

## İKTİSAT ve MALİYE

### NEO-KLASİK BÜYÜME MODELİ ÜZERİNE ELEŞTİRİLER VE TÜRK EKONOMİSİNİN ÖZELLİKLERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELMİŞ BAZI DÜŞÜNCELER\*

Tuncer BULUTAY

Bu makalede neo-klasik büyüme modelinin temel yaklaşımını eleştirmeye çalışıyor, sonra da faiz, yıpranma, ücret ve kâr konusunda Türk Ekonomisinin özelliklerini açıklamaya yönelmiş düşüncelerimizi ileri sürmeyi deniyoruz.

Neo-klasik modeli eleştirmeye çalıştığımız ilk kısımda, özellikle sermayenin marjinal verimliliği bahsinde İngiliz Cambridge okuluna ait görüşlerden geniş ölçüde etkileniyoruz.

İkinci kısımda farklı ve doğru görüşler ileri sürdüğümüzü sunuyoruz. Yalnız tabii bu konuda kesin bir yargıya sahip olamıyoruz. Görüşmelerimizin ne kadar doğru ya da farklı olduğunu bu konuda yapılacak tartışma ve eleştirilerin ortaya çıkarabileceğini düşünüyoruz. Dolayısıyla bu makaledeki görüşlerimizin tartışma ve eleştiri konusu yapılacağını umuyor ve diliyoruz.

---

(\*) Doç. Dr. Korkut Boratav, Yahya Tezel, Nuri Yıldırım, Mehmet Arda bu makaleyi okuyarak eleştiri ve görüşlerinden yararlanmam olanağını sağladılar. Bu değerli yardımlarından dolayı kendilerine teşekkür borçluyum. Ayrıca, makalenin sonundaki kâr bahsinin ilk taslakta burada bulunduğu şekilde yer almadığını, Nuri Yıldırım'ın eleştirileri sonucunda şimdiki halini aldığını da belirtmek isterim. Tabii, makalenin, özellikle çalışmada yer alan hata, yanlışlık ve eksikliklerin tümünden tamamen ben sorumluyum.

## I

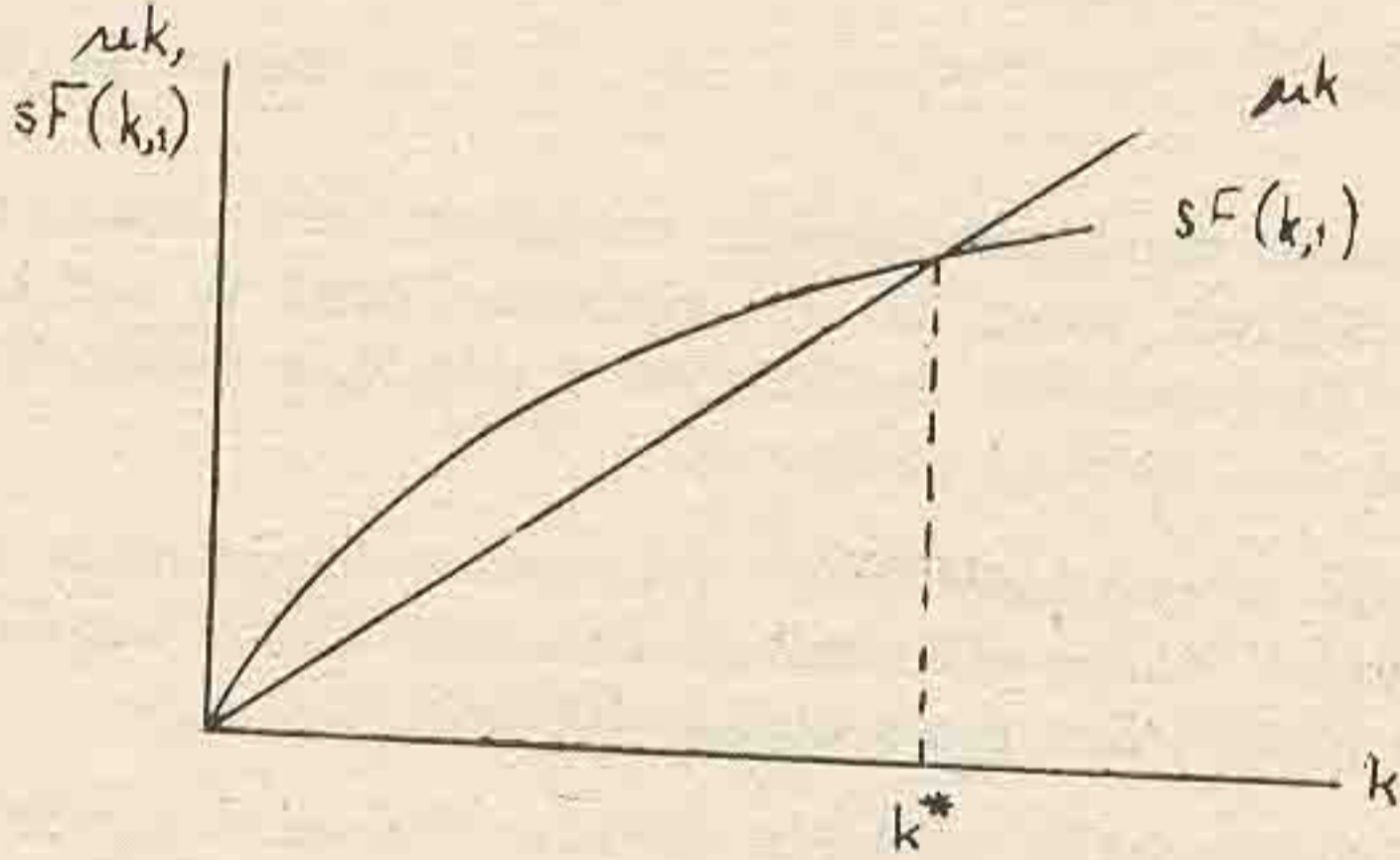
## Neo-Klasik Modelin Temel Yaklaşımı

R. M. Solow tarafından geliştirilmiş neo-klasik büyüme modelinin esası

$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{DK}{K} - \frac{\dot{L}}{L}$$

şeklinde ifade olunabilir. Bu ifadeden açıkça görüldüğü gibi eşitliğin sağındaki ilk terim sermayenin, ikinci terim işgücünün büyüme oranını gösterirler.

Bu modelin, neo-klasik görüşün üretim alanındaki olgularını içeren niteliğini aşağıdaki şekille açıklayabiliriz :



Bu şekilde,  $k^*$  nin solunda bir yerde bulunulduğunda sermayenin büyüme hızı, işgücü büyüme hızından büyük olacaktır. Çünkü şekilden açıkça görüldüğü gibi  $k^*$  nin solunda  $sF(k, 1) > \mu k$  dir. Ayrıca,

$$sF(k, 1) = \frac{K}{L} \cdot \frac{sF(K, L)}{K}$$

$$sF(k, 1) / \frac{K}{L} = \frac{sF(K, L)}{K} = \frac{DK}{K}$$

$$\mu k / \frac{K}{L} = \mu = \frac{\dot{L}}{L}$$

dir.

