

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE ENDÜSTRİ İLİŞKİLERİ ANABİLİM DALI
ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE ENDÜSTRİ İLİŞKİLERİ PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ

Halil BALCI

Danışman
Prof. Dr. Faruk SAPANCALI

İZMİR – 2015

YÜKSEK LİSANS
TEZ/ PROJE ONAY SAYFASI

2011800151

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı ve Soyadı : HALİL BALCI
Tez Başlığı : Ücret ve Tüketim İlişkisi

Savunma Tarihi : 14.08.2015
Danışmanı : Prof. Dr. Faruk SAPANCALI

JÜRİ ÜYELERİ

<u>Ünvanı, Adı, Soyadı</u>	<u>Üniversitesi</u>	<u>İmza</u>
Prof. Dr. Faruk SAPANCALI	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Prof.Dr.Zeki ERDUT	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Doç.Dr.Recep KAPAR	MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ	

Oybirliği
Oy Çokluğu ()

HALİL BALCI tarafından hazırlanmış ve sunulmuş "Ücret ve Tüketim İlişkisi" başlıklı Tezi /
Projesi () kabul edilmiştir.

Prof.Dr. Utku UTKULU
Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “**Ücret ve Tüketim İlişkisi**” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

.../.../.....

Halil BALCI

İmza

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi
Ücret ve Tüketim İlişkisi
Halil BALCI

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Programı

Ücretler ve tüketim fordist dönem boyunca uyumlu bir biçimde hareket etmişlerdir. Kitlesele üretim ve kitlesele tüketim anlayışı içerisinde ücretlerdeki artışlar, tüketim harcamaları yoluyla toplam talebi arttırmıştır. Otuz yıllık bu süreçte sürdürülebilir ve kapsayıcı bir büyüme sağlanmıştır.

Küreselleşmeyle birlikte ücretlerin toplam gelirden aldığı pay azalmıştır. Artan finansal faaliyetler, işgücü kurumlarının zayıflaması, teknolojik gelişmeler, yeni üretim süreçlerinin ve bunlarla uyumlu işletme yapılarının ortaya çıkması bu azalışın temel gerekçelerini oluşturmaktadır. Ücretin marjinal tüketim eğiliminin sermaye gelirinin marjinal tüketim eğiliminden fazla olmasından dolayı ücretlerdeki azalışın toplam tüketim harcamalarını olumsuz etkileyeceği varsayılmaktadır. Ayrıca, değişen işgücü talebine bağlı olarak nitelikli ve niteliksiz işgücü arasındaki eşitsizlikler de hızlı bir şekilde artmıştır. Bu sorunlara çözüm bulabilmek için tüketim harcamaları finansal piyasalar aracılığıyla desteklenmiştir. Böylece ücretler ve tüketim arasında daha önceki dönemde yaşanan uyumun sonuna gelinmiştir.

Bu bağlamda ortaya çıkan sonuç ise; borçlanma, artan eşitsizlik ve yoksulluk, sürdürülemez büyüme ve son olarak daha sık ve yıkıcı ekonomik krizlerdir. Çalışmanın birinci bölümünde teorik çerçeve çizilmekte ve kavramlar tanımlanmıştır. İkinci bölümde küreselleşmeyle birlikte ücretler ile tüketim arasında meydana gelen bakışimsızlığın gerekçeleri ortaya koyulmuştur. Son bölümde ise bu durumun hem işgücü piyasalarına hem de ulusal ekonomilere etkileri araştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: ücret, tüketim, ekonomik büyüme, finansallaşma, borçlanma, eşitsizlik, yoksulluk ve kriz

ABSTRACT
Master Thesis
Wage and Consumption Relationship
Halil BALCI

Dokuz Eylül University
Institute of Social Sciences
Department of Labour Economics and Industrial Relations
Labour Economics and Industrial Relations Programme

Wages and consumption moved responsively during to fordist era. Based on mass production and mass consumption point of view, increases in wages stimulated aggregate demand. Throughout the thirty years process, sustainable and inclusive growth had been ensured.

Accompanied by globalization, wage share in aggregate income has decreased. Increasing financial activities, weakening labour market institutions, technological developments, latest manufacturing processes and company structures constitute the basic reasons of this downward trend. Because of the marginal propensity to consume out of wage income higher than that out of capital income, it is supposed that decrease in wages will have adverse effects on total consumption expenditure. Furthermore, depending upon the changes in labour demand, inequality between qualified and underqualified labour is rising rapidly. To find solutions to these problems, consumption expenditures were supported through financial markets. Thus bringing the balance between wages and consumption during the previous period to end.

In this context, increasing indebtedness, inequality and poverty, unsustainable growth and finally more frequent and more detrimental crises came to fore. In the first chapter of this study, theoretical framework is introduced and terms are defined. In the second chapter, reasons for the asymmetry between wages and consumption in the globalizing world are revealed. Finally in the third chapter, the implications of this asymmetry for labour markets and national economies are going to be investigated.

Keywords: wage, consumption, economic growth, financialization, indebtedness, inequality, poverty and crises

ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KAVRAMLAR

I. ÜCRET KAVRAMI	4
A. Tanım	4
B. Unsurlar	12
1. Bağımlı Çalışma	12
2. Makroekonomik Değişken	15
3. Satınalma Gücü	18
4. Değer ve Bölüşüm	21
5. Sosyal Koruma	29
II. TÜKETİM KAVRAMI	33
A. Tanım	33
B. Unsurlar	41
1. Gelir	41
2. Talep	44
3. Gereksinim	46

İKİNCİ BÖLÜM

ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ

I. FORDİST DÖNEMDE ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ	49
II. POST-FORDİST DÖNEMDE ÜCRETLER VE TÜKETİMİN BAKIŞIMSIZLIĞI	55
A. Ücret Boyutu	61
1. Küreselleşme	69
a. Dış Ticaretin Serbestleşmesi	70
b. İşletme Yapısının Değişmesi	73
2. Artan Finansal Faaliyetler	75
3. Teknolojik Gelişmeler	78
4. İşgücü Piyasası Kurumlarındaki Değişim	81
5. Esnekleştirme ve Enformelleşme	85
B. Tüketim Boyutu	88
1. Borçlanma	90
2. Gelir Şokları	100
3. Sosyal Çevrenin Etkisi	102

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ÜCRET-TÜKETİM BAKIŞIMSIZLIĞININ SONUÇLARI VE TÜRKİYE

I. KÜRESEL EKONOMİYE ETKİLERİ	106
A. İstikrarsız Ekonomik Büyüme	106
B. Artan Eşitsizlikler	119
C. Yoksulluk	134
D. Ekonomik Krizler	140
II. TÜRKİYE'YE ETKİLERİ	149
SONUÇ	1622
KAYNAKÇA	167

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
çev.	Çeviren
der.	Derleyen
EC	European Comission
ed.	Editör
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Found
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
s.	Sayfa No
ss.	Sayfadan Sayfaya
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı
UN	United Nations

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: 2003 ve 2013 Yıllarında Dünyada Toplam Talebin Yapısı (%)	s. 59
Tablo 2: Seçilmiş Ülkelerde 2000 ve 2013 Yıllarındaki Asgari Ücret Düzeyleri (\$)	s. 63
Tablo 3: İşgücü Başına Düşen Üretim Miktarı (\$)	s. 66
Tablo 4: ABD’de Vergi Sonrası Toplam Gelirin Hanehalklarına Dağılımı (%)	s. 96
Tablo 5: Seçilmiş Ülkelerde Kamu Borcunun Toplam Gelire Oranı (%)	s. 98
Tablo 6: Ücret Payındaki Yüzde 1’lik Düşüşün Özel Tüketim, Yatırım ve Net Ticaret Gelirlerine Etkisi	s. 116
Tablo 7: 2012 Yılı Dünyadaki GSYH’nın Dağılımı	s. 121
Tablo 8: Seçilmiş Ülkelerde 2012 Yılı Palma Oranları	s. 125
Tablo 9: Seçilmiş Ülkelerde 1985-2009 Yılları Arasında Hanehalkı Gelirindeki En Üst ve Alt Yüzde Onluk Kesimdeki Artış (%)	s. 127
Tablo 10: 2001-2014 Yılları Arasında yüzde 1’lik ve yüzde 10’luk Kesimin Toplam Servetten Aldığı Pay (%)	s. 128
Tablo 11: 1975-2007 Yılları Arasında Seçilmiş Ülkelerde Gelir Artışı ve Üst Yüzde 1’lik Kesimin Büyümeden Aldığı Pay (%)	s. 130
Tablo 12: Günlük Geliri Yoksulluk Sınırının Altında Olan Kişi Sayısı (Milyon Kişi)	s. 136
Tablo 13: Günlük Geliri Yoksulluk Sınırının Altında Olan Kişilerin Toplam Nüfusa Oranı (%)	s. 137
Tablo 14: Türkiye’de İşçi Başına Üretim	s. 154
Tablo 15: Türkiye’de Dönemlere Göre Büyüme Hızları	s. 155
Tablo 16: Türkiye’de İkinci Büyük 500 İşletmenin Borç-Özkaynak Oranı	s. 156

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Seçilmiş Ülkelerde Emegin Toplam Gelirden Aldığı Pay (%)	s. 58
Şekil 2: Ücretli Çalışanların Toplam İstihdama Oranı (%)	s. 61
Şekil 3: Kriz Sonrası Dönemde Reel Ücretlerdeki Değişim(%)	s. 65
Şekil 4: 1999-2013 Yılları Arasında Reel Ücret-Üretkenlik İlişkisi	s. 67
Şekil 5: AB’de Gelir Grupları Bağlamında Mali Sıkıntı İçerisindeki Hanehalklarının Oranı (%)	s. 90
Şekil 6: 2007-2010 Yıllarında Seçilmiş Ülkelerde Hanehalkı Borçlarının Toplam Gelirlerine Oranları (%)	s. 92
Şekil 7: AB’de Farklı Gelir Gruplarının Borçlanmalarının Kaynakları (%)	s. 95
Şekil 8: ABD’de Toplam Harcamaların Harcanabilir Gelir İçerisindeki Payı (%)	s. 97
Şekil 9: Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkelerdeki Büyüme Oranları (%)	s. 107
Şekil 10: Ülke Gruplarına Göre Ekonomik Büyüme Oranlarının Değişimi (%)	s. 108
Şekil 11: AB’de 2007-2014 Yılları Arasında Ekonomik Büyüme, Harcanabilir Gelir ve İstihdam Arasındaki İlişki	s. 109
Şekil 12: Ücret Payındaki Değişimin Ekonomik Büyümeye Etkisi (%)	s. 111
Şekil 13: 2008-2013 Yılları Arasında Ücretin Payındaki ve Yurtiçi Talepteki Değişimler	s. 112
Şekil 14: 2013 Yılında Seçilmiş Ülkelerde Gini Katsayıları	s. 123
Şekil 15: 1985-2010 Arası OECD Ülkelerinde Gelir Gruplarının Gelirlerindeki Değişimler	s. 124
Şekil 16: Seçilmiş Ülkelerde Kriz Sonrası Dönemde En Üst Yüzde 10’un En Alt Yüzde 10’a Oranı (%)	s. 126
Şekil 17: Finansallaşma ve Eşitsizlik Döngüsü	s. 131
Şekil 18: 2008-2013 Yılları Arasında AB’de Yoksulluk ve Sosyal Dışlanma Riski Kapsamındaki Nüfusun Değişimi (%)	s. 138
Şekil 19: Krizden En Fazla Etkilenen Ülkelerde Ücretin Payındaki Değişim (%)	s. 142
Şekil 20: Kriz Sonrası Gelişmiş Ülkelerde Ortalama Ücretlerin Değişimi	s. 143

Şekil 21: Krizden En Fazla Etkilenen Ülkelerdeki Ortalama Ücretlerin Değişimi	s. 144
Şekil 22: Seçilmiş Ülkelerde Üretim Açıkları (%)	s. 147
Şekil 23: Seçilmiş Ülkelerde İstihdam Açıkları (%)	s. 148
Şekil 24: Türkiye’de Ücretlilerin Milli Gelirden Aldıkları Pay	s. 153
Şekil 25: Türkiye’de 2000-2010 Yılları Arasında GSYH’ye Net İhracatın Katkısı (%)	s. 157
Şekil 26: Türkiye’de 2000-2010 Yılları Arasında GSYH’ye Yurtiçi Talebin Katkısı (%)	s. 158
Şekil 27: Türkiye’de 2002-2010 Yılları Arasında Tasarruf Açığının GSYH’ye Oranı (%)	s. 160

GİRİŞ

Sanayi devrimi ile birlikte üretim düzeyi tarihte daha önce benzerine rastlanmadık şekilde artmıştır. Toplumsal gereksinimlerle üretim arasındaki bağ zayıflamıştır. Buna göre üretim giderek gereksinimlerden koparak pazara yönelik bir hal almıştır. Gerek üretim süreçlerinin gerekse de sermaye birikim biçiminin değiştiği bu dönemde bağımlı çalışanlar değişen bu süreçlerden en fazla etkilenen kesimi oluşturmuştur.

Sanayi devriminden önce de çalışanlar çalışmaları karşılığında aynı veya nakdi olarak bir gelir elde etmiş olsalar da bugünkü anlamda bir ücretli emek ilişkisinden söz etmek mümkün değildir. Sanayi öncesi dönemde nüfusun büyük çoğunluğu tarımsal üretim alanında istihdam edilmektedir. Üretim gereksinimlere yönelik ve sınırlıdır. İşgücü emeğinin karşılığı olarak genellikle toplam üretimden pay almıştır. Toprak sahiplerine bağlı ve bağımlı bir yaşam süren serflerden sonra buhar gücüyle çalışan makinelerin üretim sürecine dahil edilmeye başlanmasıyla birlikte modern işçiler ortaya çıkmıştır. Çalışanlar açısından şartlar değişmiştir. Önceki dönemlerin aksine işçiler artık istedikleri işveren ile çalışmakta özgürdüler. Çalışmalarının karşılığında da belirli zaman periyotlarında işverenler tarafından kendilerine ücret ödenmektedir.

Emeğin üretim sürecinden aldığı payı ifade eden ücret kavramı, çok boyutlu bir yapıya sahiptir. Üretim sürecine emek güçlerini kiralayarak katılan işçiler için gerek ekonomik gerekse de sosyal özellikleri bünyesinde barındıran bu kavram esasen sanayi devriminden sonra bugünkü anlamıyla kullanılmaya başlanmıştır.

Nüfusun hızlı bir şekilde tarım sektöründen sanayi sektörüne geçmesine rağmen işgücü talebinin sınırlı olmalarına kişilerin çalışabilmek için çok düşük ücretlere razı olmasına sebep olmuştur. Diğer taraftan bu dönemde sadece üretime yönelik olarak uygulanan politikalar uyarınca ücret maliyet unsuru olarak görülmüş bu bağlamda ücretlerin işgücünün kendini yenileyebileceği düzeyde olması gerektiği savunulmuştur. Asgari düzeyde belirlenen ücretler beraberinde sosyal birçok sorun getirirse de ücretlere olan bakış açısı ancak 1929 ekonomik krizinde değişmiştir.

Ücretin aynı zamanda toplumun büyük bir kesimi için tüketim harcamalarının da kaynağını oluşturması dolayısıyla çok düşük seviyelerde belirlenen ücretlerin

toplam talebi azaltacağı bunun da üretilenlerin tüketilemediği bir krize dönüşeceği kapitalizmin daha başlangıcı sayılan bu dönemde görülmüştür.

Ekonomik krizi iki dünya savaşı takip etmiştir. Bu süreçte özellikle Britanyalı iktisatçı John Maynard Keynes tarafından geliştirilen yeni ekonomik model dünyada egemen görüş halini almıştır. Uluslararası ticaret, finans, işgücü piyasası kurumları gibi özellikle makro düzeyde ekonomik sorunlara çözüm bulmayı amaçlayan Keynes ücreti satınalma gücünün kaynağı olarak görmüş ve toplam talebin uyarılması için önemli bir unsur olduğunu ortaya koymuştur. Etkisini özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra gösteren bu politikaların uygulandığı dönem kapitalist dünyada "altın çağ" olarak adlandırılmıştır.

Özel tüketim harcamalarının toplam talebin yaklaşık yüzde 70'ini oluşturduğu düşünüldüğünde genişleyici politikalar vasıtasıyla tüketimi uyararak küresel düzeyde daha önce rastlanmamış büyüme oranlarına ulaşılmasını sağlamıştır. Ancak yetmişlerde başlayan petrol krizi, sermayenin ulusal sınırlar içerisinde kalmasının kar oranlarını kısıtlaması ve sermaye birikiminin yavaşlamaya başlamasıyla bu dönem yerini yeni klasik düşüncenin temellendirdiği ekonomi politikalarına bırakmıştır.

Sermayenin önündeki ulusal sınırların kaldırıldığı bu dönemde tek fabrikada kayan bant sistemiyle gerçekleştirilen üretim terk edilerek üretim süreçleri farklı fabrikalara hatta farklı ülkelere kaydırılmıştır. Sermayenin uluslararası bir boyut kazandığı bu dönem işgücü açısından çok da iyimser bir tablo sergilememektedir.

Sermayenin önündeki sınırların kalkmasıyla küresel düzeyde bir hareketlilik kazanmıştır. Üretimi gerçekleştirmek için en yüksek miktarlarda artık değere el koyabileceği bölgeleri tercih etmektedir. Bu durum emeğin sermaye karşısındaki pazarlık gücünü kaybetmesine yol açmıştır. Çünkü artık sermaye maliyetlerini en aza indirebilmek için işgücünün ucuz olduğu yerleri tercih etmektedir. Bu durum hem sermaye çıkışı olan merkez ülkedeki işgücünü hem de yatırımların yönlendirildiği çevre ülkelerdeki işgücünü etkilemiştir. Bu bağlamda işgücü arasındaki rekabet arttığı için hemen hemen bütün ülkelerde ücret düzeyleri azalmıştır.

Ayrıca küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan yeni üretim biçiminde nitelikli ve niteliksiz işgücünün farklı seviyelerde talep edilmesi emeğin kendi içerisinde ücret yapısının da değişmesine sebep olmuştur. Ücret eşitsizliklerinin hızlı bir şekilde

arttığı bu dönemde tüketim ise beklenenin aksine aynı miktarda azalmamıştır. Çalışanlar gelirleri azalsa bile sosyo-psikolojik sebeplerle tüketim harcamalarından ödün vermemişlerdir. Bu durum ancak harcamaların kaynağının cari gelirden uzaklaşarak yerini borcun almasıyla mümkün olmuştur. Böylece kapitalizmin doğasında var olan krizler küreselleşmeyle birlikte daha sık ve daha güçlü yaşanır hale gelmiştir.

