

Araştırma Makalesi

# Türkiye’de Bölüşüm: En Büyük 1000 Sanayi Kuruluşu Üzerinden Bir Değerlendirme

Osman Berke DUVAN<sup>1</sup>

ORCID: 0000-0002-3711-8454

DOI: 10.54752/ct.1624024

**Öz:** Emegın gelirden aldığı pay tüm dünyada uzunca bir süredir gerilemektedir. 2008-2009’da küresel finansal kriz, 2020’de Covid-19 salgını emegın payındaki gerilemeyi tüm ekonomilerde daha da görünür kılmıştır. Türkiye’de de benzer bir süreç yaşanırken, 2021’de ekonomi politikalarında yapılan değişiklikler ülke tarihinin en derin bölüşüm krizlerinden birine sebep olmuştur. Ekonomide yaşanan tıkanma ve kriz anları aynı zamanda bölüşüm ilişkilerinin emek ve sermaye ile sermayenin kendi içinde yeniden tanzim edildiği zamanlardır. Bu çalışma 1997-2023 döneminde en büyük 1000 sanayi kuruluşu üzerinden, Türkiye’de bölüşüm ilişkilerinde yaşanan değişimi ve bu değişim esnasında gerçekleşen kırıma anlarını analiz etmeyi amaçlamaktadır. Daha önce 1000 büyük sanayi kuruluşu üzerinden Türkiye’de böyle bir çalışma yapılmamıştır. Çalışma bu yönüyle ilktir. Elde edilen bulgulara göre; Türkiye’de nispi ücret dengesi büyük sanayi kuruluşlarında çalışanlar aleyhine gelişmektedir. Yine, 2001 krizinden sonra, bu kuruluşlarda çalışanların reel ücretleri emek verimliliğindeki artışlara intibak edememiştir. Son çeyrek yüzyılda, en büyük 500 firma başta olmak üzere, Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşlarında emegın katma değerden aldığı pay gerilemektedir. 2020-2022 döneminde yaşanan bölüşüm krizinde büyük sanayi kuruluşları, özellikle de ilk 500 firma, kâr marjlarını ve katma değerden aldıkları payı artırmış; buna karşın krizin yükü çalışanların omuzlarında kalmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Fonksiyonel Gelir Bölüşümü, Reel Ücret, Verimlilik, İSO 500, İSO İkinci 500

<sup>1</sup> Dr. Başkent Üniversitesi Öğretim Görevlisi, berkeduvan@yahoo.com; obduvan@baskent.edu.tr

DUVAN, O.B., (2025) “Türkiye’de Bölüşüm: En Büyük 1000 Sanayi Kuruluşu Üzerinden Bir Değerlendirme”, *Çalışma ve Toplum*, C.1, S.85. s. 311-348

Makale Geliş Tarihi: 09.08.2024- Makale Kabul Tarihi: 04.01.2025

## **Distribution in Turkey: An Evaluation on the 1000 Largest Industrial Enterprises**

**Abstract:** Labor's share of income has been declining for a long time all over the world. The global financial crisis in 2008-2009 and the Covid-19 pandemic in 2020 made the decline in labor share even more visible in all economies. While a similar process was taking place in Turkey, changes in economic policies in 2021 led to one of the deepest distributional crises in the country's history. Moments of economic obstruction and crisis are also times when the relations of distribution are reorganized between labor and capital and within capital itself. This study aims to analyze the change in distributional relations in Turkey and the moments of rupture during this change through 1000 largest industrial enterprises in the period 1997-2023. No such study has ever been conducted on the 1000 largest industrial enterprises in Turkey. The study is a first in this respect. According to the findings, the relative wage balance in Turkey is developing to the detriment of those working in large industrial enterprises. Again, after the 2001 crisis, real wages of employees have not kept pace with increases in labor productivity in these enterprises. Over the last quarter century, the share of labor in value added has been declining in Turkey's large industrial enterprises, particularly in the 500 largest firms. During the distribution crisis of the 2020-2022 period, large industrial enterprises, especially the top 500, increased their profit margins and their share of added value, while the burden was carried by the workers.

**Keywords:** Functional Income Distribution, Real Wage, Productivity, ISO 500, ISO Second 500

## **Giriş**

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde emek ve sermaye arasındaki fonksiyonel bölüşüm, 1980'lerden bu yana, emek aleyhine seyretmektedir (Guerrero, 2019:9; IMF, 2017:126). Dünya genelinde emeğin gelirden aldığı pay 1970-2019, 1980-2019 ve 1995-2019 dönemlerinde sırasıyla; 7,8 puan, 5,9 puan ve 2,6 puan gerilemiştir (Karabarounis, 2023:16).

Bölüşümün emek aleyhine seyrettiği bu dönem, neoliberal politikaların dünya genelinde hakimiyet kazandığı bir zaman aralığına denk gelmektedir. Devletin ekonomik alandan çekilerek özel teşebbüsün faaliyet alanının genişletilmesine, sermaye üzerindeki vergi yükünün azaltılmasına ve bunlara bağlı olarak artacak yatırımların sunacağı yeni iş ve gelir imkanlarından toplumun tüm

kesimlerinin yararlanacağı (*damlama etkisi, trickle-down effect*) varsayımına dayanan neoliberal politikalar, tüm dünyada emek ve sermaye arasındaki bölüşüm dengesini derinden sarsmıştır.

2007-2009'da yaşanan “küresel finansal kriz” bu sarsıntıların iyiden iyiye hissedildiği bir dönüm noktası olmuştur. Küresel krizin ardından neoliberal politikalar daha çok sorgulanmaya başlarken; emek ve sermaye arasında bozulan bölüşüm dengesinin ardındaki olası nedenleri anlama gayretleri de çoğalmıştır (Atkinson, 2009; Piketty, 2014, Karabarbounis ve Neiman, 2014). Bu çabalar akademik çevrelerle sınırlı kalmamış, uluslararası kuruluşlar (ILO, 2012; OECD, 2012; IMF, 2017) ve G-20 gibi küresel siyasi oluşumlar da emeğin payındaki gerilemeyi gündemlerine alarak, meseleyi en üst düzeyde tartışma ihtiyacı hissetmiştir (ILO, IMF, OECD, World Bank Group, 2015; ILO, OECD, 2015).

Emek ve sermaye arasındaki bölüşüm ilişkileri bakımından yakın zamanda sarsıcı sonuçlar doğuran bir diğer gelişme ise Covid-19 salgını olmuştur. 2020'de tüm dünyayı etkisi altına alan salgın ve ardından uygulanan genişleyici para ve maliye politikaları şirket kârlarında olağanüstü sıçramaya neden olurken, emeğin payındaki gerilemeyi de hızlandırmıştır. 2022'de ABD'de emeğin gelirden aldığı pay, 1929 buhranından sonra, en düşük seviyesine gerilemiştir (Karabarbounis, 2023:11).

1980'den itibaren Türkiye'de uygulanan ekonomi politikaları, dünyadaki eğilimlere paralel olarak, neoliberal paradigma çerçevesinde şekillenmiştir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla neoliberal politikalara uyum sürecini başlatan Türkiye, 1980'ler boyunca bu politikaların kurumsal altyapısını oluşturmaya çalışmıştır. 1989'da 32 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile mali serbestleşme ve uluslararası finans piyasaları ile bütünleşme doğrultusunda önemli bir eşik aşılırken; 1990'lar bu eşığı aşan spekülative sermaye hareketlerinin tetiklediği finansal kriz ve türbülanslarla geçmiştir. 1995'te AB ile imzalanan “gümrük birliği” anlaşması ile dış ticaretin serbestleştirilmesi doğrultusunda önemli bir kavşak dönülürken, 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizlerinin ardından uygulamaya konan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ve bu programla gerçekleştirilen kurumsal dönüşümle beraber neoliberal politikalara uyum süreci de tamamlanmıştır.

2000'lerin ilk on yılında, devletin ekonomideki doğrudan ağırlığı belirgin şekilde azalırken, tarım gibi geleneksel sektörlerde çözülme hızlanmış; istihdamda ücretli çalışanların payı artmış ve ekonomide hizmet ile inşaat sektörleri öne çıkmaya başlamıştır. Bu dönemde, ekonominin yabancı sermaye girişlerine bağımlı yapısı güçlenmiş; özellikle dış dengedeki kırılganlıklar belirgin hale gelmiştir. Nitekim Türkiye, 2013'ten itibaren, kırılgan ekonomiler arasında anılır olmuştur.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> İlk olarak Morgan Stanley 2013 Ağustos ayında, ABD Merkez Bankası'nın parasal sıkılaştırmaya başlamasıyla en çok sıkıntıya uğrayacağını düşündüğü ekonomileri “kırılgan

Ekonomide biriken kırılganlıklar, 2018’in yaz aylarında ABD ile yaşanan Rahip Brunson kriziyle birlikte ciddi bir döviz krizini tetiklemiştir.<sup>3</sup>

2020’de tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını Türkiye ekonomisini yakın dönemde derinden etkileyen bir diğer gelişme olmuştur. Pandeminin ilk aşamasında faiz oranları tek haneli rakamlara indirilirken; dış ticarete açık sanayi gibi sektörlerde çarkların durmamasına özen gösterilmiştir. Bu çerçevede üretimin ve ihracatın devamı pandemide temel ekonomik öncelik olarak belirlenmiştir. Bu dönemde ekonomi politikalarında asıl kırım ise 2021’de yaşanmıştır. 2020 sonlarında bir ödemeler dengesi krizinden kaçınmak amacıyla başlatılan faiz artışları, 2021’in Mart’ında sonlandırılmış, 2021 Eylül ayından itibaren ise politika faizinde yeniden indirim süreci başlatılmıştır. Faiz indirimleri Türk lirasında hızlı değer kayıplarına yol açmış; yerleşiklerin döviz talebini sınırlamak amacıyla 20 Aralık 2021 tarihinde dövize endeksli bir finansal enstrüman olan “kur korumalı mevduat (KKM)” uygulaması başlatılmıştır. Türk lirasında hızlı değer kaybı ve ardından gelen olağanüstü enflasyon dalgası Türkiye’de büyük bir bölüşüm krizini de tetiklemiştir.<sup>4</sup>

2022’de emeğin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla’dan (GSYH ’den) aldığı pay yüzde 24 ile mevcut serinin en düşük seviyesine gerilerken, sermayenin payı aynı dönemde yüzde 67 ile rekor kırmıştır (Duvan, 2024a:121). Benzer şekilde 2022’de Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşlarını temsil eden İSO 500 kuruluşlarında emeğin katma değerden aldığı pay, 1982’den bu yana yayımlanan fonksiyonel bölüşüm serilerinde en düşük seviye olan yüzde 26,9’a gerilerken; büyük sanayi sermayesinin aldığı pay yüzde 54,5 ile son 40 yılın zirvesine çıkmıştır (Duvan, 2023:412).

Orhangazi (2024: 174), “Türkiye modeli” olarak tanımlanan bu politikaların temel hedefinin, değersiz Türk lirası ve yüksek enflasyon aracılığıyla emeği ucuzlatmak ve sermayenin kârlılığını artırmak olduğunu ileri sürmektedir. Akçay (2024) ise bu dönemdeki ekonomi politikalarının tasarımı ve uygulanmasında etkili

---

beşli” olarak tasnif etmiştir. Bu beşli içerisinde bulunan ekonomiler Endonezya, Güney Afrika, Brezilya, Hindistan ve Türkiye’dir.

<sup>3</sup> Türk lirası, (½ \$ + ½ €)’dan oluşan döviz kuru sepeti karşısında 2018 Temmuz ve Eylül döneminde yüzde 25 değer yitirmiştir.

<sup>4</sup> “Türkiye Modeli” olarak adlandırılan politikalar çerçevesinde 2021 Eylül ayının başında yüzde 19 olan politika faizi, TCMB Para Politikası Kurulu tarafından üst üste dokuz kez indirilerek, 2023 Şubat ayı sonunda yüzde 8,5 seviyesine çekilmiştir. Söz konusu politika faizi 23 Haziran 2023 tarihine kadar yüzde 8,5 seviyesinde kalmıştır. Türk lirası, 2021 Eylül ile 2022 Haziran arasında, kur sepeti (½ \$ + ½ €) karşısında yüzde 49 değer yitirmiştir. İstanbul Ticaret Odası Ücretliler Geçinme Endeksine göre 2022 Ekim ayında 12 aylık enflasyon yüzde 109 olurken, aynı dönemde TÜİK Tüketici Fiyatları Endeksine göre 12 aylık enflasyon yüzde 86 olmuştur. Her iki enflasyon verisi de yeni milenyumun enflasyon rekorları olarak tarihe geçmiştir.

olan sermaye fraksiyonlarını ayırmaktadır. Akçay’a göre, bu süreçte ekonomi politikalarına yön verenler büyük sermaye grupları değil; daha emek-yoğun, nispeten küçük ve orta ölçekli firmaları temsil eden sermaye grupları olmuştur. Bu gruplar, fiyat istikrarından ziyade ucuz krediye erişimi ve rekabetçi kuru önceliklendirmiştir (a.g.e.:133-140). Bu nedenle, tarihimizin en ağır bölüşüm şoklarından birinin yaşandığı 2020-2022 dönemini ele alırken, büyük sermaye ile görece daha küçük sanayi sermayesini temsil eden kuruluşlarda bölüşüm ilişkilerinin seyrini ayrıntılı biçimde incelemek daha da önem kazanmaktadır.

Kuşkusuz son çeyrek yüzyılda, ekonomide yaşanan dönüşümlerden, krizlerden ve ekonomi politikalarındaki tercihlerden çalışanların yani emekçi kesimin etkilenmemesi mümkün değildir. Çalışma, tüm bu yapısal değişikliklerin, politik dönüşümlerin ve krizlerin yaşandığı zaman aralığında, Türkiye’nin en büyük 1000 sanayi kuruluşunda ücret, kâr ve bölüşüm ilişkilerindeki gelişmelere ışık tutmayı amaçlamaktadır. Duvan (2023) buna benzer bir çalışmayı Türkiye’nin büyük sanayi sermayesi olan İSO 500 kuruluşları çerçevesinde gerçekleştirmekle beraber, nispeten daha küçük ve orta ölçekli firmaları temsil eden İSO ikinci 500 firmalarını kapsayacak şekilde bölüşüm ilişkilerini analize dahil eden bir çalışmaya yazında rastlanmamıştır. Çalışma bu yönüyle emek ve sermaye arasındaki bölüşüm ilişkilerinin seyrini piyasa gücü nispeten yüksek büyük sanayi kuruluşları ile daha küçük-orta ölçekli sanayi kuruluşları özelinde detaylıca ele almaya çalışan ilk girişimdir.