Yine yukarıdaki şeklin incelenmesinden anlaşılacağı üzere orijinden  $k^*$  ya doğru gidildiğinde ( $K/L$  arttığında) üretim  $[F(k, 1)]$ , artmakta, ama azalan bir hızla artmaktadır. Dolayısıyla  $DK/K$ , orijinden  $k^*$  ya yaklaşıldıkça azalmaktadır.

O halde, söz konusu modelde durum temel iktisadi niteliğiyle şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Sermaye büyüme hızı işgücü büyüme hızından büyük olduğunda, sermaye input'u işgücünden daha bol olacağı için sermayenin fiyatı düşecektir. Sermaye fiyatındaki düşüş işgücü yerine sermayenin kullanılmasına sebep olacaktır. Sermayenin marjinal verimliliği azalmakta olduğu için de, üretimdeki artış  $K$  daki artış ölçüsünde olmayacak ve dolayısıyla  $Y/K$  azalacaktır. Böylece,

$$\frac{DK}{K} = \frac{sY}{K}$$

azalacaktır. Bu şekilde sermaye büyüme hızını işgücü büyüme hızına eşitleyen bir mekanizma ortaya çıkmış olacaktır.

Anlayabildiğimiz ölçüde esasını böylece ortaya koymaya çalıştığımız neo-klasik büyüme modeli şu iki temel prensibe dayanmaktadır: (1) Bolluklarına, kıtlıklarına bağlı olarak üretim faktörlerinin fiyatı değişecektir. Üretim faktörlerinin bolluk ya da kıtlığı birbirlerine göre belirlenecektir. Yani, sermaye işgücüne, işgücü sermayeye göre kıt ya da bol olacaktır. Sermaye için bolluk, kıtlık ölçüsü işgücü hacmi, işgücü için sermaye miktarı olarak alınabilecektir. (2) Sermaye işgücü oranının artmasına paralel olarak sermayenin marjinal verimliliği azalacaktır. Şimdi bu iki temel prensip hakkında ki eleştirilerimizi ileriye sürmeye çalışalım:

### Üretim Faktörlerinin Kıtlığı Sorunu

Esas üzerinde durmak istediğimiz noktaya geçmeden önce iki noktaya değinelim: Yukarıda açıklamaya çalıştığımız neo-klasik büyüme modelinde büyümeyi sınırlayan esas faktör işgücüdür. İşgücü faktörü büyümeye bir sınır teşkil etmektedir. İkinci nokta, kanımızca bu modelin işleyebilmesi için özel girişimci bir iktisat sisteminin varlığının zorunlu bulunmamasıdır.

Bunları böylece belirttikten sonra asıl üzerinde durmak istediğimiz noktanın incelenmesine geçebiliriz: Miktar bolluğu ya da kıtlığının bir malın ya da üretim faktörünün fiyatını etkileyeceğini, belirleyebileceğini kabul ediyoruz. İtirazımız bu noktaya de-

ğildir. Kabul etmeyi doğru bulmadığımız üretim faktörlerinden birinin bolluk ölçüsü olarak diğerinin miktarının alınmasıdır. Yani sermayenin bol ya da kıt oluşunun işgücü miktarına bakılarak belirlenmesini doğru bulmuyoruz.

Neo-klasik modelde üretim faktörlerinden birinin bolluk ölçüsü olarak diğerinin miktarının alınması, bu modelin doğru bulmadığımız bir yaklaşımdan ileri gelmektedir. Neo-klasik görüşe göre sermaye ve işgücü birbirlerinin aynidir. Biriyle elde edilebilen bir sonuç diğeri ile de kolaylıkla elde olunabilir. Dolayısıyla sermaye ile işgücü birbirlerinin tam rakibi durumundadırlar.

Oysa gerçek hayatın bu anlayışı doğruladığını söyleyebilmek güçtür. Ürünler belirli tekniklerle üretilebilmekte, sermaye kullanılmadığında bazı malları elde edebilmeye olanak bulunmamaktadır. Bu niteliğiyle sermaye üretimde işgücünden çok daha önemli bir rol oynamakta, kalkınmak, büyümek için geniş ölçüde kullanılması zorunlu bir üretim faktörü karakterine sahip bulunmaktadır.

Bu duruma bağlı olarak da sermaye ile işgücü arasında rekabetin var olduğunu söyleyebilmek güç bulunmaktadır. Gerçekte sermaye ile işgücü arasındaki ilişki rakip üretim araçları olmaktan ziyade tamamlayıcı üretim faktörleri olmaları şeklindedir. Sermayenin yaratılması ve kullanılması kendisiyle birlikte işgücü kullanımını da getirmektedir.

Böyle olunca sermayenin bolluğu ya da kıtlığını belirlemek için işgücü miktarına değil, toplumun genel gelir, gelişmişlik düzeyine, üretim ilişkilerine, toplumsal yapısına bakmak gerekecektir. Bunlara bağlı olarak belirlenecek talep seviyesine göre sermaye büyüme oranı aşırı ise, sermaye fiyatında düşme, sermaye büyüme hızında gerileme ortaya çıkabilecektir. Keynes teorisinin çare bulmaya yöneldiği 1930 ların Batı Ekonomileri bu duruma örnektir. Az gelişmiş ülkeler ekonomisi ise, aynı şekilde belirlenen talep düzeyi karşısında sermaye büyüme oranının yetersiz kalmasına bir örnek olarak gösterilebilir.

İkinci Cihan Savaşından sonra gelişmiş batı ekonomilerinde büyük buhranlara rastlanmayışı, yukarda açıklamaya çalıştığımız neo-klasik düşünüşün aletlerinin geçerli, gerçeğe uygun olmaları sonucu değildir. Bu ekonomilerde işsizliğin önemli ölçülere varmayışı yeterli talebin, özellikle askeri harcamalara, dış yardımlara, iç ekonomilerde talebi yukarı itici çeşitli politikalara bağlı olarak

sağlanabilmesinin sonucudur. Önümüzdeki yıllarda ortak pazar gibi milletlerarası iktisadi birleşmelerin, sosyalist ve kapitalist bloklar arasındaki gittikçe hızla artma yönünde gelişecek ilişkilerin dış ticaret yoluyla önemli bir talep ögesi olarak ortaya çıkacağı umulabilir. Hatta harplerin ortadan kalkmasının, askeri masrafların artmamasının ortaya çıkaracağı talep yetersizliğinin, söz konusu dış ticaret ilişkilerinin etkisiyle giderilebileceği beklenebilir.

Böylece talebin yeterli oluşuna bağlı olarak yatırım yapılmakta, bu da iş olanakları ortaya çıkarmaktadır. Yani sermaye ile işgücü arasında bir tamamlayıcılık söz konusu olmaktadır. Bunların birbirlerinin rakibi durumunda buldukları iddiası —ki neo-klasiklerce savunulmaktadır— geçerlilik ve gerçeklik niteliği taşımaktadır.<sup>1</sup>

### **Sermayenin Marjinal Verimliliği**

Sermaye işgücü oranının artmasına bağlı olarak sermayenin marjinal verimliliğinin azalması konusunu elde olunan ürün ve bu ürünün fiyatı bahislerini ayrı ayrı ele alarak incelemeye çalışabiliriz.

