

## TOPLU PAZARLIKTA KULLANILABİLECEK FİNANSAL ORANLAR

İbrahim LAZOL\*

### ÖZET

*Bir işçi örgütü olarak sendika, üyelerinin hayat standartlarını yükseltmeye çalışırken, işletmenin finansal durumunu da dikkate almalıdır. Bu çalışmada, toplu pazarlıkta, sendikalarca kullanılabilen bazı finansal oranlar incelenmektedir.*

### SUMMARY

#### The Financial Rates That Can Be Used In Collective Bargaining

*A trade union, as an organization of workers, must also consider the financial position of business while it is trying to increase the standard of living of its members. In this study, we shall examine some financial rates which can be used in collective bargaining by trade unions.*

### GİRİŞ

Sendika<sup>1</sup>, üyelerinin hak ve çıkarlarını korumak ve geliştirmek amacıyla kurulmuş bir örgüttür. Sendikalar, üyelerinin hayat standardını yükseltme fonksiyonlarını toplu pazarlık yolu ile yerine getirirler.

Toplu pazarlığa oturacak bir sendika taleplerini belirlerken, diğer bazı ölçüler yanında, taraf işletmenin (işveren) finansal olanaklarını da dikkate almak durumundadır.

Çalışmamızda, emek sahipleri (işçiler) niçin korunmalıdırlar ve taraf işletme darboğaza düşürülmeden nasıl korunabilirler soruları birlikte ele alınmaktadır. Bu amaçla önce, konu ile ilgili genel açıklamalara yer verilmekte, daha sonra, sendika yöneticilerinin derin muhasebe bilgisine gerek duymadan kullanabilecekleri bazı finansal oranlar incelenmektedir.

\* Yard. Doç. Dr.; U.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

1 Bu çalışmada sendika; işçi sendikası anlamında kullanılmaktadır.



## I. GENEL OLARAK

### A. İşletmenin Tarafları

Bir işletmeyle doğrudan ilişkili bulunan en az üç grup vardır. Bunlar<sup>2</sup>:

1. Sermaye Sahipleri,
2. Tüketiciler,
3. İşletmede Çalışanlar.

Her üç grubun da işletmeden farklı beklentileri sözkonusudur. Sermaye sahipleri, işletmenin, etkin ve verimli çalıştırılması sonucu güvenli ve yeterli bir kâr elde etmesini, büyümesini, alanında lider olmasını; tüketiciler ise, ürettiği mal ve hizmeti istenilen yer ve zamanda, uygun kalite ve fiyat bileşimiyle kendilerine sunmasını isterler.

İşletmede çalışanların istekleri de aşağıdakiler olarak sıralanabilir<sup>3</sup>,

- a) Yüksek ve işine uygun bir ücret geliri elde etmek,
- b) İstihdam güvencesine sahip olmak,
- c) Uygun iş ve iş ortamında çalışmak, teşvik görmek,
- d) Tatminkâr sosyal haklar elde etmek,
- e) Çalıştığı işletmeden dolayı toplum içinde prestij sahibi olmak.

Bu üç grubun, belirli bir şekilde çıkar çatışması içinde olduğu ve uzlaştırılması gereği ortaya çıkar. Çağdaş işletme yönetimi, bu çıkarları bir yandan dengeleme, diğer yandan daha üst düzeyde karşılama sorumluluğu ile karşı karşıyadır.

Ancak, işletme yönetimi, sözkonusu grupların taleplerini dilediği gibi yerine getirme şansına sahip değildir. Yönetim üzerinde, sermaye sahiplerinin, hisselerine düşen kârı arttırma; tüketicilerin, taleplerini ikame mallarına kaydırma; çalışanların ise, işletmeden sağladıkları çıkarları geliştirme baskıları mevcuttur.