Çalışmanın planlaması şu şekildedir: ilk olarak iktisat yazınındaki çalışmalar çerçevesinde emeğin payında gerilemeye neden olduğu düşünülen hususlar özetlenmiştir. Sonrasında çalışmada kullanılan veri seti tanıtılmıştır. Ardından İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında ücretlerin, verimliliğin ve kârların gelişimiyle, bu kuruluşlarda bölüşüm ilişkisinin seyrine dair bulgular paylaşılmıştır. Genel bir tartışmanın ardından, ileriye dönük çalışma gündemi paylaşılarak çalışma sonlandırılmıştır.

## Yazın Taraması

Neoliberal politikaların hâkim olduğu 1980’lerden itibaren tüm dünyada emeğin payı gerilerken, bu politikalar özellikle hangi kanal ve dinamikler üzerinden emeğin payında gerilemeye neden olmuştur? Ekonomi yazını bu soruya cevap ararken beş ayrı şüpheliye odaklanmaktadır. Bunlar: (i) Teknolojik ilerleme, (ii) Küreselleşme, (iii) Finansallaşma, (iv) Emeğin pazarlık gücündeki gerileme ve (v) Şirketlerin piyasa gücündeki artış.

“*Teknolojik ilerleme*” emeğin payındaki gerilemede ilk şüphelidir. Güncel bir çalışma olan Acemoğlu ve Johnson (2023:240), özellikle dijital teknolojilerdeki gelişmelerin işleri otomatikleştirmek suretiyle, emeği sermayeye, düşük nitelikli işçileri ise yüksek diplomalılara karşı daha dezavantajlı duruma getirdiğine işaret etmektedir.

Yine uluslararası kuruluşların çalışmaları da teknolojik ilerlemenin başta sermaye malları üreten sektörlerde verimliliği artırmak suretiyle, yatırım mallarının görece fiyatlarını düşürdüğünü bunun da (özellikle gelişmiş ekonomilerde) sermayenin emek ile ikame edilmesinin önünü açtığını iddia etmektedir (IMF, 2007 ve 2017, OECD, 2012).

Emeğin payındaki gerilemede şüphelilerden ikincisi “küreselleşmedir”. Küreselleşme istihdam ilişkisini temelden dönüştürmüştür. Ticaret ve yatırımın önündeki engeller kaldırılırken uluslararası sınırları rahatlıkla geçebilenlerle, geçemeyenler arasındaki asimetri artmıştır. Sermaye sahipleri, yüksek vasıflı işçiler ve profesyonel yöneticiler sınırları rahatlıkla geçerken; vasıfsız, yarı vasıflı işçilerle orta düzey yöneticiler bu imkâna sahip olamamıştır. Küreselleşme, bu ikinci gruptaki emekçilerin hizmetlerine olan talebi daha esnek hale getirerek, çalışan nüfusun geniş kesimlerinin hizmetlerini, ulusal sınırların ötesindeki diğer insanların hizmetleriyle ikame edilebilir hale getirmiştir (Rodrik, 1997:4). Bu da emeğin pazarlık gücünün zayıflaması ve gelirden aldığı payın düşmesi demektir. Ampirik bulgular da küreselleşmenin ithalat maruziyeti (*import exposure*) yüksek sektörlerde, emeğin payını geriletliğini (Elsby vd., 2013:43); düşük ve yüksek beceriye sahip emekçiler arasında gelir dağılımını bozduğuna işaret etmektedir (Bottini ve Ernst, 2007:32).

Emeğin payındaki gerilemede üçüncü şüpheli, “finansallaşmadır.” Finansallaşma emeğin görece gücünü zayıflatan iki önemli etkiye sahiptir: Bunlardan ilki finansallaşmayla beraber sermayenin mobilitesinin artmasıdır. Finansallaşma yatırımların yurtiçinde mi, yurtdışında mı yapılacağı; kaynakların fiziki mi, finansal yatırımlara mı yönlendirileceği hususunda sermayenin seçeneklerini arttırmaktadır (Stockhammer, 2013:47). Finansallaşmanın ikinci etkisi, şirketlere ilave düzenlemeler getirerek şirket yönetimlerinin çıkarlarını, hissedarların çıkarlarıyla uyumlu hale getirmesidir. 1980’lerde hissedar değerini maksimize etmeye odaklı kurumsal yönetim sistemlerine geçiş firmalar üzerinde kâr baskısını artırırken, emeğin şirket hissedarları karşısındaki konumunu da zayıflatmıştır (ILO, 2012:50).

Emeğin payının gerilemesinde diğer bir önemli faktör, “emeğin pazarlık gücündeki aşınmadır”. 1980’lerden itibaren işgücü piyasasını düzenleyen kurumsal ve yasal çerçevedeki değişiklikler (Blanchard ve Giavazzi, 2003:905), esas işlerin taşeronlara delege edilmesi (Goldschmidt ve Schmieder: 2015:31), devletin ekonomideki payının gerilemesi ve artan sendikasılaşma (ILO, 2012:51-52, Fichtenbaum, 2011:806) emeğin pazarlık gücünü zamanla zayıflatmış, gelirden aldığı payın gerilemesinde rol oynamıştır.

Emeğin payındaki gerilemede son şüpheli, “firmaların piyasa gücündeki artıştır”. Şirketlerin piyasa gücünün 1980’lerden bu yana arttığı bilinmektedir (De Loecker vd., 2020; Akcigit vd., 2021; Eeckhout, 2022). Şirketlerin kâr marjlarının, yani fiyat ile birim maliyet arasındaki farkın giderek artması, şirketlerin gücünü pekiştirirken emeğin katma değerden aldığı payı da azaltmaktadır. Nitekim ampirik çalışmalar da

bunu teyit etmektedir (De Loecker ve Eeckhout, 2018:9; Moreira, 2022:15). Yine şirketler kesiminin yalnızca ürün piyasalarında değil, özellikle emek gibi faktör piyasalarında monopson gücünü kullanarak ücretleri ve çalışma koşullarını etkilediği, bu yolla emeğin gelirden aldığı payın gerilemesinde önemli bir rol oynayabileceği görülmektedir (Azar vd., 2020; Benmelech vd., 2020).

Emeğin payındaki gerilemeyi açıklamaya çalışan bu şüphelilerden bazıları büyük ölçüde örtüşmekte ve ayrıntı zaman zaman güçleşebilmektedir. Bu çerçevede neoliberal politikalarla beraber hızlanan “teknolojik ilerleme”, “küreselleşme”, “finansallaşma” ve “şirketlerin piyasa gücündeki artış” birbiriyle yakın ilişkiye sahiptir. Tüm bu şüphelilerden özellikle hangilerinin emeğin payındaki gerilemeyi açıklamada daha belirleyici olduğu hususunda ekonomi yazınında henüz bir uzlaşma bulunmamaktadır.

Dünya’da olduğu gibi, Türkiye’de de emeğin gelirden aldığı pay gerilemektedir. 1995-2012 arasında G-20’nin gelişen ekonomileri içinde emek payı en çok gerileyen ekonomi Türkiye’dir (ILO ve OECD, 2015:6). Türkiye özelinde emek payının gerilemesini araştıran çalışmalar, dünyadaki eğilimlerle uyumlu olarak, yukarıda özetlenen olası dinamiklerin rolünü anlamaya çalışmıştır.

Türkiye’de emek payının gerilemesinde finansallaşma ve küreselleşmenin rolünü inceleyen çalışmalar yazında mevcuttur. Bu bağlamda, küreselleşme ile ekonomide artan ihracat yoğunluğunun sanayide ücretleri baskıladığı anlaşılmaktadır (Onaran, 2009:127; Oyvat, 2010:10). Yine Türkiye’de sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinden sonra yaşanan ekonomik krizlerin sanayide ücret paylarını gerilediği (Oyvat, 2010:11) ve finansallaşmanın genel olarak ücret paylarını olumsuz etkilediği görülmektedir (Saraç ve Özden, 2023:2082).

Bölüşüm ilişkilerinde teknolojik gelişmenin rolünü Türkiye çerçevesinde sorgulayan çalışmalar da mevcuttur. Bu bağlamda, teknolojik ilerlemeye bağlı olarak, Türkiye’de emeğin gelirden aldığı pay gerilerken; fonksiyonel gelir dağılımının sermaye lehine değiştiği anlaşılmaktadır (Akıncı vd., 2022:1820).

Yazında Türkiye’de sendikasılaşma ve emeğin payı arasındaki ilişkilerin ele alındığı çalışmalara da rastlanmıştır. Bu çerçevede emeğin toplam gelirden aldığı payın gerilemesinde, sendikasılaşmanın önemli etkiye sahip olduğu (Karaca, 2023:2248), düşük sendikalaşma oranlarına rağmen Türkiye’de sendikalı işçi ücretlerinin, sendikası işçi ücretlerinden halen yüksek seyrettiği ve bu farkın özel sektörde daha belirgin olduğu görülmektedir (Duman ve Duman, 2016:26).

Türkiye’de şirketlerin piyasa gücündeki artış ve artan şirket kârlılıklarının bölüşüm ilişkilerini nasıl etkilediğini anlamaya yönelik “ampirik” çalışmalara yazında rastlanmamıştır. Ancak Yeldan vd. (2023), bu konuda bazı ipuçları sunmaktadır. Söz konusu çalışma, 2009-2021 dönemine ait sanayi ve hizmet istatistiklerini kullanarak sektörel kâr katsayılarını hesaplamış ve rekabetin düşük olduğu sektörlerde kâr katsayıları ile reel ücret gelişmelerini karşılaştırmıştır.

Çalışmanın sonuçları, rekabetin düşük olduğu sektörlerde kâr marjlarının arttığını, buna karşılık reel ücretlerin gerilediğini ortaya koymaktadır (a.g.e.:23).

Bu çalışma, Türkiye’nin büyük ve piyasa gücü en yüksek sanayi kuruluşlarında kâr marjlarındaki değişimi analizlerine dahil etmiştir. Bu yönüyle de özellikle 2020-2022 döneminde yaşanan bölüşüm şokunu anlama gayretlerine katkı sağlamayı ve diğer çalışmalar için bir tartışma zemini oluşturmayı ummaktadır.

## Çalışmada Kullanılan Veri ve Göstergeler

Çalışmanın temel veri seti, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından yayımlanan “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (İSO 500)” ve “Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (İSO ikinci 500)” çalışmalarından derlenmiştir. İSO 500 Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşlarını temsil etmektedir. İkinci 500 ise, ilkiyle kıyaslandığında, daha küçük ve orta ölçekli kuruluşlardan oluşmaktadır. İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarının Türkiye ekonomisindeki görece ağırlığı son yıllarda gerilese de bu kuruluşlarda yaratılan katma değer, istihdam ve bu kuruluşların gerçekleştirdiği ihracat ekonomide halen oldukça önemli bir ağırlığa sahiptir (Bakınız Tablo.1).

**Tablo.1:** İSO 1000’in Türkiye Ekonomisinde Konumu (Dönem Ortalaması)

	1998-2007	2008-2017	2018-2023
<b>İSO 500</b>			
GSYH (% Pay)	8,8	7,6	6,7
İhracat (% Pay)	45,1	40,6	38,8
Sanayi İstihdamı (% Pay)	13,8	12,4	12,3
<b>İSO İkinci 500</b>			
GSYH (% Pay)	0,8	0,8	1,1
İhracat (% Pay)	8,1	6,0	5,8
Sanayi İstihdamı (% Pay)	4,3	4,3	4,2
<b>İSO 1000</b>			
GSYH (% Pay)	9,7	8,4	7,8
İhracat (% Pay)	53,2	46,6	44,6
Sanayi İstihdamı (% Pay)	18,1	16,7	16,5

**Kaynak:** İSO 500, İSO İkinci 500, TÜİK

İSO 500 ve ikinci 500 çalışmaları Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşlarının yarattıkları katma değer, üretim faktörleri arasında nasıl pay edildiğini de



sunmaktadır. Üretim faktörlerinden emeğin karşılığı olarak ödenen maaş ve ücretler (tam istihkak işgücü payları ve işverenin ödediği sosyal güvenlik primleri dahil), sermaye karşılığı olarak ödenen faizler ve üreticinin payı olan “milli gelir anlamındaki kâr” büyüklükleri toplanarak, kuruluşların yarattıkları “net katma değer” hesaplanmaktadır (İSO 500, 2024:97).<sup>5</sup>

İSO 500 1982’den bu yana; İSO ikinci 500 ise 1997’den bu yana faktör gelirlerini raporlamaktadır. Bu nedenle çalışmada en büyük 1000 sanayi kuruluşunda ücretler ve fonksiyonel bölüşüme ilişkin değerlendirmeler yapılırken 1997 başlangıç yılı alınmıştır.

İSO çalışmalarında firmaların önemli kârlılık göstergelerinden olan ve uluslararası karşılaştırmalarda sıkça kullanılan “Faiz, Amortisman ve Vergi öncesi Kâr (FAVÖK)” verisi 2013’ten itibaren sunulmaktadır (İSO 500, 2014:13). İSO’ya göre FAVÖK, kuruluşların faaliyetlerinden elde ettikleri kârlılık performansını daha iyi yansıtmaktadır (İSO 500, 2022:80). Bu nedenle İSO 500 ve ikinci 500’ün “kâr marjları” analiz edilirken “FAVÖK/Net Satışlar” rasyosu, kârlılık göstergesi olarak, bu çalışmada da kullanılmıştır. Bu tercihe bağlı olarak kârlılık göstergeleri analiz edilirken, çalışmada 2013 başlangıç yılı olarak alınmıştır.

Çalışmada kullanılan verilerle ilgili dikkat çekilmesi gereken diğer bir husus İSO’nun “ödenen maaş ve ücretler” serisinde 2023’te yaşanan kırılmadır. 2023’te Emeklilikte Yaşa Takılanlar (EYT) için yapılan bir düzenleme ile 8 Eylül 1999 tarihinden önce sigorta kaydı bulunan; toplamda 5000 günlük prim ödemesini tamamlayan; kadınlar için 20 yıl, erkekler için 25 yıl sigortalılık süresini doldurmuş olanların emekli olabilmesine imkân tanınmıştır.<sup>6</sup>

Bu süreçte emekliye ayrılanlara bir defaya mahsus ödenen kıdem ve ihbar tazminatları işgücü ödemesi olarak istatistiklere yansıtılmıştır. Bu, 2023’te gerek GSYH işgücü ödemelerinde gerekse İSO 500 ve ikinci 500’de “ödenen maaş ve ücretler” kalemlerinde artışlara neden olmuştur.<sup>7</sup> Nitekim İSO’da bu düzenleme

<sup>5</sup> İSO 500 ve ikinci 500 2004 yılına kadar kira ödemelerini net katma değer içinde göstermiştir. Ancak 2004’ten itibaren TÜİK’in (eski DİE’nin) 1998 girdi-çıkıtı tablolarındaki güncellemeleri dikkate alarak, TÜİK ile uyum sağlamak amacıyla, kira ödemelerini net katma değer’in dışında bırakmıştır (İSO 500, 2005:60).