Sermaye işgücü oranının artması karşısında sermayenin marjinal ürününün azalmasını kaba bir örnek aracılığıyla açıklamaya çalışalım: Yirmi kişi yirmi dört balta ile odun kesmektedirler. Yirminin üzerindeki ek dört balta çalışma esnasında baltaların kırılması, bileme zorunlulukları ve bunlar gibi nedenlerle gerekli ya da yararlı olmakta, üretime katkıda bulunmaktadırlar. Bu durumda balta sayısı yirmi beşe çıkarıldığında, yüksek bir olasılıkla bu ek baltanın sağladığı ürün sıfır olmayacak, fakat, eskilerin sağladığından az bulunacaktır. Sermaye işgücü oranı arttığında sermayenin marjinal veriminin azalması olayının kabaca anlamı budur.

Bu görüşe karşı şunlar ileri sürülebilir: Söz konusu ek baltanın eskilere oranla daha az ürün sağlayabilmesi, bu baltanın ilave edilmesinden önce üretimde optimal koşulların gerçekleştirilmiş olmasına bağlıdır. Böyle değilse ve söz konusu baltanın ek-

(1) Sermayenin işgücünün yerine geçtiğini, dolayısıyla sermaye ile işgücünün rakip olarak alınması gerektiğini gösterir görünen örneklerin ileri sürülebileceğini biliyoruz. Fakat bunların varlığına rağmen, sermaye ile işgücü arasında temel ilişkinin (neo-klasiklerin iddia ettikleri) rekabet olmadığı görüşünü benimsemekte devam ediyoruz.

lenmesi üretimi optimal duruma yanaştırıyorsa, sermaye işgücü oranının artması sermayenin marjinal verimini azaltmayabilecektir.

Ayrıca bu noktayla ilgili olmak üzere bir de gizli işsizlik sorunu vardır. Adı geçen baltanın eklenmesinden önce gizli işsizlik mevcut bulunduğunda yine sermaye işgücü oranı artarken sermayenin marjinal verimliliği azalmayabilecektir. Bu durumun geçerliliği tabii gizli işsizliğin varlığına bağlı bulunacaktır. Dolayısıyla bu hal gizli işsizliğe rastlanmayan ekonomilerde söz konusu olmayacaktır.

Fakat gizli işsizlik<sup>2</sup> yalnız az gelişmiş ülkeler ekonomilerine mahsus bir olay değildir. Bunun (gizli işsizlik) sermaye ile yakın ilişkisi vardır. Bir bakıma bugün herkes ilerdeki bir sermaye birikimi düzeyindeki verimliliğine göre gizli işsiz durumundadır. Böylece sermayeye her yeni ilave, insanın, işgücünün potansiyelini artırmaktadır.

Bu nokta bizi sermayeye yapılan ilavenin niteliğini incelemeye yöneltir. Gerçek hayatta sermayeye yapılan ilaveyi, eski baltalarla aynı nitelikte yeni bir balta şeklinde ifade edebilmeye nadiren olanak vardır. İçinde yaşadığımız dönemin gerçek hayatında sermayeye ilave çoğunlukla verimliliği geniş ölçüde arttıran yeni bir makinenin, bir yeni sermaye malının bulunması ya da ithal edilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Böylece, meselâ, balta konusunda sermayeye ilave elektrikli bir kesici aracın ileri sürülmesi, kullanılması şeklinde olmaktadır. Çünkü özellikle makro düzeyde kalındığında sermayeyi reel olarak almaya olanak yoktur. Yani sermaye ancak parasal olarak ele alınabilir ve böyle alınınca da belirtilen durumun (ek bir balta yerine elektrikli bir kesici aracın sermayeye ilave olarak alınması) ortaya çıkması kaçınılmaz olur. Söz konusu elektrikli aracın kullanılmasının ise marjinal ürünü azaltması değil, tersine hızlı arttırması doğal olarak beklenir. Böyle olunca da sermaye işgücü oranının artmasının sermayenin marjinal verimliliğini azaltacağını söylemek güçtür.

Bu eleştirileri neo-klasik görüş taraftarlarının şöylece karşılamaları beklenebilir: Sermaye işgücü oranı artarken sermayenin marjinal verimliliğinin azalacağı şeklindeki neo-klasik görüş optimal bir üretim düzeyinin varlığı, teknolojik gelişmenin yer

(2) Belki burada açıkladığımız olayı alışılmış anlamıyla «gizli işsizlik» kavramı ile açıklamak doğru değildir. Bunun yerine daha başka bir kavram kullanmak daha iyi bulunabilir. Ama biz burada böyle bir kavram bulmak denemesine girişmeyeceğiz.

almadığı varsayımlarını yapar. Bu doğru olabilir. Ama bu doğru olduğunda sermaye işgücü oranı arttığında sermayenin marjinal verimliliğinin azalacağı görüşü tamamen soyut, yalnızca mantıkî, gerçek hayatta karşılığı çok zor bulunan, dolayısıyla sınınamayan ve böylece de bilimsel değeri çok az bir düşünce niteliği kazanır.

Bu ana kadar sermaye işgücü oranının artması karşısında sermayenin marjinal verimliliğinin ürün olarak, reel olarak azalıp azalmayacağı konusu üzerinde durduk. Oysa konunun bir de fiyat yönü vardır. Marjinal verimliliğin, marjinal ürün azalırken ona paralel bir şekilde azalması için üretilen malın fiyatının artmaması gerekir. Bu malın fiyatı arttığında marjinal verimliliğin azalması olayı meydana gelmeyebilir.

Oysa söz konusu malın fiyatını arttırıcı mekanizmaların varlığından bahsedilebilir. Önce üretilen mal miktarında nisbi bir azalma, daha doğrusu söz konusu malın miktarının artış hızında bir azalma olduğuna göre bu durum fiyatın artmasına sebep olabilir. Daha önemlisi  $K/L$  arttığına göre ekonomide sermayenin ağırlığı ve gücü artıyor demektir. Bu ağırlık ve kuvvet artışının sermayenin ortaya çıkardığı ürünün fiyatının yükselmesi şeklinde etki ortaya çıkarması doğal olarak beklenilebilir.

Sermaye işgücü oranının artmasına paralel olarak sermayenin marjinal verimliliğinin azalması şeklindeki neo-klasik görüş konusunda yaptığımız bu tartışma sonucunda bu görüşün geçerliliğini çok şüpheli bulduğumuzu ifade edebiliriz. Bunun temel nedeni sermaye işgücü oranı ile sermayenin marjinal verimliliği arasında neo-klasik okulun belirttiği tarzda bir ilişkinin mevcut bulunmamasıdır. Yine neo-klasik okula göre sermayenin marjinal verimliliği kâr haddine eşit bulunduğu ya da eşit olmaya yöneldiğine göre, yaptığımız tartışma sonucunda kâr haddinin sermaye işgücü oranınca belirlenmediği sonucuna da varmış olduğumuzu belirtebiliriz.

