-sermaye oranı ile ilişkisi kopmuş gözükmemektedir. Kâr oranlarının 1991-1995 yılları arasındaki hızlı yükselişi ve sonraki düşüşü kâr payı hareketi ile belirlenmiştir. Bu yıllarda, hâsıla-sermaye oranının görece düşük bir seviyede, durgun bir seyir izlediği görülmektedir.

1999 ve 2001 yıllarında kâr oranlarındaki çöküntünün asıl belirleyicisi ise, hâsıla-sermaye oranındaki düşüş olmuştur.

Kâr oranının kâr payı ve hâsıla-sermaye oranıyla arasındaki ilişkisine dair yukarıda yapılan saptamalar, bazı araştırmacıların Türkiye ekonomisine üzerine gözlemleriyle doğrulanmaktadır. Keyder (2003: 231-257) yüksek koruma rantlarının sağladığı güven nedeniyle 1970'li yıllarda ekonominin arz tarafında bir teknolojik gelişme kaygısının olmadığını belirtmektedir; üstelik, özel sektörün üretim koşullarını devlet sektörünün ürettiği ara girdilerin “kalite tutarsızlıkları” belirlemiştir; sonuç olarak üretim koşulları “dünya pazarının kalite ve verimlilik normlarının gerisinde” kalmıştır. Gerçekten de, 1970'lerin ilk yarısından itibaren sermaye verimliliğinin bir göstergesi olan hâsıla-sermaye oranının hızla düştüğü görülmektedir (Şekil 7, s.101).

1980'ler için ise; Kuruç (2003: 55), 1970'lerden gelen sermaye donanımını büyütecek ve teknolojik gelişmeyi sağlayacak nitelikte “ölçek ve şirket örgütlenmesi projelerini tasarlayacak düşüncelerin doğmadığını”; 1980'lerin hedefi olan ihracat talebi artışının yaratılamamasına rağmen “arz yönlü (yapısal) bir takviyenin” düşünülmediğini belirtmektedir. Şekil 7'den (s.101) görülebileceği gibi, hâsıla-sermaye oranı 1980'lerin ilk yıllarından başlayarak yükselme eğilimine girmiş olsa da, düzey olarak hep 1973 kriz yılının altında kalmıştır. Kuruç (2003: 52)'un tespitlerine göre 1980'lerin ortalarından sonra yatırımlar konut, eğitim, sağlık gibi ticarete konu olmayan sektörlerle kaymış; ticarete konu olan sektörlerde ise “ikinci el teknoloji, hafif sanayi, teknik bilgi ve organizasyon yönünden karmaşık olmayan,

basit üretim biçimleri” korunmuştur<sup>5</sup>; 1980’lerin sonuna gelindiğinde ekonominin en dinamik kesimi sayılan imalat sanayiinde ise hâlâ teknolojik gelişme yoktur.

İzleyen kısımlarda kâr oranının gelişimini belirleyen kâr payı ve hâsıla-sermaye oranı öğelerine ayrıştırılarak daha ayrıntılı değerlendirmeler yapılacaktır. Türkiye ekonomisinde incelenen dönem boyunca kâr oranının gelişimini ağırlıklı olarak hâsıla-sermaye oranının belirlediği düşünülürse, kâr payının ayrıştırılmasının daha ayrıntılı çözümler için gereği olmadığı düşünülebilir. Birtakım benzer çalışmalarda (örneğin, Eres, 2005), kâr payının öğelerine ayrıştırılarak incelenmesi bu nedenle ihmal edilmiştir. Ancak kâr payının, kâr oranı üzerinde önemli bir etkisi olduğu görülmektedir: Kriz yıllarında, bölüşüm emek aleyhine gelişmiş, sermaye krizlerden çoğunlukla kâr payını yükselterek çıkmıştır; bu nedenle kâr payındaki gelişim incelemeye değer olmaktadır.

#### 4.2. Kâr Payı: Emek Üretkenliği ve Emek Maliyetine Ayrıştırma

Kâr payı ile ücret payının toplamı bire eşit olacağından, kâr payı aşağıda görüldüğü gibi ifade edilebilir:

$$\frac{\Pi}{Y} = \frac{Y - W}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} \quad (4.2)$$

Buna göre, kâr payındaki değişimleri, ücret payındaki değişimler belirlemektedir. Ücret payı ise, emek maliyeti ( $W/L$ ) ve emek üretkenliği ( $Y/L$ ) olmak üzere iki öğesine ayrıştırılabilir:

$$\frac{\Pi}{Y} = 1 - \frac{W}{Y} = 1 - [(W/L)/(Y/L)] \quad (4.3)$$

Denklem 4.3’den anlaşılacağı gibi, eğer emek üretkenliği emek maliyetini aşarsa, kâr payındaki değişimin yönünü emek üretkenliği ve maliyeti arasındaki

---

<sup>5</sup> Ticarete konu olan sektörler imalat sanayii, tarım ve maden; ticarete konu olmayan sektörler ise konut, finans gibi hizmet sektörleridir (Yentürk, 2003).

fark belirler. Buna göre; eğer, emek üretkenliğinin artış hızı emek maliyetinin artışı hızını aşarsa, kâr payı yükselir.

Sayfa 108’de görülen Şekil 8; emek maliyeti, emek verimliliğinden çıkarıldığında kalan farkı (bundan böyle, verimlilik-maliyet farkı), ücret payı ile birlikte aynı grafik üzerinde göstermektedir. Verimlilik-maliyet farkı, kâr payındaki eğilimleri daha açık biçimde ortaya koyduğu için önemlidir.

Şekil 8, incelendiğinde önemli sonuçlar ortaya çıkmaktadır: Birincisi, her kriz döneminin sonunda, sermayenin, krizden bölüşümü emek aleyhine düzenleyerek çıktığı görülmektedir: 1973, 1978, 1991 ve 2001 yılları Türkiye ekonomisinde kâr oranlarının önemli dip noktaları oluşturduğu yıllardır. Şekil 8’den, kriz yıllarının hemen ardından, verimlilik-maliyet farkının pozitif döndüğü, diğer bir deyişle, emeğe verimliliğinin altında ücret ödendiği anlaşılmaktadır.

İkincisi, Türkiye ekonomisinin tarihinde iki dönem vardır ki, bunlarda verimlilik-maliyet farkı kademeli olarak artmıştır. Bu dönemler, 1981-1984 dönemi ve 1991-1995 yılları arasındadır. 1981-1984 döneminin askeri yönetim dönemini kapsadığı ve bu dönemde işgücü piyasalarına ilişkin, emeğin örgütlenmesini kısıtlayıcı bir dizi yasal düzenleme yapıldığı hatırlanmalıdır. 1991-1995 dönemi ise, farklı bir özelliğe sahiptir. Bu dönemin hemen öncesinde, 1988’den 1991 yılına kadar, Türkiye’de reel ücretler çok hızlı artmış ve Şekil 8’de de görüldüğü gibi kâr payı hızla düşmüştür. 1991-1995 döneminde, emeğin sermaye karşısındaki bu güçlü konumu hızla tersine dönmüş ve kâr payındaki yükseliş nedeniyle kâr oranları 1970’li yıllardaki en parlak döneminin ardından ilk kez önemli bir zirve yapmıştır (Bkz. Şekil 3). 1991-1995 döneminde kâr payındaki hızlı artışın bir önceki dönemin telafisi olduğu söylenebilecektir.

Sonuçlardan çıkarılabilecek üçüncü ve son tespit ise, bölüşüm ilişkilerinin belirleyiciliğinin, ya da farklı bir ifadeyle, ekonomik gündem içinde ağırlığının 1980’lerin sonlarından 2000’li yıllara doğru, daha da öne çıkmış olmasıdır. Bu

durum, Şekil 8 üzerinde görülen çubukların (verimlilik-maliyet farkı) aynı yönde olanlarının sayısındaki artıştan anlaşılmaktadır.

İzleyen kısımda, kâr oranının özellikle uzun dönemli gelişimi üzerinde belirleyici olan hâsıla-sermaye oranının hangi öğelerine bağlı olarak değiştiği incelenmektedir.

### 4.3. Hâsıla-Sermaye Oranı: Sermayenin Görelî Fiyatı ve Reel Hâsıla-Sermaye Oranına Ayrıştırma

Hâsıla-sermaye oranı, bir birim sermaye stoku ile üretilen hâsıla miktarını göstermektedir. Burada, hâsıla-sermaye oranı nominal bir oran olarak ifade edilmiştir. Dolayısıyla, hâsıla-sermaye oranındaki değişmeler üzerinde, sermayenin görelî fiyatındaki değişimin de etkisi bulunmaktadır. Nominal hâsıla sermaye oranının artması (düşmesi); sermaye stoku değerindeki artışın, üretim değerindeki artış hızından daha yavaş (hızlı) olması demektir.

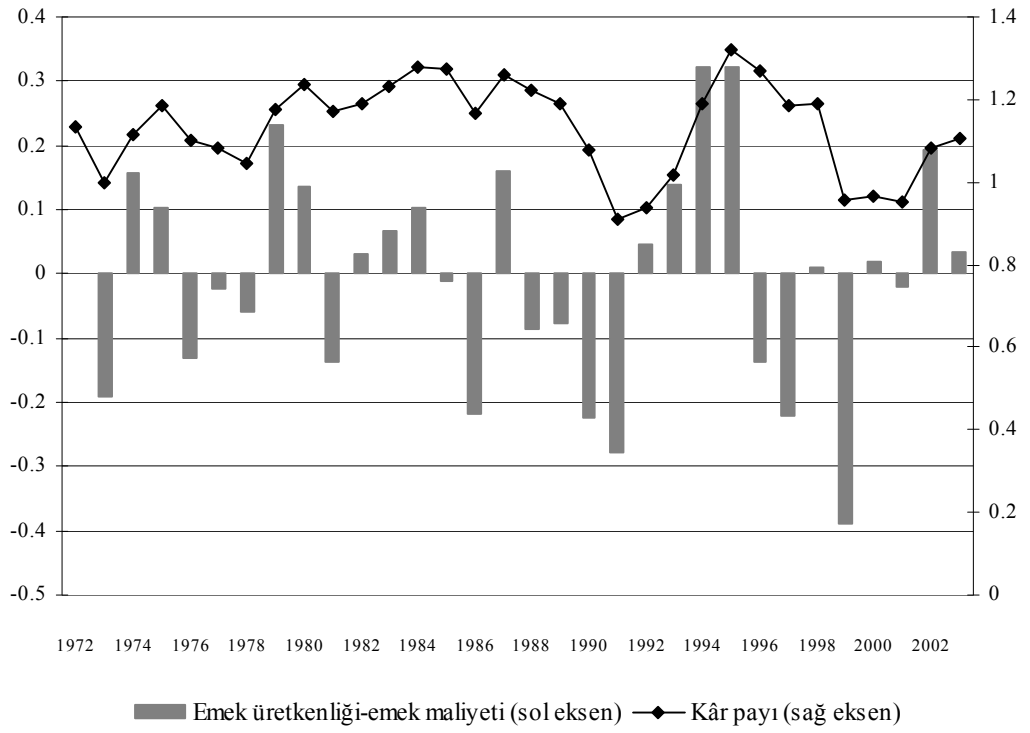
Nominal hâsıla sermaye oranındaki değişmeler, reel hasıla-sermaye oranındaki değişmeden veya fiyat değişmelerinden kaynaklanıyor olabilir. Buna göre, hâsıla-sermaye oranı, aşağıdaki gibi ayrıştırılabilir:

$$\frac{Y}{K} = \frac{p_y \times y}{p_k \times k} = \frac{p_y}{p_k} \times \frac{y}{k} \quad (4.4)$$

Denklem 4.4'de,  $y/k$  reel hasıla-sermaye oranını;  $p_y/p_k$  ise sermayenin görelî fiyatının tersini temsil etmektedir.



Şekil 8: Sınırlanmış Ekonomide Emek Üretkenliği, Emek Maliyeti ve Kâr Payı, 1972-2003



Sermayenin görelî fiyatındaki değişme, sermaye malı fiyatındaki artış hızı ile zımni deflatör artış hızı; reel-hâsıla sermaye oranındaki değişmeler ise, emek üretkenliği ile sermaye yoğunluğu artış hızı arasındaki fark tarafından belirlenir.

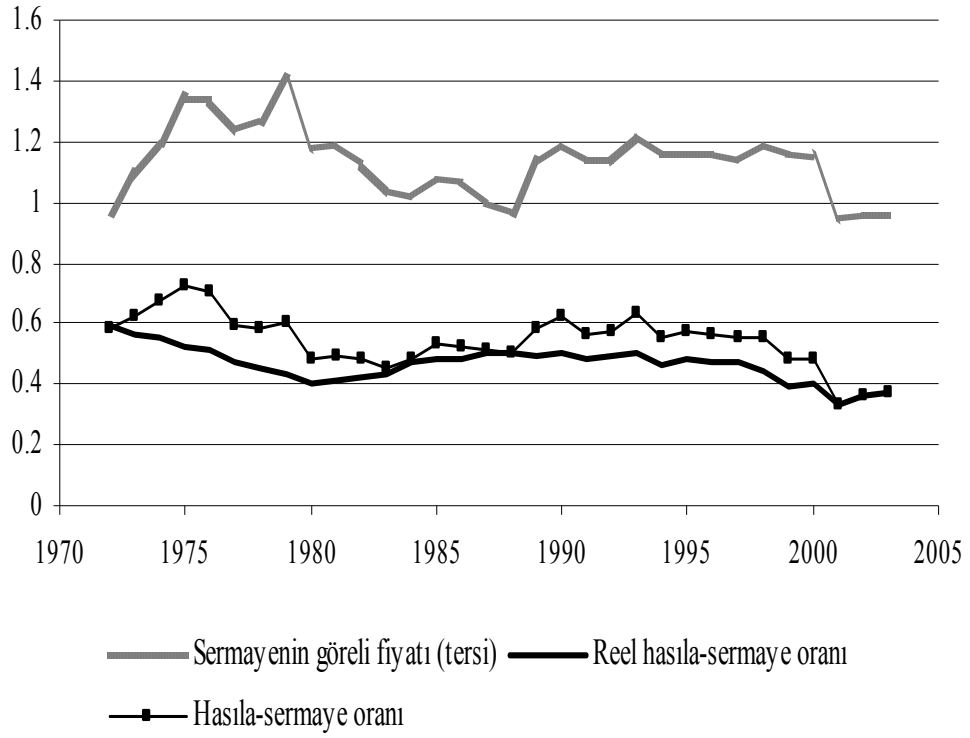
Sayfa 110’da görülen Şekil 9, sermayenin görelî fiyatındaki değişmelerin nominal hâsıla-sermaye oranı üzerindeki etkilerini incelemektedir. Şekilden, nominal hâsıla-sermaye oranının 1970’lerin ikinci yarısından itibaren düşmeye başladığı, 1980’lerin ilk yıllarıyla birlikte tekrar yükseldiği, 1990’larda 1980’lere göre daha yüksek bir platoya oturarak, görece istikrarlı bir seyir izlediği ve 1990’ların sonlarından itibaren tekrar düşmeye başladığı görülmektedir.