### B. EmegİN Zayıf Yönleri ve Korunması Gereği

Üretimin dinamik bir unsuru olan emek, ekonomik, sosyal ve siyasi boyutları bakımından değerlendirilmelidir. Bütün akılcı insan faaliyetleri yine insan mutluluğuna yönelik olduğundan, toplumda geniş bir kitleyi oluşturan çalışan kesimin korunması gereğini anlamak zor değildir. Ayrıca, emegİN bazı zayıf yönleri vardır. Bunlar<sup>4</sup>:

1. Emek sahibinin tek geliri ücrettir,
2. Birey olarak emek sahibi işveren karşısında zayıftır,
3. EmegİN stoklanması mümkün değildir,
4. İnsan, sosyal ve kültürel çevresine; emek de emek sahibinin şahsına bağlıdır, ondan ayrılamaz.

Yukarıda sayılan nedenlerden dolayı emek korunmalıdır.

2 Oktay Alpugan, M. Hulusi Demir, Mete Oktay, Nural Üner; İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1987, s. 37.

3 Zekai Yılmaz; "İşletmelerde Amaç İlişkileri", Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, C. VI. Sayı 2, Bursa, 1985, s. 77. Alpugan ve diğerleri, a.g.k., s. 37.

4 Orhan Tuna; Sosyal Siyaset, Fakülteler Matbaası, İstanbul, s. 73.



### C. Toplu Pazarlıkta Ücret ve Önemi

Emeğin karşılığı olarak tanımlanan ücret bir yandan çalışanın geliri, diğer yandan üretim maliyetinin bir unsuru olarak karşımıza çıkar.

Araştırma sonuçlarına göre, ülkemizdeki toplu pazarlık görüşmelerinde ücret taraflar için en önemli maddeyi oluşturmaktadır<sup>5</sup>.

İşçi tarafı, üyelerinin enflasyon karşısında kaybettiği satınalma gücünü ücret artışı yoluyla onlara tekrar kazandırma amacı ile hareket ederken, işveren, üretilen mal ve hizmetin maliyetini düşürmek suretiyle rekabet şansını arttırmaya çalışır. Birbiri ile çatışan bu iki hareket tarzının, adalet ölçüleri çerçevesinde bir uzlaşma noktasında buluşmalarını sağlamak için bazı kriterlerden yararlanılması gerekir.

### D. Ücretin Belirlenmesinde Kullanılabilecek Kriterler

Ücret ve eklerinin belirlenmesi işleminin objektif bazı ölçülere dayandırılması gerekir. Uygulamada kullanılan kriterlerden başlıcaları aşağıda sıralanmıştır<sup>6</sup>.

1. Hayat pahalılığı (fiyat endeksleri ve geçim endeksleri),
2. Verimlilik,
3. İşletmenin finansal olanakları,
4. Ekonomik büyüme ve milli gelir,
5. Diğer faktörler (emsal ücretler, milli ücret sistemi gibi).

Son yıllarda, ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon nedeniyle, ücret artışları için en çok kullanılan kriterler, sırasıyla hayat pahalılığı ve emsal ücretler olmaktadır. Ancak, işletmenin finansal olanaklarında meydana gelen gelişmelerin de toplu pazarlıkta kullanılması gereken ölçüler olduğuna inanmaktayız. Bu amaçla sendika, taraf işletme hakkındaki finansal bilgileri analiz ederek, ileri sürdüğü taleplerle işletmenin finansal olanakları arasında bir bağ kurmaya çalışmalıdır. Söz konusu bilgiler, işletmenin yıllık faaliyet raporlarından elde edilebilirler.

## II. TOPLU PAZARLIKTA MUHASEBE BİLGİLERİNİN ÖNEMİ VE TEMEL FİNANSAL TABLolar

### A. Önemi

Muhasebe, işletmelerde ortaya çıkan finansal olayları, tarih sırası ile kaydeder, sınıflar ve temel finansal tablolarda özetler. Bunu, tabloların analiz edilerek yorumlanması ve kullanıcıya raporlanması aşamaları izler.

