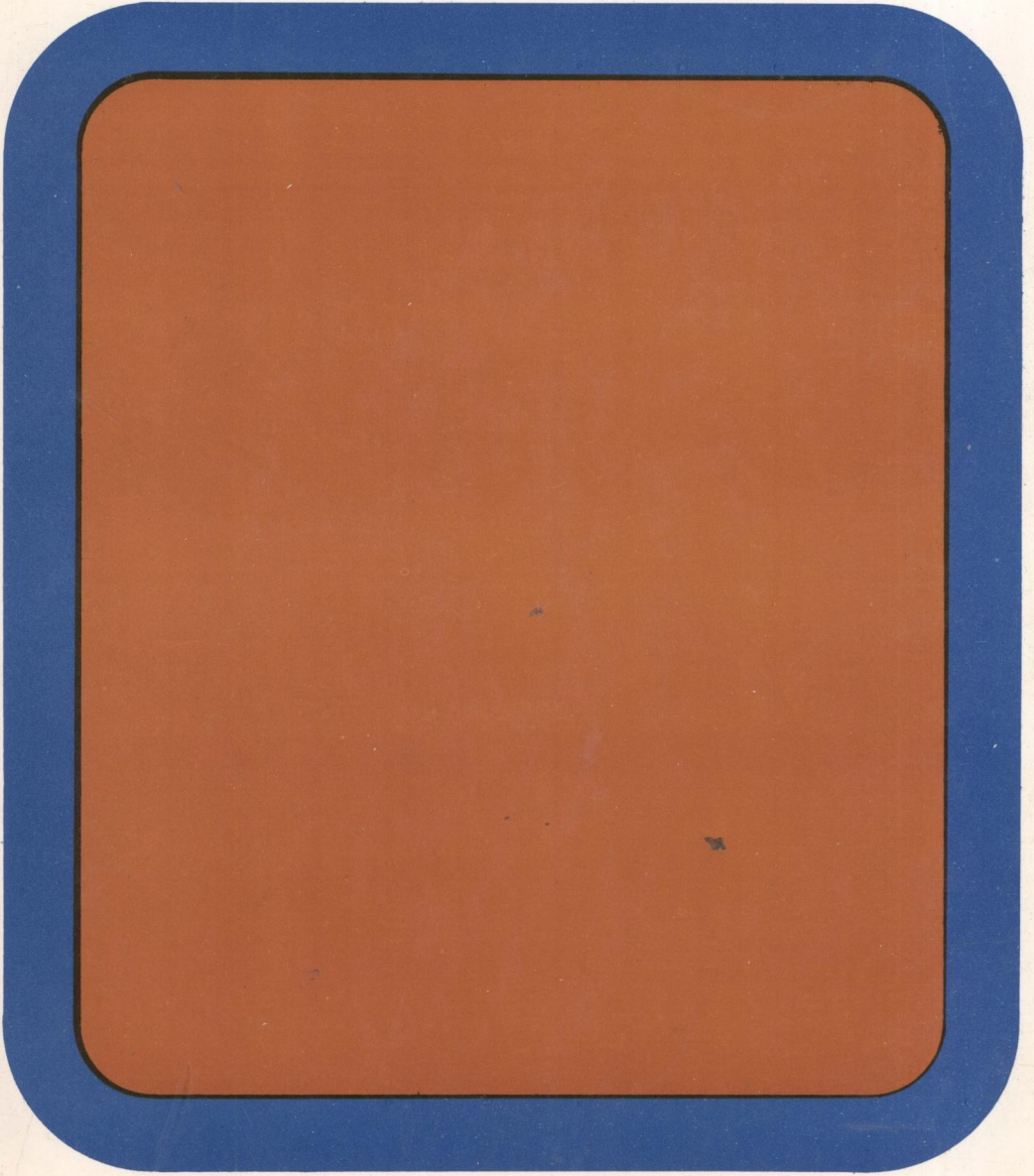


işletmelerde  
prodüktivite~rantabilite  
ilişkileri

münir kutluata



## Ö N S Ö Z

*Günümüzde işletmelerin millî ekonomi içindeki fonksiyonları büyük ölçüde artmış bulunmaktadır. Zamanımız işletmelerini dünün işletmelerinden ayıran en belirli nitelik, "modern işletmeler" dediğimiz işletme türünün yaygınlık kazanmasıdır. Bir başka deyiş ile, bilimsel ve teknik gelişmelerin yanısıra, devletin ekonomik hayatta oynadığı yapıcı rolün artması ile, işletmeler birtakım yeni özellikler taşımaya ve yeni fonksiyonlar uygulamaya başlamışlardır. İşletmelerin ana amacı olarak tanımlanan "kâr" anlayışında da önemli değişimler ortaya çıkmış; uzun vadeli stratejilere önem ve öncelik verilerek, işletme amaçları daha bilinçli gelişme olanakları bulmuştur.*

*Bu arada işletme ekonomisi literatürü temel anlamda bazı kavramlar kazanmış ve bu kavramlar zamanla işletmelerin teknik, ekonomik ve mallî bünye analizlerinde vazgeçilmez birer unsur durumuna gelmişlerdir.*

*Sayın Dr. Münir Kutluata'nın, yayınlamakta olduğumuz doktora tezinde konu edilen "Prodüktivite" ve "Rantabilite", işte bu tür kavramlardır.*

*Bunlardan "Prodüktivite", genellikle millî ekonomi açısından anlamı giderek iyice anlaşılan, fakat işletme açısından taşıdığı önem üzerinde yeni yeni durulan bir kavramdır. "Rantabilite" ise, birincisinin tersine yalnızca işletme açısından taşıdığı önem nedeni ile, daha çok ilgi duyulan bir kavram olmuştur. Bu iki kavram arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin zamanla yaratmakta olduğu sorunlar ise, ya gözden uzak tutulmuş, ya da aralarında bir ilişki bulunduğu öngörülmekle birlikte, bu konunun üzerine fazla eğilinmemiştir. Sözü edilen eksiklik, ülkemiz için daha açık bir görünümüdür.*

*Bu nedenle eserde, işletmelerde prodüktivite ve rantabilite ilişkilerinin belirtilmesine; bunun matematik olanaklar içinde somutlaştırılmasına ve aradaki bağlantının işletme amacı bakımından taşıdığı önemin ortaya çıkarılmasına çalışılmıştır.*

*Çözüm getirilmek istenilen problemin ülkemiz açısından ayrı bir özelliği vardır. Millî işletmelerimiz, genellikle küçük işletme niteliğinde olup, çoğu kez "iç" pazarda varlıklarını sürdürmekte; "kârlılık" derecelerini, prodüktivite dışı faktörlerin etkisi ile, rahatça, arzulanırları oranda ve ortamda tutabilmektedirler. Ancak bunların, yakın bir gelecekte, gelişmiş Batı ülkelerinin, dev güçlere ve yeteneklere erişen büyük işletmeleri ile aynı rekabet pazarı içine girdikleri zaman, şimdiki rahatlarının kaçacağı da gayet açık olarak görülmektedir. İlerisi için, gelecekte, bu işletmelerimizin kârlı çıkabilmeleri, aynı zamanda prodüktif olmalarına bağlıdır.*

*Sorun, bu açıdan ele alındığında, prodüktivite-rantabilite ilişkilerinin araştırılması, işletmelerimizin, giderek millî ekonomimizin yarını bakımından duyulması gerekli bir endişenin nedeni de olmaktadır.*

**Dr. Süheyl GÖRBAŞKAN**

## İÇİNDEKİLER

### GİRİŞ

### BÖLÜM 1.

### İŞLETME, KÂR VE MİLLÎ EKONOMİ

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| I – İŞLETME KAVRAMI                                 | 7  |
| A – İşletmenin tarifi ve çeşitli işletme kavramları | 7  |
| B – Teşebbüsün tarifi ve işletme teşebbüs ayrımı    | 8  |
| 1 – Teşebbüs                                        | 8  |
| 2 – İşletme – teşebbüs ayrımı                       | 9  |
| II – İŞLETMENİN GAYESİ VE KÂR KAVRAMI               | 10 |
| A – İşletmenin gayesi                               | 10 |
| B – Kârın tarifi ve mahiyeti                        | 12 |
| 1 – Kâr teorileri                                   | 13 |
| 2 – Kâra geçiş analizi                              | 14 |
| a) Kâra geçiş analizinin sağladığı faydalar         | 14 |
| b) Kâra geçiş grafiği                               | 15 |
| III – İŞLETME ÇEŞİTLERİ                             | 17 |
| A – Muhtelif tasnifler                              | 17 |
| B – İki önemli tasnif                               | 19 |
| 1 – Mülkiyet esasına göre işletme çeşitleri         | 19 |
| 2 – Cesamet esasına göre işletme çeşitleri          | 19 |
| IV – PİYASA ŞEKİLLERİ VE İŞLETMELER                 | 21 |
| V – MİLLÎ EKONOMİ VE İŞLETME                        | 22 |

### BÖLÜM 2.

### PRODÜKTİVİTE, RANTABİLİTE VE İŞLETME TAHLİL- LERİNDE KULLANILAN DİĞER KAVRAMLAR

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| I – PRODÜKTİVİTE                                | 25 |
| A – Produktivite kavramının tarifi ve tarihçesi | 25 |
| 1 – Produktivitenin tarifi                      | 25 |
| 2 – Produktivitenin tarihçesi                   | 26 |

|                                                                                                                                                                   |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| B – Prodüktivite çeşitleri . . . . .                                                                                                                              | 27        |
| C – Prodüktivitenin önemi . . . . .                                                                                                                               | 28        |
| 1 – Millî ekonomi açısından prodüktivitenin önemi . . . . .                                                                                                       | 29        |
| 2 – İşletme açısından prodüktivitenin önemi . . . . .                                                                                                             | 31        |
| D – Prodüktiviteyi artırma yolları . . . . .                                                                                                                      | 31        |
| E – Prodüktivite ve gelir dağılımı . . . . .                                                                                                                      | 32        |
| <b>II – RANTABİLİTE . . . . .</b>                                                                                                                                 | <b>34</b> |
| A – Rantabilitenin tarifi . . . . .                                                                                                                               | 34        |
| B – Rantabilite çeşitleri . . . . .                                                                                                                               | 35        |
| 1 – Faaliyet devresi (işletme) rantabilitesi . . . . .                                                                                                            | 35        |
| a) Sermaye rantabilitesi . . . . .                                                                                                                                | 35        |
| b) Sürüm rantabilitesi . . . . .                                                                                                                                  | 36        |
| 2 – Kuruluş rantabilitesi . . . . .                                                                                                                               | 38        |
| C – Rantabilitenin önemi . . . . .                                                                                                                                | 38        |
| 1 – Millî ekonomi yönünden rantabilitenin önemi . . . . .                                                                                                         | 38        |
| 2 – İşletme yönünden rantabilitenin önemi . . . . .                                                                                                               | 39        |
| D – Rantabiliteye tesir eden faktörler . . . . .                                                                                                                  | 40        |
| E – Rantabilite ve profitabilite . . . . .                                                                                                                        | 41        |
| <b>III – DİĞER KAVRAMLAR . . . . .</b>                                                                                                                            | <b>42</b> |
| A – İktisadilik . . . . .                                                                                                                                         | 42        |
| B – Yeterlilik derecesi . . . . .                                                                                                                                 | 43        |
| C – Rasyonellik ve randıman . . . . .                                                                                                                             | 43        |
| <b>BÖLÜM 3.</b>                                                                                                                                                   |           |
| <b>PRODÜKTİVİTE – RANTABİLİTE İLİŞKİLERİ</b>                                                                                                                      |           |
| <b>I – PRODÜKTİVİTENİN RANTABİLİTEYE TESİRİ . . . . .</b>                                                                                                         | <b>47</b> |
| A – Prodüktivite artışının rantabiliteye müsbet tesiri . . . . .                                                                                                  | 49        |
| B – Prodüktivite artışının rantabiliteye tesir etmemesi hali . . . . .                                                                                            | 51        |
| C – Prodüktivite artışının rantabiliteye menfi tesiri . . . . .                                                                                                   | 52        |
| <b>II – RANTABİLİTENİN PRODÜKTİVİTEYE TESİRİ . . . . .</b>                                                                                                        | <b>52</b> |
| <b>III – PRODÜKTİVİTE VE RANTABİLİTE MÜNASEBETLERİ AÇISINDAN<br/>    EMEK PRODÜKTİVİTESİNİN ÖNEMİ VE ARZETTİĞİ ÖZELLİKLER</b>                                     | <b>54</b> |
| <b>BÖLÜM 4.</b>                                                                                                                                                   |           |
| <b>TÜRKİYE’DE PRODÜKTİVİTE – RANTABİLİTE<br/>İLİŞKİLERİ</b>                                                                                                       |           |
| <b>I – TÜRKİYE AÇISINDAN ÖZELLİK ARZEDEN İŞLETME ÇEŞİTLERİ . .</b>                                                                                                | <b>56</b> |
| <b>II – TÜRKİYE’DE PRODÜKTİVİTE ÇALIŞMALARI VE MİLLÎ İŞLETME-<br/>    LERİMİZ AÇISINDAN PRODÜKTİVİTE – RANTABİLİTE MÜNASE-<br/>    BETLERİNİN ÖNEMİ . . . . .</b> | <b>59</b> |
| <b>III – TÜRKİYE KAMU İMALÂT SANAYİİNDE PRODÜKTİVİTE – RANTA-<br/>    BİLİTE İLİŞKİLERİ . . . . .</b>                                                             | <b>60</b> |
| <b>SONUÇ . . . . .</b>                                                                                                                                            | <b>73</b> |

## BÖLÜM 1.

### İŞLETME, KÂR VE MİLLÎ EKONOMİ

#### 1 – İŞLETME KAVRAMI :

##### A) İşletmenin Tarifi ve Çeşitli İşletme Kavramları :

İşletme mefhumu, işletme iktisadî ilminin ana kavramlarından birini ve mevzuunu teşkil etmesi bakımından iktisat literatüründe ayrı bir ehemmiyete sahiptir. Bu bakımdan her vesile ile uzun uzun tarifleri yapılan işletme kavramı hakkında hemen herkesin kafasında bazı ortak hususiyetler teşekkül etmiştir. İşletme denilince, dar ve geniş anlamda olmak üzere iki ayrı iktisadî ünite aklımıza gelmektedir.

İktisat ilmince sonsuz olarak kabul edilen insan ihtiyaçlarını tatmin gayesi ile faaliyette bulunan her türlü iktisadî üniteye *işletme* adı verilir.

Söz konusu iktisadî faaliyetin süresinin kısa veya uzun oluşu bir başka ifade ile, herhangi bir iktisadî ünitenin muvakkat veya devamlı bir faaliyet kolunu mevzuu ittihaз etmiş bulunması onun işletme sayılması için önem ifade etmez. Aynı şekilde bir iktisadî ünitenin şahsa veya devlete ait olması, idarî zihniyet bakımından kooperatif veya kapitalist prensiplere riayet edilmesi ve nihayet mübadele veya para iktisadına dayalı oluşu işletme sayılıp sayılmaması bakımından önemli değildir. Önemli olan herhangi bir iktisadî ünitenin istihsalde bulunması ve çeşitli ihtiyaçların tatminine doğrudan doğruya veya dolaylı olarak iştirak etmesidir. İlim ve hatasız bir mefhumu ulaşabilmek için işletme kavramına böyle bir geniş anlam verilmiştir.(1).

Bu izahattan anlaşıldığına göre; mal veya hizmet üretilmesi bu mal veya hizmet şeklindeki istihsalin sonsuz sayılan ihtiyaçlarımızdan birine veya bir kısmına cevap vermesi gayesi taşıması yahut da cevap vermiş olması bir iktisadî birimin işletme sayılabilmesi için kâfi görülmektedir. Ancak böyle bir çerçeve içine giren işletmeler, yukarıda bahsedilen geniş anlamdaki işletmelerdir.

Dar anlamdaki işletme, geniş anlamdaki işletmenin yukarıda sayılan hususiyetleri yanında ilâveten bazı özellikleri de taşımak mecburiyetindedir. Dar anlamda işletme deyince üretim araçlarının belirli bir mal veya hizmet üretmek gayesiyle planlı bir şekilde bir araya getirildiği teknik birimler akla gelir(2).

(1) Isaac Alferd, İşletme İktisadî Cilt I, Çev. Orhan Tuna, İstanbul - 1956 S. 4

(2) Oluç Mehmet, İşletme Organizasyonu ve Yönetimi Cilt I, İstanbul - 1969 S. 5

Dar anlamdaki işletme için "üretim faktörlerinin şuurlu ve sistemli bir şekilde bir araya getirilerek azamî kâr elde etmek amacıyla üretim faaliyetinde bulunulan ve bu faaliyet sonunda bir katma değer yaratılan bir iktisadî ünite dir," şeklinde daha mufassal bir tarif verilebilir<sup>(3)</sup> Tarifte göze çarpan önemli unsurlar :

- a - Üretim faktörlerini şuurlu ve sistemli bir şekilde bir araya getirme,
- b - Azamî kâr elde etme gayesi,
- c - İktisadî bir ünite oluşu,
- d - Bir katma değer meydana getirmesi, hususlarıdır.

Bu tarife ve tariftan çıkarılan hususlara dikkat edilirse, geniş anlamda işletme için belirtilen hususiyetlere yenileri ilâve edilmektedir. Gerçekten bir iktisadî ünitenin lüzumlu üretim faktörlerini bir araya getirmesi ve ihtiyaçlara cevap verecek mal veya hizmet istihsal etmesi, onun geniş anlamda bir işletme kabul edilmesine kâfi geldiği halde, dar anlamda işletme sayılabilmesi yeni bazı özelliklere de sahip olmasını icap ettirmektedir.

Tatbikatta işletme denince akla gelen genellikle dar anlamdaki işletme tipidir. İşletme iktisadî açısından da bu ikinci çeşit hususî bir önemi haizdir. O itibarla işletme denince akla gelen bu ikinci tip olmaktadır. Yukarıda sıraladığımız birinci tip işletmelerden farklı, üretim faktörlerinin şuurlu ve sistemli bir şekilde bir araya getirilmesi, azamî kâr elde etmek gayesini taşıması, iktisadî bir ünite oluşu gibi özelliklerden azamî kâr elde etme gayesi "işletmelerin gayesi" kısmında teferruatiyle ele alınacaktır. Ancak şu kadarını belirtelim ki azamî kâr elde etme gayesi her işletme için söz konusu edilemez. Her işletmenin muhakkak kâr elde etmek istemesi dar anlamdaki işletme tarifi bakımından zarurî ise de, gayenin yalnızca azamî kâr ihtirası ile sınırlı bulunmadığı, işletme çeşitleri bölümünde görülecektir. İktisadî bir ünite oluşu şıkkı ile de işletmelerdeki iktisadilik prensibi kastedilmektedir. Bu prensipten ikinci bölümde bahsedilecektir. Ancak iktisadî oluşla iktisadî mal ve hizmet istihsal etmek kastedilseydi, her iki işletme tipinde de müşterek olan bu husustan dar anlamdaki işletmelerde ayrı bir hususiyetmiş gibi bahsetmeğe lüzum kalmazdı. Bir katma değer yaratılması şartı da dar veya geniş anlamda her çeşit işletme için gerekli şartlardan biridir.

Herhangi bir iktisadî birimin istihsalı karşılığında bir bedel almış olması, işletme sayılması için kâfi görülmemekte masrafları çıkarıldıktan sonra belirli bir kâr bırakması şartı da aranmaktadır<sup>(4)</sup>. Burada kastedilen işletme tipi ile de dar anlamdaki işletme ifade edilmek istenmektedir.

## **B) Teşebbüsün Tarifi ve İşletme - Teşebbüs Ayrımı:**

### **1 - TEŞEBBÜS:**

Teşebbüs, başkalarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere pazarda fiyatı oluşan mal ve hizmetlerden gene pazar için ve bir devamlılık içinde üreten ve sahibine kâr sağlamak amacı güden bir işletmedir. Teşebbüs ile geniş anlamda işletme arasında fark olduğu, teşebbüs tarifiinden açıkça anlaşılmaktadır. Teşebbüs daha ziyade dar anlamda işletme ile karıştırılmakta, çoğu zaman bu iki kavramın birbirinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Yukarıdaki tariften de anlaşılacağı gibi her teşebbüs bir işletmedir. Fakat her işletme bir teşebbüs değildir<sup>(5)</sup>.

(3) Tenker Lütfullah, İşletme İktisadî Cilt I, Ankara - 1969 S. 5

(4) Tokay Hayri, İşletme İktisadî, Cilt I, 1963 - Ankara S. 56-57

(5) Oluç Mehmet, a.g.e. S. 5

Teşebbüsün işletmenin mümeyyiz vasıflarından bazı farklı özellikleri de ihtiva etmesi gerekir. Yukarıda belirtildiği gibi bunlar:

- a - Faaliyetin devamlılığı,
- b - Piyasa için istihsalde bulunmak,
- c - İstihsal edilen mal ve hizmetlerin bir fiyatının mevcut olması.

özellikleridir.

Sayılan bu özellikler bir işletmenin teşebbüs sayılabilmesi için gerekli vasıflar olduğuna göre bunları ihtiva etmeyen iktisadî üniteler yukarıda belirtilen "her işletme teşebbüs değildir" prensibi gereğince teşebbüs sayılamayacaklardır.

Sayılan bu hususlara belirli bir işletme cesameti şartının da ilâve edilebileceği ileri sürülmektedir. Sermaye, sürüm ve tesisat itibarı ile muayyen bir cesamet aranması, bazı müşkülâta yol açacaktır. Bu konuda da az çok subjektif ve hisslî karinelerle yetinilebileceği kabul edilmektedir (6).

Bunlara eklenmesi gereken diğer bir özellik de, müteşebbisin kâr veya zarar kendisine ait olmak üzere faaliyette bulunması şartıdır (7).

Kâr elde etme şartını dar anlamda işletmenin geniş anlamda işletmeden bir farkı olarak yukarıda zikretmiştik. Teşebbüs bakımından aynı husus yeni bir özellik arz ediyor; kâr ve zararın müteşebbise ait olması.

## 2 - İŞLETME - TEŞEBBÜS AYIRIMI :

Yukarıda işletme ile teşebbüsün farkı belirtilmiş olmakla beraber bu konuda ileri sürülen görüşleri kısaca belirtmek faydalı olacaktır.

Bazı yazarlar işletme ve teşebbüsün ayrı ayrı kavramlar olduğunu iddia ederken, bazıları bu iki kavramın birbirinden ayıramayacağını ileri sürmektedirler. Bir başka grup da faaliyet sahasına hudut çizmekte karşılaşılan güçlük yüzünden, bu iki kavramı aynı organizmanın değişik fonksiyonlara sahip iki organı olarak kabul etmektedirler.

İşletme ve teşebbüsün ayrı ayrı iki ünite olduğu hususunda iddia sahibi olanlar, işletmeyi üretimin yapıldığı yer olan teknik bir birim olarak kabul ettikleri halde, teşebbüsü, ticarî, hukukî ve mallî bir birim olarak kabul etmektedirler (8).

İktisadî ünitenin işletme ve teşebbüs olarak iki ayrı birim halinde ele alınmasına karşı çıkanlar da: "İktisadî cüzütam bir küldür. Bu küllü gelişigüzel işletme ve müessese diye ikiye bölmek ve bölünmüş olarak münferit bir şekilde mütalâa etmek kabil değildir" (9) demek suretiyle böyle bir ayırma katıyyetle karşı olduklarını belirtmektedirler.

Üçüncü görüşe gelince; teşebbüs ve işletme kavramları bir iktisadî organizasyonun iç ve dış görünüşünü ortaya koymaktadırlar (10). İşletme, üretimin yapıldığı yerdir ve söz konusu organizasyonun teknik yönünü meydana getirir. Buna karşılık teşebbüs aynı organizasyonun ticarî, hukukî ve mallî yönünü meydana getirir. Bu durumda teşebbüsle işletme arasında sıkı bir münasebet bulunduğu kendiliğinden ortaya çıkmakla beraber ayrı ayrı fonksiyonlara sahiptirler.

(6) Isaac Alferd. a.g.e. S.5

(7) İbid. S. 5

(8) Pekiner Kâmurân. İşletmelerde Produktivite Denetimi, İstanbul - 1971 S 14

(9) Isaac Alferd. a.g.e. S.6

(10) Pekiner Kâmurân. a.g.e. S. 14

İşletmenin bizzat istihsalde bulunmasına mukabil, bu istihsal için gerekli üretim faktörleri teşebbüs tarafından temin edilmekte ve istihsalın sürümü de gene teşebbüsün işi olmak-tadır (11).

Hülâsa, üretim faktörlerinin teknik olarak birleştirilmesi, yani istihsal ile ilgili faaliyetler işletmenin finansman, organizasyon, tedarik, istihsalın pazarlaması ile ilgili faaliyetler de teşebbüsün fonksiyonu olarak kabul edilmektedir (12).

## II – İŞLETMENİN GAYESİ VE KÂR KAVRAMI :

### A) İşletmenin Gayesi :

Dar anlamda işletme tarifinde bir iktisadî ünitenin işletme sayılabilmesi için kâr elde etmek gayesi gütmesi gerektiği belirtilmiştir.

Buradan anlaşıldığına göre, işletmenin gayesi kâr elde etmek olmalıdır. Gerçekten çeşitli işletme tiplerine göre bu gayenin önemi değişik derecelerde olmakla beraber, her işletmenin başlıca gayesi veya gayelerinden birisinin kâr olması gerekmektedir.

İktisat ilmi çerçevesinde insanları iki ana gruba ayırmak mümkündür. Bu grupların birincisini *tüketiciler*, ikincisini *üreticiler* teşkil eder. Tüketici zümresinin gayesi; "harcamalarını en yüksek tatmini elde edecek şekilde ayarlamaktır. Rasyonellik prensibi müstehlikin bu tür bir gayeye sahip olmasını gerektirir. Üreticiler grubuna gelince, bunlar müteşebbisler, yani işletme sahipleridir. İşletme sahibinin veya müteşebbisin sahip bulunduğu işletmenin gayesi en yüksek kârı elde etmektir" (13).

İşletmelerin azami kâr elde etme gayesi güdecekleri kapitalist doktrinin bir varsayımdır. Söz konusu doktrin gereğince kârını azami kılmaya çalışacak olan işletme bir taraftan maliyetlerini düşürmeğe çalışırken, diğer taraftan da en yüksek kârı elde etmeğe gayret edecektir. Bu davranışın sonunda hem kaynak tasarrufu sağlanmış olacak hem de toplumun en fazla ihtiyaç duyduğu istihsal boşlukları doldurulacaktır. Maliyetleri düşürme gayesi birinci şıkkın, azami kâr sağlama gayesi de ikinci şıkkın gerçekleşmesine imkân verecektir.

İşletme menfaatlerinin her zaman toplumun menfaatleri ile aynı paralelde olmayacağı çoğu halde bu iki gaye arasında bir çatışmanın bulunabileceğini kabul eden sosyalist doktrine göre, bu gibi hallerde işletmenin gayesine ulaşması millî ekonominin aleyhine olabilecektir. Bu iddianın gerçek payı taşınmasına rağmen sosyalist ülkelerde de işletme neticelerini ölçmek bakımından kârlılık ve verimlilik kriterlerine ihtiyaç duyulmakta ve bu cins çalışmalar son senelerde oldukça hız kazanmış bulunmaktadır (14).

İşletmelerin tabi oldukları iktisadî sistem ne olursa olsun, kâr gayesi güttükleri bir varsayım olarak kabul edilmelidir. Asıl gayesi kâr olmasa dahi her işletmenin yüklendiği fonksiyonun yanı sıra hiç değilse belirli seviyede bir kâr peşinde koşması, o işletmenin başarısını kolaylaştıran bir husus olacaktır.

Kâr gayesi güdüp, gütmemesi veya istihfaf ettiği kâr, işletmenin cesametine göre değişebileceği gibi sahiplerinin tutumuna da bağlıdır. Bazı kamu işletmeleri ile kooperatif işlet-

(11) İbid. S. 14

(12) Oluç Mehmet. a.g.e. S. 6

(13) Tenker Lûtfullah. a.g.e. S. 6

(14) İbid. S. 6

melerde kâr gayesi güdülmeyeceği halde, ister kamu teşebbüsü veya ister kooperatif ya da özel teşebbüs olsun her işletme asıl gayesinden sapmamak şartı ile kâr elde etmek gayesi de taşımalıdır. Zira kâr dışında bir gaye ile kurulmuş olan işletmelerde de, asıl gayesi kâr olanlarda olduğu gibi her zaman kârın aksi olan zararlar karşışmak mukadderdir. İşletmenin, fonksiyonunu ifa edebilmesi için bu gibi hâllere hazırlıklı olması bir başka ifade ile kâr sağlanması zaruridir (15).

İşletme iktisadî bakımından ideal işletme, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak ve kâr elde etmek gayeleri güden ve bu gayeleri optimal seviyede telif eden işletme olarak kabul edilmektedir. Kâr elde etme gayesini toplumun ihtiyaçlarını karşılama gayesi gütmeyen gerçekleştiren bir işletme topluma karşı vazifesini yapmıyor kabul edilmekte, dolayısıyla ideal işletme tipi dışında sayılmaktadır (16).

Bu çeşit bir ideal işletme tipinde işletmenin yukarıda izah edilmeğe çalışılan azamlı kâr elde etme gayesine, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak gayesi gibi yeni bir ilâvede bulunulmaktadır. Burada biraz önce bahsedilen ve işletme gayesi bakımından ayrı görüşleri ihtiva eden sosyalist ve kapitalist görüşlerin belirli bir müşterekte birleştirildikleri görülmektedir. Her ne kadar cemiyet açısından bu iki gayeyi azamlı seviyede telif eden bir işletme gayesi ideal kabul edilmede ise de, özel teşebbüs açısından ilk gayenin mutlaka kâr olduğu açıktır. Kapitalist sistemin yüksek kârın ancak toplumun ihtiyacı olan mal ve hizmet sahalarında bulunacağı görüşü, müteşebbisi, dolayısıyla işletmeyi mazur gösteren önemli bir hususiyet olmaktadır.

Kârı azamlı kılmak gayesi — bilhassa özel teşebbüs için — ana gaye olmakla beraber, azamlı kârdan ne anlaşılması gerektiği hususunda da sarahat olmadığı ileri sürülmektedir. Söz konusu sarahatın bulunmaması yüzünden azamlı kâr gayesinden anlaşılması gerekli husus, dört ayrı şekilde izah edilebilmektedir (17).

- 1 - İşletme kârının azamlaştırılması,
- 2 - Tatmin edici bir kâr elde edilmesi,
- 3 - İşletme değerinin azamlaştırılması,
- 4 - Sosyal, ekonomik ve moral ön şartlar altında işletme değerinin azamlaştırılması.

İşletmenin gayesi hakkında ayrı ayrı ileri sürülen bu şartlar esasında birbirinden pek farklı şeyler değildir. Neticede gene kârı azamlı kılmak gayesinde birleşilmektedir.