Yeni süreçte sanayi işletmeleri karlarındaki azalmayı ana faaliyet alanının dışında yer alan finansal piyasalardaki spekülasyon hareketlerinden elde ettikleri gelirlerle sübvans ederek ayakta kalmaya çalışmaktadır. Özellikle merkez ülkelerde ücretlilerin gelirleri reel olarak gerilemekte, orta ve alt kesimin satınalma güçleri azalmaktadır. Bu sınıfların nüfusun önemli bir kesimini oluşturmaları ve toplam tüketim harcamalarının büyük çoğunluğunu gerçekleştirmeleri sebebiyle alım güçlerindeki azalış makroekonomik istikrarı tehdit etmektedir. Sermaye çareyi satınalma güçlerindeki azalışa karşın borçlanma imkanlarını arttırmada bulmuştur. Bu bağlamda finans piyasaları; hem artık değerini tekrar üretim sürecine sokulmayıp spekülasyon piyasalara transfer edilmesiyle ücretlerin azalmasına sebep olmakta hem de kredi imkanları vasıtasıyla çalışanların satınalma güçlerini kaybetmemelerinde kilit rol oynamaktadır. Ancak böyle bir işleyiş biçimi kapitalist sistemde periyodik olarak krizlerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde ücret ve tüketim kavramları açıklanmıştır. Gerek ekonomik gerekse de sosyal özellikler taşıyan bu kavramların hem tarihsel gelişimleri hem de diğer makroekonomik değişkenlerle olan ilişkileri ele alınmıştır. İkinci bölümde ücret ve tüketim kavramları birlikte ele alınarak aralarındaki ilişki açıklanmaktadır. Özellikle küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan ücret ile tüketim arasındaki bakışimsızlığın gerekçeleri ortaya koyulmuştur. Üçüncü bölümde ise bakışimsızlığın işgücü açısından sonuçları ele alınarak politika önerileri sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

KAVRAMLAR

I. ÜCRET KAVRAMI

Ücret ekonomik, sosyal ve siyasal yaşamı çeşitli biçimlerde etkileyen bu nedenle çok boyutlu değerlendirmelere açık bir olgudur. Öncelikle bağımlı çalışmanın en temel istihdam biçimi olduğu günümüz toplumlarında, ücret tüm toplumun ortalama yaşam standartlarını belirlemektedir. Gerçekten de başka geliri olmayan işçi için ücret; beslenmenin, barınmanın, giyinmenin ve diğer gereksinmelerin karşılanabilmesini sağlayan tek kaynaktır¹. Diğer taraftan ücret işverenler için üretim sürecinde önemli bir maliyet unsuru olup mal ve hizmet piyasalarında fiyatların temel belirleyicisidir. Ayrıca toplumsal açıdan da gelir dağılımı ile sosyal adaletin temel göstergesi ve dolayısıyla da sosyal refah, toplumsal barış, ekonomik istikrar ve fırsat eşitliği sağlamanın da aracıdır².

Ücret piyasadaki aktörler arasındaki karmaşık ilişkilerin, kamu düzenlemelerinin ayrıca sosyal ve kültürel faktörlerin bir türevi durumundadır³. Bu nedenle sıkça ekonomik, sosyal, siyasal açıdan akademik araştırmaların ve güncel tartışmaların önemli bir gündem maddesi haline gelmiştir. Çoğunlukla ücretin çok farklı yönlerine vurgu yapılmıştır. Ücretin bu çok yönlü yapısı, farklı yaklaşımların ve tanımların ortaya çıkmasının en önemli kaynağı olmuştur.

A. Tanım

Ücret kapitalist ekonomik düzene ilişkin bir kavramdır. Kapitalizmin egemen olduğu ekonomik yapı içerisinde bağımlı çalışanların elde etmiş olduğu geliri ifade etmektedir⁴. Kapitalist düzenin temelini oluşturmaktadır. Hatta kapitalizm ücret karşılığı bağımlı çalışma düzeni olarak da adlandırılmaktadır. Kapitalist gelişme

¹ Cahit Talas, **Sosyal Ekonomi**, Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara, 1972, s. 3.

² Özlem Işığışok, **Ücret Teorisi-Politikası-Yönetimi ve Sistemleri**, 2. Baskı, Marmara Kitabevi Yayınları, Bursa, 2011, ss. 1-4.

³ Deberoh M. Figart, "Wage Setting Under Fordism: The Rise of Job Evaluation And The Ideology of Equal Pay", **Review of Political Economy**, Cilt:13, Sayı:4, 2001, s. 405.

⁴ Alpaslan Işıklı, **Gerçek Örgütlenme Sendikacılık**, İmge Kitabevi, Ankara, 2003, s. 193.

süreci ile bağımlı çalışanların niceliksel ve niteliksel açıdan artan önemine karşılık yaratılan milli gelirden aldıkları payın çoğu zaman düşük kalması ücrete ilişkin tartışmaları da daha önemli hale getirmiştir.

Aslında kapitalizm öncesi dönemde de çalışanlar çalışmalarının karşılığında aynı veya nakdi bir gelir elde etmişlerdir. Ancak gerek mülkiyet anlayışı ve devletin yapısı gerekse de üretim tarzı gibi sebeplerden dolayı çalışanın elde ettiği gelir kapitalist toplum içerisindeki ücret kavramından farklılaşmaktadır.

İlkel topluluklarda üretim ortak bir şekilde yapıldığı için herhangi bir bağımlılık ilişkisinden bahsetmek mümkün değildir. Basit tarım araç gereçleri ve av aletleri, bir işbölümü içerisinde ortak bir şekilde üretilmiş ve ortaya çıkan değerden herkes emeği ölçüsünde bir pay almıştır. Ancak araç gereç yapımında kaydedilen ilerlemeler ve buna bağlı olarak tarımsal üretimin artışıyla birlikte gereksinimden fazla bir artık değer meydana gelmesi sonucunda mülkiyet kavramı ortaya çıkmıştır. Bu da toplumda mülkiyet hakkına sahip olmayan kölelerin toprak sahiplerinin yanında çalışmaya başlamasını ve daha öncekinden farklı bir üretim ilişkisinin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Özel mülkiyet anlayışının gelişmesiyle birlikte toplumlar farklı düzeylerde ve şekillerde örgütlenmişlerdir. Bu bağlamda Orta Çağ Avrupa'sında feodal toplumlar ortaya çıkmıştır. Büyük toprak sahiplerine mal ve hizmet üreten serfler bu işin karşılığında üretimden gereksinimleri ölçüsünde bir pay ve diğer gereksinimleri için de nakdi bir bedel almaktadırlar.

Feodalizmin etkisini kaybetmesiyle birlikte ekonomik ilişkiler özellikle 16. yüzyıldan sonra merkantilist anlayış içerisinde gerçekleştirilmiştir. Ulusların zenginliğinin altın ve gümüş birikimi ile doğru orantılı olduğu savunulan merkantilist dönemde ticaretin önemi artırmıştır. Ülkeler arasında yapılan ticaret karşılaştırmalı ve mutlak üstünlükler üzerinden yapılmaktadır. Bu bağlamda çalışanlara yapılacak ödemelerin olabildiğince az olması gerektiği vurgulanmış, sermaye birikiminin sağlanması için üretim maliyetlerinin en aza indirilmesi gerektiği savunulmuştur. Çünkü ülkelerdeki altın ve gümüş rezervleri kısıtlıdır dolayısıyla zenginleşebilmek için dış ticaret fazlası vermek gerekmektedir. Teknolojinin üretim süreçlerine yeterince dahil olmadığı bu dönemde yapılan ticaret emek yoğun süreçler üzerinden gerçekleştiği için rekabet üstünlüğünü ancak işgücü maliyetleri üzerinden sağlamak

mümkün olmuştur. Bu bağlamda merkantilist dönemde çalışanların gelirleri üzerinde bir baskı bulunmaktadır⁵.

Merkantilistlerden sonra fizyokratlar da ücret düzeyleri konusunda aynı görüşü savunmuşlardır. Modern kapitalizmin köklerini barındıran fizyokraside çalışanların gelirlerine sosyal ve ahlaki bir pencereden bakılmıştır. Bu bağlamda, merkantilistlerin işgücü maliyetleri yaklaşımından farklı olarak çalışanlara ödenecek haddinden fazla bedelin işçileri aylıklığa sürükleyeceğini, onların ahlakını bozacağını ileri sürmüşlerdir. Bu sebeple, düşük gelirin çalışanları işlerinin başında tutacağını ve onları günah işlemekten alıkoyacağına savunan fizyokratlar, bu durumu erdemle özdeşleştirmişlerdir⁶.

Ücrete ilişkin yaklaşımlar, 18. yüzyıla dek uzansa dahi “çağdaş anlamda ücret” kavramının ortaya çıkışı, kapitalist toplum düzenine geçiş ile birlikte daha önce var olmayan işçi ve sermaye(burjuva) sınıflarının doğuşuna bağlı olarak ortaya çıkmıştır. Bağımlı ve sözleşmeye dayalı çalışma düzeni kapitalizme özgü olan ücret anlayışının tamamlayıcı öğeleridir. Emek sermaye ayrılığı ve emeğin özgürleşmesiyle birlikte, emeği ile geçinin kişi sayısının artması ücret karşılığı bağımlı çalışma düzeninin varlığını ve gelişimini yansıtan en önemli göstergeler olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda ücret sınıf ilişkilerinin temel belirleyicisi haline dönüşmüştür⁷.

Günümüzde gelişmiş ülkelerde, istihdam edilen işgücünün büyük çoğunluğunu ücretli çalışanların oluşturması onları ekonomik, siyasal ve toplumsal yönden de önemli bir güç durumuna getirmiştir⁸. Bu durum; üretimin önemli bir ögesi olan ücretlilerin, aynı zamanda toplumdaki en önemli tüketici grubunu oluşturmalarının yanı sıra demokratik sistem içerisinde siyasal yönden de büyük bir seçmen grubunu oluşturmalarıyla uyumludur.

Ücret insanın üretici faaliyetlerinin karşılığı olarak kullanılmaktadır. Serbest bir ekonomik düzende girişimcinin başka bir kimseden, kendi işyerinde veya işletmesinde çalışmasını sağlamak için işi yapan kişiye ödemesi gereken bedeldir. Emeğin fikri veya fiziki olması ücretin niteliğini değiştirmemektedir. Bu bağlamda

⁵ Işığışık, s.10.

⁶ Işığışık, s. 10.

⁷ Figart, s. 406.

⁸ Meryem Koray, **Sosyal Politika**, 3. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara, 2008, s. 277.

ücret, işçiye işgücünü kiraya vermesi karşılığında ödenen bedel olarak tanımlanabilmektedir⁹.

Ücret, bir iş karşılığında işveren tarafından işçiye saat başı, gündelik, haftalık, aylık ya da parça başı olarak ödenen, para ve para ile ifade olunabilen malların oluşturduğu bir gelirdir. Çalışma süresine, yani işçinin işverenin işinde harcadığı zaman esasına göre hesaplanabileceği gibi işçinin üretkenliğine göre de hesaplanabilir¹⁰. Aylık ödendiği için maaş olarak adlandırılan gelirlerin de bir emek karşılığı olmaları dolayısıyla bu anlamda ücret sayılmaları doğru olur. Yine işçilere kardan belirli bir oranda dağıtılan payın da, aslında harcanan emeğin bir karşılığı olarak parça başına göre hesaplanmış ücret olarak sayılması gerekmektedir. Ancak bazı işletme sahiplerinin genel müdür, yönetici, işveren vekili olarak istihdam ettikleri bazı kimselere, bu kimselerin emekleriyle bağlantılı olmaksızın, sadakatlerinin vs. bir karşılığı olarak yaptıkları ödemeler, ücret veya maaş ödemeleri içinde yer alsa bile aslında karın bir parçasından ibarettir¹¹.

Bunların dışında “bedensel ve düşünsel emeğin bedeli”, “üretim emeği ile katılanların üretimden aldıkları pay”, “işçiye yaptığı iş dolayısıyla yapılan her türlü ödeme” şeklinde de tanımlamalar yapılmaktadır¹². İşçinin; kar, rant, faiz gibi çalışma karşılığı olmayan gelir elde etmesine olanak sağlayacak kadar ekonomik bir zenginliği bulunmamaktadır. Bu bağlamda satacak malı, kiraya verecek mülkü, faiz getirecek parası yoktur. İşçinin tek gelir kaynağı bedensel veya zihinsel gücü, yani işgücüdür. İşçi, işgücünü kiraya vererek veya satarak gelir elde edebilir¹³. Girişimci ise gelir elde edebilmek için işgücünü kiralar. İşçinin işgücünün ürünü olan emek, bu işgücünü kiralayan girişimcinin işyerinde veya işletmesinde, hammaddelerden ve doğal zenginliklerden yeni mamuller oluşmasını sağlar¹⁴. Bununla birlikte emek stoklanamaz olduğu için zaman içerisinde sermayeye karşı güçsüz kalmıştır¹⁵.

Uluslararası Çalışma Örgütü(ILO) ücreti; yapılan veya yapılacak olan bir iş ya da görülen ve görülecek olan bir hizmet için yazılı veya sözlü bir iş sözleşmesi

⁹ Talas, s. 4.

¹⁰ Talas, s. 5.

¹¹ Işıklı, s. 183.

¹² Işığışok, s. 3.

¹³ Işıklı, s. 182.

¹⁴ Işıklı, s. 184.

¹⁵ Yücel Uyanık, “Bir Sorun Alanı Olarak Gelir Dağılımı ve Gelir Dağılımının Önemi”, **Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2015, (Gelir Dağılımı), s. 37.

gereğince işveren tarafından işçiye, her ne isim altında ve hangi hesaplama şekli ile olursa olsun ödenmesi gereken ve nakit olarak değerlendirilmesi mümkün olup karşılıklı anlaşma veya ulusal mevzuatla tespit edilen bedel veya kazançlar olarak tanımlamıştır¹⁶. ILO'nun yayınladığı istatistiksel verilerde ise ücret; çalışana, çalışılan zaman ya da yıllık izin, tatil ve diğer ücretli izinler gibi çalışılmayan zamanlar için de ödenen parasal ve aynı ödemeleri ifade etmektedir. Bu ödemelere işverenlerin çalışanları adına ödedikleri sosyal güvenlik primleri, emeklilik ve ayrıca kıdem ve ihbar tazminatı gibi ödemeler dahil değildir¹⁷. Birleşmiş Milletler ise işgücü analizlerinde ILO'dan farklı olarak ücreti tanımlar ve hesaplarken çalışana yapılan tüm ödemeleri göz önüne alınmaktadır. Bu doğrultuda çalışan kişi adına işveren tarafından yapılan vergi ödemeleri, çalışan adına kesilen sosyal güvenlik ve emeklilik primleri, hayat sigortası ödemeleri, sendika aidatları ile yükümlü olduğu diğer tüm kesintilerin ücretlere dahil olduğu varsayılmaktadır¹⁸.

Bu bağlamda özellikle uygulamada net ücret ile brüt ücret ayrımı ortaya çıkmakta ve taraflar açısından önem kazanmaktadır. Brüt ücret işçilerin çalışma dönemine ait olmak üzere belirlenen ve yürürlükteki düzenlemeler çerçevesinde kanuni kesintiler yapılmadan önceki ücretlerinin rakamsal büyüklüğüdür. Net ücret ise, brüt ücretten ödeme dönemi içerisinde ülkede geçerli olan mevzuat çerçevesinde kesilen vergi, sosyal güvenlik primleri vb. ödemeler düşüldükten sonra geriye kalan miktardır¹⁹. Başka bir deyişle brüt ücret işverenin, işçisi için ödediği bedel, net ücret ise işçinin, işveren hesabına çalışması karşılığında eline geçen gelirdir. Bu bağlamda işçi net, işveren ise brüt ücret üzerinde yoğunlaşır.

Bununla birlikte iktisatta tanımlanan ücretle ilgili iki farklı kavram daha vardır. Bunlar nominal ve reel ücretlerdir. Nominal ücret, işçilerin çalışmaları karşılığı olarak aldıkları para miktarını gösterir. Yani işçinin gördüğü iş karşılığı, para olarak elde ettiği kazancın toplamıdır. Buna karşılık reel ücret, bir kişinin nominal ücreti ile satın alabileceği mal ve hizmet miktarını gösterir. Reel ücret

¹⁶ International Labour Organization (ILO), **Protection of Wages Convention**, International Labour Office, Geneva, No: 95, 1949, [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C095,\(02.03.2014](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C095,(02.03.2014)

¹⁷ ILO, **Resolutions Concerning An Integrated System of Wages Statistics**, 1973, s. 2.

¹⁸ United Nations (UN), "International Recommendations For Industrial Statistics", **Department of Economic and Social Affairs Statistical Papers**, Sayı:90, 1983, s.57.

¹⁹ Türker Topalhan, **Ücret ve Ücret Teorileri**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2010, s. 31.

satılma gücünün bir göstergesidir. Dolayısıyla bir kişinin reel ücreti, elde ettiği nominal ücret ile satın alabileceği mal ve hizmet fiyatlarına bağlıdır²⁰. Bir işçinin nominal ücreti sabitken mal ve hizmet fiyatları artarsa yani paranın satınalma gücü azalırsa nominal ücretlerinin artması işçi bakımından bir değer taşımaz²¹.

Her ülke hukuk sistemi ücreti ilgili mevzuata uygun düşecek şekilde farklı biçimlerde tanımlanmıştır. Buna göre 4857 sayılı İş Kanununda, “genel anlamda, bir kimseye bir iş karşılığında işveren veya üçüncü kişiler tarafından sağlanan ve para ile ödenen tutardır” şeklinde tanımlanmaktadır. Bu bağlamda iş hukukuna göre ücretin üç temel unsura bir arada sahip olması gerekir. Bu unsurlar; “bir iş karşılığında olması”, “işveren veya üçüncü kişiler tarafından ödenmesi” ve “para ile ödenmesi”dir. Bir ödemenin ücret olarak adlandırılması için bu üç unsura birden sahip olması gerekmektedir²². 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu’nda ise “işverene tabi ve belli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmetleri karşılığında verilen para ve mallar ile sağlanan, para ile ifade edilebilen çıkarlardır. Ödenek, tazminat, tahsisat, zam, avans aidat, huzur hakkı prim, ikramiye, gider karşılıkları vb. ödemeler” ücret sayılır.

Sosyal politika bağlamında ücret; “üretkenliğe” ve “gereksinime” göre olmak üzere ikiye ayrılmakta ve temel insan hakkı olarak görülerek güvence altına alınması gereken bir olgu olarak değerlendirilmektedir. Üretkenliğe göre ücret; ekonomik bir kavram olup herkesin yaptığı işin değerine göre ücret almasını ifade ederken, gereksinime göre ücret; sadece çalışan değil, bakmakla yükümlü olduğu aile üye sayısına göre değişen miktarlarda ödenen aile tazminatları ile asgari ücreti de kapsamakta ve sosyal bir nitelik taşımaktadır²³. Ücretin sosyal yönü, çalışanın kendisi ve ailesi için belirli bir geçim düzeyini belirlemesidir. Bu durum gerçek sosyal devlet anlayışına bağlı olarak gelişen bir ücret anlayışıdır²⁴. Böylece ücret sosyal devleti niteleyen en temel sosyal hak olarak kabul edilmektedir²⁵.

Ücret bir gelirdir, ancak taşıdığı bir takım özellikler dolayısıyla diğer gelir çeşitlerinden ayrılır. Buna göre ücret, çalışma karşılığıdır. Ne var ki diğer gelir

²⁰ Erdoğan Alkın ve diğerleri, **İktisada Giriş**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 2005, s. 220.

²¹ Talas, s.5.

²² Topalhan, s. 5.

²³ Aysen Tokol, **Sosyal Politika**, Vipaş Yayınları, 2. Baskı, Bursa, 2000, s. 132.

²⁴ Koray, Politika, s. 276.

²⁵ Ali Çubuk, **Ücret ve Ücret Hakkının Korunması**, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1970, s. 43.