İşletmelerde etkin bir muhasebe düzeninin bulunması adaletli bir hak dağılımına katkıda bulunur<sup>7</sup>. Bu nedenle muhasebe bilgilerinin, işletme ile ilgilenen taraflarca iyi değerlendirilmesi gerekir. Bir taraf olarak sendika da, söz konusu bilgileri kendi amaçları doğrultusunda kullanabilmelidir.

5. Gülay Kaya, Serpil Özdamar, Ayşe Akkök; Türkiye'de Toplu Pazarlık Sisteminde Yol Gösterici Faktörler, MPM Yayınları, Ankara, 1975, s. 20.
6. Tokar Dereli; "Toplu Pazarlık Kriter ve Taktikleri", Sosyal Siyaset Konferansları, İstanbul, 1986, s. 91. Kuvvet Lordoğlu; Çalışma Ekonomisine Giriş, Alan Yayıncılık, Bursa, 1985, s. 116-124.
7. Mehmet Yazıcı; Katma Değer Vergisine İlişkin Muhasebe Düzeni, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1985, s. 7.



## B. Temel Finansal Tablolar

İşletmenin dönem sonunda düzenlediği bilanço ve gelir tablosu (kâr-zarar tablosu) temel finansal tablolar olarak anılır.

Bilanço, hazırlandığı tarih itibarıyla işletmenin ekonomik ve finansal durumunu gösteren tablodur. Ekonomik yapı aktif; finansal yapı pasif tarafı oluşturmaktadır. İşletmenin mevcutları ve alacakları bilançonun aktifinde, borçları ve özsermayesi de pasifinde vadelerine göre sınıflanmış olarak gösterilir. Özsermaye, ortakların aktifler üzerindeki haklarını temsil etmektedir.

Gelir tablosu, bilançonun aksine, dinamik bir özelliğe sahiptir. Bir işletmenin belli bir dönemde elde ettiği gelirlerini ve bu gelirleri elde etmek için katlandığı giderlerini sistematik olarak gösteren bir tablo olarak tanımlanabilir. Gelir tablosunun dinamiklik özelliği, onun belli bir dönemi kapsamasından gelmektedir.

Daha sonraki işlemlerde kullanılmak amacı ile aşağıda, A işletmesine ait örnek bilanço (Tablo: 1), gelir tablosu (Tablo: 2) ve bazı ek bilgiler (Tablo: 3) verilmiştir.

Tablo: 1  
A İşletmesi Örnek Bilançosu (2 Yıllık)

Bilanço (000)	YILLAR	
	1987	1988
<b>Aktif</b>		
Kasa	25.000	22.500
Bankalar	14.400	35.000
Ticari Alacaklar	80.000	69.400
Alacak Senetleri	31.600	52.100
Stoklar	96.000	142.300
Cari Aktif Toplamı	247.000	321.300
Demirbaşlar (net)	5.000	5.000
Makinalar (net)	150.000	180.000
Binalar (net)	40.000	50.000
Sabit Aktif Toplamı	195.000	235.000
Aktif Toplamı	442.000	556.300
<b>Pasif</b>		
Ticari Borçlar	88.000	106.200
Borç Senetleri	41.400	60.800
Banka Kredileri	40.000	100.500
Ödenecek Vergiler	12.000	36.000
Kısa Vad. Borç. Top.	181.400	303.500
Sermaye	30.000	30.000
İhtiyatlar	10.000	20.000
Dağıtılmamış Kâr.	220.600	212.800
Özsermaye Topla.	260.600	252.800
Pasif Toplamı	442.000	556.300



Tablo: 2  
A İşletmesi Örnek Gelir Tablosu (000) (2 yıllık)

	YILLAR	
	1987	1988
Brüt Satışlar	500.000	700.000
— İade ve İskontolar	5.000	—
Net Satışlar	495.000	700.000
— Satılan malın maliyeti	300.000	420.000
Brüt Satış Kârı	195.000	280.000
— Faaliyet Giderleri	30.000	75.000
Faaliyet Kârı	165.000	205.000
+ Faaliyet Dışı Gelirler	5.000	10.000
Gelirler Toplamı	170.000	215.000
— Faaliyet Dışı Giderler	3.000	6.000
Vergiden Önceki kâr (net)	167.000	209.000