Reel hâsıla-sermaye oranının gelişimine bakılırsa, başlangıçtaki yüksek düzeyinden 1970’lerin ilk yıllarıyla birlikte, düşmeye başladığı ve bu eğilimin 1980’lerin ilk yıllarına kadar sürdüğü görülmektedir. Bu sonucun gösterdiğine göre, 1970’lerin ilk yıllarında nominal hâsıla sermaye oranındaki yükselme eğiliminin, görelî fiyat hareketlerinden kaynaklandığı anlaşılmaktadır: Bu dönemde, sermaye malının görelî fiyatının ucuzlaması, diğer bir deyişle ekonomideki genel fiyat seviyesinin sermaye malı fiyatına göre daha hızlı artması, nominal sermaye-hâsıla oranının yükselmesini açıklamaktadır.

Şekil 9’dan (s. 110), 1981-1983 yılları arasında reel hâsıla-sermaye oranının yükselme trendine girdiği görülmektedir. Oysa bu dönemde nominal hâsıla-sermaye oranı 1970’lerin ikinci yarısında başlayan düşme eğilimini sürdürmektedir. Nominal hâsıla-sermaye oranındaki bu gecikme, bu sefer, sermaye malı fiyatının artış hızınının, fiyatlar genel seviyesi artış hızından daha yüksek olması nedeniyle ortaya çıkmıştır.

1990’larda ise, nominal hâsıla-sermaye oranında bir toparlanma görülmektedir. Ancak bu eğilim de, yine, fiyat hareketlerinin etkisi altında gerçekleşmiştir. 1990’lar boyunca, sermaye malı fiyat artış hızı, ekonomideki genel fiyat seviyesi (zımni deflatör) artış hızınının altında kalmıştır. Bu dönemde, nominal

Şekil 9: Sınırlanmış Ekonomi Hâsıla-Sermaye Oranı, Reel Hâsıla-Sermaye Oranı ve Sermayenin Görelî Fiyatı, 1972-2003.



hâsıla-sermaye oranında görülen toparlanmanın aksine, reel hâsıla-sermaye oranının sürekli olarak düştüğü gözlenmektedir. Sonuç olarak, 1999 yılında reel hâsıla-sermaye oranı, 1980-1981 yıllarının tarihi olarak en düşük seviyesine inmiş, 2000’li yıllarda ise, bu seviyenin de altına düşmüştür.

Özetlemek gerekirse, nominal hâsıla-sermaye oranı üzerindeki fiyat etkisi ayrıştırıldığında; reel hâsıla-sermaye oranı için ortaya çıkan resmin oldukça farklı olduğu görülmektedir. Reel hâsıla-sermaye oranının yükselme trendinde olduğu tek evre 1982-1990 dönemidir. 2000’lere gelindiğinde ise sermaye verimliliğinde tarihsel bir çöküntü gözlenmektedir. Reel hâsıla-sermaye oranının düzeyine bakılırsa, 1970’lerin ilk yıllarında hayli yüksek olduğu görülmektedir. Bu dönemde Türkiye’de sermaye birikimi hızlı olmuş; sadece kamu yatırımları değil, özel kesim yatırımları da hızla artmıştır. 1963-1977 dönemi kamu ve özel kesim yatırım artış hızları sırasıyla, yüzde 12.2 ve yüzde 9.3’tür; 1980-1999 döneminde ise bu oranlar sırasıyla, 1.6 ve 6.1’e düşmüştür (İsmihan, Metin-Özcan ve Tansel, 2002). İsmihan ve diğerleri (2002), 1990’lara gelindiğinde kamu kesimi yatırımlarının ulusal gelir içindeki payının düştüğünü, hem kamu hem de özel kesim yatırımlarındaki değişimin, büyümedeki dalgalanmaya bağlı olarak arttığını belirtmektedirler. Özmucur (1992)’un bir çalışmasında ise, hâsıla-sermaye oranındaki artış hızının 1968-1988 döneminde ortalama yüzde 2, 1983-1988 döneminde ise yüzde 5.2 olduğunu hesaplamıştır (Özmucur’un sonuçlarının sermaye yoğun sektörleri de kapsadığı belirtilmelidir).<sup>6</sup>

#### **4.4. Reel Hâsıla-Sermaye Oranı: Emek Üretkenliği ve Sermaye Yoğunluğuna Ayrıştırma**

Reel hâsıla-sermaye oranındaki değişmelerin kaynağını araştırmak için ise, reel hasıla-sermaye oranının pay ve paydasındaki değişkenler toplam istihdama bölünmüştür:

---

<sup>6</sup> Özmucur’un hâsıla-sermaye oranı ölçümünde kullandığı 1968-1988 dönemine ait DPT kaynaklı sabit sermaye stoku serisi, esasen Maraşlıoğlu ve Tıktık’ın (1991, Türkiye Ekonomisinde Sektörel Gelişmeler: Üretim, Sermaye Birikimi ve İstihdam, DPT, no. 2271) tahminleridir.

$$\frac{Y}{K} = \frac{p_y}{p_k} \times \frac{\frac{y}{L}}{\frac{k}{L}} \quad (4.5)$$

Burada,  $\frac{y}{L}$  emek üretkenliğinin,  $\frac{k}{L}$  ise sermaye yoğunluğunun fiyat değişmelerinden arındırılmış reel değerlerini göstermektedir. Buna göre; emek üretkenliği ile sermaye yoğunluğu artış hızı arasındaki birincisi (ikincisi) lehine pozitif fark reel hâsıla-sermaye oranını artırır (düşürür).

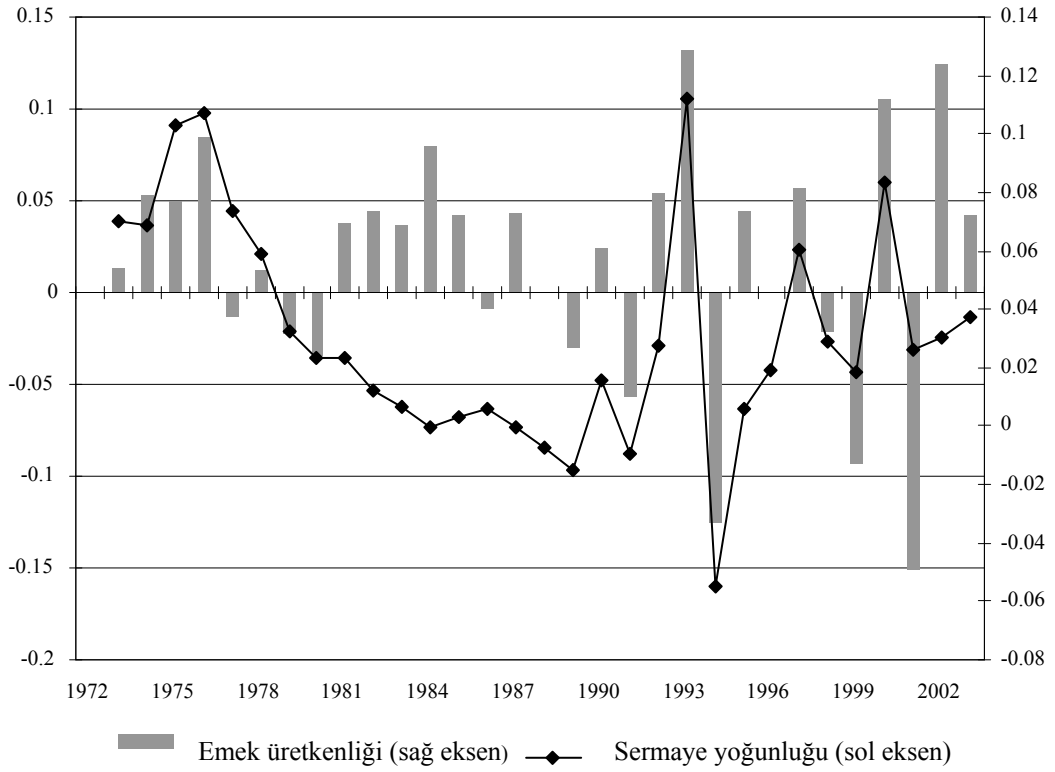
Sayfa 113'te görülen Şekil 10, emek üretkenliği ve sermaye yoğunluğunun gelişimini bir arada göstermektedir. Çizimde gösterilen değerler, emek üretkenliği ve sermaye yoğunluğunun değişim hızlarıdır.

Sonuçlar oldukça ilginç bulgular ortaya koymaktadır: Emek üretkenliğinin değişim hızının, *istikrarlı olarak*, ancak iki dönem boyunca pozitif olduğu görülmektedir. Bunlardan ilki, 1970'lerin ilk yarısı, diğer ise 1981-1988 dönemidir. 1970'lerin ilk yarısında, emek üretkenliği artış hızı pozitif olarak gerçekleşmiş olsa da, sermaye yoğunluğundaki artış hızı daha yüksek olmuş ve reel hâsıla-sermaye oranı (sermayenin verimliliği) düşmüştür.

Sermaye yoğunluğunun artış hızı 1970'lerin ikinci yarısından itibaren yavaşlamaya başlamıştır. Emek üretkenliğinin değişim hızı da, bu gelişmeye ayak uydurmuş ve negatife dönmüştür.

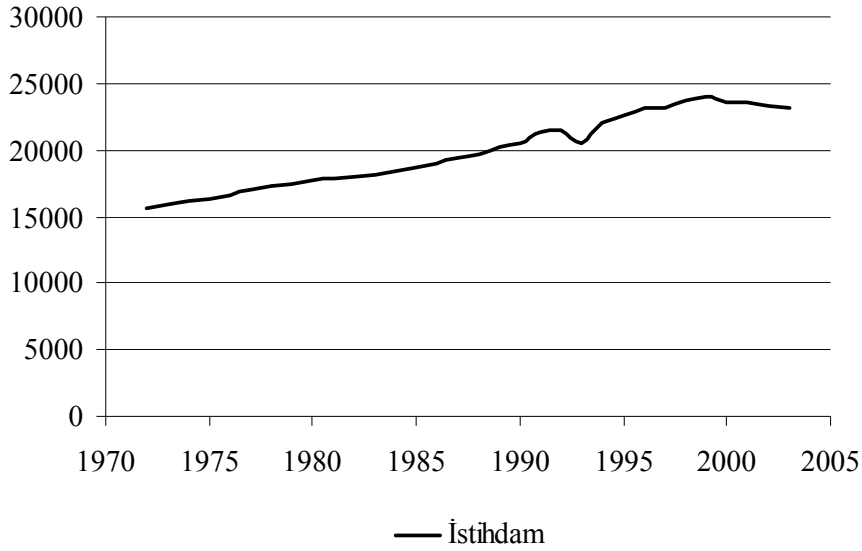
1980'lere gelindiğinde ise, sermaye yoğunluğu ve emek üretkenliği arasındaki birlikte hareketin kaybolduğu gözlenmektedir. Sermaye yoğunluğunun değişim hızı 1979-1992 dönemi boyunca negatif olmuştur. Buna rağmen, 1981-1988 dönemi boyunca emek üretkenliği artış hızı pozitif seyretmiştir. Bu sonuçtan, emek üretkenliğindeki artışın, sermaye yoğunluğundaki artıştan kaynaklanmadığı anlaşılmaktadır. Bunun sonucunda; 1980'lerde reel hâsıla-sermaye oranı yükselme trendine girmiştir ve 1990'a kadar bu eğilimi sürmüştür.

Şekil 10: Sınırlanmış Ekonomi Reel Emek Üretkenliği ve Reel Sermaye Yoğunluğu  
Değişim Hızları, 1972-2003



Şekil 10’da, 1993 yılında gerek emek üretkenliğinde, gerekse de sermaye yoğunluğu artış hızında ani bir yükselme olduğu görülmektedir. Bunun sebebi, bu yılda istihdamda gerçekleşen aşırı daralmadır. (Bkz. Şekil 11). Hemen arkasından, bir kriz yılı olan 1994’de, her iki değişkendeki değişim hızının da negatife döndüğü görülmektedir.

Şekil 11. Türkiye Ekonomisinde İstihdam, 1972-2003



Kaynak: TÜİK

Şekil 10’dan 1989 yılından, 2003’e kadar, sermaye-yoğunluğu ve emek üretkenliği artış hızları arasındaki 1980’lerde görülen aykırı hareketin kaybolduğu, her iki değişkenin değişim hızlarının, aynı yönde geliştiği gözlenmektedir. Ancak bu dönemde, sermaye yoğunluğunun değişim hızı, mutlak değer olarak, emek üretkenliği değişim hızının hep altında kaldığından, reel-hâsıla sermaye oranı düşmüştür.

1980'lerde İDB politikalarının uygulanmasındaki amaca uygun olarak, ihracatın yatırımları canlandırması beklenmekteydi. Ancak, 1980'lerde sermaye birikiminde bir canlanma olmadığı anlaşılmaktadır. 1989'dan sonra ise, faizlerin yüksek olması nedeniyle yatırımların finans, konut gibi üretken olmayan sektörlerle kayması (Kuruç, 2008), beraberinde sermaye birikiminde yavaşlamayı getirmiştir.

Bu bölümde, kâr oranındaki değişmelerin kaynakları kâr oranı öğelerine ayrıştırılarak incelenmiştir. Çalışmanın son bölümü olan sonuç bölümünde, araştırmanın amacı, izlediği yöntem ve bulguları özetlenmekte, son olarak ise kısa bir değerlendirme yapılmaktadır.



## SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, 1972-2003 döneminde Türkiye ekonomisinde kâr oranlarının gelişimini belirleyen öğeleri araştırmaktır. Bu amaç çerçevesinde ilk olarak, kâr oranlarının eğiliminde ve yönünde belirgin değişimler gözlenerek, Türkiye ekonomisi evrelerine ayrılmış ve bu evrelerde Türkiye ekonomisinin önemli politik ve ekonomik dönüşümleri ile kâr oranı hareketi arasındaki ilişki araştırılmıştır. İkinci olarak kâr oranı iki istatistiksel öğesine, bölüşümü temsil eden kâr payına ve teknolojiyi temsil eden hâsıla-sermaye oranına ayrıştırılarak, kâr oranı gelişimine etki eden faktörler ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Bu çalışmada, kâr oranı safi kârların safi sabit sermaye stokuna oranı olarak tanımlanmıştır. Toplam safi kârlar, ulusal gelirin sermayeye aktarılan kısmından (toplam ücret ödemelerinden arta kalan ulusal gelir) net dolaylı vergiler ile aşınma ve eskime çıkartılarak hesaplanmıştır. Kâr oranının ölçümü ve ayrıştırması için gerekli olan seriler, ulusal muhasebe hesaplarından sağlanan veriler düzenlenerek oluşturulmuştur. Bazı verilerin resmi istatistik kurumlarında mevcut olmaması ya da dağınık olarak bulunması, gerekli olan verilerin biraraya getirilmesinde önemli zorluk yaratmıştır. Hesaplamalarda gerekli olan ve resmi kaynaklarda mevcut olmayan serilerin bir kısmı özel araştırma sonuçlarından (Özmucur, 1996; Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu, 2005) sağlanmış, geri kalan kısmı ise girdi-çıkıtı tabloları, nüfus sayımları gibi kaynaklar kullanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Çalışmanın incelediği dönemin sınırlarını, kâr oranlarının ölçümünde kilit değişken olan, sabit sermaye stoku serisinin uzunluğu belirlemiştir. Analiz birimlerinin gerektirdiği ayrıntıda mevcut tek seri olması sebebiyle, sabit sermaye stoku tahminleri Saygılı, Cihan ve Yurtoğlu (2005)'nin çalışmasından sağlanmıştır. Türkiye'de kapitalist gelişmenin, ancak 1970'lerde hatırı sayılır bir aşamaya geldiği saptamalarına dayanılarak (Keyder, 2003; Kuruç, 2003), kâr oranlarındaki gelişimin incelenmesinin, 1970'lerin ilk yılları ile başlaması yeterli görülmüştür. Çalışmanın incelediği dönem olan 1972-2003 dönemi, Türkiye ekonomisindeki ana politika dönüşümlerinin kâr oranı üzerindeki etkisini gözlemleyebilecek kadar geniş bir

zaman aralığını ele almakla birlikte, 2008 ekonomik krizine doğru ekonominin değişen dinamikleri hakkında bilgi verecek kadar da uzundur.

Çalışmanın ilk aşaması için analiz birimleri i) toplam ekonomi, ii) sermaye yoğun sektörler ve iii) toplam ekonomiden sermaye yoğun sektörler çıkarıldığında bir artık olarak kalan sınırlanmış ekonomi, olarak belirlenmiştir. Türkiye ekonomisinin çeşitli sektörleri için kâr oranları hesaplayan önceki çalışmalardan (Altıok, 1998; Eres, 2005; Memiş, 2007) farklı olarak, bu çalışmanın analizlerinde ‘sınırlanmış ekonomi’ esas alınmıştır. Toplam ekonomi, USSS Rev.2’yi temel alan iktisadi faaliyet kolları sınıflamasında birinci basamaktaki tarım, maden, imalat, enerji, inşaat, ticaret, ulaştırma, mali kuruluşlar ve serbest meslek ve hizmetler sektörlerinin toplamı olup, kâr amacıyla üretim yapmayan devlet hizmetleri, konut sahipliği ve kâr amacı olmayan özel hizmet kurumlarını dışlamaktadır. Sermaye yoğun sektörler ise, Türkiye ekonomisinin sermaye-emek oranı en yüksek üç sektörü olan maden, enerji ve ulaştırma sektörlerinin toplamı olarak tanımlanmıştır.

Kâr oranları toplam ekonomi, sermaye yoğun sektörler ve sınırlanmış ekonomi için hesaplanmış ve sonuçlar karşılaştırılmıştır: Sermaye yoğun sektörlerde, kâr oranları, tüm analiz dönemi boyunca, düşük bir düzeyde, görece istikrarlı seyretmektedir. Gerek toplam ekonomi gerek sınırlanmış ekonomide ise 1970’ler, 1980’ler ve 1990’larda kâr oranının gelişiminde belirgin farklılıklar vardır. Dalgalanmanın, diğer bir deyişle, kâr oranı hareketinde gözlenen iniş ve çıkışların sayısı, 70’li ve 90’lı yıllara kıyasla, 80’lerde daha fazladır; 90’lı yıllarda ise dalgalanmanın nicel boyutu artmıştır. Uzun dönemde, gerek toplam ekonomi gerekse de sınırlanmış ekonomi kâr oranları düşme eğilimindedir.

Kâr oranındaki kısa dönemli eğilimlerin ve ayrıca tepe ve dip noktalarının dikkatli analizi, toplam ekonomi ve sınırlanmış ekonomide kâr oranı gelişimine ilişkin belirgin farklar olduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin, 1980’lerin ilk yıllarına kadar kâr oranlarında görülen düşüş eğilimi, 1980’lerin ikinci yarısındaki kısıtlı toparlanma ve 1990’ların ikinci yarısından itibaren giderek şiddetlenen kriz eğilimi, sınırlanmış ekonomi sonuçları temel alındığında geçerli olmakla birlikte, toplam

ekonomi sonuçlarında görülmemektedir. Bundan başka; kâr oranlarının ulaştığı düzey bakımından 1975 yılından sonraki en yüksek ikinci tepe noktasını oluşturan 1995 yılı, toplam ekonomi sonuçlarına göre bir önem taşımamaktadır. Kâr oranı yazınında öne sürüldüğü gibi (Dumenil ve Levy, 2002c), sermaye yoğun sektörlerin analizlere dâhil edilmesinin, kâr oranı eğilimleri üzerinde sapma oluşturduğu gözlenmiş ve bu aşamadan sonra sınırlanmış ekonomi, çalışmanın temel analiz birimi olarak kabul edilmiştir.

1972-2003 döneminde, Türkiye ekonomisinde önemli ekonomik ve politik dönüşümler gerçekleştirilmiştir. 1970'lerin sonlarında ithal ikameci sanayileşme politikaları terk edilmiş, 1980'de ihracata dayalı büyümeyi hedefleyen 24 Ocak Kararları uygulamaya konmuş, 1980-1983 kısa döneminde; bir askeri müdahale, Anayasa değişikliği ve emek piyasalarını hedef alan bir dizi yasal düzenleme gerçekleştirilmiştir. 1989'da başlayan finansal serbestleşmenin ardından, 1998'i izleyen yıllarda uluslararası kurumların yakın izlemesinde olan bir ekonomi yönetimi ağırlık kazanmıştır. Sınırlanmış ekonomi kâr oranı eğilimindeki değişimler gözlenerek Türkiye ekonomisi için yapılan dönemlendirme, Türkiye ekonomisindeki bu geçişlerle uyumludur. Kâr oranı eğilimindeki değişimlere göre; Türkiye ekonomisi “yüksek kârlılık” (1972-1976); “kâr oranlarında düşüş” (1977-1983); “kısıtlı toparlanma ya da istikrarsızlık” (1984-1990); “kriz” (1991-1994); “kârlılıkta yükseliş” (1995-1996) ve “süreğen kriz” (1997-2003) olmak üzere altı evreye ayrılmıştır. Bu evrelerde kâr oranı hareketiyle, sözü edilen ekonomik ve politik dönüşümlerin karşılıklı olarak etkileşimde olduğu açıktır.

Kâr oranı gelişimini belirleyen öğelerin saptanabilmesi için; kâr oranları bölüşümü temsil eden kâr payına ve teknolojik değişmeyi temsil eden, hâsıla-sermaye oranına (sermayenin verimliliğine) ayrıştırılmıştır. Uzun dönemde, kâr oranlarında gözlenen eğilimsel düşüş, hâsıla-sermaye oranındaki düşüş ile açıklanmaktadır.

Kısa dönemli eğilimlere bakılırsa; kâr oranlarının 1970'lerdeki gelişimini kâr payı ve hâsıla-sermaye oranı eşit biçimde belirlemektedir. 1980'li yıllarda ise, kâr

payı ile kâr oranı arasındaki ilişki kopmuş gözükmektedir: 1980'lerin ilk yarısında kâr payı önemli ölçüde artmış olsa da, hâsıla-sermaye oranındaki düşüşü giderememiş ve kâr oranları düşmüştür. 1985 yılından sonra ise kâr payı düşerken, hâsıla-sermaye oranı yükselmiş, kâr oranları az da olsa toparlanabilmiştir. 1990'lı yıllarda hâsıla-sermaye oranı ile kâr oranı arasındaki bağ görece zayıflamış; 1990'lı yılların ilk yarısında kâr oranındaki artışı ve ikinci yarısındaki düşüşü kâr payındaki ani değişimler belirlemiştir. 1999 ve 2001 yıllarında, hâsıla-sermaye oranındaki düşüşler, kâr oranlarındaki çöküşün belirleyicisi olmuştur.

Kâr payı ve hâsıla-sermaye oranının gelişiminin hangi öğeleri tarafından belirlendiği sorusuna yanıt bulabilmek için ise, kâr payı emek verimliliği ve maliyetine; hâsıla sermaye-oranı ise reel hâsıla-sermaye oranı ve sermaye malının görece fiyatına ayrıştırılmıştır.

Kâr payının 1972-2003 dönemindeki gelişimi, emek verimliliği ve emek maliyeti arasındaki fark gözlenerek incelenmiştir. Buna göre; kâr oranlarının tarihsel olarak dip yaptığı her kriz döneminin sonunda, sermaye, krizden bölüşümü emek aleyhine düzenleyerek, diğer bir deyişle kâr payını artırarak çıkmıştır. Kriz yılları olan 1973, 1978, 1991 ve 2001 yıllarının hemen ardından, verimlilik-maliyet farkı pozitif dönüştü; sonuç olarak, kâr payı yükselmiştir.

İkincisi, Türkiye ekonomisinin tarihinde iki dönem vardır ki, bunlarda verimlilik-maliyet arasındaki fark kademeli olarak artmıştır. Bunlardan ilki olan 1981-1984 döneminde, askeri yönetimin olduğu ve işgücü piyasalarına yönelik bir dizi yasal düzenlemenin yapıldığı hatırlanmalıdır. İkinci dönem olan 1991-1995 yıllarında ise, önceki dört yılda gerçekleşen ücret artışları telafi edilmiştir. Sonuç olarak, kâr payı hızla yükselmiş ve kâr oranları 1995 yılında, 1975 yılından sonraki ikinci önemli tepe noktasına ulaşmıştır.

Üçüncü olarak; bölüşüm ilişkilerinin ekonomik düzen içinde ağırlığı veya rolü, 1980'lerin sonlarından 2000'li yıllara kadar olan dönemde daha da öne çıkmıştır.

Hâsıla-sermaye oranının, reel hâsıla-sermaye oranı ve sermayenin görelî fiyatına (sermaye malı fiyatının zımni deflatöre oranı) ayrıştırılması da, önemli bulgular ortaya koymuştur. (Nominal) hâsıla-sermaye oranında, 1975 yılına kadar süren artışın ardından, 1980'lerin ilk yıllarıyla birlikte ikinci bir yükselme evresi başlamıştır. Hâsıla-sermaye oranı 1990'larda 1980'lerin ikinci yarısına kıyasla daha yüksek bir platoya oturarak, görece istikrarlı bir seyir izlemiş ise de, geldiği düzey 1970'lerin ilk yıllarındaki seviyesini yakalamaya yetmemiştir.

Hâsıla-sermaye oranı üzerinden görelî fiyat etkisi ayrıştırıldığında ise; reel hasıla-sermaye oranı için ortaya çıkan resim farklıdır. Reel hâsıla-sermaye oranının yükselme eğiliminde olduğu tek evre 1982-1990 dönemidir; 2000'lere gelindiğinde ise reel hâsıla-sermaye oranında tarihsel bir çöküntü gözlenmektedir. Buna göre, nominal hâsıla-sermaye oranındaki artışların, ekonomideki genel fiyat düzeyinin sermaye malı fiyatına göre daha hızlı artmasından kaynaklandığı, bu etki ayrıştırıldığında sermaye verimliliğinde (reel hâsıla-sermaye oranında) gerçek bir artış olmadığı anlaşılmaktadır.

Reel hasıla-sermaye oranındaki değişimin kaynağının belirlenebilmesi için ise; reel hasıla sermaye oranı, emek verimliliği ve sermaye yoğunluğu olmak üzere, iki ögesine ayrıştırılmıştır. Buna göre; emek verimliliğinin değişim hızı sermaye yoğunluğunun değişim hızından daha büyükse reel hasıla-sermaye oranı artacak; değilse düşecektir. Emek üretkenliğinin değişim hızı, *istikrarlı olarak*, iki dönem boyunca pozitif olmuştur. Bunlardan ilki olan 1970'lerin ilk yarısında, emek üretkenliği değişim hızı pozitif olarak gerçekleşmiş olsa da, sermaye yoğunluğunun artış hızı daha yüksek olduğundan, reel hasıla-sermaye oranı düşmüştür.

Reel emek üretkenliği değişim hızının sürekli olarak pozitif olduğu ikinci dönem, 1981-1988 yıllarıdır. Aynı dönemlerde sermaye yoğunluğunun değişim hızı ise negatif olmuştur. Bu sonuçtan, bu dönemde emek üretkenliğindeki artışın, sermaye yoğunluğundaki artıştan kaynaklanmadığı anlaşılmaktadır.

1989 yılından, 2003'e kadarki dönemde ise, sermaye-yoğunluğu ve emek üretkenliği artış hızları arasında 1980'lerde görüldüğü gibi bir aykırı hareket kaybolmuştur. Ancak bu dönemde, sermaye yoğunluğunun değişim hızı, mutlak değer olarak, emek üretkenliği değişim hızının hep altında kaldığından, reel-hasıla sermaye oranı düşmüştür.

Kısaca özetlemek gerekirse, uzun dönemde kâr oranındaki düşme eğilimini, hâsıla-sermaye oranı belirlemektedir. Buradan, Türkiye ekonomisinde gerekli teknolojik dönüşümlerin yapılamadığı anlaşılmaktadır. Kısa dönemde; kâr oranlarının her yükseliş evresinde ise, bölüşüm, diğer bir ifadeyle, kâr payındaki artışlar etkili olmuştur.