<sup>6</sup> 3 Mart 2023 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan 7348 sayılı “Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararıyla Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile bahse konu düzenleme yapılmıştır.

<sup>7</sup> TÜİK, ilgili düzenlemenin GSYH işgücü ödemelerinde ciddi bir artışa neden olduğunu kabul etmiş nitekim 31 Mayıs 2023 tarihinde yayınladığı “Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, I. Çeyrek: Ocak-Mart, 2023” haber bülteniyle de 2023 ilk üç ayında GSYH içinde işgücü ödemelerinin payını Emeklilikte Yaşa Takılanlar (EYT) ile ilgili yasal düzenlemenin etkisini ayıklayarak kamuoyuna açıklamıştır. 2023’ün ilk çeyreğinde EYT etkisi ayıklanmadan işgücü ödemelerinin GSYH içindeki payı yüzde 38, EYT etkisi ayıklandıktan sonra aynı payın yüzde 33,5 olarak tahmin edildiği açıklanmıştır. Bu durumda EYT

kapsamında yapılan ödemelerin 2023’te maaş ve ücret payında artışa neden olduğunu kabul etmektedir (İSO 500, 2024:103).

Kıdem tazminatı ve emekli ikramiyesi gibi ödemeler genellikle sermaye transferi olarak nitelendirilmektedir. Kıdem tazminatı da bir ücret değil, kanundan doğan bir tazminat türüdür (Yükseler, 2024:4). Bu nedenle bu çalışmada işgücü ödemelerinin ve işletme artığının dağılımını daha sağlıklı analiz edebilmek amacıyla, işgücü ödemelerinde EYT etkisinin ayrıştırılmasında yarar görülmüştür. Yükseler (2024) EYT düzenlemesi nedeniyle yaklaşık 800 milyar liralık bir kıdem ve ihbar tazminatı ödendiğini tahmin etmektedir (a.g.e:4). Yükseler (2024) tahmini ile İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında ödenen maaş ve ücretlerin toplam işgücü ödemeleri içindeki ağırlıklarından yararlanarak, bu kuruluşların ödediği maaş ve ücretlerden EYT etkisi ayıklanmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede söz konusu EYT etkisi İSO 500’de 43,8 milyar TL, İSO ikinci 500’de ise 10,4 milyar TL olarak tahmin edilmiştir. Tahmin edilen bu tutarlar 2023’te İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarındaki “maaş ve ücret” ödemelerinden düşülmüştür (Bakınız Tablo.2).

## **İSO İlk ve İkinci 500 Kuruluşlarında Cari ve Nispi Ücret Gelişmeleri**

Gelir yöntemiyle GSYH hesaplarında işgücü ödemeleri; muhasebe dönemi boyunca, nakdi ya da aynı olarak ödenen maaş ve ücretler ile işverenler tarafından çalışanlar adına ödenen sosyal güvenlik katkılarında oluşmaktadır (TÜİK, 2022:9). GSYH hesaplarıyla uyumlu olarak, İSO 500 ve İSO ikinci 500 kuruluşlarında da ödenen maaş ve ücretler tam istihkak işgücü payları ve işverenin ödediği sosyal güvenlik katkılarını kapsamaktadır (İSO 500, 2024:103).

İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışanlara ödenen maaş ve ücretlerin toplam işgücü ödemeleri içindeki payı yıllar itibarıyla gerilerken; Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşunda bu gerileme daha belirgindir. 2000’lerin hemen başında İSO 500 kuruluşlarında ödenen maaş ve ücretler toplam işgücü ödemelerinin yüzde 11’ine ulaşırken, 2016’da yüzde 4,9’a kadar düşmüştür. 2017-2023 döneminde İSO 500 kuruluşlarında ödenen maaş ve ücretlerin toplam ücretler içindeki payı kısmen toparlansa da 2000’le kıyaslandığında ilgili pay neredeyse yarıya inmiştir (Bakınız Tablo.2).

---

nedeniyle 2023 ilk üç ayında ödenen kıdem ve ihbar tazminatlarının 208 milyar lira civarında olduğu anlaşılmaktadır. TÜİK 2023’ün diğer çeyreklerine ilişkin GSYH haber bültenlerinde bu bilgi paylaşımını durdurmuştur.

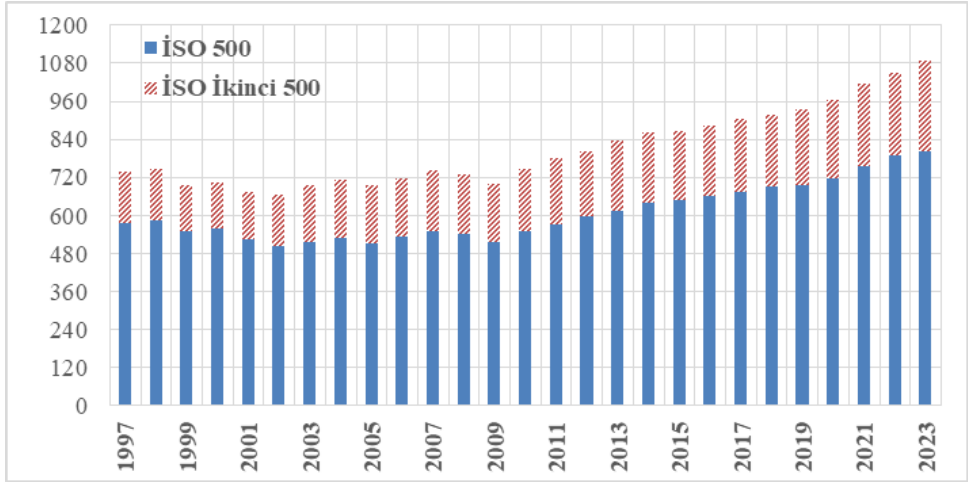
**Tablo.2:** İSO 1000 Kuruluşlarında Ödenen Maaş ve Ücretler (Cari, Milyon TL)

Yıl	İSO 500 (I)	İSO İkinci 500 (II)	GSYH İşgücü Ödemeleri (III)	(I)/(III) Yüzde	(II)/(III) Yüzde
1997	926,5	163,6	...	...	...
1998	1.741,5	325,7	19.055,4	9,1	1,7
1999	3.003,9	552,1	29.788,6	10,1	1,9
2000	5.054,9	836,9	45.838,7	11,0	1,8
2001	6.478,4	1.131,3	61.485,7	10,5	1,8
2002	8.621,7	1.542,5	90.412,3	9,5	1,7
2003	11.183,1	2.339,8	118.716,7	9,4	2,0
2004	12.746,8	2.625,8	144.981,3	8,8	1,8
2005	14.490,5	2.849,0	169.072,1	8,6	1,7
2006	15.681,3	3.207,5	196.886,2	8,0	1,6
2007	17.846,8	3.435,9	226.818,4	7,9	1,5
2008	19.601,9	3.763,5	257.067,5	7,6	1,5
2009	19.466,4	3.689,0	268.995,5	7,2	1,4
2010	21.628,7	4.515,6	314.230,9	6,9	1,4
2011	23.899,4	5.287,8	371.489,3	6,4	1,4
2012	26.540,1	6.109,7	438.577,8	6,1	1,4
2013	29.601,8	7.079,8	506.358,8	5,8	1,4
2014	32.392,8	7.815,9	590.558,0	5,5	1,3
2015	35.810,4	8.741,4	683.728,7	5,2	1,3
2016	41.445,4	10.336,1	840.205,1	4,9	1,2
2017	47.298,2	11.807,3	947.014,6	5,0	1,2
2018	56.848,9	13.516,5	1.129.021,7	5,0	1,2
2019	68.484,1	16.997,6	1.350.549,0	5,1	1,3
2020	78.330,7	18.806,3	1.478.627,9	5,3	1,3
2021	104.466,4	26.147,2	1.946.220,4	5,4	1,3
2022	193.959,0	46.003,9	3.535.880,0	5,5	1,3
2023	425.865,7	106.437,2	7.637.287,7	5,6	1,4
2023 *	382.044,7	96.043,4	6.838.410,7	5,6	1,4

**Kaynak:** İSO 500, İSO İkinci 500, TÜİK, (\*): EYT etkisi ayıklanmış

Toplam işgücü ödemeleri içinde İSO 500 kuruluşlarının aldığı payın gerilemesi 2000'li yıllarda Türkiye ekonomisinin geçirdiği dönüşümden bağımsız düşünülemez. 2000'li yıllar İSO 500'de yer alan kuruluşların mülkiyet ve sahiplik yapısında değişimin sürdüğü yıllardır. 1980'lerden başlayarak kamunun ekonomik faaliyetlerdeki rolünü azaltmayı amaçlayan politikalar ve özelleştirme uygulamaları en çok İSO 500 kuruluşlarını etkilemiştir (Duvan, 2023: 402). Bu dönemde istihdam yoğunluğu yüksek kamu kuruluşlarının İSO 500'deki sayısı hızla gerilemiştir. 1980'de İSO 500'de 79 kamu kuruluşu varken (İSO 500, 1982:35), 2000 yılında İSO 500'deki kamu kuruluşu sayısı 31'e düşmüştür (İSO 500, 2001:31). 2023 yılı itibariyle listedeki kamu kuruluşu sayısı ise 13'tür (İSO 500, 2024:44).<sup>8</sup>

**Şekil.1:** İSO 1000 Kuruluşlarında Ücretli Çalışan Sayısı (Bin Kişi)



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500

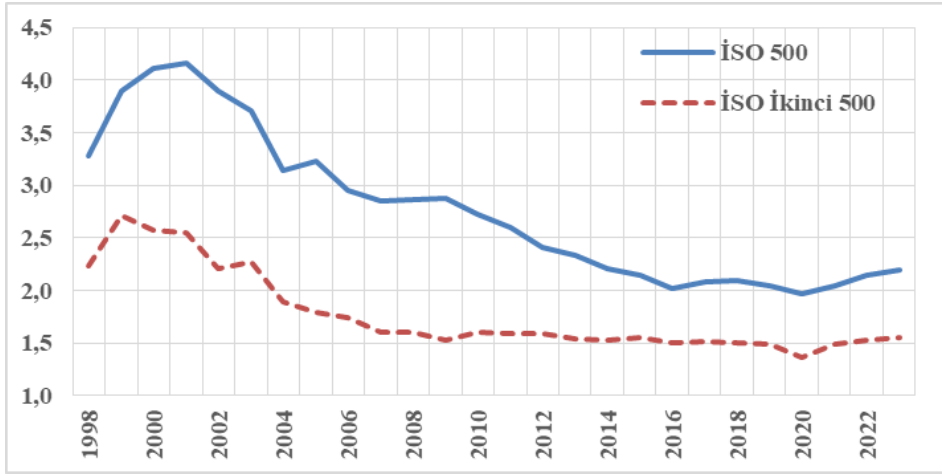
<sup>8</sup> 2023'te İSO 500 listesindeki kamu kuruluşlarına üç yeni kuruluş eklenmiştir. Bu kuruluşlar özel kuruluş statüsünde ve TMSF yönetimindeyken hisselerinin tamamı T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na devredilmesi nedeniyle kamu kuruluşu olarak listede yer almıştır. Bu kuruluşlar açıklanırsa kamu kuruluşlarının sayısı 10'a gerilemektedir.

Kamunun İSO listelerinde gerileyen ağırlığı İSO İkinci 500 kuruluşlarında da yaşanmıştır. 1997'de İSO İkinci 500'de kamu kuruluşu sayısı 29'dur (İSO İkinci 500, 1998:18). 2000'de aynı listedeki kamu kuruluşu sayısı 26'ya inmiştir (İSO İkinci 500, 2001:22). 2023 itibariyle ise İSO İkinci 500'de kamu kuruluşu sayısı 3'tür (İSO İkinci 500, 2024:36).

Kamunun sanayideki ağırlığının azalmasıyla beraber İSO 500 kuruluşlarındaki istihdam önce gerilemiş; 1994 ile 2009 arasındaki 15 yıllık zaman diliminde ise adeta yerinde saymıştır (Duvan, 2023:405). Ancak 2009 krizinden sonra İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışan sayısının yeniden arttığı dikkati çekmektedir (Bakınız Şekil.1).

Toplam işgücü ödemeleri içinde İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışanların payının gerilemesi, Türkiye’de nispi ücret dengesinin İSO 1000 kuruluşlarında çalışanlar aleyhine geliştiğine de işaret etmektedir. 2001 krizinin ardından bu kuruluşlarda çalışanların ortalama ücretleri, genel ortalama işgücü ödemeleriyle karşılaştırıldığında, özellikle İSO 500 çalışanları aleyhine bir seyir gözlenmektedir (Bkz. Şekil 2).<sup>9</sup>

**Şekil2:** İSO 1000’de Nispi Ücret Hadleri (Ekonomi Geneliyle Mukayese)



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, TÜİK

2001’de İSO 500 kuruluşlarında çalışanlar Türkiye’deki ortalama ücretlerin 4,2 katı kadar ücret alırken, bu makas 2016’da 2 kata kadar gerilemiştir. 2023 itibariyle Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşunda çalışanların ortalama ücreti, Türkiye ortalamasının 2,2 katıdır. İSO ikinci 500 kuruluşlarında ise ortalama

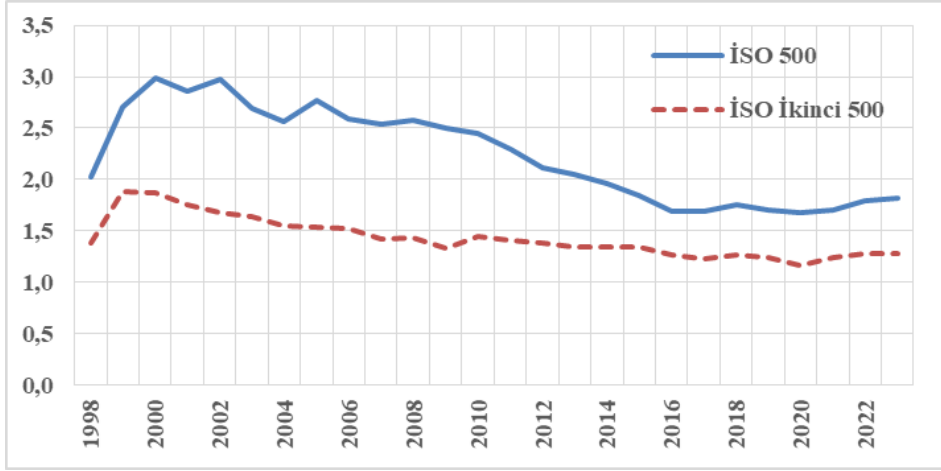
<sup>9</sup> Nispi ücret gelişmelerinin analizi için hem İSO kuruluşları hem de ekonomi geneli için ortalama ücretler hesaplanmıştır. Bu çerçevede İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında ödenen maaş ve ücretler aynı kuruluşlarda çalışan ücretlilerin sayısına bölünmüştür. Ekonomi genelinde ortalama maaş ve ücretler ise gelir yöntemiyle GSYH’de sunulan işgücü ödemelerinin toplam istihdama bölünmesi ile bulunmuştur.