Tablo: 3  
A İşletmesi İle İlgili Ek Bilgiler:

	YILLAR	
	1987	1988
— Üretim maliyetinin oluşumu (000)		
Kullanılan hammadde gideri	99.200	158.542
İşçilik gideri	179.800	251.802
Genel üretim giderleri	31.000	55.956
Toplam üretim maliyeti	310.000	466.300
— Diğer Bilgiler		
İşçi sayısı	210	190
Üretim miktarı	36.000	39.500

### C. Sendikaların Yararlanabileceği Bazı Finansal Oranlar

Toplu pazarlık görüşmelerinde sendikalar, taleplerini desteklemek amacıyla, işletmeye ait finansal bilgileri oranlar yardımı ile analiz edebilirler. İşletmenin likidite, verimlilik ve kârlılık durumlarının analizinde kullanılacak oranlardan başlıcaları, Tablo: 1, 2, 3'te verilen bilgilerden yararlanarak yapılan hesaplamalarla birlikte aşağıda verilmektedir<sup>8</sup>.

8 Yüksel Koç-Yalkın; İşletmelerde Mali Analiz Teknikleri, Altıncı Baskı, Olgaç Matbaası, Ankara, 1988, s. 259-272; Dereli, a.g.k., s. 96-97; Öztin Akgüç; Mali Tablolar Analizi, Genişletilmiş 7. baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 51, İstanbul, 1987, Öztin Akgüç; Finansal Yönetim, 3. Baskı, Formül Matbaası, İstanbul, 1982, s. 17-88. Sabri Bektöre, Ferruh Çömlekçi; Mali Tablolar Analizi, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1985, s. 110-125.



### 1) Likidite Oranları

	1987	1988
a) Cari Oran = $\frac{\text{Cari Aktif Toplamı}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$	$\frac{247.000}{181.400} = 1,36$	$\frac{321.300}{303.500} = 1,06$
b) Likidite Oranı = $\frac{\text{Cari Aktif-Stoklar}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$	$\frac{151.000}{181.400} = 0,83$	$\frac{179.000}{303.500} = 0,60$
c) Nakit Oran = $\frac{\text{Kasa-Banka-Ser. Men. Değ.}}{\text{Kısa Vadeli Borçlar}}$	$\frac{39.400}{181.400} = 0,22$	$\frac{57.500}{303.500} = 0,19$

### 2) Emek Verimliliği Oranları

a) Fiziki Emek Verimliliği = $\frac{\text{Üretim Miktarı}}{\text{İşçi Sayısı}}$ (çalışılan gün veya saat)	$\frac{36.000}{200} = 180$	$\frac{39.500}{190} = 208$
b) Yarı Parasal Emek Verimliliği = $\frac{\text{Üretim Değeri}}{\text{İşçi Sayısı}}$ (çalışılan gün veya saat)	$\frac{310.000.000}{200} = 1.550.000$	$\frac{466.300.000}{190} = 2.454.210$
c) Parasal Emek Verimliliği = $\frac{\text{Üretim Değeri}}{\text{İşçilik Giderleri}}$	$\frac{310.000}{179.800} = 1,72$	$\frac{466.300}{251.802} = 1,85$

### 3) Kârlılık Oranları

a) Brüt Satış Kârı Oranı = $\frac{\text{Brüt Satış Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$	$\frac{195.000}{495.000} = 0,39$	$\frac{280.000}{700.000} = 0,40$
b) Net Kâr Oranı = $\frac{\text{Net Kâr (vergi öncesi)}}{\text{Net Satışlar}}$	$\frac{167.000}{495.000} = 0,34$	$\frac{209.000}{700.000} = 0,30$
c) Özsermaye Kârlılık Oranı = $\frac{\text{Net Kâr (vergi öncesi)}}{\text{Özsermaye}}$	$\frac{167.000}{260.600} = 0,64$	$\frac{209.000}{252.800} = 0,83$