Bu tezden elde edilen bulgular ışığında bazı öngörülerde bulunmak mümkün gözükmektedir. Birincisi, kâr oranlarındaki her tarihi düşüşün ekonomide rejim değişikliklerini gündeme getirdiği düşünülürse, 2008'de yaşanan bunalımın atlatılabilmesi için Türkiye ekonomisinde önemli politika dönüşümlerinin uygulamaya konulacağı açıktır. İkincisi, kâr oranlarının her tarihi düşüşünde sermayenin krizden kâr payını yükselterek çıktığı dikkate alınırsa, 2008 krizinin aşılmasında da, gelirler politikasının öne çıkacağı, daha açık bir ifadeyle bölüşüm yapısının bir kez daha ücret payı aleyhine değişebileceği ileri sürülebilir.

## KAYNAKÇA

Akyüz, Y. (1980). *Sermaye, Bölüşüm, Büyüme*, Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.

Alkın, E. (1992). *Gelir ve Büyüme Teorisi*. İstanbul: Filiz Kitabevi.

Altıok, M. (1998). 1980 Sonrası Türkiye’de Sermaye Birikimi ve Kriz. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 25(2): 245-274.

Armstrong, P.; A.Glyn; J.Harrison (1991). *Capitalism Since 1945*, UK: Basil Blackwell Ltd.

Bağımsız Sosyal Bilimciler (2007). *IMF Gözetiminde On Uzun Yıl*. İstanbul: Yordam Kitap.

Bernstein, P.L. (1953). Profit Theory-Where Do We Go From Here? *The Quarterly Journal of Economics*, 67(3): 407-422.

Boratav, K. (2003) *Türkiye İktisat Tarihi, 1908-2002*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları. Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Yedinci Baskı.

Boratav, K. (2005). *1980’li Yıllarda Türkiye’de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları. 2. Baskı.

Boratav, K., O. Türel, E. Yeldan (1994). Distributional Dynamics in Turkey Under “Structural Adjustment” of the 1980’s. *New Perspectives on Turkey*, Fall, 11, 43-69.

Boratav, K., O. Türel, E. Yeldan (1996). Dilemmas of Structural Adjustment and Environmental Policies Under Instability: Post 1980 Turkey. *World Development*, 24 (2): 373-393.

- Brenner, R. (1998). The Economics of Global Turbulence. *New Left Review*, 229, 1-264.
- Brenner, R. (2002a). Competition and Profitability: A Reply to Ajit Zacharias. *Review of Radical Political Economics*, 34: 35-44.
- Brenner, R. (2002b). The Trajectory of the Manufacturing Profit Rate: A Reply to Dumenil and Levy. *Review of Radical Political Economics*, 34 (2002): 49-56.
- Buğra, A. (2001). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Clark, J.B. (1908). *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*. Elektronik kitap: <http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW0.html>.
- Clarke, S. (2009). *Marx 'ın Kriz Teorisi*. (Çev. C. Atay). İstanbul: Otonom Yayıncılık.
- Cullenberg, S. (1994) *The Falling Rate of Profit*. Finland: Pluto Press.
- Çağatay, N. (1986). *The Interindustry Structure of Wages and Markups in Turkish Manufacturing (Kalecki, Income Distribution)*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Stanford Üniversitesi.
- Çulha, A.; C. Yalçın (2005). The Determinants of the Price-Cost Margins of the Manufacturing Firms in Turkey. *METU Studies in Development*, 32(2): 303-331.
- Davis, R. (1952). The Current State of Profit Theory. *The American Economic Review*, 42(3): 245-264.
- Divitçioğlu, S. (1982) *Üretim, Değer ve Bölüşüm*. Kırklareli: Sermet Matbaası.
- Dumenil, G.; D. Levy (1993a). *The Economics of the Profit Rate: Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*. Great Britain: Edward Elgar Publishing Limited.



- Dumenil, G.; D.Levy (1993b). Why Does Profitability Matter? Profitability and Stability in the U.S.Economy Since the 1950s. *Review of Radical Political Economics*, 25(1): 27-61.
- Dumenil, G.; D., Levy (1999). Brenner on Distribution. *Historical Materialism*, 4(1): 73-99.
- Dumenil, G.; D., Levy (2002a). Manufacturing and Global Turbulance: Brenner's misinterpretation of Profit Rate Differentials. *Review of Radical Political Economics*, 34: 45-48.
- Dumenil, G.; D. Levy (2002b). The Field of Capital Mobility and the Gravitation of Profit Rates. *Review of Radical Political Economics*, 34: 417-436.
- Dumenil, G.; D., Levy (2002c). The Profit Rate: Where and How Much Did It Fall? Did It Recover? (USA 1948-2000). *Review of Radical Political Economics*, 34 (2002): 437-461.
- Dumenil, G.; M.Glick; D. Levy (1993). The Rise of the Rate of Profit During World War II. *The Review of Economics and Statistics*, 75(2): 315-320.
- Dumenil, G.; M.Glick; D.Levy (2001). Brenner on Competition. *Capital and Class*, (74): 61-77.
- Dumenil, G.; M.Glick; J.Rangel (1987). The Rate of Profit in the United States. *Cambridge Journal of Economics*, 11: 331-359.
- Erdil, E. (2001) *Wage Bargaining and Spillovers, A Two-Country Analysis: The Netherlands and Turkey*. Ankara: Bizim Büro.

- Eres, B. (2005). *The Profit Rate in the Turkish Economy: 1968-2000*, Yayınlanmamış doktora tezi, University of Utah.
- Feldstein, M.; L. Summers (1977). Is the Rate of Profit Falling?. *Brookings Papers on Economic Activity*, 211-227.
- Gouverneur, J. (2007). *Kapitalist Ekonominin Temelleri, Çağdaş Kapitalizmin Marksist Ekonomik Tahliline Giriş*, (Çev. Fikret Başkaya). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Günay, A.; K. Metin-Özcan; E. Yeldan (2005). Real Wages, Profit Margins and Inflation in Turkish Manufacturing Under Post-Liberalization. *Applied Economics*, 37: 1899-1905.
- Hawtrey, R.G. (1951) The Nature of Profit. *The Economic Journal*, 61(243): 489-504.
- Heilbroner, R.L. (2003) *İktisat Düşünürleri, Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri*. Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Hunt, E.K. (2005) *İktisadi Düşünce Tarihi*. Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Izyumov, A.; S. Alterman (2005). The General Rate of Profit in a New Market Economy: Conceptual Issues and Estimates. *Review of Radical Political Economics*, 37(4): 476-493.
- İsmihan, M.; K. Metin-Özcan; A.Tansel. (2002) Macroeconomic Instability, Capital Accumulation and Growth: The Case of Turkey, 1963-1999. ERC Working Papers in Economics No.02/04.
- Kepenek, Y., N. Yentürk (2005) *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Ketenci, Ş. (2005). İşçiler ve Çalışma Yaşamı: 1980'lerde Sınırlar ve Sorunlar. *Bırakınız Yapsınlar Bırakınız Geçsinler, Türkiye Ekonomisi 1980-1985 içinde* (der.). 159-202.

Keyder, Ç. (2003). *Türkiye 'de Devlet ve Sınıflar*. İstanbul: İletişim Yayınları.

Klein, M.W. (2002) *Mathematical Methods for Economics*. 2. Baskı. ABD: Addison-Wesley.

Knight, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Elektronik kitap. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP1.html>

Köse, A.H., E. Yeldan (1998). Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997. *Toplum ve Bilim*, 77, 45-67.

Kuruç, B. (2003). Ücretler ve Kârlar Üzerine. *İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar* içinde (der. A.H. Köse; F.Şenses; E.Yeldan). 31-68.

Livingstone, I. (1963) The Theory of Profit: A Note. *The Manchester School*, 31(1): 73-77.

Lovell, M.C. (1978). The Profit Picture: Trends and Cycles. *Brookings Papers on Economic Activity*, (3): 769-789.

Mage, S.H. (1963). *The "Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit": Its Place in the Marxian Theoretical System and Relevance to the U.S. Economy*. Columbia University. Yayımlanmamış Doktora Tezi.

Marquetti, A.A.; M., Filho; E., Lautert (2007) The Rate of Profit in the Brazilian Economy 1953-2003. *Fifth International Marx Conference*, 2007, Paris.

Marx, K. (2003) *Kapital*. Üçüncü Cilt. Ankara: Sol Yayınları.

Masahiko, I. (2005). In Search of the Driving Force of Globalization: the Long-Term Decline of the Profit Rate in the US and Other Capitalist Countries. *Ritsumeikan International Affairs*, 3: 105-124.

- Memiş, E. (2007). *Inter- and Intra-class Distribution of Income in Turkish Manufacturing, 1970-2000*. The University of Utah. Yayınlanmamış doktora tezi.
- Memiş, E. (2007). A Disaggregate Analysis of Profit Rates in Turkish Manufacturing. *Review of Radical Political Economics*, 39: 398-406.
- Metin-Özcan, K., E., Voyvoda; E., Yeldan (1999). Dynamics of Macroeconomic Adjustment in a Globalized Developing Economy: Growth, Accumulation and Distribution, Turkey 1969-1998. *Working Paper Series*, Bilkent Üniversitesi.
- Miller, J.; J., Gowdy (1998). Vertically Integrated Measures of the Rate of Profit in the United States 1950-90. *Review of Income and Wealth*, 44(4): 555-563.
- Mohun, S. (2003). The Australian Rate of Profit, 1965-2001. *Journal of Australian Political Economy*, December 2003, (52), 83-112.
- Mohun, S. (2005). On Measuring the Wealth of Nations: The US Economy, 1964-2001. *Cambridge Journal of Economics*, 29: 799-815.
- Mohun, S. (2006). Distributive Shares in the US Economy, 1964-2001. *Cambridge Journal of Economics*, 30: 347-370.
- Moseley, F. (1988). The Rate of Surplus Value, the Organic Composition, and the General Rate of Profit in the U.S. Economy, 1947-67: A Critique and Update of Wolff's Estimates. *The American Economic Review*, 78(1): 298-303.
- Moseley, F. (1997). The Rate of Profit and the Future of Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4): 23-41.
- Murad, A. (1951). An Uncertain Theory of Profit: Comment. *The American Economic Review*: 164-169.

- Naples, M.I.; N., Aslanbeigui (1996). What Does Determine the Profit Rate? The Neoclassical Theories Presented in Introductory Textbooks. *Cambridge Journal of Economics*, 20: 53-71.
- Nordhaus, W. (1974). The Falling Share of Profits. *Brookings Papers on Economic Activity*, 5: 169-218.
- Onaran, Ö.; N., Yentürk (2003). The Mark-up Rates in Turkish Private Manufacturing Industry During Trade Liberalization. *Journal of Income Distribution*, 11(3-4): 21-41.
- Özateşler, M. (1998). *İktisadi Planlama Teorisi ve Genel Üretim Modeli*. İzmir: Anadolu Matbaacılık.
- Özmucur, S. (1992). *Productivity and Profitability: The Turkish Case*. Boğaziçi University Publications: İstanbul.
- Özmucur, S. (1996a). *Türkiye’de Gelir Dağılımı, Vergi Yükü ve Makroekonomik Göstergeler*. Boğaziçi Üniversitesi Yayınları: İstanbul.
- Özmucur, S. (1996b). Yeni Milli Gelir Serisi ve Gelirin Fonksiyonel Dağılımı, 1968-1994. *METU Studies in Development*, 23(1): 85-127.
- Öztürk, M (2005). Sermaye Birikiminde Zorunlu Bir Uğrak Olarak Kriz. *Kapitalizm ve Türkiye I, Kapitalizm, Tarih ve Ekonomi içinde* (der. F., Ercan; Y., Akkaya), Ankara: Dipnot Yayınları.
- Pamuk, Ş. (1981). Political Economy of Industrialization in Turkey. *MERIP Reports*, No. 93, 26-32.
- Papadimitriou, D. (1990). The Political Economy of Greece. An Empirical Analysis of Marksian Economics. *European Journal of Political Economy*, 6: 181-199.

- Ranciere, J. (2007) “ “1844 Elyazmanları”ndan “Kapital”e Eleştiri Kavramı ve Politik İktisadın Eleştirisi”, 111- 245, *Kapitali Okumak* içinde (der.), İstanbul: İthakin Yayınları.
- Ricardo, D. (2008). *Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri*. (Çev. B., Zeren). İstanbul: Altan Basım.
- Rodgers, J. (2006). *Japanese Profit Rates Since 1960*. Yayınlanmamış doktora tezi, The University of Utah.
- Saad-Filho, A. (2007). Latin Amerika’da Neoliberalizmin Ekonomi Politığı. *Neoliberalizm, Muhalif Bir Seçki* içinde (der. A.Saad Filho; D. Johnston) (çev. Ş. Başlı, T. Öncel): 361-373.
- Saygılı, Ş.; C., Cihan; H., Yurtoğlu (2002). *Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Büyüme ve Verimlilik: 1972-2000*. DPT, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayın No: DPT.2665.
- Saygılı, Ş.; C., Cihan; H., Yurtoğlu (2005). *Türkiye Ekonomisinde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme: 1972-2003*. DPT, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayın No: 2686.
- Shaikh, A.M.; E.A., Tonak (1994) *Measuring the Wealth of Nations*, Cambridge University Press: New York.
- Smith, A. (1991) *Wealth of Nations*. USA: Prometheus Books.
- Sweezy, P. ( 1970). *Kapitalizm Nereye Gidiyor? Kapitalist Ekonominin Marksist Eleştirisi*. (çev. A.B. Kafaoğlu). Ağaoğlu Yayınevi

- Şahinkaya, S. (1993). İmalat Sanayiinde Sektörel İşgücü Verimliliği, Reel Ücretler ve Gayrisafi Kârlar veya Mark-up Oranları. *Toplum ve Ekonomi*, (4), 27-52.
- Şenses, F.; E., Taymaz (2003). Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?. *ERC Working Papers in Economics* 03/01.
- Tezel, Y.S. (1995). *İktisadi Büyüme*. Ankara: Özyurt Matbaası.
- TUİK (1970, 1975, 1980, 1985) *Genel Nüfus Sayımları*. Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası: Ankara
- TUİK (1973, 1979, 1985, 1990, 1996, 1998, 2002) *Türkiye Ekonomisinin Input-Output Yapısı*. Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası: Ankara
- TUİK (1994) *Gayri Safi Milli Hasıla: Kavram, Yöntem ve Kaynaklar*. Yayın No. 1710. Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası: Ankara.
- TUİK (2007). *İstatistik Göstergeler, 1923-2006*. Yayın No. 3114. Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası: Ankara.
- TUİK (2008). *Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Güncelleme Çalışmaları, 1987 ve 1998 Bazlı GSYH Serileri Arasındaki Farklılıklar*.  
[http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb\\_id=55&ust\\_id=16](http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=55&ust_id=16)
- Tutan, M.U. (2003). *Causes of Changes in Profit Rate in West Germany After The World War II*, Yayınlanmamış doktora tezi, The University of Utah.
- Tutan, M.U; A., Campbel (2005). The Post 1960 Rate of Profit in Germany. *Working Paper in Economics*, No. 05/01. Izmir University of Economics.
- Weisskopf, T.E. (1979). Marxian Crisis Theory and the Rate of Profit in the Postwar U.S. Economy. *Cambridge Journal of Economics*, 3: 341-378.