çeşitlerinin hiçbirinin kaynağı çalışma veya emek değildir. Bu tür gelirlerin kaynağı bazı kişilerin maddi zenginlikler üzerinde sahip oldukları mülkiyet hakkıdır²⁶. Aynı zamanda emek, kapitalist üretim sürecinde değeri yaratan unsurdur. Emek, yarattığı bu değeri diğer üretim faktörleri ile paylaşmaktadır. Emegın yarattığı bu değere ilk olarak sermayedar el koyarak buradan bir kar elde etmektedir. Sermayedar bu kar ile bankalara ve tahvil sahiplerine olan faiz borcunu ve son olarak da toprak sahiplerine olan kira borcunu ödemektedir²⁷.

Üretim faktörleri, üretim süreci sonucunda ortaya çıkan toplam geliri paylaşırlar. Ücretlere oranla hammadde, yiyecek maddelerinin fiyatlarının artışı, milli gelirden işçilere düşen payın azalmasını doğuracaktır. Çünkü hammaddeler ve yiyecek maddeleri fiyatlarının yükselmesi, bu maddeleri üreten üreticilerin milli gelir içindeki paylarının artması demektir. Milli gelirin oluşmasına katılan faktörlerden birinin payının çoğalması diğerlerinin payının azalmasına sebep olur²⁸. Bu kapitalist bölüşüm ilişkilerinin bir sonucudur.

Görüldüğü üzere ücretler sermaye sahipleri için de oldukça önemlidir. Üretim sürecini organize eden işverenin bu süreç sonunda elde ettiği payı arttırmasının yolu diğer üretim faktörlerine yaptığı harcamaları azaltmasıdır. Bu yüzden emeği bir maliyet ögesi olarak görür. Sermayedar için ücret yönetimi maliyetlerini kontrol altında tutmak, üretkenliği arttırmak, karını korumak ve piyasadaki diğer firmalar ile rekabet edebilmek için oldukça önemlidir²⁹. Bu yüzden bölüşüm sürecinde kar ile ücretler arasında doğal bir ters orantının olduğu varsayılmaktadır.

Bununla birlikte karlarda meydana gelen artışın, ücrete düşen payı azaltacağı varsayılsa da uzun dönemde karın yatırıma dönüşmesi ile istihdam artışı sağlayacağı ve buna bağlı olarak da toplamda ücretin payında bir artış meydana geleceği savunulmaktadır. Aksine ücret payındaki bir artışın ise toplam talebi arttırıcı bir etki yapması ile de sermayenin kar payı daha da artacaktır. Bu gibi durumlarda, nominal ücretlerin ve hatta reel ücretlerin sürekli olarak yükselme eğilimleri içine girmeleri

²⁶ Işık, s. 182.

²⁷ Korkut Boratav, **100 Soruda Gelir Dağılımı (Kapitalist Sistemde, Türkiye’de, Sosyalist Sistemde)**, 3. Baskı, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1976, (Gelir Dağılımı), s. 28.

²⁸ Talas, s. 49.

²⁹ Marchus Hart Sandver, **Labor Relations Process and Outcomes**, Little Brown Company, Boston, 1987, s. 20.

ve emeğin milli gelir içindeki payı oranında artışlar beklenmesi ise doğal kabul edilmektedir³⁰.

Adil olmayan, düşük veya aksine üretkenliğe kıyasla hak edilenden fazla olan bir ücret, ekonomik ve sosyal yaşantıyı türlü biçimlerde ve yönlerde etki altına almaktadır. Sefalet ücretleri veya düşük ücretler toplumda gerginliklere neden olmakta ve sosyal barışı tehlikeye sokarak huzursuzlukların kaynağını oluşturmaktadır. Zaman zaman işgücü arzını daraltmakta ve işçilerin nitelikleri üzerine olumsuz etkiler yaratabilmektedir. İşin verimini düşürmekte ve ekonominin gelişme hızını yavaşlatabilmektedir. Ayrıca açlık sınırında belirlenen ücretler, üretimde işverene bir rekabet üstünlüğü sağlasa da toplam tüketime yaptığı olumsuz etkilerden dolayı ekonomik bunalımlara yol açmaktadır. Diğer yandan, marjinal üretkenliğin kısa dönemler dahi olsa, üstüne çıkmış olan ücretler, işsizliğe sebep olabilmektedir³¹.

Yaygın işsizlik toplum içinde sebep olduğu manevi yıkımdan ötürü büyük sosyal huzursuzlukların ve sosyal barışı bozucu hareketlerin kaynağı olabilir. Bu durumda sermaye, ücretlerdeki artışı teknoloji yatırımlarıyla ikame edebilmekte böylece işsizliğin süreğen bir hal almasına sebep olabilmektedir. Ayrıca sendikaların elde ettikleri toplu sözleşme avantajlarından yararlanması veya işverenlerin işgücü piyasasında birbirleriyle rekabetleri sonunda, marjinal üretkenliğin üzerine çıkan ücret seviyeleri oluşturmaları, ekonomide istikrarı tehlikeye düşürüp enflasyona yol açarak devamlı bir gelişmenin olanaklarını kısıtlayabilmekte ve sonunda sosyal adaletsizliklerin kaynağı haline gelmektedir³².

Bu bağlamda ücretler; işçilerin pazarlık güçlerini arttırabilmek ve ekonomik ve sosyal çıkarlarını korumak amacıyla kurdukları sendikalar için birinci derecede önem taşımaktadır. Sendikaların temel amacı üyelerinin çalışmaları karşılığında adil bir ücret alabilmeleridir. Ücretler dışında da genel olarak çalışma koşullarının iyileştirilmesi, gerekli işyeri güvenliği önlemlerinin alınması gibi amaçlar güderler. Ancak sendikalar, toplu pazarlıklar yoluyla çoğu zaman öncelikle ücret artışı ile ekonomik hak ve çıkarlarını geliştirmeye çalışırlar. Bu bağlamda bir sendikanın

³⁰ Boratav, Gelir Dağılımı, ss. 77-79.

³¹ Talas, s.7.

³² Talas, s. 7.

başarısı, üye işçilerin ücretleri konusunda sağladığı artışlarla doğru orantılı hale gelmektedir³³.

Ücret, kapitalist ekonomik düzen içerisinde üretim ilişkilerinin bir sonucu olarak; fiziksel ya da düşünsel işgücünü kiralayarak üretim sürecine katılmak zorunda olan emeğe; çalışmasının karşılığı olarak işveren tarafından ödenen, bir yandan değeri oluşturan diğer yandan ise satınalma gücüne kaynaklık ederek birikimin sürekliliğini sağlayan, miktarı serbest piyasa mantığı içerisinde hem ekonomik hem de sosyal gerçeklikler tarafından belirlenen ve çalışanın insana yaraşır bir yaşam sürmesinin garantisi niteliğinde olan bedeldir. Ücret düzeyi üzerinde, işgücünün üretkenliği, pazarlık gücü, tüketici konumu, ekonominin genel durumu gibi çeşitli faktörler etkili olsa da ücretin sosyal bir hak olduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir. Ücretin, çalışan açısından satınalma gücünün kaynağı olması, işveren açısından ise hem maliyet unsuru olması hem de üretkenliği belirlemesinin yanı sıra ülke içerisinde yaratılan toplam gelirin dağılımını göstermesi boyutuyla da güncel ekonomik ve sosyal alanda önemli bir yeri vardır. Sosyal adalet ve sosyal barışın sağlanmasında en önemli etkenlerden birisi olan ücretin makroekonomik düzeyde sürdürülebilir büyüme, istihdam, yatırım ve tasarrufları ile de karşılıklı etkileşim içerisinde olması önemini arttırmaktadır.

B. Unsurlar

1. Bağımlı Çalışma

Ücret kavramı, emeğin özgürleşmesi ve üretim sürecinde emek ile sermayenin birbirinden ayrışması ile ortaya çıkan bağımlı çalışma olgusu ile ilgilidir. Bu nedenle ücret, bağımlı çalışma olgusu ortaya çıkmadan önce var olması mümkün olmayan bir kavramdır. Bu bağlamda bağımlı çalışma, işçinin ücret ödeme koşuluyla işgücünü işverenin hizmetine sunmasıyla oluşan bir çalışma ilişkisidir.

İlk kez köleci toplumlarda gözlemlediğimiz bu ilişki ağı bugün kullandığımız çalışma ilişkilerinden oldukça farklıdır. Efendisine bedeniyle bağlı olan köle, çalışmasının karşılığında herhangi bir gelir elde etmezdi. Sadece gereksinimleri

³³ Işığın, s. 16.

asgari ölçüde karşılanırdı. Ayrıca bu köleler, efendileri tarafından bir meta gibi alınıp satılabilirlerdi.

Uygarlığın gelişmesi ve değişmesiyle birlikte kölelik yerini serflik düzenine bırakmıştır. Serflik feodal toplumdaki emek kullanımında egemen olan düzendir. Serfler, köleler gibi kendilerini çalıştıran kişiye bedenleriyle bağlı değillerdir. Toprağı hem feodal bey hem de kendi gereksinimleri için ekip biçerler ve bunun sonucunda elde edilen mahsulden feodal beye payını verip kalanını kendi gereksinimleri doğrultusunda kullanırlar. Bu bağlamda serflerin bağıllığı feodal beye değil çalıştıkları toprağadır³⁴.

Ücretli çalışma ilişkisi de temelinde eşitsiz bir ilişkidir ancak kölelik ile serflik ilişkisinden farklı bir niteliği vardır. Aradaki başlıca fark; kölelik düzeninde efendinin kölesine bakmakla yükümlü olması, ücretlilik düzeninde ise işverenin yaptığı iş karşılığında işçiye bir ücret ödeme zorunluluğu olmasıdır. Bu ücret, bakım masraflarından daha yüksek olabilir³⁵. Yine de günümüzdeki ücretli çalışma düzenini daha önce tecrübe edilmiş çalışma ilişkilerinden ayıran tek fark bu değildir.

Sanayi devrimiyle birlikte daha önce ticaret ile uğraşarak zenginleşen burjuvazi, ortaya çıkan yeni üretim araçlarının da sahibi olmuştur. Bununla birlikte üretim araçlarına sahip olan burjuvazi daha önce çok fazla emek harcanarak uzun sürede üretilen bir ürünü çok kısa sürede ve büyük miktarlarda üretir hale gelmiştir. Bu da merkantilist dönemdeki burjuvazinin bu dönemde kapitaliste dönüşmesine sebep olmuştur.

Kar oranlarını hızlı bir şekilde arttıran kapitalistler görece daha düşük kar oranlarına sahip işletmeleri satın almıştır. Bu durum sonucunda daha önce kendi hesabına çalışan zanaatkarlar işletmelerini kapatarak fabrikalarda çalışmaya başlamışlardır. Bu bağlamda sanayi kapitalizmiyle birlikte çalışmanın aile içerisinden fabrikalar gibi toplumsal alana taşınmasıyla aile ve iş birbirinden ayrılmış ve ücretli çalışma bir yaşam biçimi haline almıştır³⁶.

Böylece bir tarafta sermaye sahibi kapitalistler ile diğer tarafta emeklerini ücret karşılığı piyasaya sunan işçiler ortaya çıkarken emek ile sermaye birbirlerinden

³⁴ Işıklı, s. 188-191.

³⁵ Dominique Meda, **Emek Kaybolma Yolunda Bir Değer Mi?**, çev. Işık Ergüden, İletişim Yayınları, İstanbul, 2004, s. 152.

³⁶ Mehmet Rauf Kesici, **Emek Piyasaları**, Dipnot Yayınları, Ankara, 2013, s. 34.

ayrılmış ve farklı birer sınıf haline gelmişlerdir. Toplumda ücretli çalışma düzeninin varlığından ancak emek ile sermaye ayrışmasının gerçekleşmiş ve emek özgürleşmişse bahsedebiliriz.

Kapitalist ücretlilik düzeni içerisindeki emeğin özgürleşmesi kavramı sadece hukuksal bir anlam ifade etmektedir. Bu noktada emeğin özgürleşmesi ücretli çalışanın eski bağıllık, korunma ve hizmet ilişkilerinden kurtulması anlamına gelmektedir³⁷. Ancak hukuksal özgürlük kavramı, işçinin çalışma kararını alırken tamamen özgür olduğu anlamına gelmemektedir.

Özellikle ekonomik sebeplerden dolayı insanlar çalışmak zorundadır. Bu durum istediği işverenle çalışma sözleşmesi yapmasına engel olmadığı için hukuksal olarak özgürdür. Ancak bu özgürlüğün kendisinin ve ailesinin yaşama gereksinimlerinden vazgeçmeyi, aç kalmayı göze alabildiği takdirde bir anlam taşıdığı da bir gerçektir³⁸.

Yeni liberal yaklaşım çalışma sözleşmesini herhangi bir meta mübadele sözleşmesinden farklı görmemektedir. Bununla birlikte çalışma ilişkisi süresince çalışanın işverene bağımlılığını göz ardı etmektedir³⁹. Çünkü çalışma sözleşmesinin bir meta mübadele sözleşmesi gibi mübadelenin gerçekleşmesiyle birlikte son bulması söz konusu değildir. Bir süreklilik arz etmektedir.

Gerçekten çalışma ilişkisi bir meta mübadele sözleşmesine değil çalışma sözleşmesine dayanmaktadır. Bu bağlamda işgücünün yapacağı iş bağımlılık ilişkisinden dolayı doğrudan sermaye tarafından belirlenmektedir. Bu bağımlılık yönetsel ve teknik özellikler taşımaktadır. Teknik bağımlılık çalışanın bu süreci işletmenin sağladığı araç-gereç ile yapmasıdır. Yönetsel bağımlılık ise çalışanın işi; işverenin emir, istek ve düzenlemelerine uygun yapmasını ifade etmektedir⁴⁰.

Çalışma ilişkisinin üretim araçlarının hem teknik hem de sosyal bir örgütlenmenin geçerli olduğu işletmeler içerisinde gerçekleşmektedir. Bir işletme içerisinde çalışan işçinin emek gücünün kendi varlığından ayrılamaması sebebiyle işgücü piyasasındaki gelişmelerden etkilenmektedir. Bu bağlamda işgücü

³⁷ Ayşe Buğra, **Sınıftan Sınıfa Fabrika Dışında Çalışma Manzaraları**, 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2013, s. 9.

³⁸ Işıklı, s. 197.

³⁹ Recep Kapar, **Sosyal Korumanın İşgücü Piyasasına Etkisi**, Birleşik Metal-İş Yayınları, İstanbul, 2005, s. 33.

⁴⁰ Kapar, ss. 32-35.

piyasasında oluşan başta ücretler olmak üzere bütün çalışma koşulları işçiyi dolayısıyla da üretkenliğini etkilemektedir.

2. Makroekonomik Değişken

Ücretin hemen hemen bütün makroekonomik değişkenlerle bir ilişkisi bulunmaktadır. Özellikle ekonomik büyümenin sağlanması konusunda ücretler ikili bir rol oynamaktadır. Bir taraftan işveren için maliyet unsuru diğer taraftan da işçi için gelirin dolayısıyla toplam talebin belirleyici faktörü olması ücretin makroekonomik düzen içerisindeki rolünü karmaşıklaştırmaktadır. İktisat bilimi günümüzde dahi bu değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkilerini tam olarak açıklayabilmiş değildir. Literatürde hala ücret oranlarındaki bir artışın ekonomik büyümeye olumlu mu yoksa olumsuz mu bir etki yapacağı tartışılmaya devam edilmektedir. Ekonomik faktörlerin mekan ve zaman boyutunda farklılaşması sağlıklı bir ilişki kurulmasını zorlaştırmaktadır.

Ücrete ilişkin güncel araştırmalarda, kurumların ve düzenlemelerin firma veya endüstri düzeyinde istihdama etkilerine yoğunlaşılırken, ücret düzeyi ile mal ve hizmetlere olan toplam talep arasındaki ilişki göz ardı edilmektedir. Toplam talep; tüketim, yatırım, net dış ticaret geliri ve hükümet harcamalarının toplamıdır. Görece düşük ücretler, ihracatı desteklemeye yardım edebilir, hatta bir noktaya kadar yatırımı teşvik de edebilir. Ancak düşük ücretlerin hane halkının tüketimini azalttığını da unutmamak gerekmektedir. Eğer ücretlerdeki azalma iç tüketimi; ihracatı ve yatırımı arttırdığından daha fazla düşürüyorsa ülkenin ekonomik büyümesinde olumsuz bir etki yapacaktır. Bu durum kriz dönemlerinde ücretlerdeki azalışın daha hızlı bir toparlanma yerine toplam talebin düşmesi ve deflasyonunun ortaya çıkmasına sebep olmasını açıklamaktadır⁴¹.

Özellikle yeni klasik iktisatçıların yaklaşımına göre emeğin toplam gelirden aldığı payın görece az olması ve gelirin sermaye lehine dağılması sonucunda, tasarruf oranları artacak dolayısıyla da yatırımların artması sağlanacaktır. Arthur Lewis'e göre, iktisadi kalkınmanın ana sorunu, gelir dağılımının tasarruf edenler lehine bozulmasıdır. Lewis, kar geliri elde eden girişimcilerin toplumdaki başlıca

⁴¹ International Monetary Found (IMF), **World Economic Outlook 2010 Rebalancing Growth**, World Economic And Financial Surveys, Washington, 2010, ss.12-13.

tasarruf eğilimine sahip kişiler olduğunu, buna karşılık toprak sahipleri, işçiler, köylüler ve ücretli orta sınıfın görece daha az tasarruf eğilimine sahip olduklarını ileri sürmüştür. Orta sınıfın yapmış olduğu küçük tasarruflar da görece daha az verimli alanlara yönelmektedir. Dolayısıyla sermaye sahiplerinin faaliyetlerinin fazla olması, gelir dağılımının kar lehine değişmesine yol açmakta ve toplam tasarruf oranını daha da artırmaktadır⁴².

Tasarrufların yatırımların belirleyicisi mi, yoksa ilişkinin pasif bir bileşeni mi olduğu farklı iktisadi kesimler tarafından farklı bakış açılarıyla ele alınmıştır. Keynes, tasarrufları sistemin pasif bir bileşeni olarak tanımlarken, yeni klasik iktisatta yatırım kararlarının gelir ve faiz oranlarına bağlı olarak belirlendiği kabul edilmektedir. Bu durumda hem yatırım hem de hanehalkı tasarrufları, faiz oranı ve gelir tarafından ortak olarak belirlenmekte ve “yatırım mı tasarrufu, tasarruf mu yatırımı belirlemektedir?” sorusu cevapsız gibi gözükmektedir⁴³.

Tasarruf oranları değiştiğinde, faiz oranları ya da tasarruf miktarında ortaya çıkacak olan değişiklik yatırımları düzenleyecektir Yani yatırımlarda otonom bir değişiklik beklenmemektedir. Yapısalcı makro iktisat ise yatırımlardaki artışın tasarrufları ve üretimi harekete geçirdiğini kabul etmektedir. Bu eğilimde rol oynayan esas faktörler ise gelir dağılımı ve finansal gelişmelerdir⁴⁴.

Yatırım ve tasarruf ilişkisinde büyüme temel araç olarak ortaya çıkmaktadır. Yeni klasik teoride fiziki yatırımların büyümeyi sadece durağan durumda etkilediği varsayılmaktadır. Yeni büyüme teorilerinde ise sabit sermaye birikimi uzun dönemde, özellikle fiziki sermaye, insan sermayesi ve teknik gelişme arasındaki köprü aracılığıyla büyümeyi etkileyen temel faktör olarak kabul edilir⁴⁵.

Ücret düzeyi, yatırım ve tasarruflara etkisi dışında özellikle fiyatların belirlenmesinde de önemli bir etkidir. Öyle ki fiyat istikrarının sağlanmasında en önemli faktörlerden birisi ücret düzeyidir. Bu bağlamda üretkenliğe göre yüksek belirlenen ücretler enflasyonist baskılara sebep olabilmektedir.