Yukarıda yapılan oran analizinin sendika amaçları doğrultusunda yorumlanması gerekir. İlk grupta ele alınan likidite oranları, işletmenin kısa vadede ödeme gücüne düşüp düşmeyeceği ve birlikte ele alındıklarında, cari aktiflerdeki değerlerin nasıl bir dağılım gösterdiği konularında bilgi verirler. Bu oranların standart değerleri, cari oran için 2; likidite oran için 1; nakit oran için 0,20 kabul edilmek-



tedir. Ancak, işletmenin faaliyet gösterdiği sektör bu oranların büyüklüğünü etkiler<sup>9</sup>. Bunun için de, yorum yaparken benzer işletme oranlarını da dikkate almak gerekir.

İkinci grup oranlar verimlilikle ilgilidir. Verimlilik, üretime girenlerle üretime çıkanlar arasındaki oran olarak tanımlanmaktadır. Verimlilik artışı, birim girdi başına daha fazla çıktı elde edilmesi anlamındadır. Üretime giren çeşitli faktörler için ayrı ayrı veya bunların bütünü için tek bir verimlilik hesaplanması mümkündür. Ancak, uygulamada yaygın olarak emek ve sermaye verimliliği kullanılmaktadır. Verimlilik, fiziksel ya da parasal değerlerle ifade edilebilir.

Emek verimliliğinin ölçülmesi için, tek tip imalat yapan bir işletme veya işletme biriminde fiziki verimlilik; işkolu bazında ise diğer verimlilik oranlarının kullanılması uygun düşmektedir. Verimlilik oranları incelenirken, değişimin diğer faktörler nedeniyle de ortaya çıkabileceği düşünülerek ihtiyatlı davranılması gerekir<sup>10</sup>. Bununla birlikte verimlilik artışının belli bir ölçüde işletmede çalışanlara da yansıtılmasının doğal karşılanacağı açıktır.

Üçüncü grupta kârlılıkla ilgili oranlar incelenmektedir. Kârlılık, belirli bir dönemde elde edilen kârın yatırım veya satışlara oranlanması ile ilgili bir kavramdır. Kârlılık derecesi, işletmenin ödeme gücü konusunda bilgi verir. Sendika, işletme kârlılığındaki eğilimi değerlendirerek taleplerini savunabilir.

Yapılan genel açıklamalardan sonra, örnek işletmemizi kısaca irdeleyebiliriz.

İşletmenin likidite durumu konusunda bilgi veren cari ve likidite oranları, standart kabul edilen rakamlardan küçük; nakit oran standart düzeyindedir. Bu sonuçları sektör ortalaması ile karşılaştırmak suretiyle değerlendirmek gerekir.

Emek verimliliği ile ilgili oranlar incelendiğinde, her üç oranda da artış görülmektedir. Parasal emek verimliliğindeki artış, üretim maliyet bileşiminde işçilik giderleri payının azaldığını göstermektedir (Tablo: 4).

Tablo: 4  
Toplam Üretim Maliyet Oluşumu (000)

	1987		1988	
	TL.	%	TL.	%
Kullanılan hammadde	99.200	32	158.542	34
İşçilik giderleri	179.800	58	251.802	54
Genel üretim giderleri	31.000	10	55.956	12

Tablo 4'den izlenebileceği gibi, toplam üretim maliyeti içinde hammadde giderleri % 32'den % 34'e; genel üretim giderleri % 10'dan % 12'ye yükselirken, işçilik giderleri % 58'den % 54'e gerilemektedir. Diğer gelişmeleri de dikkate alarak, sendika bu tablonun eski dengesine getirilmesini isteyebilir.

9 Yüksel Koç-Yalkın ve Diğerleri; "Standart Oranlar", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Kasım 1988, s. 29.

10 İsmet S. Barutçugil; Üretim Sistemi ve Yönetim Teknikleri, Genişletilmiş 2. Baskı, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa, 1988, s. 204-205.