- Weston, J.F. (1954). The Profit Concept and Theory: A Restatement. *The Journal of Political Economy*, 62(2): 152-170.
- Wolff, E.N. (1979). The Rate of Surplus Value, the Organic Composition, and the General Rate of Profit in the U.S. Economy, 1947-67. *The American Economic Review*, 69(3): 329-341.
- Wolff, E.N. (1986). The Productivity Slowdown and the Fall in the U.S. Rate of Profit, 1947-76. *Review of Radical Political Economics*, 18(1-2): 87-109.
- Wolff, E.N. (2001). The Recent Rise of Profits in the United States. *Review of Radical Political Economics*, 33: 315-324.
- Wolff, E.N. (2003). What's Behind the Rise in Profitability in the US in the 1980s and 1990s?. *Cambridge Journal of Economics*, (27): 479-499.
- Yeldan, E. (2005). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi. Bölüşüm, Birikim ve Büyüme*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yentürk, N. (2003). Birikimin Kaynakları. *İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar* içinde (der. A.H. Köse; F.Şenses; E.Yeldan). 463-503.
- Zacharias, A. (2001). Testing Profit Rate Equalization in the U.S. Manufacturing Sector: 1947-1998. *The Levy Economics Institute, Working Paper No. 321*.
- Zacharias, A. (2002). Competition and Profitability: A Critique of Robert Brenner. *Review of Radical Political Economy*, 34, 19-34.



**Ek 1: Sınırlanmış Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)**

<b>YIL</b>	<b>KATMA DEĞER</b>	<b>ÜCRETLER</b>	<b>dk2</b>	<b>DÜZELTİLMİŞ ÜCRETLER</b>
1972	217.90	41.80	2.01	83.84
1973	276.25	63.10	1.96	123.41
1974	381.24	79.80	1.91	152.07
1975	490.68	97.20	1.86	180.36
1976	616.80	137.10	1.83	251.26
1977	768.79	176.70	1.81	319.78
1978	1,150.21	282.50	1.79	504.76
1979	1,985.82	430.00	1.76	758.44
1980	3,560.37	710.80	1.74	1,237.42
1981	5,481.49	1,203.20	1.73	2,087.53
1982	7,240.17	1,570.00	1.73	2,714.67
1983	9,437.47	1,942.80	1.72	3,347.82
1984	15,076.46	2,963.00	1.72	5,088.36
1985	23,972.88	4,753.00	1.71	8,134.30
1986	36,004.19	7,919.90	1.73	13,662.23
1987	52,189.89	9,937.82	1.74	17,278.85
1988	92,183.75	18,120.28	1.75	31,752.97
1989	160,579.33	31,686.74	1.81	57,265.13
1990	272,728.40	59,722.29	1.82	108,522.44
1991	425,107.01	111,190.26	1.80	200,039.87
1992	722,686.71	186,835.83	1.78	333,291.86
1993	1,320,466.34	323,733.82	1.74	563,711.06
1994	2,585,842.03	520,127.74	1.76	916,059.44
1995	5,345,006.74	900,745.35	1.74	1,566,939.61
1996	10,106,399.13	1,861,848.79	1.69	3,137,543.45
1997	19,353,501.28	3,925,290.85	1.68	6,588,511.35
1998	35,130,460.29	7,052,385.75	1.67	11,770,525.60
1999	48,846,560.32	12,493,602.01	1.65	20,656,817.67
2000	78,140,172.46	19,557,020.73	1.62	31,752,611.45
2001	107,739,239.80	25,929,704.94	1.65	42,868,596.69
2002	170,877,809.23	36,385,691.16	1.61	58,409,099.08
2003	221,331,174.63	44,963,635.71	1.60	72,006,421.37

**Ek 1: Sınırlanmış Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL) (Devam)**

YIL	AŞINMA VE ESKİME	NDV	KÂR	SAFİ SABİT SERMAYE STOKU
1972	8.59	15.18	110.28	330.27
1973	10.34	18.20	124.30	395.62
1974	13.27	23.19	192.71	511.53
1975	16.17	29.52	264.63	616.41
1976	19.46	36.96	309.13	793.49
1977	22.86	46.13	380.03	1,169.68
1978	31.58	55.53	558.34	1,822.08
1979	51.58	86.67	1,089.13	3,046.69
1980	91.62	200.67	2,030.67	6,766.34
1981	144.92	277.96	2,971.07	10,233.00
1982	191.92	317.81	4,015.76	13,898.51
1983	247.45	435.37	5,406.83	19,246.73
1984	384.17	463.34	9,140.59	29,344.92
1985	601.29	773.50	14,463.79	42,431.24
1986	1,201.43	1,842.47	19,298.06	62,976.54
1987	2,172.72	2,899.35	29,838.98	91,711.49
1988	4,546.25	5,230.37	50,654.16	164,080.16
1989	9,061.30	9,430.57	84,822.33	243,573.09
1990	17,633.55	18,148.07	128,424.35	378,247.94
1991	27,224.86	29,963.24	167,879.04	647,370.12
1992	44,249.49	48,013.70	297,131.66	1,090,440.44
1993	75,811.13	95,214.35	585,729.79	1,809,323.13
1994	142,440.03	171,993.80	1,355,348.77	4,120,486.64
1995	279,558.73	428,326.54	3,070,181.86	8,104,104.73
1996	500,741.14	979,067.28	5,489,047.27	15,301,591.98
1997	1,148,715.69	1,986,999.14	9,629,275.10	29,201,055.19
1998	2,465,444.04	3,511,903.01	17,382,587.64	52,646,143.63
1999	3,626,543.70	5,551,624.82	19,011,574.13	82,914,088.43
2000	5,847,382.86	10,535,612.02	30,004,566.13	127,063,883.50
2001	9,094,506.04	16,582,781.23	39,193,355.85	249,514,154.26
2002	14,544,579.16	28,748,209.22	69,175,921.77	351,047,177.56
2003	18,722,513.30	40,920,180.40	89,682,059.57	439,594,113.48

**Ek 2: Toplam Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)**

YIL	KATMA DEĞER	ÜCRETLER	dk2	DÜZELTİLMİŞ ÜCRETLER
1972	248.62	52.30	1.96	102.59
1973	313.34	79.10	1.92	151.71
1974	434.59	96.60	1.87	181.06
1975	561.79	120.20	1.83	220.05
1976	711.49	168.80	1.81	305.55
1977	897.50	218.70	1.79	391.39
1978	1,339.99	348.00	1.77	615.63
1979	2,323.94	533.20	1.75	932.30
1980	4,248.80	852.60	1.73	1,473.24
1981	6,623.27	1,425.40	1.72	2,455.18
1982	8,878.71	1,863.90	1.72	3,200.24
1983	11,671.25	2,310.50	1.71	3,954.34
1984	18,711.48	3,490.50	1.71	5,954.71
1985	29,647.65	5,534.90	1.70	9,412.03
1986	43,601.82	8,931.50	1.71	15,271.16
1987	63,743.92	11,403.14	1.72	19,603.48
1988	112,516.69	20,868.17	1.73	36,069.62
1989	195,863.71	37,865.77	1.78	67,536.47
1990	333,104.23	71,843.96	1.79	128,859.65
1991	522,954.56	136,054.61	1.78	242,847.17
1992	899,036.49	230,434.02	1.77	407,262.09
1993	1,629,567.91	401,271.03	1.72	692,160.39
1994	3,262,361.35	637,243.13	1.74	1,108,621.00
1995	6,612,515.21	1,095,943.71	1.72	1,886,084.39
1996	12,628,300.48	2,288,988.69	1.67	3,827,423.14
1997	24,409,451.38	4,783,569.41	1.67	7,976,826.87
1998	43,989,135.81	8,389,163.30	1.66	13,936,738.30
1999	62,756,635.61	14,946,606.78	1.64	24,489,845.78
2000	100,780,103.45	23,758,072.31	1.61	38,330,505.49
2001	144,255,643.84	31,822,624.25	1.64	52,202,138.64
2002	226,105,289.31	44,816,956.69	1.59	71,285,324.05
2003	291,421,562.21	56,326,217.38	1.59	89,479,091.37

**Ek 2: Toplam Ekonomi Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)**  
(Devam)

YIL	AŞINMA VE ESKİME	NET DOLAYLI VERGİLER	KÂR	SAFİ SABİT SERMAYE STOKU
1972	13.20	15.46	117.37	454.80
1973	15.61	19.15	126.87	542.95
1974	20.44	23.88	209.22	692.10
1975	25.17	29.13	287.44	844.30
1976	30.67	33.18	342.08	1,109.50
1977	37.09	38.73	430.29	1,629.73
1978	50.92	48.70	624.73	2,583.20
1979	82.88	70.26	1,238.51	4,449.33
1980	154.61	193.23	2,427.72	9,891.30
1981	248.95	280.00	3,639.14	15,186.18
1982	343.94	319.92	5,014.61	20,465.71
1983	452.43	432.75	6,831.72	28,723.41
1984	725.98	424.29	11,606.50	44,456.89
1985	1,166.09	796.52	18,273.02	65,795.88
1986	1,951.97	1,918.59	24,460.09	100,505.25
1987	3,329.85	3,140.73	37,669.87	150,673.74
1988	6,579.42	5,592.32	64,275.32	276,318.73
1989	12,493.70	9,964.03	105,869.51	414,433.05
1990	23,436.33	19,410.43	161,397.81	640,736.15
1991	36,418.79	32,103.85	211,584.75	1,106,916.93
1992	60,279.89	50,902.48	380,592.03	1,875,298.16
1993	102,469.43	98,889.57	736,048.52	3,165,951.78
1994	198,499.93	178,132.68	1,777,107.74	7,239,713.29
1995	379,254.38	450,968.83	3,896,207.61	14,044,162.16
1996	687,337.11	982,638.81	7,130,901.43	26,113,830.65
1997	1,527,525.27	2,136,938.31	12,768,160.94	49,497,667.95
1998	3,131,639.13	3,777,365.49	23,143,392.90	90,293,763.60
1999	4,924,265.42	5,992,700.67	27,349,823.73	142,837,475.83
2000	8,363,674.54	11,369,944.35	42,715,979.07	219,009,453.53
2001	13,906,431.98	17,958,984.07	60,188,089.15	412,871,246.98
2002	22,834,785.24	30,602,597.32	101,382,582.70	600,382,613.75
2003	29,122,342.09	43,562,553.96	129,257,574.79	759,928,835.28

**Ek 3: Sermaye Yoğun Sektörler Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku**  
(Milyar TL)

YIL	KATMA DEĞER	ÜCRETLER	dk2	DÜZELTİLMİŞ ÜCRETLER
1972	30.73	10.50	1.47	15.42
1973	37.09	16.00	1.49	23.79
1974	53.35	16.80	1.51	25.30
1975	71.11	23.00	1.52	35.06
1976	94.69	31.70	1.53	48.56
1977	128.71	42.00	1.54	64.64
1978	189.78	65.50	1.55	101.29
1979	338.12	103.20	1.55	160.34
1980	688.43	141.80	1.56	221.35
1981	1,141.78	222.20	1.56	346.69
1982	1,638.55	293.90	1.56	458.35
1983	2,233.78	367.70	1.56	573.17
1984	3,635.02	527.50	1.56	821.88
1985	5,674.78	781.90	1.56	1,217.67
1986	7,597.63	1,011.60	1.54	1,554.29
1987	11,554.03	1,465.32	1.52	2,220.84
1988	20,332.94	2,747.89	1.49	4,107.37
1989	35,284.39	6,179.03	1.55	9,587.50
1990	60,375.83	12,121.66	1.55	18,839.24
1991	97,847.55	24,864.35	1.63	40,466.32
1992	176,349.78	43,598.19	1.59	69,333.69
1993	309,101.58	77,537.21	1.56	121,339.31
1994	676,519.32	117,115.39	1.53	178,722.15
1995	1,267,508.47	195,198.36	1.52	297,306.19
1996	2,521,901.34	427,139.91	1.52	651,127.90
1997	5,055,950.11	858,278.56	1.54	1,321,403.36
1998	8,858,675.52	1,336,777.55	1.57	2,099,650.60
1999	13,910,075.28	2,453,004.77	1.46	3,593,573.87
2000	22,639,930.98	4,201,051.58	1.49	6,268,072.05
2001	36,516,404.04	5,892,919.31	1.49	8,788,199.76
2002	55,227,480.08	8,431,265.53	1.42	11,979,173.95
2003	70,090,387.58	11,362,581.66	1.43	16,299,237.29

**Ek 3: Sermaye Yoğun Sektörler Safi Kârları ve Safi Sabit Sermaye Stoku**  
(Milyar TL) (Devam)

<b>YIL</b>	<b>AŞINMA VE ESKİME</b>	<b>NDV</b>	<b>KÂR</b>	<b>SAFİ SABİT SERMAYE STOKU</b>
1972	4.61	0.28	10.42	124.54
1973	5.28	0.94	7.08	147.33
1974	7.17	0.69	20.20	180.57
1975	8.99	-0.39	27.44	227.89
1976	11.22	-3.78	38.69	316.01
1977	14.23	-7.40	57.23	460.05
1978	19.34	-6.82	75.97	761.12
1979	31.30	-16.41	162.89	1,402.64
1980	62.99	-7.44	411.52	3,124.96
1981	104.03	2.05	689.02	4,953.18
1982	152.02	2.11	1,026.07	6,567.20
1983	204.98	-2.61	1,458.25	9,476.69
1984	341.81	-39.06	2,510.38	15,111.97
1985	564.80	23.02	3,869.28	23,364.64
1986	750.54	76.12	5,216.67	37,528.71
1987	1,157.13	241.38	7,934.68	58,962.25
1988	2,033.17	361.95	13,830.45	112,238.57
1989	3,432.40	533.46	21,731.03	170,859.95
1990	5,802.79	1,262.36	34,471.44	262,488.21
1991	9,193.93	2,140.61	46,046.69	459,546.81
1992	16,030.39	2,888.79	88,096.91	784,857.73
1993	26,658.30	3,675.21	157,428.76	1,356,628.66
1994	56,059.90	6,138.88	435,598.39	3,119,226.65
1995	99,695.64	22,642.29	847,864.34	5,940,057.43
1996	186,595.97	3,571.53	1,680,605.94	10,812,238.67
1997	378,809.58	149,939.17	3,205,798.00	20,296,612.75
1998	666,195.09	265,462.48	5,827,367.35	37,647,619.97
1999	1,297,721.72	441,075.85	8,577,703.84	59,923,387.40
2000	2,516,291.68	834,332.33	13,021,234.92	91,945,570.03
2001	4,811,925.94	1,376,202.84	21,540,075.49	163,357,092.72
2002	8,290,206.08	1,854,388.10	33,103,711.95	249,335,436.19
2003	10,399,828.80	2,642,373.56	40,748,947.93	320,334,721.81