ücretler 2000'de Türkiye ortalamasının 2,6 katı iken, 2009 krizinde 1,5 kata kadar gerilemiş, ilerleyen yıllarda da bu seviye etrafında hareket etmiştir.

İSO ilk ve ikinci 500 şirketlerinde ortalama ücretlerde görülen nispi gerilemenin ardında Türkiye'nin 2000'ler boyunca izlediği büyüme stratejisi ve bu stratejinin sektörel yansımalarının olması ihtimal dahilindedir. Türkiye ekonomisi 2000'lerde daha çok inşaat ve hizmet sektörleri öncülüğünde bir gelişim göstermiş, özellikle 2000'lerin ilk 10 yılında katma değer oluşumunda ve istihdam yaratmada sanayinin payı gerilemiştir (Pamuk, 2023:273-274; Orhangazi, 2024:180-182). Ekonomide sanayinin görece konumunun zayıflamasından İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarının ve bu kuruluşlarda çalışan ücretlilerin de etkilenmesi mümkündür.<sup>10</sup>

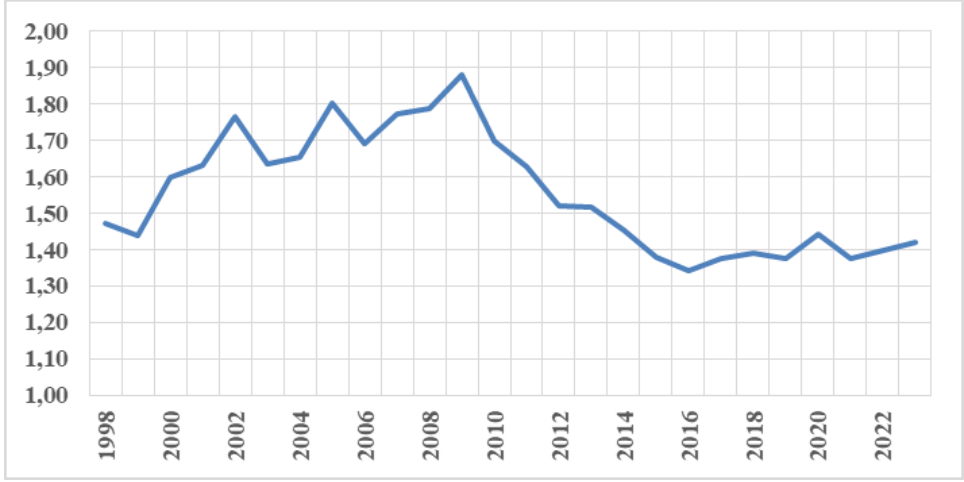
Bununla beraber 2000'lerin ilk 10 yılında sanayinin görece konumundaki zayıflama, özellikle İSO 500'de çalışanlar aleyhine bozulan nispi ücret dengesini açıklamakta tek başına yeterli değildir. Nitekim sanayi sektörünün kendi içinde nispi ücret hadlerindeki gelişmelere bakıldığında da ücretlerin zaman içinde sanayide birbirine yakınsadığı ve dengenin özellikle ilk 500 sanayi kuruluşunda çalışanlar aleyhine bozulduğu görülmektedir.

**Şekil.3:** İSO 1000'de Nispi Ücret Hadleri (Sanayi Sektörüyle Mukayese)



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, TÜİK

<sup>10</sup> 2000'lerin ilk 10 yılında imalat sanayinin görece konumundaki zayıflamaya işaret eden en önemli gösterge, imalat sanayi katma değerinin GSYH içindeki payının gerilemesidir. 1998'de imalat sanayi katma değerinin payı yüzde 22,3 iken, 2010'da yüzde 15,1'e gerilemiştir. 2023 itibarıyla aynı oran yüzde 19,4'tür. Buna karşın inşaat ve hizmet katma değerinin GSYH içindeki payı 1998'de yüzde 54,6 iken, 2010'da yüzde 60,6'ya yükselmiştir. Aynı oran 2023 itibarıyla yüzde 59,6'dır.

**Şekil.4:** İSO 500 Ortalama Ücret/İSO İkinci 500 Ortalama Ücret

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500

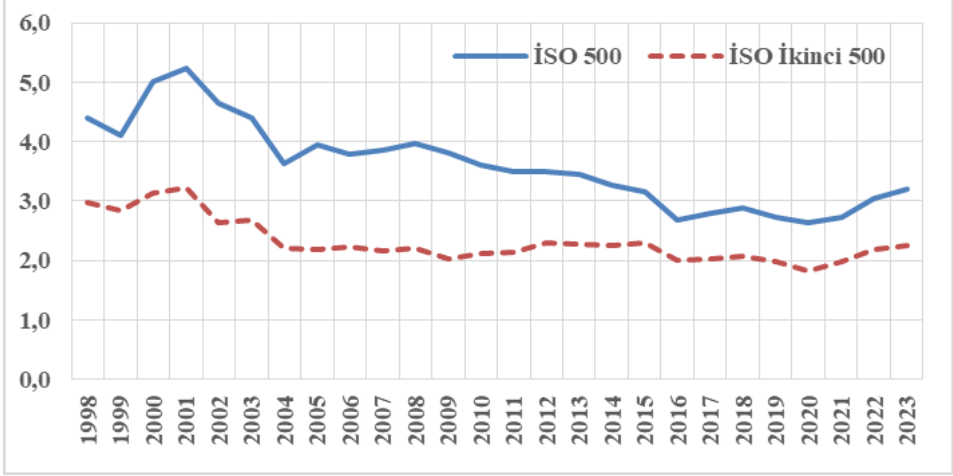
2000'de İSO 500 kuruluşlarında çalışanların ortalama ücretleri sanayideki ortalama ücretlerin 3 katı iken, 2016'da 1,7 kata kadar gerilemiştir. İSO ikinci 500 kuruluşlarında da durum benzerdir. Ancak ilk 500'le kıyaslandığında bu grupta nispi ücret hadlerindeki gerileme daha sınırlıdır (Bakınız Şekil.3). Yine İSO 1000 şirketlerinin kendi içerisinde de görece ücret dengesinin zamanla değiştiği ve ilk 500, ikinci 500 ayrımında ortalama ücret farkının kapandığı görülmektedir (Bakınız Şekil.4).

Nispi ücret hadlerinin en büyük sanayi kuruluşlarında çalışanlar aleyhine gelişmesi, elbette Türkiye'deki genel ücret politikasından ayrı düşünülemez. Türkiye'de ortalama ücretler giderek asgari ücrete dönüşmekte; ücretler asgari ücret civarına sıkışmaktadır (Tamkoç ve Torul, 2020; Çelik, 2022, Kaçmaz v.d. 2024, Kibritçioğlu, 2024). Türkiye uluslararası karşılaştırmalarda da en yüksek “asgari ücret-ortalama ücret” oranına sahip ekonomilerin başında gelmektedir (ILO, 2020:111). Bu çerçevede 2001'de İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında ortalama ücretler asgari ücretin sırasıyla 5,2 ve 3,2 katı iken; 2016'da aynı hadler sırasıyla 2,7 ve 2 kata gerilemiştir. Asgari ücrete nispetle bu kuruluşlardaki ortalama ücretler, 2022 ve 2023'te kısmen toparlansa da geçmiş dönemin kayıplarını telafi etmekten uzaktır (Bakınız Şekil.5).<sup>11</sup> Türkiye'de ortalama ücretlerin giderek asgari ücrete

<sup>11</sup> İSO 500 ve ikinci 500'de “ödenen maaş ve ücretler” işverenin ödediği sosyal güvenlik primlerini de içerdiğinden bu kuruluşlarda ortalama ücretler asgari ücretle kıyaslanırken, asgari ücretin işverene maliyeti dikkate alınmıştır.

yakınsaması ilk anda “ücret eşitsizliklerinin azaldığı” şeklinde algılansa da ücretlerde eşitlenmenin tabanda gerçekleşmesi orta/uzun vadede nitelikli işgücünü cezalandıran ve gelir dağılımını ücretliler aleyhine bozan yönleriyle ciddiye alınması gereken bir meseledir (Bakınız Kaçmaz v.d., 2024, Çelik, 2022).

**Şekil.5:** İSO 500 ve İkinci 500’de Ortalama Ücret/Asgari Ücret



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500

## İSO 1000 Kuruluşlarında Emek Verimliliği ve Reel Ücretlerin Gelişimi

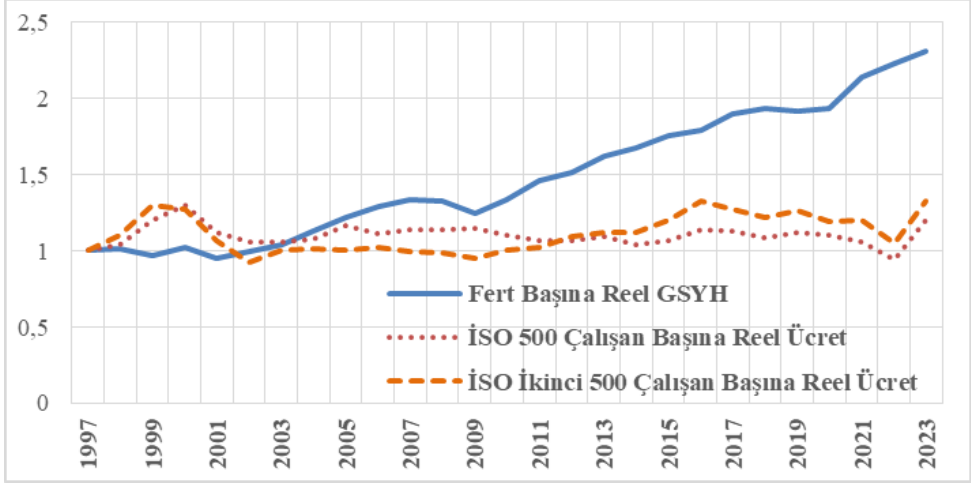
Ekonomik hayatın yeterli bir biçimde işlemesi temel olarak dört koşulun sağlanmasına bağlıdır. Bunlar; cari ücret düzeyinde çalışmak isteyenlere istihdam olanaklarının yaratılması, fiyat istikrarının sağlanmış olması, yeterli bir büyüme ve adaletli gelir bölüşümünün varlığı (Aren, 1992:209). Bu çerçevede reel ücretlerdeki gelişmeler, bu ücretlerin emek verimliliğiyle beraber uzun dönemdeki seyri ekonomik hayatın sağlıklı işleyişi için kritik önemdedir.

Ekonomik büyümenin; uygun konjonktürel ve yapısal koşullar altında, reel ücretleri artırması umulmakla beraber, bu her zaman kesin değildir. Büyüme sürecinde enflasyon ve işsizlik gibi iktisadi olgular, emek ve sermaye arasındaki güç dengesini etkileyen unsurlar (sendikalaşma oranı, siyasal konjunktur, demokratikleşme düzeyi vb.), yerel ve küresel dinamikler bölüşüm sürecinde belirleyici olabilmektedir (Yılmaz, Karataş, 2023:166).



Nitekim Türkiye ekonomisinde fert başına reel gelir (GSYH) 1997-2023 döneminde yılda ortalama yüzde 3,3 artarken; aynı dönemde İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışanların reel ücretleri, sırasıyla, yıllık ortalama yüzde 0,7 ve yüzde 1,1 artabilmiştir. Türkiye'nin büyük sanayi kuruluşlarında çalışanların reel ücretleri son 26 yılda büyümenin gerisinde kalmış, çalışanlar büyümeden yeterince yararlanamamıştır (Bakınız Şekil.6).

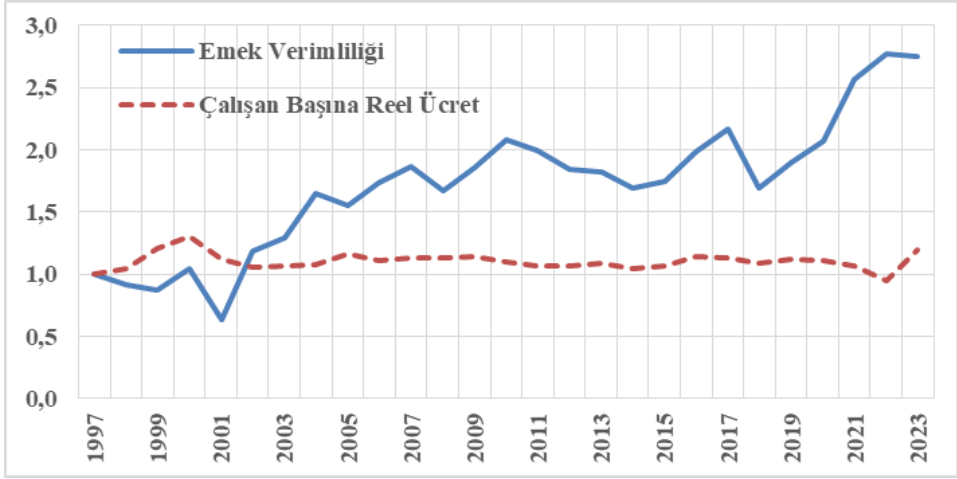
**Şekil.6:** Fert Başına Reel Gelir ve İSO 1000'de Ortalama Reel Ücret (1997=1) \*



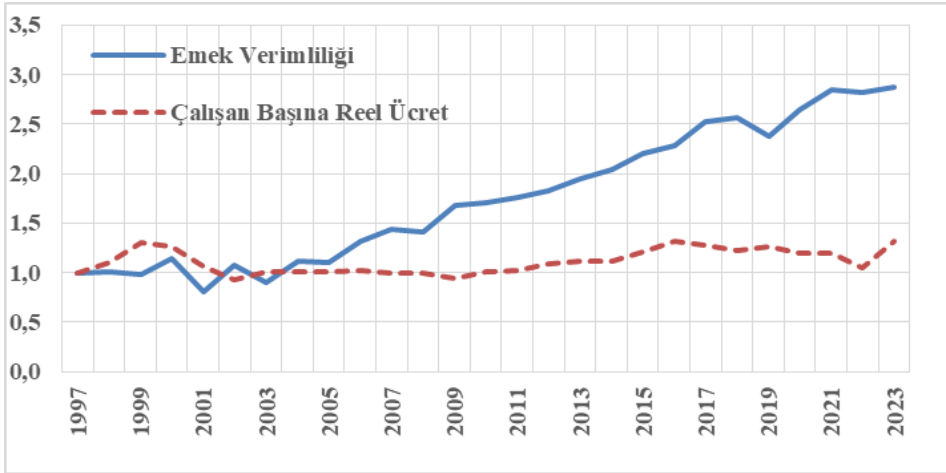
**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, TÜİK, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

1997-2023 döneminde İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışanların verimliliği ile reel ücretlerin seyri birlikte ele alındığında da durum çok farklı değildir. Ancak bu dönemi tarihsel kırılımlarıyla daha detaylı incelemekte yarar vardır.