Yıllar itibarı ile işletmenin kârlılık oranlarına bakıldığında, brüt satış kârı oranında küçük de olsa bir artış görülmektedir. Bu, satış fiyatının maliyetlerden daha fazla arttığını, işletmenin fiyat politikasını devam ettirebileceğini göstermektedir. Net kâr (vergiden önceki kâr) oranında ise bir düşme söz konusudur. Bunun nedenleri incelenmeli ve analize net kârdaki mutlak artış da katılmalıdır. Özsermaye kârlılık oranında izlenen yükselme, sendikaya bazı ipuçları sunabilir. Analiz yapılırken, işletme, genel ekonomik durumdan ayrı düşünülmemelidir.

Bütün bu gelişmelerin birlikte değerlendirilmesi halinde, sendikanın makul ve yeterli bir taleple toplu pazarlıkta başarılı olması beklenebilir. Aksi halde, isteklerin makul olmaması veya çalışanların çıkarlarının iyi savunulamaması durumlarından biriyle karşılaşılabilir. Bu ise, ülke düzeyinde kurulmaya çalışılan sosyal adalet ve çalışma barışı çabalarını zayıflatır.

## SONUÇ

İşçi sendikaları, üyelerinin hak ve çıkarlarını korur ve geliştirirken taleplerini belirli kriterlere dayandırmalıdır. Yararlanılabilecek çeşitli ölçüler yanında, taraf işletmenin finansal bilgileri de analiz edilmelidir. Elde edilen sonuçlar, bir yandan işletme yaşamı için sigorta oluşturma, diğer yandan da işçi çıkarlarını azami şekilde savunma amaçlarına yönelik olarak değerlendirilmelidir.

Sendika yöneticilerinin böyle bir analizi kendilerinin yapmaları mümkün olmayabilir. Bu durumda, konfederasyon bünyesinde istihdam edilecek bu konuda yetişmiş elemanlardan veya dış uzmanlardan yararlanılması önerilebilir. Ancak, uzmanların sunacağı bir analiz raporunun, sendika yöneticisi için istişari bir nitelik taşıyacağı açıktır.

## KAYNAKLAR

- Akgüç, Öztin; Mali Tablolar Analizi, Genişletilmiş 7. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 51, İstanbul, 1987.
- Akgüç, Öztin; Finansal Yönetim, 3. Baskı, Formül Matbaası, İstanbul, 1982.
- Alpugan, Oktay; Demir, M. Hulusi; Oktay, Mete; Üner, Nurel; İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1987.
- Barutçugil, İsmet S.; Üretim Sistemi ve Yönetim Teknikleri, Genişletilmiş 2. Baskı, Uludağ Üniversitesi Yayınları, Bursa, 1988.
- Bektöre, Sabri; Çömlekçi, Ferruh; Mali Tablolar Analizi, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1985.
- Dereli, Toker; "Toplu Pazarlık Kriter ve Taktikleri", Sosyal Siyaset Konferansları, İstanbul, 1986.
- Kaya, Gülay; Özdamar, Serpil; Akkök, Ayşe; Türkiye'de Toplu Pazarlık Sisteminde Yol Gösterici Faktörler, MPM Yayını, Ankara, 1975.
- Koç-Yalkın, Yüksel; İşletmelerde Mali Analiz Teknikleri, Altıncı Baskı, Olgaç Matbaası, Ankara, 1988.
- Koçyalkın, Yüksel ve Diğerleri; Standart Oranlar, Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Kasım 1988.



Lordoğlu, Kuvvet; alışma Ekonomisine Giriş, Alan Yayıncılık, Bursa, 1985.

Tuna, Orhan; Sosyal Siyaset, Fakülteler Matbaası, İstanbul.

Yazıcı, Mehmet; Katma Değer Vergisine İlişkin Muhasebe Düzeni, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1985.

Yılmaz, Zekai; "İşletmelerde Amaç İlişkileri", Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, C. VI, S. 2, Bursa, 1985.