Ancak, azamlı kâr elde etmeyi gaye almanın muğlak bir hedef olacağı, azamlı kâr ile ne ifade edilmek istendiğinin açık olmadığı ileri sürülmekte belirli bir kâr seviyesi, bir işletme için azamlı kâr kabul edilirken durumları aynı olsa bile bir başka işletme için kâfi görülmeyeceği ileri sürülmektedir. Bu durum karşısında "Azamlı kâr" tabiri yerine "tatmin edici bir kâr" tabirinin kullanılmasının uygun olacağı belirtilmektedir.

Bir grup işletme iktisadî yazarı bu ikinci tasnifin de işletme gayesini belirlemek bakımından yeterli olmayacağını kabul ediyorlar. Her ne kadar işletmelerin tatmin oldukları kâr seviyesi farklı ve buna bağlı olarak da her biri için kabul edilecek azamlı kâr birbirinden ayrı olacağı tabii ise de, sadece kâr miktarını ölçü almanın yetersizliğine işaret edilmekte, işletme değerinin azamlaştırılması işletme gayesi olarak kabul edilmektedir.

Ve nihayet bu üçüncü ayrımın da bazı mahzurları olduğu ileri sürülerek daha ideal bir işletme gayesi tarifine yaklaşılmağa çalışıldığını görüyoruz. İşletme kendisi ile alâkalı grupların menfaatini gözetmek mecburiyetindedir. Gaye tesbitinde bu hususu gözden uzak

(15) Keskinöğlü Suat. Genel İşletme Ekonomisi Dersleri Cilt II, İstanbul - 1962 S. 73

(16) Tokay Hayri. a.g.e. S. 56

(17) Sindiren Doğan, Öz - alp Şan, Aşkun İnal Cem, İşletme Politikası Ankara - 1971 S. 13

tutamaz. O halde işletme varlıklarındaki artış gaye olarak kabul edilirken, söz konusu mahzuru önleyici bazı kayıtların da beraber getirilmesi zarureti ortaya atılıyor. İşletmenin gayesi dördüncü şıkta olduğu gibi bazı sosyal, ekonomik ve moral ön şartlar altında işletme değerini azaltmamak olarak tarif ediliyor.

#### B) Kârın Tarifi ve Mahiyeti:

Üretim faktörleri tabii kaynaklar, ücret ve sermaye olarak üç tane kabul edilince, tabii kaynakların sağladığı gelire *rant*, sermayenin sağladığı gelire *faiz* ve emeğine de *ücret* denildiği bilinmektedir. Bu üç üretim faktörünün ayrı ayrı mevcudiyetinin bir şey ifade etmeyeceği bir araya getirilip istihsalde bulunulması gerektiği ve ancak bu sayede ekonominin birşeyler kazanabileceği kolaylıkla kabul edilecektir.

Bu durum karşısında üretim faktörleri üç değil, dört olarak kabul edilmelidir. Dördüncü üretim faktörü müteşebbis, yani diğer üretim faktörlerini istihsalde bulunmak amacı ile biraraya getiren kimse olmaktadır. İşte diğer üç üretim faktörünün gelirleri; faiz, ücret, rant olunca dördüncü bir üretim faktörü olarak kabul edilen müteşebbisin geliri de kârdır.

Demek oluyor ki, kâr da bir gelir çeşidi sayılmaktadır. Ancak diğer gelir çeşitlerine nazaran bazı farklılıklar arz etmektedir. Bu farklar kâra ayrı bir önem kazandırdığı gibi müteşebbise ve işletmeye de ayrı bir önem atfedilmesine sebep olmaktadır.

Ücret, faiz ve rant herhangi ciddi bir riziko söz konusu olmadan önceden bilinen miktarlar<sup>184</sup> halinde emek, sermaye ve tabii kaynak sahibinin istikrarlı bir gelirini teşkil etmektedirler. Kârın diğer gelir çeşitlerinden ayrıldığı önemli nokta işte burada ortaya çıkıyor: Riziko.

Gerçekten diğer üretim faktörlerinin biraraya getirildiği işletmenin, sahibi durumundaki müteşebbis bu teşebbüse kâr gayesi ile girişmiştir. Her zaman kârın aksi olan zararla da karşılaşması mümkündür. Burada kâr, söz konusu zarar ihtimalini göze almanın karşılığı olarak kabul edilmektedir. Çünkü zarar etmesi halinde diğer üretim faktörleri gene aynı gelirleri elde edecekler, zararın tamamı müteşebbise ait olacaktır. O halde müteşebbis göze aldığı bir belirsizlik sayesinde istihsalde bulunmak suretiyle toplumun ihtiyaçlarını karşılayarak bir gelir elde etmeye hak kazanmaktadır. Bu gelirin adı da kâr olmakta ve böylece karşımıza teşebbüs gibi bir yeni üretim faktörü ve bunun karşılığı olan kâr çıkmış olmaktadır.

Bu şekilde tanımı yapılan kâr, satış hasılatı ile maliyetler arasındaki farkı ifade eder. Kârın bu şekilde hasılat ve masraf farkı olarak izahı yetersiz görülmekte ve kârı mevcuttardaki artış olarak kabul etmenin daha yerinde olacağı ileri sürülmektedir. Borçların düşülmesinden sonra işletme mevcutlarında meydana gelecek olan artışlar kâr, azalmalar da zarar olarak kabul edilmelidir<sup>(18)</sup>. Yukarıda belirtilen hususa itirazla bu cins bir kâr hesaplama anlayışını haklı çıkaracak sebep olsa olsa maliyetler konusunun her zaman aydınlığa kavuşmamış olabileceğidir. Zira maliyetlere dahil olan hususlar modern işletmecilik prensiplerine sadık kalmanın neticesi olabildiği gibi, işletme iktisatçıları arasında birlik tesis edilmemiş bazı kalemlerin ilâvesini de ihtiva edebilir. Bu sayılan hususlar nazara alınarak maliyet masraflarının satış hasılatından çıkarılması ile ulaşılmak istenen bir kâr kavramı yerine mevcuttardaki değişikliklerin esas alınması suretiyle elde edilecek bir kâr kavramının daha sıhhatli olacağı kanaatine varılmış olmaktadır. Kârın hesap tarzı kadar hesap devresi de işletme açısından büyük önem taşımaktadır.

(18) Keskinoglu Suat a.g.e. S. 72-73

Kârın yıllık devreler halinde mütalâası tedrici bir gelişme sonunda ve bilhassa toptan ticaretin kaydettiği tekamülü müteakip ortaya çıkmıştır. Ortaçağ ticaretine bir göz atılacak olursa görülecektir ki, o devrin taciri kârını hesap ederken münferit ticarî vakaları nazara almıştır. Kâr hesabında esas aldığı parti satışlarıdır. Her ne kadar zamanımızda da bu cins müteşebbislere rastlanabilirse de artık kârın satış partilerine göre değerlendirilmesi iktisat tarihine malolmuştur. Zamanımızda kâr hesabı için kabul edilen devre genellikle bir yıldır. Fakat işin özellikleri icap ettirdiği takdirde bu sürenin daha altında veya üstünde zamanlar içinde de kâr mütalâası yapıldığı vakidir (19).

Modern işletmecilikte yaygınlaşma istidadı kazanmış bulunan ve "kısa süreli netice hesabı çıkarma" metodu denilen usulle kâr, bir yıldan az devreler halinde etüd edilmektedir. Kısa süreli netice hesabı ile, hesap usulünün adından da belli olduğu üzere hesap süresi kısaltıldığından işletme faaliyetlerinin gelişme istikameti hakkında daha kesin bir fikir edinilebileceği ve icabında kontrol altına alınmanın zamanında mümkün olacağı umulmaktadır (20).

### 1 – KÂR TEORİLERİ:

Kâr hakkındaki görüşler muhtelifdir. Bu dördüncü gelir çeşidini izah için genellikle dört görüş ortaya atıldığı görüyoruz. Paul Samuelson kâr hakkındaki bu dört görüşü şu şekilde sıralamaktadır (21).

- a – Faktörlerin zımnî geliri olarak kâr,
- b – Teşebbüs ve yeniliklerin mükâfatı olarak kâr,
- c – Riziko ve belirsizliğin karşılığı olarak kâr,
- d – Tekel karşılığı olarak kâr.

Kâr hakkında ileri sürülen bu görüşler şu gerekçeler ile izah edilmektedir.

*a – Faktörlerin zımnî geliri olarak kâr:* İstatistikte görülen kâr rakamlarının muhtelif unsurların karışımından meydana gelmiş bir toplam olarak kabul edilmesi gerekir. Bu istatistikî kârın bir kısmı teşebbüs sahiplerince sağlanmış bulunan istihsal faktörlerinin geliridir. Bir kısmı, teşebbüs sahiplerinin şahsî mesailerinin karşılığı, diğer bir kısmı ise teşebbüsün sahibi bulunduğu tabii kaynakların rantı ve öz sermayesinin faizidir.

Bu izahata göre kâr, faiz, rant ve ücret toplamalarının farklı bir görünüşü olarak kabul edilmekte, kârı meydana getiren ve bilinen gelir çeşitleri burada zımnî ücret, zımnî rant ve zımnî faiz olarak adlandırılmaktadır.

Ancak, bu görüşe iştirak için teşebbüs sahiplerince kendi işletmelerinde kullanılan öz sermaye, emek ve tabii kaynakların geliri olan faiz, ücret ve rantların ayrıca hesaplanmamış olması icap eder. Aynı bir hesapla teşebbüs sahiplerince ortaya konan üretim faktörleri gelirleri hesaplanmış olsa bile bunların dışında bir gelir fazlası olmayacaksa bu görüş isabetli sayılacak, aksi takdirde kâr yeni bir gelir çeşidi olarak ortaya çıkacaktır.

*b – Teşebbüs ve yeniliklerin mükâfatı olarak kâr:* Çok sayıda müteşebbisin tam rekabet şartları altında istedikleri piyasaya rahatlıkla girip çıkabilmek suretiyle çalıştıkları bir ortamda fiyatlar maliyetlere kadar inecek ve cari olan tam rekabet şartları altında ortaya çıkacak fiyatlar ücret, fiyat ve rantın üstündeki kârları ortadan kaldıracaktır. Fakat rekabetin hiç bir zaman tam olmadığı bir dünyada yaşadığımızı göre herkesin her zaman kendi istihsal faktörlerini, kendi gerçekleştireceği teşebbüslerde kullanması düşünülemez. Mutlaka birtakım

(19) İbid. S. 72

(20) İbid. S. 74

(21) Samuelson Paul, İktisat Çev. Y. Demirgüç 6. Baskı S. 668-69-70-71-72. Ankara, 1965

müteşebbisler türeyecek, istihsal faktörlerini kiralayarak istihsalde bulunacaklardır. Bu gibi hallerde zımnı faktör gelirleri ve kiralanan faktörlerin temin ettiği gelirler düşüldük-  
dükten sonra ortaya çıkacak meblâğ müteşebbislerin geliri olarak kabul edilecektir.

*c – Riziko ve belirsizlik karşılığı olarak kâr:* Elde edecekleri kâr önceden kestirilemeyen teşebbüslerde kâr, karşılaşılması muhtemel rizikoyu göze almanın bedeli olarak kabul edilmektedir. Müteşebbislerin diğer üretim faktörlerine ödediği miktar elde ettiği kârdan fazla olabilir. Bu ihtimali göze almak suretiyle riziko ve belirsizliğin fazla olduğu bir endüstri kolunda faaliyete girişen herhangi bir teşebbüsün elde ettiği kâr ,bir başka devrede diğer faktörlere ödenenden çok fazla olabilir. Söz konusu kâr, zararı göze almanın karşılığı olarak kabul edilmektedir. Hatta bütün gerçek kârların belirsizlikle ilgili olduğuna dair kesin kanaat besleyen tanınmış ilim adamları mevcuttur. Netice itibarıyla bu görüşe göre, müteşebbis-  
lere rizikoya girmenin bedeli olarak bir pozitif kâra müstahak oldukları gözü ile bakılmaktadır.

*d – Tekel karşılığı olarak kâr:* Tam rekabet piyasası içinde rekabetin tesiri ile fiyatların maliyetlere kadar düşürülerek kârın sadece faktör gelirlerinin zımnı toplamından ibaret olacağı düşünülmesine karşılık, bu piyasa şartlarının bozularak tekele doğru yaklaşılması halinde kârın artacağı kabul edilmektedir. Bu görüşe göre diğer faktör gelirlerine ilâveten ortaya çıkacak yeni bir gelir çeşidi olan kâr, tekel hallerinde bariz olarak görülebilir.

## 2 – KÂRA GEÇİŞ ANALİZİ:

*a – Kâra geçiş analizinin sağladığı faydalar:* Kâra geçiş analizi işletmenin giderlerini aşan ilk gelir noktasını göstermesi bakımından, kârın başlıca faktörlerinden biri olan rantabilite kavramının incelenmesi esnasında ele alınmasının uygun olacağı düşünülebilir. Ancak, işletmeler hakkında genel bilgilere yer verilen bu birinci bölüm içinde her çeşit işletme için son derece önemli olan kâra geçiş analizinin de izahının daha yerinde olacağı kanaatindeyiz.

İşletmelerin ana gayesi kâr elde etmek olduğuna göre hangi faaliyet hacminden itibaren kâr elde etmeğe başlayacaklarının bilinmesi icap eder. İşletmeler mal ve hizmet istihsalinde bulunurken gayelerine ulaşmakta yani kâr elde etmekte gecikirlerse mevcudiyetlerini devam ettirememek gibi bir tehlike ile karşı karşıya gelirler.

Bu itibarla büyüyüp gelişmesi arzu edilen bir ekonomide ister kapitalist, ister sosyalist veya komünist bir düzen olsun, kâr unsuru gözden uzak tutulamaz. Kâr işletmenin ana gayesi olmakla beraber aynı zamanda müstehlikin ihtiyacını karşılamının bir sonucudur. Bu hususu göz önünde bulundurmayan kısa devrede sadece kâr gayesi ile hareket eden işletmeler zaman geçtikçe kârın zarara dönüştüğünü göreceklerdir (22).

Kâr, üretimin satış geliri ile maliyet giderleri arasındaki müsbet fark olduğundan işletmecii işletmeyi kurarken yapacağı pazar araştırmaları ile olsun, faaliyete geçtikten sonraki pazar tahminleri ile olsun, satış hacminin ve satış gelirlerinin ne olacağını anlamağa çalışmalıdır. Bu satış hacmindeki maliyetleri de hesaba katarak bunların birbirlerine olan karşılıklı tesirlerini görmeğe çalışmalıdır. İşte işletmeciyə bu konuda yardımcı olacak araçlardan biri kâra geçiş analizidir. Bu analizin izah edildiği grafiğe kâra geçiş grafiği veya giderleri karşılama grafiği denilmektedir (23).

Kâra geçiş analizi işletme giderlerinin gelirlerine eşit olduğu faaliyet seviyesini gösterdiğinden bu seviyeye kâra geçiş noktası, başabaş noktası veya kâr sıfır noktası denil-

(22) Oluç Mehmet. a.g.e. S. 88—

(23) Ibid. 88-89

mektedir. İşletme ancak bu noktanın üzerinde bir kâr sağlayabilir. Aksi halde zarar kaçınılmazdır, kâra geçiş analizinden umulan faydaları aşağıda görüldüğü gibi sekiz şıkta sıralayabiliriz (24).

- İşletmenin zarar etmemesi için ulaşılması gereken asgari iş hacminin tesbiti.
- Çeşitli üretim seviyelerinde birim maliyetlerinin tahmini,
- Muhtelif faaliyet seviyeleri için gerekli işletme sermayesi ihtiyacının hesaplanması,
- İşletmenin büyütülmesi halinde tevsiyi haklı kılacak satış hacminin tahmini,
- Üretim miktarı, maliyetler ve satış fiyatlarındaki değişikliğin, kâra geçiş noktası, brüt satış kâr yüzdesi, sermayenin devir hızı, sermayenin kârlılığına olan etkilerinin incelenmesi,
- Tahmin edilen kâra geçiş noktası ile, fiilen gerçekleşen kâra geçiş noktası arasında karşılaştırmalar yaparak, işletmenin izlediği politikaları ve işletmenin yönetimini değerlendirmek,
- İşletmenin izleyeceği üretim, fiyat, yatırım politikaları konularında alınacak kararlara yardımcı olmak,
- Yeni yapılacak yatırımlarda asgari kapasitenin ne olmasının gerektiğini tesbit yönünden faydalıdır.  
Kâra geçiş noktasını gösteren başabaş noktası grafiği çizilirken ve yukarıda sayılan faydaların sağlanabilmesi için bazı temel varsayımlardan hareket edilmektedir. Bu varsayımlar şu şekilde sıralanabilir (25).
- İşletmenin giderleri sabit ve değişken giderler olarak iki gruba ayrılmaktadır.
- Sabit değerler, çeşitli üretim seviyelerinde aynı kalmaktadır.
- Değişken giderler, üretim miktarı ile aynı oranda değişmekte, azalmakta veya artmaktadır. Diğer bir deyişle ünite başına değişken gider sabit kalmaktadır.
- Satış fiyatları değişmemektedir.
- İşletme tek bir mal veya hizmet üretmekte veya satmaktadır. İşletme birden fazla mal veya hizmet üretiyorsa, üretimin bileşimi değişmemektedir.
- Üretim faktörlerinin prodüktivitesi sabit kalmaktadır.

Bu varsayımlar her zaman geçerli olmayabilir. Fakat kâra geçiş noktası hesaplanırken gerçekçi olmasalar dahi bazı varsayımlardan istifade etmek zarureti vardır. Mühim olan herhangi bir hataya yer vermeden faydalı bir tekniğin geliştirilmesidir (26).

Meselâ bir işletmenin sabit, yarı değişken ve değişken giderlerinden meydana gelen giderler toplamı, başabaş noktası hesaplanırken sabit ve değişken diye iki gruba ayrılmaktadır. Yarı değişken giderler analistin takdirine göre sabit veya değişken giderler grubuna eklenmektedir (27).

**b – Kâra geçiş grafiği:** Yukarıda sayılan varsayımlara dayanarak kâra geçiş noktasını aşağıdaki grafikte gösterebiliriz (28).

---

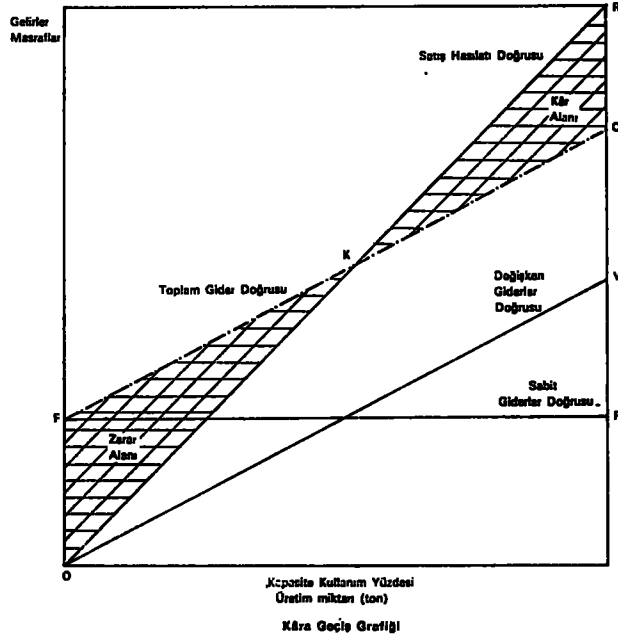
(24) Akgüç Öztin. Mali Tablolar Analizi, 1970 - Ankara S. 321

(25) Ibid S. 322

(26) Ibid. S. 322

(27) Ibid. S. 322

(28) Ibid. S. 324



Grafikte satış hasılatı toplamı ve giderler ordinat ekseninde, kapasite kullanım oranı ile üretim miktarı ise absis ekseninde gösterilmiş bulunmaktadır.

Grafik üzerinde görülen doğrular aşağıda gösterilen anlamları ifade etmektedirler.

- $\overline{OR}$  = Satış hasılatı doğrusu
- $\overline{FC}$  = Toplam giderler doğrusu
- $\overline{FF}$  = Sabit giderler doğrusu
- $\overline{CV}$  = Değişken giderler doğrusu

Bu doğruları biraz daha açıklayalım (29).

OR doğrusu muhtelif kapasitelerdeki istihsalin sağladığı satış hasılatını göstermektedir. Birim satış fiyatı yukarıda sayılan veriler arasında sabit kabul edildiğinden satış hasılatı bir doğru şeklinde yükselmektedir. Bu varsayımın ancak tam rekabet şartlarında geçerli olacağı, diğer piyasalarda satış fiyatının istihsal seviyesine tabi olarak değişebileceği bilinmektedir. Birim fiyatların istihsal miktarına bağlı olarak değişebileceği tekelleri veya az sayıda firmanın bulunduğu tekele yakın rekabet piyasalarında istihsal arttıkça birim fiyatı düşeceğinden OR gittikçe azalan eğime sahip bir eğri halinde gösterilecektir.

FC doğrusu değişken ve sabit giderlerin toplamını ifade ettiği için toplam giderler eğrisini vücuda getirmektedir.

F doğrusu sabit giderleri gösterdiğinden kapasite kullanım oranı ne olursa olsun değişmeyeceği kabul edilerek yatay eksene paralel bir seyir takip etmektedir.

(29) Ibid. S. 325

OV doğrusu birim başına değişen giderler sabit kabul edildiğinden orijinden başlayan ve istihsal ile doğru orantılı olarak artan değişken giderleri göstermektedir.

Grafikte görüldüğü üzere OR ve FC'nin kesiştiği K noktası başabaş noktasını, yahut kâra geçiş noktasını göstermektedir. Satış hasılatı ve toplam gider doğrusunun kesiştiği bu K noktasına kadar zararlı çalışan işletme K noktasında gelirleri giderlerini karşılayacak bir istihsal seviyesine ulaşmakta, K'dan sonraki her istihsal artışında da daha kârlı duruma geçmektedir.

Kâra geçiş noktasına ulaşabilmek için işletmenin mevcut fiyatlarla kaç birim mal veya hizmet satılması gerektiğini aşağıdaki denklemle gösterebiliriz:

$$F + VX = PX$$

Deklemdeki;

F = Sabit giderleri

V = Ünite başına değişken giderleri

X = Kâra geçiş noktasına varmak için satılması icap eden istihsal miktarını

P = Birim satış fiyatını

göstermektedir.

Buna göre denklemin sol tarafındaki F + VX toplam giderleri, sağ taraftaki PX de satış hasılatını ifade etmektedir.

Buradan kâra geçiş noktasını satılması gerekli istihsal miktarına göre şu formülle gösterebiliriz.

$$\text{Kâra geçiş noktası} = \frac{\text{Toplam Sabit Giderler}}{\text{Birim satış fiyatı-Birim değ. gi}}$$

Bunu yukarıda kullandığımız sembollerle daha da kısaltıp:

$$K = \frac{F}{P-V} \quad \text{şeklinde gösterebiliriz.}$$

Diğer taraftan kâra geçiş noktasını kapasite kullanım oranını esas alarak da göstermek mümkündür. Burada kullanacağımız formülde daha önce kullandığımız sembolleri aynen alıp bunlara kapasite kullanım oranını da eklemek gerekir.

Kapasite kullanım oranı = b dersek,

$$K = \frac{F \cdot b}{PX + F - (F + VX)} \quad \text{şeklinde ifade edebiliriz (30).}$$

Bu formülle kâra geçiş noktasını kapasite kullanma oranına göre hesaplama imkânını elde etmiş oluruz.

### III – İŞLETME ÇEŞİTLERİ :

#### A – Muhtelif Tasnifler :

İşletmeleri muhtelif yönlerden sınıflandırmak suretiyle birçok çeşitlere ayırmak mümkündür. Mühim olan sınıflandırmanın ne için yapılmakta olduğudur. O itibarla işletmeleri tasnif

(30) Akoğlu Tunay, Rantabilite Hesapları ve Bir Örnek S. 5; D.P.T. Yayını - 1968-Ankara

ederken esas alınacak kriterlerin arzedecekleri önem, sınıflandırma gayesine bağlı olacaktır. Meselâ; kimi zaman kesimlere – sektörlerle – göre yapılacak bir sınıflandırma bir başka zaman da istihsal çeşidi esas alınarak yapılacak bir tasnif önem kazanabilir.

Konumuz bakımından asıl önemi haiz işletme çeşitlerine geçmeden önce, diğer işletme çeşitlerini de kısaca gözden geçirmek faydalı olacaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi işletmeleri birçok bakımlardan sınıflandırarak çok kabarık bir işletme çeşidine ulaşmak mümkündür. Meselâ; işletmeleri İş Kanununun işçi sayısını esas alarak sınıflandırmasına mukabil, hukukî şekillerine önem vererek adi veya anonim ortaklık v.s. şeklinde veya faaliyet gösterdiği sahayı gözönüne alarak; sanayi, tarım v.s. sektörü işletmeleri olarak da tasnife tabi tutabiliriz (31).

Bu konuda muhtelif gayeleri dikkate alarak işletmeleri geniş bir perspektif içinde sınıflandıran Alferd İsaac'ın izahatından istifade ile tatbikatta kullanılan kriterlere göre elde edilecek işletme çeşitlerini aşağıya alalım: (32)

**İstihsalin çeşidine göre :**

- 1 – Ticaret işletmeleri
- 2 – Sanayi işletmeleri
- 3 – Banka işletmeleri
- 4 – Hizmet işletmeleri

**İstihsal vasıtalarının mülkiyetine göre :**

- 1 – Hususî işletmeler
- 2 – Devlet işletmeleri

**İşletme cesametine göre :**

- 1 – Büyük işletmeler
- 2 – Orta büyüklükteki işletmeler
- 3 – Küçük ve cüce işletmeler

**Kullanılmakta olan istihsal faktörüne göre :**

- 1 – Faaliyetinde makina hâkim olan işletmeler
- 2 – Faaliyetinde el emeği hâkim olan işletmeler
- 3 – Ev sanayiine göre faaliyet gösteren işletmeler

**İdare şekline göre :**

- 1 – Şahıs işletmeleri
- 2 – Sermaye işletmeleri

**Hukukî şekillerine göre : (33)**

- 1 – Adi şirketler (34)
- 2 – Ticaret şirketleri

Bunlardan başka işletmelerin iş bölümüne, devamlı veya geçici olmalarına, yaptıkları muamelelerin sorumluluğu kendine ait olan işletmelerle bu cins mesuliyetleri söz konusu olmayan acente ve komisyonlar şeklinde de tasnife tabi tutulduklarını görüyoruz.

İşletme çeşitleri yukarıda sayıldığı şekilde kabarık bulunmaktadır. Hatta bunlara değişik bazı gayelerle bulunacak birtakım yeni kriterlere göre ortaya çıkacak işletme çeşitlerinin de eklenmesi her zaman mümkündür. Ancak, daha önce belirtildiği gibi her sınıflandırma

(31) Tenker Lütfullah, a.g.e. S. 10

(32) İsaac Alferd, a.g.e. S. 60-72

(33) Türk Ticaret Kanunu Md. 136

(34) Burada şirket kelimesi, Ticaret Kanunu metnine asdık kalınmak gayesi ile kullanılmıştır. Daha önceki şiklerde kullanılan işletme kavramına tekabül edeceği tabiidir.

ayrı bir gayeye matuf bulunmakta, tasnifte esas alınan kriterlerin bazen bir ikisi bir arada mütalâa edilirse de hemen hiç bir zaman bütün tasniflerin aynı işletme içinde kullanılması söz konusu olmamaktadır.

Bizim konumuz bakımından sayılan işletme türlerinin muhtelif açılardan önemi olmakla beraber, ileride sık sık müracaat edeceğimiz tasnif, ikinci şıkta zikredilmiş bulunan istihsal vasıtalarının mülkiyetine göre yapılan işletme sınıflandırılmasıdır. Gerçekten Türkiye ile ilgili son bölümde de görüleceği gibi verimlilik ve kârlılık açısından işletme çeşitleri arasında göze çarpan başlıca farklılıklar istihsal vasıtalarının mülkiyetine göre sınıflandırılan işletmeler arasındadır. Bir başka ifade ile özel teşebbüs işletmeleri ile devlet işletmeleri kârlılık ve verimlilik konusundaki tutum ve hassasiyet bakımından herkesin kafasında aşağı yukarı şekillenmiş ayrılığı ifade eden bir zihniyeti temsil etmektedirler. Sırası gelince teferruatı ile incelenecek olan bu hususu şimdilik bir yana bırakarak mülkiyet kütası ile ayrılan işletmelerin özellikleri üzerinde kısaca duralım. Bunun yanı sıra cesamet esasına göre yapılan tasnif de konumuz açısından taşıdığı öneme binaen ayrıca ele alınacaktır.

## **B – İki Önemli Tasnif:**

### **1 – MÜLKİYET ESASINA GÖRE İŞLETME ÇEŞİTLERİ**

*Özel Teşebbüs İşletmeleri:* Hususî şahısların sahibi ve idarecisi bulundukları işletmelerdir. Bu işletmeler özel veya hükmi şahıslarca, hasıl olacak kâr veya zarar kendilerine ait olmak üzere kısaca kendi nam ve hesaplarına işletilirler.

Baş kısımlarda bahsedilen müteşebbis kişilerin, bazı riskleri göze almak suretiyle kâr elde etmek gayesiyle gerçekleştirdikleri kuruluşlar, özel teşebbüs işletmelerinin örnekleri sayılırlar.

*İktisadî Devlet Teşekkülleri:* İktisadî Devlet Teşekkülleri, devletin iktisadî hayata müdahale gayesi ile ortaya çıkan sermayesinin önemli bir kısmı -yarıdan fazlası- devlete ait olan işletmelerdir. Daha geniş bir anlamı olan kamu iktisadî teşebbüsleri, iktisadî devlet teşekküllerine nazaran daha fazla bir gaye çeşitliliği gösterirler. Ancak kâr gayesinin daha ağır basması sebebi ile iktisadî devlet teşekkülleri özel işletmelerin karşısında mütalâa edilebilirler.

### **2 – CESAMET ESASINA GÖRE İŞLETME ÇEŞİTLERİ:**

İşletmelerden bahsedilirken büyüklük ölçüsünün sık sık kullanıldığını görüyoruz. İşletmeler gerçekten ya yukarıda belirtildiği şekilde mülkiyete göre yapılan ayırım esasına göre önemli fonksiyonlar taşımakta, ya da irilikleri bakımından mühim özellikler arz etmektedirler. Mülkiyet durumundan ileri gelen farklar daha ziyade işletme politikası ve gayeler bakımından olmasına rağmen cesamet esasına dayanan farklılık işletme politikası farklarının yanı sıra bünyevî özellikler olarak göze çarpmaktadır. Mülkiyet esasına göre yapılan tasnifte ortaya çıkan iktisadî devlet teşekküllerinden memleketimiz için taşıdıkları önem dolayısıyla son bölümde teferruatı ile bahsedileceği belirtilmişti. O itibarla burada cesamet kriteri esas alınarak yapılan işletme sınıflamasından ve bunların özelliklerinden bahsedilecektir. Zira iktisadî devlet teşekkülleri memleketler açısından farklı özellikler gösterdikleri halde işletmelerin büyüklüklerine göre arzettikleri önem aşağı yukarı her memlekette müştereklik arz etmektedir.