⁴² W. Arthur Lewis, “Economic Development With Unlimited Supplies of Labour”, **The Manchester School**, Cilt:22, Sayı:2, 1954, s. 141.

⁴³ Nurhan Yentürk, “Birikimin Kaynakları”, **İktisat Üzerine Yazılar II -İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar- Oktar Türel’e Armağan**, (Der. Ahmet Haşim KÖSE ve diğerleri), 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, (Birikim) s. 464.

⁴⁴ Yentürk, Birikim, s. 464.

⁴⁵ Yentürk, Birikim, s. 465.

Ücret dışındaki gelişmelerden dolayı fiyatların artması ücretlilerin reel gelirini düşürücü bir etki yapacaktır. Eğer reel ücretlerdeki azalış karşılanmazsa, ücret düzeyi bu yeniden dağıtım sebebiyle düşecektir. Sadece fiyatların yükselmesinin değil zaman içerisinde artan işgücü üretkenliğinin de ücrete yansıtılması orta vadede enflasyonu etkilememektedir⁴⁶. Ücret artışlarının sadece üretkenliğe bağlanması da uzun vadede enflasyon oranının sıfıra yaklaşmasına bunun sonucunda da ekonominin durgunluk içerisine girme tehlikesiyle karşı karşıya kalmasına sebep olacaktır.

Bu durum reel ücretlerin artmasının ancak üretkenlik artışları ile mümkün olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Ücretlerdeki artış, kar oranlarının azalmasına ve eğer bu artış fiyatlara yansıtılırsa, firmanın ya da ülkenin rekabet gücünü kaybetmesine sebep olabilecektir. Uzun dönemde maliyet artışlarının fiyatlara yansıtılmaması mümkün değildir. Bu dönem içerisinde, fiyatlara etki edebilecek döviz kuru hareketleri, vergi politikaları, değişen iş organizasyonları gibi etkenler olsa da, esas olarak süreç içerisinde bakıldığında birim işgücü maliyetleriyle fiyatlar genel seviyesi arasında bir ilişki göze çarpmaktadır. Bu durum nominal işgücü maliyetlerinin fiyatlar genel düzeyindeki hareketleri engellemeye yarayan bir çapa işlevi gördüğünü ortaya koymaktadır⁴⁷.

Bununla birlikte daha sonra ele alacağımız gibi ücretleri sadece enflasyona karşı kullanılacak bir araç olarak görmek oldukça hatalı olacaktır. Çünkü ücret payındaki azalış ve ücret eşitsizliğinde artış ekonomik krizlerin ortaya çıkmasında etkisi bulunmaktadır. Özellikle kriz öncesi yıllarda görülen ücretlerdeki durgunluk toplam talebin düşmesine ve dolayısıyla ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır⁴⁸.

Ücretlerle toplam talep arasındaki makroekonomik bağ; ekonomik krizden sonraki toparlanma hızının, hanehalklarının ücretlerinin ne kadarını küresel ekonominin ürettiklerini satın almak için harcadığıyla ilgili olduğunu göstermektedir. Bazı ülkelerin kendi ulusal taleplerinden ziyade ihracat yönelimli büyüme yoluna

⁴⁶ Hansjörg Herr ve Gustav A.Horn, "Wage Policy Today", **Global Labor University Working Paper**, Sayı:16, 2012, s. 4.

⁴⁷ Herr ve Horn, s. 5.

⁴⁸ Özlem Onaran, "From the Crisis of Distribution to the Distribution of the Costs of the Crisis: What Can We Learn from Previous Crises about the Effects of the Financial Crisis on Labor Share?", **Political Economy Research Institute Working Paper**, Sayı:195, 2009, (Crisis), s.4.

gitmesi küresel dengesizlikler ortaya çıkarabilmektedir. Çünkü bir bütün olarak dünya, ihracata bağlı olamaz. Düşük ücretlere dayalı ihracat yönelimli büyüme stratejilerinin diğer bir eksiği, ekonomik büyümeyi ücret payının düşmesiyle elde etmesidir. Bu durum küresel büyümeyi yeniden dengelemek ortaya çıkan iki politikanın sebebidir. Bir tarafta Çin gibi, dış ticaret açıkları yüzünden ithalatlarını azaltan ülkeler karşısında kendi iç taleplerini arttırmak zorunda olan, ihracatçı ülkeler diğer tarafta ABD gibi, krizden önce dış açığa sahip olan ve borçlarını arttırmak yerine, çalışma sonunda elde edilen gelir ve istihdam olanaklarını arttırarak gelecekteki toplam talebini arttırmayı hedefleyen ithalatçı ülkeler bulunmaktadır⁴⁹.

Artan ücret kesintileri rekabetçi deflasyonist baskıları yayabildiğinden küresel ekonomik canlanmayı tehdit eder. Elbette ki ücretlerin ekonomiye zarar vermeden artabileceği bir üst sınır vardır. Ücretlerin işgücü üretkenliğine oranla daha hızlı artmasının, yatırım ve ihracat üzerindeki olumsuz etkisi, yurtiçi hanehalkı tüketimi üzerindeki olumlu etkisinden daha ağır olur. Bu da ekonomik durgunluğa yol açabilir. Yine üretkenliğe göre ücretlerdeki aşırı yükselmeler, istihdam olanaklarını kısıtlayarak işsizliğin artmasına sebep olabilir. Politika belirlemenin zorluğu; toplam talebi en üst düzeye çıkaran ama herkes için uygun iş imkanı veren ücret payı düzeyi ve gelir dağılımını hedefleyerek bir dengeyi öngörebilmektir⁵⁰.

3. Satınalma Gücü

İşçiler yaşamlarını sürdürebilmek, kendilerinin ve ailelerinin gıda, giyim, konut, ulaşım, eğitim, sağlık gibi gereksinimlerini karşılayabilmek için çalışmak zorundadırlar. İşçilerin hemen hemen tek gelir kaynağı emekleri karşılığı elde ettikleri ücrettir⁵¹. Ücretler bu bağlamda satınalma gücünü ve hayat seviyesini belirleyen önemli bir unsur olmaktadır. Bu bağlamda ücret artışları, çalışanların satınalma güçleri ile refah seviyelerini arttıracaktır. Satınalma gücünün artması veya azalması o ekonomideki mal ve hizmetlerin arz ve talebine de doğrudan yansımaktadır. Nitekim dünyada yaşanan pek çok krizde, özellikle de gelişmiş

⁴⁹ ILO, **Global Wage Report 2010/11, Wage Policies in Times of Crisis**, International Labour Office, Geneva, 2010, (Wage 2010), s. 48.

⁵⁰ ILO, Wage 2010, s. 49.

⁵¹ Kamil Necdet Ar, **Küreselleşme Sürecinde Türkiye’de Ücretlerin Gelişimi**, Kamu İşverenleri Sendikası - Kamu-İş Yayınları, Ankara, 2007, s. 78.

ekonomilerdeki krizlerde satınalma gücündeki azalışlara bağlı olarak toplam talep eksikliği ön plana çıkmıştır⁵².

Gelirin adaletsiz bir şekilde dağılımı, büyük tüketici kitleyi oluşturan işçilerin, satınalma gücünü yetersiz kılmakta ve bunun bir sonucu olarak da üretilen mallar tüketilemediğinden, ekonomik bunalımlar ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla bunalımları önlemenin çaresi; karları kısıtlamak, ücretleri arttırmak ve bu şekilde işçinin satınalma gücünü destekleyerek tüketim mallarına karşı toplam talebi arttırmaktır. Ancak girişim serbestliğine dayanan bir ekonomik düzen içerisinde kar hadlerinin belirli bir dereceden sonra kısıtlanması girişimcinin yeni yatırım yapma arzusunu azaltacağı için istihdam üzerinde olumsuz bir etki ortaya çıkaracaktır. Ayrıca artan satınalma gücü üretim artışı ile desteklenmezse enflasyonist bir baskı oluşabilmektedir. Bu sebeple, kar haddinin ücretler lehinde kısıtlanmasında sınırı aşmamak, yatırımların hacminin azalmasını sağlayacak önlemleri almak ve özellikle hem işçiye hem de girişimciye faydalı olacağı açık olan üretkenliği arttırmak gerekmektedir⁵³.

İşverenler ücretlerin yükselmesiyle artan maliyetlerini, fiyatlar aracılığıyla tekrar işçilere yansıtabilmektedir. Ayrıca fiyatlar genel seviyesinin ücret dışı sebeplerle arttığı durumlarda ise işçinin ücretini arttırmamak enflasyonun bütün yükünü işçilerin çekmesine sebep olmaktadır. Fiyatlar genel seviyesindeki bir artışa rağmen işçinin nominal ücretinde bir artış olmazsa işçinin reel ücreti azalmış olur. Bu durum işçinin zaman içerisinde satınalma gücünü kaybetmesine neden olur. Bu noktada devletin bir yandan fiyat istikrarını sağlayıcı politikalar uygularken bir yandan da çalışanların satınalma güçlerini koruması gerekmektedir.

Satınalma gücünü belirleyen işçinin reel ücretidir. Reel ücret, ücretin satınalma gücünü ifade etmektedir ve ücretlerin zaman içerisinde karşılaştırılmasını, işçinin ulusal gelir ve ekonomik kalkınmadaki payını, yaşam standardını belirlemek için kullanılmaktadır. Dolayısıyla işveren için nominal ücret, işçi için ise reel ücret önem kazanmaktadır⁵⁴.

⁵² Nur Beşikkaya, **Küreselleşme Sürecinin Ücretler Üzerindeki Etkisi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2012, s. 39.

⁵³ Talas, s. 47.

⁵⁴ Beşikkaya, s. 36.

Bununla birlikte satın alma gücündeki artış her zaman üretim ve tüketim miktarlarında aynı orandaki bir artışa karşılık gelmeyebilir. Örneğin ortalama satınalma gücü Avrupa’da 1700 yılından 1820’ye kadar sürekli artmıştır. Satınalma gücünde 1820’den 1913’e geldiğimizde 2 katlık, 1913’ten 2010 yılına kadar ise 6 katlık bir artış yaşanmıştır. 1900’lü yılların başında 400 Euro olan Avrupa’daki kişi başına düşen gelir, 2010 yılında 2500 Euro seviyesindedir⁵⁵. Satınalma gücündeki bu sayısal gelişmenin, gerçek hayata yansımaları ise farklı olabilmektedir. Bu bağlamda son yüzyılda satınalma gücünde yaşanan altı katlık artış üretim ve tüketim miktarlarının da altı kat arttığı anlamına gelmemektedir.

Sadece Avrupa’da değil her yerde, satınalma gücündeki artış ve uzun dönemdeki yaşam standartları öncelikli olarak tüketimin yapısındaki dönüşüme bağlıdır. Tüketici sepetleri önceleri gıda maddeleri ile dolu iken yavaş yavaş yerini sanayi ürün ve hizmetlerine bırakmıştır. Bunun dışında bütün mal ve hizmetlerin fiyatları aynı ölçüde artmamıştır. Bazı mal ve hizmetlerin fiyatları ortalama fiyatlardan daha fazla artmış bazılarının ise ortalama fiyat artışın altında kalmıştır. Bu satınalma gücünün bütün mal ve hizmetlerde aynı oranda artmadığını göstermektedir. Kısa vadede göreceli fiyatlar göz ardı edilebilir ve hükümetler tarafından yayınlanan ortalama fiyat endeksleri bize satınalma gücündeki değişimleri doğru tahlil etme fırsatı verebilir. Bununla birlikte uzun dönemde göreceli fiyatlar hızlı bir şekilde yükselebilir ve bu tüketici sepetini oluşturan ürünler değişebilir. Tüketici sepetine yeni mal ve hizmetler eklenmesi veya tam tersine zaman içerisinde bazı mal ve hizmetlerin sepetten çıkarılması bu sepeti konu alan ortalama fiyat endekslerinin uzun dönemde satınalma gücüyle ilgili yeterli ve doğru bilgi sunamamasına yol açabilmektedir⁵⁶.

Tüketici endeksleri, çalışanların satınalma güçlerini göstermesinin yanı sıra farklı ülkelerde yaşayan insanların elde ettikleri gelirleri karşılaştırabilmek için de kullanılır. Satınalma gücü paritesi yaklaşımı ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılıklarını ortadan kaldırıp farklı para birimlerinin satınalma güçlerini eşitleyerek bir değişim oranı oluşturur. Buna göre farklı ülkelerde çalışan işçiler arasında bir

⁵⁵ Thomas Piketty, **Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital**, çev. Hande Koçak, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1. Basım, İstanbul, 2014, s. 87.

⁵⁶ Piketty, s. 88.

ücret kıyaslaması yapmak mümkündür. Hem fiyat düzeyleri hem de gelir göz önüne alınarak yapılan bir hesaplama bize satınalma gücünü vermektedir.

Devlet vatandaşların satınalma güçlerini belirli bir seviyede tutabilmek için farklı politikalar uygulamaktadır. Asgari ücret politikası, işsizlik yardımları, ücret alacaklarının garanti altına alınması ve diğer ekonomik yardımlar, insanların satınalma güçlerini belirli bir seviyenin altına indirmemeye yönelik politikalardır. Bu bağlamda çoğu ülkede asgari ücretin amacı ani gelir düşmelerine karşı işçileri korumaktır. Bu şekilde işçinin en az geçim düzeyi garanti altına alınarak⁵⁷ satın alma gücünü kaybetmesinin önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

Ücret gelirleri çoğunlukla sadece tüketime harcanırlar. Bu nedenle, ücret artışlarına koşut olarak tüketim malları üretiminin de arttırılması gerekir. Eğer bu yerine getirilmezse, ücretlerin nominal olarak artması, sadece tüketim mallarının fiyatlarını arttırır ve dolayısıyla işçilerin yaşam düzeylerinde gerçek bir yükselme sağlamaz. Bu durum özellikle kısa dönem için geçerlidir. Çünkü kısa dönemde toplumsal üretimin bileşimi değiştirilemez. Ama dönem uzadıkça, piyasa mekanizması, tüketim mallarının üretimini arttırarak piyasada dengeyi tekrar sağlamaya yönelir.

4. Değer ve Bölüşüm

Kapitalist düzen içerisinde emek ve sermaye, üretim fonksiyonun en önemli unsurlarını oluşturmakta ve mal ve hizmetin değerini belirlemektedir. Üretim süreci sonucunda ortaya çıkan değer emek-sermaye arasındaki dağılımı ise bölüşüm ilişkileri çerçevesinde ele alınarak incelenmektedir.

Yaratılan toplam değer dağılımı, ekonomik faaliyetleri hem kısa hem de uzun dönemde etkiler. Bu bağlamda her ülke zenginliği farklı şekillerde dağıtmış, farklı büyüme stratejileri izlemiş buna bağlı olarak farklı yönetim şekilleri benimsemiştir⁵⁸.

Kullanılan kavramlar ve yöntemler her ne kadar farklılık gösterse de bölüşüm ve bölüşüm ilişkileri hemen hemen bütün iktisatçıların önemle üzerinde durduğu bir

⁵⁷ Işığışık, s. 40.

⁵⁸ Oded Galor ve Joseph Zeira, "Income Distribution and Macroeconomics", **The Review of Economic Studies**, Cilt: 60, Sayı:1, 1993, s. 35.

konudur. Bu bağlamda bir toplumda, ürünlerin veya gelirlerin paylaşılmasını düzenleyen mekanizmaya bölüşüm, ürünlerin veya gelirlerin bireyler veya sosyal gruplar arasında paylaşılma tarzını belirleyen sosyal ilişkilere, bölüşüm ilişkileri; bölüşüm ilişkilerinin sonucu olarak birey veya gruplara giden ürünlerden alınan payların ifadesine gelir dağılımı denmektedir. Bu bağlamda bir toplumda gelir dağılımını bölüşüm ilişkilerinin bir sonucudur⁵⁹.

Üretim ilişkileri, üretim güçlerinin tarihsel gelişimine bağlı olarak biçimlenirken, bölüşüm ilişkileri de üretim ilişkilerine bağlı olarak gelişmiştir. Bu yüzden üretim ve bölüşüm ilişkisi karşılıklılık arz etmektedir. Buna göre bölüşüm ülkenin toplam talebini dolayısıyla da üretim yapısını belirlemektedir. Ülkede lüks mallar çok fazla üretilirken temel gereksinim malları yeterince üretilmiyorsa, bunun kusurunu üreticilerin insafsızlığında değil, gelir bölüşümünün adaletsizliğinde aramak gerekir⁶⁰. Bölüşüme tabi olan kişilerin veya sınıfların üretimden alacakları pay, üretim süreci içerisinde bu kişi veya sınıfların oynadıkları rollerle orantılı olarak iktisadi kanunlarca belirlenmektedir⁶¹. Dolayısıyla üretim aynı zamanda bir bölüşüm faaliyetidir.

Gelir bölüşümünün diğer bir önemi ise toplumun refah durumunun bir yansıması olmasıdır. Bir ülkedeki gelir bölüşümünde eşitsizlik sorunu ortaya çıktığından bahsediliyorsa; bundan halkın bir kısmının geçim düzeyinin ve refahının önceki döneme göre azaldığı anlamını çıkarabiliriz. Bununla birlikte refahın bir ölçüsü olarak gelir bölüşümünden bahsederken, gelir olarak sadece tüketim mallarını düşünmemiz gerekmektedir. Üretim malları bu dağılımın içerisinde yer almaz⁶².

Bunun yanı sıra bölüşüm kavramı sosyal ve bireysel boyutuyla ikiye ayrılmaktadır. Sosyal gruplar arasındaki dağılımına fonksiyonel bölüşüm, bireyler arasındaki dağılımına da kişisel bölüşüm adı verilmektedir. Fonksiyonel bölüşüm; bir toplumda belirli bir dönem içerisinde üretilen mal ve hizmetlerin ne kadarının ücret olarak emek sahiplerine, ne kadarının faiz olarak sermaye sahiplerine, ne kadarının rant olarak toprak sahiplerine ve ne kadarının kar olarak girişimciye ayrılacağını

⁵⁹ Boratav, Gelir Dağılımı, s. 8.

⁶⁰ Sadun Aren, **100 Soruda Ekonomi El Kitabı Türkiye Ekonomisinden Örneklerle**, 4. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara, 2013, s. 93.

⁶¹ Boratav, Gelir Dağılımı, s. 14.

⁶² Aren, s. 94.

ifade eder⁶³. Kişisel bölüşüm ise bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan toplam gelirden, o toplumda yaşayan vatandaşların her birinin ne kadar pay aldığıyla ilgilidir.

Üretimden sonraki süreç olan bölüşüme farklı dönemlerde farklı iktisatçılar tarafından farklı bakış açılarıyla yaklaşılmıştır. Klasik iktisadın temellerini atan Adam Smith'ten günümüze kadar birçok iktisatçı bu konu üzerine çalışmıştır. Ancak özellikle klasik iktisatçılar bölüşüm ve bölüşüm ilişkileri üzerine oldukça yoğunlaşmışlardır.

Bölüşüm konusu üzerinde duran ilk iktisatçı olan Adam Smith, bir ulusun bir yıl içinde elde ettiği ürünün, üç gelir kategorisi arasında bölüşüldüğünü; işçilerin ücret, sermaye sahiplerinin kar ve toprak sahiplerinin de rant şeklinde yaratılan gelirden paylarını aldıklarını belirtmekte ve alınan bu payların sadece gelirin değil tüm mübadele değerinin de üç temel kaynağını oluşturduğunu ifade etmektedir. Tüm gelirler eninde sonunda bu üç kaynağın birinden türetilmektedir⁶⁴.