1997-2002 Türkiye ekonomisinde çok sayıda kriz ve şokun yaşandığı bir dönemdir. Krizlere rağmen İSO 500 kuruluşlarında emek verimliliği, bu dönemde, yıllık ortalama yüzde 3,5 artmıştır. Çalışanların reel ücretlerindeki artış ise yıllık ortalama yüzde 1,1 olmuştur. Küçük ve orta ölçekli firmaları temsil eden İSO ikinci 500 bu çalkantılı dönemi nispeten daha sıkıntılı geçirmiştir. Nitekim 1997-2002 arasında ilgili kuruluşlarda emek verimliliği yıllık ortalama yüzde 1,4 artarken, çalışanların reel ücretleri yıllık ortalama yüzde 1,5 gerilemiştir.

**Şekil.7:** İSO 500'de Emek Verimliliği ve Reel Ücret Gelişmeleri (1997=1) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

**Şekil.8:** İSO İkinci 500'de Emek Verimliliği ve Reel Ücret Gelişmeleri (1997=1) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

Türkiye'de verimlilik artışı bakımından, 2002'den 2009'a kadar olan dönem, nispeten parlak bir dönemdir. İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında emek verimliliğindeki yüksek eş anlı artışlar da bunu doğrulamaktadır. Nitekim bu zaman aralığında Türkiye'nin ilk ve ikinci 500 sanayi kuruluşlarında emek verimliliği,

sırasıyla, yıllık ortalama yüzde 6,5 ve yüzde 6,6 artmıştır. Bu dönemde verimlilikteki hızlı artışa karşın, reel ücretlerin verimlilik artışına uyumu ise oldukça sınırlıdır. Nitekim 2002-2009 arasında reel ücretlerde yıllık ortalama artışlar, yine aynı sırayla, yüzde 1,2 ve yüzde 0,3 olmuştur.

2009 küresel finans krizinden 2019 sonuna kadarki dönemde ise sanayi kuruluşları arasında verimlilik ve reel ücret trendleri farklılaşmıştır. Bu dönemde en büyük 500 sanayi kuruluşunda emek verimliliğindeki yıllık ortalama artış neredeyse sıfırlanırken; reel ücretlerde sınırlı bir gerileme yaşanmıştır. Buna karşın 2009-2019 döneminde ikinci 500 büyük sanayi kuruluşunda emek verimliliği yıllık ortalama yüzde 3,5 artarken; aynı dönemde reel ücretlerdeki artış yıllık ortalama yüzde 2,9 olmuştur (Bakınız Tablo.3).

İlk ve ikinci 500 arasında 2009-2019 döneminde verimlilik ve ücretlerde yaşanan bu ayrışmanın nedenlerini araştırmak bu çalışmanın kapsamını aşmakla beraber, elde edilen bulgu dikkate değerdir.<sup>12</sup> Bu dönemde emek verimliliği-reel ücret ekseninde İSO ilk ve ikinci 500 arasında gözlenen ayrışma, 2009'dan sonra ilgili sanayi kuruluşları arasında daralan nispi ücret hadlerinin bir bölümünü de açıklamaktadır.

**Tablo.3:** İSO 1000'de Emek Verimliliği ve Reel Ücretler (Yıllık Ortalama Artış, %)

	1997 2002	2002 2009	2009 2019	2019 2022	2019 2023	1997 2023	2002 2023
<b>Emek Verimliliği</b>							
İSO 500	3,5	6,5	0,3	13,4	9,7	4,0	4,1
İSO II. 500	1,4	6,6	3,5	5,8	4,9	4,2	4,8
<b>Reel Ücretler<sup>13</sup></b>							
İSO 500	1,1	1,2	-0,3	-5,5	1,8	0,7	0,6
İSO II. 500	-1,5	0,3	2,9	-6,0	1,2	1,1	1,7

**Kaynak:** İSO 500, İSO İkinci 500

<sup>12</sup> Esasen daha küçük ölçekli firmaların zaman içerisinde yatırım ve verimlilik artışlarıyla büyük firmalara yakınsaması teorik beklentilerle uyumludur. Ancak ifade edildiği gibi İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşları arasında 2009'dan sonra verimlilikte yaşanan bu ayrışma ve nedenleri ayrı bir incelemeyi hak etmektedir.

<sup>13</sup> Çalışmada İSO 1000 kuruluşlarında çalışan başına ücret ve maaşlar reel hale getirilirken "12 Aylık ortalama tüketici ve üretici enflasyonunun" aritmetik ortalaması kullanılmıştır. Emek verimliliği ise çalışan başına reel net katma değer ile ölçülmüştür. Net katma değer reel hale getirilirken imalat sanayi deflatörü kullanılmıştır.

Ücretliler açısından sıkıntılı bir diğer dönem, 2019-2022'dir. 2020'de başlayan Covid-19 salgını ve 2021 sonlarında uygulamaya konan ekonomi politikaları, Türkiye'de olağanüstü bir bölüşüm krizini tetiklemiştir. Yakın tarihimizin en ağır enflasyon şokunun tecrübe edildiği bu zaman diliminde emek verimliliği ve reel ücretler arasındaki makas görülmemiş şekilde açılmıştır.

Nitekim 2020, 2021 ve 2022'de İSO 500 kuruluşlarında emek verimliliği yıllık ortalama yüzde 13,4 gibi olağanüstü bir artış gösterirken; bu kuruluşlardaki reel ücretler yılda ortalama yüzde 5,5 gerilemiştir. Yine bu üç yıllık dönemde İSO ikinci 500'de emek verimliliğindeki yıllık ortalama artış yüzde 5,8 olurken; reel ücretler yılda ortalama yüzde 6 düşmüştür.

Türkiye ekonomisinin yıllık ortalama yüzde 6,2 büyüdüğü 2020-2022 döneminde reel ücretlerde yaşanan bu sert düşüşler İSO 1000 kuruluşlarında çalışan ücretlilerin büyümeden pay almak bir yana elindeki paydan da olduğunu göstermektedir. Nitekim Orhangazi ve Yeldan (2023:189) bu dönemde yaşanan büyümeyi “yoksullaştıran büyüme” şeklinde tarif etmektedir.

2023'ün ilk ve ikinci yarısında aşgari ücrete yapılan zamlar, bölüşüm krizinin etkilerini kısmen hafifletmeyi amaçlasa da son çeyrek yüzyılda İSO 1000 kuruluşlarında çalışanların reel ücret artışları, katma değer oluşumuna yaptıkları katkının oldukça gerisinde kalmıştır.<sup>14</sup> Nitekim, 1997-2023 döneminde İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında emek verimliliği yıllık ortalama yüzde 4 ve yüzde 4,2 oranında artarken; reel ücret artışları yüzde 0,7 ve yüzde 1,1 ile sınırlı kalmıştır. Özellikle 2000'li yıllarda reel ücretler ile verimlilik arasındaki bağ tamamen kopmuş, pandemi ve 2021'de uygulamaya konulan ekonomi politikalarıyla bu kopma daha da belirginleşmiştir.

## İSO İlk 500 ve İkinci 500 Kuruluşlarında Bölüşüm

2000'li yıllarda ekonomide yaşanan dönüşüm, başta İSO 500 olmak üzere, büyük sanayi kuruluşlarında çalışanlar aleyhine neticeler doğurmuştur. Bu sanayi kuruluşlarında çalışanlar üretime verdikleri katkıdan (verimlilik artışlarından) ve büyümeden yeterince yararlanamamıştır.

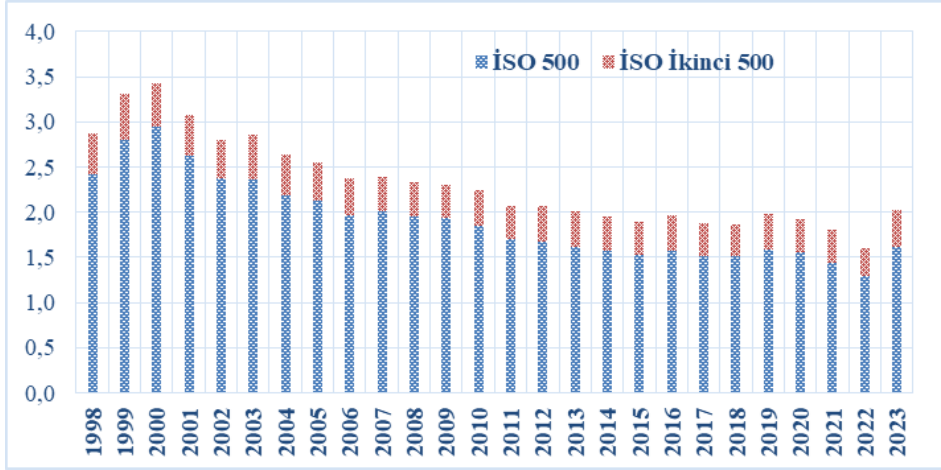
İSO 500 kuruluşlarında çalışanların GSYH'den aldığı payın gelişimi, bu kuruluşlardaki ücretlilerin görece konumundaki zayıflamayı teyit etmektedir. 2000'lerin hemen başında İSO 500 kuruluşlarında çalışanlar GSYH 'den yaklaşık yüzde 3 pay alırken; aynı pay 2023'te yüzde 1,6'ya düşmüştür. Bu dönemde İSO ikinci 500'de emeğin payındaki gerileme ise daha sınırlıdır. 2000'de ikinci 500'de

<sup>14</sup> Seçim yılı olan 2023'ün ilk ve ikinci altı ayında aşgari ücrete sırasıyla yüzde 54,7 ve yüzde 34 zam yapılmıştır. İSO 1000 kuruluşlarının genelinde, tahmini EYT etkisi ayıklandıktan sonra, çalışan başına reel ücretler 2023'te yüzde 26,5 artış göstermiştir.

çalışanların GSYH 'den aldığı pay yüzde 0,5 iken; 2023'te yüzde 0,4 olmuştur (Bakınız Şekil.9).

Toplam işgücü ödemeleri ile İSO 1000 kuruluşlarının maaş ve ücret ödemelerinin GSYH içindeki paylarına birlikte bakıldığında, büyük sanayi kuruluşlarında çalışanların payındaki görece gerileme daha net anlaşılmaktadır. İSO 1000 kuruluşlarında çalışanların GSYH'den aldığı pay 2000'ler boyunca sürekli gerilerken; aynı dönemde genel emek payı farklı eğilimler göstermiştir (Bkz. Şekil 10).

**Şekil.9:** İSO 1000'de Ödenen Maaş ve Ücretlerin GSYH İçindeki Payı (%)



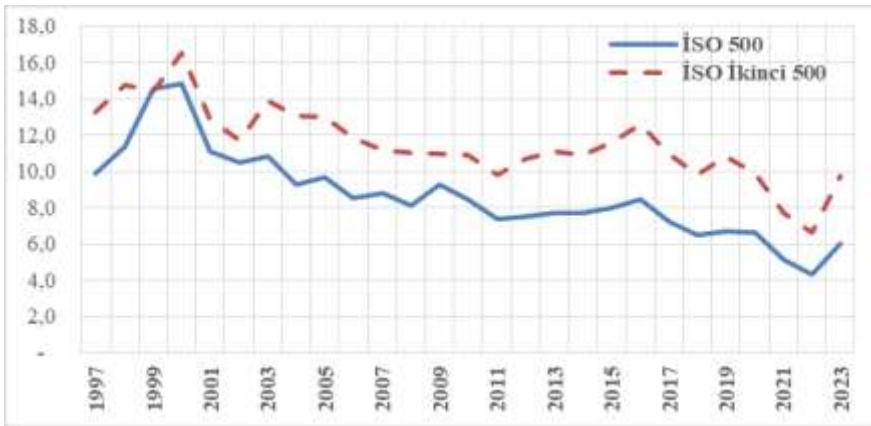
**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, TÜİK

2000-2006 döneminde Türkiye ekonomisinde emeğin payı yüzde 25 seviyelerinde hareket ederken; 2007'den itibaren kademeli bir artışla 2016'da yüzde 32'ye ulaşmış ve 1990'ların başındaki zirvesini yakalamıştır (Yılmaz ve Karataş, 2023:165). Emeğin payı, 2019'da yüzde 31 iken, 2022'de yüzde 24'e kadar gerileyerek mevcut GSYH serisinde en düşük seviyeye ulaşmıştır. Emek payında, bu kadar kısa sürede bu denli sert bir gerileme, ardı ardına çeşitli krizlerin yaşandığı 1999-2001 döneminde bile görülmemiştir. Bu durum, 2020-2022 yıllarında yaşanan bölüşüm krizinin olağanüstülüğünü açıkça göstermektedir (Bakınız Şekil 10).

**Şekil.10:** Emegın Payındaki Gelişim (GSYİPye Oranla, %)

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, TÜİK

Türkiye'nin büyük sanayi kuruluşlarında bölüşümdeki gelişmeleri analiz etmenin bir başka yolu; kuruluşların esas faaliyetlerinden çalışanların elde ettiği payları incelemektir. Bu çerçevede 2000'lerin başında, ağır ekonomik krizlere rağmen, maaş ve ücretlerin üretimden satışlar içindeki payı nispeten yüksektir. Buna karşın 2000'li yıllarda, istisnai alt dönemler haricinde (2011-2016), ücretlerin üretimden satışlar içindeki payı gerileme eğilimini sürdürmüştür. 2020-2022 döneminde ise İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında emegın satışlardan aldığı pay dibe vumuştur (Bakınız Şekil 11).

**Şekil.11:** İSO 1000'de Ücret ve Maaşların Üretimden Satışlara Oranı (%)\*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında ödenen ücret ve maaşlar ile bu kuruluşların elde ettiği kârlar (FAVÖK) net satışlara oranla beraberce incelendiğinde ise pandemi ve ardından gelen dönemde yaşanan bölüşüm şokunun etkileri daha net görülebilmektedir.