Yukarıda cesamet esasına göre yapılan tasnifte üçe ayırdığımız işletmeleri küçük ve büyük işletmeler olarak iki ana grupta toplayabiliriz.

Fakat işletmeleri her zaman küçük ve büyük diye ayırmak kolay olmaz, ancak küçük işletmelerde bulunması gereken müşterek özellikleri sıralamak suretiyle söz konusu ayırım hususunda bir kolaylık sağlayabiliriz. Bu özellikleri A.B.D. deki "Ekonomik Gelişme Komitesi"nin tasnifini esas alarak aşağıdaki gibi sıralayabiliriz. Bu komite aşağıda sıralanan dört özellikten en az ikisini haiz olan işletmelerin küçük işletme sayılabileceğini kabul etmektedir (35).

- a – İşletme idarecileri çoğu zaman işletmenin sahipleridir. Yani işletmelerin sevk ve idaresi bağımsızdır.
- b – İşletmelerin sermayesi bir veya çok az şahıs tarafından temin edilmiştir.
- c – İşletmenin faaliyet sahəsi mahallidir.
- d – İşletmenin cesameti küçüktür. (Cesametın küçüklüğü nisbi bir ifade olduğu için işletmelerin mensup bulunduğu sanayi kolundaki daha büyük işletmelere nazaran özellikleri, işçi sayısı, sermaye miktarı ve satış hacmi gibi durumlar ölçüye esas alınmalıdır.)

Büyük işletmelerin avantajlarını kısaca, bütün ilmi işletme esasına riayet etmeyi mümkün kılacak idari organizasyonu kurabilme imkânlarının mevcut olması diye özetleyebiliriz. Bu işletmeler böylece her kademe elemanına yükselme imkânı, verecek kadroları bünyelerinde bulundurdıklarından bu imkânın teşvik ettiği çalışma şevki sayesinde artan iç ve dış temas ve gayretlerle personelin verimi artacaktır. Bunun yanı sıra cesametın verdiği avantajlarla işletme gerek tedarik piyasasında gerekse imalât safhasında ve sürüm piyasasında prodüktivite ve rantabilitesini şimdi teferruatına girmeyeceğimiz sebeplerle yüksek tutabilecektir.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin çoğunda teşebbüs genellikle bir aile şirketi görünümünde olduğundan idari kadroların gerektiği gibi teşekkül ettirilmemiş olması ve yukarıda bahsedilen diğer avantajların mevcut bulunmaması sebebiyle bu cins işletmeler bazı güçlüklerle karşı karşıyadırlar. Ancak, bu işletmelerin karşısında dezavantaj teşkil eden bu hallerine karşılık ekonomi içinde önemli bir yer almalarına sebep olan özellikleri vardır. Bunlar:

- a – Bağımsız oluşları.
- b – Teşebbüs kabiliyetlerinin yüksek oluşu
- c – Şahsi tesirlerin önemli oluşu, diye sıralanabilir (36).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sahipleri genellikle kimseye hesap verme mecburiyetlerinin bulunmamasından ötürü manevî bir haz içindedirler. Bu bağımsızlıktan ötürü istedikleri kararları anında ve diledikleri biçimde uygulamak gibi sevk ve idarenin icabetirdiği bir dinamizmden istifade imkânına sahiptirler. Aynı zamanda müşterileri ve diğer çevrelerle olan temaslarında şahsi münasebetlerinden önemli derecede istifadeler sağlamak tadırlar. Birçok memlekette sayı itibarıyla mühim bir yer tutan küçük işletmeler yukarıda sayılan özelliklerinden ötürü birçok yeni ve yapıcı fikirlerin doğmasını temin ederler. Aynı zamanda küçük işletmelerin, özellikle sanayi sahasında büyük işletmelerin faaliyetlerini, ihtisaslaşma ve az sayıda imalât hacmiyle gerçekleştirecek maddelerin istihsalı gibi hususları kolaylaştırdıkları gözden uzak tutulmamalıdır (37).

(35) Kalkış Yıldırım, Küçük İşletmelerin Özellikleri ve Sevk ve İdare Problemleri İstanbul Sanayi Odası Dergisi 15.Tommuz.1968 S. 19

(36) İbid. S. 19

(37) İbid. S. 19

#### IV – PİYASA ŞEKİLLERİ VE İŞLETMELER:

İşletmeler kâr gayesi ile faaliyette bulunurlarken bu gayelerinin tahakkuku için her şeyden önce içinde bulundukları piyasanın özelliklerine göre hareket etmek mecburiyetindedirler. İktisatta rekabet şekilleri adıyla ifade edilen piyasa türleri, işletmeleri, rakip müesseselerle katılıklı durumlarını gözden geçirmeğe sevkeder.

Kârını azami kılmak gayesiyle istihsale girişmiş olan işletme tabi olduğu piyasanın özelliklerini bilmeden varlığını devam ettirmek imkânına sahip değildir. Çünkü azami kâr ya belirli miktar istihsalı mümkün olduğu kadar yüksek fiyatlarla piyasaya sürerek veya elinde olmadan taayyün etmiş fiyata tabi olup azami istihsalde bulunmak suretiyle elde etmek gibi iki yoldan birini seçmek mecburiyetindedir. Bunu yapmak için de kendi faaliyet sahasında bulunan rakip işletmelerin sayısı ve çalışma şartları hakkında bilgi sahibi olmak mecburiyetindedir. Bu sebeple işletmeler için söz konusu olan belli başlı piyasa şekillerine kısaca göz atmak icabeder.

Piyasa çeşitlerinin iki hududu vardır; *tam rekabet piyasası* ve *tam tekel piyasası*. Diğer piyasa şekilleri bu iki "tam" piyasa arasında yer almaktadır. Bunlar tam rekabetten sapmış ve tam tekele doğru yaklaşmakta olan iki ayrı piyasa şekline ibârettir ve tam tekel piyasası ile birlikte aksak rekabet adı altında toplanabilmektedirler. Bunlar da; farklılaştırılması ve oligopol adı ile anılmaktadır.

Böyle olunca iki esas piyasa şekli söz konusu oluyor demektir: Tam rekabet ve eksik rekabet piyasaları.

Tam rekabet piyasası ister satıcı, ister tedarik eden durumunda bulunsunlar, işletmelerin fiyat üzerinde hiç bir kontrollerinin bulunmadığı piyasa şekilleridir. İşletmenin faaliyette bulunduğu piyasada fiyat üzerinde hiç bir söze sahip olmaması, ancak, aynı istihsal türünü mevzu almış çok sayıda işletmenin mevcudiyetini icap ettirmektedir.

Eksik rekabet piyasasına gelince, bu cins bir piyasadan söz edebilmek için, o piyasayı oluşturan işletmelerin fiyat tayini hususunda bir dereceye kadar söz sahibi bulunmaları icabeder. Birinci piyasa şeklinde işletmelerin talep eğrisi yatay olduğu halde ikincide piyasada bulunan firmaların sayısına tabi olmak üzere bir eğim kazanmaktadır.

Tam rekabetin bozulması ile yani işletmelerin fiyat üzerinde hiç bir kontrole sahip değillerken kısmen de olsa bu konuda bir söz elde etmeleri ile başlayan eksik rekabet piyasası mal farklılaştırılması ve oligopol piyasalarından tam tekel haline kadar diğer rekabet piyasalarını içine alır.

Malların farklılaştırılması ile ortaya çıkan eksik rekabet şeklinde satıcı sayısı tam rekabete benzer şekilde çoktur. Fakat istihsal edilen mallar bu piyasada olduğu gibi aynı özellikte değildir. Mallar farklılaştırılmış veya alıcıya bu intiba verilmiştir. Mesalâ; dış macunu istihsal eden bir müessese malının özelliğinde diğerlerinden pek az bir fark meydana getirmek suretiyle fiyat artışına gidebilir. Bu farkı reklâm yoluyla müşterilerine izah edebilirse, fiyat artışına rağmen satış miktarındaki düşmeleri önleyebilir (38).

Oligopol piyasası az sayıda satıcının bulunduğu piyasaları ifade etmektedir. Oligopol piyasasında aynı veya çok benzeyen malları istihsal eden işletmelerle gene az sayıda fakat

farklılaştırılmış malları satan işletmeler bulunmaktadır. Bu piyasadaki işletmelerin her biri tekeli olmamalarına rağmen fiyat üzerinde oynama imkânına sahiptirler. Hele farklı mallar istihsal ediyorsa bu işleri daha da kolaylaştırmış olmaktadır (39).

Tekel piyasasına gelince; bu piyasa şekli tam rekabetten azamî uzaklaşmış bir eksik rekabet piyasasını ifade eder. Tam rekabette fiyat üzerinde hiç bir kontrole imkân veremeyecek kadar çok bulunan işletme sayısı diğer eksik rekabet şekillerinde gittikçe azalarak tekelle tek'e düşmektedir. Tekel piyasası belirli bir endüstride kendinden başka müstahsil bulunmayan işletmelerin mevcudiyetini ifade etmektedir (40).

Rekabet piyasalarını istihsalatlarının özelliklerini ve fiyatlar üzerinde sahip oldukları kontrol derecelerini iki ayrı tablo halinde daha derli toplu görmek mümkündür (41).

| <b>Rekabet Şekli</b>                     | <b>Fiyat Üzerindeki Kontrol Derecesi</b> |
|------------------------------------------|------------------------------------------|
| Tam rekabet                              | Yok                                      |
| Aksak Rekabet:<br>Mal farklılaştırılması | Kısmî                                    |
| Oligopol                                 |                                          |
| Tam tekel                                | Çok büyük                                |

**TABLO I**

| <b>Tam Rekabet Şekli</b>                 | <b>Müstahsillerin Sayısı ve Mal Farklılaştırılmasının Derecesi</b>            |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Tam Rekabet                              | Çok sayıda müstahsil eş mamuller                                              |
| Aksak Rekabet:<br>Mal farklılaştırılması | Çok sayıda müstahsil mamuller arasında çok sayıda gerçek veya hayali farklar. |
| Oligopol                                 | Az sayıda müstahsil mallar arasında fark yok veya az farklar var.             |
| Tam tekel                                | Tek müstahsil yakın ikâme malları olmayan tek mamul.                          |

**TABLO II**

## **V – MİLLÎ EKONOMİ VE İŞLETME:**

Ekonomiyi bir canlı, işletmeleri de bu canlının hücrelerine benzetmek mümkündür. Para sistemi söz konusu canlıda kanın gördüğü vazifeyi görür ve işletmelere ihtiyaç duyduğu

(39) İbid. S. 530

(40) İbid. S. 530

(41) İbid. S. 551

maddeleri temin eder. Ekonomi tıpkı canlı vücudundaki değişik yapıya sahip hücrelerin durumunu andıran küçüklü büyüklü ve muhtelif alanlarda faaliyet gösteren işletmelerden meydana gelmiştir (42).

Gerçekten de bir ekonominin işleyişi bünyesindeki işletmelerin faaliyetleri ile olmakta, sıhhati de bu cüzitamların faaliyetlerindeki intizama göre belirmektedir. Bu bakımdan millî ekonomi ve işletme münasebetini organizma ve hücre münasebetine teşbih etmek meseleyi müşahhas bir misale icra etmiş olmanın izahat kolaylığını vermesi bakımından faydalıdır.

İşletmeler istihsal kararlarını iktisatta klasikleşmiş bulunan üç soru müvacehesinde vermektedirler. Hangi mal veya hizmeti istihsal edecekler, nasıl ,kimler için ve ne miktar istihsal edeceklerdir?

Bu soruları açıklıkla cevaplandırmak mecburiyetinde olan işletme faaliyete karar verirken girdiği sahada diğer sahalara nisbetle en fazla kâr elde edeceğini ummaktadır. İstisna bazı sahalardan rekabet hiç bir zaman gerçek anlamda "tam" olmamasına rağmen, tam rekabet içinde bulundukları varsayılan işletmeler fiyat üzerinde hiç bir kontrole sahip bulunmadıklarını kabul edeceklerdir. Hem tedarik piyasası hem sürüm piyasası bakımından iki yönü ile işletmenin elini kolunu bağlayan bu "fiyat üzerinde kontrole sahip olmama hali" işletmeyi ekonominin boşluklar bulunan sahalarda faaliyet göstermeye zorlar. Kârını azaml kılmak isteyen işletme bu boşlukları seçerken kimler için üretimde bulunacağı sorusuna cevap bulmuş olur. Zira halk tercihleri daha doğru bir ifade ile tüketici tercihleri ekonomideki bu faaliyet boşluklarını müteşebbise gösterecektir. Aynı şekilde bu tercihin belirlenmesi ile ne miktarda üretim yapılacağı suali de cevaplandırılmış olur.

Sıra, kimler için ne miktar üretileceği belli olan mal veya hizmetin nasıl üretileceği meselesine gelecek, teknik bir husus olan bu sorunun da cevaplandırılması ile teknolojik bir seçim yapılacaktır. Teknoloji seçimi gene işletmenin kârını azaml kılmaya arzusu ile yapılacağından en uygun teknoloji seçilecek, dolaylı olarak da ekonomide kaynak israfına yol açılması kendiliğinden önlenecektir.

Azaml kâr elde etmek gayesi ilk bakışta işletmenin kendi menfaati olarak görülürse de söz konusu kârın maksimize edilmesi yukarıda sayılan hususlar sebebi ile millî ekonominin de menfaatine olacaktır. Mademki millî ekonomi işletmelerin toplamından oluşmuş bir bütündür, o halde işletmelerin büyüyüp gelişmesi millî ekonominin de hayrınadır. O halde bir ülkenin gelişme seviyesi buna bağlı olarak halkının içinde bulunduğu refah seviyesi, o ülkedeki ileri teknolojiye ulaşmış, prodüktif ve rantabl çalışan işletmelerin mevcudiyetine ve sayısına bağlıdır.

İşletmelerin millî ekonomiye katkılarını sadece işletme kârları açısından değerlendirmek de yeterli değildir. Böyle bir tesirin gerçek miktarını görebilmek için dört temel unsurun değerlendirilmesi icap eder. Bunlar:

- 1 – Millî gelire yaptıkları ilâve
- 2 – Yaratıcıları istihdam hacmi
- 3 – Kazançlardan ödenen vergiler
- 4 – (Tediye muvazenesine tesirleri bakımından) sağlanan döviz gelirleri.

Bir işletmenin memleket ekonomisine katkısı söz konusu olunca bu şıkların ayrı ayrı hesabı icabeder. Bu dört ayrı kanaldan teşir de kolayca anlaşılacağı gibi işletme büyüklüğü ile yakından alakalı hatta doğru orantılıdır. Netice itibariyle denebilir ki; bir ülkenin iktisadî gelişmesi ile o ülkedeki işletmelerin büyüklüğü arasında kesin bir münasebet vardır. Büyüyen işletmelerin iktisadî gelişmeyi hızlandırdığı, iktisadî gelişme hızlandıkça işletmelerin büyüme süratinin da arttığı kabul edilmelidir (43).

---

(43) Kırac Can, Firmaların Büyümesi, İktisadî ve Ticarî İlimler dergisi, Şişli 31.Ocak.1971, S. 30-32

## BÖLÜM 2.

### PRODÜKTİVİTE, RANTABİLİTE VE İŞLETME TAHLİLLERİNDE KULLANILAN DİĞER KAVRAMLAR

#### I – PRODÜKTİVİTE:

##### A) Produktivite Kavramının Tanımı ve Tanımı:

##### 1 – PRODÜKTİVİTENİN TANIMI:

Produktivite hakkında muhtelif tarifler yapılmaktadır. Tarifler ne kadar çeşitli olursa olsun hepsinde göze çarpan müşterek unsurlar produktivite kavramının ifade ettiği anlamı ortaya koymaya yetmektedir. Gerçekten çeşitli vesilelerle yapılan tariflerde produktivitenin bir oranı ifade ettiği ortaya çıkmakta, oranı teşkil eden kalemlerin hasıla, o hasılayı meydana getiren istihsal faktörleri olduğu görülmektedir. Ancak bu müşterekliğe rağmen gözden kaçmayan bir ihtilâf; produktivitenin fizikl birimlere göre mi yoksa kıymet esasına göre mi hesaplanabileceği meselesidir. Daha doğrusu genellikle fizikl birimlere göre hesaplanan produktivitenin kıymet esasına göre hesaplanıp hesaplanamayacağı meselesidir. İleride bu husus üzerinde durulacaktır.

En yaygın şekilde produktivite "istihsalin o istihsale iştirak eden üretim faktörlerine oranı" şeklinde tarif edilmektedir. Buna göre;

$$\text{Produktivite} = \frac{\text{Output}}{\text{Input}}$$

Bu şekilde produktivite bir anlık bir durumu göstermekte statik bir görünüş arz etmektedir. Produktivite için yapılan bütün tariflerde bu cins bir müşterekliğin bulunması bazı itirazlara yol açmaktadır.

Elde edilen hasılanın bunu elde etmek için kullanılan faktörlere bölünmesi şeklindeki bir produktivite tanımının statik ve mutlak rakamı vermekten ileri gidemediği belirtilmekte, esasında produktivitenin istihsalde kullanılan araçların belli devreler itibarıyla bu üretimin bünyesinde gösterdikleri ilâve miktarını ortaya koyan rakamlar dizisi olarak anlaşılması gerektiği kabul edilmektedir. Produktivite ölçmekten maksadın da üretim bünyesindeki

faktörlerin teker teker veya global olarak gösterdikleri dalgalanmaları takip etme imkânı veren bir rakamlar dizisi elde etmek olduğu ve bu gaye için kullanıldığına göre de prodüktivitenin statik değil, dinamik bir ölçü olduğu belirtilmektedir (1).

Yukarıda zikredilen itiraz, prodüktivitenin tarifinden ziyade bir ölçü olarak bu kavramdan istifade şekline yöneltilmiştir. Zira belirli bir devrede ölçülen prodüktivite ancak bazı müştereklikler bulunması halinde firmalar, kesimler veya ekonomiler arası mukayeseye imkân verir. Bir işletme, sektör veya ekonomide prodüktivite durumunu ölçmek ancak muhtelif zaman kesitleri içinde yapılacak hesaplarla elde edilen bir rakamlar dizisi ile mümkündür. Prodüktivite belirli bir istihsalı daha az üretim vasıtası kullanmak suretiyle elde etmek veya muayyen miktardaki üretim vasıtasıyla daha fazla istihsal miktarına ulaşmak gayesi ile kullanılan bir orandır. Türkçe karşılığı verimlilik olarak kullanılmaktadır.

Burada hemen belirtilmesi gereken bir husus vardır: İstihsal artışı ile veya istihsale iştirak eden üretim vasıtalarının kısılması ile prodüktivite arasında doğrudan bir münasebet mümkün değildir (2). Üretim vasıtalarını artırmak suretiyle elde edilecek bir istihsal artışı veya istihsalı de azaltacak bir istihsal vasıtası kısılması işlemi prodüktivitede bir artışı ifade etmekten uzaktır. İstihsal artarken kullanılan faktör başına hasıla miktarında da bir artış sağlanabiliyorsa aynı şekilde istihsal vasıtaları azaltılırken istihsalde söz konusu oranda bir düşme meydana gelmiyorsa, prodüktif olmaktan söz edilebilir. Aksi takdirde gayri prodüktif hasıla artışları prodüktivite çalışmalarının gayesi değildir.

## 2 – PRODÜKTİVİTENİN TARİHÇESİ:

‘Prodüktivite kavramı ülkesi ve siyasi rengi olmayan’ (3) kalkınmış ve kalkınma gayreti içinde bulunan bütün memleketlerde başlıca iktisadî konu durumuna gelmiş bir kavramdır. Kavramın bilhassa II. Dünya Savaşından sonra, savaştan zarar gören ülkelerin imarı ve savaş sonrası ortaya çıkan yüksek talebin karşılanması esnasında enflasyonist baskıları bertaraf etmek gayesiyle kendisinden medet umulan adeta kurtarıcı bir anlam kazanmıştır.

Bilhassa 1950’lerden sonra bütün dünyada büyük alâka ile ele alınan prodüktivite kelimesi Latince “producere” kökünden türetilmiş ve önce batı dillerinden Fransızca ve İngilizcede kullanılmıştır. Kelime, İngilizcedeki “to produce” Fransızcadaki “Produire” fiillerinin türevi olarak productivity ve productivite şeklinde kullanılmıştır (4). Dilimize müstahsilîyet, verimlilik, şeklinde çevrilebilen prodüktivite memleketimizde orijinal şekli ile kullanılmaktadır.

Prodüktivite kelimesinin ilk ne zaman kullanıldığı kesin olarak bilinmemekle beraber 1776’da Fizyokrat Ekolün kurucusu Dr. Quesnay tarafından kullanıldığı kabul edilmekte ve 1883’te de Litre tarafından üretme kabiliyeti kavramı anlamında ele alındığı belirtilmektedir (5).

Endüstri inkılâbının başladığı XIX. asrın ilk yarısında bir fikir olarak oldukça yaygın şekilde bahsedilen prodüktivite kavramı, önce iktisadî hayatın önemli bir unsuru olarak kabul edilmiş, giderek sosyal hayatın şartlarına tesir eden önemli bir unsur haline gelmiştir.

(1) M.P.M. Endüstri Şubesi, Endüstride Prodüktivite Ölçme Metotları, 1969 - Ankara S.15 - 16

(2) Zaim Sabahaddin, Çalışma Ekonomisi İstanbul - 1972 S. 239

(3) Fourastie Jean, Prodüktivite Çev. Işıl Bedri Ankara - 1968 S. 6

(4) Gülmez İlyas, Endüstride Prodüktivite, Endüstride Prodüktivite Semineri, Ankara - 1968 S. 16

(5) İbid, S. 17

Ve nihayet XIX. asrın sonlarında ve XX. asrın başlarında prodüktivite kazanmış olduğu kalitatif hüviyetinin yanı sıra ölçülebilir bir hal almış ve bugünkü kantitatif görünüşüne doğru yaklaşmıştır (8).

A.B.D. Çalışma Bakanlığına bağlı bulunan "Bureau of Labor" Amerikan ekonomisindeki prodüktivite artışlarını hesap ve yayınlama işine 1899 yılında başlamıştır. Diğer taraftan yukarıda bahsedildiği gibi ülkesi ve rengi olmayan bu kavram, Sovyetler Birliğinde 1930 yılında yürürlüğe konan birinci beş yıllık plan ekindeki resmi istatistiklerde kullanılmış, öneminden açık şekilde bahsedilmiştir. Adı geçen ülkede o tarihten itibaren prodüktiviteyi artırma gayretleri en önemli ekonomik ve sosyal problem olarak kabul edilmektedir (7).

Prodüktivitenin "millî ekonomi açısından taşıdığı önem" Türkiye ile ilgili son bölümde memleketimizi ilgilendiren yönü ile ele alınacaktır. Prodüktivitenin millî ekonomi açısından taşıdığı bu önem yavaş yavaş anlaşılmaya başladıktan sonra II. Dünya savaşından itibaren bütün ülkeler prodüktiviteye o güne kadar görülmemiş bir önem atfetmişlerdir. Bu sebeple bütün memlekelerde prodüktivite çalışmaları hızlanmış, yeni ve geniş organizasyonlar kurularak prodüktivite enine boyuna incelenmeğe başlanmıştır. Bu cümleden olarak memleketimizde de 1953'ten itibaren resmen ele alınmış, 1965 yılında bugünkü "Millî Prodüktivite Merkezi" kurulmuştur.

## B) Prodüktivite Çeşitleri:

Prodüktivitenin önce kıymet esasına göre prodüktivite ve fizikî manada prodüktivite diye iki bakımdan ele alınabileceği (8) kabul edilmekte, dolayısıyla karşımıza iki verimlilik kavramı çıkmaktadır. Gerçi burada prodüktivite çeşidinden ziyade hesaplama takip edilen yol bakımından bir farklılık söz konusu olmaktadır. Fakat yukarıda da bahsedildiği gibi bir ihtilâfın mevzuunu teşkil etmesi bakımından söz konusu metod farkı karşımıza iki ayrı verimlilik kavramı getirmiş oluyor.

Prodüktivite oranını meydana getiren Output ve Input kalemelerinin ölçülmesinde ancak fizikî birimler kullanılabileceğini savunanlar için böyle bir ayrım söz konusu değildir (9). Ancak, gerek istihsalin bünyesinde bazı değişikliklerin meydana gelmesi halinde olsun gerekse birbirinin aynı olmayan istihsal kolları veya farklı ekonomilerdeki mukayeseler için olsun, kıymet esasından hareket etmek fizikî birimlerin birbirine çevrilmesinden daha kolay olabilir. Bu gibi hallerde kıymet esasına göre bir prodüktivite tanımını reddetmek prodüktivite hesaplarından istifade yolunu kısmen de olsa kapamış olur. O itibarla prodüktivitenin fizikî manada ve kıymet esasına göre olmak üzere iki bakımdan da ele alınabileceğini kabul etmek gerekir.

Diğer taraftan prodüktivite toplam faktör verimliliği ve kısmi verimlilik diye de ikiye ayrılır. Şimdi sırasıyla bu iki prodüktivite kavramının izahına geçelim.

Toplam faktör prodüktivitesi muayyen bir üretim faaliyeti sonunda meydana gelen istihsal miktarının söz konusu üretim faaliyetinde kullanılan faktörlerin toplamına bölünmesi suretiyle bulunur. Bu haliyle toplam faktör verimliliği üretime iştirak eden faktörlerin müessiriyetini göstermiş olur (10).

(8) Fourastie Jean, a.g.e. S. 5

(7) Fourastie Jean, a.g.e. S. 6

(8) Zaim Sabahaddin, a.g.e. S. 239 ve Türkiye'nin İktisadî ve Sosyal Gelişmesinde İşgücü Ve Prodüktivite Meselesinin Önemi ve Tesirleri, İstanbul - 1962 S. 51

(9) Pekiner Kâmuran, a.g.e. S. 17

(10) Öney Erden, Verimlilik Kavramları ve Ölçülmesi Ankara - 1988 S. 13

Bu izahata göre toplam faktör prodüktivitesi istihsal toplamının kullanılan bütün üretim faktörlerine oranlanması ile aşağıdaki formülde olduğu gibi gösterilebilir.

$$\text{Prodüktivite} = \frac{\text{Toplam İstihsal}}{\text{Kullanılan Üretim Faktörleri Toplamı}}$$

Kısmi prodüktivite ise muayyen bir üretim devresinde elde edilen istihsal miktarının üretime iştirak eden faktörler toplamına değil de faktörlerden sadece birine bölünmesiyle elde edilir. Bu durumda emek, sermaye, hammadde<sup>(11)</sup> veya diğer unsurların verimliliğinden bahsetmek mümkündür. Diğer unsurlar derken kastedilen asli üretim faktörlerinden sayılmamakla beraber istihsal üzerinde müessir olan sair hususlardır. Meselâ; sevk ve idare verimliliği, eğitimin verimliliği gibi, son zamanlarda ortaya atılan ve genellikle asli üretim faktörleri arasında da mütalâaları kabil olan faktörlerdir. Kısmi verimlilik söz konusu olunca anlaşılması gereken genellikle emek prodüktivitesidir. Hatta prodüktivite kavramı hakkında herhangi bir açıklama yapılmamışsa bununla emek prodüktivitesinin kastedildiği kabul edilir.

Bu durumda kısmi faktör prodüktivitesinde iş gücünün prodüktivitesi hesap edilecek olsa emek birimi olarak iş saati alınabilir ve

$$\text{Prodüktivite} = \frac{\text{İstihsal Miktarı}}{\text{Çalışılan İş-Saati Miktarı}}$$

şeklinde formüle edilmiş olur<sup>(12)</sup>.

Gerek toplam faktör verimliliği kavramında gerekse kısmi verimlilikte brüt ve net olmak üzere iki ayrı prodüktivite anlamı kastedilebilir. Toplam üretim, üretim faktörleri toplamına veya bir üretim faktörüne nisbet ediliyorsa prodüktivite brüt bir manaya sahiptir. Eğer o oranın payındaki output miktarı net output'u ifade ediyorsa, o zaman prodüktivitenin ifade ettiği anlam da net olmaktadır<sup>(13)</sup>.

Yukarıda belirtilen prodüktivite çeşitlerinde fizikî miktarlardan söz edildi. Eğer verimliliğin kıymet esasına göre tesbiti istenecek olursa, o takdirde istihsal miktarını birim fiyatı ile çarparak kesrin payında kullanmak icap eder.

Prodüktivite millî çapta, iş kolu çapında ve iş yeri yani işletme çapında olmak üzere üç kademede ele alınabilir. İşletmelerde prodüktivitenin ölçülebilmesi için sıralı muhasebe, maliyet muhasebesi ve bunların icap ettirdiği bütün dahili kayıtların muntazaman tutuluyor olması lazımdır. İşletmelerde bu kayıtlar tutulmadıkça mevcut prodüktivite seviyesini sıhhatli bir şekilde ölçmek mümkün olmadığı gibi, prodüktiviteyi artırmak için takip edilecek ilmi metodlar ve alınabilecek tedbirler hakkında da mantıklı bir neticeye ulaşmak mümkün değildir<sup>(14)</sup>.

### C) Prodüktivitenin Önemi:

İktisadi faaliyetin nihai gayesi insan ihtiyaçlarını tatmine matuf mal ve hizmet istihsalını azami kılmak olduğuna göre, prodüktivitenin önemini anlayabilmek için söz konusu nihai gayeye ulaşmakta ne derece rolü olduğunu bilmek gerekir. İnsanları refaha götüren yolda ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri hazır bulundurmanın yegâne çaresi istihsal vasıtalarını belirli kombinozonlar halinde istihsale geçirmektir. İstihsal vasıtaları ancak muayyen terkipler halinde müstahsil olabileceklerine, meselâ mevcut emek mikta-

(11) Öney Erden, a.g.e. S. 14

(12) Zaim Sabahaddin, a.g.e. S. 241

(13) Öney Erden, a.g.e. S. 13-14

(14) Zaim Sabahaddin, a.g.e. S. 239-40-41

rından bu yoldan faydalanabilmek için asgarî bir sermaye ve tabii kaynağa ihtiyaç bulunduğuna göre iktisadî faaliyetin nihâl gayesinin tahakkukunda prodüktivitenin önemi ortaya çıkmaktadır.

Gerçekten her memlekette, hatta her işletmede sahip olunan istihsal vasıtalarının miktarı her zaman ,bahsedilen yeni kombinozonların teşkiline elvermez. Bilindiği gibi emek arzı bakımından müsait olan iktisaden az gelişmiş ülkelerde emeğin iktisadî kalkınmaya iştirakini temin edecek sermaye yeterli olmadığı gibi, gözönündeki birçok gelişmiş ülkede de birinci gruptakilerin tersine bir sıkıntı söz konusudur. Aynı dengesizlik işletmeler için de bahis konusu olmakla beraber, bu istihsal ünitelerinde genellikle bütün istihsal faktörlerinin temini aynı ölçüde güçlük arzeder.