Smith emeği değer kaynağı olarak görmüştür. Değer konusunda kullanım değeri ve değişim değeri ayrımını yapmış, ağırlıklı olarak değişim değeri üzerinde durmuştur. Kullanım değeri bir malın kullanımdan elde edilen yarar, tatmin duygusudur. Değişim değeri ise, bir malın diğer mallara göre değeridir. Kullanım değerinin yüksek olması o malın değişim değerinin yüksek olacağı anlamına gelmediği gibi, düşük olması da değişim değerinin düşük olması anlamına gelmemektedir. Örnek olarak suyun kullanım değeri fazla olsa da değişim değeri düşük olduğu için onunla çok az şey alınabilir. Buna karşın, bir elmas parçasının çok az kullanım değeri olmasına rağmen, pek çok şeyle mübadele edilebilir⁶⁵.

Smith bölüşümü iki yönüyle incelemiştir. İlk olarak; ücret, kar ve rantı fiyat kuramı ile ilişkilendirmiş daha sonra ise yaratılan toplam ürünün emek, sermaye ve toprak arasında dağılımını ele almıştır. Bölüşüm olgusuna ilişkin olarak Smith'in ortaya koyduğu temel prensipler, analiz metotları ve kavramların formüle edilmiş tarzı kendisinden sonra gelen iktisatçıları da etkilemiştir⁶⁶.

⁶³ Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, Ekin Kitabevi Yayınları, 12. Baskı, Bursa, 2006, s. 23.

⁶⁴ Nazım Öztürk, "Klasik ve Neoklasik İktisatta Gelir Bölüşümü", **Çalışma ve Toplum**, 2010, Sayı:24, s. 60.

⁶⁵ Öztürk, s. 61.

⁶⁶ Öztürk, s. 62.

Bölüşüm konusu üzerinde en fazla duran iktisatçılardan birisi olan David Ricardo, üretime katılan üretim faktörlerinin kendi aralarındaki bölüşümleri üzerine çalışmış, ulusların zenginliğinin kaynakları üzerinde durmamıştır. Ricardo'nun ekonomik araştırmalarının odak noktasında bölüşüm sorunu vardır. Toprak sahipleri, kapitalistler ve çalışanlardan oluşan üç sosyal sınıf, çalışmaları karşılığında sırasıyla rant, kar ve ücret elde etmektedirler. Üretim, sermayenin ve emeğin toprağa uygulanması sonucu elde edilmektedir. Rantın payı azalan verimler prensibiyle, ücretin payı ise Robert Malthus'un nüfus yasasıyla açıklanmıştır. Sermayenin payı ise toplam ürünle, toplam rant ve ücretler arasındaki artığa eşit olarak sunulmuştur⁶⁷. Nitekim Ricardo'da ortaya çıkan modelde, sermaye birikimi ve bölüşüm karşılıklı ilişkileri üzerine kurulmuştur; kar, sermaye birikiminin kaynağı olmakta, sermaye birikimi ise bölüşümü ve dolayısıyla karı belirlemektedir⁶⁸.

Malların işgücü tarafından üretildiği ve değişimin mevcut olduğu bir sistemde, malların değişim oranlarının ve bu oranları belirleyen unsurların saptanması gerekmektedir. Değer teorisinin konusu da değişim değerlerinin saptanmasıdır. Malların işgücü ile değişim oranları bir ücret sorunu olduğundan, değer teorisi, hem bölüşüm sorununu hem de değişim değerleri sorununu çözmeye yönelmiştir⁶⁹.

Ricardo değişim değerine sahip olabilmek için o malın faydalı bir mal olması gerektiğini belirtmiştir. Bununla birlikte fayda tek başına değer ölçüsü değildir. Gerçekte değişim değerini belirleyen unsurlar, malın kıtlığı ve üretimde kullanılan emek miktarıdır. Emek kullanılarak arttırılamayan antika eşyalar, tablolar ve tarihi eserler gibi malların değerini kıt oluşları belirler. Oysa gündelik hayatta karşımıza çıkan birçok malın emek kullanılarak miktarları arttırılabilir. Bu durumda bu malların değerini malın üretimi sırasında kullanılan emek miktarı belirlemiş olmaktadır. Üretimde kullanılan bütün teçhizatlar emeğin üretkenliğini arttırarak daha az emek kullanımı ile üretilmelerini sağlamaktadır⁷⁰. Böylece sermaye sahibi girişimci; emeği, sermaye ile ikame ederek ürettiği maldan daha fazla kar elde etme şansına sahiptir.

⁶⁷ İlker Parasız, **Ücret Teorisi**, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1994, (Ücret), s. 113.

⁶⁸ Yılmaz Akyüz, **Sermaye Bölüşüm Büyüme**, Eflatun Yayınevi, 3. Baskı, 2009, (Bölüşüm), s. 3.

⁶⁹ Akyüz, Bölüşüm, s. 3.

⁷⁰ Öztürk, s. 60.

Ricardo'nun temel amacı bölüşümü belirleyen faktörleri inceleyerek rant, ücret ve karın geleceği hakkında öngöründe bulunabilmektir. Bu yüzden Ricardo'nun bölüşüm kuramı, üç ana varsayıma dayanmaktadır. Birinci varsayım, ekonomide azalan verimler yasası geçerlidir. Bunun sebebi ise tarım arazilerinin sınırlı olması ve homojen bir yapıda olmamalarıdır. Nüfusun artmasına ve gittikçe daha fazla toprak talebine bağlı olarak daha önce atıl durumda olan yeni topraklar tarıma açılacaktır. Tarımsal üretime katılan her yeni toprak parçası bir öncekinden daha az verime sahip olacaktır. Bunun dışında belirli bir toprak parçası üzerinde gittikçe daha fazla sayıda işçinin kullanılması da beraberinde azalan verimler yasasını getirecektir⁷¹.

Ricardo'nun ikinci varsayımı, Malthus'un nüfus kuramı doğrultusunda, piyasa ücretleri uzun süre doğal ücretlerin üzerinde kaldığı zaman, uzun dönemde, nüfusun artacak olması ve artan işgücü arzının ücretlerin asgari düzeye inmesine yol açacak olmasıdır. Ayrıca Ricardo ekonomik gelişmede kilit rol oynayan sermaye birikiminin karın bir fonksiyonu niteliği olduğunu varsaymaktadır.

Ricardo'nun bölüşüm teorisi öncelikli olarak rantın açıklanmasına yöneliktir. Ricardo'ya göre rant, toprağın kendine özgü yapısının kullanarak elde edilen üründen toprak sahibine ödenen parça olup, verimli toprağın insanların artan gereksinimlerine göre kıt olmasının bir sonucudur. Verimli topraklardaki azalan verimler yasası gereği malların değeri ve piyasa değişim oranı emeğin üretkenliği tarafından belirlendiği için rant, toprağın yarattığı ilave bir değer değil, yaratılmış değerlerin bir parçasıdır⁷².

Ricardo'ya göre ücret, esas olarak çalışanların kendilerini devam ettirmelerinin maliyetidir. Ücretin hem piyasa hem de doğal değeri vardır. Kısa dönemlerde piyasa değeri ile doğal değeri arasında uyumsuzluk olsa dahi yeni arz ve talep dengesi oluşması sonucunda uzun dönemde ücret tekrar geçimlik düzeyde dengeye gelecektir.

Ricardo, ücretlerin asgari geçim düzeyinde dengede olduğunu varsaymaktadır. Bu bağlamda bölüşüm kuramında, ücretler asgari geçimlik düzeyde veri iken, gelir çekişmesi rantierler ile kapitalistler arasında gerçekleşmektedir. İstihdam düzeyi arttıkça, karlar rant tarafından yutulacaktır. Ancak, işçiler

⁷¹ Yaşar Uysal, "Bölüşüm İlişkileri ve Bu İlişkilerin Düzenlenmesinde Etkili Olabilecek İktisat Politikalarının Değerlendirilmesi Türkiye Örneği", **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:1, Sayı:2, 1999, s.14.

⁷² Öztürk, s. 60.

ücretlerinin artmasını sağlarlarsa, bu rantın değil karın payının azalmasına sebep olacaktır. Reel ücretlerdeki artış kar oranını azaltacaktır. Rant ise ücretlere bağlı değildir ve sadece üretimin teknik koşullarının belirlediği azalan verim sonucu ortaya çıkmaktadır⁷³.

Kar, satış fiyatından iki faktörün payı çıkarılınca girişimcinin elinde kalan bir artıktır. Nüfus artışı, sabit toprak miktarı yüzünden rantları arttırmakta bu sebeple de karlar düşme eğilimi göstermektedir. Kar, hem birikimin kaynağı hem de faaliyetlerin itici gücü olduğu için kar oranındaki düşüş, birikim oranının azalmasına ve sonunda da birikimin ortadan kalkarak toplumun durağan bir duruma gelmesine sebep olmaktadır. Bu ekonominin büyüme hızının sıfıra yaklaşması anlamına gelmektedir⁷⁴. Ricardo'nun bölüşüm kuramına göre kapitalizm uzun dönemde karın ve birikimin mevcut olmadığı, nüfusun değişmediği durgun bir duruma ulaşmaktadır.

Klasik ekonomi politiğin analitik yöntemini ve sonuçlarını eleştiren Marx, bölüşüm ilişkilerini belirleyen temel etmenin üretim ilişkileri olduğunu belirtmiş ve bölüşüm teorisini emek-değer teorisine oturtarak bu ikisini bütünleştirmiştir⁷⁵. Marx toplumu işçiler ve kapitalistler olarak ikiye ayırmıştır. Toprak sahiplerini çözümlemesine almamasının sebebi, kapitalizmin gelişmesi ile birlikte bu sınıfın görece ağırlığını kaybetmesidir. Marx bölüşümü, değerden hareketle artık değere, artık değere dayanarak da karı açıklamakta ve genel bir kar oranının nasıl meydana geldiğini gösterdikten sonra değerlerle fiyatlar arasındaki ilişkinin nasıl kurulduğunu göstermektedir⁷⁶.

Marx, bölüşüm sorununu değer sistemi içinde çözmektedir. Ricardo'nun değer kuramını benimseyen Marx'a göre emek, değeri yaratmaktadır. Kapitalist üretimde her metanın iki niteliği vardır; maddi özellikleri dolayısıyla kullanım değeri ve toplumsal emeğin bir bölümünün harcanmış olması nedeniyle değişim değeri. Bir metanın değişim değerinin ölçüsü, üretime harcanan toplumsal bakımdan gerekli emek miktarıdır. Toplumsal bakımdan gerekli emek zaman, herhangi bir kullanım değerini, toplumsal üretimin normal koşulları, ortalama beceri ve iş yoğunluğu ile üretmek için gerekli olan emek zamandır. Piyasada malların mallarla değişimi,

⁷³ Akyüz, Bölüşüm, s. 22.

⁷⁴ Parasız, Ücret, s. 113.

⁷⁵ Akyüz, Bölüşüm, s. 24.

⁷⁶ Öztürk, ss. 70-71.

aralarında eşit bir faktörün varlığını gerektirir. Bu faktör, malların üretiminde kullanılan emek miktarıdır. Değer fazlası yaratabilen tek üretim faktörü olan emek, tüm değerlerin esası ve ortak ölçüsüdür. Gerek mallar gerekse sermaye kristalleşmiş emekten başka bir şey değildir⁷⁷.

Klasik ekonomi kuramına taban tabana zıt düşünce geliştirmesine rağmen Marx da Ricardo gibi değer in esasını emek ile açıklamıştır. Bu bağlamda, Marx, Ricardo'nun emek değer kuramını daha sistematik hale getirmiştir. Ancak, Marx'ın emek değer kuramı Ricardo'nun ücret kuramından önemli bir noktada farklıdır. Ricardo, emek değer kuramını nispi fiyatları açıklamak için kullandığı halde, Marx bunu dar anlamda nispi fiyatlarla ilgili bir hipotez olarak ileri sürmemiştir. Metallerin içerdiği emek Marksist bölüşüm kuramında onların değerini belirlemeyip, değer in özünü oluşturur⁷⁸.

Marx ile Ricardo arasındaki temel fark analitik yöntem farkı değil, analitik yöntemin kullanım biçiminde diğer bir deyimle soyutlamanın ve ulaşılan kavramsal çerçevenin niteliğindedir. Marx'da değer Ricardo'nun aksine sadece üretimin teknik ilişkilerinden türetilen niceliksel-değer sorunu olarak değil, üretimin toplumsal ilişkilerinden türetilen niteliksel-değer sorunu olarak da ortaya çıkmaktadır. Bu durum Marx'ı Ricardo'da olmayan bir artık değer kuramına ulaştırmaktadır⁷⁹. Marx, değer analizinden hareketle karın kökeninin artık değer olduğunu ve artık değer tarafından belirlendiğini göstermeye çalışmaktadır⁸⁰.

Hem Ricardo hem de Marx da kapitalist dinamiği belirleyen bölüşüm ve birikimin karşılıklı olmasıdır. Bu dinamik Ricardo'da kar ile rant Marx'da ise kar ve ücret çelişkisinden doğmaktadır. Bu bağlamda her ikisi de karı, birikimin kaynağı olarak görmektedirler⁸¹.

Klasik yaklaşımın aksine yeni klasiklere göre değer in kaynağı emek değil faydadır. Yeni klasik iktisatçılar marjinal fayda ilkesinin tam rekabet piyasalarında değişim değerini belirlemeye yettiğini belirterek bu değişim değerinin kaynağının da fayda ya da kullanım değeri olduğunu savunmuşlardır. Yeni klasik iktisatçılara göre,

⁷⁷ Karl Marx, **Ücret Fiyat ve Kar**, çev. Süleyman Ege, Bilim ve Sosyalizm Yayınları, Ankara, 2001, s. 43.

⁷⁸ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşünce Veya Politik İktisadın Evrimi**, 16. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, (İktisadi Düşünce), s. 307.

⁷⁹ Akyüz, Bölüşüm, s. 3.

⁸⁰ Öztürk, s. 60

⁸¹ Akyüz, Bölüşüm, s. 5.

piyasa mekanizması hem kaynak dağılımı hem de bölüşüm açısından en etkin çözümü sağlamaktadır. Yeni klasik bölüşüm kuramı, faktör gelirlerini birbirlerinden ve net çıktının değerinden bağımsız olarak, bir arada belirlemektedir⁸².

Yeni klasik yaklaşım piyasalara bir takım varsayımlar altına yaklaşmaktadır. Buna göre mal ve faktör piyasalarında tam rekabet olduğu varsayılmaktadır. Bu yüzden bölüşüm ilişkilerine üretim faktörleri dışında herhangi bir müdahalede bulunulması istenmemektedir. Bir diğer varsayım da piyasadaki firmaların sürekli olarak karlarını ençoklaştırma hedefiyle hareket etmeleridir. Yeni klasik yaklaşımın son varsayımı ise üretim tekniğinin özellikleri ve üretim faktörlerinin nitelikleri bağlamında üretim faktörleri arasında sürekli ikame olanağı olduğudur⁸³.

Yeni klasik iktisatçılar, bölüşümün doğal kanunları olduğunu, bu kanunların, her üretim girdisine, yarattığı ürünü verdiğini ortaya koymaktadırlar. Bu doğal kurallar engellenmedikçe her üretim faktörü üretime katkısı kadar pay almaktadır. Üretim faktörleri arasındaki rekabet, birim başına girdi getirisini kendi marjinal üretkenliğine eşitlemektedir. Bu bağlamda ücret haddi emeğin, faiz de sermayenin marjinal üretkenliğine eşittir. Toplam ürün, emek ve sermaye arasında marjinal üretkenliğe ve üretim faktöründen kullanılan miktara göre bölüşülmektedir. Bölüşümün doğal kuralları her faktörün yarattığı değere eşit pay vermesinden dolayı adil gözükmektedir.

Yeni klasiklerdeki bölüşüm kuramının en önemli özelliği ekonomik olguları toplumsal yapı ve ilişkilerden bağımsız olarak ele almasıdır. Bu yaklaşıma göre ücret ve kar işgücü ve sermayenin kıtlık fiyatlarıdır. Bu bağlamda düzeyleri üretimin teknik koşulları ile faktör arzlarının görece kıtlığına göre belirlendiğidir⁸⁴.

Yeni klasik iktisadın değer ve bölüşüm teorisi birçok yönden eleştirilmiştir. Özellikle teorinin varsaydığı tam rekabet şartları Keynesyen iktisatçılar tarafından gerçeğe aykırı olarak nitelendirilmiştir⁸⁵. Bölüşüm sorunu üretim faktörlerinin fiyatlandırılması sorunu olarak ortaya çıktığı için yeni klasik yaklaşımda fiyat kuramından bağımsız bir bölüşüm kuramından bahsetmek mümkün değildir.

⁸² Öztürk, s. 75.

⁸³ Uysal, s. 21.

⁸⁴ Öztürk, s. 84.

⁸⁵ Kazgan, İktisadi Düşünce, s. 154.

Yeni klasik yaklaşımda bölüşüm olgusu, sadece faktör fiyatlarının belirlenmesi olarak ele alınmakta, bireysel ve sınıfsal gelir bölüşümünü etkileyen unsurlar bir kenara bırakılmaktadır. Bölüşüm olgusunda önemli olan faktörlerin fiyatları değil sınıfsal gelir paylarıdır ve mülkiyet ilişkileri göz önüne alınmadan bu payların belirlenmesinin imkanı yoktur. Bu yaklaşımda sınıf tahliline yer verilmediğinden sınıflar arası bölüşüm olgusu ihmal edilmektedir. Bu bağlamda sınıfların üretimden aldıkları payların niteliğini açıklamada yeni klasik iktisat düzenli bir sistem yaratamamış, bölüşüm sorunu marjinal üretkenlik kuramı ile de çözümlenememiştir. Liberal doktrinde daha sonraki gelişmelerle de kapitalizm için geçerli ve herkes tarafından kabul gören bir makro bölüşüm kuramı kurulamamıştır. Bölüşüm olgusunun normatif bir nitelik arz etmesi evrensel ve tutarlı bir bölüşüm modelinin gelişmesini engellemiştir⁸⁶.

5. Sosyal Koruma

Ücret, özellikle çalışanlar için, ekonomik olduğu kadar sosyal bir anlam da ifade etmektedir. Ücret işçiler için adil bir paylaşımın da göstergesi durumundadır⁸⁷. Özellikle 1929 krizi ve Rusya'da yaşanan sosyalist devrimin ardından ortaya çıkan düşüncelerle birlikte kapitalist sistem bir reform ihtiyacı duymuştur. Bu reformların uygulaması ise ancak 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki konjonktürde işgücünün örgütlenmesiyle birlikte ortaya çıkmıştır. Sosyal refah devleti anlayışının hakim olduğu bu dönemde devlet eliyle iktisadi planlamalar çerçevesinde işgücünü koruyucu ve kollayıcı politikalar uygulanmıştır. Devlet vatandaşlarına hem gelir hem de istihdam güvencesi sağlamaya çalışmıştır. Bu bağlamda devletin, sosyal koruma ilkesi çerçevesinde çalışma ilişkilerine yasal düzenlemeler yolu ile doğrudan müdahale ettiği ve çalışanların da kendi aralarında yardım ilkesi ile sendika kurma, toplu pazarlık, grev ve toplu sözleşme yapma haklarının kapsandığı yeni bir toplum düzeni oluşmuştur⁸⁸.