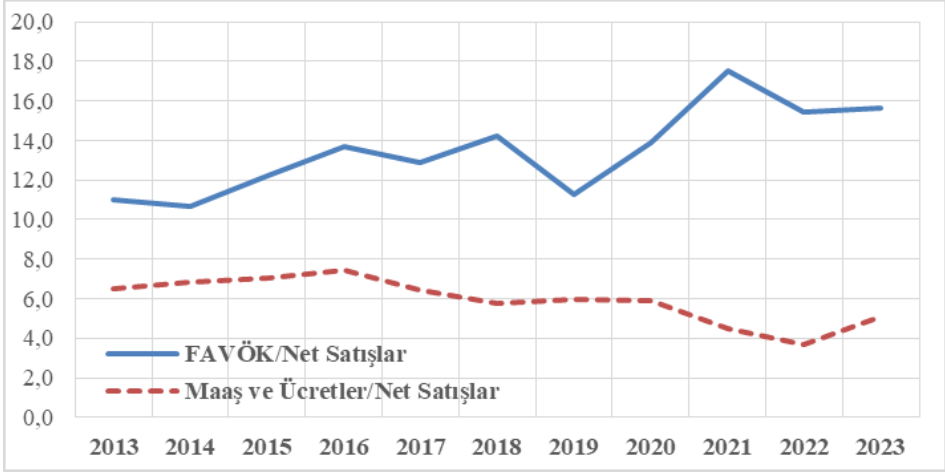
Covid-19 salgınının ardından küresel tedarik zincirleri koparken tüm dünya para ve maliye politikalarında hızla gevşemeye gitmiştir. İç içe geçen arz ve talep şokları küresel emtia ve mamul mal fiyatlarını sıçrattırken, Türkiye’nin ihraç ürünlerinin fiyatları da artmıştır. Bundan başta İSO 500 kuruluşları olmak üzere, ihracatçı firmaların yurtdışı satışları ve kârlılığı olumlu etkilenmiştir.

Sanayi kuruluşlarının kârlılığını 2020-2022 döneminde sadece dış koşullar değil, içerideki koşullar da desteklemiştir. Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye’de de para ve maliye politikaları 2020’den itibaren gevşetilmiştir. Pandemide ertelenen yurtiçi talep 2021’den itibaren hızla devreye girerken, 2021 sonlarında “Türkiye modeli” olarak tanımlanan politikalarla faizler bir kez daha baskılanmıştır. Bu süreçte elverişli iç talep koşulları büyük sanayi kuruluşlarının maliyetlerindeki artışları yurtiçi fiyatlarına yansıtmasına imkân tanırken (İSO 500, 2023:78), şirketlerin birim kâr artışından yurtiçi enflasyona gelen katkı 2021 ve 2022’de ciddi şekilde artmıştır (Duvan, 2024a:117, Duvan, 2024b: 175).

Arz ve talep şoklarının iç içe geçtiği bu dönemde İSO 500 kuruluşlarının sadece artan maliyetlerini fiyatlarına yansıtma ile kalmadığı, kâr marjlarını da belirgin şekilde arttırdığı anlaşılmaktadır. Nitekim pandemiden hemen önce, 2019’da İSO 500 kuruluşlarının kâr marjı yüzde 11,3 seviyesindeyken; 2021’de yüzde 17,5’e sıçrayarak mevcut serinin rekorunu kırmıştır (Bakınız Şekil.12).

Yine İSO 500’de pandemiden önceki dönemde (2013-2019) yüzde 12,3 olan ortalama kâr marjı, pandemi sonrasında (2020-2023) yüzde 15,6’ya yükselmiştir. Bu dönemde artan kâr marjları; büyük sanayi kuruluşlarının birim fiyatlarını, birim maliyetlerinin üzerinde artırabildiğini göstermektedir.<sup>15</sup> Büyük sanayi sermayesi net satış gelirlerinden daha fazla pay alırken, çalışanların payı ise gerilemiştir. Nitekim 2022’de emeğin net satışlardan aldığı pay yüzde 3,7 ile en düşük seviyesine inmiştir (Bakınız Şekil.12).

<sup>15</sup> Pandemiden önceki dönemde (2013-2019) İSO 500 kuruluşlarının net satışlarındaki yüzde 1’lik artış “satış ve faaliyet giderlerinde” yüzde 1’lik artışa neden olurken, 2020-2022 döneminde net satışlarda yüzde 1’lik artış, “satış ve faaliyet giderlerinde” yüzde 0,98’lik artışa neden olmuştur. Yine pandemiden önce (2013-2019) net satışlarda yüzde 1’lik artış bu kuruluşların faaliyet kârında yüzde 1,04 artışa neden olurken, 2020-2022 döneminde net satışlarda yüzde 1’lik artış faaliyet kârlarında yüzde 1,17 artışa neden olmuştur. Esneklik değerlerinde dönemler itibarıyla gözlenen bu farklılaşma kuruluşların birim fiyatlarını, birim maliyetlerinden daha çok artırarak birim kârlarını yükselttiğine işaret etmektedir.

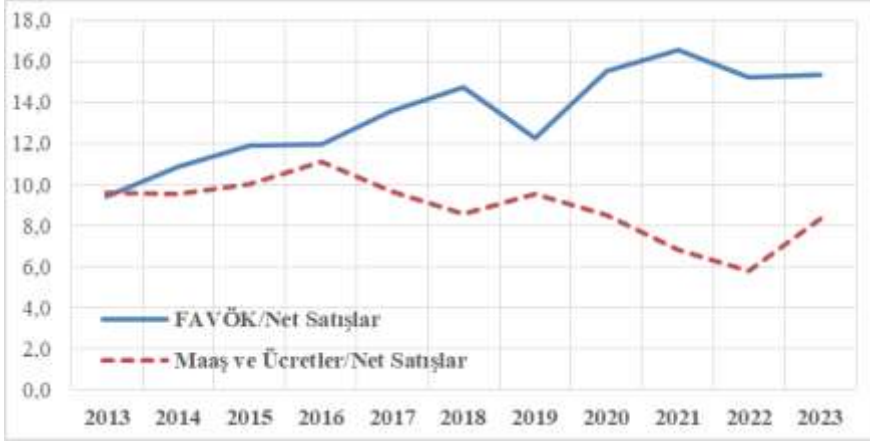
**Şekil.12:** İSO 500'de Net Satışlar İçinde Emek-Sermaye Payı (%) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

Pandemi döneminde benzer eğilimler ikinci 500 kuruluşlarında da gözlenmiştir. Pandemiden hemen önce (2019) ikinci 500'de kâr marjı yüzde 12,3 iken; 2021'de yüzde 16,6'ya çıkmıştır. Yine 2013-2019 arasında ikinci 500'de kâr marjı ortalama yüzde 12,1 iken; pandeminin ardından (2020-2023) yüzde 15,7'ye yükselmiştir.

Pandeminin ardından bu kuruluşlarda da emeğin net satışlardan aldığı payın gerilediği gözlenmektedir. Nitekim 2019'da yüzde 9,5 olan söz konusu pay, 2022'de yüzde 5,8'e kadar düşmüştür. Bu da mevcut seride en düşük emek payıdır. İSO ikinci 500'de emeğin net satışlardan aldığı pay 2023'te kısmen toparlansa da pandemi öncesi seviyeleri yakalamaktan uzaktır (Bakınız Şekil.13).



**Şekil.13:** İSO İkinci 500'de Net Satışlar İçinde Emek-Sermaye Payı (%) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

Son çeyrek yüzyılda ortaya çıkan bölüşüm tablosu ve bu tablo içinde pandemiden sonra yaşananlar çalışmanın önceki bölümlerinde ulaşılan bulguları teyit etmektedir. Yine bu çerçevede İSO ilk ve ikinci 500 kuruluşlarında yaratılan net katma değer için emek, sermaye ve sermayenin kendi arasında nasıl pay edildiğini ve bu paylaşım esnasında yaşanan kırılma anlarını anlamak ayrıca önemlidir.

Çalışmanın başlangıç dönemine tekabül eden 1997-2001, Türkiye ekonomisi için sıkıntılı bir zaman aralığıdır. Bu dönemde üst üste yaşanan ekonomik kriz ve şoklar büyük sanayi kuruluşlarında bölüşüm ilişkilerini de etkilemiştir.

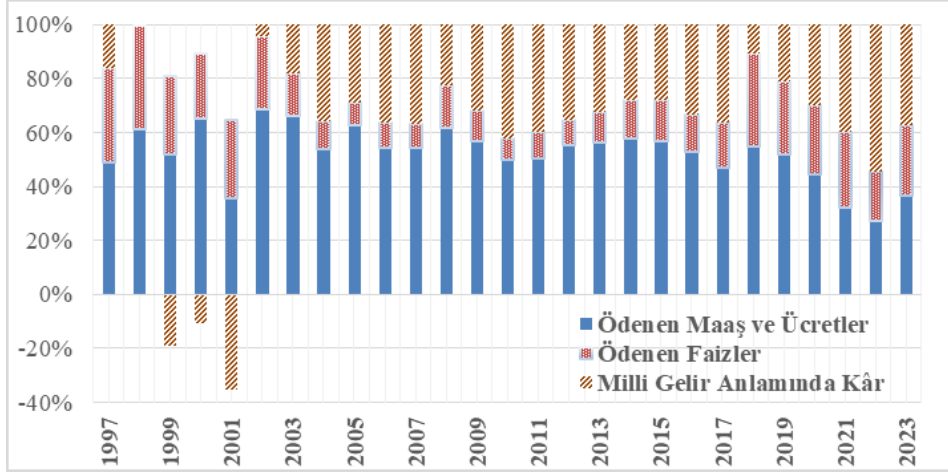
Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarını temsil eden İSO 500 firmaları bu dönemde üretim faaliyetlerinden kâr elde edememiş ve “milli gelir anlamında kâr” 1999, 2000 ve 2001 yıllarında üç yıl üst üste negatife dönmüştür. İSO ikinci 500 kuruluşları ise, ilk 500'e göre, bu dönemi nispeten daha sıkıntılı geçirmiştir. İkinci 500'de yer alan kuruluşlar 1998-2003 döneminde altı yıl üst üste “milli gelir anlamında kâr” yaratamamıştır (Bakınız Şekil.14 ve Şekil.15).<sup>16</sup> Sanayi kuruluşlarının

<sup>16</sup> İSO 500 ve İkinci 500 çalışmalarında gelir yöntemiyle GSYH ile uyumlu bir katma değer hesaplaması kullanılmaktadır. Ancak temel üretim faktörlerine yapılan ödemeler gelir yoluyla GSYH'den farklı olarak kalıntı yoluyla değil, doğrudan elde edilmektedir. Üretime katılan üretim faktörlerinin paylarına düşen maaş ve ücretler, ödenen faizler, ödenen kiralar ve milli gelir anlamında kâr toplamı “net katma değeri” vermektedir.

Milli gelir anlamında kâr olarak adlandırılan kâr, faktör geliri (girişimcinin üretime katılması sonucu üretimden aldığı pay), şu şekilde hesaplanmaktadır: Kuruluşun vergi öncesi dönem kârına veya zararına, o dönemde ayrılan karşılıklar eklenip, vergi öncesi dönem kârı kapsamındaki temettü iştirak gelirleri, net kambiyo kâr ve zararları ile faiz gelirleri vb.

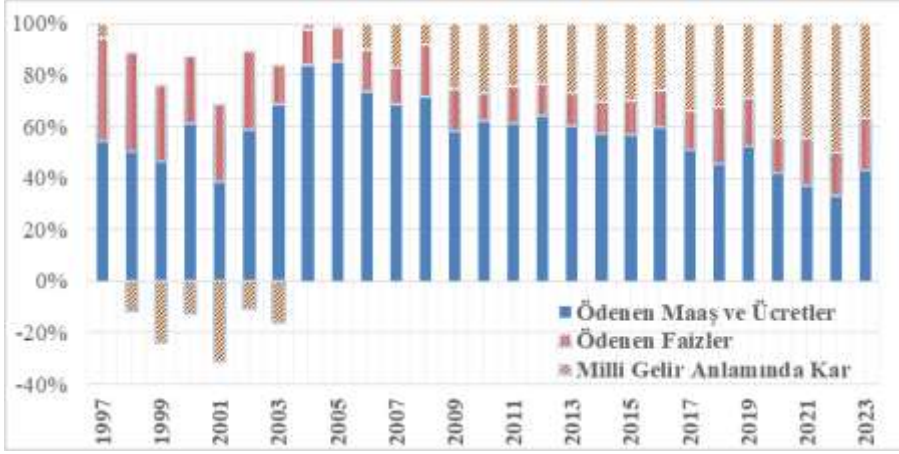
esas faaliyetlerinden gelir yaratmakta zorlandığı bu dönemde emeğin net katma değerden aldığı pay yüksek görünse de emeğin payındaki bu görece yükseklik reel ücretlerdeki artışlardan değil, ekonominin büyüme ve bölüşüm sürecinde yaşadığı tikanıklıktan kaynaklanmıştır.

**Şekil.14:** İSO 500'de Fonksiyonel Gelir Dağılımı (%)



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500

faaliyet dışı net gelirler düşülmektedir (İSO 500, 2024:165). Milli gelir anlamında kâr negatif bakiye verdiğinde Net katma değer tanım gereği ücret ve faiz ödemeleri toplamından daha düşük gerçekleşmektedir. Bu da emek ve finansal kuruluşların bölüşümdeki payını (ücret, faiz) yüksek göstermektedir.