O halde mademki iktisadî faaliyetin gayesi olan insan refahını artırmanın yegâne yolu istihsalde bulunmak ve mevcut istihsalı artırmaktır, istihsale sevk edilen vasıtalar dengesiz veya mahdud olduğuna göre mevcut imkânlarla üretilen mal ve hizmetleri azamlı kılmak yolu aramak yapılacak ilk iş olmalıdır. Bir başka ifade ile prodüktivitede sağlanacak artışlar, iktisadî faaliyeti gayesine ulaştırarak iki yoldan biri, fakat en emini olarak görülmektedir. Bir taraftan yeni üretim birimleri meydana getirmenin yolu aranırken hiç vakit geçirmeden yapılacak iş mevcut üretim birimlerinden azamlı istihsalı sağlamağa çalışmaktır.

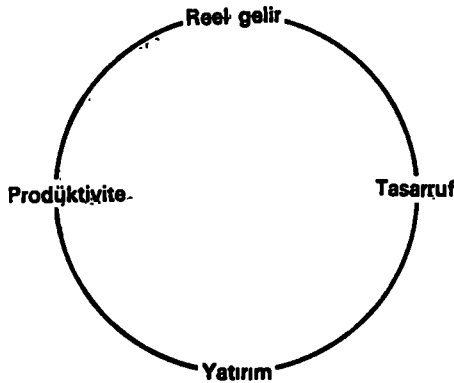
Daha önce prodüktivitenin hem millî ekonomi, hem iş kolu hem de işletme bakımından ayrı ayrı ele alınabileceğinden bahsedilmişti. İş kolu bakımından ele alınacak prodüktivite çalışmalarının millî ekonomi açısından yapılacak çalışmaların bir parçası olduğunu kabul ederek prodüktivitenin arzettiği önemi millî ekonomi ve işletme açısından olmak üzere iki başlık altında ele alabiliriz.

#### 1 – MİLLÎ EKONOMİ AÇISINDAN PRODÜKTİVİTENİN ÖNEMİ:

Prodüktivite artışının iktisadî kalkınmayı hızlandırıcı tesiri bütün ekonomilerde görülen bir hal, olmakla beraber, az gelişmiş ülkelerde meselenin çok daha fazla bir önem kazandığı müşahade edilmektedir. Az gelişmiş ekonomiler belirli bir zaman devresi içinde gelişmiş ekonomilerle aralarındaki mesafeyi kapamak gibi bir iddia sahibi olduklarından meselenin onlar açısından daha önemli sayılması tabiidir.

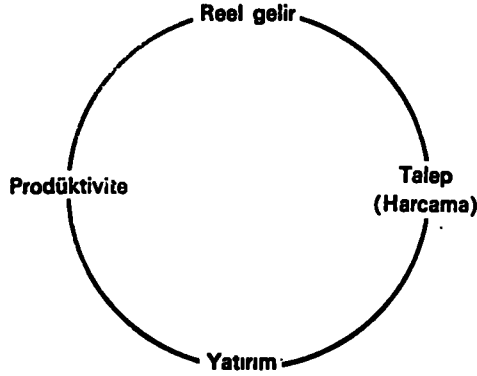
Az gelişmiş ekonomiler R. Nurkse'nin ifadesi ile "fakirliğin faşit dairesi" içindedirler. Bu faşit daire söz konusu, ülkelerde hem arz hem de talep yönünden kendini kuvvetle hissettirmektedir. Bu hususu aşağıdaki a ve b şekilleri ile izah etmek mümkündür (15).

(15) Öney Erden, a.g.e. S. 5



Şekil: a

Şekil a'da mesele arz yönünden gösterilmeğe çalışılmaktadır. Şöyleki; az gelişmiş ülkeler bilindiği üzere reel gelir düşüklüğü gibi önemli bir mümeyyiz vasıfa sahiptirler. Bu düşük reel gelirden toplumun yapacağı tasarrufların toplamı da mahdud bir seviye arzedecektir. Düşük tasarruf düşük seviyede kalmağa mahkûm bir yatırımlar toplamına tekabül edeceğinden prodüktivitede de herhangi bir artış meydana gelmeyecek, neticede tekrar düşük bir reel gelir seviyesine ulaşılabacaktır. Netice itibariyle bu durum devam edecek reel gelir seviyesindeki düşüklük yatırımları sınırlı kıldığından kalkınma meselesi bir fasit daire içinde gerçekleşmeden kalacaktır.



**Şekil: b**

Şekil b'de görüldüğü gibi meselenin talep yönünden izahı da aynı fasit daire ile karşı karşıya olduğumuzu ortaya koymaktadır. Az gelişmiş ekonomilerde düşük reel gelir seviyesine bağlı olarak satın alma gücü düşüktür. Düşük satın alma gücü ile yapılacak harcamalar yahut da aynı şey olan toplumun talebi mahduttur. Talep seviyesindeki düşüklük müteşebbislerin yatırım şevkini kırarak, yeni yatırımlara girecek olanlar umdukları pazarları bulamayacaklarını görüp bu kararlarından vazgeçeceklerdir. Yatırımların bu sebeple düşük kalması prodüktivite artışına da imkân vermeyeceğinden yeni bir düşük reel gelir seviyesine ulaşılabacaktır. Neticede bu fasit daire böyle devam edip gidecektir.

Az gelişmiş ekonomilerin hem arz hem talep yönünden zikredilen bu fasit daireden kurtulabilmek için her iki şekilde de müşterek olan prodüktiviteyi artırmak mecburiyetinde oldukları görülmektedir. Prodüktivitede sağlayacakları artışla fasit daireyi kırıp reel gelir seviyesini arttırabilirler. Reel gelirdeki artış toplumun tasarruf ve talep seviyesini yükseltmek suretiyle yatırım artışını sağlayabilir ve iktisadî kalkınma bu devir daimle sürekli olarak gerçekleştirilmiş olur (16).

Diğer taraftan prodüktivite artışı sadece iktisadî kalkınmayı sağlamakla kalmamakta aynı zamanda enflasyona imkân vermeden söz konusu gelişmeye imkân vermektedir. Gerçekten bilhassa iktisaden az gelişmiş ülkelerde yatırımlara paralel olarak enflasyonist baskıların da artmakta olduğu bilinmektedir. Prodüktivite artışı reel geliri arttırarak fiyatların sabit kalmasını temin etmekte ve böylece iktisadî kalkınmayı "istikrar içinde" gerçekleştirmektedir (17).

(16) Ibid. S. 6

(17) Ibid. S. 9

Prodüktivitenin millî ekonomi açısından arzettiği önem ücret tatbikatına ve istihdam seviyesine tesiri bakımından incelendiği zaman iyice ortaya çıkmış olacaktır. Bu mesele biraz aşağıda verim artışından ötürü meydana gelen munzam hasıla artışının kimlere ve ne şekilde dağılacığı meselesinin inceleneceği "prodüktivite artışı ve gelir dağılımı" başlığı altında ortaya koyulmuş olacaktır.

## 2 – İŞLETME AÇISINDAN PRODÜKTİVİTENİN ÖNEMİ :

Zamanımızda ekonomi içinde birbiriyle devamlı ve muntazam alâkası bulunan iki önemli grup söz konusudur. Bu iki grup, işçi ve işveren kitleleridir. Birinci grubun prodüktivite ile alâkası ileride açıklanacağından ikinci grup olan işveren topluluğun ise işletme adı altından ele alınmasında herhangi bir mahzur olmasa gerektir. Zira işletme aynı zamanda işverenin sahibi bulunduğu iktisadî birimdir. İşletmeler günden güne artan rekabet şartları içinde hem istihsalin kalitesini yükseltmek hem de maliyetleri düşürmek zorundadırlar. Bu bakımdan elindeki imkânları en iyi şekilde kullanmayı mümkün kılacak bazı çareler aramak mecburiyetindedirler (18).

İşletmelerin başarısızlıkları her zaman imkânsızlıklarla izah edilemez. İşletmeyi bir imkânlar yığını haline getirmek behemahal verim artışını da sağlayacak demek değildir. İyi bir koordinasyon kabiliyeti verimliliği arttırmanın ilk şartıdır. Ancak, bu şartın mevcudiyetinden sonradır ki mevcut veya yeni imkânlardan verim arttırma yolunda faydalanılsın (19).

İşletmede her zaman imkânları azamî kılmak da mümkün olamayacağına göre mevcut üretim faktörlerinden en yüksek verimi almak mecburiyeti vardır. İşletmeler kârlarını azamî kılmaya çalışan daha doğrusu azamî kılmaya mecbur olan iktisadî üniteler olduklarına göre, aynı inputla her zaman daha fazla output elde etmenin yollarını arayacaklardır. "Rantabilite prodüktivite ilişkileri" adı ile ayrı bir başlık altında prodüktivitenin işletmeler açısından arzettiği önem inceleneceği için şimdilik işletmeler gerek kârlarını azamî ölçüde arttırmak için gerekse faktör fiyatlarındaki artış ve tedarikteki güçlükler karşısında veya pazarlama şartlarındaki menfi gelişmeleri göğüsleyebilmek için prodüktivite çalışmalarına önem vermeğe mecburdurlar, demekle yetinelim.

### D) Prodüktiviteyi Arttırma Yolları :

Prodüktiviteyi arttırabilmek için, tabii olarak bu kavrama tesir eden faktörlerin bilinmesi lâzımdır. Bunlar bilindiği takdirde her birinin prodüktiviteye tesiri ayrı ayrı müsbet hale getirilebilir. Prodüktiviteye tesir eden faktörlerin muhtelif tasnifler halinde ortaya koyulduğunu görüyoruz. Bu tasniflerden sadece birbirine yakınlık arzeden iki tanesini ele alacak fakat kalemlerin ayrı ayrı izahına girilmeyecektir. Prodüktiviteyi arttırıcı her tedbir rantabiliteyi de ilgilendirmesi dolayısıyla mevzumuzun esas olmakla beraber ilerdeki mukayeseler prodüktivitedeki nihai artış esas alınarak yapılacaktır. Bu itibarla maddeler hakkındaki müfredat mevzu harici kabul edilebilir.

Prodüktivitedeki artışlar şu hususlara tabi olarak meydana gelir: (20)

(18) M.P.M. Endüstri Şubesi a.g. yayın S. 10

(19) Tatar Tevfik, Prodüktivite Mecmuası, Cilt I, Sayı 11, S. 28  
İşletme Ekonomisi İlkeleri ve Prodüktivite

(20) Zaim Sabahaddin, a.g.e. S. 244

- 1 - Emeğin müessiriyeti
- 2 - Makine ve teçhizatın randımanı
- 3 - Hammadde ve malzemenin randımanı
- 4 - Sevki ve idarenin reorganizasyonunun müessiriyeti
- 5 - İşletmenin tam kapasite ile çalışması
- 6 - Kuruluş yerinin ve işletme cesamatinin uygun oluşu

Bir başka tasnife göre prodüktiviteye müessir unsurlar yukarıdakinden bir fazla şık halinde sıralanmaktadır (21).

- 1 - Çalışma şartları
- 2 - Çalışma metodları
- 3 - İş organizasyonu
- 4 - Teçhizat
- 5 - Manüpülasyon araçları
- 6 - Üretim kontrolü
- 7 - Personelin durumu

Yukarıdaki tasniflerden ikincisinde prodüktiviteye tesir eden unsurlar daha fazla bölümlere ayrılmış olarak verilmekle beraber birinci tasnifin daha derli toplu ve bütün hususları dikkate aldığı görülmektedir. Buradaki sevk ve idarenin reorganizasyonunun müessiriyeti şıkkının ikinci tasnifteki birkaç kalemi birden ifade ettiğine dikkat edilirse birinci ayrımındaki bazı şıkların ikincide ihmal edilmiş olduğu görülür. Ayrıca her zaman prodüktiviteye tesir etmesi bakımından yeni unsurlar ortaya çıkabilir. Bu bakımdan sayılan hususların işletmeden işletmeye arttırılıp eksiltilebileceğini kabul etmek icabeder.

#### E) Prodüktivite ve Gelir Dağılımı :

Prodüktivite artışının gerçekleştirilmesi için muhtelif grupların gayreti gerekmektedir. İşçinin vasfı derecesini arttırmaya çalışması, daha gayretli mesai sarfetmesi, işverenin ise sermayesini yeni makina ve teçhizata yani yatırıma tahsis etmesi ve organizasyonun mükemmelleştirilmesine gayret etmesi icabetmektedir. Bunların yanı sıra bu hususta devletin kendine düşen tedbirleri alması ve ayrıca toplumun her kademesinde söz konusu prodüktivite artışına tesiri olacak kimselerin kendine düşeni yerine getirmesi gerekmektedir. Prodüktivite artışı sonunda meydana gelecek mecmu hasıladaki yükselme muhtelif grupların müşterek gayretinin mahsulü olarak meydana gelmiş olacaktır. Söz konusu artışta payı olan gruplar hepsi artıştan makul bir hisse bekleyeceklerdir (22).

İşte burada karşımıza prodüktivite artışının sebep olduğu millî gelir artışının nasıl paylaşılabileceği meselesi çıkmaktadır.

Prodüktivite artışından meydana gelen ilâve hasılların geliri işverene gittiği veya işletme sermayesine ilâve olduğu zaman iktisadî kalkınmanın süratleneceği umulabilir. Kısa zamanda belirli bir iktisadî seviyeye ulaşmak isteyen ekonomiler için genellikle prodüktivite artışının yeni yatırımlara yöneltilmesi tavsiye edilmektedir. Ancak burada prodüktivitenin artmasında bizzat gayreti geçmiş olan işçi kütlesi bundan istifade edemeyince bu artışın gelecek devrelerde devam etmemesi gibi bir tehlike belirmektedir.

Gerçekten bu tür bir tutumun parça başına ücret sisteminin uygulandığı işletmelerde "ücret kısıntısı" denilen bir neticeye müncer olacağı açıktır. Buna karşılık parça başına ücret sisteminin yanı sıra ikinci ücret ödeme şeklini ifade eden zamana göre ücret sisteminde aynı netice doğmayabilir. Parça başına ücret sisteminde işçinin istihsal ettiği parça adedi

(21) M.P.M. Endüstri Şubesi, a.g. yayın S.

(22) Zaim Sabahaddin, a.g.e. S. 249

prodüktivite artışı ile beraber artacağından toplam ücreti de artmış olacaktır. İşverenin toplam ücret miktarını aynı tutmak, dolayısıyla prodüktivite artışından işçiyi faydalandırmamak istemesi halinde parça başı ücreti düşecek ve yukarıda bahsedilen ücret kesintisi meselesi ortaya çıkacaktır. Bu hal bir müşevvik ücret sistemi olan parça başına ücret sisteminin işveren tarafından suiistimali anlamına gelir. Böyle olunca işçinin tatminsizlik hissi duyacağı neticede işi yavaşlatacağı ortadadır. Nitekim bu gibi hallerde sendikalarda benzer kararların alındığı görülmüştür. Neticede prodüktivite artışının yavaşlaması veya durdurulması şekline dönüşen bu tip ücret kesintilerinin önüne geçmek gayesi ile birçok ülkede sendikalar toplu sözleşmelerde kararlar aldırılmışlar ve işçilerin de verim artışından hissedar olmasını temin ederek prodüktivite artışına muhalefetten vazgeçmişlerdir (23).

Dağılım adil olmadığı, taraflar umduklarına yakın bir payı alamadıkları takdirde prodüktivite artışı bir devreye mahsus olarak kalmış olur. Gelecek devrelerde aynı artış devam ettirmenin mümkün olacağı şüphelidir. O itibarla prodüktivite artışının devamı bu artış neticesi meydana gelecek hasıla yükselmesinin bölüşümündeki isabetlilikle yakinen alakalı bulunmaktadır. Elde edilen artışın kimlere hangi nisbetler dahilinde dağıtılacağı meselesi o memleketin genel iktisat politikası ile ilgilidir. Bu konudaki karar her memleketin içinde bulunduğu iktisadi seviye ve kalkınma konusundaki arzuya göre değişecektir. Munzam hasılanın bölüşülmesinde aşağıdaki ihtimaller söz konusu olabilir (24).

- 1 - Prodüktivite artışının sermaye terakümünü arttırmak gayesiyle kâra ilâve etmek;
- 2 - Artışı işçi, memur ve müstahdeme intikal ettirerek emeğin payını arttırmak;
- 3 - Prodüktivite artışına paralel olarak fiyatları düşürüp müstehlik kitleye istifade sağlamak;
- 4 - İlk üç şıkkın muhtelif nisbetler dahilinde bir kombinezonuna girmek.

Daha önce istikrarlı bir iktisadi kalkınmada prodüktivitenin öneminden bahsedilmişti. Burada da prodüktivite artışının tevhit ettiği ilâve munzam hasılanın hangi gruplar arasında dağıtılabileceğini belirttik. Bundan anlaşıldığına göre prodüktivite ile işletme kârı, ücretler ve fiyatlar arasında yakın bir alâka vardır.

Prodüktivite artışından işçiyi hissedar kılmak prodüktivite artışını devam ettirebilmek bakımından lüzumlu olduğu kadar aynı zamanda bir memlekette takip edilmekte olan ücret ve fiyat politikasının da icabı sayılabilir.

Zira ücret ve fiyat politikasının gayesi ekonomide fiyat istikrarını temin etmek ve emeğin millî gelirden aldığı payı adil kılmaktır. Bu amaca ulaşmada verimliliğin durumu nedir? Veya prodüktivite artışının istikrarlı bir gelişmeye imkân vermesi için ücretler prodüktivite artışları karşısında nasıl ayarlanmalıdır?

Emeğin millî gelirden aldığı paya "S" dersek,

$$S = \frac{\text{Ücretler Toplamı}}{\text{Millî Gelir}} \quad S = \frac{\text{Ortalama ücret x işçi sayısı}}{\text{Genel fiyat seviyesi x üretim}}$$

şeklinde bir formülle emeğin payını gösterebiliriz.

Formülü daha basitleştirir ve :

$$\begin{aligned} \text{Ortalama ücret haddi} &= W \\ \text{İşçi sayısı} &= n \\ \text{Genel fiyat seviyesi} &= p \\ \text{Millî hasıla} &= q \end{aligned}$$

(23) Ibid. S. 262

(24) Ibid. S. 249-250

dersek, formülümüz şu şekli alır :

$$S = \frac{W}{p} \times \frac{n}{q}$$

Burada eşitliğin sağında kalan n/q oranı işçi sayısının üretime nisbetini göstermekte olduğuna göre produktivitenin tersi olmaktadır. Verimlilikte meydana gelecek artışlar formülümüze n/q daki düşüşler olarak intikal edeceğinden produktivite artışı karşısında fiyat seviyesini ve emeğin millî gelirden aldığı payı düşürmemek istersek produktivite artışını yani n/q daki düşmeleri aynı oranda ücretlere intikal ettirmek icabeder. Diğer taraftan fiyatları verimlilik artışı oranında düşürerek aynı gayeye ulaşılabilir (25).

Produktivite artışını fiyatlara intikal ettirmek konusunda müstehlikin müessir bir baskısı olmadığı için satıcıların kendiliklerinden fiyat düşürmeye gitmeleri beklenemez. Bu sebeple produktivite artışından sağlanan hasıla artışları genellikle yukarıda belirtildiği şekilde kısmen ücretlere intikal ettirilmekte kısmen de işletme kârına ilâve olunmaktadır. Bu kârların yatırımlara gidip gitmemesi ayrı bir meseledir. Ancak produktivite artışının işveren kârına dönüşmesi için bazı şartların mevcudiyeti gerekmektedir. Bunlar rantabilite produktivite münasebetleri bahsinde ele alınacaktır.

## II – RANTABİLİTE

### A) Rantabilitenin Tanımı :

Rantabilite en yaygın tanımı ile bir işletmede belirli bir devrede elde edilen kârın o işletmede kullanılan sermayeye oranıdır. Burada geçen işletme kavramı ile geniş anlamda işletme kastedilmektedir. İşletme teşebbüs ayrımı bölümünde gördüğümüz farklara iştirak edilecek olursa rantabilitenin produktivitenin aksine dar manadaki işletme ile değil teşebbüs ile ilgili bir kavram olduğunu belirtmek icap eder.

Rantabilite bir işletmenin faaliyeti sonucu elde edilen neticelerin bir ölçüsüdür. Ve bir nispeti ifade eder. Dilimizdeki karşılığı kârlılık olan rantabilite, mutlak bir rakam halinde ifade edilen kârın sermayeye oranı olarak düşünüldüğünden daima nisbi bir rakamla gösterilir (26).

Bu izahata göre rantabilite aşağıdaki formülde ifadesini bulur:

$$\text{Rantabilite} = \frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{Sermaye}}$$

Formülün payında görülen 100 rakamı nisbi bir anlam taşıdığını belirttiğimiz rantabilitenin daima % olarak gösterilmekte olduğundandır.

Rantabilite tarifini basit bir örnekle göstermek istersek aşağıdaki örnekten istifade edebiliriz :

Numune işletmenin sermayesi = 1.000.000.— TL.

Bir yıllık kâr = 50.000.— TL.

olsun. Bu işletmenin bir yıllık rantabilitesi bu iki rakamın birbirine nisbeti ile bulunur.

$$\text{Rantabilite} = \frac{50.000 \times 100}{1.000.000} = \% 5 \text{ olur.}$$

(25) Öney Erden, a.g.e. S. 9-10

(26) Isaac Alferd, a.g.e. S. 106

Rantabilite mutlak rakam olarak ilk bakışta işletme dışındakilere fazla bir şey ifade etmeyen kârın, o kârı elde etmek için ayrılmış sermayeye göre hangi seviyede kaldığını gösteren bir başka ifade ile kârı faaliyet başarısında ölçü olarak kullanma imkânı veren bir kavramdır.

## **B) Rantabilite Çeşitleri :**

Rantabilitenin bir işletmede faaliyetlerin ve elde edilen neticelerin bir miyarı olduğunu belirttik. Faaliyet neticeleri hakkında derli toplu bir fikir vermekle beraber bir işletmenin kuruluşu düşünülürken faaliyete geçtikten sonra ne gibi neticeler alınacağı da rantabiliteden istifade ile tahmin edilebilir.

Böyle olunca rantabiliteyi kullanış gayesine göre ikiye ayırabiliriz. Bunlar işletme (faaliyet) rantabilitesi ve kuruluş rantabilitesidir.

### **1 – FAALİYET DEVRESİ (İŞLETME) RANTABİLİTESİ :**

Bu rantabilite türünü de iki gruba ayırabiliriz :

#### **a) Sermaye rantabilitesi b) Sürüm rantabilitesi**

a) *Sermaye rantabilitesi* : Rantabilite kısaca kâr/sermaye diye tarif edildiğine göre kâr ve sermayenin hususiyetine göre ortaya çıkacak rantabiliteler birbirinden farklı manalar taşıyacaklardır. Bu bakımdan sermayede yapabileceğimiz sınıflamaya tabi olarak rantabiliteyi de farklı manalarda kullanabiliriz.

Şöyleki; genel olarak bahsedildiği zaman sermaye deyip geçilen kesrin payı hattızatında muhtelif gruplara ayrılabilir. Gerçekten sermayeyi ana sermaye, öz kaynak sermayesi, dış kaynak sermayesi ve toplam sermaye gibi gruplara ayırabiliriz. Sermaye böyle bir çeşitlilik arz edince kârın sermayeye oranlanması ile elde edilecek rantabilite hangi sermayeye esas alınarak bulundu ise o sermaye grubunun kârlılığını gösterecektir (27). Bu sermaye gruplarından kısaca bahsetmek gerekirse; "ana sermaye" teşebbüs ortaklarının koydukları sermaye toplamını ifade etmektedir. Buna ihtiyatlar ve dağıtılmayan kârları da eklediğimiz zaman öz kaynak sermayesi dediğimiz sermaye grubu oluşmuş olur. Dış kaynak sermayesi ve toplam sermaye, adlarından anlaşılacağı üzere sırası ile teşebbüs ve ortakları dışındaki kaynaklardan faiz karşılığı temin edilen sermayeyi ve işletme emrindeki bütün sermayelerin toplamını ifade ederler.

Rantabilite hesabında ana sermaye esas alınıyor. Yani ana sermaye rantabilitesi hesap ediliyorsa rantabilite formülündeki kesrin payına ortaklara dağıtılan kârlar, paydaya da ana sermaye miktarı koyulur. Ancak, bu yolla ana sermaye kârlılığı ortaya çıkmakla beraber çıkan rakamın teşebbüsün gerçek kârlılığını göstermesi her zaman mümkün olmaz. Çünkü işletmenin elde ettiği kârın tamamı her zaman ortaklarına dividant olarak verilmez (28). Diğer taraftan özel bir hal olarak bu durum gerçekleşse bile o kârın teşekkülünde diğer sermaye gruplarının da payı olduğu sürece bu tür bir rantabilite hesabına istinaden yapılacak analizlerde yanılgı kaçınılmaz olur.

Söz konusu kesrin payına faaliyet dönemi sonunda bilançoda görünen kâr tutarını, paydaya da öz kaynak sermayesini koyduğumuz zaman öz kaynak sermayesinin rantabilitesini elde etmiş oluruz. Bu cins bir rantabilite hesabının yeni yatırımlar söz konusu ol-

(27) Pekiner Kâmuran, a.g.c. S. 20

(28) Ibid. S. 20

duğunda ve bunun özkaynakla mı, yoksa dış kaynaklarla mı finanse edilmesinde mütereddit bulunulduğunda toplam sermayeyi bu şekilde bölerek özkaynak sermayesinin rantabilitesini hesap etmek suretiyle bir karara varabiliriz (29).

Rantabilite formülünün paydasına dış kaynak sermayesini koyduğumuz zaman da bu sermaye çeşidinin rantabilitesi elde edilir.

Nihayet toplam sermaye rantabilitesi hesap edilirken bir faaliyet döneminde kullanılan öz ve yabancı sermaye toplamı esas alınmaktadır. Rantabilite hesabında genellikle toplam kâr toplam sermayeye nisbet edilmek suretiyle hareket edilmektedir (30). Toplam sermaye rantabilitesi hesap edilirken, toplam sermaye dış kaynak sermayesini de içine almakta olduğundan dış kaynaklar için ödenen faizlerin kâra eklenmesi icap etmektedir (31).

Daha önce aldığımız örneği esas alır, ayrıca aynı dönemde 15.000.— TL. faiz ödendiğini kabul edersek;

$$\text{Toplam Sermaye Rantabilitesi} = \frac{(50.000 + 15.000) \times 100}{1.000.000} = \% 6,5 \text{ olarak}$$

ortaya çıkar.

Diğer taraftan rantabilite hesabındaki iki ana unsurdan biri olan kâr faktörü üzerinde de durmak icabeder. Kâr bilindiği gibi toplam hasıla ile, toplam masraflar arasındaki müsbet farktır. Kâra tesir eden faktörlerin dar anlamda işletme ve teşebbüs açısından izahı "rantabilite produktivite münasebetleri" bölümüne bırakılmıştır. Burada ancak kârlılık hesabında herhangi bir ahenksizliğe meydan vermemek için esas faaliyet kârından ve tâli kârlardan bahsetmek yerinde olacaktır.

Kolayca kabul edileceği gibi, işletmelerin asıl faaliyetleri neticesi temin ettikleri kârlara ilâveten bazı yan faaliyetlerden de birtakım kârları olabilir. Bu cins kârlar ana gaye olan mal veya hizmet istihsalı dışında herhangi bir faaliyet veya sebepten ileri gelmiş olabilir.

İşte kâr bu şekilde ana faaliyet ve yan faaliyet kârı diye ikiye ayırırsak ve rantabilite hesabında bunlardan birini esas alırsak o zaman toplam sermayeyi de işletme sermayesi ve yan faaliyetlerde kullanılan sermaye diye ikiye ayırmak gerekir. Fakat toplam sermayeyi bu şekilde bölmek genellikle mümkün olmayacağı için, toplam sermayenin esas alındığı hallerde kârı da esas veya yan faaliyet kârı olsun toplam olarak nazara almak icabeder (32). Ancak kâr bahsedildiği şekilde ikiye ayırmak sermayeyi bölmeğe nisbetle daha kolaydır. Ve yan kârlar hem aynı faaliyet dalındaki her işletmede ortaya çıkmayacağı gibi aynı işletme açısından devreler itibarıyla düşünüldüğünde de arız olduğu gerçeğini kabul etmek icabeder. Bu itibarla işletme sermayesi ve mütebaki sermaye diye sermayeyi ikiye ayırmamın mümkün olduğu hallerde esas faaliyet ve işletme sermayesine müstenit bir rantabilite hesabı daha anlamlı olacaktır.

**b) Sürüm rantabilitesi:** Sürüm rantabilitesi rantabilitenin bir başka gösteriliş şeklidir. Sermaye rantabilitesinden farkı rantabilite oranının paydasındaki değişikliktedir. Yoksa pay gene bir devrenin kârını gösterir, paydaya sermaye yerine o devredeki kârın elde edilmesi için yapılmış olan sürüm değeri koyulur (33).

(29) Ibid. S. 20

(30) Ibid. S. 21

(31) Ibid. S. 21

(32) Ibid. S. 22

(33) Ibid. S. 21

Burada gözden kaçınılması icap eden husus, sürüm rantabilitesi ile toplam sermaye rantabilitesi arasındaki yakın alâkadır. Gerçekten toplam sermaye rantabilitesi sürüm rantabilitesi ile sermayenin dönme çabukluğu çarpımına eşittir. Bunu bir örnekle gösterelim: (34).

$$\begin{aligned}\text{Toplam Sermaye} &= 200.000 \\ \text{Faaliyet dön. kârı} &= 20.000 \text{ olsun. Buna göre}\end{aligned}$$

$$\text{Top. Ser. rantabilitesi} = \frac{20.000 \times 100}{200.000} = \% 10 \text{ olur.}$$

Teşebbüsün söz konusu faaliyet devresindeki toplam sürümü 400.000 olduğunu kabul edelim. Buna göre de ;

$$\text{Sürüm rantabilitesi} = \frac{20.000 \times 100}{400.000} = \% 5 \text{ olur.}$$

Örneğimizdeki varsayıma göre sermayenin dönme hızı aşağıdaki şekilde bulunur.

$$\text{Sermayenin dön. hızı} = \frac{400.000}{200.000} = 2$$

Toplam sermaye rantabilitesi = sürüm rantabilitesi × sermayenin dönme hızı, dediğimize göre.

$$\frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{Top. sermaye}} = \frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{Top. sür. tutarı}} \times \frac{\text{Top. sür. tutarı}}{\text{Top. sermaye}}$$

buradan giderek eşitliğimiz özdeşlik halini alır.

$$\frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{Top. sermaye}} = \frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{Top. sermaye}}$$

Örnekteki rakamları kullanırsak toplam sermaye rantabilitesini sürüm rantabilitesi ve sermaye dönme hızı formülü ile elde edebiliriz.

$$\text{Top. Ser. Ran.} = \frac{20.000 \times 100}{400.000} \times \frac{400.000}{200.000} = 5 \times 2 = \% 10$$

Buradan çıkan sonuç şudur: Eğer sürüm rantabilitesinde meydana gelecek bir azalma sermaye dönme hızında sağlanacak bir artışla telâfi edilebilirse, toplam sermaye rantabilitesi aynı kalır. Eğer sermayenin dönme hızından meydana gelecek bir artış sürüm rantabilitesinde meydana gelecek azalıştan daha fazla olursa, sürüm rantabilitesindeki bu azalmağa rağmen toplam sermaye rantabilitesi artar (35).