## II

Bu kısımda kârı belirleyen etkenleri ortaya çıkarmaya yönelik bir model denemesine girişeceğiz. Bu denemeye, özel girişiminin sağladığı katma değerden yapacağı ödemeler üzerinde durmaya çalışarak başlayalım. Özel girişimci, buradaki çözümlememizde göz önüne alınmasında zorunluluk bulunmayan vergileri bir tarafa bırakırsak, faiz, sermayenin yıpranması ve ücret şeklinde

ödemelerde bulunur, masraf yapar. Bunları ayrı ayrı ele almaya çalışalım :

### **Faiz Haddi**

Faiz haddinin paraya karşı olan arz ve talebe bağlı olarak belirlendiği söylenir. Bunda bir gerçek payı olduğu doğrudur. Yalnız faizin belirlenmesinde soyut olarak arz ve talep ötesinde kimin talep ettiğinin, kimin arzda bulunduğunun da önemi vardır. Şimdi bu ifadelerle ne söylemek istediğimizi açıklığa kavuşturmaya çalışalım.

Bugün Türkiye'de biri resmi alanda belirlenen, diğeri özel alanda ortaya çıkan iki faiz haddi vardır.<sup>3</sup> Bu iki faiz haddi arasında çok büyük farklılıklar gözlenebilmektedir. Yalnızca soyut para talep ve arzına başvurularak bu durumu açıklayabilmek olanağı yoktur. Çünkü yalnızca para için soyut arz ve talep hacmine dayanılsa idi bu kadar farklılık gösterebilen iki ayrı faiz haddi ortaya çıkmazdı.

Bu durumun meydana gelmesinin nedeni parayı talep ya da arz edenin iktisadi, toplumsal gücünün, parayı kullanma olanak ve alternatiflerinin de faizin belirlenmesinde etken olmasıdır. Resmi alanda belirlenen faiz haddinde talep eden iktisadi ve toplumsal güce sahip özel girişimcidir. Bankalardan herkes kolaylıkla kredi sağlayamaz. Sistemin mantığına uygun olarak bankalar belirli bir varlığı, aldığı borcu geriye ödeyebilme gücü olan kişi ya da kurumlara kredi açarlar. Buna karşılık mevduat şeklinde bankalara para yatıranların önemli bir kısmı küçük tasarruf sahipleridir. Bunların bu küçük tasarrufları için alternatif kullanma olanakları, önemli seçenekleri bulunduğunu söyleyebilmek zordur. Böyle olunca resmi alanda faiz haddi çok düşük olarak belirlenebilmektedir.

Özel alanda durum tersine dönmüş haldedir. Borç talep edenler çokca bir zorunluluğun sonucu olarak, başka bir olanaklarının kalmaması nedeniyle bu piyasalarda kredi talebi ile ortaya çıkmaktadırlar. Bunlar için başka bir alternatifin varlığından bahsetmek zordur. Buna karşılık kredi arz edenler iktisadi güce sahip durumdadırlar. Böyle olunca da özel alanda, bankalarda belirlenen resmi faiz haddinden çok farklı olarak, faiz oranı çok büyük değerler şeklinde ortaya çıkmaktadır.

(3) Bunların dışında bir de bankaların çeşitli isimler altında, çeşitli kombinezonlarla uyguladıkları faiz oranlarının varlığından da bahsedilebilir.



Belirtmeye çalıştığımız gibi özel girişimciler borç aldıklarında resmi alanda belirlenen düşük faiz hadleri üzerinden ödeme yapmaktadırlar. Esasında bugünkü Türkiye Ekonomisi gözönüne alındığında özel girişimcilerin faiz haddi olarak reel bir ödemede buldukları da söylenemez. Bunların faiz ödemeleri yalnızca nominal düzeyde kalmaktadır. Çünkü bilindiği gibi Türk Ekonomisinde önemli bir enflasyonist eğilim vardır. Bu fiyat artışları, mesela, Ticaret Bakanlığı Konjonktür Dairesi toptan eşya fiyatları genel endeksine göre 1971 de % 16, 1972 de (1971 in 8 inci ayından 1972 nin 8 inci ayına kadar) % 17 dir.<sup>4</sup> Diğer yandan kredi faizleri azami değer olarak dahi bu artışlara yanaşmamakta iken bunlar da fazla bulunarak daha da düşürme yoluna gidilmektedir.<sup>5</sup> Bu durumda özel girişimcilerin faiz haddi olarak reel bir ödemede bulduklarını söyleyebilmek güçtür.

### Sermayenin Yıpranması

Genellikle iki türlü sermaye yıpranmasından bahsedilir. Biri sermayenin fiziki yıpranmasıdır. Diğer ise iktisadi yeniliklerin ortaya çıkmasının sermayeyi modası geçmiş hale sokmasından ileri gelir. Bunların karşılığı olarak özel girişimcinin elde ettiği katma değerinden bir miktar ayırması gerektiği söylenir.

Biz böyle bir tutumun daima savunulamayacağı görüşündeyiz. Yani sermayenin zaman geçtikçe değer kaybına uğrayacağı, bu değer kaybına karşılık olarak katma değerden bir miktarın ayrılması gerekliliğinin her zaman ileri sürülemeyeceğini düşünüyoruz. Bu düşüncemize dayanak olarak da mesela İstanbul ya da Ankara'nın tutulan bir semtinde yapılmış bir apartman katının değerinin zaman içinde ortaya koyduğu eğilimi gösterebiliyoruz. Bu apartman dairesi (dolayısıyla sermaye) zaman geçtikçe değer kaybına uğramak yerine gittikçe daha fazla değer kazanabilmektedir. Bu değer artışının bir kısmının genel fiyat artışından ileri geldiği doğrudur. Ama söz konusu değer artışı genel fiyat yükselişinin çok üstünde olabilmektedir.

(4) Devlet İstatistik Enstitüsü, Aylık İstatistik Bülteni, 1972-VIII, s. 94.

(5) 13 Şubat 1973 Cumhuriyet ve Milliyet gazeteleri. Bu indirmeler sonucunda «Bankaların ödünç para verme işlerinde azami faiz oranı yüzde bir indirilmiş, en fazla yüzde 10.5 olarak saptanmıştır.» «Orta ve uzun vadeli kredilerin azami faiz oranı yüzde 12 olacaktır.» Ayrıca teşvik ve korunması öngörülen sektörlerde faiz hadleri çok daha düşük düzeylerde tesbit olunmaktadır.