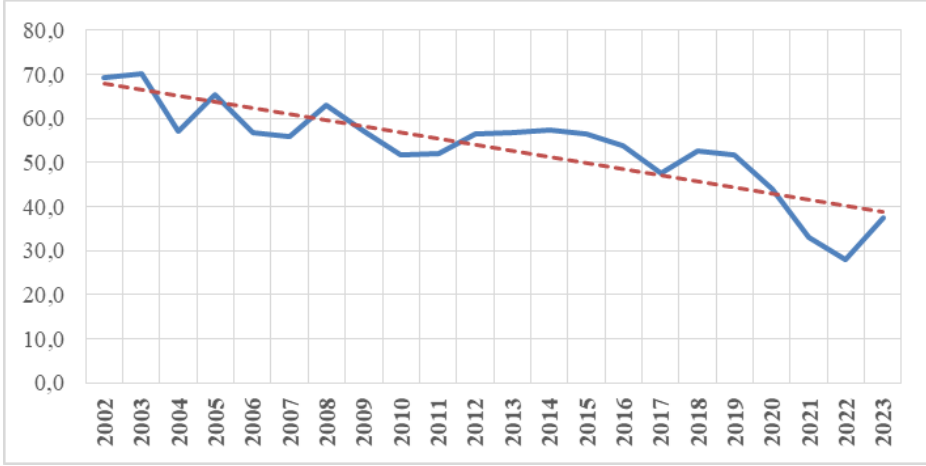
**Şekil.15:** İSO İkinci 500'de Fonksiyonel Gelir Dağılımı (%)

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500

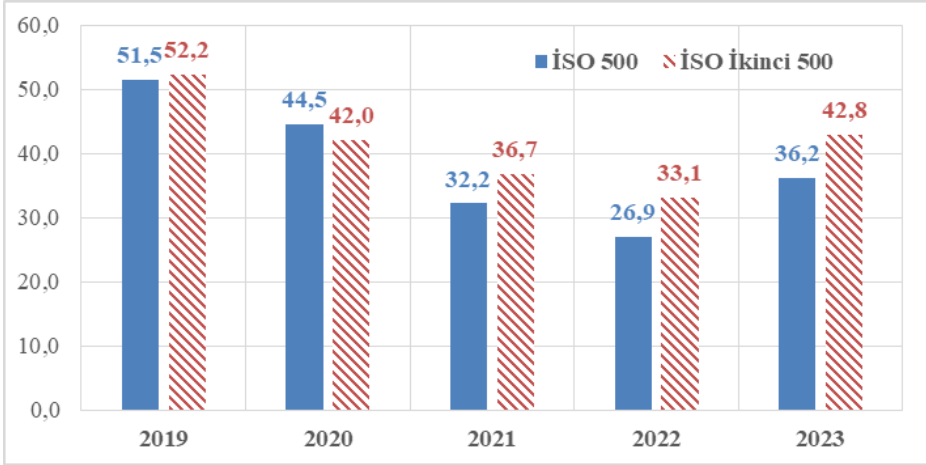
Sanayi kuruluşları açısından üretim ve bölüşüm ilişkilerindeki tıkanıklık 2001'den sonra aşılmaya başlamıştır. 2004'ten itibaren büyük sanayi sermayesi üretim sürecinde yaratılan net katma değerden giderek daha fazla pay alırken, finans ve sanayi sermayesi arasındaki bölüşüm ilişkisi de sanayi lehine dönmüştür. Sanayi ve finans sermayesi arasında kurulan bu denge 2018'e kadar devam etmiştir.

2018'de ABD ile yaşanan siyasi kriz ekonomideki kırılma noktaları gün yüzüne çıkarırken bu dönemde yaşanan türbülans sanayi ve finans sermayesi arasındaki bölüşüm dengesini yeniden bozmuştur. Nitekim 2018-2019'da İSO 500'de yaratılan net katma değerden finansal kuruluşların aldığı pay, sanayi sermayesinin aldığı payı aşmıştır. Ancak pandemi ve ardından “yeni ekonomi politikaları” ile faizlerin baskılandığı dönemde ibre yeniden sanayi sermayesi lehine dönmüştür. 2022'de İSO 1000 kuruluşlarının tamamında sanayi sermayesinin katma değerden aldığı pay yüzde 53,8 ile rekor kırarken; finans sermayesinin katma değerden aldığı pay yüzde 18,3 olmuştur.

Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarında çalışanlar açısından yakın tarihimizde iki önemli kırılma anı bulunmaktadır. Bunlardan ilki 2001 krizidir. Bu tarihten sonra İSO 1000 kuruluşlarında çalışanların katma değerden aldığı pay gerileme eğilimine girmiştir. 2019-2022 arasındaki dönem, ikinci kritik dönüm noktasıdır. Bu dönemde yaşanan bölüşüm krizi bu kuruluşlarda çalışanları oldukça olumsuz etkilemiştir.

**Şekil.16:** İSO 1000'de Çalışanların Net Katma değerden Aldığı Pay (%) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

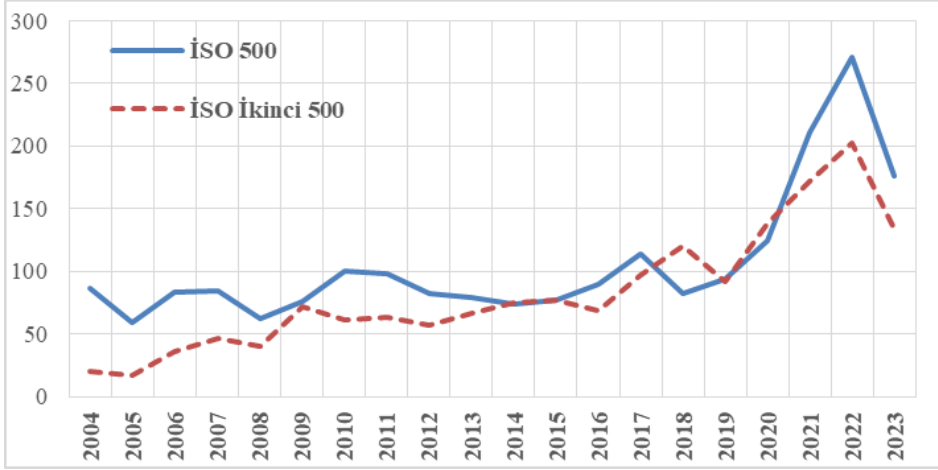
**Şekil.17:** Pandemi Döneminde Emegın Net Katma değerden Aldığı Pay (%) \*

**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzeltmesi Yapılmış

Ekonomide yaşanan bölüşüm şokunun derinliğini ve bunun İSO 1000 kuruluşları üzerindeki yansımalarını değerlendirmenin bir diğer yolu, net katma değerın ücret ve maaş dışı unsurlarını (faiz ve kâr) doğrudan ücret ve maaşla

kıyaslamaktır.<sup>17</sup> Bu şekilde bakıldığında 2019’da katma değer’in finans ve sanayi sermayesinin eline geçen unsurlarının, emeğin eline geçen maaş ve ücretlere oranı İSO 500 kuruluşlarında yüzde 94, İSO ikinci 500 kuruluşlarında yüzde 91 iken; 2022’de aynı oranlar sırasıyla yüzde 271 ve yüzde 202’ye sıçramıştır. Bir başka ifadeyle 2022’de İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşlarında çalışanların eline geçen her 100 lira karşılığında finans ve sanayi sermayesinin eline sırayla 271 ve 202 lira geçmiştir (Bakınız Şekil.18).<sup>18</sup>

**Şekil.18:** Ücret Dışı Unsurların (Faiz ve Kâr) Ücretlere Oranı (%)\*



**Kaynak:** İSO 500, İSO ikinci 500, (\*) 2023 EYT Düzetmesi Yapılmış

Sonuç olarak Türkiye’nin en büyük ve piyasa gücü en yüksek sanayi kuruluşlarında emeğin payındaki gerileme, son dönemde daha da dikkat çekici bir hal almıştır. Dünya genelinde emeğin payının genilemesinde öne çıkan nedenlerden biri, şirketlerin artan piyasa gücüdür. Pandemi ve “yeni ekonomi politikaları” sürecinde özellikle İSO 500 şirketlerinde kâr marjlarındaki hızlı artış, bu kuruluşların piyasa gücünü daha da pekiştirdiğini göstermektedir. Nitekim bu dönemde çalışanlar, yaptıkları katkı kadar, katma değerden pay alamamış; 2020-2022 döneminde yaşanan enflasyon ve bölüşüm şokunun ağır yükü, çalışanların omuzlarında kalmıştır.

<sup>17</sup> Yazında katma değer’in ücret dışı unsurlarının ücretle kıyaslanmasına “sömürü oranı” şeklinde tarifleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Bakınız; Yeldan vd. (2023:17)

<sup>18</sup> İSO 500’de 1998-2001 döneminde, İSO ikinci 500’de 1998-2003 döneminde kuruluşlar esas faaliyetlerinden “milli gelir anlamında kâr” yaratamamıştır. Bu nedenle kuruluşların milli gelir anlamında kâr yaratmaya başladığı 2004 bu analiz için başlangıç yılı alınmıştır.

## Genel Değerlendirme ve Sonuç

İktisadi gelişmelerin anlam ve önemi yaşanan gelişmelerin insanlar ve toplumlar üzerindeki etkisine bakarak anlaşılır. Türkiye ekonomisi 2000’li yıllarda büyük bir dönüşüm yaşamıştır. 1980’de başlayan neoliberal politikalara geçiş süreci 2000’lerin başında tamamlanırken, devletin ekonomideki doğrudan rolü büyük ölçüde azalmış, ekonominin dış dünyayla finansal ve ticari bağları kuvvetlenmiştir. Tarımdaki çözüme 2000’lerde hızlanırken, ücretli emeğin istihdam içindeki payı artmıştır. 2000’lerde ekonomik büyümeyi ve yaratılan istihdamı hizmet ve inşaat sektörleri taşıırken, yeni milenyumun özellikle ilk 10 yılında sanayinin görece konumu zayıflamıştır. Ekonomide köklü dönüşümler toplumsal yaşam ve ilişkilerde de köklü değişimleri beraberinde getirir. Büyük ekonomik dönüşümlerin ve krizlerin insan ve toplum hayatında en çok etki yaratacağı ilişki ağı da kuşkusuz bölüşüm cephesindedir.

1980’lerden itibaren neoliberal politikalar neticesinde hızlanan küreselleşme, teknolojik ilerleme, finansallaşma, şirketler kesiminin artan piyasa gücü ve emeğin pazarlık gücündeki aşınma bölüşüm dengesini emek aleyhine bozmuş, tüm dünyada emeğin gelirden aldığı pay düşüşe geçmiştir.

Bu çalışma Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşları özelinde son çeyrek yüzyılda bölüşüm ilişkilerinde yaşanan değişimi anlamaya ve analiz etmeye çalışmıştır. Büyük sanayi kuruluşlarının zaman içindeki dönüşümü, Türkiye’nin ve dünyanın yaşadığı dönüşümle elbette iç içedir. Dolayısıyla bu kuruluşlar özelinde bölüşüm ilişkilerinde yaşananlar, Türkiye ve dünya ekonomisinde yaşananlardan bağımsız düşünülemez.

Çalışmanın bulguları son derece açıktır. Son çeyrek yüzyılda, en büyük 500 sanayi kuruluşu başta olmak üzere, Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşlarında çalışanların katma değerden aldığı pay giderek azalmaktadır. Bu kuruluşlarda reel ücretler çalışanların verimliliğindeki artışa intibak edememektedir.

Pandemi ve ardından “yeni ekonomi politikaları” olarak tarif edilen politikaların sebep olduğu enflasyon ve derin bölüşüm krizi Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşlarında en çok bu kuruluşların çalışanlarını etkilemiştir. Bu dönemde, başta İSO 500 kuruluşları olmak üzere, büyük sanayi sermayesinin kâr marjları sıçramıştır. Büyük sanayi kuruluşları bu olağanüstü dönemin olağanüstü koşullarını değerlendirerek katma değerden aldığı payı arttırmıştır.

Bu noktada şu hususun altını çizmekte de yarar vardır. Krizler sadece emek ve sermaye arasında değil, sermayenin kendi arasında da bölüşüm ilişkilerinin yeniden tanzim edildiği dönemlerdir. 1997 ile 2002 arasındaki çalkantılı dönemde sanayi sermayesi asli faaliyetlerinden kâr elde edemez hale gelmişken, finans sermayesi yaratılan katma değerden ciddi pay almıştır. Ancak bölüşümdeki bu dengesizlik 2001 krizinin ardından sanayi sermayesi lehine çözümlenmiştir.

Bununla beraber 2018’deki ekonomik türbülansın ardından bu dengenin yeniden bozulduğu ve finans sermayesinin katma değerden aldığı payın arttığı gözlenmektedir. Bu bağlamda, 2021’de uygulamaya konulan “düşük faiz-yüksek döviz kuru politikası,” sanayi ve finans sermayesi arasındaki bozulan bölüşüm dengesini sanayi lehine düzeltmeyi başlangıçta amaçlamış olabilir. Ancak, bu politikaların ardından hızla yükselen enflasyon ve derinleşen bölüşüm şoku en büyük darbeyi çalışanlara vurmuştur.

Her çalışma belirli bir çerçeveye sığmak için kendine sınırlar çizer. Bu çerçevenin içinde kalma uğraşı ister istemez bazı sorulara cevap aranmasını güçleştirir, bazı cevaplar eksik kalabilir. Bu çalışmada da benzer bir durum yaşanmıştır. İSO 500 ve ikinci 500 kuruluşları Türkiye’nin en büyük sanayi kuruluşlarını temsil etmektedir. Dolayısıyla bu kuruluşlarda bölüşüm ekseninde yaşanan dönüşümü ana hatlarıyla anlamak elbette önemlidir. Ancak bu sanayi kuruluşlarının içinde bulunduğu sektörlerin yaşanan dönüşümden aynı derecede etkilenmesi de beklenemez. İSO 1000 kuruluşlarının faaliyet gösterdiği sektörler itibariyle bölüşüm ilişkisinin geçirdiği dönüşümler ve sektörel kırımlardaki farklılıklar ne yazık ki bu çalışmada incelenememiştir. Ancak eksik kalan bu parça bir başka çalışmanın çerçevesine sığdırılmak üzere not alınmıştır.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de emeğin katma değerden aldığı pay gerilemektedir. Bunu kısa sürede tersine çevirecek bir reçete ne yazık ki mevcut değildir. Meseleye orta ve uzun vadeli bir perspektifle, Türkiye’ye özgü koşulları dikkate alarak, kapsamlı bir büyüme ve bölüşüm stratejisi içinde yaklaşılması gerekmektedir.

Bu perspektif içinde teknolojik gelişmenin hızlandırdığı sermaye-emek ikamesinin sonuçlarını hafifletecek yeniden dağıtım mekanizmalarının nasıl tasarlanacağı, şirketlerin artan piyasa gücüne karşı, bu şirketlerin dinamizmine de zarar vermeden, düzenleyici denetleyici çerçevenin nasıl güçlendirileceği, emeğin pazarlık gücünü arttıracak düzenlemelerden yeni bir iş hukukuna kadar mevzuatın nasıl yeniden gözden geçirileceğine karar verilmesi gerekmektedir. Çalışmanın bu alandaki eksiklikleri de hissettirerek, yeni tartışmalar için zemin oluşturması umulmaktadır.

## Extended Abstract

Labor's share of income has been declining all over the world since the 1980s, a period dominated by neoliberal policies. While the global financial crisis in 2008-2009 made this process visible against labor in distribution, the Covid-19 pandemic that affected the whole world in 2020 and the subsequent eruption of corporate profits further accelerated the distribution debates all around world. The share of labor is declining in Turkey, as in the world. The Turkish economy has experienced a major transformation, especially since the 2000s. The transition to neoliberal

policies that started in 1980 was completed in the early 2000s.