**Ek 4: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla Gayri Safi Katma Değer  
(Piyasa Fiyatlarıyla) (Milyar TL)**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT
1972	98.5	3.7	49.1	2.3	15.1
1973	122.6	3.8	62.3	2.9	20.0
1974	177.2	5.0	80.0	4.2	25.3
1975	225.9	6.5	103.2	5.7	35.1
1976	265.6	7.8	141.4	8.1	45.6
1977	327.4	9.6	174.0	9.7	60.8
1978	497.0	13.2	258.5	13.5	91.1
1979	767.5	28.4	517.4	23.1	156.1
1980	1,350.1	72.3	858.7	40.1	293.0
1981	1,884.0	130.6	1,483.2	61.2	406.1
1982	2,326.0	183.8	2,055.4	108.7	483.7
1983	2,881.9	257.5	2,594.5	122.7	756.2
1984	4,659.0	395.2	3,960.4	263.2	1,183.7
1985	6,958.8	564.8	6,534.7	644.1	2,060.5
1986	9,808.6	821.0	11,146.9	823.3	3,538.7
1987	12,874.2	1,454.6	15,799.4	1,442.8	5,434.8
1988	21,582.6	2,325.0	28,875.9	2,777.3	9,972.3
1989	37,209.3	4,602.7	51,989.0	4,375.2	15,883.2
1990	66,725.1	6,223.4	84,428.5	7,716.9	24,641.9
1991	91,913.1	9,581.3	135,575.2	13,816.3	43,768.2
1992	156,051.2	14,676.6	229,912.5	28,562.8	73,469.0
1993	293,733.7	21,357.6	399,948.5	51,356.7	143,662.2
1994	572,670.8	52,513.4	828,155.0	111,885.8	256,217.1
1995	1,163,076.9	97,431.6	1,715,511.2	191,630.6	415,518.6
1996	2,350,374.6	179,145.2	2,988,445.5	408,174.5	822,313.8
1997	3,925,650.0	323,280.6	5,915,216.9	731,562.1	1,672,026.9
1998	8,809,970.8	536,661.8	9,385,396.9	1,264,155.9	2,935,964.3
1999	11,300,776.5	845,422.2	13,883,633.0	2,225,165.7	4,143,747.8
2000	17,002,973.5	1,374,351.2	23,016,066.7	3,678,428.1	6,311,391.9
2001	20,389,344.8	2,007,557.6	34,374,366.0	6,754,364.7	8,618,693.6
2002	31,537,336.9	2,809,205.0	53,430,958.8	11,090,484.8	10,761,729.9
2003	41,562,744.3	3,730,373.8	69,096,448.7	12,897,390.3	12,014,740.4

**Ek 4: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla Gayri Safi Katma Değer  
(Piyasa Fiyatlarıyla) (Milyar TL) (Devam)**

YIL	TİCARET	ULAŞTIRMA	MALİ KURULUŞLAR	SERBEST MESLEK VE HİZ.
1972	40.4	24.8	6.6	8.2
1973	51.0	30.4	9.4	10.9
1974	73.9	44.2	11.0	13.9
1975	95.6	59.0	13.3	17.6
1976	123.8	78.8	18.3	22.2
1977	157.7	109.4	20.7	28.2
1978	229.0	163.1	32.5	42.1
1979	413.7	286.6	59.4	71.7
1980	820.3	576.0	104.5	133.8
1981	1,315.0	950.0	184.8	208.3
1982	1,851.6	1,346.0	245.8	277.6
1983	2,518.3	1,853.5	316.5	370.2
1984	4,223.6	2,976.6	494.7	555.1
1985	6,789.0	4,465.9	800.2	829.7
1986	9,092.3	5,953.4	1,212.4	1,205.3
1987	14,199.9	8,656.6	2,151.6	1,729.9
1988	24,549.7	15,230.6	4,016.0	3,187.1
1989	41,702.3	26,306.5	6,261.3	7,534.2
1990	70,968.5	46,435.5	11,606.3	14,358.2
1991	107,547.0	74,449.9	23,518.6	22,784.9
1992	184,752.8	133,110.4	39,060.3	39,440.9
1993	337,000.1	236,387.3	75,104.0	71,017.8
1994	692,176.0	512,120.2	94,933.4	141,689.7
1995	1,480,512.9	978,446.2	285,781.5	284,605.6
1996	2,733,981.3	1,934,581.6	665,226.3	546,057.7
1997	5,457,754.0	4,001,107.4	1,346,153.4	1,036,700.0
1998	9,188,866.8	7,057,857.8	2,958,731.0	1,851,530.5
1999	12,986,556.0	10,839,487.4	3,815,193.2	2,716,653.8
2000	23,240,886.8	17,587,151.7	4,285,644.6	4,283,209.0
2001	33,095,306.6	27,754,481.7	5,316,768.2	5,944,760.7
2002	54,095,471.1	41,327,790.3	12,021,261.6	9,031,051.0
2003	69,806,273.7	53,462,623.6	17,047,691.9	11,803,275.6

Kaynak: TÜİK. İzafi banka hizmetleri sektörüne dağıtılmış serilerdir



**Ek 5: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre ve Ekonominin Geneli İçin İşgücü Ödemeleri (Milyar TL)**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT	TİCARET
1972	5.9	2.7	18.5	1.1	6.8	3.9
1973	9.7	4.2	28.2	1.8	9.6	5.5
1974	17.7	8.0	31.4	1.3	13.5	8.0
1975	21.1	10.3	40.9	1.4	16.3	7.5
1976	23.5	15.5	58.8	2.9	25.8	11.3
1977	26.8	20.2	80.2	4.3	30.3	14.2
1978	41.8	29.8	124.0	6.6	52.1	24.0
1979	59.4	47.6	183.2	10.8	81.3	40.0
1980	115.0	36.0	259.1	21.1	161.3	92.2
1981	180.1	55.3	412.7	34.0	293.1	174.5
1982	229.5	72.8	543.8	48.6	376.2	229.9
1983	279.0	89.3	689.2	60.9	456.9	284.3
1984	488.0	128.6	992.8	89.8	677.7	459.0
1985	838.7	200.3	1,490.3	120.5	1,010.1	788.2
1986	759.9	230.0	2,200.4	233.2	1,537.4	2,171.5
1987	1,224.2	342.9	3,205.2	302.9	2,710.8	1,479.9
1988	2,509.9	548.4	5,568.8	494.0	5,061.2	2,519.7
1989	3,189.2	1,191.7	11,424.5	1,320.2	8,444.6	4,155.2
1990	6,193.5	2,242.0	22,210.1	2,845.8	13,029.6	8,827.7
1991	9,854.5	5,868.3	43,942.5	5,766.0	24,760.2	15,785.6
1992	20,339.1	9,714.6	72,455.3	10,108.4	42,196.8	24,424.5
1993	35,434.4	18,202.8	122,011.0	17,314.1	83,447.4	42,554.2
1994	49,322.4	28,923.7	195,755.5	24,307.6	140,105.5	69,295.5
1995	101,567.7	49,530.4	339,106.1	36,427.6	206,331.4	129,734.8
1996	243,603.1	70,814.0	641,572.4	65,826.8	390,632.4	313,230.6
1997	452,776.1	128,248.5	1,394,783.4	126,239.7	807,372.5	696,010.4
1998	710,552.1	202,308.2	2,557,689.1	261,096.6	1,340,254.1	1,241,042.8
1999	1,251,261.8	300,468.0	4,473,822.8	529,254.2	1,885,227.3	2,715,430.4
2000	1,531,632.3	503,573.8	7,252,119.3	794,860.3	2,677,837.1	4,485,867.3
2001	1,921,090.9	662,523.7	9,627,675.1	1,218,533.3	3,772,597.9	5,943,935.0
2002	3,145,043.7	1,059,833.4	13,811,148.8	1,560,264.2	4,399,894.0	8,729,086.7
2003	3,885,642.5	1,324,663.7	16,877,949.8	1,988,171.5	4,816,582.3	11,517,742.6

**Ek 5: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre ve Ekonominin Geneli İçin İşgücü Ödemeleri (Milyar TL) (Devam)**

YIL	ULAŞ.	MALİ KUR.	SERBEST MES.	DEVLET HİZ.	KÂR AMACI OLM.	KONUT SAH.	TUİK TOPLAM
1972	6.7	4.0	2.7	24.7		0.0	
1973	10.0	6.0	4.1	31.2		0.0	
1974	7.5	8.4	0.8	36.8		0.0	
1975	11.3	10.4	1.0	49.3		0.0	
1976	13.3	16.1	1.6	63.7		0.0	
1977	17.5	23.2	2.0	91.4		0.0	
1978	29.1	37.0	3.6	136.9		0.0	
1979	44.8	60.1	6.0	268.5		0.0	
1980	84.7	50.7	32.5	448.7		0.0	
1981	132.9	86.3	56.5	524.5		0.0	
1982	172.5	116.9	73.7	601.5		0.0	
1983	217.5	141.0	92.4	777.8		0.0	
1984	309.1	201.6	143.9	1,060.6		0.0	
1985	461.1	361.3	264.4	1,672.6		28.2	
1986	548.4	882.9	367.8	2,255.4		15.9	
1987	819.5	714.2	603.6	3,655.9	441.6		15,500.7
1988	1,705.5	1,509.6	951.1	6,192.2	750.0		27,810.4
1989	3,667.1	2,671.8	1,801.4	15,512.3	1,242.5		54,620.5
1990	7,034.0	5,597.1	3,864.2	32,820.8	2,270.9		106,935.6
1991	13,230.1	9,682.1	7,165.3	61,498.3	3,199.5		200,752.4
1992	23,775.2	17,858.3	9,561.8	112,515.8	3,313.7		346,263.5
1993	42,020.3	29,168.8	11,118.0	204,952.7	5,679.9		611,903.7
1994	63,884.1	47,856.1	17,792.8	341,389.0	9,220.8		987,852.9
1995	109,240.4	95,146.6	28,858.8	608,422.9	17,610.7		1,721,977.3
1996	290,499.1	195,504.6	77,305.6	1,215,002.1	30,774.3		3,534,765.1
1997	603,790.3	409,178.8	165,169.6	2,594,789.1	61,825.2		7,440,183.6
1998	873,372.8	868,279.9	334,567.8	4,783,284.3	124,583.2		13,297,030.7
1999	1,623,282.5	1,500,873.3	666,986.3	8,584,921.9	218,020.5		23,749,549.2
2000	2,902,617.5	2,282,643.3	1,326,921.5	12,298,300.7	311,769.4		36,368,142.3
2001	4,011,862.4	2,792,991.5	1,871,414.6	18,013,268.5	726,422.7		50,562,315.4
2002	5,811,168.0	3,742,034.6	2,558,483.4	27,090,304.2	1,016,297.5		72,923,558.4
2003	8,049,746.5	4,611,041.8	3,254,676.7	35,625,217.1	2,026,568.5		93,978,002.9

Kaynak: Tablonun son sütunundaki veriler TUİK kaynaklıdır. İktisadi faaliyet kollarına göre işgücü ödemelerinin 1987 yılı öncesi Özmucur (1996)'un, 1987 yılı ve sonrası TUİK'in tahminleridir.

**Ek 6: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Net Dolaylı Vergiler (Milyar TL)**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT
1972	1.1	0.2	11.4	0.2	1.3
1973	1.4	-0.1	14.6	0.2	1.8
1974	1.9	-0.5	20.3	0.3	2.1
1975	2.3	-1.7	24.9	0.3	2.8
1976	3.2	-4.4	29.9	0.3	3.8
1977	5.2	-7.5	34.4	0.3	6.1
1978	7.0	-7.6	47.5	0.4	7.7
1979	10.9	-14.3	81.9	1.0	10.4
1980	41.1	-3.0	149.0	4.1	14.9
1981	64.2	2.4	244.5	5.2	20.4
1982	60.1	11.1	282.8	4.9	23.1
1983	76.1	6.8	394.1	9.7	36.5
1984	112.5	1.5	505.3	6.9	46.8
1985	170.1	17.1	670.0	22.8	91.2
1986	175.7	37.5	1,356.6	45.2	171.7
1987	275.8	89.5	1,859.0	53.2	249.0
1988	512.2	56.1	3,451.6	81.8	398.2
1989	610.7	253.3	7,092.6	76.5	630.7
1990	1,007.7	422.7	14,297.2	315.8	1,102.7
1991	1,765.5	811.5	22,560.7	485.4	1,973.3
1992	2,806.9	1,383.0	37,087.4	847.4	3,502.1
1993	4,295.1	2,045.3	51,807.6	1,611.8	6,371.0
1994	10,138.2	5,101.7	86,731.7	4,082.9	14,298.7
1995	16,679.1	9,802.7	241,211.3	7,348.8	27,102.5
1996	30,212.5	19,725.1	609,736.3	14,717.7	54,959.2
1997	64,842.6	38,476.9	1,231,254.8	29,431.3	111,174.7
1998	156,902.4	67,297.4	2,127,036.5	35,668.4	221,389.0
1999	254,926.0	108,702.7	3,645,752.5	88,652.3	335,867.6
2000	437,862.0	201,905.1	6,139,285.3	165,026.9	610,290.1
2001	741,781.2	317,025.5	10,192,665.7	255,080.0	973,776.2
2002	926,980.0	441,847.5	20,355,296.6	160,577.4	1,337,268.3
2003	1,255,727.6	581,364.4	29,055,759.0	474,289.8	1,673,377.5