Düşüncelerimizi daha genel bir çerçevede içinde açıklamaya çalıştığımızda şunları belirtebiliriz: İktisadi büyümenin, sermaye birikiminin olduğu bir ortamda alt yapı yatırımları, diğer her çeşit yatırım yanında yeni bir sermaye yaratılıyor. Bu yeni sermaye bu ortamda, kendisinin dışında yaratılan şu etkilerden yararlanarak değer artışı sağlıyor: Alt yapı yatırımlarının, genel olarak kalkınma, şehirleşme, gelişmenin oluşturduğu ortam söz konusu yeni sermayenin değerinde bir artış yaratıyor. Diğer yatırımlar ortaya çıkardıkları dışsal ekonomilerle bu yeni sermayeye değer katıyorlar. Bahis konusu yeni sermaye büyük bir hacimle gerçekleşmişse, yer aldığı kesimde önemli bir iktisadi gücün kaynağı oluyor. Böylece ortaya çıkan piyasa üzerindeki etki, piyasa üzerindeki az ya da çok egemenlik geniş iktisadi kazançların doğmasına sebep oluyor. Bu da sözü edilen sermayenin değer kazanması sonucunu ortaya çıkarıyor. Son etkiye yatırım için ithalata ihtiyaç duyan az gelişmiş ülkelerde ithalat güçlük ve tıkanıklarının tesiri de ekleniyor.<sup>6</sup> Dışarıdan getirilemediği için yeni yatırımların yapılamaması gerçekleşmiş sermayenin tekeli bir duruma erişmesine ve böylece de önemli bir değer artışına uğramasına sebep oluyor.

Ayrıca, zaman geçip sermaye kullanıldıkça, gittikçe daha oturmuş bir üretim düzeyine ulaşıldıkça sermayenin verimi artmakta, artan getiri hali daha belirginlikle ortaya çıkabilmektedir. Bu da sermayenin değer kazanmasına sebep olmaktadır.

Saydığımız bu etkilerin sonucu olarak oluşan sermayedeki değer artışı mı daha önemlidir, yoksa varlığını ve etkililiğini inkâr etmediğimiz fiziki ve iktisadi yıpranmanın yarattığı değer kaybı mı? Bu soruya genel, bütün ekonomilere uygulanabilen kesin bir cevap verebilme gücünde değiliz. Yalnız Türk Ekonomisinin, piyasaya egemen oluşun eskiden beri var olmadığı daha ziyade yeni yeni yaratıldığı 1950-1970 döneminde sermayenin değer kazanmasının daha önemli olduğu kanısındayız. Böylece bu sürede Türk Ekonomisinde sermayenin kıymet kaybı yerine değer artışına uğraması durumunun mevcut bulunduğunu düşünüyoruz.

Sonuç olarak da, hiç olmazsa söz konusu dönemdeki Türk Ekonomisi için özel girişimcinin sağladığı katma değerden yıpranmalar karşılığı olarak bir pay ayırması gerekmediği görüşünde bulunuyoruz.

(6) Bu etki Türk Ekonomisinde, özellikle 1950 lerin ikinci yarısı ve 1960 ların ilk yıllarında önemli olmuştur.

## Ücret

Özel girişimcilerin katma değer içinden gerçekten ödedikleri esas masraf kalemi ücretlerdir.<sup>7</sup> Girişimciler açısından önemli bir masraf ögesi olan ücretlerin belirlenmesinde verimliliğin önemli rol taşıyacağı düşünülebilir. Gerçekten verimlilik ile ücretler arasında bir ilişki olduğu söylenebilir. Nitekim 1963 yılı Türk imalat sanayiinin özel sektöründe çeşitli kesimlere ait ücret ve verimlilik rakamları arasında 0.5248 değerinde bir bağıntı (korelasyon) katsayısı elde edilmiştir.<sup>8</sup>

Buna rağmen imalat sanayii alanındaki ücretlerin yalnızca bu alandaki verimlilikce açıklanabildiğini söylemek mümkün değildir. Hatta söz konusu ücretlerin belirlenmesinde en önemli etkenin imalat sanayiindeki verimlilik olduğu da şüphelidir. Bu düşünce-mizin kanıtı olarak aşağıdaki hususları belirtebiliriz :

Özel kesim için imalat sanayiindeki, verimlilik ile aynı alandaki ücretler arasında anlamlı bir bağıntı mevcuttur, ama korelasyon katsayısının değeri çok yüksek değildir. Bu durum yukarıda verdiğimiz bağıntı katsayısı değeriyle (0.5248) açıklıkla ortadadır.

Bu görüşümüze karşı, kesimler arası veriler kullanıldığında söz konusu bağıntı katsayısının çok büyük değerler olarak ortaya çıkmamasına karşılık, zaman serilerine dayanılarak elde edilecek aynı nitelikteki korelasyon katsayılarının büyük oranlar olarak bildikleri düşüncesi ileri sürülebilir. Gerçekten özel kesime ait her imalat sanayii kesimindeki verimlilik ve ücretlerin yıllar boyunca ifade ettikleri değerler arasındaki bağıntı katsayıları büyük değerler olarak ortaya çıkabilmektedirler.

Kanımızca bu son durum verimliliğin ücretleri belirlediğine bir kanıt olarak alınacak yerde, şimdi açıklamaya çalışacağımız mekanizmanın bir sonucudur. Zaman esnasında ücretlerde nominal ya da reel artışlar olmaktadır. Özel girişimciler bu artışı fiyatlara, dolayısıyla verimliliğe aktarmaktadırlar. Böyle olunca ücretlerle verimliliğin zaman süresindeki gelişmelerinde bir paralelliğin ortaya çıkması doğaldır. Böylece zaman serileri kullanılarak elde olu-

(7) Bu bahiste ücret dendiğinde imalat sanayii ücretleri kastedilecektir. Ayrıca yalnızca özel kesim üzerinde durulacaktır.

(8) Tuncer Bulutay, Hasan Ersel, Türk İmalat Sanayiinin Yapısı ve Özellikleri Hakkında Bir Deneme, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt : XXV, Sayı : 2, s. 237.

nacak yüksek bir bağıntı katsayısına dayanılarak, verimliliğin ücreti belirlediğini ifade etmek anlamlı olmamaktadır.

Böylece kesimler arası verimlilik ve ücret verilerine dayanılarak ulaşılan bağıntı katsayılarının çok yüksek olmayışını, verimlilik ile ücretler arasında çok yakın bir ilişki bulunmadığı görünüşünün bir kanıtı olarak almakta fazla sakınca olamayacağını düşünüyoruz.

Bu konuyla ilgili diğer bir kanıt da, özel sektörde kesimler arası veriler olarak alınan ücretlerin dağılımının, verimliliğin dağılımından çok az olmasıdır. Nitekim söz konusu ücretler için değişme katsayıları ( $s/\bar{x}$ ), 1951 için 0.2960, 1957 için 0.1809, 1963 için 0.2677, 1968 için 0.2674 olarak elde edilmişlerdir. Aynı değerler verimlilik söz konusu olduğunda 1951 için 0.3608, 1957 için 0.2572, 1963 için 0.4683, 1968 için 0.3199 olarak bulunmuşlardır.<sup>9</sup> Bu rakamlardan açıkça anlaşıldığı gibi ücretlerin dağılımı verimliliğe göre daha azdır. Ayrıca yıllar esnasında ücret dağılımında meydana gelen değişme, verimlilik dağılımı için söz konusu olan değişimden daha azdır.

Diğer önemli bir kanıt imalat sanayiinde verimliliğin ücretin çok üstünde bulunmasıdır. Nitekim 1951 yılında imalat sanayiinin çeşitli kesimlerindeki verimlilik değerlerinin toplamının aynı kesimlerdeki ortalama ücretler toplamına oranı 3.2147 dir. Aynı oran 1957 yılında 3.0666, 1963 yılında 3.1823, 1968 yılında 3.1712 dir.