(34) Ibid. S. 21-22

(35) Ibid. S. 22

## 2 – KURULUŞ RANTABİLİTESİ :

Yatırımların kârlılığı diye adlandırılan kuruluş rantabilitesi yatırım projelerinin değerlendirilmesinde kullanılan bir ölçüdür. Sermaye rantabilitesinin işletme faaliyetleri sonuçlarının değerlendirilmesinde bir ölçü olarak kullanılmasına mukabil yatırımların kârlılığı yatırım projeleri arasında isabetli (kârlı) olanı seçme imkânı veren bir rantabilite çeşididir.

Yatırım projelerinin değerlendirilmesinde başvuru rantabilite kriteri işletmenin bütün faaliyeti boyunca elde edeceği net gelir ve amortismanların işletmenin kuruluş masraflarıyla mukayesesine imkân verir. Bu mukayesede kuruluş masraflarından sabit sermayeden fazla bir net gelir ve amortisman toplamı elde edilebileceği neticesi çıkarsa o yatırım projesinin rantabilitesi üzerinde durmağa değer<sup>(36)</sup>.

Seçilecek proje gereğince kurulacak işletmenin kârlı olup olmadığına karar verebilmek için işletmenin bütün faaliyeti boyunca getireceği gelir ve amortismanların bugünkü değerini bulmak icabeder. Eğer bu değer yatırılacak sermayeden fazla ise, o projenin kârlılığına kanaat getirilmiş olur. Ancak bu hesaplamaların isabetli olabilmesi için cari faiz haddini ve para değeri değişmelerini de nazarı dikkate almak gerekir. Bunu "*bugünkü değer formülü*" diye adlandırılan şu formülden istifade ile yapabiliriz<sup>(37)</sup>.

$$I = \frac{S}{(1+r)} + \frac{S}{(1+r)^2} + \dots + \frac{S}{(1+r)^n}$$

Bu formülde,

I = sabit sermaye  
S = yıllık net gelir ve amortismanlar  
r = faiz haddi  
n = zaman,

karşılığı olarak kullanılmıştır<sup>(38)</sup>.

### C) Rantabilitenin Önemi :

Rantabilite, kârın belirli devreler içindeki seyrini daha anlamlı bir oran halinde gözönüne seren bir kavramdır. O itibarla kâr gayesi ile kurulan ve faaliyetini devam ettiren iktisadî birimler açısından önemli bir mana taşır. İşletme açısından taşıdığı önem rantabilitenin gerçek değerini ortaya koyar. Prodüktivitede olduğu gibi millî ekonomi açısından da bir kıymet ifade etmekle beraber, prodüktivitenin kalkınmadaki büyük rolü yanında rantabiliteninki ancak özel bazı hallerde söz konusu olmaktadır. Bununla beraber rantabilitenin önemini belirtmeğe çalışırken, gene de millî ekonomi ve işletme yönünden olmak üzere iki kısım halinde ele almak faydalı olacaktır.

### 1 – MİLLÎ EKONOMİ YÖNÜNDEN RANTABİLİTENİN ÖNEMİ :

Kârlılık kavramı kâr elde etmesi gereken iktisadî birimler için söz konusu olabilecek bir kavramdır. Millî ekonomi için ilk bakışta müşahhas bir kâr elde etmekten söz edilemeyeceği için rantabilite anlamsız görünebilir.

(36) Tenker Lötfullah, a.g.e. S. 57

(37) Ibid. S. 58

(38) Eğer yıllık gelir ve amortismanlar her yıl aynı ise formül daha basit bir hal alır.

$$I = S \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}$$

Sadece işletmeler arası iktisadî münasebetlerde ortaya çıkan fakat kendini meydana getiren işletmenin kârına intikal etmeyen bazı kârlar vardır. Bunlar millî ekonomi hesabına kazanç sayılır ve adına sosyal rantabilite denir.

Böylece işletmeler için söz konusu olan özel rantabilite kavramı yanında, rantabilite çeşitlerini sayarken bahsetmediğimiz yeni bir kârlılık türü ortaya çıkmakta, adına da sosyal rantabilite denilmektedir. Sosyal rantabilite az gelişmiş ekonomilerde gelişmişlere nisbetle daha fazla önem kazanır. Sosyal rantabilitenin ortaya çıkması aşağıda sayılan sebeplerden ileri gelir (39).

a – Gelişmekte olan memleketlerde daha yaygın olmak üzere piyasa fiyatları her zaman kıt kaynakların gerçek ekonomik değerini göstermemesi halinde,

b – Müstehlike daha ucuz ve daha bol mal ve hizmet sağlayan yatırımların tüketici rantını artırması halinde,

c – Gene gelişmekte olan ekonomilerde daha bariz şekilde görülen yatırımların haricî (dışsal) ekonomiler meydana getirmesi halinde. "Bir yatırımın diğer işletmelere veya sektörlerle sağladığı fakat karşılığında bir bedel sağlanmayan faydalar" şeklinde tanımlanan haricî ekonomilere şu örnekler gösterilebilir.

- İşgücünün vasfı kazanması,
- Diğer sektör veya işletmelere daha ucuz input sağlanarak sebep olunan maliyet düşmeleri,
- Input temininin garanti altına alınmasını sağlayarak diğer yatırımların riskini azaltmak.
- Birtakım dar boğazların giderilmesi suretiyle diğer üretim bilimlerinin tam kapasiteyle çalışmalarına imkân vermek.
- Diğer üretim birimlerince değerlendirilmeyen artıklara talip olarak onların kârlılığını arttırmak.

## 2 – İŞLETME YÖNÜNDEN RANTABİLİTENİN ÖNEMİ :

Her iktisadî organizasyonun varlığını devam ettirebilmesi kâr temin etmesine bağlı bulunduğu ve çoğunun da hikmeti vücudu kâr gayesi olduğuna göre kâr, bir işletmenin fonksiyonu olarak kabul edilebilir. Fonksiyonunu yitirmiş bir varlığın mevcudiyeti herhangi bir anlam taşımayacağı için kâr peşinde koşmayan bir işletme düşünülemez. Bu husus herkes tarafından kabul edilmekle beraber kârlılık gibi bir ölçüye ne lüzum vardı denebilir. Rantabilite kârın elde edildiği devrenin sermayesine oranlanması olduğuna göre işletmenin gayesine ne ölçüde yaklaşabildiği hususunda bir gösterge vazifesi görmektedir.

Gerçekten yalnız başına mutlak bir rakam olarak bilânçoda görünen kâr ilk bakışta görüldüğünün aksine sermayeye nisbet edilmek suretiyle farklı bir anlam kazanır. Aynı sermayeyi faiz haddi v.s. gibi alternatif değerlendirme imkânlarına nazaran acaba ne ölçüde değerlendirebilmişiz? Bir işletme yöneticisi olarak işletmenin gidişi hakkında bu cins bir rakam bize mutlak bir kâr toplamından daha inanılır fikir verecektir. Rantabilitenin devreler itibarıyla mukayese imkânı keza söz konusu gayeye ulaşmak bakımından daha müşahhas bir bilgi verir. Devreler itibarıyla mukayeselerde mutlak kâr rakamları eğer sermaye tezyidine gidildiği zamanlar olmuşsa, fazla sıhhatli bilgi veremeyecektir.

(39) Akgüç Öztin, Proje Değerlendirilmesi, Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi Cilt I, Ankara - 1968, S. 17-18

Diğer taraftan yatırım kârlılığı kavramı sayesinde işletme yerini seçimi, üretim metodu, tipi, teknolojisi, hukukî statü ve işletme organizasyonu, personel seçimi, yatırım hacmi, sermaye ve finansman ihtiyacı hakkında en isabetli karara varıp ona göre en faydalı işletme politikasının çizilmesi sağlanmış olur (40).

Netice itibariyle rantabilite işletmelerin gerek kuruluş kararlarında gerekse faaliyet devrelerinde gayesi olan azami kârı sağlamak bakımından önlerini görerek hareket edebilmelerinde vazgeçilmeyecek bir kriter olarak karşımıza çıkmaktadır.

#### D) Rantabiliteye Tesir Eden Faktörler :

Rantabilite bir oran olduğuna göre bu oranı meydana getiren kesrin pay ve paydasında meydana gelecek değişikliklerin rantabilitenin de değişmesine sebep olacakları tabiidir. Buna göre rantabilite nisbetinin değişmesi, formülün iki ana unsuru olan kâr ve sermaye kalemlerindeki değişikliğe tabi olacak demektir.

Kâr belirli bir faaliyet döneminde işletmenin yüklendiği tekml masraflar ve temin ettiği hasıla arasındaki müsbet fark olduğuna göre, hasıladaki bir artış veya masraflardaki bir azalış rantabiliteyi arttıracaktır.

Diğer taraftan sermayenin dönme hızındaki değişimler de rantabiliteyi müsbet veya menfi yönde değiştireceklerdir. Bunu formül üzerinde gösterecek olursak daha önce bahsedilen,

$$\text{Rantabilite} = \text{Sür. rantabilitesi} \times \text{sermaye dönme hızı}$$

eşitliğini hatırlamamız icap eder. Bu eşitliğe göre :

$$\text{Rantabilite} = \frac{\text{Kâr} \times 100}{\text{sürüm tutarı}} \times \frac{\text{Sürüm tutarı}}{\text{toplam sermaye}}$$

şeklinde formüle ediliyordu.

Formülde görülen kalemleri ayrı ayrı ele alır bunlara tesir eden faktörleri sıralarsak neticede rantabiliteye müessir olan faktörleri de bulmuş oluruz.

Kâr, toplam maliyet ve satışlar tutarı arasındaki müsbet farktır, demiştik. Bir işletmenin belirli bir devredeki satışlarına düşen toplam maliyetleri :

- Yönetim giderleri,
- İşletme giderleri,
- Satış giderleri, diye üçe ayırabiliriz. O halde bu giderlerde meydana getirilecek düşmeler rantabilitenin artışına müncer olacaktır.

Satışlar tutarını artırabilmek için de ya parça başı fiyatı arttırabilmek veya istihsalı arttırıp bunun tamamını piyasada satabilmekle mümkündür. Bu da işletmenin pazarlama politikasındaki başarısına bağlıdır.

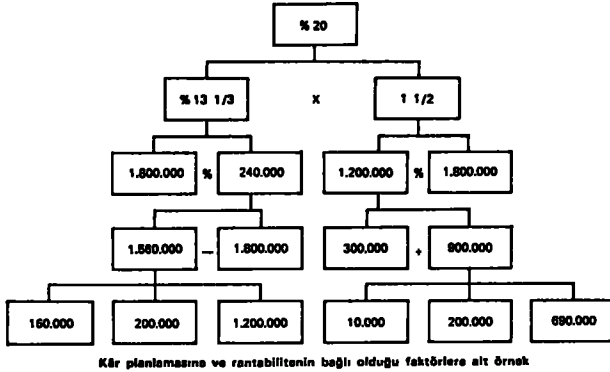
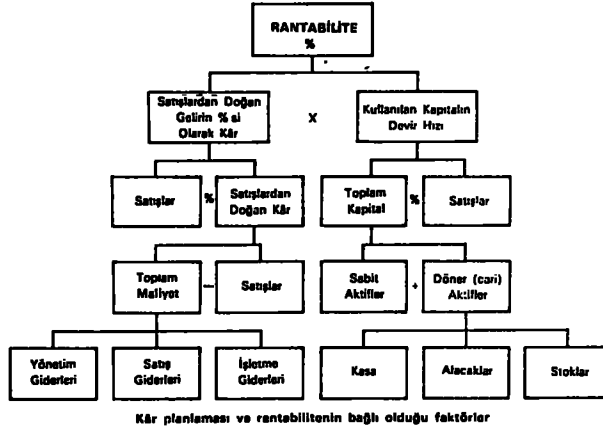
Demek ki, rantabilitenin tabi olduğu kalemlerden biri ve işletmenin ana gayesini teşkil etmesi bakımından en önemlisi olan satışlar tutarını arttırmak aynı zamanda rantabilitenin de arttırılma yollarından biridir.

Diğer taraftan kasa, alacaklar ve stoklardan müteşekkil cari aktiflerle sabit aktiflerin toplamından meydana gelen sermayeye nisbet edilmek suretiyle sermaye dönme hızına da tesir eden satışlar (sürüm) tutarı ayrı bir önem ifade etmektedir. Netice itibariyle rantabiliteye tesir eden faktörleri :

(40) Akoğlu Tunay, Tuzluz İşletmelerinde Sevk ve İdare Organizasyonu ve Rantabilitesi, İktisadî ve Ticarî İlimler Dergisi, Şişli - 1971 S. 50

- 1 – Toplam maliyet,
- 2 – Sürüm miktarı,
- 3 – Sermaye toplamı, olmak üzere üç ana grup halinde toplamak mümkündür.

İzaha çalıştığımız bu hususu Herman C. Heiser'in Budgeting, Principles and Prootice, adlı eserinden alınan bir tablo ve rakamlandırılmış bir örnekte daha derli toplu olarak görmek mümkündür (41).



#### E) Rantabilite ve Profitabilite :

Dilimizde ikisi de kârlılık karşılığı olarak kullanılan rantabilite ve profitabilite kavramlarına bazen ayrı anlamlar verildiği görülmektedir. Profitabilitenin rantabiliteden ayrı bir iktisadi tahlil aracı olarak kullanılmaya çalışılması tatbikatta bazı karışıklıklara sebep olmaktadır. Gerçekte rantabilite ve profitabilite arasında birincinin Fransızca ikincinin ise İngilizce menşeli olmasından başka bir fark bulunmamasına rağmen farklı manalarda kullanılışı, kârlılık kavramının memleketimizde yeterince anlaşılamamış olduğunu göstermektedir.

(41) Olalı Hasan, Teşebbüs Finansmanı ve Teşebbüslerin Finansal Yönetimi, İzmir - 1967 S.14-15

Profitabilite kavramının bilhassa sermaye şirketlerinde hisse senedine düşen kâr karşılığı olarak kullanıldığını, temin edilen temettünün aksiyon sahibi tarafından hissesine oranlanması manasına alındığını görüyoruz. Bu gaye ile kullanılması profitabiliteye ekonomik bir analiz aracı olmaktan ziyade malî bir cephe verildiğini göstermektedir <sup>(42)</sup>. Bununla beraber meydana getirilen bu sunî ayrılık, birtakım münferit ve şahsî görüşler olmaktan ileri gidememekte, profitabilite ve rantabilite kârlılık karşılığı olan özdeş iki kavram olarak kabul edilmek gerekmektedir.

### III – DİĞER KAVRAMLAR :

İşletme iktisadî ilminde iktisadî faaliyetlerin bir değerlendirme ölçüsü olarak prodüktivite ve rantabilitenin yanı sıra "*iktisadîlik*" de büyük bir önemi haizdir. Bu üç kavram işletme iktisadî ilminin ana kavramlarını teşkil ederler.

Bunlara ilâveten yeterlilik derecesi rasyonellik ve randıman kavramlarının da yerine göre kazandıkları önem ölçüsünde kullandıkları görülür. Şimdi sıra ile bu kavramları – kısaca – gözden geçirelim.

#### A) İktisadîlik :

İktisadîlik prodüktivitede olduğu gibi rantabilitenin aksine dar anlamdaki işletme ile ilgili bir kavramdır. İktisadîlik oranını meydana getiren unsurlar üretimden elde edilen gelirler ile üretim sırasında meydana gelen maliyet giderleridir. Buna göre;

$$\text{İktisadîlik} = \frac{\text{İstihsalın satışından elde edilen gelir tutarı}}{\text{İstihsal sırasında meydana gelen maliyet giderleri tutarı}}$$

şeklinde bir formülle ifade edilebilir <sup>(43)</sup>.

Yukarıda formülün payında görülen satışlardan elde edilen gelir tutarını üretimin maliyet gideri ve kâr diye ikiye ayırabiliriz. Bu durumda iktisadîlik formülümüz aşağıdaki hali alır.

$$\begin{aligned} \text{İktisadîlik} &= \frac{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı} + \text{Kâr}}{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı}} \\ \text{İktisadîlik} &= \frac{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı}}{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı}} + \frac{\text{Kâr}}{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı}} \\ \text{İktisadîlik} &= 1 + \frac{\text{Kâr}}{\text{İstihsalın maliyet giderleri tutarı}} \end{aligned}$$

(42) Hiçşaşmaz Mazhar, İşletmelerin Yönetiminde Profitabilite Kavramı. M.P.M. Konferansları 1968-1969 S. 176

(43) Pekiner Kâmuran, a.g.e. S. 18

İktisadlığın bu şekilde tarif edilebilmesinden ötürü kârlılık karşılığı olarak kullanıldığı görülmekte, rantabiliteye ise sermayenin kârlılığı denilmektedir (44).

Bu hususu belirttikten sonra bizim başından beri rantabiliteyi kârlılık karşılığı olarak kullandığımız tekrar tasrih etmekte fayda vardır.

İktisadlığın aynı zamanda fiilî birim maliyetinin standart birim maliyetine nisbet edilmesi şeklinde tarif edildiğini de görüyoruz. Buna göre :

$$\text{İktisadlık} = \frac{\text{Fiilî birim maliyeti}}{\text{Standart birim maliyeti}}$$

olarak gösterilebilir. Fiilî birim maliyetinin standart birim maliyetinden fazla olması halinde ortaya çıkacak rakamın "İktisadlık sapması"nı ifade ettiği kabul edilmektedir (45).

#### B) Yeterlilik Derecesi :

Yeterlilik derecesi "efficiency" kelimesi karşılığı olarak kullanılmaktadır. Aynı kelimenin zaman zaman etkinlik, müessiriyet şeklinde de Türkçe karşılıkları izah edildiğini görüyoruz (46).

Yeterlilik derecesi bir istihsalin tesbit edilen standart ölçülerle karşılaştırılmasıdır. Buna göre;

$$\text{Yeterlilik derecesi} = \frac{\text{Standart miktar}}{\text{Gerçek miktar}}$$

şeklinde formüle edilebilir. Yeterlilik derecesi < 1 olması halinde maliyet giderliğinin yüksek olacağı, yeterlilik derecesi > 1 olması halinde ise giderek düşeceği kabul edilir (47).

#### C) Rasyonellik ve Randıman :

Rasyonellik işletme içinde ve dışında alınabilecek her türlü tedbirlerle maliyetleri fazla arttırmadan istihsal ve satış gelirlerini arttırmak şeklinde tarif edilebilir. Rasyonelliğin iktisadlık kavramı yerine de kullanıldığını görüyoruz.

Randıman ise birbiriyle direkt olarak sebep-netice ilişkisi bulunan iki unsurun birbirlerine göre değerlendirilmesidir (48).

Herhangi bir mamulün kullanılan hammaddeye oranlamamız halinde o hammaddenin randımanı bulunmuş olur. Mesalâ 100 kilo pamuktan eğer 85 kilo iplik çıkıyorsa o ameliyede pamuğun randımanı % 85 demektir (49).

(44) Oluç Mehmet a.g.e. S. 83

(45) Pekiner Kâmuran .a.g.e. S. 19

(46) M.P.M. Endüstri Şubesi a.g. yayın S. 22

(47) Oluç Mehmet. a.g.e. S. 84

(48) M.P.M. Endüstri Şubesi a.g. yayın S. 16

(49) Ibid. S. 16

### BÖLÜM 3.

#### PRODÜKTİVİTE - RANTABİLİTE İLİŞKİLERİ

Prodüktivite istihsalde bulunan her türlü organizasyonun meselesidir. İstihsal faktörlerinin belirli bir üretim için bir araya geldiği her çeşit iktisadî birimde muhtelif yollarla prodüktiviteyi arttırmanın çareleri aranabilir ve artırılabilir de. Bu hale göre prodüktivite en basit ve dar anlamdaki işletmeden tutun da millî ekonomi hatta dünya ekonomisi açısından söz konusudur. Rantabiliteye gelince; faaliyetlerini devam ettirebilmek için, belirli ölçüde, en azından masraflarını karşılayabilecek bir kâr elde etmek mecburiyetinde bulunan iktisadî ünitelerde söz konusudur. Bu tür kuruluşlar yaşayabilmek için kâr elde etmek zorunda oldukları gibi, kâr elde edebilmek için de sürüm piyasasının bir başka ifade ile müşterilerin arzu ve imkânlarını da göz önünde bulundurmak zorundadırlar.

Prodüktivitenin söz konusu olduğu saha dar anlamda işletme olduğu halde rantabilitenin sahası geniş anlamda işletme, yani teşebbüstür. Teşebbüs kâr elde etmek ve ancak bu şekilde mevcudiyetini devam ettirmek durumunda olan bir iktisadî kuruluş olduğu için bu gayesini ne ölçüde tahakkuk ettirdiğini daha sıhhatli şekilde gösteren bir kriter olması bakımından rantabilite hesaplarını ihmal edemez. Rantabilite hesaplarını muntazaman tutması ve gayesi olan kârın yükselmesine bağlı olarak rantabiliteyi de azamlı kılmaya çalışması icap eder.

Rantabilite kâr/sermaye şeklinde bir orandan ibaret bulunduğuna göre, bu oran ancak kâr büyümek veya sermayeyi mümkün olduğu ölçüde asgari seviyede tutmaya çalışmakla yükseltilebilir.

Prodüktivite ve rantabilite arasındaki münasebetin anlaşılabilmesi için prodüktivitenin asıl unsur olan kâr üzerindeki tesirini ortaya koymak icap eder. Demek ki, prodüktivite ile kâr ve sermaye arasındaki karşılıklı alakayı tesbit etmek, prodüktivite ile rantabilite arasındaki münasebeti de ortaya koymaya yarayacaktır.

Teşebbüsün faaliyetlerini üç ana gruba ayırabiliriz. Bunlar sırasıyla;

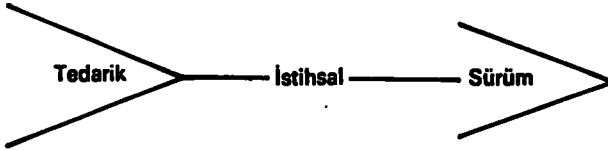
- Tedarik
- İstihsal
- Sürüm

ameliyeleridir.

Teşebbüs tedarik piyasasından gerekli inputu temin eden bunu kendi işletmesinde belirli mal veya hizmet istihsaline dönüştürüp, sürüm piyasasında muayyen fiyat karşılığı satan bir iktisadi ünitedir. Saydığımız bu üç ana faaliyet kolu teşebbüsün sahasına girdiği halde, bunlardan yalnız ikincisi yani istihsal dar manadaki işletmenin işidir.

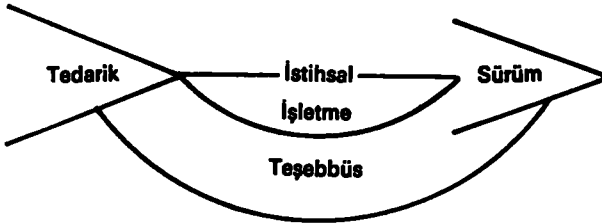
Bunun için de tetkik ettiğimiz iki ana kriterden prodüktivite istihsale ilgili bulunduğundan işletmeyi, kâr ve rantabilite ise istihsale birlikte diğer iki faaliyet grubunu da ilgilendirdiğinden teşebbüsü alâkadar eder.

Belirli piyasalardan istihsal faktörlerini temin edip bunu muayyen kombinezonlar halinde kullanarak mal ve hizmet şekline dönüştürdükten sonra piyasaya sürmek dinamik bir faaliyet olması bakımından bunu gene bir dinamizmi ifade edebilecek olan bir ok üzerinde gösterebiliriz.



Şekil: 1

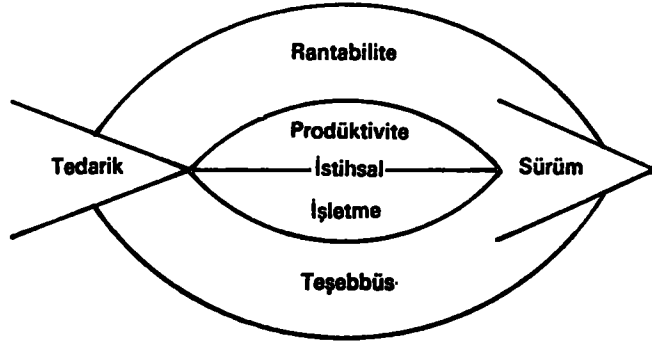
Bu üç faaliyet kolunu kendilerine mevzu alan müesseseler itibariyle aynı şekil üzerinde bölümlere ayırırsak aşağıdaki şekil ortaya çıkar.



Şekil: 2

Şekil 2'ye dikkat edilecek olursa görülecektir ki, istihsal faaliyeti dar anlamdaki işletme sahasında görülmekte dar anlamdaki işletme de teşebbüsün bir bölümünü teşkil etmektedir. Dolayısıyla dar anlamdaki işletme teşebbüsün içinde yer almakta, teşebbüs hem tedarik hem bünyesindeki işletmenin faaliyeti olan istihsal hem de sürüm faaliyetini içine almaktadır.

İşletme ve teşebbüsün faaliyet sahalarını böylece gösterdikten sonra aynı şekil üzerine prodüktivite ve rantabiliteyi, gene alâkadar oldukları müesseselere göre ilâve edersek şekil aşağıdaki hale gelir.



**Şekil : 3**

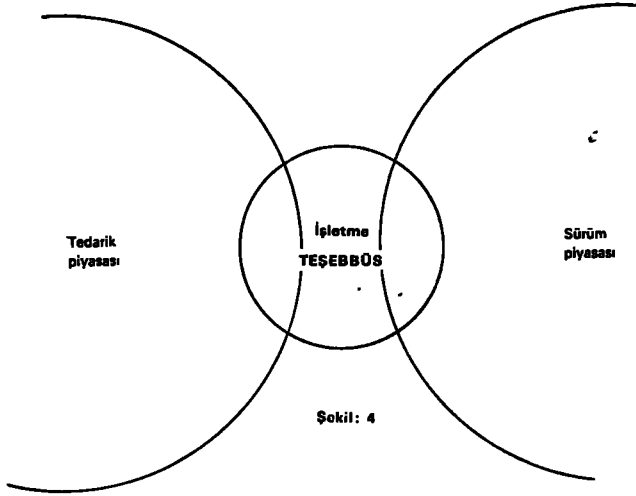
Dikkat edilecek olursa; şekil 3'ün alt kısmı şekil ikinin aynısıdır. Yani işletme ile teşebbüs münasebetini göstermektedir. Üst kısmı ise prodüktivite rantabilite münasebetini göstermektedir. Burada açıkça görüldüğü gibi prodüktivite işletme sahası içinde rantabilite ise teşebbüsün sahasında kalmaktadır. Teşebbüsün bütün faaliyetleri ile ilgili bulunan rantabilite aynı zamanda teşebbüsün bünyesinde yer alan işletmenin meselesi olan prodüktiviteyi de içine almakta, daha doğrusu prodüktivite değişimlerinden müteessir olması gerektiği görülmektedir.

Burada okuyucuda belirecek tereddüdü gidermek bakımından kısa bir açıklama gerekiyor. Prodüktiviteyi sadece dar manada işletmenin meselesi olarak göstermekle bir varsayımdan hareket etmiş olmuyoruz. Memleketimizde bugüne kadar yapılmış bulunan prodüktivite çalışmalarının hemen tamamı istihsalle ilgilidir. Her çeşit iktisadi faaliyette olduğu gibi tedarik ve sürüm faaliyetlerinin de prodüktivitesinden bahsedilebilir. Memleketimizde olsun veya daha geniş açıdan düşünülün prodüktivite denince akla gelen istihsal prodüktivitesidir ve halen verimlilik çalışmalarının mihrakı dar manada işletmedir.

Teşebbüs, tedarik eden bununla istihsalde bulunan ve istihsalini piyasaya süren bir iktisadi üniteler demistik. Teşebbüs bu faaliyet dizisi içinde bir taraftan tedarik piyasasının diğer taraftan da sürüm piyasasının şartlarına tabi olmak mecburiyetindedir. Gerek alırlar gerekse satırlar bakımından teşebbüsün tekeli durumunda bulunmasının pek istisnai bir hal olduğu dikkate alınırsa bütün teşebbüslerin gerek tedarik faaliyeti gerekse sürüm bakımından bağımsız sayılamayacağı kabul edilir. Teşebbüs ancak kendi işletmesindeki istihsal faaliyetine tam manası ile hâkim olabilir.

Teşebbüs kendi işletmesinde alabileceği prodüktiviteyi artırıcı tedbirlerle rakipleri karşısında daha avantajlı duruma geçebilir. Çünkü rakipleri de gerek tedarik gerekse sürüm piyasasının şartları bakımından aynı özellikleri taşımaktadırlar.

Teşebbüsün tedarik ve sürüm piyasaları bakımından bağımlı fakat kendi işletmesi açısından bağımsız olduğunu aşağıdaki şekil yardımıyla gösterebiliriz.



Şekilde görüldüğü gibi teşebbüs bir yanı ile tedarik, diğer yanı ile sürüm piyasasının içindedir.

Şimdi prodüktivite rantabilite ilişkilerini sıra ile gözden geçirelim.

## I – PRODÜKTİVİTENİN RANTABİLİTEYE TESİRİ

Teşebbüs rantabiliteyi azami kılmak için gayesi olan kârı yükseltmeye çalışırken bir taraftan satış gelirlerini arttırmak diğer taraftan da maliyet giderlerini düşürmek mecburiyetindedir. Kâr, satış gelirleri ile maliyet giderleri arasındaki fark olduğuna göre, kâr ancak bu iki kalemden birincisinin yükseltilmesi ikincisinin düşürülmesi veya her iki halin birden gerçekleştirilmesiyle artırılabilir. Şimdi satış gelirlerinin yükseldebileceği ve maliyet giderlerinin düşürülebileceği halleri gözden geçirelim.

**Satış gelirlerinin yükseltilmesi:** Satış gelirlerinin yükseltilmesi ya istihsalı aynı seviyede tutup satış fiyatını yükseltmekle veya istihsalı arttırıp daha önceki fiyata göre beliren kâr marjını arttırmakla mümkün olabilir. Birinci şıkkın gerçekleşmesine piyasa şartları (tekeli durumu hariç) elvermez. İkinci şıkkın gerçekleşmesi ise üç ayrı sınıflandırmalı faktörün tesiri altındadır. Bunlar ;

- Hammadde tedariki
- Kapasite meselesi
- Pazarlama politikası,

ile ilgili hususlardır.