**Ek 6: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Net Dolaylı Vergiler (Milyar TL)  
(Devam)**

YIL	MALİ			SERBEST MES
	TİCARET	ULAŞTIRMA	KURULUŞLAR	
1972	0.9	-0.1	0.1	0.4
1973	-0.1	0.9	0.1	0.5
1974	-1.8	1.0	0.1	0.6
1975	-1.5	1.0	0.1	0.8
1976	-1.1	0.4	0.1	1.1
1977	-1.5	-0.2	0.2	1.8
1978	-9.3	0.4	0.2	2.5
1979	-20.5	-3.1	0.2	3.7
1980	-15.1	-8.5	0.8	9.9
1981	-68.5	-5.5	1.7	15.7
1982	-66.6	-13.8	2.3	16.2
1983	-102.6	-19.1	5.3	26.0
1984	-237.1	-47.5	4.6	31.1
1985	-218.6	-16.9	5.4	55.5
1986	20.5	-6.6	9.7	108.2
1987	342.2	98.7	14.9	158.5
1988	568.0	224.1	39.5	260.9
1989	591.5	203.7	78.0	427.0
1990	796.6	523.8	157.6	786.2
1991	1,992.9	843.8	310.8	1,360.0
1992	1,704.1	658.3	551.2	2,361.9
1993	27,339.2	18.1	1,129.6	4,271.9
1994	48,784.4	-3,045.8	2,614.9	9,426.0
1995	118,684.8	5,490.8	4,676.9	19,972.0
1996	236,672.2	-30,871.3	7,398.4	40,088.7
1997	482,631.0	82,031.0	14,553.4	82,542.6
1998	804,514.9	162,496.6	43,334.7	158,725.5
1999	1,024,633.2	243,720.8	60,111.1	230,334.5
2000	2,825,398.5	467,400.4	110,638.2	412,137.9
2001	3,840,245.5	804,097.4	196,309.3	638,003.4
2002	5,101,218.8	1,251,963.3	130,108.1	897,337.5
2003	7,587,982.3	1,586,719.3	153,842.3	1,193,491.7

Kaynak: TÜİK

**Ek 7: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Sabit Sermaye Tüketimi (Milyar TL)**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT
1972	2.5	0.5	4.1	0.2	0.4
1973	3.0	0.5	4.8	0.3	0.5
1974	4.2	0.6	5.7	0.6	0.5
1975	5.1	0.7	6.7	0.8	0.7
1976	5.8	0.8	8.3	1.3	0.8
1977	6.9	0.9	9.3	1.7	1.0
1978	10.0	1.0	12.1	2.6	1.4
1979	14.8	1.9	20.6	4.8	2.1
1980	26.1	5.1	34.7	8.5	3.8
1981	36.5	9.5	60.0	13.2	5.0
1982	44.9	13.9	82.3	23.3	5.5
1983	55.7	20.4	104.8	26.9	8.1
1984	89.5	32.3	157.5	57.2	11.8
1985	132.8	47.6	255.3	139.9	19.0
1986	160.6	72.4	544.5	175.5	40.9
1987	173.1	132.6	917.0	295.2	75.2
1988	220.8	217.6	1,909.5	534.5	160.5
1989	256.1	438.3	3,813.1	787.3	291.4
1990	253.3	609.4	6,966.9	1,303.3	509.4
1991	1,024.3	1,076.1	11,189.2	2,018.3	872.1
1992	2,888.9	1,842.2	18,797.6	3,529.5	1,410.7
1993	7,518.0	2,972.7	32,508.5	5,194.2	2,640.8
1994	18,890.1	8,076.7	66,737.8	8,807.9	4,558.1
1995	46,964.3	15,995.7	135,864.5	10,775.4	7,015.0
1996	113,349.1	32,101.0	240,256.7	13,802.6	13,410.2
1997	169,633.5	70,556.2	543,959.7	43,356.4	24,698.9
1998	326,563.2	137,172.8	992,718.5	107,313.1	39,691.0
1999	521,689.4	189,656.3	1,591,424.7	244,344.6	89,214.9
2000	915,759.9	264,211.6	2,782,272.8	495,111.3	182,838.8
2001	1,299,770.6	334,755.3	4,617,034.5	1,107,392.8	332,229.2
2002	2,202,526.2	372,537.2	7,524,126.3	2,072,482.9	498,144.9
2003	2,889,133.9	493,219.9	9,702,712.3	2,380,639.4	553,353.9

**Ek 7: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Sabit Sermaye Tüketimi (Milyar TL)  
(Devam)**

YIL	TİCARET	ULAŞTIRMA	MALİ KURULUŞLAR	SERBEST MES
1972	1.4	3.9	0.0	0.2
1973	1.7	4.4	0.1	0.3
1974	2.3	6.0	0.2	0.4
1975	2.8	7.4	0.3	0.5
1976	3.4	9.1	0.5	0.7
1977	4.1	11.6	0.7	0.8
1978	5.6	15.7	1.2	1.3
1979	9.3	24.6	2.6	2.2
1980	18.3	49.4	4.6	4.2
1981	28.8	81.3	8.2	6.6
1982	39.6	114.8	10.8	8.8
1983	53.0	157.7	13.9	11.9
1984	86.1	252.3	21.3	18.1
1985	133.7	377.3	33.3	27.2
1986	341.7	502.6	58.5	55.2
1987	791.1	729.4	114.7	101.6
1988	1,796.7	1,281.1	230.8	228.0
1989	3,691.8	2,206.8	374.6	634.3
1990	7,730.7	3,890.0	777.2	1,396.2
1991	10,402.2	6,099.6	1,657.8	2,079.2
1992	14,968.0	10,658.7	2,863.6	3,320.7
1993	21,862.7	18,491.4	5,748.5	5,532.5
1994	34,036.8	39,175.3	8,084.6	10,132.6
1995	47,813.0	72,924.5	23,394.4	18,507.5
1996	46,841.2	140,692.4	54,740.2	32,143.9
1997	118,828.9	264,897.1	184,178.0	107,416.8
1998	251,870.0	421,709.2	574,364.8	280,236.5
1999	489,535.1	863,720.8	608,130.1	326,549.5
2000	1,050,198.0	1,756,968.7	528,814.7	387,498.6
2001	1,912,957.8	3,369,777.9	539,782.5	392,731.4
2002	3,363,014.0	5,845,186.0	647,741.1	309,026.7
2003	4,288,587.9	7,525,969.5	894,929.9	393,795.5

Kaynak: Tarafımızdan hesaplanmıştır.

**Ek 8: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Aşınma ve Eskime Oranları**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT
1972	0.025	0.134	0.081	0.098	0.024
1973	0.024	0.124	0.075	0.113	0.023
1974	0.023	0.114	0.069	0.128	0.021
1975	0.023	0.104	0.063	0.142	0.020
1976	0.022	0.095	0.057	0.157	0.018
1977	0.021	0.085	0.051	0.172	0.017
1978	0.020	0.075	0.045	0.187	0.015
1979	0.019	0.065	0.039	0.202	0.013
1980	0.019	0.068	0.039	0.205	0.013
1981	0.019	0.071	0.039	0.208	0.012
1982	0.019	0.075	0.039	0.211	0.011
1983	0.019	0.078	0.039	0.214	0.011
1984	0.019	0.082	0.040	0.217	0.010
1985	0.019	0.085	0.040	0.220	0.009
1986	0.016	0.087	0.048	0.210	0.012
1987	0.013	0.090	0.056	0.199	0.014
1988	0.010	0.092	0.064	0.189	0.016
1989	0.007	0.095	0.073	0.179	0.018
1990	0.004	0.097	0.081	0.168	0.021
1991	0.011	0.110	0.080	0.146	0.020
1992	0.018	0.123	0.079	0.123	0.019
1993	0.025	0.136	0.079	0.101	0.018
1994	0.032	0.149	0.078	0.079	0.017
1995	0.039	0.162	0.078	0.056	0.016
1996	0.046	0.175	0.077	0.034	0.016
1997	0.041	0.209	0.087	0.059	0.014
1998	0.036	0.244	0.098	0.084	0.013
1999	0.044	0.215	0.107	0.109	0.020
2000	0.052	0.186	0.116	0.133	0.028
2001	0.060	0.157	0.126	0.158	0.036
2002	0.069	0.128	0.135	0.183	0.044
2003	0.069	0.128	0.135	0.183	0.044

**Ek 8: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Aşınma ve Eskime Oranları (Devam)**

<b>YIL</b>	<b>TİCARET</b>	<b>ULAŞTIRMA</b>	<b>MALİ KURULUŞLAR</b>	<b>SERBEST MES. VE HİZ.</b>
1972	0.034	0.156	0.002	0.028
1973	0.032	0.146	0.008	0.029
1974	0.031	0.136	0.014	0.029
1975	0.029	0.126	0.020	0.029
1976	0.027	0.116	0.026	0.029
1977	0.025	0.106	0.032	0.030
1978	0.024	0.096	0.038	0.030
1979	0.022	0.086	0.044	0.030
1980	0.022	0.085	0.044	0.031
1981	0.021	0.085	0.044	0.031
1982	0.021	0.085	0.043	0.032
1983	0.021	0.085	0.043	0.032
1984	0.020	0.085	0.043	0.033
1985	0.020	0.085	0.043	0.033
1986	0.037	0.084	0.046	0.046
1987	0.053	0.084	0.050	0.059
1988	0.070	0.084	0.054	0.071
1989	0.087	0.084	0.058	0.084
1990	0.103	0.084	0.061	0.097
1991	0.089	0.082	0.064	0.090
1992	0.074	0.080	0.066	0.084
1993	0.059	0.078	0.068	0.077
1994	0.045	0.076	0.070	0.071
1995	0.030	0.074	0.073	0.064
1996	0.015	0.072	0.075	0.058
1997	0.020	0.066	0.125	0.101
1998	0.024	0.059	0.175	0.143
1999	0.033	0.079	0.144	0.115
2000	0.042	0.100	0.113	0.087
2001	0.051	0.120	0.081	0.060
2002	0.060	0.140	0.050	0.032
2003	0.060	0.140	0.050	0.032

Kaynak: Tarafımızdan hesaplanmıştır.



**Ek 9: Girdi-Çıktı Tablolarında Aşınma ve Gayri Safi Katma Değer (Milyar TL)**

YIL		TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT	TİCARET
1973	Aşınma	1.8	0.5	5.0	0.4	0.3	1.3
	Katma değer	74.0	3.8	66.9	3.6	14.9	41.3
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.024	0.124	0.075	0.113	0.023	0.032
1979	Aşınma	10.8	1.9	22.2	4.7	1.3	8.4
	Katma değer	565.1	28.7	575.8	23.1	100.0	380.5
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.019	0.065	0.039	0.202	0.013	0.022
1985	Aşınma	95.4	49.1	313.8	150.6	14.2	103.2
	Katma değer	4,965.2	578.2	7,877.1	685.1	1,535.9	5,161.7
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.019	0.085	0.040	0.220	0.009	0.020
1990	Aşınma	241.3	604.1	6,580.0	1,407.3	509.9	6,947.6
	Katma değer	65,425.1	6,213.7	81,515.2	8,362.4	24,772.1	67,323.5
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.004	0.097	0.081	0.168	0.021	0.103
1996	Aşınma	108,754.1	31,907.2	300,803.5	12,390.5	13,478.7	45,371.7
	Katma değer	2,388,841.9	181,974.4	3,910,066.9	368,427.2	862,145.6	2,927,504.8
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.046	0.175	0.077	0.034	0.016	0.015
1998	Aşınma	250,403.5	129,697.2	1,107,313.0	105,028.3	47,689.6	224,175.8
	Katma değer	6,988,051.8	532,573.4	11,297,411.4	1,251,546.6	3,754,261.7	9,260,480.0
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.036	0.244	0.098	0.084	0.013	0.024

YIL		ULAŞTIRMA	MALİ KUR.	SER.MES.	DEV.HİZ.	KONUT
1973	Aşınma	3.7	0.1	0.3	1.1	2.7
	Katma değer	25.3	9.4	10.9	32.3	12.9
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.146	0.008	0.029	0.035	0.210
1979	Aşınma	22.7	2.6	2.1	7.1	22.4
	Katma değer	265.1	59.4	69.1	275.5	103.0
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.086	0.044	0.030	0.026	0.218
1985	Aşınma	349.0	34.1	24.6	115.2	346.7
	Katma değer	4,126.7	800.0	747.2	1,787.8	1,878.8
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.085	0.043	0.033	0.064	0.185
1990	Aşınma	4,425.7	713.2	1,390.6	1,035.3	2,386.1
	Katma değer	52,891.3	11,617.2	14,358.2	32,525.3	12,524.0
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.084	0.061	0.097	0.032	0.191
1996	Aşınma	144,393.0	52,026.9	44,435.8	38,966.4	44,912.6
	Katma değer	1,992,642.4	696,040.8	765,962.4	1,186,868.8	552,584.3
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.072	0.075	0.058	0.033	0.081
1998	Aşınma	377,947.4	585,209.0	387,424.6	203,944.8	129,578.7
	Katma değer	6,365,749.0	3,342,463.3	2,704,622.3	4,409,308.2	1,585,074.6
	<b>Aşınma Oranı</b>	0.059	0.175	0.143	0.046	0.082

Kaynak: Aşınma oranları 1973, 1979, 1985, 1990, 1996, 1998 ve 2002 Girdi ve Çıktı tablolarındaki aşınma ve katma değerler kullanılarak hesaplanmıştır.