Bu görüşe karşı denilecektir ki neo-klasik görüşe göre ücreti belirleyen marjinal verimlilik, ortalama verimlilik değil. Dolayısıyla yukardaki oranların ifade ettiği şekilde ortalama verimliliğin ücretten fazla olması bir anlam ifade etmez ve neo-klasik ücret görüşünün aleyhinde bir kanıt olarak kullanılamaz. Bu itiraz yerindedir.

Haklı olan bu itirazı karşılayabilmek amacıyla işgücünün marjinal veriminin bulunması yoluna gittik. Bu yaklaşımda dayanak olarak Cobb-Douglas üretim fonksiyonunu aldık. Bu fonksiyon,

(9) Değişme katsayılarının hesaplanmasında kullanılan veriler 1963 yılı için Tuncer Bulutay, Hasan Ersel, Ad. Ge. Ma., Tablo 1 den alınmıştır. Aynı hesaplamada yararlanılan 1951, 1957, 1968 verileri Nuri Yıldırım tarafından Devlet İstatistik Enstitüsünden alınarak içsel tutarlılığı sağlamak amacıyla düzeltilmiş özel kesim imalat sanayii ücret ve verimlilik rakamlarıdır. (Bu veriler, Nuri Yıldırımın yayımlanmak üzere olan «Neoklasik İktisadın Teknolojik Gelişme Yaklaşımı» adlı doktora tezinde yer almaktadırlar.) Bu verilerden faydalanmamıza olanak sağladığı için Nuri Yıldırım'a teşekkür ederiz.

$$Y = A L^{\alpha} K^{\beta}$$

şeklindedir. Bundan,

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = \alpha A L^{\alpha-1} K^{\beta}$$

$$\frac{\partial Y}{\partial L} = \alpha \frac{Y}{L}$$

şeklinde elde olunabilir. O halde  $\alpha$  değerini bulabiliyorsak, bunun ortalama verimlilikle çarpımı ile marjinal verimlilik rakamlarına ulaşılabilir.

Çeşitli kesimlerdeki  $\alpha$  değerlerini<sup>10</sup> kullanıp 1968 yılı için yukardaki formüle göre ulaştığımız marjinal verimlilik değerlerinin toplamının aynı yıldaki ücretler toplamına oranı 2.7655 değeri ile ortaya çıktı.<sup>11</sup> Görüldüğü gibi ortalama verimlilik rakamları yerine neo-klasik görüş izlenerek marjinal verimlilik olarak alınabilecek değerlerin kullanılması ücretlere yansıtmada büyük başarı sağlamadı. Ayrıca bu marjinal verimlilik rakamlarına dayanılarak hesapladığımız değişme katsayısı 0.6778 gibi büyük bir rakam olarak ortaya çıktı. Yani 1968 yılında marjinal verimlilik rakamlarının dağılımı, ortalama verimlilik değerlerinin dağılımından belirgin ölçüde fazla bulundu.<sup>12</sup>

(10) Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna göre çeşitli kesimler için elde olunan  $\alpha$  değerlerini Nuri Yıldırım'ın hesaplamalarından aldık.

(11) Hesaplama  $\alpha$  değeri eksi çıkan bir sanayi kesimini gözönüne almadık. Ayrıca, ortalama ve marjinal verimlilikler ve ücretlerle ilgili bu bahisteki bütün hesaplamamızda bütün sanayiini bir tarafa bıraktığımızda da değinelim. Bunun nedeni özel kesime ait bu sanayide 1962 den sonra veri elde edilemiyor olmasıdır.

(12) Neo-klasik görüşün sabit getiri varsayımını yaptığı söylenerek, marjinal verimlilik rakamlarına ulaşmada  $\alpha + \beta = 1$  sınırına göre elde olunacak  $\alpha$  değerlerinin kullanılması gerektiği ileri sürülebilir. Biz bu görüşün haklı olacağı görüşünde değiliz. Yalnız burada bu sınıra uyularak ulaşılmış  $\alpha$  değerleri kullanılarak 1968 yılı için elde olunmuş marjinal verimlilikler toplamının aynı yıldaki ortalama ücretler toplamına oranının 1.8088 çıktığına, aynı veriler için değişme katsayısının 0.5869 olarak bulunduğuna değinelim. (Bu hesaplamada değerleri eksi çıkan matbaacılık ve yayın ile kürk ve deri sanayilerindeki iki  $\alpha$  gözönüne alınmamıştır.)

Toplam imalat sanayiinde 1968 yılı için cari fiyatlarla marjinal verimliliğin ortalama ücrete oranı,  $(\alpha + \beta)$  için sınır söz konusu olmadığında 4.6533,  $\alpha + \beta = 1$  sınırı mevcut olduğunda 1.1146 olarak bulunmaktadır. Sabit fiyatlar kullanıldığında aynı yıl için söz konusu oranlar sırasıyla 5.7151, 3.0227 olarak ortaya çıkmaktadırlar.

Bu kanıtlara dayanarak imalat sanayiinde ücretlerin belirlenmesinde en önemli etkenin bu alandaki verimlilik olmadığı sonucuna ulaşıyoruz. Bunu söylemekle verimliliğin ücretler üzerinde hiçbir etkiye sahip olmadığını iddia etmiş olmuyoruz. Yalnız verimlilik olarak imalat sanayii prodüktivitesi yerine genel prodüktiviteyi almanın daha doğru olacağını düşünüyoruz. Bununla ne kastedtiğimizi, ücret belirlenmesi konusundaki görüşlerimizi açıklamaya çalışarak devam edelim.

Türk imalat sanayiindeki ücretin belirlenmesinde tüm ekonomiye ait verimlilik durumu etken oluyor. Nitekim 1951-1968 dönemindeki toplam imalat sanayiine ait ortalama ücretlerle tüm ekonominin verimlilik rakamları arasında önemli bir yakınlık gözleniyor. Bu dönemde cari fiyatlarla toplam imalat sanayii ortalama ücretler toplamının çalışan nüfus başına gayri safi milli harcamalar toplamına oranı 1.1372 olarak bulunuyor.<sup>13</sup> Böylece imalat sanayii alanındaki ücretlerin alacağı taban değer belirlenmesinde ekonomiye ait genel verimlilik temel bir rol oynuyor.

İmalat alanında yeni bir iş kuran bir özel girişimci ekonominin genel verimlilik düzeyini, faaliyete giriştiği alandaki, bu alana yakın kesimdeki, tüm imalat sanayiindeki ücret seviyesini esas alarak ödeyebileceği ücret tekliflerini belirliyor. İşçiler de alternatif alanlarda, tarım alanından gelmişlerse köyde, çalıştıkları iş kolundaki diğer işletmelerde, imalat sanayiinin diğer kesimlerinde kazanabileceklerini gözönüne alarak ücret talebinde bulunuyorlar. Yukarıda rakamlarla belirttiğimiz kesimler arasında ücretlerin dağılımının az olması bu görüşümüzün bir kanıtıdır.