⁸⁶ Öztürk, ss. 84-85.

⁸⁷ ILO, **Global Wage Report 2008/09, Minimum Wages And Collective Bargaining: Towards Policy Coherence**, International Labour Office, Geneva, 2008, (Wage 2008), s. 19.

⁸⁸ Hüseyin Akyıldız, **Ücret Yapısının Oluşumu**, Süleyman Demirel Üniversitesi Yayınları, Isparta, 2001, s. 33.

Klasik iktisat ücreti, sadece yapılan işin karşılığı olarak değerlendirir. Ancak ücret ekonomik olduğu kadar sosyal de bir kavramdır. Bu anlayışa göre örgütlenen sosyal devlette ücret, ücretli olarak çalışanların tek geçim aracı olarak görülerek hem daha geniş bir ihtiyaç anlayışı içerisinde ele alınmış hem de işçinin sağlığı ve gelişimi bağlamında da düşünülmüştür.

Sosyal devlet anlayışı içerisinde ortaya çıkan ve ücretin sosyal etkilerinin ön planda tutulduğu bu anlayış devletin sorumluluğundaki bir alanı oluşturmaktadır. Bu sebeplerle asgari bir geçim düzeyinin sağlanması, hastalık, doğum izni, iş kazası gibi olaylara bağlı olarak işten uzaklaşma durumunda da ücret ödenmeye devam edilmektedir⁸⁹.

Sosyal ücret anlayışı, çalışanın kendisi ve ailesi için belirli bir geçim düzeyi sağlayan ücrettir ve sosyal devlet anlayışı içerisinde ortaya çıkmıştır. İşgücü piyasasında yaşanan değişim ve dönüşümler ücret anlayışının da bir değişim içerisine girmesini kaçınılmaz hale getirmiştir. Ücretler, üretkenlik ve performans sarmalında belirlenirken diğer taraftan da esnek istihdam biçimleri ile farklı ücret uygulamaları ortaya çıkmıştır. İşletmeler, az sayıdaki nitelikli işçiye yüksek düzeyde ücret öderken, işgücü maliyetlerini azaltmak adına kalan çok sayıda işçiye düşük ücret ödemeyi tercih etmektedir. Çalışanlar arasındaki bu ücret farklılıkları ücretin sosyal niteliğini aşındırmaktadır⁹⁰.

Ücretin toplumda statü ve saygınlık kaynağı olarak görülmesi diğer meslek grupları arasındaki konumu ile ilişkilidir. Çalışanın elde ettiği ücret ile güven duygusu, statü, saygınlık kazanma, toplumsal kabul görme gibi temel bireysel gereksinimler arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır⁹¹.

Ücretin sosyal işlevi asgari ücret uygulamasıyla netleşmektedir. Devlet, yaptığı düzenlemelerle çalışanlara insan onuruna yaraşır bir yaşam düzeyi sağlamak amacıyla, işverenlerin daha düşük bir ücret ödemesini engelleyecek biçimde ücretlere asgari bir sınır getirmekte ve bazı durumlarda da çalışma olmaksızın çalışanlara ücret, para ya da parayla ölçülebilen mal ve menfaatler sağlamaktadır. Ortaya çıkan ücret de sadece çalışma karşılığı belirlenen ödemeyi değil, aynı

⁸⁹ Koray, Politika, s.276.

⁹⁰ Koray, Politika, s. 275.

⁹¹ Işığçok, s. 14.

zamanda yemek ve barınma gereksinimlerinin sağlanması gibi ücrete ek olarak yapılan ödemeleri de kapsamaktadır⁹².

Sosyal devlet olma arzu içerisinde olan toplumlarda tüm kesimler arasında adalet sağlanmalıdır. Bu adaletin sağlanması için ücret politikası aracı olarak asgari ücret tespitinin yapılması gerekmektedir⁹³.

Asgari ücretin temel amacı ücret seviyesinin belirli bir tutarın altına düşmesini engellemektir⁹⁴. Bu doğrultuda ücretlerin işçilerin geçimini sağlayacak bir düzeye yükseltilmesi hedeflenmektedir. Eğer bu politikalar gerçekleştirilebilirse çalışanların ve ailelerinin yaşam standartları insani bakımdan uygun bir yaşam düzeyine kavuşturulabilecektir⁹⁵.

Asgari ücretin bir diğer amacı da gelir eşitsizliklerini azaltmaktır⁹⁶. Ücretli çalışanlar arasında en fazla kazanan kesimle en az kazanan kesim arasındaki fark azaltılarak bu eşitsizliğin giderilmesine çalışılmaktadır. Bu anlamda asgari ücret üretkenlik veya başka bir ekonomik göstergeden bağımsız olarak sosyal bir kavramdır⁹⁷.

Ücretin sosyal tarafının aşınması tüm toplumlarda yoksulluk riskini arttırmaktadır. “Beslenme, barınma ve giyinme gibi insan yaşamı için gerekli temel gereksinimleri karşılamak için yeterli kaynağa sahip olamama” durumu olarak tanımlanabilen yoksulluk küreselleşmeyle birlikte hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde çok ciddi bir sorun haline gelmiştir.

Yoksulluk büyük ölçüde çalışma karşılığı elde edilen gelirin insani yaşam gereksinimlerine yetmemesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Üretim ve bölüşüm süreçlerinin yenilediği küreselleşmeyle birlikte yoksulluk dünya çapında bir sorun haline gelmiştir⁹⁸.

Günümüzde gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde uygulanan yapısal uyum politikaları ücretin sosyal yönünü göz ardı etmektedir. Bu politikaların vergi yükü, sosyal yardımların azaltılması gibi olumsuz tarafları, zaten iş bulma

⁹² Işığışık, s. 34.

⁹³ Tankut Centel, “Avrupa Sosyal Şartı Karşısında Çalışma, Adil Çalışma Koşulları İle Adil Ücret Hakları ve Türkiye”, *İş Hukuku Dergisi*, Cilt:2, Sayı:2, 1992, s. 244.

⁹⁴ Topalhan, s. 60.

⁹⁵ Işığışık, s. 39.

⁹⁶ Piketty, s. 310.

⁹⁷ Ahmet Gökdere, *Asgari Ücretin Türk Ekonomisi Üzerine Etkileri –Kobiler Açısından Yaklaşım*, TES-AR Yayınları, Ankara, 1997, s. 11.

⁹⁸ Faruk Sapançalı, *Sosyal Dışlanma*, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir, 2005, (Dışlanma), s. 94.

sıkıntısı çeken ve yoksullukla mücadele eden işgücüne yansıtılmaktadır. Baskı altına alınan hanehalkı geliri özellikle iç tüketim ve talebin düşmesine dolayısıyla ekonomik krizden çıkan ülkelerin toparlanmalarının yavaşlamasına neden olmaktadır.

Gelişmiş ülkeler sosyal koruma yardımlarını hem azaltmış hem de bu yardımlardan faydalanma imkanlarını kısıtlamışlardır. Düşük ücretler ve yüksek vergiler kalıcı işsizlikle birlikte yoksulluğun ve sosyal dışlanmanın artmasına sebep olmuşlardır. Bununla birlikte gelişmiş ülkelerde 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan ve refahı arttırıp, yoksulluğu azaltan sosyal devlet kazanımları kısa dönemli çıkarlar uğruna uygulanan politikalar ile aşındırılmaktadır⁹⁹.

Gelişmekte olan ülkelerde durum çok daha dramatiktir. Bu ülkelerde kendi hesabına çalışma oldukça yaygındır. Ücretli çalışanlar ise genellikle istikrarsız, riskin yüksek olduğu veya herhangi bir sözleşme olmaksızın; sigortasız, günlük işlerde çalışmaktadırlar.

Gelişmekte olan ülkelerdeki işgücü piyasasında sosyal korumadan yoksun olarak enformel çalışma oldukça yaygındır. Ücretlerin formel sektöre göre düşük, çalışma koşullarının ağır olduğu bu sektörde çalışanlar risklere karşı savunmasız durumdadırlar¹⁰⁰. Bütün bunlara rağmen bazı gelişmekte olan ülkelerde ise sosyal koruma önlemleri artmaya devam etmektedir.

Özellikle yoksul kesimin toplumdaki dışlanmaması ve satınalma gücünü kaybetmemesi için önemli olan koruma önlemleri az gelişmiş ülkelerde ise sadece temel konularda geçici bir şekilde sağlanmaktadır. Ancak bu ülkelerde de sosyal koruma sisteminin alt yapıları oluşturulmaya çalışılmaktadır¹⁰¹.

⁹⁹ ILO, **World Social Protection Report Building Economy Recovery, Inclusive Development And Social Justice 2014/15**, International Labour Office, Geneva, 2014, (Social Protection 2014), s. 4.

¹⁰⁰ ILO, **Global Employment Trends 2007: Risk of a Jobless Recovery**, International Labour Office, Geneva, 2007, (Employment 2007), s. 21.

¹⁰¹ ILO, Social Protection, s. 23.

II. TÜKETİM KAVRAMI

İnsanlar yaşamlarını sürdürebilmek ve yaşam koşullarını geliştirebilmek için çeşitli mal ve hizmetlere gereksinim duymaktadırlar. Bu gereksinim ekonomik alan, toplumsal ve bireysel yaşamın devamlılığını sağlayan mal ve hizmetlerin üretime ve tüketime hazır duruma getirilmesi yoluyla karşılanmakta ve bu alana ilişkin davranışlar ve kurallar ekonomik sistemi oluşturmaktadır.

Herhangi bir şeyin fayda sağlayabilmesi, yani mal niteliği olabilmesi için somut bir gereksinim olması ve bu gereksinim ile onu giderecek araç arasında ilişki bulunması gerekmektedir. Eğer bir şeye hiç kimse gereksinim duymuyorsa o şey mal olarak sayılamaz¹⁰². Bu bağlamda tüketim bu mal veya hizmetlerin üretim ve bölüşüm süreçlerini izleyen ekonomik faaliyetlerin son halkası olarak oldukça karmaşık bir süreçtir¹⁰³.

A. Tanım

Tüketim kelimesi halk dilinde “yok etme” anlamında kullanılır. Ancak tüketmek her durumda yok etmek anlamına gelmez. Nitekim ekonomi biliminde tüketime konu olan mal, tüketim anında ortadan kalkabileceği gibi, kalkmayabilir de. Örneğin ekmek, meyve vb. tüketimle beraber ortadan kalkarken; beyaz eşya, araba, kıyafet vb. kullanılmaz hale gelmesi için yılların geçmesi gereken mallardır.

Bazı mallar ise tüketildikleri halde bir değişikliğe uğramazlar. Örneğin müzelerdeki tablolar, tarihi eserler, vb. gibi her gün birçok kişi tarafından ziyaret edilen mallar, bu gruba girerler. Tabloyu, tarihi eserleri ziyaret edenler, onları görmekle kimi gereksinimlerini tatmin ederek fayda sağlarlar¹⁰⁴. Bu bağlamda malların gereksinimleri tatmin etme niteliğini ifade eden fayda, bir malın kullanım değerini akla getirirse de o malın değişim değerinin bir ölçüsü değildir ve diğer mallarla değişim oranını belirlemez¹⁰⁵.

¹⁰² Dinler, s. 19.

¹⁰³ Gülay Hız, **Gelişmekte Olan Ülkelerde Gösterişçi Tüketim: Türkiye İle İlgili Bir Araştırma(Muğla Örneği)**, (Basılmamış Doktora Tezi), Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, 2009, s. 3.

¹⁰⁴ Dinler, s. 24.

¹⁰⁵ Akyüz, Bölüşüm, s. 6.

Tüketim, insan gereksinimlerinin giderilmesi amacıyla mal ve hizmetlerin kullanılmasıdır. Tüketime ekonomik bir çerçeveden bakacak olursak onu, insan gereksinimlerini karşılayacak mal ve hizmetlerin satın alınması amacıyla yapılan harcamaların toplamı olarak da ifade etmek mümkündür¹⁰⁶. Kaynakların kıt olduğu bir dünyada, tüm çabalar, daha yüksek tatmin, başka bir deyişle daha yüksek tüketim düzeyine erişmeye yöneliktir¹⁰⁷.

Tüketim, ücret gibi hem ekonomik hem de sosyal yönü olan bir kavramdır. Buna göre tüketim, insanların içinde yaşadıkları topluma katılmak, toplumun bir parçası olarak kendi kapasitelerini geliştirmek üzere giriştikleri, çalışma hayatının dışında kalan faaliyetler olarak da tanımlanabilmektedir¹⁰⁸.

Tüketim, ekonomik mal ve hizmetlerin faydalarından gereksinimlerin dolaysız tatmini için yararlanmaya çalışmaktır¹⁰⁹. Bu bağlamda tüketimin söz konusu olabilmesi için, mal ve hizmetlerden faydalanmanın dolaysız olması gerekir. Eğer bir fabrikada elektrik, mamul üretiminde bir girdi olarak kullanılıyorsa ya da su aynı fabrikada makinaları soğutmak için kullanılıyorsa, bu malların kullanımı tüketim olarak kabul edilmez. Çünkü su ve elektrik sadece gerçek faydayı yaratan mamulün üretiminde görev almışlardır. Bu sebeple yeni bir mal üretmek ya da mevcut malların miktarını arttırmak için yapılan kullanımlara, tüketim değil ara kullanım denilmektedir. Ara kullanıma konu olan mallara da, ara malı ya da üretim malı denilmektedir¹¹⁰.

Tüketim, yaşamın vazgeçilmez koşulu ve ekonomik faaliyetlerin de temel amacıdır. Bu sebeple, insanlar gelir düzeylerinin olanak verdiği ve bu düzeyin sürdürülmesi için gerekli olan tüketim harcamasını mutlaka yaparlar¹¹¹. Ancak üretim faktörlerinin tüketici davranışları birbirinden farklıdır. Farklı toplumsal sınıflar farklı tüketici davranışları sergilerler. Bireysel boyutta bir sermayedarın harcamaları bir işçinin yaptığı harcamaları geçse de emeği ile geçinen insanların sayıca çok oluşu ve gelirlerinin daha büyük bir kısmını tüketim harcamalarına ayırmaları emek sınıfının tüketici olarak ekonomiye etkisini ortaya koymaktadır.

¹⁰⁶ Tefik Pekin, **Makro Ekonomi**, Zeus Kitabevi, 6. Basım, İzmir, 2012, s. 176.

¹⁰⁷ Dinler, s. 24.

¹⁰⁸ Ayşe Buğra, **Devlet Piyasa Karşıtlığının Ötesinde İhtiyaçlar Ve Tüketim Üzerine Yazılar**, 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, (Devlet), s. 10.

¹⁰⁹ Aren, s. 10.

¹¹⁰ Dinler, s. 24.

¹¹¹ Aren, s. 71.

Tüketim üzerinde kişisel faktörlerin yanı sıra merkezi otorite tarafından uygulanan politikalar da etkilidir. Gerek para ve maliye politikalarıyla gerekse de sosyal politikalar vasıtasıyla tüketim yönlendirilmektedir. Ekonomi politikalarının tüketime ne ölçüde etki ettiği iktisat yazınında oldukça tartışmalı bir alanı oluşturmaktadır.

Örneğin klasik iktisadi düşünceye göre faiz oranı tüketim mallarının bugünkü değeri ile gelecekteki değeri arasındaki ilişkiyi göstermesi açısından önemlidir. Klasik düşüncede faiz oranı tasarruf arz ve talebini dengeye getiren unsur olarak tanımlanmaktadır. Bu düşünceye göre tüketim harcamaları ile faiz oranları arasında ters orantı bulunmaktadır. Buna göre faiz oranlarındaki bir artış bugünkü tüketim harcamalarının azalmasına sebep olacaktır. Keynesyen bakış açısına göre ise tüketim eğilimi üzerinde faizin etkisi zayıftır. Bunun sebebi gelirin tasarruf ve tüketim arasında paylaşılmasıdır. Tasarruf da tüketim gibi gelir düzeyiyle belirlenmektedir. Bu bağlamda tasarruf üzerinde en önemli etken faiz düzeyi değil gelir düzeyidir.

Kişilerin tasarruf etmeleri gelecekte elde edilmesi beklenen getiriye bağlı olduğu için tasarruf oranları, faiz oranının yanı sıra maliye politikalarına da bağlıdır. Gelir vergileri, sermaye kar oranları, miras vergileri ve diğer vergiler de tasarrufları belirlemede en az faiz oranı kadar önemlidir. Diğer taraftan, maliye politikasında yapılabilecek değişiklikler tüketim için faiz oranlarından daha etkili olabilmektedir. Eğer maliye politikaları daha eşit bir gelir dağılımı sağlama aracı olarak kullanılırsa, tüketim eğilimini arttırma yönünde bir etki yaratabileceklerdir¹¹².

Hanehalkı tüketim kararları bir takım kısıtlar altında alınır. Kültürel etkiler ve hanehalklarının kendilerine özgü özelliklerini bir kenara bıraktığımızda, mal ve hizmet satın almak için iki önemli kısıt bulunmaktadır. Bunlarda ilki bütçe kısıtıdır. Bütçe kısıtı tüketicinin satın alabileceği mal miktarının piyasadaki malların fiyatları ve tüketicinin harcamalar bütçesi ile sınırlı olmasını ifade eder¹¹³.

Bütçe kısıtı esnektir; diğer hanehalklarının tasarrufları, kredi ya da borç alma şeklinde kullanılabilir. Bu bağlamda yüksek ortalama gelir ve zenginliğe sahip olanlar diğerlerinden daha fazla tüketirler. Bununla birlikte gelirden bir değişme

¹¹² John Maynard Keynes, **İstihdam, Faiz ve Para'nın Genel Teorisi**, çev. Uğur Selçuk Akalın, 2. Basım, Kalkedon Yayınları, İstanbul, 2010, s. 89.

¹¹³ Dinler, s. 130.

olmaksızın mal ve hizmet fiyatlarının düşmesi de tüketicinin aynı bütçeyle daha fazla tüketmesini sağlamaktadır¹¹⁴.

İkincisi ise zaman kısıtıdır. Hanehalkı tüketimi belirli bir zaman içerisinde gerçekleşir. Zaman kısıtı da bütçe kısıtı gibi esnektir. Kişilerin zamanı dinlenmeyle mi yoksa çalışmayla mı harcayacağımız önemlidir. Bu bağlamda zaman ve gelir kısıtları birbirinden bağımsız değildir¹¹⁵. Bu kısıtlar, bireyin tüketim imkanlarının çerçevesini oluşturmaktadırlar.

Bununla birlikte hanehalkı tüketim davranışları sürekli bir değişim içerisinde olup durağan değildir. Fiyatlarda bir değişim meydana gelmese bile demografik değişimler, hanehalklarının maruz kaldığı işsizlik, kaza, hastalık gibi risklerin zaman içerisinde değişiklik göstermesi gibi özel durumlar, hanehalklarının tüketim miktar ve biçiminin değişimine sebep olabilmektedirler¹¹⁶.