**Ek 10: İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)**

<b>YIL</b>	<b>TARIM</b>	<b>MADEN</b>	<b>İMALAT</b>	<b>ENERJİ</b>
1972	64.13	14.32	173.70	34.99
1973	74.04	16.26	227.21	40.62
1974	91.03	22.84	301.75	43.85
1975	115.65	28.46	373.01	55.16
1976	153.31	37.82	504.02	71.39
1977	217.17	54.87	706.90	102.75
1978	329.16	88.55	1,150.65	173.28
1979	554.11	159.39	1,908.15	331.48
1980	1,254.52	354.55	4,157.72	796.16
1981	1,856.65	552.80	6,353.12	1,304.27
1982	2,471.68	767.06	8,717.88	1,793.84
1983	3,293.82	1,152.85	12,272.14	2,759.67
1984	4,862.65	1,905.35	19,009.87	4,570.13
1985	6,914.52	3,045.08	27,585.79	7,464.29
1986	9,652.14	4,805.52	41,872.23	12,587.82
1987	14,123.96	7,468.02	61,031.79	19,821.54
1988	26,429.50	13,864.19	104,156.03	38,032.19
1989	38,822.57	20,187.89	154,608.74	58,840.61
1990	59,217.10	29,971.90	227,879.80	89,513.70
1991	103,327.67	50,624.30	373,483.10	153,684.30
1992	167,294.65	80,200.51	623,394.57	253,424.23
1993	285,578.40	130,950.14	1,008,901.09	409,508.93
1994	598,749.03	273,823.35	2,277,100.70	940,962.41
1995	1,122,125.73	475,440.95	4,553,631.29	1,641,560.16
1996	2,060,358.70	821,190.48	8,144,371.10	2,961,731.07
1997	3,897,755.84	1,458,885.33	14,618,093.83	5,407,054.42
1998	7,039,469.05	2,505,814.24	26,156,629.48	9,875,871.19
1999	10,852,374.80	3,810,235.13	40,876,608.82	15,412,534.22
2000	15,959,393.67	5,314,145.69	61,492,483.10	22,624,594.92
2001	25,963,447.92	8,624,025.92	103,611,082.45	41,578,587.03
2002	35,681,506.96	11,981,978.25	160,730,524.22	62,683,564.91
2003	45,862,135.68	14,561,387.30	200,152,951.65	76,399,363.27

**Ek 10: İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL) (Devam)**

<b>YIL</b>	<b>ULAŞTIRMA</b>	<b>KONUT</b>	<b>TOPLAM</b>
1972	79.84	186.63	654.64
1973	95.73	226.33	784.89
1974	121.05	297.49	1,010.03
1975	153.26	373.80	1,243.27
1976	218.01	490.75	1,630.92
1977	316.66	731.65	2,398.48
1978	518.63	1,134.77	3,768.89
1979	943.06	1,998.27	6,530.48
1980	2,037.24	4,434.32	14,480.23
1981	3,200.15	5,838.58	21,273.71
1982	4,158.32	7,537.52	28,347.18
1983	5,769.14	10,033.35	39,209.19
1984	8,978.30	15,407.56	60,590.43
1985	13,420.08	23,081.84	90,043.81
1986	20,885.92	33,767.89	136,225.11
1987	32,829.82	53,026.72	207,030.30
1988	62,375.36	109,112.65	392,010.80
1989	95,263.86	182,438.94	609,365.69
1990	148,805.40	315,011.91	979,184.40
1991	264,432.14	558,138.69	1,701,474.41
1992	467,263.38	970,323.51	2,905,901.56
1993	842,827.90	1,808,309.10	5,076,730.31
1994	1,960,500.79	3,847,726.91	11,285,940.12
1995	3,922,751.96	7,082,721.53	21,506,138.07
1996	7,215,913.09	13,536,408.25	40,337,576.00
1997	13,809,482.58	26,246,861.28	77,272,054.50
1998	25,932,129.63	48,503,664.19	141,929,066.92
1999	41,998,339.78	76,529,499.78	224,291,241.04
2000	66,523,121.10	110,254,412.73	337,627,540.81
2001	117,966,405.72	154,651,013.25	581,428,692.21
2002	182,960,099.11	245,539,182.86	868,756,581.85
2003	239,773,800.03	317,033,391.89	1,106,084,569.26

**Ek 11: İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Sabit Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL)**

<b>YIL</b>	<b>TARIM</b>	<b>MADEN</b>	<b>İMALAT</b>	<b>ENERJİ</b>
1972	27,881.00	9,545.40	96,501.40	18,416.50
1973	29,617.60	10,162.20	108,195.90	19,342.70
1974	31,391.30	10,877.80	120,700.70	20,879.50
1975	34,016.10	11,860.40	138,152.90	22,983.70
1976	38,326.40	13,508.60	157,506.50	26,440.50
1977	42,581.70	15,242.40	176,725.90	30,220.80
1978	45,090.80	17,029.20	191,775.80	33,975.80
1979	46,175.80	18,752.30	202,994.30	38,998.20
1980	47,162.40	20,145.00	212,128.50	43,269.70
1981	48,988.00	22,290.20	219,073.20	47,951.00
1982	50,649.10	23,821.80	223,535.40	52,915.60
1983	52,366.00	25,449.30	226,006.30	57,854.80
1984	53,909.70	26,873.70	227,390.80	61,925.90
1985	54,790.20	29,028.40	228,927.70	66,349.20
1986	55,535.90	30,223.40	230,320.30	71,643.80
1987	57,158.90	30,481.70	229,356.60	76,119.60
1988	57,870.60	30,564.80	227,613.70	80,559.60
1989	58,265.90	30,266.70	224,656.70	85,974.00
1990	59,217.10	29,971.90	227,879.80	89,513.70
1991	60,228.30	29,596.20	230,616.30	91,784.70
1992	60,717.40	29,133.10	233,262.70	93,020.20
1993	62,274.50	28,542.50	240,455.00	93,621.30
1994	62,014.40	27,806.10	245,113.10	92,201.50
1995	63,384.40	26,984.10	252,975.30	90,722.00
1996	65,845.30	26,135.50	263,195.40	90,969.80
1997	69,264.50	25,514.40	273,143.50	94,357.20
1998	72,204.20	25,106.90	281,713.00	98,475.30
1999	71,940.40	24,698.50	284,032.80	101,193.80
2000	73,889.40	24,013.30	293,061.10	104,646.60
2001	73,759.90	23,347.80	292,269.90	107,235.10
2002	73,258.70	22,561.40	291,909.90	110,044.80
2003	71,966.40	22,255.10	295,293.90	108,690.20

**Ek 11: İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Sabit Fiyatlarla Gayri Safi Sabit Sermaye Stoku (Milyar TL) (Devam)**

<b>YIL</b>	<b>ULAŞTIRMA</b>	<b>KONUT</b>	<b>TOPLAM</b>
1972	38,019.80	112,374.50	344,546.80
1973	41,622.80	121,655.60	373,759.50
1974	46,556.40	128,590.80	404,011.00
1975	52,849.00	136,608.20	444,025.20
1976	60,558.70	147,078.00	494,218.10
1977	68,839.70	157,320.20	545,108.70
1978	75,164.30	169,109.60	588,888.70
1979	80,603.70	182,033.30	627,930.90
1980	84,183.30	191,747.00	658,192.20
1981	88,158.30	196,632.90	684,042.20
1982	92,407.00	201,384.90	706,912.10
1983	97,287.30	206,227.30	728,795.30
1984	102,492.00	211,727.60	749,881.50
1985	110,362.50	218,662.50	777,580.40
1986	118,872.60	229,697.80	811,830.20
1987	128,241.50	247,608.80	851,626.10
1988	133,967.70	270,889.10	890,731.20
1989	139,601.20	295,054.70	930,329.30
1990	148,805.40	318,284.90	979,184.40
1991	158,409.00	340,772.80	1,026,592.50
1992	170,721.00	364,364.60	1,076,898.00
1993	192,672.80	393,213.50	1,148,243.80
1994	200,230.90	427,995.00	1,200,427.60
1995	209,670.80	462,110.50	1,259,082.60
1996	223,861.00	494,461.50	1,328,747.20
1997	246,882.70	523,351.70	1,413,008.30
1998	266,993.90	546,652.30	1,489,260.60
1999	281,278.50	548,137.00	1,526,255.90
2000	307,814.10	557,056.50	1,596,585.50
2001	316,105.60	558,335.90	1,622,687.40
2002	323,286.70	554,748.70	1,641,668.30
2003	333,760.30	549,259.90	1,662,536.80

**Ek 12: İktisadi Faaliyet Kolları İtibariyle Yatırım Deflatörleri**

<b>YIL</b>	<b>TARIM</b>	<b>MADEN</b>	<b>İMALAT</b>	<b>ENERJİ</b>	<b>ULAŞTIRMA</b>	<b>TOPLAM</b>
1972	0.0023	0.0015	0.0018	0.0019	0.0021	0.0019
1973	0.0025	0.0016	0.0021	0.0021	0.0023	0.0021
1974	0.0029	0.0021	0.0025	0.0021	0.0026	0.0025
1975	0.0034	0.0024	0.0027	0.0024	0.0029	0.0028
1976	0.0040	0.0028	0.0032	0.0027	0.0036	0.0033
1977	0.0051	0.0036	0.0040	0.0034	0.0046	0.0044
1978	0.0073	0.0052	0.0060	0.0051	0.0069	0.0064
1979	0.0120	0.0085	0.0094	0.0085	0.0117	0.0104
1980	0.0266	0.0176	0.0196	0.0184	0.0242	0.0220
1981	0.0379	0.0248	0.0290	0.0272	0.0363	0.0311
1982	0.0488	0.0322	0.0390	0.0339	0.0450	0.0401
1983	0.0629	0.0453	0.0543	0.0477	0.0593	0.0538
1984	0.0902	0.0709	0.0836	0.0738	0.0876	0.0808
1985	0.1262	0.1049	0.1205	0.1125	0.1216	0.1158
1986	0.1738	0.1590	0.1818	0.1757	0.1757	0.1678
1987	0.2471	0.2450	0.2661	0.2604	0.2560	0.2431
1988	0.4567	0.4536	0.4576	0.4721	0.4656	0.4401
1989	0.6663	0.6670	0.6882	0.6844	0.6824	0.6550
1990	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
1991	1.7156	1.7105	1.6195	1.6744	1.6693	1.6574
1992	2.7553	2.7529	2.6725	2.7244	2.7370	2.6984
1993	4.5858	4.5879	4.1958	4.3741	4.3744	4.4213
1994	9.6550	9.8476	9.2900	10.2055	9.7912	9.4016
1995	17.7035	17.6193	18.0003	18.0944	18.7091	17.0808
1996	31.2909	31.4205	30.9442	32.5573	32.2339	30.3576
1997	56.2735	57.1789	53.5180	57.3041	55.9354	54.6862
1998	97.4939	99.8058	92.8485	100.2878	97.1263	95.3017
1999	150.8523	154.2699	143.9151	152.3071	149.3123	146.9552
2000	215.9903	221.3001	209.8282	216.2000	216.1146	211.4685
2001	351.9995	369.3721	354.5048	387.7330	373.1867	358.3122
2002	487.0617	531.0831	550.6169	569.6186	565.9376	529.1913
2003	637.2715	654.2944	677.8093	702.9094	718.4012	665.2993

**Ek 13: Konut Sahipliği Sektörü Yatırım Deflatörü Hesaplaması**

YIL	TOPLAM SABİT SERMAYE YATIRIM. (CARİ)	KONUT SEKTÖRÜNÜN TOPLAM İÇİNDEKİ PAYI	KONUT YATIRIM. (CARİ FİYATLARLA)	KONUT YATIRIM. (SABİT FİYATLARLA)	KONUT DEFLATÖRÜ
1972	70.2	0.24	17.1	10,290.0	0.002
1973	88.5	0.25	22.3	12,002.3	0.002
1974	111.9	0.20	22.7	9,825.0	0.002
1975	155.9	0.19	30.4	11,108.1	0.003
1976	223.1	0.21	45.8	13,739.2	0.003
1977	301.0	0.21	63.8	13,720.5	0.005
1978	404.9	0.26	104.2	15,529.2	0.007
1979	620.5	0.30	185.2	16,873.7	0.011
1980	1,155.9	0.28	321.5	13,900.6	0.023
1981	1,588.6	0.18	278.2	9,367.6	0.030
1982	2,034.0	0.18	356.7	9,528.9	0.037
1983	2,799.1	0.17	484.2	9,953.1	0.049
1984	4,284.0	0.19	798.7	10,975.9	0.073
1985	7,115.5	0.19	1,340.1	12,694.9	0.106
1986			2,495.0	16,971.8	0.147
1987			5,146.0	24,029.3	0.214
1988			11,923.0	29,600.7	0.403
1989			18,994.0	30,718.6	0.618
1990			29,740.0	30,049.0	0.990
1991			48,606.0	29,676.5	1.638
1992			83,404.0	31,318.9	2.663
1993			171,273.0	37,243.0	4.599
1994			394,411.0	43,871.6	8.990
1995			672,503.0	43,877.3	15.327
1996			1,170,959.0	42,773.1	27.376
1997			2,006,019.0	39,999.2	50.151
1998			3,126,235.0	35,233.7	88.729
1999			3,929,031.0	28,141.4	139.617
2000			4,505,623.0	22,764.5	197.923
2001			4,440,578.0	16,031.8	276.986
2002			5,312,334.0	12,002.2	442.613
2003			6,257,148.0	10,840.5	577.201

**Ek 14: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İstihdam (Bin kişi)**

YIL	TARIM	MADEN	İMALAT	ENERJİ	İNŞAAT
1972	8421	163	1520	26	673
1973	8413	170	1628	28	704
1974	8405	183	1769	30	733
1975	8398	188	1787	34	774
1976	8319	192	1830	38	815
1977	8383	204	2002	42	845
1978	8375	192	2013	43	867
1979	8368	198	2038	45	893
1980	8360	196	2060	44	897
1981	8353	191	2073	46	899
1982	8326	194	2136	50	902
1983	8300	195	2208	52	905
1984	8272	199	2258	55	936
1985	8246	222	2339	59	962
1986	8223	229	2373	63	1016
1987	8197	230	2445	65	1078
1988	8246	229	2550	27	1012
1989	8639	184	2635	28	942
1990	8691	194	2625	26	893
1991	9212	176	2736	22	975
1992	8718	159	2949	48	1049
1993	7862	135	2706	101	1238
1994	8813	180	3013	102	1208
1995	9080	154	3027	114	1238
1996	9259	164	3237	86	1298
1997	8837	159	3445	111	1320
1998	9039	148	3463	112	1325
1999	8856	134	3555	95	1365
2000	7769	81	3638	91	1364
2001	8089	98	3581	95	1110
2002	7458	120	3731	103	958
2003	7165	83	3663	100	965



**Ek 14: İktisadi Faaliyet Kollarına Göre İstihdam (Bin kişi) (Devam)**

YIL	TİCARET	ULAŞTIRMA	MALİ KURULUŞLAR	SER.MES.VE HİZ.
1972	952	477	206	1205
1973	986	506	229	1245
1974	1021	535	247	1284
1975	1055	563	265	1323
1976	1128	575	287	1410
1977	1202	586	313	1496
1978	1275	597	329	1582
1979	1346	608	339	1669
1980	1422	619	347	1755
1981	1486	634	352	1806
1982	1529	643	355	1871
1983	1576	654	357	1922
1984	1653	675	368	2003
1985	1728	698	377	2069
1986	1844	730	385	2146
1987	1984	764	411	2228
1988	2029	778	428	2452
1989	2041	829	439	2484
1990	2154	816	416	2726
1991	2190	821	432	2725
1992	2377	875	474	2812
1993	2412	933	429	2685
1994	2538	894	479	2782
1995	2717	878	482	2897
1996	2737	907	508	3001
1997	2896	907	527	3003
1998	2995	968	544	3186
1999	3204	952	580	3309
2000	3817	1067	709	3044
2001	3737	1034	697	3083
2002	3980	1004	697	3303
2003	4052	1022	738	3359

### Ek 15. Toplam Ekonomi Kâr Oranları: Farklı Düzeltme Katsayılarının Etkileri