Burada işçinin işe girdiği anda değil de işe yerleştiği durumdaki, yani zaman geçmesi sonucundaki davranışının ne olacağı sorusu akla gelmektedir. Gerçekten çalıştığı alana yerleşen işçi, bir de sendika içine girmişse çalıştığı yerin verimliliğini gözönüne alarak ücret talebinde bulunur diye düşünülebilir. Bu tabii bir dereceye kadar doğrudur. Yalnız yukarıda da belirtmiş olduğumuz gi-

(13) Bu hesaplamada toplam imalat sanayiindeki ortalama ücretler olarak Nuri Yıldırım'dan aldığımız ve yukarıda sözünü ettiğimiz veriler kullanılmışlardır. Çalışan nüfus başına gayri safi milli harcama rakamları Tuncer Bulutay, Türkiye İktisadi Büyümesi Üzerine Bazı Düşünceler, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt XXVI, Sayı 2, Tablo 3 ve 11 e dayanılarak elde edilmişlerdir.

Metinde toplam olarak 1951-1968 dönemi için verilen oran, 1951-1956, 1957-1962, 1963-1968 gibi altı yıllık devreler için elde edildiğinde sırasıyla 1.2904, 1.2911, 1.0167 değerlerine ulaşılıyor.

bi, zaman esnasında gerçekleşen ücret artışlarını özel girişimcilerin fiyatlara ve dolayısıyla verimliliğe aktardıkları söylenebilir. Böyle olunca ücretler zaman esnasında da ait oldukları işyerinin verimliliğinin önemli ölçüde altında kalmakta devam etmektedirler.

Ücret konusundaki bu düşüncelerimizin bu mekanizmasını özetlemeye çalışırsak şunları söyleyebiliriz: Ücretlerin belirlenmesinde işçilerin talepleri önemli olmaktadır. İşçiler de ücret taleplerini ileri sürerken çalıştıkları yerin verimlilik durumundan ziyade alternatif kazanç olanaklarını gözönüne almaktadırlar. Böylece ücretleri çalışılan alanın verimliliğinden ziyade ekonomideki genel gelişmişlik, verimlilik düzeyi, diğer alanlardaki ücretler belirlemektedirler.

Bu söylediklerimiz, diğer ekonomiler, özellikle gelişmiş ülkeler için geçerli olmasalar bile —ki bu hususta da şüphemiz vardır— Türk Ekonomisinin incelediğimiz 1951-1968 döneminde geniş ölçüde doğru ve geçerlidirler görüşündeyiz. Bu görüşlere dayanan ücret anlayışımızı,

$$w_k = a \frac{Y}{L}$$

formülü ile açıklayabiliriz. Burada  $w_k$  imalat sanayiindeki ortalama ücret,  $Y$  milli gelir,  $L$  tüm ekonomideki çalışan kişi miktarı,  $a$  yukarıda kullandığımız verilere göre 1951-1968 dönemi için 1.1372 değerinde bir katsayıdır.<sup>14</sup>

### Kâr

Buraya kadar belirtmeye çalıştığımız görüşlerimizle özel girişimcinin yaratılan katma değerden reel olarak yalnızca ücreti ödemesinin çok muhtemel olduğunu açıklamış bulunuyoruz. Böylece katma değerden ücretin çıkarılması ile ortaya çıkacak değer kârı ifade ediyor olacaktır. Görüşlerimizi açıklarken ücretin nasıl belirlendiğini de göstermeye çalışmıştık. Bu mekanizmaya göre

(14) Görüldüğü gibi verdiğimiz ücret formülünde  $Y$ , imalat sanayii katma değeri,  $L$  imalat sanayiinde çalışanlar,  $a$  Cobb-Douglas üretim fonksiyonundaki  $\alpha$  olarak alınırlarsa ve imalat sanayiinde ücretler aynı alandaki marjinal verimliliğe eşit kabul edilirse, formülümüz neo-klasik ücret görüşüne uygun bir nitelik kazanır. Ama metinde verdiğimiz şekli ve kavramlarıyla formülümüzün neo-klasik anlayıştan farklı olduğu meydandadır.

belirlenecek ücretlerden sonra kâr, kanımıza göre, bir kalıntı şeklinde ortaya çıkacaktır.

Bunları belirttikten sonra basit bazı formülasyonlardan yararlanarak görüşlerimizin içeriğine açıklık kazandırmak denemesine girişerek devam edelim. İmalat sanayiindeki katma değer ( $V_k$ ), bu kesimdeki kâr ( $P_k$ ) ve ücret ( $W_k$ ) toplamından oluştuğuna göre,

$$V_k = P_k + W_k$$

yazılabilecektir. Bundan,

$$V_k = P_k + w_k L_k$$

ifadesine, bundan da

$$V_k = P_k + a \frac{Y}{L} \cdot L_k$$

formülüne ve sonuç olarak da

$$\frac{P_k}{V_k} = 1 - a \frac{L_k}{L} \frac{Y}{V_k} \quad (1)$$

$$\frac{P_k}{V_k} = 1 - a \frac{Y}{L} \Big/ \frac{V_k}{L_k} \quad (2)$$

ifadelerine ulaşılabilecektir.

Bu formüllerde yer alan  $a$  nın dıştan belirlenmiş bir sabit olarak alınabilmesi halinde, bu ifadeler için yorumlar yapma olanağı vardır.<sup>15</sup> Toplumun yapısı, gelişmişlik düzeyi, tarımsal ya da endüstriyel nitelikte bulunuşu, üretim ilişkileri, toplumdaki gelir dağılımı, işçi sınıfının gücü, sendikacılık düzeyi gibi veriler  $a$  yı dışardan belirlenen bir sabit şekline sokabilirler.

Bunlara dayanılarak  $a$  nın dıştan verilmiş bir sabit olduğu varsayımı yapılabilirse yukardaki (1) e göre imalat sanayiindeki kâr payının  $L_k/L$  nin artmasına bağlı olarak azalacağı,  $V_k/Y$  nin

(15) Yukarda da değinmiş olduğumuz gibi  $Y/L = V_k/L_k$  olduğunda, kâr ve ücret hadleri alanlarında bu makalede açıklamaya çalıştığımız görüşlerin neoklasik teorinin bulgularından farklılığı ortadan kalkıyor olabilir. Bu sebeple bu makalede açıkladığımız söz konusu görüşler,  $a$  nın dıştan belirlenmiş bir sabit olarak alınabilmesi konusunda şimdi ileri sürmeye çalıştığımız düşünceler, tüm ekonomiye ait verimliliğin imalat sanayiindeki verimliliğin çok altında bulunduğu ekonomiler için geçerlik taşıyabilirler.



artmasına paralel olarak da artacağı sonucuna varılabilecektir. Yani imalat kesimindeki kâr payı bu alandaki işçilerin tüm çalışanlar içindeki payı arttıkça azalmakta, buna karşılık katma değer olarak aynı kesimin milli gelir içindeki payı arttıkça artmaktadır. Yukardaki (2) kullanıldığında ise, imalat kesimindeki verimliliğin tüm ekonomideki verimliliği aşmasına paralel olarak imalat sanayiindeki kâr payının artacağını söylemek mümkün olacaktır.