Gelir, ekonomik konjonktür, söz konusu harcamaları yapan bireyin özel gereksinimleri, psikolojik eğilimi, alışkanlıkları gibi bir çok faktör tüketim düzeyini belirlemektedir¹¹⁷. Ancak bunların içerisinde temel belirleyici olan gelirdir. Tüketim, gelirin bir fonksiyonudur. Gelir artınca tüketim harcamaları da artar, gelir azalınca tüketim harcamaları da azalır¹¹⁸. Tüketim fonksiyonu kavramı da bu ilişkiyi ortaya koymak üzere kullanılmaktadır. Tüketim fonksiyonu kavramını, farklı milli gelir düzeyleri ile bu milli gelir düzeylerinde tüketicilerin gerçekleştirmeyi planladıkları tüketim harcamaları arasındaki fonksiyonel ilişki olarak tanımlayabiliriz¹¹⁹. Keynes bu ilişkiyi şu şekilde formüle etmiştir:

$$C = f(YD)$$

$$C = C_0 + c_y YD$$

Burada C, reel tüketim harcamalarını; C₀, otonom tüketimi; c_y, marjinal tüketim eğilimini ve YD, reel harcanabilir geliri temsil etmektedir. Otonom tüketim bireyin herhangi bir gelire sahip olmasa daha yapmak zorunda olduğu tüketim oranını ifade etmektedir. Tüketicinin otonom kısmı dışında kalan bölümü ise

¹¹⁴ Richard R. Nelson ve Davide Consile, "An Evolutionary Theory of Household Consumption Behaviour", **Journal of Evolutionary Economics**, Cilt: 20, Sayı:5, 2010, s. 672.

¹¹⁵ Nelson ve Consile, s. 672.

¹¹⁶ Nelson ve Consile, s. 674.

¹¹⁷ Keynes, s. 86.

¹¹⁸ Aren, s. 71.

¹¹⁹ Pekin, s.176.

uyarılmış tüketim olarak adlandırılır. Bu kısım tüketimin gelir düzeyine göre değişiklik gösteren kısmıdır.

Tüketici en uygun tüketim kararını alabilmek için bütçe kısıtı altında faydasını ençoklaştırmaya çalışmaktadır. Burada tüketim kararı tasarruf kararını belirlerken, bu karar aynı zamanda yatırım kararlarının da yönlendiricisi olmaktadır. Bu sebeple tüketim kararının alınması, ekonomik refahın ve etkinliği artması açısından önemlidir¹²⁰.

Bu bağlamda tüketim; belirli bir gelire sahip insanların kişisel ya da toplumsal faydalarını en üst düzeye çıkarabilmek için belirli sosyo-psikolojik süreçlerin de dahilinde gereksinimlerini gidermeleridir. Bununla birlikte tüketim mikro ölçekte bir karar gibi dursa da bütün diğer ekonomik faaliyetlerin amacı olarak makroekonomik bir faktördür. Çünkü tüketim, yatırımla beraber ülkedeki toplam talebi belirleyen iki unsurdan birisidir.

Kişilerin istedikleri mal ve hizmetlerden yararlanabilmek için satın alma güçleri yok ise tüketim gereksinimlerini giderebilmeleri de söz konusu değildir. Bu bağlamda tüketim düzeyleri kişilerin sağlıklı ve nitelikli bir hayat sürdürülebilmelerinin önemli bir göstergesidir. Gelir yoksunluğu durumunda ortaya çıkan şartlar kişiye sosyal ve psikolojik olarak zarar verebilmektedir. Bu durum sosyal barışı tehlikeye düşürerek toplumsal bir çatışmanın kaynağını oluşturabilmektedir.

Tüketim kavramı farklı dönemlerde farklı bakış açılarıyla ele alınmıştır. Sanayileşmeyle birlikte ortaya çıkan kapitalist ekonomik düzenin ilk yıllarında, tüketim pasif bir artık olarak ele alınmıştır. Üretimde makinelerin yeni kullanılmaya başlandığı bu dönemde arz yanlı ekonomi politikaları benimsenmiş ve her arzın kendi talebini yarattığı dolayısıyla ekonominin de tam istihdamda dengede olduğu düşünülmüştür. Kabul edilen bu paradigmanın hem ekonomik hem de sosyal hayatta birçok yansıması olmuştur. Bu süreçte ücretler bir maliyet ögesi olarak görülerek geçimlik düzeyde tutulmuş karları dolayısıyla tasarrufları arttırarak yeni yatırımlara kaynak yaratılmak istenmiştir Ancak talep tarafını göz ardı eden bu politikalar,

¹²⁰ Neşe Erim ve Demet Vardareri, “Tüketim Teorileri Çerçevesinde Genel Teorinin Politika Çözümlemesi”, **Keynes’in Genel Teori’si Üzerine**, (Ed. Uğur Selçuk Akalın, Ahmet İncekara, Gülsüm Akalın), Kalkedon Yayıncılık, İstanbul, 2012, s. 91.

1929'da yaşanan ekonomik kriz ile birlikte yerini ekonomik işleyişe toplam talep penceresinden bakan Keynesyen politikalara bırakmıştır.

1929 kriziyle birlikte ekonominin yönlendiricisinin sadece üretim olmadığı tüketimin de önemli olduğu ortaya çıkmıştır. Tüketim harcamaları arttıkça kısa vadede yeni yatırım fırsatları yaratılacak, toplam talep desteklenecek uzun dönem de ise sermaye birikimi hızlanacaktır¹²¹. 2. Dünya Savaşı sonrası dönemin temel stratejisi olan bu politikalar, seksenli yıllara kadar dünyada uygulanan egemen iktisat anlayışını temsil etmektedir. Ulusal sınırlar içerisinde kitlesel üretim ve kitlesel tüketimin gerçekleştiği bu dönemde dünya genelinde istikrarlı bir büyüme yaşanmış özellikle çalışanların çalışma ve yaşam koşullarında niteliksel ve niceliksel iyileşmeler olmuştur¹²².

Tüketime klasik iktisatçılar genellikle mikro ölçekte yaklaşmışlardır. Tüketimin önemine ilk olarak dikkat çeken Adam Smith, tüketimi “her türlü üretimin nihai hedefi” olarak betimlemiştir. Jean Baptiste Say ise arzı gerçekleştiren her malın yarattığı gelir sonucunda talep edileceğini ifade etmiştir. Say'a göre piyasada oluşan dengesizlikler, talep yetersizliğinden değil, arzın yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Yine klasik iktisatçılardan biri olan Malthus piyasada aşırı üretimden kaynaklanan bir talep yetersizliği olabileceğinden bahsetmişse de görüşlerini makroekonomik bir temele oturtmamıştır¹²³.

Tüketim kavramının özellikle makroekonomik ilişkileri hakkındaki ayrıntılı çalışmalar Keynes ile başlamıştır. Keynes, tüketimi bütün ekonomik faaliyetin amacı ve tek çözümü olarak görmüştür. Keynes'ten önce tüketim; tasarruftan sonra, gelirden arta kalan pasif bir artı olarak görülmekle birlikte özellikle Keynes ile birlikte tüketimin temel olarak ekonomik faaliyet seviyesini etkileyen önemli bir faktör olduğu anlaşılmıştır. O zamana kadar sadece üretim penceresinden bakılarak üretim sonucunda ortaya çıkan mal ve hizmetlerin bir şekilde satılacağı varsayılmaktaydı. Ancak 1929 krizi gösterdi ki üretim fonksiyonu değişmediği zaman, talep şokları ekonomik dalgalanmaların nedeni olabilmektedir. Keynes

¹²¹ Fernando J. Cardim De Carvalho, “Keynes and the Reform of the Capitalist Social Order”, **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt:31, Sayı:2, 2008, s. 208.

¹²² Michael Juillard, “Accumulation Regimes”, **Regulation Theory: The State of Art**, (Ed. Robert Boyer, Yves Saillard), Routledge, Floransa, 2001, s. 155.

¹²³ John Kenneth Galbraith, **İktisat Tarihi**, çev. Müfit Günay, 2. Basım, Dost Kitabevi, Ankara, 2010, ss. 77-81.

tüketim konusunu ayrıntılı bir şekilde ele alarak makroekonomik dengenin sağlanmasında tüketimin önemine dikkat çekmiştir.

Keynes'e göre tam istihdama ulaşmayı engelleyen nedenlerden birisi toplam talep yetersizliğidir. Ayrıca cari talep seviyesinin ekonominin gelecek dönemdeki potansiyel üretim hacmi üzerinde etkisi bulunmaktadır¹²⁴. Bu bağlamda toplam tüketim, tüketim eğiliminde bir değişiklik meydana gelmedikçe toplam gelir tutarına dolayısıyla da istihdam düzeyine bağlıdır¹²⁵.

İstihdamdaki artış yatırımlardaki artış ile aynı oranda olabilir. Ancak, bunun gerçekleşmesi tüketim eğiliminde değişiklik olmamasına bağlıdır. İstihdam düzeyinin, beklenen yatırım ve tüketimin bir sonucu olarak belirlenmesinin yanı sıra tüketimin, net gelirin yani net yatırımın bir fonksiyonu olarak tespit edilmesi, ekonomi politikaları açısından önemli sonuçlar doğurabilmektedir. İstihdamın toplam talebin boyutu ile sınırlandırılması, talep yönelimli politikaların önemini de göstermektedir¹²⁶.

Keynes, tüketim harcamalarını; bir ekonomide belli bir dönem içinde girişimcilerin üreterek sattıkları mal ve hizmetlerden elde ettikleri satış hasılatını bu girişimcilerin üretim sürecinde diğer ekonomik birimlerden satın aldıkları mal ve hizmetleri çıkararak hesaplamıştır. Aynı zamanda bu aradaki fark bize ekonomide yapılan yatırım harcamalarını vermektedir¹²⁷. Keynes'in düşüncelerini anlamanın kilit noktası, gelir ve zenginliğin yeniden dağılımının sadece bir meşruiyet ve sosyal adalet sorunu olmadığını, aynı zamanda bir etkinlik sorunu olmasıdır¹²⁸.

Tüketim harcamalarının hacmini belirleyen çeşitli değişkenler vardır. Keynes bunları öznel faktörler ve nesnel faktörler olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Öznel faktörler genellikle kişilerin yaradılışı, alışkanlıkları ve yaşam tarzları ile ilgili içsel değişkenlerdir. Öznel faktörlere örnek olarak, tasarruf alışkanlıkları, risklere karşı bir fon oluşturma eğilimi, az harcama yaparak gelecekteki gelirini yükseltecek girişimlere hazırlanma ve gösteriş harcamalarında bulunmayı verebiliriz¹²⁹. Tüketim harcamalarını belirleyen nesnel faktör ise milli gelirin büyüklüğüdür. Keynes'e göre

¹²⁴ Erim ve Vardareri, s. 92.

¹²⁵ Keynes, s. 35.

¹²⁶ Erim ve Vardareri, s. 92.

¹²⁷ Pekin, s. 176.

¹²⁸ Carvalho, s. 208.

¹²⁹ Keynes, s. 86.

kısa dönemde öznel faktörlerde bir değişiklik beklenemez. Bu yüzden kısa dönemde tüketim harcamalarını belirleyen faktör milli gelirin miktarı olacaktır¹³⁰.

Bir ekonomide, milli gelirle tüketim harcamaları arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Ancak bu ilişki doğrultusunda, gelirden meydana gelen bir artışa karşılık, tüketim harcamalarında aynı oranda bir artış beklememek gerekir. Yapılan çalışmalar kişilerin gelirleri yükseldikçe tüketim harcamalarının arttığını, ancak bu artışın gelirdeki artış kadar olmadığını; aksi durumda ise kişilerin gelirleri azaldıkça tüketim harcamalarının da azaldığını, ancak bu azalışın gelirdeki değişimden daha az olduğunu ortaya koymaktadır. Gelirle tüketim harcamaları arasındaki ilişkileri ortaya koymak üzere Keynes, ortalama tüketim eğilimi ve marjinal tüketim eğilimi kavramlarını geliştirmiştir¹³¹.

Ortalama tüketim eğilimi; bir ekonomide belli bir dönemde elde edilen gelirin ne kadarının tüketime harcamalarına gittiğini gösteren bir kavramdır. Marjinal tüketim eğilimi ise ortalama tüketim eğiliminden farklı bir kavramdır. Marjinal tüketim eğilimi, gelirden meydana gelecek bir artış veya azalışı, tüketim harcamalarında ne miktarda bir değişikliğe yol açacağını gösterir. Ortalama tüketim eğilimi, belli bir dönemde elde edilen gelirin ortalama olarak ne kadarının tüketim için harcadığını belirtirken, marjinal tüketim eğilimi ise son gelir diliminin ne kadarının tüketim amacıyla harcadığını ifade etmektedir.

Ekonomideki gelir düzeyi yükseldikçe marjinal tüketim eğiliminin azaldığı görülecektir. Bu demek oluyor ki düşük gelirli gruplar, gelirlerindeki artışın büyük kısmını tüketim harcamalarına ayırırken, yüksek gelirli gruplar gelir artışlarının çoğunu tasarruf etmektedirler¹³².

Harcanabilir gelir arttıkça tüketim miktarı da artmakla birlikte, bu artış azalan bir eğilim gösterir. Bu sebeple gelir arttıkça tüketime ayrılan miktar azalırken tasarrufa ayrılan miktar artar. Keynes, yaratılan gelirin, marjinal tüketim eğilimi düşük olan zenginlerden; marjinal tüketim eğilimi fazla olan yoksullara doğru yeniden dağılımının tam istihdam hedefi için önemli olduğunu ortaya koymuştur¹³³.

¹³⁰ Pekin, s. 176.

¹³¹ Pekin, s. 176.

¹³² Pekin, s. 176.

¹³³ Carvalho, s. 203.

Bu bağlamda tüketimi, belirli kısıtlara sahip insanın gereksinimlerini karşılayabilmek amacıyla yaptığı harcamalar olarak tanımlayabiliriz. Kişilerin tüketim eğilimlerinin altında gerek sosyal, psikolojik gerekse de ekonomik birçok faktör rol almaktadır. Bu kısıtlar ve etkenler dahilinde yapılan tüketim aynı zamanda toplam talebi de etkilediği için ekonomik süreçlerin de belirleyicisi niteliğindedir. Bu sebeple tüketim gerek ortaya çıkış koşulları gerekse de sonuçları bağlamında sosyal ve ekonomik ilişkiler içerisinde oldukça büyük bir yer tutmaktadır.

B. Unsurlar

1. Gelir

Kişiler toplam gelirlerinin bir kısmını tüketim harcamalarına bir kısmını da tasarrufa ayırmaktadır. Burada tüketim belli bir dönem içinde elde edilen gelirin o dönem içinde harcanan bölümünü ifade etmektedir ve belli bir dönem içinde elde edilen gelirin o dönem içinde harcanan bölümüdür. Tasarruf ise gelirin tüketim harcamasına gitmeyen bölümüdür ve belli bir dönem içinde elde edilen gelirden harcanmaksızın ayrılan bölümü ifade eder¹³⁴.

Üretim faktörleri üretim sürecinden elde edilen toplam geliri paylaşırlar. Bölüşüm ilişkileri çerçevesinde yapılan bu paylaşım sonucunda emek, ücret geliri sermaye ise kar geliri elde eder. Bu gelir sahiplerinin tüketici davranışları ise birbirlerinden farklılık göstermektedir. Örneğin daha sonra da ele alacağımız gibi, ücretin marjinal tüketim eğilimi, karın marjinal tüketim eğiliminden daha fazladır¹³⁵. Tüketim harcamaları cari kullanılabilir gelire bağlıdır. Bu bağlamda ancak cari kullanılabilir gelirdeki bir değişme tüketime etki etmektedir.

Tüketimin asıl belirleyicisi gelirdir. Ancak gelirin kaynağının çalışma karşılığında mı yoksa kredi veya borç gibi üçüncü kişilerin tasarrufları vasıtasıyla elde edilmiş olması önemli bir unsurdur¹³⁶.

¹³⁴ Mahfi Eğilmez ve Ercan Kumcu, **Ekonomi Politikası**, 16. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011, s. 84.

¹³⁵ Engelbert Stockhammer ve Özlem Onaran, "Rethinking Wage Policy In The Face of The Euro Crisis Implication of The Wage-Led Demand Regime", **International Review of Applied Economics**, Cilt:26, Sayı:2, 2012, s. 195.

¹³⁶ Nelson ve Consoli, s. 672.

Tüketimin başlıca belirleyicisi olan gelir; kişilerin yaşamları boyunca değişkenlik gösterir. Yani insanlar hayatları boyunca farklı miktarlarda gelir elde edebilirler. Bu bağlamda tüketimi hem cari gelirin miktarı hem de gelecekte elde edilmesi beklenen gelirin miktarı etkileyebilmektedir. Eğer tüketici gelecekte, cari gelirinden daha fazlasını kazanmayı bekliyorsa bugünkü tüketim düzeyini arttırabilir.

Bununla birlikte eğer kişi emeklilik, ekonomik kriz vb. gibi nedenlerle gelecekte gelirinde bir azalma bekliyorsa tüketimini azaltıp tasarrufa yönelebilir. Bu bağlamda cari dönem geliri mi ya da daha uzun dönemleri kapsayacak servet sayılan bir gelir mi olduğu konusu farklı tüketim teorilerini ortaya çıkarmıştır¹³⁷.

Keynes'in mutlak gelir hipotezine göre cari reel tüketim, cari reel gelirin ya da diğer bir ifade ile mutlak gelirin bir fonksiyonudur. Keynes gelir arttıkça tüketimin de artacağını ama bu artışın gelirdeki artış kadar olmayacağını ortaya koymuştur.

Keynes'in hipotezinde tüketim harcamalarının, reel harcanabilir; toplam tüketim harcamalarının ise reel milli gelir tarafından belirlendiği kabul edilmiştir. Bu anlamda mutlak gelir hipotezinde cari tüketimin, cari dönemdeki gelir değişmelerine hızlı bir şekilde tepki verdiği kabul edilmektedir¹³⁸.

Keynes'e göre gelir ile tüketim arasındaki ilişki ortalama tüketim eğiliminin marjinal tüketim eğiliminden fazla olduğu yani gelir arttıkça marjinal tüketim eğiliminin azaldığı bir ilişkidir¹³⁹.

Yaşam boyu gelir hipotezi Keynesyen yaklaşımdan farklı olarak gelecekteki geliri de dikkate alır. Buna göre, bir tüketicinin yaşamının ilk ve son yıllarında düşük bir geliri vardır. Çalışma hayatı süresince geliri artar ve en tepeye yükselir. Gelirinin arttığı yıllarda bireyin tasarrufları artar, diğer yıllarda ise tasarrufları azalır. Yüksek büyüme hızı daha yüksek tasarrufları beraberinde getirecektir. Çünkü yüksek büyüme hızı, tasarruf eğilimi yüksek olan çalışanların gelirlerini tüketim eğilimi yüksek olan emeklilere göre daha yükseltecektir. Ancak çeşitli varsayımlara göre, geleceğin belirsiz olduğu durumlarda, tasarruf oranı sabit olabilir ya da gelecekteki gelirin artması beklentisi bugünkü tüketimi arttırabilir. Bu gibi durumlarda

¹³⁷ Şadiye Türkmen, **Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1995, ss. 5-6.

¹³⁸ Türkmen, ss. 7-8.

¹³⁹ Özhan Uluatam, **Makro İktisat**, 9. Basım, Baran Ofset, Ankara, 1998, s.146.

büyümeyle tasarruflar arasındaki ilişki geçerli olmayabilir. Ancak likidite kısıtı gelecekteki gelir artışına karşılık bugün borç alınabilmesine her zaman olanak vermez, bu durumda bugünkü gelirin tasarrufları belirlediği tezi geçerlilik kazanır¹⁴⁰.

Keynesyen görüş, bireylerin bir dönemdeki tüketim davranışının ilgili dönemdeki gelirine bağlı olduğunu varsayarken, yaşam boyu gelir teorisi, bireylerin bütün yaşamları boyunca yaptıkları tüketimden en büyük toplam faydayı elde etmeye çalıştıklarını, bu nedenle de tüketim ve tasarruflarını oldukça uzun dönemler için planladıklarını varsaymaktadır.