İlk iki imkân mevcut olsa bile bunlara istinaden arttırılacak istihsalın satılarak satış gelirlerinde müsbet bir fark meydana getirebilmesi için başarılı bir pazarlama politikasına ihtiyaç vardır. Rekabet şartlarının cari olduğu bir piyasada artan her istihsal ünitesinin sürümünü sağlamak ancak böyle bir pazarlama politikasının mevcudiyeti ile mümkündür.

Burada ne pahasına olursa olsun bir sürüm artışı sağlamak hedef olmayıp, pazarlama faaliyetinin maliyetlere yükleyeceği artışların sürüm gelirindeki artışlardan düşük olduğu bir sürüm artışının sağlanmasıdır. Eğer sürüm gelirlerindeki artışa  $Sg'$  bunun maliyetlerde meydana getireceği artışa  $Ng'$  dersek;

$$Kâr = K$$

$$\text{Sürüm gelirleri} : Sg$$

$$\text{Maliyet giderleri} : Mg,$$

kârın artması için  $Sg' > Mg'$  olması lâzımdır. Ancak bu takdirde;

$$K = (Sg + Sg') - (Mg + Mg')$$

şeklinde kârda bir artış meydana gelebilir. Bu kâr artışının rantabiliteyi de arttırabilmesi için bu faaliyetlerden ötürü sermayede bir artışın meydana gelmemiş olması lâzımdır.

*Maliyet giderlerinin düşürülmesi* : Toplam maliyetleri üç ana grupta toplayabiliriz.

- Yönetim giderleri
- İşletme giderleri
- Satış giderleri

Toplam maliyeti meydana getiren bu giderlerde meydana gelecek her düşüş kâra, dolayısıyla de rantabiliteye müsbet bir tesir icra edecektir. Gider kalemlerinin teferruatına girmeden asıl meselemize geçebiliriz.

Satış gelirlerini arttırabilmek için sürüm piyasasının, toplam maliyetleri düşürebilmek için tedarik piyasasının ve gene kısmen sürüm piyasasının kolay kolay işletmeler tarafından değiştirilmesi mümkün olmayan katı kaideleri vardır. Her işletme buna uymak zorundadır. Teşebbüsler ancak kendi bünyelerinde alabilecekleri prodüktiviteyi arttıracak tedbirlerle satış gelirlerine veya maliyet giderlerine tesir edebilirler. Ancak bu şekilde bir prodüktivite artışı yoluyla rantabilitelerini yükseltebilirler. Diğer yollarla meydana gelecek rantabilite artışlarına arız gözü ile bakmak gerekir.

Binaenaleyh teşebbüsler her zaman kontrolleri altında bulunduramayacakları piyasa şartlarına tabi olarak kârlarında ve kârlılık derecelerinde meydana gelecek dalgalanmalara ancak prodüktivite arttırmak yoluyla karşı koyabilirler.

Prodüktivite artışı ya aynı girdi miktarı ile daha fazla istihsalde bulunmak veya aynı istihsal daha az girdi ile gerçekleştirmek şeklinde anlaşıldığına göre istihsal artışına sebep olan prodüktivite yükselmelerinin rantabiliteyi de aynı yönde arttırabilmesi için ilâve istihsalî sürme imkânının mevcut bulunması icap eder.

Prodüktivite artışının rantabiliteye tesiri üç şekilde tezahür edebilir. Prodüktivite artışı ile birlikte rantabilitenin artması hali, arzulanen ve genel olarak gerçekleşen bir haldir. Prodüktivite artışından, daha önceki şartlarda teşebbüs aleyhine bir değişikliğin meydana gelmemesi ve prodüktivite artışından ötürü meydana gelecek ilâve istihsalin sürümünün mümkün olması halinde, rantabilitede müsbet yönde değişir. Yukarıda da belirtildiği üzere diğer yollarla rantabilite artışı arzıdır. Bu cins artışlarla mevcudiyetini devam ettirmeğe çalışan bir işletmenin ahlâkî (veya daha doğrusu ilmi) işletme kurallarına sadık kalması beklenemez.

Bu cins rantabilite artışlarını işletmenin şansına kalmış bir husus olarak kabul edersek, söz konusu oranın artmasının yegâne yolu prodüktivite artışı olarak ortaya çıkar. Eğer işletme sürüm imkânlarının azamlı limitine gelmiş ve prodüktivite artışını gerçekleştirdiği

halde ilâve istihsalini satamamak yüzünden aynı rantabilite seviyesinde kalıyorsa bu durumda daha az girdi ile aynı istihsalin elde edilmesi şeklindeki bir prodüktivite artışı bu işletme için rantabiliteyi arttırmaya daha uygun düşecektir. Netice olarak tam rekabet şartları içinde çalışan, bu yüzden ham ve mamul madde fiyatları üzerinde kontrolü olmayan bir işletme asli faaliyet kolundan temin ettiği kârlara bağlı olarak rantabilitesini ancak prodüktivitesini artırarak yükseltebilir. Bunu matematik olarak;

$$\text{Rantabilite} = f(\text{prodüktivite})$$

şeklinde ifade edebiliriz.

Diğer taraftan prodüktivite artışı rantabiliteye hiç tesir etmeyebilir. Bu halin gerçekleşebilmesi için prodüktivite artışının girdi miktarını sabit tutup istihsalin artırılması şeklinde olması buna karşılık ilâve istihsalin piyasada sürüm imkânının bulunmaması gerekir. Veya prodüktivite artışına rağmen hammadde ve işçi ücretlerinde artış yahut satış fiyatlarında düşmelerin meydana gelmesi ve bunların rantabilite üzerinden prodüktivite artışının müsbet tesirlerine denk bir menfi tesir icra etmesi icabeder. Nihayet prodüktivite artışının rantabiliteye menfi tesiri söz konusu olabilir. Bu halin gerçekleşebilmesi için de ya yukarıda sayılan menfi değişikliklerin prodüktivitenin müsbet tesirlerinden fazla olması veya prodüktivite artışını sağlamak için sermaye ve masraflarda meydana gelen artışın prodüktivitenin müsbet tesirini izale edecek ölçüde olması gerekir.

Prodüktivitenin rantabilite üzerine bu üç muhtemel tesirini formüller yardımıyla görelim.

#### A) Prodüktivite Artışının Rantabiliteye Müsbet Tesiri :

Kullanacağımız sembollerin karşılığını aşağıya sıralayalım.

|                    |                       |
|--------------------|-----------------------|
| O = Output         | R = Rantabilite       |
| I = Input          | S = Sermaye toplamı   |
| F = Fiyat          | St = Satış tutarı     |
| Fo = Output fiyatı | M = Masraflar toplamı |
| Fi = Input fiyatı  | K = Kâr               |
| P = Prodüktivite   |                       |

$$P = \frac{O}{I} \quad R = \frac{K}{S} \times 100$$

olduğuna göre, rantabilite formülü içinde prodüktivitenin yerini gösterebilirsek, bu iki kavram arasındaki münasebeti formüle etmiş oluruz.

İstihsalin tamamının piyasada satıldığını kabul edersek;

$$\begin{aligned} St &= O \cdot Fo \text{ olur.} \\ K &= St - M \text{ olduğu için,} \end{aligned}$$

rantabilite formülünde K yerine St - M'yi koyabiliriz. Buna göre;

$$\begin{aligned} R &= \frac{St - M}{S} \times 100 \\ St &= O \cdot Fo \text{ kabul edildiğinden} \\ R &= \frac{O \cdot Fo - M}{S} \times 100 \text{ olur.} \end{aligned}$$

Prodüktivite formülünden  $O = P.I$  eşitliği çıkarılabilir. Aynı formülde Output (sürüm miktarı) prodüktivite cinsinden yazılabilir. O zaman rantabilite formülümüz aşağıdaki hali alır.

$$R = \frac{P.I. Fo - M}{S} \times 100$$

=====

Formülde görüldüğü gibi prodüktivitedeki her artış kesrin payını yükselteceğinden rantabilitenin de artmasına sebep olacaktır. Aynı şekilde prodüktivitedeki düşmeler rantabiliteyi de düşürecektir.

Yukarıdaki formül  $St = O$  varsayımına göre geliştirilmiştir. Prodüktivite artışından ileri gelen istihsal fazlasının satılabileceği kabul edilmiştir.

Fakat her zaman bu imkân mevcut olmayabilir. O zaman prodüktivite artışını aynı istihsal miktarını daha az girdi ile elde etmek şeklinde gerçekleştirmek ve bu yolla rantabiliteyi artırmak icabeder. Bu durumu da formülle gösterebiliriz.

Burada birinci şıktan farklı olarak kâr artışı gelirdeki yükselmeden değil, masraflardaki düşmelerden meydana geliyor demektir. Masrafları inputlara ödenen miktar ve diğer masraflar diye böler ve ;

$$\begin{aligned} \text{Diğer masraflar} &= Md \text{ dersek} \\ K &= St - M \text{ eşitliği,} \\ K &= St - (I Fi - Md) \text{ halini alır.} \end{aligned}$$

Bunu rantabilite formülüne tatbik edersek,

$$R = \frac{St - I Fi - Md}{S} \times 100$$

formülü elde edilir.

Burada da prodüktivite formülünden çıkarılacak  $I = \frac{O}{P}$  eşitliğine istinaden input miktarını prodüktivite cinsinden yazabiliriz. O zaman formülümüz aşağıdaki hale gelir:

$$R = \frac{St - \frac{O}{P} . Fi - Md}{S} \times 100$$

İstihsalın tamamının satıldığını kabul ettiğimizden  $St = O Fo$  olur ve formülümüz nihai şeklini alır.

$$R = \frac{O Fo - \frac{O}{P} . Fi - Md}{S} \times 100$$

=====

Formülden de kolayca anlaşılacağı gibi prodüktivitedeki her artış kesrin payını yükselterek rantabiliteyi de artıracak, düşüşlerse rantabiliteyi düşürecektir.

## B) Prodüktivite Artışının Rantabiliteye Tesir Etmemesi Hali:

Prodüktivite artışının aynı inputla daha fazla outputun elde edilmesi şeklinde gerçekleşmesi halinde ilâve istihsalin sürüm imkânı mevcut değilse prodüktivitedeki artışın rantabiliteye tesir etmeyeceğini söylemiştik. Bu hususu da bir formülle göstermek mümkündür. Şöyleki; istihsalin tamamının satılmaması bir kısmının stok olarak birikmesi halinde outputu aşağıdaki gibi iki kalemin toplamı halinde gösterebiliriz.

$$\begin{aligned} \text{Sürüm miktarı} &= \text{Osü} \\ \text{Stok miktarı} &= \text{Ost} \text{ dersek,} \\ \text{O} &= \text{Osü} + \text{Ost} \text{ olur. Buradan;} \\ \text{P} &= \frac{\text{Osü} + \text{Ost}}{1} \end{aligned}$$

eşitliğini elde edebiliriz.

Sürüm miktarını prodüktivite cinsinden yazarak rantabilite formülüne eklersek aşağıdaki formülü elde ederiz :

$$\begin{aligned} \text{Osü} + \text{Ost} &= \text{P.İ} \\ \text{Osü} &= \text{P.İ} - \text{Ost} \\ \text{R} &= \frac{(\text{P.İ} - \text{Ost}) \text{ Fo} - \text{M}}{\text{S}} \times 100 \end{aligned}$$

Yukarıdaki varsayıma göre prodüktivite artışı doğrudan doğruya stoklara intikal edeceğinden stokları da prodüktivite cinsinden göstermemiz icabeder.

$\text{Ost} = \text{P.İ} - \text{Osü}$  olduğundan, formülümüzün nihai şekli aşağıdaki hali alır.

$$\begin{aligned} \text{R} &= \frac{(\text{P.İ} - \text{P.İ} + \text{Osü}) \text{ Fo} - \text{M}}{\text{S}} \times 100 \\ &= \text{=====} \end{aligned}$$

Yukarıda görüldüğü gibi prodüktivitedeki artış rantabilite formülünün payında herhangi bir değişiklik meydana getirmeyeceği için rantabiliteye tesir etmeyecektir. Başka bir ifadeyle prodüktivite artışının böyle bir varsayımla rantabiliteye tesiri olmayacak,  $+\text{P.İ}$  ve  $-\text{P.İ}$  birbirini götürüceğinden rantabilite aşağıdaki formülde görüldüğü gibi elde edilecek prodüktivitenin herhangi bir tesiri söz konusu olmayacaktır <sup>(1)</sup>.

(1) Diğer taraftan prodüktivite artışı fiziki manada gerçekleşmekle beraber girdi fiyatlarındaki bir artış veya satış fiyatlarındaki bir düşüş neticesi kıymet prodüktivitesinde bir artış meydana gelmeyebilir. Bu takdirde sahife 50'de bulduğumuz formülde görülen (P) prodüktiviteyi kıymet prodüktivitesi anlamında alıp sabit kabul etmemiz gerekir. Aynı şekilde prodüktivite artışının sağladığı toplam gelir artışındaki fazlalığa nispetle masraflarda meydana gelecek bir artış herhangi bir kâr artışına imkân vermeyebilir. Yahut da kâr artışı meydana gelse bile sermayenin aynı devre içinde kâr artışının rantabiliteye tesirini izale edecek şekilde artmasıyla rantabilitede herhangi bir artış meydana gelmez.

Burada belirtilmeden geçilmemesi gereken husus; prodüktivite artışının rantabiliteye intikalini engelleyen değişikliklerin prodüktivite artışı ile ilgili olmaması yüzünden prodüktivite artışı meydana gelmese bile rantabilite aleyhine meydana gelecek değişiklikler zuhur edecek bu takdirde rantabilite düşecektir. Bu bakımdan bu hususu prodüktivite artışının rantabiliteye müsbet tesiri kabul etmek gerekir.

Netice itibariyle rantabilite formülü şu şekli alacaktır.

$$R = \frac{O \cdot Fo - M}{S} \times 100$$

### C) Prodüktivite Artışının Rantabiliteye Menfi Tesiri:

Prodüktivite artışını sağlamak için teknoloji değişikliği makine yenilenmesi v.s. gibi yeni sermayeye ihtiyaç duyulur yani sermaye tezyidine gidilirse kâr artmakla beraber rantabilite artmayacağı gibi azalabilir de. Bu hususu göstermek için 50. sahifede bulduğumuz formülden istifade edebiliriz. Formülümüze göre prokdüktivite artışından önce bulunacak rantabilite;

$$R = \frac{O \cdot Fo - \frac{O}{P} \cdot Fi - Md}{S} \times 100$$

olacaktır. Prodüktivite artışından sonraki rantabiliteye R' dersen R' < R olması için S < S' olması icabeder. Burada S' prodüktivite artışını sağlamak için gerekli sermaye artışı ve ondan önceki sermayeyi ifade eder.

Arttırılan sermaye miktarı = s dersen  
S' = S + s olacaktır.

Buna göre öncekine nisbetle daha düşük kalan yeni rantabilite miktarının formülü aşağıdaki gibi olacaktır:

$$R' = \frac{O \cdot Fo - \frac{O}{P} \cdot Fi - Md}{S'} \times 100$$

## II - RANTABİLİTENİN PRODÜKTİVİTEYE TESİRİ

Prodüktivitede meydana gelecek bir artışın rantabiliteye müsbet tesiri olacağını görmüş olduk. Rantabilitede meydana gelebilecek herhangi bir artışın ise prodüktiviteye şu veya bu yönde tesir edeceğini kesin olarak iddia etmek mümkün değildir. Teşebbüsün çeşitli faaliyetleri sonucu ortaya çıkacak rantabilite oranının istihsal faaliyetine herhangi bir tesiri olup olmayacağı hususunda önceden bir şey söylenemez (2).

Ancak rantabilite artışının prodüktiviteye hiç bir şekilde tesir etmeyeceği de ileri sürülemez. Kâr kalemindeki artışların özkaynak sermayesinde meydana getireceği değişiklikler yoluyla bu iki kavram arasında rantabiliteden prodüktiviteye doğru giden bir müsbet tesir görülebilir. Kâr artışının prodüktivite hesabında nazara alınan faktörler üzerinde işletme politikası bakımından arzulanan değişikliklere imkân vereceğini dikkate almak bu alâkayı göstermesi bakımından kâfidir.

Gerçekten prodüktivite, teknolojik araştırmayı canlandıran icat edici muhayyilenin bir meyvesidir ve en iyi şartlarla daha çok ve daha iyi üretimi istihdaf eder. Bütün makine,

(2) Pekiner Kâmuran, a.g.e. S. 23

teçhizat, hammadde ve çalışma metodları ile direkt alâkalı bulunmaktadır (3). O halde sermayede meydana gelecek artışların prodüktivite ile direkt alâkalı bulunan yukarıdaki faktörlere tesiri dikkate alınacak olursa rantabilite artışının prodüktivite üzerinde müessir olacağı kabul edilir. Rantabilite artışının gerçekleşmesine imkân verecek yüksek kârlardan ihtiyatlar ve dağıtılmayan kârlar şeklinde özsermayeye yapılacak ilâveler eğer yeni teknoloji uygulaması, daha randımanlı hammadde kullanılması v.s. şeklinde prodüktivite artışına imkân veriyorsa rantabilite artışının prodüktiviteye müsbet tesiri olacağı iddia edilebilir. Bunun aksine firma rantabilite artışına rağmen bu yüksek rantabilite nisbetini sağlayan kârların tamamını dividend olarak dağıtıyorsa söz konusu iribatı görmek mümkün olmaz. Ancak bu gibi hallerde de dağıtılan kârdan şu veya bu şekilde işçiler müstefid oluyor yahut idareciler memnun kalıyorsa, işgücü ile sevk ve idarenin gönül gücünde meydana gelmesi beklenen artışlarla prodüktivitenin artması umulabilir.

Netice olarak rantabilitenin prodüktiviteye tesiri prodüktivitenin rantabiliteden etkilenmesi kadar net değildir. Ancak belirli şartların gerçekleşmesi ile prodüktivite üzerinde müsbet tesiri olabilir. Mühim olan prodüktivitenin rantabiliteye tesiridir ve bu karşılıklı münasebete ilk hareketin prodüktiviteden gelmesi beklenir.

Prodüktivite ve rantabilitenin karşılıklı münasebetlerinde prodüktivite artışının rantabiliteye tesirinin esas olduğu anlaşılmış oldu. O halde prodüktiviteye tesir eden ve onun artmasını sağlayan bütün sebeplerin rantabiliteyi de artırması gerekir.

Bu iki kavram üzerinde müessir olan unsurların hangi hallerde müsbet tesir icra edeceklerini bir tablo üzerinde görmek mümkündür (4).

### Prodüktivite ve Rantabiliteyi Yükselten Sebepler

| <i>Ticari Muhasebenin Unsurları</i> | <i>Prodüktiviteyi Yükselten Sebepler</i>                                                                                                                                                                       | <i>Spesifik Rantabilite Unsurları</i>                                   |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Üretim                              | Teknik, ekonomik, sosyal ve psikolojik değişkenlerin iyi yönetimi ile bir endüstri işletmesinin kalkınması.                                                                                                    | Yüksek satış fiyatları, satış oranı, firma nisbi fiyatlarında ilerleme. |
| Satın Alma                          | Satın alma hacminin düşmesi, daha kaliteli hammadde kullanılması.                                                                                                                                              | Satın alma fiyatlarının düşmesi, firmanın ticari işlemlerinde ilerleme. |
| Amortisman                          | Dikkatle hesaplanmış yatırımlar, makinelerin daha etkin olmasını sağlayan materyalin seçimi, teknik ilerleme hızının devresinde kullanılan materyalin hayatının uzunluğu hususunda optimal politikanın tayini. | Malzeme ve teçhizat satın almada en elverişli durumun araştırılması.    |
| Genel Giderler                      | Ulaşım hizmetlerinin rasyonalizasyonu. İdarî işlerin rasyonalizasyonu, bazı işleri tali müteahhitlere yaptırmak.                                                                                               | Firma dışında, satın alma hizmet ve fiyatlarında düşme.                 |
| İşgücü                              | İş saatinden tasarruf, daha yüksek kazanç politikası                                                                                                                                                           | Ücret ve maaşlardaki artışı yavaşlatma.                                 |
| Vergiler                            | —                                                                                                                                                                                                              | Vergi seviyesini limite tutmak için baskı yapma.                        |
| Kapital Faizi                       | —                                                                                                                                                                                                              | Faiz haddinde düşme.                                                    |

(3) Thibert, R.B., l'optimisation et les controles de la Productivite'et dela Rantabilite de l'entrepri. S. 1, 2, Dunod, Paris, 1968

(4) Gülmez İlyas, Verimlilik ve Kârlılık, Verimlilik Dergisi, S. 34, Cilt I Sayı 1, Ankara 1971.

### III – PRODÜKTİVİTE VE RANTABİLİTE İLİŞKİLERİ AÇISINDAN EMEK PRODÜKTİVİTESİNİN ÖNEMİ VE ARZETTİĞİ ÖZELLİKLER

Prodüktivite basit bir formülle ifade edilmesine rağmen çok karışık bir kavramdır. Ölçülmesi çoğu zaman mümkün olmayan sosyal, psikolojik, beşerî ve tabii faktörlerin tesirinde olduğu gibi, teknik ve fiziki miktarlarla da yakinen alakalı bulunmaktadır. Çok çeşitli, bazı zaman birbirinden ayıramayan, bazı zaman birbiriyle ilgisi bulunmayan faktörlerin muhassalasıdır. Matematik imkânlarla bu nihai muhassalayı bulmak mümkün olmakla beraber bunu oluşturan unsurların teferruatını görmek imkân dahilinde değildir <sup>(5)</sup>.

Bu itibarla istihsale iştirak eden faktörlerin toplanabilmesi bunun için de tek birime irca edilmesi birtakım faraziyelerden hareket etmek mecburiyetini hasıl eder. Emek prodüktivitesinin hesabı hem sayılan bu güçlükler meydana vermeyeceği, hem de hammadde, makina ve sermaye prodüktivitesine nazaran daha kolay olması bakımından tercihe şayan görünmektedir. Emek prodüktivitesinin anlaşılması da ölçülmesi de daha kolaydır. Emek prodüktivitesi toplam faktör prodüktivitesine ve diğer faktör prodüktivitesine nazaran arzettiği kolaylığa rağmen karşımıza birçok ölçme problemi çıkarmaktadır. Kullanılan en yaygın prodüktivite çeşidi olması bakımından emek prodüktivitesinin kullanılması karşılaşılan problemler üzerinde biraz durmak mevzuumuz bakımından faydalı olacaktır. Söz konusu güçlükleri üç grupta toplamak mümkündür <sup>(6)</sup>.

1 – Emek, mavi ve beyaz yakalıların emeği olarak iki çeşide ayrılmaktadır. O halde söz konusu olan, hangi emek grubunun prodüktivitesidir?

Eğer yalnız mavi yakalıları alırsak bunlar direkt istihsal faktörü durumunda oldukları için daha isabetli hareket edilmiş olur. Fakat bilindiği gibi toplam emek içinde mavi yakalıların oranı gittikçe azalmaktadır. Bu hal iktisadi kalkınmanın önemli göstergelerinden biri olduğuna göre, kalkınmakta olan veya kalkınmış bütün cemiyetlerde bu gidiş devam edecek demektir. Bu takdirde mavi yakalı işgücü grubu üzerinden hesap edilecek prodüktivitede devamlı bir artış görülecek fakat bu artış zahiri bir görüntü olmaktan ileri gidemeyecektir. Diğer taraftan yalnız beyaz yakalıları aldığımız takdirde yukarıdakinin tersi bir hata söz konusu olabilir. Toplam emeği aldığımız takdirde ise hesaplanan prodüktivite birçok gerçeği gizleyecektir. Meselâ:

- a – Teknolojik gelişmeye ve kapital artışına bağlı istihsal artışını göstermeyecektir.
- b – En az işçi müessiriyeti kadar artan ve rakamla ifade edilmeyen idari müessiriyeti göstermeyecektir.
- c – Maksat, proses ve materyel değişimlerini göstermeyecektir.
- d – Müessir işletme veya endüstrilere geçiş göstermeyecektir.
- e – Prodüktivite dereceleri farklı endüstrilerin birbirine nazaran nisbi önem değişimlerini göstermeyecektir.

Bu mahsurlara rağmen iyi bir ölçü olduğu gene de ileri sürülebilir. Ancak toplu pazarlıkta pazarlık dışı kalan beyaz yakalıların prodüktivite hesaplarına dahil edilip edilmemesi daima tartışma konusudur.

2 – Prodüktivitenin hangi uzunlukta bir devri için ölçüleceği de önemli bir meseledir. Kısa vadede prodüktivite istihdam ve istihsalde azalmaya rağmen artabilir. Meselâ, istihsal 1000 birimden 900 birime düşmüş, buna karşılık istihdam 500' den 400'e inmiştir. Burada emek prodüktivitesi 2'den 2,25'e çıkmıştır. Bu halin gerçekleşmesi üretim faktörleri içinde atıl olanların bulunması halinde kolaylıkla görülebilir.

(5) Yazgan Turan, Türkiye'nin İktisadi Gücünün Artışında Prodüktivite Sorunu, (Teksir) S. 11-16, Millî Güvenlik Akademisi Yayını, İstanbul 1972.

(6) İbid, S. 11-13

Bu gibi durumlarda emek prodüktivitesinin artışı söz konusu olmayıp atıl istihsal faktörünün istihsal prosedürü dışına çıkarılması prodüktivite üzerinde zahırl bir artış intıbai vermektedir. Prodüktivite artışlarını ücretlere intikal ettirmek bahis mevzuu olunca, gerçek prodüktivite artışı önem kazanmış olur. Bu hususun rantabilite açısından ehemmiyeti de açıktır.

3 – Prodüktiviteyi ekonominin hangi genişliği için ölçeceğimiz sorusu da çok önem arzeder. Burada işletme, işkolu, mahal, bölge ve millî çapta prodüktivite hesaplarının hangisinin gelir veya ücret politikasına esas teşkil edeceği meselesi ile karşılaşırız. Bu çeşitli prodüktivite hesaplarının hiç birisi homojen değildir. Bir işletmenin muhtelif bölümlerinde üretilen mal ve hizmetlerin bazılarında prodüktivite farklıdır. Ortalama işletme prodüktivitesi aynı iş kolundaki muhtelif işletmelerde, aynı mahal ve bölgelerde farklı iş kolu ve işletmelerde, yurt içinde iş kolu ve bölgeler arasında farklar gösterir.

Bu derece çeşitli farkları dikkate almadan ortalama herhangi bir prodüktiviteye göre gelir ve ücret politikası uygulanması işletmeler arasında teessüs etmiş ücret dengesini ve rekabet şartlarını alt üst eder.

Buna karşılık modernleşmiş bir işletmede elde edilen ücret artışı aynı sendika tarafından başka bir işletmede de talep edilebilir. Sendikalar kendi kendilerini inkâr edemeyeceklerine göre, farklı işletmelerde çalışmayı işçinin bir suçu olarak kabul edemeyeceklerdir. Zira bir işletmede prodüktivite artışı tamamen işçilere mal edilmediği gibi prodüktivitenin düşüklüğü de işçinin omuzuna yüklenemez.

O halde bir işletmede prodüktivite artışından ötürü meydana gelecek ücret artışları o işletmenin rantabilitesinde fazla bir artış meydana getirmese bile, onu sabit tutabilir. Fakat bu işletmedeki ücret artışları sendikalar kanalı ile diğer işletmelere de teşmil edildiği takdirde, prodüktivite artışını gerçekleştiremeyen işletmelerin rantabilitesinde bir düşme meydana gelir.

#### BÖLÜM 4.

### TÜRKİYE'DE PRODÜKTİVİTE-RANTABİLİTE İLİŞKİLERİ

#### I – Türkiye Açısından Özellik Arzeden İşletme Çeşitleri

Birinci bölümde çeşitli kriterlere göre yapılan işletme tasniflerinden cesamet ve mülkiyet esasına göre yapılan ayırmalar üzerinde mevzuumuz bakımından arzettikleri öneme binaen ayrıca durmuştuk. Şimdi kısaca bu iki açıdan memleketimizdeki işletmelerin hangi görünümde oldukları üzerinde duralım.

Memleketimizde de birçok ülkede olduğu gibi küçük işletmeler büyük çoğunluğa sahip bulunmaktadır. Meselâ, İstanbul Ticaret Odasına 1967 yılı itibariyle kayıtlı bulunan firmaların %58'inin 50.000.— TL. ve daha az sermayeli, %73,8'inin de 100.000.— TL. ve daha az sermayeli olduğu görülmüştür.

1964 imalât endüstrisi sayımı sonuçlarına göre memleketimizde toplam olarak 160.771 işyeri mevcut bulunmakta, bunun ancak 3200'ü büyük işyeri sayılmakta, geriye kalan kısmı ise küçük işletme hüviyetindedir. Bu rakamlara göre söz konusu işyerlerinden %98'i küçük işletme hüviyetinde, ancak %2'si (10 kişiden fazla işçi istihdam ettiği için) büyük işyeri kabul edilmektedir. Küçük işletmeler imalât endüstrisi toplam istihsalinin ancak %25'ini meydana getirmekte ve bu sektörde çalışanların da ancak %30,6'sını istihdam etmektedirler. Büyük işletmeler ise bu sektörlerdeki toplam istihsalin %75'ini meydana getirmekte ve çalışan kitlenin de %69,4'ünü istihdam etmektedir (1).

Yukarıda sadece bir sanayi bölgesinden ve bir sektörden alınan örnekler memleketimizde küçük işletmelerin sayı itibariyle çok büyük bir yer tutmakta olduğunu göstermekte, fakat istihsalin önemli kısmının sayı itibariyle mahdud bulunan büyük işletmelerce meydana getirildiğini ortaya koymaktadır.

(1) Aksu Ömer, Endüstride İşletme Büyüklüğü ve Verimlilik, Verimlilik Dergisi S. 767. Cilt I, Sayı 4, Ankara, 1972.

İhracat imkânlarının geliştirilememesi bir ülkede küçük işletmelerin hâkim olmasına yol açar. Gerek işletmelerin kredi imkânlarının mahdud olması ve bunun sonucu olarak teknik ve idari organizasyonların kurulamaması yüzünden, gerekse siyasi istikrarsızlıklar ve kısır hükümet politikaları yüzünden ihracata yönelemeyeceklerini bilen işletmeler küçük işletme hüviyetlerini muhafaza edeceklerdir.

Dünya piyasasından çok yüksek kapasitelerle ve bunun neticesi düşük maliyetlerle imal edilmekte olan bir ara veya yatırım malının yurdumuzda sadece sınırlı iç piyasa ihtiyaçlarını karşılayacak ölçüde imali, aynı düşük maliyetlerle çalışmaya imkân vermemektedir (2).

Neticede bu sürüm tikanıklığı işletmelerin düşük cesamette kalmasına sebep olmakta, dolayısıyla de yüksek maliyetlerle çalışma kaçınılmaz bir hal alarak işletmeler bir fasit dairenin içine itilmektedir.