Radical transformations in the economy bring about radical changes in social life and relations. The network of relations where major economic transformations will have the greatest impact on human and social life is undoubtedly on the distribution front.

This study aims to understand and analyze the changes in distributional relations in Turkey's 1000 largest industrial enterprises over the last quarter century. The transformation of large industrial enterprises over time is of course intertwined with the transformation of Turkey and the world. Therefore, the changes in distributional relations in these organizations cannot be considered independent from the dynamics of distribution in the Turkish and global economy.

The data set of the study is compiled from the Istanbul Chamber of Industry's Turkey's Top 500 Industrial Enterprises (ISO 500) and Turkey's Second Top 500 Industrial Enterprises (ISO Second 500) reports. The study covers the period 1997-2023. During this period, the Turkish economy not only experienced fundamental structural changes, but also a series of major crises, stems from both internal and external.

Two of these crises are critical for the development of distributional relations in Turkey. The first was the 2001 crisis, and the other was the inflation and distributional shock triggered by the changes in economic policies in Covid-19 and 2021.

Following the 2001 crisis, relative wage rates began to trend against those employed in large industrial enterprises, particularly those employed in Turkey's top 500 industrial enterprises. Two factors are thought to be effective in this. In a period when the Turkish economy is growing mainly in services and construction, it is possible that relative wages will be unfavorable to those employed in industry. However, the findings show that the relative wage rates within the industry are also to the detriment of those working in large industrial enterprises, especially in the ISO 500. In Turkey, the minimum wage is gradually becoming the average wage and the gap between employees' wages is closing. This is another factor that may be effective in explaining the narrowing wage gap between large industrial enterprises and other industrial enterprises.

The findings of the study show that after 2001, real wages received by employees in large industrial enterprises lagged productivity growth. Especially in Turkey's top 500 industrial enterprises, real wages do not keep pace with productivity growth. As a result, employees in Turkey's largest industrial enterprises are unable to benefit sufficiently from the economic growth process. As a matter of fact, after the 2001 crisis, the share of employees in income and value added created in large industrial enterprises declined.

Another major crisis in distributional relations occurred in the 2020-2022



period. In this period, large industrial enterprises, especially ISO 500 companies, increased their profit margins. This is in line with global trends. Considering that ISO 500 companies are Turkey's largest industrial enterprises and thus have the highest market power, the decline in the share of labor in this period becomes more significant. One of the suspects in the decline in the share of labor worldwide is the growing market power of corporations. The profit margins of ISO 500 companies that jumped during the pandemic and “new economic policies” imply that these large industrial enterprises strengthened their market power further in the 2020-2022 period. As a matter of fact, while labor productivity in large industrial enterprises increased extraordinarily during this period, the real wages of employees declined. In this period, when Turkey was introduced to the concept of “impoverishing growth”, employees in large industrial enterprises were also severely affected by the distributional shock.

Crises are periods of reorganization of distributional relations not only between labor and capital but also between capital itself. After the 2001 crisis, the balance of distribution between finance and industrial capital was resolved in favor of industrial capital. However, this balance deteriorated again in 2018-2019, with finance capital taking a larger share of the value added created in large industrial enterprises. In this context, the “low interest rate-high exchange rate policy” introduced in 2021 may have been designed to intervene in the deteriorating distributional balance between industry and finance capital in favor of industry. However, the inflation and deep distributional shocks that followed these policies hit employees the hardest.

Unfortunately, there is no prescription to reverse the decline in labor's share in a short period of time. The issue needs to be approached with a medium and long-term perspective, considering Turkey's specific circumstances, and within a comprehensive growth and distribution strategy. It is hoped that this study will fill the gap in these issues and pave the way for new discussions.

## **Beyan**

“Türkiye’de Bölüşüm: En Büyük 1000 Sanayi Kuruluşu Üzerinden Bir Değerlendirme” başlıklı makalemde hiçbir kurum, kuruluş veya kişi ile çıkar çatışması bulunmadığını beyan ederim.

## **Teşekkür Beyanı**

Çalışmanın veri setinin hazırlanmasına verdiği destek ve katkılar için Sayın Fatma Bingöl’e teşekkür ederim.

## KAYNAKÇA:

- Acemoğlu, D. ve Johnson, S. (2023). İktidar ve Teknoloji, Bin Yıllık Mücadele (çev. C. Duran). İstanbul: Doğan Kitap
- Akçay, Ü. (2024). Krizin Gölgesinde En Uzun Beş Yıl (2018-2023), Türkiye'de Kriz, Siyaset ve Sermaye, İstanbul: Doğan Kitap
- Akcigit, U., Chen, W., Diez, F.J., Duval, R., Engler, P., Fan, J., Maggi, C., Tavares, M.M., Schwarz, D. Shibata, I. ve Villegas-Sanchez, C. (2021). Rising Corporate Market Power: Emerging Policy Issues. IMF Staff Discussion Note, 01, 1-34
- Aren, S. (1992) İstihdam Para ve İktisadi Politika (10. Baskı) Ankara: Savaş Yayınları
- Atkinson, A. (2009). Factor shares: The Principal Problem of Political Economy? Oxford Review of Economic Policy, 25, 1, 3-16 <https://doi.org/10.1093/oxrep/grp007>
- Akıncı, M., Akıncı, G.Y., Yılmaz, Ö. (2022). Teknolojik Gelişme ve Fonksiyonel Gelir Dağılımı İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Kantil Regresyon Analizi. Çalışma ve Toplum, 3(74), 1797-1832 <https://doi.org/10.54752/ct.1141940>
- Azar, J., Marinescu, I., Steinbaum, M. ve Taska, B. (2020). Concentration in US Labor Markets: Evidence from Online Vacancy Data. Labour Economics, 66, 1-24 <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2020.101886>
- Benmelech, E., Bergman, N. K. ve Hyunseob, K. (2020). Strong Employers and Weak Employees. The Journal Of Human Resources, 57, Special Issue: Monopsony in the Labor Market, 200-250 <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.0119-10007R1>
- Blanchard, O. ve Giavazzi, F. (2003). Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets. The Quarterly Journal of Economics, 118(3), 879-907 <https://doi.org/10.1162/00335530360698450>
- Bottini, N. ve Ernst, C. (2007). Offshoring and the Labour Market: What are the issues? ILO Economic and Labour Market Paper, 1-57
- Çelik, A. (2022). Asgari Ücret Tuzağı. Mülkiye Dergisi, 46(1), 297-304
- De Loecker, J ve Eeckhout, J (2018). Global Market Power. NBER Working Paper Series, Working Paper 24768, 1-16
- De Loecker, J., Eeckhout, J. ve Unger, G. (2020). The Rise of Market Power and The Macroeconomic Implications. The Quarterly Journal of Economics, 135(2), 561-644 <https://doi.org/10.1093/qje/qjz041>
- Duman, A ve Duman, A. (2016). Türkiye'de Sendikal Üyelığının Kamu ve Özel Sektördeki Ücretler Üzerindeki Etkileri. Çalışma ve Toplum, 1(48), 11-30
- Duvan, O. B. (2023). 1980'lerden Günümüze: Neoliberal Politikalar Altında Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşunda İstihdam, Verimlilik ve Bölüşümün Seyri. Emek Araştırma (GEAD) Dergisi, 14(24), 391-422

- Duvan, O.B. (2024a). Contribution of Corporate Profits to Inflation in Türkiye after Covid-19. *Politik Ekonomik Kuram*, 8(1), 109-125  
<https://doi.org/10.30586/pek.1418545>
- Duvan, O.B. (2024b). Türkiye'de Şirket Kârları ve Enflasyon: Adam Smith Hakkı mı? *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 45, 167-182.  
<https://doi.org/10.18092/ulikidince.1512414>
- Eeckhout, J. (2022). Dominant Firms in the Digital Age. UBS Center Public Paper, 12, 1-30
- Elsby, M.W., Hobijn, B. ve Şahin, A. (2013). The Decline of the U.S. Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity*, Fall 2013, 1-52
- Fichtenbaum, R. (2011). Do Unions Affect Labor's Share of Income: Evidence Using Panel Data. *The American Journal of Economics and Sociology*, 70(3), 784-810 <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2011.00792.x>
- Goldschmidt, D. ve Schmieder, J.F. (2015). The Rise of Domestic Outsourcing and the Evolution of the German Wage Structure. *National Bureau Of Economic Research, Working Paper 21366*, 1-52
- Guerriero, M. (2019). The Labor Share of Income Around the World: Evidence from a Panel Dataset. *Asian Development Bank Institute Working Paper Series*, 920, 1-35
- ILO (2020). Wages and Minimum Wages in the Time of COVID-19. *Global Wage Report 2020–21*, Geneva: ILO, 1-208
- ILO (2012). Wages and Equitable Growth. *Global Wage Report 2012/13*, Geneva: International Labour Office, 1-110
- ILO, IMF, OECD, World Bank Group (2015). Income Inequality and Labour Income Share in G20 Countries: Trends, Impacts and Causes. G20 Çalışma ve İstihdam Bakanları ve G20 Maliye Bakanları Ortak Toplantısı için hazırlanan rapor, Ankara, Türkiye, 3-4 Eylül 2015 [Income-Inequality-and-Labour-Income-Share-in-G20-Countries.pdf](#) (Erişim Tarihi: 5 Haziran 2024)
- ILO, OECD (2015). The Labour Share in G20 Economies. G20 İstihdam Çalışma Grubu için hazırlanan rapor Antalya, Türkiye, 26-27 Şubat 2015 [The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf](#) (Erişim Tarihi: 5 Haziran 2024)
- IMF (2017). Understanding the Downward Trend in Labor Income Shares. *World Economic Outlook April*, Washington: International Monetary Fund, 121-172
- IMF (2007). The Globalization of Labor. *World Economic Outlook April*, Washington: International Monetary Fund, 161-192
- İstanbul Sanayi Odası (1982). Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 1981. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (1998). İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 1997. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi

- İstanbul Sanayi Odası (2001). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2000. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2001). İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2000. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2005). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2004. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2014). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2013. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2022). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2021. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2024). Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2023, İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- İstanbul Sanayi Odası (2024). Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2023. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Dergisi
- Kaçmaz, Y.S., Kuzubaş, T.U., Tarlaç, I., Torul, O. (2024). Unequal Outcomes in Unequal Times: The Distributional Consequences of Turkey’s Unorthodox Policies. Boğaziçi University Working Papers, [kkt.pdf \(bogazici.edu.tr\)](https://www.bogazici.edu.tr/kkt.pdf), (Erişim Tarihi): 5 Ağustos 2024
- Karabarbounis, L. ve Neiman, B. (2014). The Global Decline of the Labor Share. The Quarterly Journal of Economics, 129(1), 61-103 <https://doi.org/10.1093/qje/qjt032>
- Karabarbounis, L. (2023). Perspectives on the Labor Share. National Bureau of Economic Research Working Paper, 31854, 1-30
- Karaca, O. (2023). Türkiye’de Sendikalaşmanın Emegın Gelir Payı Üzerindeki Etkisi: 1990-2022. Çalışma ve Toplum, 3(78), 2229-2252 <https://doi.org/10.54752/ct.1325641>
- Kibritçioğlu, A. (2024). Türkiye’de Maaş ve Ücretlerin Asgari Ücrete Yakınsaması ve İlgili Gelir Dağılımı Sorunları. TEPAV Tartışma Tebliğleri Serisi, No.WP202402
- Moreira, S.F. (2022). Inside the Decline of the Labor Share: Technical Change, Market Power, and Structural Change. Journal of Economic Dynamics & Control, 145, 1-36 <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2022.104566>
- OECD (2012). Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share? OECD Employment Outlook, Paris: OECD Publishing, 109-161
- Onaran, O. (2009). Wage Share, Globalization and Crisis: The case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico and Turkey. International Review of Applied Economics”, 23(2), 113-134 <https://doi.org/10.1080/02692170802700435>

- Orhangazi, Ö. ve Yeldan, A.E. (2023). Türkiye Modeli-2021 Sonrası: Rastgele Hedefler, Gerçekleşmeler ve Bir Bilanço. ODTÜ Gelişme Dergisi, 50, 171-194 <http://dx.doi.org/10.60165/metusd.v50i1.1286>
- Orhangazi, Ö. (2024). Türkiye Ekonomisinin Yapısı, Sorunlar Kırılğanlıklar ve Kriz Dinamikleri (2. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları
- Oyvat, C. (2010). Globalization, Wage Shares and Income Distribution in Turkey. Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, 4(1), 123-138 <https://doi.org/10.1093/cjres/rsq032>
- Pamuk, Ş. (2023). Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi (Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Yeni Baskı). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür yayınları
- Piketty, T. (2014). Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital (1. Baskı), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları
- Rodrik, D. (1997). Has Globalization Gone Too Far? Washington DC: Institute for International Economics
- Saraç, H. ve Özden, E. (2023). Finansallaşma ve Emek Payı Arasındaki İlişkinin Analizi: Türkiye Örneği. Fiscoeconomia, 7(3), 2063-2089 <https://doi.org/10.25295/fsecon.1285753>
- Stockhammer, E. (2013). Why Have Wage Shares Fallen? An Analysis of the Determinants of Functional Income Distribution, Lavoie, M., Stockhammer, E. (der.) Wage-led Growth. Advances in Labour Studies İçinde, London: Palgrave Macmillan, 40-70, [https://doi.org/10.1057/9781137357939\\_3](https://doi.org/10.1057/9781137357939_3)
- Tamkoç, M. N. ve Torul, O. (2020). Cross-sectional Facts for Macroeconomists: Wage, Income and Consumption Inequality in Turkey. The Journal of Economic Inequality, 18(2), 239–259 <https://doi.org/10.1007/s10888-019-09436-4>
- TÜİK (2022). Ulusal Hesaplar Sistemi, Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi-12. Yayın No: 4673, Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu
- Yeldan, E., Köse, A.H., Boratav, K. (2023). Türkiye’de Derinleşen Yapısal Kriz Eğilimi ve Kâr İtilimli Enflasyonun Dinamikleri. İktisat ve Toplum, 158, 8-30
- Yılmaz, A ve Karataş, T. (2023). Türkiye Ekonomisinde Ücret ve Maaşlar: 1970-2021. Çalışma ve Toplum, 1, 76, 159-182 <https://doi.org/10.54752/ct.1241217>
- Yükseler, Z. (2024). İşgücü Ödemeleri ve EYT Etkisi. <https://independent.academiaedu/zaferyukseler> (Erişim Tarihi: 20 Temmuz 2023)