Bunlara dayanarak ürünün kâr ve ücret arasında bölünüşü konusunda Türk ve Amerika Birleşik Devletleri ekonomilerinin gösterdikleri farklılığı açıklamaya olanak vardır kanısındayız. Bilindiği gibi A.B.D. ekonomisinde ücretin payının % 70, kâr payının % 30 civarında olduğu kabul edilmektedir. Buna karşılık Türk imalat sanayiinde durum adeta tersine dönmüş durumdadır. Yani Türk imalat sanayiinde ücretin payı % 30-40 civarında bulunmaktadır.<sup>16</sup>

Bu husus yönünden Türk ve A.B.D. ekonomilerinin karşılaştırılmaları konusu incelenmeye çalışıldığında, ilk nazarda  $L_k/L$  nin Türk Ekonomisinde daha düşük olması ve bunun kâr payını artırma yönünde etki etmesi durumu gözlenecektir. Yine ilk nazarda bu etkinin, imalat sanayiinin tüm gelir içindeki payının Türk Ekonomisinde daha düşük bulunmasınca yaratılacak tersine yöndeki etkiyle telafi edilebileceği düşünülebilecektir. Oysa aşağıdaki tablonun (Tablo 1) incelenmesinden anlaşılacağı üzere, imalat alanında çalışanların tüm çalışanlara oranı Türkiye'de 0.0709, A.B.D. de 0.2553 dür. Buna karşılık imalat sanayii gelirlerinin tüm gelir içindeki payı Türkiye'de 0.1511, A.B.D. de 0.2817 dir.<sup>17</sup> Bu oranlardan açıklıkla görüldüğü gibi,  $L_k/L$  yönünden Türkiye ile A.B.D. arasındaki farklılık,  $V_k/Y$  bakımından söz konusu olan farklılıktan çok daha belirgindir. Böylece, yukardaki (1) e dayanılarak ücret ve kâr arasındaki bölüşüm yönünden Türk Ekonomisinde, A.B.D. Ekonomisindeki oranla, mevcut ücret aleyhindeki dengesizliğin açıklanmasına ulaşılmış olunmaktadır.

Aynı konu yukardaki (2) aracılığıyla ele alındığında, Türk Ekonomisinde genel verimliliğin imalat sanayiindeki verimliliğin çok

(16) Bu konuda son bir yayın olarak, T. Bulutay, Türkiye İktisadi Büyümesi Üzerine Bazı Düşünceler, S.B.F. Dergisi, Cilt XXVI, Sayı 2, Tablo 13 e bakılabilir.

(17) Bu oranlar 1961-1968 dönemine ait ortalamalardır. Bunların nasıl ve hangi kaynaklardan elde oldukları Tablo 1 in altında açıklanmaktadır.

altında bulunması nedeniyle Türk imalat sanayiinde kâr payının A.B.D. ye göre çok daha yüksek bulunması olgusunun ortaya çıktığı söylenebilir. Nitekim aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi, A.B.D., İngiltere, Fransa ve Batı Almanya ekonomileri ile karşılaştırıldığında, Türkiye'de genel verimlilik imalat alanındaki verimliliğin çok altında bulunmaktadır.<sup>18</sup>

Böylece Türk Ekonomisinde imalat alanındaki ücretin genel verimlilikle belirlendiği, bu verimliliğin ise imalat sanayiindeki verimliliğin çok altında bulunduğu şeklindeki görüş ve bulgularımızı açıklamış bulunuyoruz. Türk imalat sanayiinde gelir bölüşümünün ücret aleyhine büyük dengesizlik içinde bulunuşunu da bu durumun sonucu kabul ediliyor, bu olayların varlığıyla açıklıyoruz.

8 Mart 1973

---

(18) Gerçekte Türkiye'de yalnızca 10 kişiden fazla işçi çalıştıran işyerlerini içeren imalat sanayiindeki verimliliğe göre genel verimlilik bu tablonun gösterdiğinin çok daha altındadır. Dolayısıyla Türkiye ile söz konusu ülkeler arasındaki bu yönden mevcut olan farklılık Tablo 1 de görüldüğünden çok daha belirgindir.

T A B L O 1

Bazı Ülkelerde Gelir, Çalışan Kişi, Verimlilik Rakamları ve Bunlara Dayanılarak Elde Olunan Bazı Oranlar

	A.B.D.	İngiltere	Fransa	Batı Almanya	Türkiye
Toplam Gelir	682.10 Milyar Dolar	29968.63 Milyon Pound	472.24 Milyar Frank	428.28 Milyar Mark	7329 Milyar T.L.
Toplam Çalışan Miktarı	70474 bin	24997 bin	19370 bin	26322 bin	13613580 kişi
Çalışan Başına Gelir	9678.78 Dolar	1198.89 Pound	24379.97 Frank	16270.80 Mark	5383.41 T.L.
İmalat Sanayii Geliri	192.15 Milyar Dolar	10255.60 Milyon Pound	168.40 Milyar Frank	173.68 Milyar Mark	11.08 Milyar T.L.
İmalatta Çalışanlar Miktarı	17994 bin	8923 bin	5506 bin	9900 bin	965863 kişi
İmalatta Çalışan Başına İmalat Geliri	10678.56 Dolar	1149.34 Pound	30584.82 Frank	17543.43 Mark	11466.43 T.L.
İmalatta çalışanlar Bölü Tüm çalışanlar	0.2553	0.3570	0.2843	0.3761	0.0709
Çalışan Başına Gelir Bölü İmalatta Çalışan Başına İmalat Geliri	0.9064	1.0431	0.7971	0.9275	0.4695
İmalat Geliri Bölü Toplam Gelir	0.2817	0.3422	0.3566	0.4055	0.1511

Not: *Toplam Gelir*: Toplam gelir kavramı A.B.D., Fransa ve B. Almanya için «Gross Domestic Product At Market Prices», İngiltere ve Türkiye için «Gross Domestic Product at Current Factor Cost» dur. Toplam gelir olarak verilen rakamlar her ülke için 1961-1968 ortalamalarıdır. *İmalat Sanayii Geliri*: Bu kavram «manufacturing income» ifade eder, her ülke için toplam gelirin sağlandığı tablolardan alınmıştır, 1961-1968 dönemi ortalamasını gösterir. Gelir konusundaki bu iki kavrama ait veriler, United Nations, Yearbook of National Accounts Statistics 1969, Vol. I, s. 222, 246, 728, 743, 758 den alınmışlardır. *Toplam Çalışan Miktarı*: Bu kavram toplam «civilian labour force» ifade eder. İngiltere için yararlanılan tabloda, «civilian labour force» ile «total» sütunları rakamları birbirlerinden biraz farklıdır. Biz, «civilian labour force» rakamlarını aldık. Bu veriler için de 1961-1968 dönemi ortalamaları alınmıştır. *İmalatta Çalışanlar Miktarı*: Bu kavram «manufacturing» alanındaki «civilian labour force»u ifade eder, her ülke için toplam çalışan miktarının sağlandığı tablolardan alınmıştır, 1961-1968 dönemi ortalamasını gösterir. İşgücü konusundaki bu iki kavrama ait veriler, International Labour Office, Yearbook of Labour Statistics, 1971, s. 139, 311, 319, 325 den alınmışlardır.