Küçük işletmeler bir taraftan tekellere imkân vermiyerek, rekabet şartlarını canlı tutmak suretiyle, müstehlike faydalı olmakta, bir taraftan da bilhassa sanayi kesiminde büyük işletmelerin ihtisaslaşamayacakları sahalardan onlara ara mal yetiştirmek bakımından büyük hizmet görmektedirler. Meselâ, A.B.D. de General Motors firması ihtiyaçlarını sayıları 33.000'i bulan küçük ve orta cesametteki firmadan temin etmektedir. Memleketimizde de meselâ, Türk Otomotiv Endüstrileri A.Ş. yaklaşık olarak 150 adet küçük işletmeden yaptıkları mübayaa ile işlerini yürütmektedirler (3).

Küçük işletmelerin milli ekonomi açısından bu gibi faydaları olmakla beraber, her ekonomi için gaye, işletmelerin büyüüp gelişmesidir. İşletmelerin büyüüp gelişmesi hem sahipleri hem memleket ekonomisi hem de (tekele yol açmadıkça) müstehlik açısından faydalıdır.

İşletmeler büyüdükçe tedarik ve sürüm piyasalarındaki avantajlarla maliyetlerini düşürecekler, kapasite israfını önleyecekler ve araştırma geliştirme faaliyetlerine para harcayabileceklerdir. Araştırma ve geliştirme masrafları ilk nazarda işletme maliyetlerinde bir artışı meydana getirirse de neticede geliştirilecek olan yeni usul ve tekniklerle prodüktivite artacak, hem işletme hem milli ekonomi kârlı çıkacaktır.

Araştırma ve geliştirme faaliyetleri ancak optimal bir cesamete ulaşabilmiş işletmelerin üzerine eğilebilecekleri faaliyetlerdir. Son derece yüksek mablağlara varan araştırma ve geliştirme masraflarının bizdeki ekseriyeti küçük sayılan işletmelerce karşılanması imkânsızdır. Bu cins faaliyetlerin memleketimizdeki "TÜBİTAK" gibi devlet kuruluşları tarafından yönetilmesi şarttır (4). Türkiye'de araştırma ve geliştirme masraflarının miktarını ve GSMH'ya oranını gelişmiş ülkelerle karşılaştırmak, iktisadi bakımdan son derece önemli olan söz konusu faaliyetlerin ne derece geri kaldığını gösterecektir. Bu konudaki geriliğin sebebi de şüphesiz işletmelerimizin cesamet bakımından belirli bir optimalin altında kalmış olmalarıdır.

Gerçekten memleketimizde 1964 yılında araştırma ve geliştirme masraflarının GSMH'ya oranı %0,4 gibi cüzi bir miktarda kalmıştır. Bu oran 247,4 milyon liralık (Takriben 17

(2) Bursalı Nasuhi, Sanayi İşletmelerimizde Maliyetler ve Ortak Pazarda Rekabet İmkânları, İşletme Fakültesi Dergisi, S. 45, Cilt I, Sayı 1, İstanbul 1972.

(3) Kılıç Yıldırım, a.g.m. S. 19.

(4) Bursalı Nasuhi, a.g.m. S. 50.

milyon dolar) bir harcamaya tekabül etmektedir. Halbuki aynı yıllarda gelişmiş ülkelerdeki durum aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi bizimkinin çok üstünde seviyelere ulaşmıştır (5).

| <i>Ülkeler</i> | <i>Araştırma ve geliştirme<br/>harcamaları<br/>Milyon Dolar</i> | <i>GSMH'ya<br/>% si</i> | <i>ABD harcamalara<br/>göre % si</i> |
|----------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Almanya        | 1.436                                                           | 1,6                     | 6,6                                  |
| Belçika        | 127                                                             | 1,1                     | 0,8                                  |
| Fransa         | 1.299                                                           | 1,9                     | 6,2                                  |
| Hollanda       | 330                                                             | 2,1                     | 1,6                                  |
| İtalya         | 291                                                             | 0,7                     | 1,4                                  |
| AET            | 3.493                                                           | 1,4                     | 16,6                                 |
| ABD            | 21.075                                                          | 3,7                     | 100                                  |

Mülkiyet esasına göre işletme ayırımına gelince, memleketimiz açısından önemli olan işletme çeşidi iktisadi devlet teşekkülleridir.

İktisadi devlet teşekkülleri devletin iktisadi hayata müdahalesi sonucu ortaya çıkmış işletmelerdir. Devletin kalkınmadaki en ileri rolü bizzat ekonomik faaliyetlere girişmesidir. Günümüzde rejimi ne olursa olsun, devletin az veya çok ekonomik kalkınmada rolü olmadığı memleket mevcut değildir. Birçok memlekette devlet geniş çaplı, kârlılığı açık olmayan işlerden, en kârlı sahalara kadar el attığı, bazı sahalarda tek büyük müteşebbis olarak ortaya çıktığı görülmektedir (6).

Memleketimiz için iktisadi devlet teşekküllerinin tarifi 440 sayılı kanunun 1. maddesinin 1. fıkrasında verilmiştir. Buna göre: "İktisadi devlet teşekkülleri sermayesinin yarısından fazlası tek başına veya birlikte devlete (genel ve katma bütçeli idarelere) ve iktisadi devlet teşekküllerine ait olup iktisadi alanda ticarî esaslara göre faaliyet göstermek üzere kurulan ve kuruluş kanunlarında bu kanuna tabi olacakları belirtilen kuruluşlardır."

İktisadi devlet teşekküllerinin Türkiye'de bir işletme çeşidi olarak arzettikleri özellik bu kanun maddesinde belirtilmeyen hususlardan meydana gelmektedir. Kanunda "İktisadi alanda ticarî esaslara göre faaliyetlerde bulunan kuruluşlar" diye tarif edilmesine rağmen bu kuralın her zaman işlemediği görülmektedir.

Gerçekten iktisadi devlet teşekküllerinde, kâr ve zararın devlete ait olması sebebiyle, sevk ve idarede işletme prensiplerine uymayan tasarruflara şahit olmak her zaman mümkündür. Takip olunan istihdam politikası, konumuz olan prodüktivite açısından rasyonel olmayan neticelerin alınmasına yol açmaktadır. Diğer taraftan devlet bazı iktisadi ve sosyal tedbirleri bu kuruluşlar aracılığı ile (fiyat politikası v.s.) alabildiğinden iktisadi rantabilitenin yanında bir de işletme bilançosuna intikal etmeyen "sosyal rantabilite" kavramı ortaya çıkmaktadır.

Yukarıda gerek prodüktivite gerekse rantabilite açısından iktisadi devlet teşekküllerinin birer dezavantajı olarak belirtilen hususlar, bir bakıma bu kuruluşların hikmeti vücudu olarak kabul edilebilir. Zira iktisadi devlet teşekküllerinin devletin iktisadi hayata müdahalesinin bir sonucu olduğunu belirtmiştik. Bu bakımdan aşırı istihdamı, devletin bu kurumlara eliyle ödediği bir işsizlik tazminatı olarak kabul edenler vardır.

(5) Ibid, S. 50

(6) Özmen Selahattin, Türkiye'de ve Dünya'da İktisadi Devlet Teşekkülleri, S. 11, Ankara, 1967.

Netice olarak diyebiliriz ki; iktisadi devlet teşekkülleri memleketimizde özel işletmelerden farklı olarak, piyasa şartlarının yanısıra hükümet politikasının da tesiri altındadır. Bu işletmelerin bağımlılıklarının özel işletmelere nazaran daha fazla olması, modern işletme prensiplerinden uzaklaşmalarını değil, bilakis bu prensiplere daha fazla önem vermelerini icap ettirir.

## **II – Türkiye’de Prodüktivite Çalışmaları ve Millî İşletmelerimiz Açısından Prodüktivite-Rantabilite İlişkilerinin Önemi**

Prodüktivite kavramının batı ülkelerinde İkinci Dünya Savaşını müteakip büyük önem kazanmasına paralel olarak memleketimizde de bu yönde faaliyetler başlamış, ancak bu konu ile alakadar olacak bir teşkilâtın kurulması hayli gecikmiştir.

Bu konuda ilk ciddi adım 1954 tarihinde atılmıştır. Bu tarihte Bakanlar Kurulunca, Dışişleri Bakanlığına yetki verilerek Millîlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilâtı (AİD) ile bir anlaşma yapılması sağlanmıştır. Bu anlaşma gereğince “işletmeler, İktisat ve Ticaret, Çalışma, Millî Eğitim ve Maliye Bakanlıkları ile AİD temsilcilerinden mürekkep” bir “Bakanlıklararası Prodüktivite Komitesi” kurulmuştur (7).

Adı geçen komite tarafından prodüktivite kavramının yerleşmesi ve anlaşılması için faydalı faaliyetler gösterilmiştir. Ancak gittikçe önem kazanan bir mevzuda karşılaşılan güçlüklerin böyle geçici bir komite tarafından halledilemeyeceği anlaşılmış, memleketin ekonomik hayatında daha geniş çalışmalarda bulunabilecek, kanuna dayalı bir teşkilâtın kurulması mecburiyeti doğmuştur. Bu zaruretin neticesi olarak batı memleketlerindeki benzeri prodüktivite kuruluşlarının teşkilât ve faaliyetleri de nazara alınmak suretiyle 17 Nisan 1965 tarihinde “Millî Prodüktivite Merkezi” kanunu meriyete sokulmuştur (8).

Bu kanun gereğince kurulan Millî Prodüktivite Merkezi ile prodüktivite çalışmalarında önemli bir hızlanma görülmüş, geniş bir yayın faaliyeti ile prodüktivite, memleketimizde muhtelif açılardan bilinen bir kavram haline getirilmiştir.

Diğer taraftan kalkınma planlarında da her sektör için prodüktivite ile ilgili tedbirler öngörülmüştür. Bilhassa II. ve III. Beş Yıllık Kalkınma Planlarında prodüktivite daha sık kullanılan bir kavram haline gelmiştir.

Millî Prodüktivite Merkezi Kanununun 2. maddesinde M.P.M. nin görevleri arasında “prodüktivite ile ilgili dernekler kurulmasını teşvik etmek, kurulan derneklerle temas ve işbirliği sağlamak” gibi bir hüküm de bulunmaktadır. Bu hükümle prodüktivite çalışmalarının işletmelere kadar indirilmesi gibi bir gaye güdülmektedir (9).

Prodüktivite çalışmalarının işletmelerce benimsenmesi 1963 yılını müteakip toplu iş sözleşmesi düzeyinin getirdiği mecburiyetlerden sonra artmıştır. Ancak işletme cesameti bakımından büyük ekseriyeti itibarıyla optimalin altında bulunan millî işletmelerimizin bu gibi konulara alâkasız kaldıkları bilinmektedir. Toplu iş sözleşmesi düzenine geçilmesiyle, sendikaların kazandıkları pazarlık gücü neticesi işgücü giderlerindeki artışa karşı işletmelerin prodüktiviteye nasıl önem vermeye başladıkları ileride “Türkiye ile ilgili örnek” kısmında görülecektir. Bunun gibi Avrupa Ekonomik Topluluğu içinde tam üye olarak

(7) Yücesoy M. Fuat, Millî Prodüktivite Merkezinin Kuruluş ve Gelişmesi, Prodüktivite Mecmuası s. 3 V- Kuruluş yıldönümü özel sayısı, Ankara, 1970.

(8) İbid, S. 4

(9) Ottekin Fahri, Prodüktivite Dernekleri Kurulurken, Prodüktivite Mecmuası, S. 551, Cilt II, Sayı 10, Ankara, 1969.

yer aldığımız zaman, yerli işletmeler yeni mecburiyetlerle karşı karşıya kalacaklardır. İşletmelerimiz böyle geniş bir rekabet piyasası içinde yer aldıkları zaman, bugün için rantabilitelerine müsbet tesir eden prodüktivite dışındaki faktörler ortadan kalkacaktır. Çünkü gerek tedarik gerekse sürüm piyasalarındaki firmaların avantajını teşkil eden, söz konusu rantabiliteye müessir unsurlar, rekabetin tam olmamasından ötürü ortaya çıkan arızî faktörlerdir.

AET ülkelerine nazaran yerli sanayi ürünlerinin daha pahalı olduğu bilinmektedir. İleride bu fiyatların yeniden ayarlanması zaruretinin hasıl olacağı açıktır<sup>(10)</sup>. Böyle olunca yerli işletmelerin kârlılık derecelerinde önemli düşüşler kaçınılmaz görünmektedir. Sanayimizin öncelikle ithal ikamesine yönelmiş bulunması bu yüzden de gümrük duvarları ile korunması dağınık, ufak kapasiteli ve yüksek maliyetlerle çalışan işletmelerin çoğalmasına sebep olmuştur. Fakat sebep ne olursa olsun bu yüksek fiyatların Ortak Pazar içinde devam etmesi mümkün olamayacağından işletmelerimizin prodüktivite üzerinde çok daha titizlikle durmaları gerekmektedir.

### III – Türkiye Kamu İmalât Sanayiinde Prodüktivite-Rantabilite İlişkileri

Mevzuumuzun "işletmelerde prodüktivite-rantabilite ilişkileri" adını taşımasına rağmen meselenin Türkiye ile ilgili örnek kısmında bir sanayi dalının alınması ilk bakışta yadırganabilir. Ancak prodüktivite çalışmalarının memleketimizdeki mazesinin yeni olması ve bu çalışmaların bütün işletmelerce benimsenmemiş bulunması, nihayet bir işletme yerine daha fazla sayıda işletmeden meydana gelen bir sanayi dalının alınması ile genel bir hükme varmanın daha kolay olacağı ümidi ile böyle bir yola gidilmiştir. Ayrıca kamu kesimine ait rakamların güvenilir şekilde uzun bir devreyi kapsayacak bir silsile halinde elde edilmiş bulunması ve prodüktivite-rantabilite anlayışı bakımından kamu kuruluşlarının devamlı olarak tenkid edilmekte oluşları, böyle bir örneğin seçilmesinde müessir olmuştur.

Aşağıdaki grafikler ve grafiklere esas olan tablolar Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsünün 628 numaralı "Kamu İktisadî Kuruluşları Ekonomik Hesapları" yayınından istifade ile hazırlanmıştır. Kamu imalât sanayiinde 1939-1968 yıllarını içine alan 30 senelik prodüktivite ve rantabilite durumu ile ilgili tablolar ve grafikler aşağıda gösterilmiştir:

| Yıllar | Üretim<br>(Milyon TL. Cari fiyatlarla) | İşçi<br>Sayısı | Prodüktivite<br>(İşçi başına TL.) |
|--------|----------------------------------------|----------------|-----------------------------------|
| 1939   | 478                                    | 18268          | 26166                             |
| 1940   | 583                                    | 22594          | 25861                             |
| 1941   | 698                                    | 33386          | 20911                             |
| 1942   | 664                                    | 34210          | 19410                             |
| 1943   | 944                                    | 39446          | 23931                             |
| 1944   | 935                                    | 40469          | 23104                             |
| 1945   | 1010                                   | 41616          | 24270                             |
| 1946   | 1024                                   | 38775          | 26409                             |
| 1947   | 1118                                   | 37691          | 29662                             |
| 1948,  | 1152                                   | 41111          | 28022                             |
| 1949,  | 1192                                   | 41264          | 28887                             |
| 1950   | 1152                                   | 48670          | 23670                             |
| 1951   | 1342                                   | 51246          | 26187                             |
| 1952   | 1427                                   | 51855          | 27519                             |
| 1953   | 1541                                   | 50998          | 30217                             |
| 1954   | 1627                                   | 54226          | 30004                             |

(10) Yüksel Ali Sait, Ortak Pazara Geçiş Dönemi ve Türk Sanayii, S. 39-43, İstanbul, 1970.

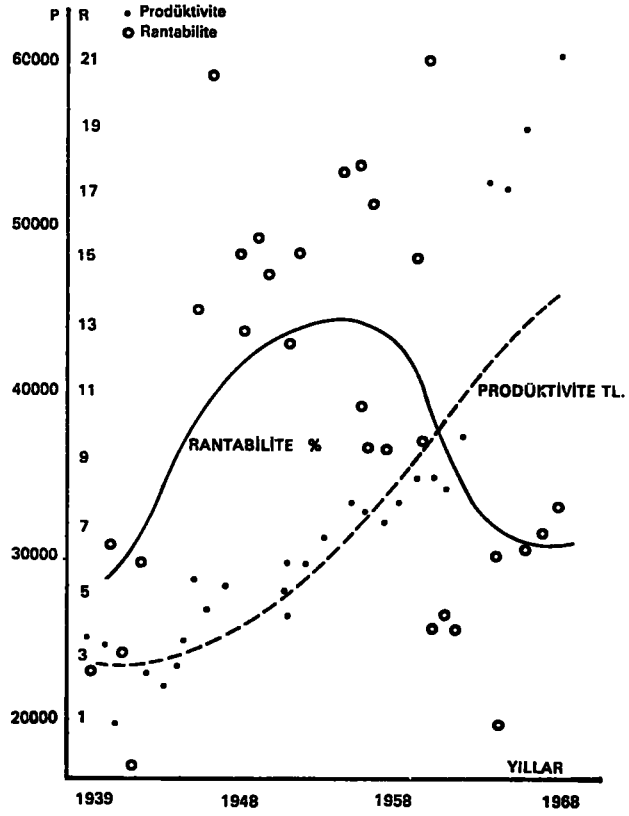
| <i>Yıllar</i> | <i>Öretim</i><br>(Milyon TL. Carl fiyatlarla) | <i>İşçi</i><br>Sayısı | <i>Prodüktivite</i><br>(İşçi başına TL.) |
|---------------|-----------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------|
| 1955          | 1808                                          | 56862                 | 31796                                    |
| 1956          | 1955                                          | 58734                 | 33286                                    |
| 1957          | 2029                                          | 61789                 | 32837                                    |
| 1958          | 2065                                          | 65167                 | 31693                                    |
| 1959          | 2432                                          | 73700                 | 32999                                    |
| 1960          | 2782                                          | 79594                 | 34952                                    |
| 1961          | 2776                                          | 79430                 | 34945                                    |
| 1962          | 2785                                          | 81141                 | 34323                                    |
| 1963          | 3212                                          | 83332                 | 38546                                    |
| 1964          | 4544                                          | 88096                 | 51580                                    |
| 1965          | 4528                                          | 88594                 | 51110                                    |
| 1966          | 5144                                          | 93848                 | 54812                                    |
| 1967          | 5639                                          | 96612                 | 58367                                    |
| 1968          | 6421                                          | 100043                | 64182                                    |

Onar yıllık prodüktivite ortalamaları :24779, 29609, 46581

| <i>Yıllar</i> | <i>Toplam Sermaye</i><br>(Milyon TL. Carl fiyatlarla) | <i>Kâr</i><br>(Milyon TL. Carl fiyatlarla) | <i>Rentabilite</i><br>% |
|---------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|
| 1939          | 96,4                                                  | 2,8                                        | 2,9                     |
| 1940          | 100,2                                                 | 6,6                                        | 6,6                     |
| 1941          | 109,6                                                 | 4,6                                        | 3,8                     |
| 1942          | 116,5                                                 | 0,9                                        | 0,7                     |
| 1943          | 137,5                                                 | 8,2                                        | 5,9                     |
| 1944          | 160,8                                                 | 20,6                                       | 12,8                    |
| 1945          | 178,5                                                 | 34,6                                       | 19,3                    |
| 1946          | 187,1                                                 | 22,5                                       | 12,0                    |
| 1947          | 200,8                                                 | 30,5                                       | 15,1                    |
| 1948          | 221,6                                                 | 34,8                                       | 15,7                    |
| 1949          | 234,2                                                 | 33,5                                       | 14,3                    |
| 1950          | 273,8                                                 | 34,0                                       | 12,4                    |
| 1951          | 311,9                                                 | 46,9                                       | 15,0                    |
| 1952          | 323,0                                                 | 57,1                                       | 17,6                    |
| 1953          | 380,2                                                 | 67,9                                       | 17,8                    |
| 1954          | 459,7                                                 | 75,4                                       | 16,5                    |
| 1955          | 735,9                                                 | 78,3                                       | 10,6                    |
| 1956          | 928,7                                                 | 83,8                                       | 9,0                     |
| 1957          | 1083,1                                                | 98,5                                       | 9,0                     |
| 1958          | 1405,3                                                | 211,0                                      | 15,0                    |
| 1959          | 1868,1                                                | 392,3                                      | 20,9                    |
| 1960          | 2766,0                                                | 258,7                                      | 9,3                     |
| 1961          | 3363,9                                                | 142,8                                      | 4,2                     |
| 1962          | 4037,6                                                | 188,3                                      | 4,6                     |
| 1963          | 4490,7                                                | 189,3                                      | 4,2                     |
| 1964          | 5014,4                                                | 338,4                                      | 6,7                     |
| 1965          | 5366,2                                                | 107,8                                      | 2,0                     |
| 1966          | 5768,0                                                | 412,3                                      | 7,1                     |
| 1967          | 6920,4                                                | 513,6                                      | 7,4                     |
| 1968          | 8007,2                                                | 702,1                                      | 7,7                     |

Onar yıllık rentabilite ortalamaları : 9,48; 13,72; 7,51

**TÜRKİYE KAMU İMALAT SANAYİNDE  
PRODÜKTİVİTE VE RANTABİLİTE  
(Yıllar ve onar yıllık devreler itibarıyla)**

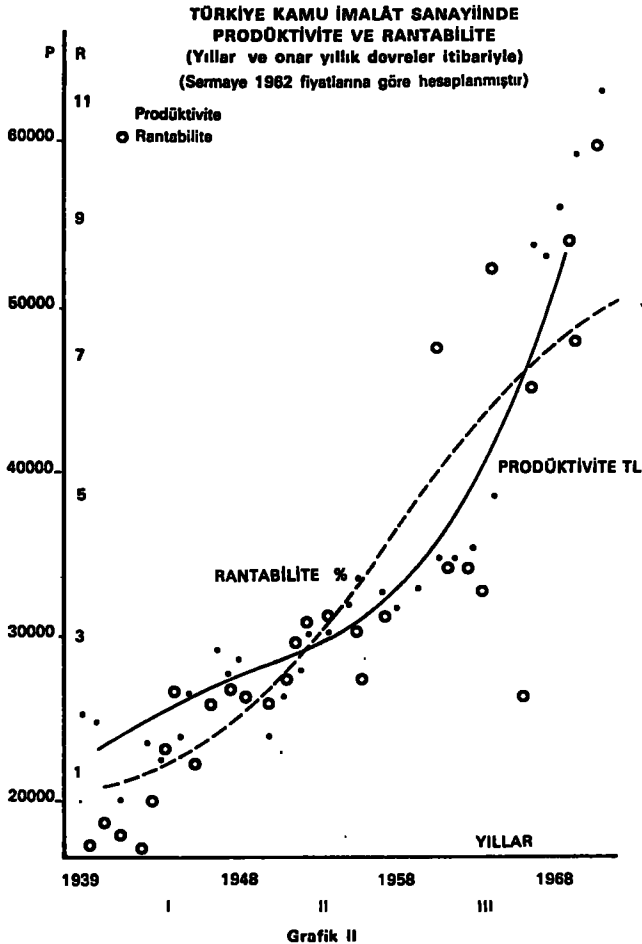


Grafik I

| Yıllar | Toplam Sermaye<br>(Milyon TL. Cari fiyatlarla) | Kâr<br>(Milyon TL. Cari fiyatlarla) | Rantabîlîte<br>% |
|--------|------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------|
| 1939   | 1197                                           | 2,8                                 | 0,23             |
| 1940   | 1229                                           | 6,6                                 | 0,54             |
| 1941   | 1294                                           | 4,5                                 | 0,35             |
| 1942   | 1316                                           | 0,9                                 | 0,07             |
| 1943   | 1369                                           | 8,2                                 | 0,60             |
| 1944   | 1466                                           | 20,6                                | 1,40             |
| 1945   | 1528                                           | 34,6                                | 2,26             |
| 1946   | 1558                                           | 22,5                                | 1,44             |
| 1947   | 1577                                           | 30,5                                | 1,93             |
| 1948   | 1605                                           | 34,8                                | 2,17             |
| 1949   | 1609                                           | 33,5                                | 2,08             |
| 1950   | 1734                                           | 34,0                                | 1,96             |
| 1951   | 1854                                           | 48,9                                | 2,53             |
| 1952   | 1964                                           | 57,1                                | 2,89             |
| 1953   | 2105                                           | 67,9                                | 3,22             |

| Yıllar | Toplam Sermaye<br>(Milyon TL. Cari fiyatlarla) | Kâr<br>(Milyon TL. Cari fiyatlarla) | Rantabilite<br>% |
|--------|------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------|
| 1954   | 2363                                           | 75,4                                | 3,19             |
| 1955   | 2539                                           | 78,3                                | 3,08             |
| 1956   | 2731                                           | 83,8                                | 2,25             |
| 1957   | 3010                                           | 98,5                                | 3,27             |
| 1958   | 3160                                           | 211,0                               | 6,70             |
| 1959   | 3126                                           | 392,3                               | 12,55            |
| 1960   | 3214                                           | 258,7                               | 8,05             |
| 1961   | 3487                                           | 142,8                               | 4,09             |
| 1962   | 4564                                           | 188,3                               | 4,12             |
| 1963   | 5010                                           | 189,3                               | 3,78             |
| 1964   | 5370                                           | 338,4                               | 6,30             |
| 1965   | 5566                                           | 107,8                               | 1,94             |
| 1966   | 5670                                           | 412,3                               | 7,27             |
| 1967   | 6003                                           | 513,6                               | 8,55             |
| 1968   | 6888                                           | 702,1                               | 10,19            |

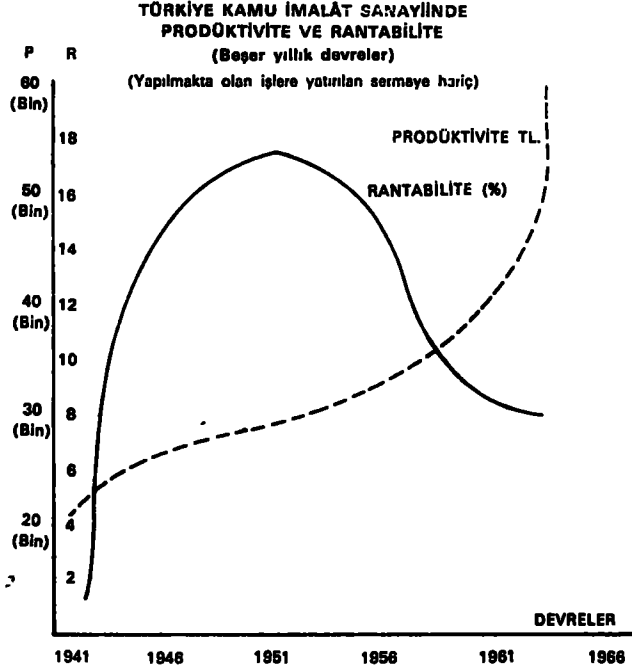
Onar yıllık rantabilite ortalamaları: 1.10, 3.12, 6.18



**Prodüktivite ve rantabillitenin  
beşer yıllık ortalamaları**

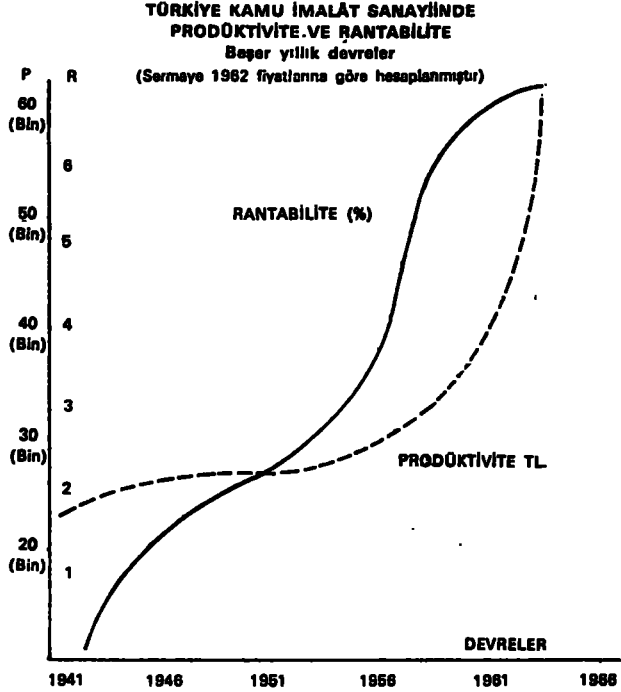
| <i>Devreler</i> | <i>Prodüktivite<br/>(İşçi başına TL.)</i> |
|-----------------|-------------------------------------------|
| 1941            | 116279/5 = 23258,8                        |
| 1946            | 131467/5 = 26293,4                        |
| 1951            | 136480/5 = 27296,0                        |
| 1956            | 159616/5 = 31923,2                        |
| 1961            | 175764/5 = 35152,8                        |
| 1966            | 280051/5 = 56010,0                        |

| <i>Devreler</i> | <i>Rantabillite<br/>(Cari fiyatlarla toplam<br/>sermayeye göre %)</i> |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1941            | 19,9/5 = 3,98                                                         |
| 1946            | 74,9/5 = 14,98                                                        |
| 1951            | 77,1/5 = 15,42                                                        |
| 1956            | 60,1/5 = 12,02                                                        |
| 1961            | 43,2/5 = 8,64                                                         |
| 1966            | 31,9/5 = 6,38                                                         |



Grafik III

| <i>Devreler</i> | <i>Rentabilite</i><br>(1962 yılı fiyatları üzerinden<br>toplam sermayeye göre %) |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1941            | 1,79/5 = 0,36                                                                    |
| 1946            | 9,20/5 = 1,84                                                                    |
| 1951            | 12,69/5 = 2,54                                                                   |
| 1956            | 18,49/5 = 3,70                                                                   |
| 1961            | 32,69/5 = 6,52                                                                   |
| 1966            | 34,26/5 = 6,85                                                                   |



Grafik IV

| <i>Prodüktivite TL.</i><br>(Bağımsız değişken) | <i>Rentabilite %</i><br>(Bağıl değişken) |
|------------------------------------------------|------------------------------------------|
| 19410                                          | 0,7                                      |
| 20911                                          | 3,8                                      |
| 23104                                          | 12,8                                     |
| 23670                                          | 12,4                                     |
| 23931                                          | 6,9                                      |
| 24270                                          | 19,3                                     |
| 25881                                          | 6,6                                      |
| 26166                                          | 2,9                                      |
| 26187                                          | 15,0                                     |
| 26409                                          | 12,0                                     |
| 27619                                          | 17,6                                     |
| 28022                                          | 16,7                                     |
| 28887                                          | 14,3                                     |

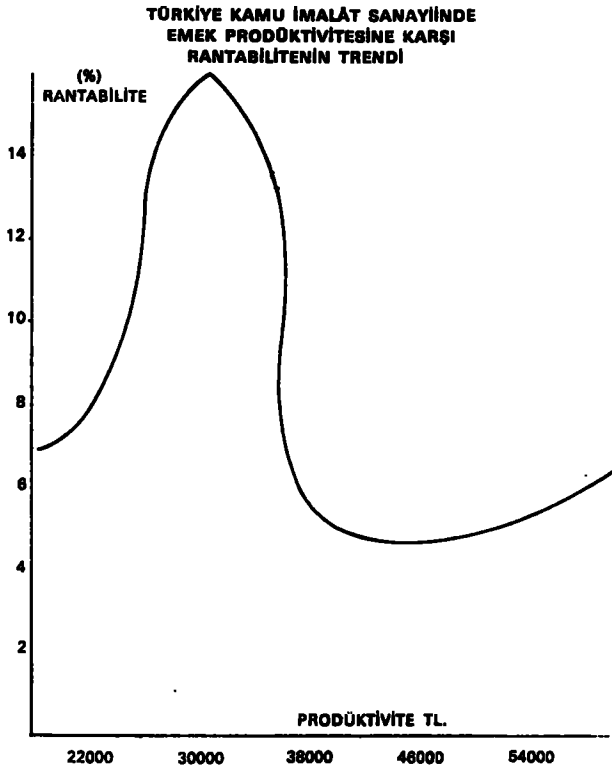
| <i>Prodüktivite TL.<br/>(Bağımsız değişken)</i> | <i>Rentabilite %<br/>(Bağılı değişken)</i> |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 29662                                           | 15,1                                       |
| 30004                                           | 16,5                                       |
| 30217                                           | 17,8                                       |
| 31693                                           | 15,0                                       |
| 31796                                           | 10,6                                       |
| 32837                                           | 9,0                                        |
| 32999                                           | 20,9                                       |
| 33286                                           | 9,0                                        |
| 34323                                           | 4,6                                        |
| 34945                                           | 4,2                                        |
| 34952                                           | 9,3                                        |
| 38545                                           | 4,2                                        |
| 51110                                           | 2,0                                        |
| 51580                                           | 6,7                                        |
| 54812                                           | 7,1                                        |
| 58367                                           | 7,4                                        |
| 64182                                           | 8,7                                        |

Bir önceki tabloya göre prodüktivite ve rantabilitenin dörderli hareketli ortalamaları:

| <i>Prodüktivite TL.</i> | <i>Rentabilite %</i> |
|-------------------------|----------------------|
| 21773,7                 | 7,42                 |
| 22904,0                 | 8,72                 |
| 23743,7                 | 12,60                |
| 24433,0                 | 11,05                |
| 25057,0                 | 8,67                 |
| 25621,0                 | 10,95                |
| 26155,7                 | 9,12                 |
| 26570,2                 | 11,87                |
| 27034,2                 | 15,07                |
| 27709,2                 | 14,90                |
| 28522,5                 | 15,67                |
| 29143,7                 | 15,40                |
| 29692,5                 | 15,92                |
| 30394,0                 | 16,10                |
| 30927,5                 | 14,97                |
| 31635,7                 | 13,10                |
| 32321,2                 | 13,87                |
| 32729,5                 | 12,37                |
| 33361,2                 | 10,87                |
| 33888,2                 | 9,67                 |
| 34376,5                 | 6,77                 |
| 35691,2                 | 5,57                 |
| 39888,0                 | 4,92                 |
| 44048,7                 | 5,55                 |
| 49011,7                 | 5,00                 |
| 53967,2                 | 5,80                 |
| 57235,2                 | 7,47                 |

Dörderli hareketli ortalamalardan elde edilen nihai trend rakamları.

| <i>Prodüktivite TL.</i> | <i>Rentabilite %</i> |
|-------------------------|----------------------|
| 21773                   | 7,42                 |
| 22904                   | 8,72                 |
| 25283                   | 10,71                |
| 27371                   | 14,98                |
| 29438                   | 15,77                |
| 31827                   | 13,98                |
| 32729                   | 12,37                |
| 33361                   | 10,87                |
| 33888                   | 9,67                 |
| 34367                   | 8,77                 |
| 35891                   | 5,57                 |
| 39888                   | 4,92                 |
| 48528                   | 5,28                 |
| 55801                   | 6,84                 |



Grafik V

| <i>Prodüktivite TL.<br/>(Bağımsız değişken)</i> | <i>Rentabilite %<br/>(Toplam Sermayenin<br/>1962 fiyatlarına göre<br/>alınması halinde)<br/>(Bağılı değişken)</i> |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 19410                                           | 0,07                                                                                                              |
| 20911                                           | 0,35                                                                                                              |
| 23104                                           | 1,40                                                                                                              |
| 23670                                           | 1,96                                                                                                              |
| 23931                                           | 0,60                                                                                                              |
| 24270                                           | 2,26                                                                                                              |
| 25861                                           | 0,54                                                                                                              |
| 26166                                           | 0,23                                                                                                              |
| 26187                                           | 2,53                                                                                                              |
| 26409                                           | 1,44                                                                                                              |
| 27510                                           | 2,89                                                                                                              |
| 28022                                           | 2,17                                                                                                              |
| 28887                                           | 2,08                                                                                                              |
| 29662                                           | 1,93                                                                                                              |
| 30004                                           | 3,19                                                                                                              |
| 30217                                           | 3,22                                                                                                              |
| 31893                                           | 6,70                                                                                                              |
| 31796                                           | 3,08                                                                                                              |
| 32837                                           | 3,27                                                                                                              |
| 32999                                           | 12,55                                                                                                             |
| 33286                                           | 2,25                                                                                                              |
| 34323                                           | 4,12                                                                                                              |
| 34945                                           | 4,09                                                                                                              |
| 34952                                           | 8,05                                                                                                              |
| 38545                                           | 3,78                                                                                                              |
| 51110                                           | 1,94                                                                                                              |
| 51580                                           | 6,30                                                                                                              |
| 54812                                           | 7,27                                                                                                              |
| 58367                                           | 8,33                                                                                                              |
| 64182                                           | 10,19                                                                                                             |

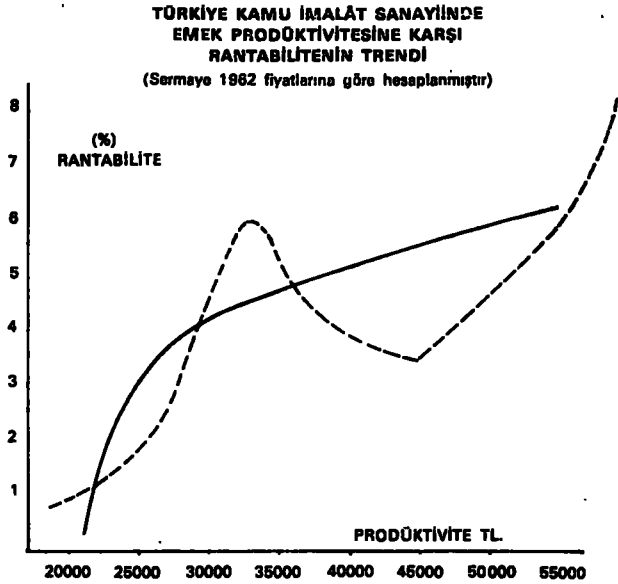
Bir önceki tabloya göre prodüktivite ve rentabilitenin dörderli hareketli ortalamaları:

| <i>Prodüktivite TL.</i> | <i>Rentabilite %</i> |
|-------------------------|----------------------|
| 21773,7                 | 0,95                 |
| 22904,0                 | 1,08                 |
| 23743,0                 | 1,55                 |
| 24433,0                 | 1,34                 |
| 25057,0                 | 0,90                 |
| 25621,0                 | 1,39                 |
| 26155,7                 | 1,16                 |
| 26570,2                 | 1,77                 |
| 27034,2                 | 2,26                 |
| 27709,2                 | 2,15                 |
| 28522,6                 | 2,27                 |
| 29143,7                 | 2,34                 |
| 29692,5                 | 2,61                 |
| 30394,0                 | 3,76                 |
| 30927,5                 | 4,06                 |
| 31635,7                 | 4,07                 |
| 32321,2                 | 6,40                 |

| <i>Prodüktivite TL.</i> | <i>Rentabilite %</i> |
|-------------------------|----------------------|
| 32729,5                 | 5,29                 |
| 33361,2                 | 5,55                 |
| 33888,2                 | 5,75                 |
| 34376,5                 | 4,63                 |
| 35691,2                 | 3,01                 |
| 39888,0                 | 4,47                 |
| 44046,7                 | 5,02                 |
| 49011,7                 | 4,82                 |
| 53967,2                 | 6,02                 |
| 57235,2                 | 8,08                 |

Dönderli hareketli ortalamalardan elde edilen nihai trend rakamları:

| <i>Prodüktivite TL.</i> | <i>Rentabilite %</i> |
|-------------------------|----------------------|
| 21773                   | 0,95                 |
| 22904                   | 1,08                 |
| 24411                   | 1,26                 |
| 26155                   | 1,44                 |
| 29924                   | 3,12                 |
| 32823                   | 5,96                 |
| 36651                   | 4,70                 |
| 46329                   | 3,28                 |
| 53967                   | 6,02                 |
| 57235                   | 8,08                 |



Türkiye kamu imalât kesiminde prodüktivite ve rantabilite arasındaki münasebet araştırılırken, prodüktivite 1962 fiyatları esas alınarak işçi başına TL. cinsinden, rantabilite ise toplam sermayeye göre hesaplanmıştır. Toplam sermaye önce cari fiyatlarla daha sonra sabit fiyatlara göre ele alınmış, sabit fiyatlarla sermaye stokunun hesabında 1962 fiyatları esas kabul edilmiştir. Rantabilitenin cari fiyatlarla elde edilen sermaye toplamının yanısıra ayrıca sabit fiyatlarla elde edilen sermaye stokuna göre de hesaplanmasının sebebi şudur : Ele aldığımız 1939 - 1968 yılları arasındaki 30 senelik devrede hızlı fiyat artışları meydana gelmiş bu yüzden sermaye stoku tahminlerinin güvenilir şekilde kullanılması şüpheli bir görünüş arz etmiştir. Gerçekten birincisi 1946 ve ikincisi de 1958 yıllarında olmak üzere yapılmış olan iki devalüasyon Türkiye sermaye stoku tahminlerinde fiyatlarla alakalı oldukça önemli bir problem ortaya çıkarmıştır. Sermaye mallarının önemli bir kısmının dışardan ithal ediliyor olması bu problemi daha da önemli kılmıştır. Bu sebeple sermaye stokunun sabit fiyatlarla da hesaplanması söz konusu tesirleri izale etmesi bakımından rantabiliteye daha güvenilir bir anlam kazandırmış olmaktadır.

Ele aldığımız 30 yıllık devre içinde prodüktivite ve rantabilitenin seyrini ayrı ayrı gözden geçirip, aradaki münasebeti grafiklerde gördüğümüz üzere belirtmeye çalışalım.

Grafik I, II, III, IV'te görüldüğü üzere prodüktivite ele aldığımız devre zarfında devamlı bir artış kaydetmiş, ancak artış hızı millî ekonomide özellik arzeden devrelerde farklı şekilde devam etmiştir. Gerçekten grafiklerde açıkça görüldüğü gibi, prodüktivite 1951 yılına kadar hafif bir artış kaydetmiş, bu artış, 1951 - 1963 yılları arasında daha hızlı bir şekilde devam etmiş ve nihayet 1963'ten itibaren çok bariz bir hal almıştır. 1962 fiyatları ile 1939'da işçi başına 26.166.— lira olan prodüktivite 1962 yılında ancak 34.323.— liraya çıktığı halde 1968'de 64.182.— liraya ulaşmıştır. Başlangıç yılı olan 1939'daki prodüktivite miktarını 100 kabul aderseniz, 24 sene zarfında (1962) ancak 131'e çıktığı halde bundan sonraki 6 yıl içinde (1968) 245'e yükselmiştir.

Bu artışın sebebi araştırılacak olursa görülecektir ki, işletmelerde prodüktiviteyi artırıcı tedbirlerin alınmasına önem verilmeğe başlandıktan sonra hızlı artışlar meydana gelmiştir. Bilindiği gibi toplu iş sözleşmesi dönemine girildikten sonra işçi sendikalarının güçlenmesi karşısında işverenler işçi ücretlerini artırmak mecburiyetinde kalmışlardır. İşçi ücretlerinin iradeleri dışında artmasına karşılık ancak israfları kısmak, kendilerine bir çeki düzen vermek suretiyle daha verimli çalışma şartlarını araştırmak ihtiyacını duymuşlardır. 1962 yılına kadar prodüktivitede görülen tedricî artışın 1963'ten itibaren birden hızlanması hem işletmelerin yukarıda belirtilen mecburî tasarrufa sevk edilmeleri hem de ücretleri önemli ölçüde artan işgücünün daha verimli çalışması ile izah edilebilir. Bu bakımdan toplu sözleşme döneminin başlangıcı olan 1963 yılından itibaren prodüktivite artış hızının da birdenbire yükselmesi bir tesadüf olarak kabul edilemez, ancak taraflardan birinin mecburiyeti diğerinin ise memnuniyeti ile izah edilebilir.

Ele aldığımız kamu imalât sanayiinde meydana gelen sermaye artışları dolayısı ile işçi başına düşen sermaye artışının, söz konusu prodüktivite artışını izah edebileceği akla gelirse de işçi sayısının da devamlı artış kaydetmesi bu ihtimalin mevcut olmadığını göstermektedir. Zira 1939 yılında işçi başına sermaye (1962 fiyatları ile) 65.000.— lira civarında iken 1962'de 56.000.— lira olmuş, 1968'de de 68.000.— civarında kalmıştır. Görülüyor ki toplam sermaye stoku artmış olmakla beraber işçi başına düşen sermayede önemli bir değişme meydana gelmemiştir.

İşgücü başına düşen sermaye miktarında önemli bir değişiklik olmadığına göre işgücü prodüktivitesinin 1963'ü müteakip birden hızlanmasını işgücünün memnuniyetinin dolayısı ile gönül gücünün artması ile izah edebiliriz. İşçiye bu imkânı veren, kendi kuruluşlarının toplu iş sözleşmesi dönemine girilmesi ile kuvvet kazanması olmuştur.

Diğer taraftan memleketimizde toplu münasebetler düzeninin genellikle sanayi sektörü ile ilgili olduğu bilinmektedir. Bu sektör içinde de toplu iş sözleşmeleri bakımından imalat sanayiinin ayrı bir önemi vardır. Nitekim Türkiye'de akdedilen toplu iş sözleşmelerinin 2/3'si esas itibarı ile imalat sanayii ile ilgili bulunmaktadır (11). Bu itibarla toplu iş sözleşmesi dönemine girilmesi ile işgücünün artan pazarlık gücünün prodüktiviteye olan müsbet tesirini, ele aldığımız kamu imalat sanayiinde de açık olarak görebiliyoruz.

Rantabiliteye gelince, sermayeyi sabit fiyatlar esasına göre alınca rantabilitenin de prodüktivite ile beraber devamlı bir artış içinde bulunduğunu görüyoruz. Grafik II ve IV'de bu durum görülmektedir. Ancak sermaye cari fiyatlara göre alındığında, rantabilitenin önce hızla artmakta, sonra, aynı hızla düşmekte ve yeniden normal bir artış seyri takip etmekte olduğu görülmektedir. Bu dalgalanmayı yıllar itibarı ile grafik I ve III üzerinde tetkik edersek, sebepleri hakkında mütalaada bulunmak mümkün olur. Şöyle ki, rantabilite önce ani bir fırlama ile 1951-52 yıllarına kadar artmakta, bu senelerden sonra 1962 yılına kadar bir düşüş kaydetmekte ve yeniden artmaya başlamaktadır. Bu durum, kamu kuruluşlarının kapital stokunu deflate etmekte kullanılabilecek bir fiyat indeksi yardımı ile izah edebiliriz (12). Nitekim fiyat indeksi 1939 yılında inşaat malzemeleri için 8, makine ve teçhizat için 7 olup, 1951 yılına kadar her iki kademede 23'e çıktığı halde, 1951'den 1962'ye kadar her iki kalemdede 100'e ulaşmıştır. Söz konusu ikinci devredeki enflasyonist gidiş sermaye stokunun nominal değeri büyük ölçüde arttığından rantabilitede bir düşüş meydana gelmiş görülmektedir. Mutlak kâr rakamlarına baktığımız zaman, rantabilitenin düştüğü devrelerde kâr miktarlarındaki artış, söz konusu düşüşün zahiri olduğunu gösterecektir. Sabit fiyatlarla sermaye hesabına dayanan rantabilitede görülen artış da bu hususu doğrular mahiyettedir. Grafik IV'ün tablosunda görüldüğü gibi 5'er yıllık devreler ortalamasına göre elde edilen rantabilite rakamları devamlı bir artışı ifade etmektedir. Nitekim ilk 5 yıllık ortalama rantabilite 0,36 iken giderek 1,84; 2,54; 3,76; 6,52 ve 6,85 olmaktadır. Buradan, üzerinde durduğumuz 1951-1961 devresinde rantabilitenin 2,54'den 6,52'ye çıktığı görülmektedir.

Ele aldığımız 30 yıllık devre içinde prodüktivite ve rantabilitenin yıllar ve devreler itibarıyla seyrini bu şekilde gördükten sonra, bu iki kavram arasındaki münasebeti belirtmeye çalışalım. Bunun için grafik V ve VI'da emek prodüktivitesine göre rantabilitenin seyri gösterilmiştir.

Elde edilen trendlerden anlaşılacağı üzere, kamu imalat sanayiinde prodüktivite ve rantabilite arasında bir münasebet bulunduğu görülmektedir. Ancak söz konusu kesimde bu iki kavram arasında tam bir korelasyonun bulunmadığı da görülmektedir.

Grafik V ve VI'ya bakacak olursak, işçi başına prodüktivite 20.000.— liradan 30.000.— liraya yükselinceye kadar, rantabilite ona bağlı olarak ve ondan daha hızlı artmakta, prodüktivite 30.000 'den 40.000 civarına kadar artarken, rantabilite aksine, hızlı bir düşüş göstermekte ve 40.000'in üzerindeki prodüktivite artışında da daha intizamlı bir artış göstermektedir.

(11) Tuna Orhan, Türkiye'de Toplu İş Sözleşmesi Düzeninin İktisadi ve Sosyal Tesirleri, II. kitap, S. 244 D.P.T.

(12) Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, a.g.y. S. 44

Ancak prodüktivite artışının 30 ilâ 40.000 arasındaki artış devrelerinin 1951-1962 yılları arasına rastlaması ve prodüktivite artışına rağmen rantabilitedeki düşüşlerin de gene bu devreye isabet etmesi söz konusu devrenin özellikleri ile izah edilebilir. Bu devrenin, biraz yukarıda bahsedildiği üzere enflasyonist gidişin ağır bastığı bir devre oluşu ve aynı zamanda iktisadî devlet teşekküllerinin herkesçe kabul edilen bir başıboşluk içinde bulunmaları, prodüktivite ve rantabilite arasındaki münasebette göze çarpan kesikliğin arızî kabul edilmesine gerekçe olabilir.

Son olarak burada belirtilmesi gereken husus, kamu imalât sanayii için ele aldığımız devre içinde en bariz özelliği arzeden 1963 yılı sonrasında ücret artışlarının prodüktiviteye olan müsbet tesiri yanında rantabilite üzerindeki menfi tesiridir. Bu ücretlerdeki toplam artışın işgücü masraflarını kabartarak rantabiliteyi düşürücü tesir icra edeceği açıktır. Fakat buna rağmen söz konusu devreden itibaren bütün grafiklerde de görüldüğü gibi prodüktivite artışı kadar olmamakla beraber rantabilitede de bir yükselme göze çarpmaktadır. Burada prodüktivite artışına sebep olan ücret yükselmelerinin rantabilite üzerindeki menfi tesiri bizzat prodüktivitede meydana gelen artışlarca izale edilmekte, hatta rantabilite daha hızlı bir artış seyri göstermektedir.

Ücret ve prodüktivite artışlarındaki paralelliği M.P.M. tarafından yapılan bir araştırmada açık olarak görmek mümkündür. Bu araştırmaya göre, reel ücretlere göre verimlilik elastikiyeti bütün sanayi ve imalât sanayiinin tamamı için (0,31) olarak bulunmuştur. Buna göre reel ücretlerde meydana gelecek %1'lik bir artış, gerek imalât sanayiinde gerekse bütün sanayide verimliliği %0,31 oranında arttıracaktır<sup>(13)</sup>. Yapılan araştırmalara göre memleketimizde genellikle büyük işletmelerde ücret artışlarının prodüktivite artışlarından daha hızlı seyrettiği görülmektedir<sup>(14)</sup>. Ancak bu hususun, prodüktivitenin rantabilitenin düşmesi pahasına arttığı anlamına gelmeyeceği de açıktır. Çünkü prodüktivite artışının ücretler yolu ile işletmeye yüklediği külfetin, artan prodüktiviteden ötürü hangi ölçüde telafi edildiğini ücretlerdeki artış miktarlarından çıkarmak mümkün değildir.

(13) Öztürk Ertuğrul, Gülmez İlyas, Tazcan Çetin, Oktay Ertan; Tüm Sanayi ve İmalât Sanayiinde Ücret-Fiyat-İstihdam İlişkileri, S. 55, M.P.M. Merkezi (teksir) yayını, Ankara, 1972.

(14) Tuna Orhan, Ekin Nusret, Kutal Metin, Dereli Toker, Yazgan Turan; İstanbul Büyük Sanayiindeki Ücretler ve Verimlilik, S. 58, İstanbul Sanayi

## SONUÇ

Rantabilite işletme kârında ve sermayesinde meydana gelen değişmelere tabi bulunan bir orandır. Bu itibarla sermayedeki değişiklikler de nazara alınmak suretiyle kâra tesir ederek bütün faktörler rantabilite üzerinde müessir olacaktır.

Kâr, satış gelirleri ile toplam masraflar arasındaki müsbet fark olduğuna göre; satış gelirlerini arttırıcı ve toplam masrafları azaltıcı her tedbir kâra, dolayısıyla kârlılığa müsbet yönde tesir edecektir. İşletme toplam masrafları bakımından tedarik, istihsal ve sürüm safhalarında meydana gelecek masraflara katlanmak durumundadır. Bu masrafları azaltmak söz konusu olunca tedarik ve sürüm piyasalarında fiyatlara tesir edebilmek çok istisnai bir hal olduğundan, ancak istihsal safhasındaki masraflar üzerinde söz sahibi olabilmek mümkün görünmektedir. Zira işletmeler kendi bünyelerinde bulunup birer teknik birim olarak kabul edilebilecek istihsal bölümünde alabilecekleri muhtelif tedbirlerle toplam masrafların düşmesini sağlayabilirler. Aynı istihsal miktarını daha düşük üretim faktörü veya üretim faktörleri toplamı ile elde etmek suretiyle satış gelirleri aynı kaldığı halde toplam masrafların düşürülmesi, rantabiliteye tesirli olabilecek en isabetli yoldur. Çünkü işletme içindeki şartlara hükmetmek, işletme dışındakilere hükmetmeye nazaran daha kolay bir yoldur. Görüldüğü gibi kârlılığı arttırmak için tesirli olacağı anlaşılan yollardan biri olan bu tutum, prodüktivite artışından başka birşey değildir.

Diğer taraftan satış gelirlerinin arttırılması, maliyet masraflarında fazla bir değişiklik meydana gelmemesi şartı ile kârı ve kârlılığı arttırmanın diğer bir yoludur. Satış gelirlerinin arttırılması ya aynı istihsalı daha yüksek fiyatla sürmek veya işletme dışında taayyün etmiş bulunan fiyatlar üzerinden daha fazla istihsalı piyasaya sürmekle mümkün olacaktır. Satış fiyatları genellikle işletmenin kontrolü dışında bulunduğundan, bu yolla rantabiliteye tesir etmek arızî bir hal olarak kabul edilebilir. Bu itibarla satış hasılatını arttırmak suretiyle rantabiliteyi yükseltmek ancak fazla istihsalde bulunmak ve bunun sürümünü temin etmekle mümkün olur. Fakat istihsal miktarının arttırılması ve tamamının satılması satış gelirleri toplamını arttırırsa da her zaman rantabiliteyi yükselteceği söylenemez. Rantabilitenin artması için satış gelirlerini arttırırken masraf kalemlerinde ilâve gelirleri izale edecek bir artışın meydana gelmemesi, bir başka ifade ile istihsal artışının kullanılan üretim faktörlerinde de aynı derecede bir artış icap ettirmemesi gerekir. Bu hal ise prodüktivite artışının bir başka şekilde tezahürüdür demektir.

Prodüktivite artışının, bu şekilde, gerek istihsal masraflarını kısıcı gerekse satış gelirlerini artırıcı tesirle rantabiliteyi yükseltmesi, rantabilite artışının en güvenilir yolu olmakla beraber tatbikatta prodüktivitenin yanı sıra rantabiliteye tesir eden ve anız kabul ettiğimiz birçok faktör mevcuttur.

Bu hal memleketimizde açık şekilde müşahade edilmekte, prodüktivitedeki artışların rantabiliteye tesiri yanında talep fazlasından ötürü, prodüktiviteden bağımsız rantabilite artışları görülmektedir. Nitekim Türkiye ile ilgili ele aldığımız örnekte bu iki kavram arasındaki münasebeti açıkça görebildiğimiz halde, aralarında tam bir korelasyonun bugün için mevcut bulunmadığını da belirtmiş olduk. Ancak Avrupa Ekonomik Topluluğu içinde tam üye olarak yer aldığımız zaman millî işletmelerimiz açısından rantabilite artışı tek şarta bağlanmaya doğru gidecektir. Ancak prodüktivite artışı kanalı ile işletmeler gayeleri olan azamî kâra ulaşabilecekler ve gene ancak bu yolla rantabilitelerini yükseltebileceklerdir. Memleketimizde bugün için birbirinden, genellikle ayrı düşünülen söz konusu iki kavram o zaman birer sebep-netice münasebeti içine girmiş olacaklardır.

## GENEL BİBLİYOGRAFYA

- Akgüç Öztin : Mall Tablolar Analizi, Ankara, 1970.  
 " " : Proje Değerlendirilmesi, Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi, Cilt I, Ankara, 1968.
- Akoğlu Tunay : Rantabilite Hesapları ve Bir Örnek, D.P.T. yayını, Ankara, 1968.  
 " " : Turizm İşletmelerinde Sevk ve İdare Organizasyonu ve Rantabilitesi, İktisadi ve Ticari İlimler Dergisi, Şişli, 1971.
- Aksu Ömer : Endüstride İşletme Büyüklüğü ve Verimlilik, Verimlilik Dergisi, M.P.M. Cilt I, sayı 4, Ankara, 1972.
- Başbakanlık D.P.T. : Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı  
 " " : İkinci " " " "  
 " " : Üçüncü " " " "
- Başbakanlık D.İ.E. : Kamu İktisadi Kuruluşları Ekonomik Hesapları, yayın No. 628, Ankara.
- Bursal Nasuhi : Sanayi İşletmelerimizde Maliyetler ve Ortak Pazar'da Rekabet İmkânları, İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt I, sayı I, İstanbul, 1972.
- Fourestie Jean : Prodüktivite, Çev. Işıl Bedri, Ankara, 1968.
- Gülmez İlyas : Endüstride Prodüktivite, Endüstride Prodüktivite semineri, Ankara 1968.  
 " " : Verimlilik ve Kârlılık, Verimlilik Dergisi, M.P.M. Cilt I, sayı 1, Ankara, 1971.
- Hiçşamaz Mazhar : İşletmelerin Yönetiminde Profitabilite Kavramı, M.P.M. Konferansları, Ankara, 1968.
- İsaac Alfred : İşletme İktisadi, Cilt I, Çev. Orhan Tuna, İstanbul, 1956.
- Keskinoğlu Suat : Genel İşletme Ekonomisi Dersleri, Cilt II, İstanbul 1962.
- Kılış Yıldırım : Küçük İşletmelerin Özellikleri ve Sevk ve İdare Problemleri, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Temmuz, 1968.
- Kıraç Can : Firmaların Büyümesi, İktisadi ve Ticari İlimler Dergisi, Şişli, Ocak, 1971.  
 M.P.M. : Endüstri Şubesi, Endüstride Prodüktivite Ölçme Metodları, Ankara, 1969.
- Olalı Hasan : Teşebbüs Finansmanı ve Teşebbüslerin Finansal Yönetimi, İzmir, 1967.
- Oluç Mehmet : İşletme Organizasyonu ve Yönetimi, Cilt I, İstanbul, 1969.
- Ottekin Vahdi : Prodüktivite Dernekleri Kurulurken, Prodüktivite Mecmuası Cilt II, Şubat 1969.
- Öney Erden : Verimlilik Kavramları ve Ölçülmesi, Ankara, 1968.
- Özmen Selahattin : Türkiye'de ve Dünya'da İktisadi Devlet Teşekkülleri, Ankara, 1967.
- Öztürk Ertuğrul : Tüm Sanayi ve İmalât Sanayiinde Ücret-Fiyat, İstihdam İlişkileri, M.P.M. Teksir, Ankara, 1972.
- Gülmez İlyas  
 Tezcan Çetin  
 Oktay Ertan

- pekiner Kâmuran : İşletmelerde Prodüktivite Denetimi, İstanbul, 1971.
- Samuelson Paul : İktisat, Çev. Y. Demirgil, 6. Baskı, Ankara, 1965.
- Sindiren Doğan  
Öz-Alp Şen  
Aksun İnal Cem : İşletme Politikası, Ankara 1971.
- Tatar Tefvik : Prodüktivite Mecmuası, İşletme Ekonomisi İlkeleri ve Prodüktivite Cilt I Sayı II
- Tenker Lütfullah : İşletme İktisadı, Cilt I, Ankara, 1969.
- Thibert R. B. : l'optimisation et les Controles de la productiviteet de la rentabilite de l'entreprise, Dunod Paris, 1968.
- Tokay Hayri : İşletme İktisadı, Cilt I, Ankara 1968.
- Tuna Orhan : Türkiye'de Toplu İş Sözleşmesi Düzeninin İktisadi ve Sosyal Tesirleri II. Kitap, yayın no. DPT: 916-SPD: 210, İstanbul, 1970.
- Tuna Orhan : İstanbul Büyük Sanayiinde Ücretler ve Verimlilik, İstanbul Sanayi Odası, İstanbul 1972.
- Ekin Nusret  
Kutal Metin  
Dereli Tokar  
Yazgan Turan  
----- : Türk Ticaret Kanunu.
- Yazgan Turan : Türkiye'nin İktisadi Gücünün Arttırılmasında Prodüktivite Sorunu, Millî Güvenlik Akademisi Yayını, Teksir, İstanbul, 1972.
- Yücesoy Fuat : M.P.M.'nin Kuruluş ve Gelişmesi, Prodüktivite Mecmuası, 5. kuruluş yıldönümü. Özel sayısı, Ankara, Nisan 1970.
- Yüksel Ali Sait : Ortak Pazara Geçiş Dönemi ve Türk Sanayii, İstanbul 1970.
- Zaim Sabahattin : Çalışma Ekonomisi, İstanbul, 1972.
- " " : Türkiye'nin İktisadi ve Sosyal Gelişmesinde İşgücü ve Prodüktivite Meselelerinin Önemi ve Tesirleri, İstanbul, 1962.

(İşletmelerde Prodüktivite ~ Rantabilite İlişkileri) adlı bu eseri,  
Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama Asistanı  
Dr. Münir Kutluata yazmıştır.