Hanehalkı tüketim ve tasarruf kararlarının, hanehalklarının yaşamları süresince en yüksek faydayı sağlayacak tüketim bileşenini tercih etmelerinde bilinçli bir çabayı yansıtmaları, yaşam boyu gelir teorisinin çıkış noktasını oluşturmaktadır. Bireyler yaşamları boyunca elde ettikleri gelire göre, tüketim ve tasarruf kararlarını oluştururlar. Bireyler kendi kullanabilecekleri kaynaklara bağlı olarak faydalarını ençoklaştırırken, ömürlerinin sonuna kadar tercih ettikleri tüketim ihtiyaçlarına ulaşmayı amaçlamaktadırlar.

Bir diğer yaklaşım ise James Duesenberry tarafından ortaya atılan nispi gelir hipotezidir. Bu hipoteze göre bireyin tüketim modelinin belirleyicileri arasında sosyal faktörlerin önemli bir rolü vardır. Nispi gelir hipotezinde, bireyin tüketim davranışının diğer bireyin tüketim davranışına bağlı olduğu ve bireyin tüketim davranışının zaman içerisinde tersine çevrilemediği kabul edilmektedir¹⁴¹.

Duesenberry'e göre birey, tüketim harcamalarını içerisinde yaşadığı sosyal ortamdan bağımsız bir şekilde yapmaz. Gelir düzeyi görece daha düşük olanlar, gelir düzeyi daha yüksek olan sınıfın, yaşam standardına yakın olabilmek için gelirindeki tasarruf oranını düşük tutar ve daha çok tüketim harcaması yapar. Bu durum, yüksek gelirli kesimlerin ortalama tüketim eğilimlerinin düşük, düşük gelirli kesimlerin ortalama tüketim eğilimlerinin fazla olması sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Nispi gelir hipotezinin varsayımları doğrultusunda tüketim oranının artıp, tasarruf oranının düşmesinin temel sebepleri gösteriş etkisi ve tüketimin sosyal önemidir. Bireyler daha nitelikli mallar ile ne kadar çok karşı karşıya kalırsa, tüketim harcamalarını arttırmaya karşı ani istek duyarlar. Gösteriş etkisi olarak adlandırılan

¹⁴⁰ Yentürk, Birikim, s. 465.

¹⁴¹ Erim ve Vardareri, s. 97.

bu durumda insanlar, herhangi bir amaç ile yüksek nitelikli malları tüketmenin çekici ve önemli olduğuna inanmaktadırlar.

Kriz zamanlarında bireylerin daha önceki tüketim seviyelerini azaltmaya karşı neden dirençli oldukları, gösteriş etkisi faktörü ile açıklanabilmektedir. Bu bağlamda Duesenberry, tüketimin cari gelire bağımlı olduğu kadar, geçmiş gelire de bağımlı olduğunun verilerle uyumlu olduğunu tespit etmiştir. Bunun sebebi olarak da gösteriş etkisi ve yüksek yaşam standardını koruyabilme çabasının olduğunu belirtmiştir¹⁴².

2. Talep

Keynes, girişimcilerin kar beklentilerinin maksimum olacağı toplam talep ile toplam arz fonksiyonunun kesiştiği, istihdam hacmini belirleyen noktayı efektif talep olarak adlandırmıştır¹⁴³. Efektif talep, satın alma gücüyle desteklenmiş talep anlamına gelmektedir. Bu noktada satınalma gücüyle desteklenmiş kişinin üretilen malların ve hizmetlerin tüketilmesi aşamasında da etkin bir rol aldığı dolayısıyla toplam talebin sağlanmasında önemli derecede etkili olduğu gözlenmektedir.

Keynes'e göre elde edilen ücrete göre oluşan belirli gelir seviyesi ile bu gelir seviyesinin belirlediği tüketim harcamaları arasındaki fonksiyonel ilişki tüketim eğilimi olarak adlandırılır. Belirli bir tüketim eğilimi ve yeni yatırım oranı denge ile uyumlu tek bir istihdam hacmini ortaya çıkaracaktır¹⁴⁴.

Gelir istihdam hacmine bağlı iken, tüketim de toplam gelir seviyesine bağlı olduğundan, tüketim istihdam hacmine bağlı olacaktır. Bundan dolayı istihdam hacmi arttığı zaman tüketim artacaktır. Fakat gelir arttığında tüketim aynı oranda artmadığı için efektif talep de aynı oranda artmayacaktır.

Tüketim eğilimi ve yatırım miktarı tarafından birlikte belirlenen istihdam hacmi, reel ücretlerin seviyesini belirler. Burada dikkat edilmesi gereken konu, değişkenlerin karşılıklı etkileşim içerisinde olmasıdır. Tüketim, tasarruf ve yatırım

¹⁴² Erim ve Vardareri, s. 98.

¹⁴³ Keynes, s. 33.

¹⁴⁴ Keynes, s.36.

gelire bağılı olarak oluşurken, tüketim ve yatırım kararı istihdam seviyesini belirleyerek geliri yaratmaktadırlar¹⁴⁵.

Keynes'e göre, üretim hacmi efektif talebe bağılıdır. Bununla birlikte üretim hacmi de kısa dönemde istihdam düzeyini belirlemektedir. Bu bağlamda temel sorun, efektif talebin belirleyicilerinin neler olduğudur. Keynes, bu noktada efektif talebi tüketim ve yatırım olmak üzere iki bileşene ayırarak bir cevap aramıştır.

Keynes'in efektif talebe tüketim ve yatırım toplamı olarak bakan toplam talep teorisi, toplumda talebin yöneldiği iki temel mal grubunu ayrı ayrı göstermekte; bunların talebini belirleyen değişkenlerin farklı olduğunu ortaya koymaktadır¹⁴⁶. Keynes tüketim malları talebini gelire yatırım malları talebini ise karlılığa bağlamıştır.

Tüketim ve yatırım kararları, geliri; tüketimin üzerindeki gelir fazlalığı ise tasarrufu belirlediği için gelirden tüketimin çıkarılmasıyla Keynesyen tasarruf-yatırım eşitliğine ulaşırız. Toplam gelir ve toplam tasarruf değerleri bireylerin tüketim ve yatırım kararları ile ilgili serbest tercihleri sonucunda oluşur¹⁴⁷. Keynes'in sisteminde yatırımlar önemli bir yer tutmaktadır. Yatırımlar efektif talebin itici unsuru konumundadırlar. Bu noktada Keynes'in kullandığı çarpan kavramı yatırımlarda meydana gelen bir artışın toplam gelirden yatırımlarda meydana gelen artıştan daha fazlasına sebep olacağını ortaya koymaktadır.

Efektif talep yetersizliği, tam istihdama ulaşmadan, istihdam artışını durdurabilir. Emeğin marjinal üretimi istihdamın marjinal faydasızlık değerini aşmaya devam etse dahi efektif talep yetersizliği üretimi kısıtlayacaktır¹⁴⁸. Keynesyen görüşe göre işsizliğin nedeni, ücretler değil, piyasa başarısızlığıdır. Efektif talepteki azalma işsizliğin artmasına sebep olmaktadır. Tüketim harcamalarının artması, kısa dönemde toplam talebi destekleyerek, uzun dönemde ise sermaye birikimini hızlandırarak yeni yatırım fırsatları ortaya çıkarmaktadır¹⁴⁹.

Klasiklerden etkilenen yeni klasik birikim modelini diğer sermaye birikim modellerinden ayıran en önemli fark birikim oranının içsel bir değişken olmasıdır.

¹⁴⁵ Erim ve Vardareri, s. 94.

¹⁴⁶ Mahir Füsunoğlu ve Bilge Köksal Tan, "Keynes Devrimi ve Keynesyen İktisat", **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt:20, Sayı:70, 2009, s. 36.

¹⁴⁷ Erim ve Vardareri, s. 95.

¹⁴⁸ Keynes, s.36.

¹⁴⁹ Erim ve Vardareri, ss. 93-94.

Bunun sebebi durağan bir devlette birikim oranının sermaye dönüş oranı ve tasarruf eğilimi tarafından belirlenmesidir. Sermaye dönüş oranı ve tasarruf eğilimi ise dışsaldır, tüketici öncelikleri doğrultusunda, üretim katmanları içerisinde ayrı ayrı belirlenirler. Çünkü yeni büyüme modellerinin hepsi bütün üretim faktörlerini sermaye olarak adlandırır. Bu fiziki sermaye olabilir ya da insan sermayesi olabilir ama bütün gelirler sermaye olarak geri döner. Bu klasik ekonomi anlayışının yüksek tasarruf eğilimi ve yüksek kar oranlarının sermaye birikimini arttıran denklemidir¹⁵⁰.

Bu bağlamda klasiklerin arz yanlı efektif talep bakış açısına göre yüksek tasarruf oranları, büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir. Keynesyen bakış açısından ise yüksek tasarrufların birikimi azaltacağı öngörülmektedir. Bu görüşe göre yatırımları yönlendiren, girişimcinin üretim faktörlerden elde edeceği kar beklentisi ve kredi olanaklarıdır. Bu modelde birikim oranı ve gerçekleşen kar oranı içseldir ve yüksek tasarruf oranlarının birikimi arttıracığını söylemek mümkün değildir¹⁵¹.

Bununla birlikte faiz oranlarındaki değişimler kişisel sebeplerle farklı tepkilere yol açabilmektedir. Örneğin fiyatların gelecekte daha fazla artacağı beklentisi kişileri tüketim yapmaya itebildiği gibi aksi durumda da fiyatların düşeceği beklentisi tüketim harcamalarının azaltılmasına sebep olabilmektedir. Beklentiler tüketim harcaması kararı için oldukça önemlidir.

3.Gereksinim

Tüketim, insan gereksinimlerinin ve bu gereksinimleri karşılama biçimlerinin en net gözüktüğü alandır. Bu bağlamda tüketim, sadece gereksinimlerin nasıl değiştiğini değil; piyasanın, devletin ve kişisel nitelikli ilişki ağlarının ekonominin işleyişindeki rol ve işlevlerini açıklamaktadır¹⁵².

Beslenmek, barınmak, giyinmek gibi gereksinimler yaşamsal anlam ifade etmektedirler. Bunların dışında bir de toplumsal ve kültürel gereksinimler vardır ki bunlar toplumla beraber gelişir ve değişirler.

¹⁵⁰ Marc Lavoie, "Kaleckian Effective Demand and Sraffian Prices: Towards a Reconciliation", **Review of Political Economy**, Cilt:1, Sayı:15, ss. 53-54.

¹⁵¹ Lavoie, s. 55.

¹⁵² Buğra, Devlet, s. 8.

Gereksinimlerin temel özelliklerinden ilki, tatmin edildikçe şiddetlerinin azalmasıdır. Buna göre gereksinimlerin çeşitlerinden öte şiddetlerinin önemli olduğu vurgulanmaktadır yani sahip olduğumuz malların sayısı arttıkça gereksinimlerin şiddeti de azalacaktır. İkinci özellikleri ise gereksinimlerin belirli sınırlar içerisinde birbirlerinin yerlerini alabilmeleridir. Bu özellik metalar için de geçerlidir. Bu bağlamda metalar faydalarının çeşidine göre değil büyüklüğüne göre sıralanırlar. Çünkü bu, o malın karşıladığı gereksinimin daha çok tatmin edileceği dolayısıyla azalan verimler yasası uyarınca şiddetinin azalacağı anlamına gelir¹⁵³.

Duesenberry'ye göre bireyler daha maliyetli olsa da kaliteli malları daha az kaliteli mallara tercih ederler. Bu bağlamda kişi, veri gelir düzeyinde yaşam kalitesini ancak tasarruflarını kullanarak yükseltebilir. Bireyler mal ve hizmet seçiminde özgürdürler ancak belirli bir bütçe kısıtları ve tasarruf arzuları vardır. Ancak tüketim kararı alma sürecinde bu kısıtların dışında alışkanlıkları ve tecrübelerini de hesaba katarlar¹⁵⁴.

Kişiler gelirlerinde bir değişim olmadığında dahi tüketimlerini arttırabilirler. Veri şartlar altında hanehalkları, tüketim ve tasarrufları arasında bir denge kurmaya çalışırlar. Ancak hanehalkları toplumsal yaşamda iletişim içerisinde oldukları kişilerin kendilerinden daha kaliteli malları kullandıklarını gözlemlerlerse bu malları kendi kullandıkları mallara tercih edeceklerdir.

Eğer bu malların tüketimi için gelirleri yetmezse tasarruflarını kullanacaklardır. Aile yaşam şartlarını bir kez çevresindeki insanların yaşam düzeyleri ile uyumlulaştırdığında, tasarruf arzusu ile aşırı ve gösterişçi tüketim arzusu dengelenmiş olacaktır. Ulaşılan bu yeni yaşam düzeyi, çevresindeki insanlar daha kaliteli malları kullanmaya başlamadıkları sürece, onu daha kaliteli mallara harcama yapmaktan alıkoyacaktır. Bu gösteriş tüketiminin etkisiyle, aşırı harcamaya iten güdüler diğer ailelerin tüketimindeki artış sürdükçe artacak ve sonuç olarak düşük tasarruf oranları pahasına aşırı tüketim ortaya çıkacaktır¹⁵⁵.

¹⁵³ Aren, s. 20.

¹⁵⁴ James Duesenberry, **Saving And The Theory of Consumer Behavior**, Oxford University Press, New York, 1949, ss. 26-27'den aktaran Şadiye Türkmen, **Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması**, (Mutlak Gelir Hipotezi, Nispi Gelir Hipotezi, Sürekli Gelir Hipotezi, Yaşam Boyu Gelir Hipotezi), (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1995, s. 68.

¹⁵⁵ Türkmen, s. 68.

Bu noktada kişilerin tüketim tercihlerinin içsel olabileceği düşünülmektedir. Reklam ve piyasa biçimlendirici tercihlerle bireyler tüketime daha çok değer vermeye ve gelirlerinde herhangi bir artış olmasa bile değişen gereksinimlerini karşılamak için daha çok çalışmaya yönelebilirler. Bu varsayım Avrupa'daki boş zamana doğru eğilimi ve ABD'deki artan tüketim oranlarını ve gittikçe tüketim topluma hale gelmesini açıklamaktadır¹⁵⁶.

Bu tüketim anlayışı statü farklarından da etkilenmiştir. Kendilerini daha düşük statüde hisseden kişiler, aradaki bu farkı yaptıkları tüketim ile kapatmayı arzularlar. Bu bağlamda hem cari tüketim hem de tasarruf kararı, gösteriş etkisi nedeniyle bir bireyin ilişkide bulunduğu insanların tüketim standartlarından etkilenir¹⁵⁷.

Bireyin tüketim alışkanlıkları ve satın alma davranışı, onun yaşam biçimine ilişkin birçok ayrıntıyı ortaya koymaktadır. Ayrıca üyesi olduğu toplumun sosyo-ekonomik yapısını belirleyici bir örnek oluşturan en önemli göstergelerden biridir. Zamanla bireyin içinde bulunduğu sosyal çevrede meydana gelen değişimler; duygu, düşünce, tutum, inanç ve değer yargılarını da farklı bir hale getirmektedir. Bu değişimin kaynağı, tüketim olgusunun doğasında meydana gelen değişimdir. Bir zamanlar, alışveriş dendiğinde akla sadece temel gıda malzemeleri ve giyecek gelirken günümüzde tüketim, temel gereksinimlerin karşılanmasını da içeren fakat artık kesinlikle o kadar basit olmayan çok farklı bir varoluş biçimine dönüşmüş durumdadır. Ancak bu tercih edilen değil, reklamlar, kredi kartı kuşatması ve sosyal çevre ile 'tercih ettirilen' bir varoluş biçimini ifade etmektedir¹⁵⁸.

¹⁵⁶ Lorenzo Pecchi ve Gustavo Piga, "Torunlarımızın Ekonomik Olanakları: 21. Yüzyıldan Bir Bakış", **Keynes'e Dönüş Torunlarımızın Ekonomik Olanakları**, (Der. Lorenzo Pecchi ve Gustavo Piga), çev. Sungur Savran, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2012, s. 10.

¹⁵⁷ Türkmen, s. 69.

¹⁵⁸ Hız, s. 55.

İKİNCİ BÖLÜM

ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ

I. FORDİST DÖNEMDE ÜCRET VE TÜKETİM İLİŞKİSİ

Kitlesele tüketim için kitlesele üretim şeklinde formüle edilen fordist sistemin temelini montaj hattı oluşturmaktadır. Montaj hattı üzerinde üretim ilk kez Chicago Et Endüstri'nde uygulansa da ilk büyük montaj hattı üretim sistemi Ford'un 1913 yılında ABD'nin Detroit eyaletinde kurulan araba fabrikasında hayata geçmiştir¹⁵⁹. Henry Ford tarafından otomobil fabrikasında uygulanan bu sistem Alfred Sloan tarafından zenginleştirilmiş ve Avrupa, Japonya gibi gelişmiş endüstrilerde geniş bir uygulama alanı bulmuştur¹⁶⁰.

Fordizm ilk olarak 1920'li yıllarda ortaya çıksa da bir üretim ve birikim rejimine dönüşmesi 2. Dünya Savaşı'ndan sonra olmuştur. Fordizmin ilk düzenlemelerinde işletmeler genellikle piyasada tekel gücüne sahip ve hammadde ticareti yapan şirketler iken daha sonra bu firmaların yerini son kullanıma yönelik malların üretiminin gerçekleştirildiği firmalar almışlardır¹⁶¹.

Fordizm ulus devlet ölçeğinde zaman-mekan ve organizasyonel düzenlemeleri içermektedir¹⁶². Bununla birlikte fordizm bir üretim stratejisinden çok tüketici kredileri, satış promosyonları ve pazarlama tekniklerine dayalı bir piyasa stratejisidir¹⁶³.

2. Dünya Savaşından başlayıp yetmişli yıllara kadar devam eden fordist üretim ve tüketim biçiminin etkisindeki dönem kapitalizmin altın çağı olarak adlandırılır. Bu dönemde fordist üretim ve tüketim yöntemleri sayesinde refah düzeyinde genel bir artış yaşanmıştır. İşgücü güçlü bir şekilde organize edilmiştir. Bu

¹⁵⁹ Cihan Selek ve Fuat Man, "Post Fordist Dönemde İşletmeler ve Çalışanlar", http://www.sosyalsiyaset.net/documents/post_fordist.htm, (10.05.2014), s.1.

¹⁶⁰ Figart, s. 408.

¹⁶¹ Figart, s. 408.

¹⁶² Philip G. Cerny, "Restructuring The State In A Globalization World: Capital Accumulation, Tangled Hierarchies And The Search For A New Spatio-Temporal Fix", **Review of International Political Economy**, Cilt:13, Sayı:4, 2006, s. 692.

¹⁶³ Carlos A. Medeiros, "High Wage Economy, Sloanism and Fordism: The American Experience During The Golden Age", **Contributions to Political Economy**, Cambridge Political Economy Society, Cilt:19, Sayı:1, 2000, s. 34.

bağlamda üretim süreci, fabrika içerisinde bölümlere ayrılarak, standart ve önceden hazırlanmış kurallar çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

Fordist iş organizasyonunda, çok sayıda işçinin çalıştığı büyük fabrikalarda büyük pazarlara seri üretim yapılır. Vardiyalı çalışma sayesinde üretim sürekli bir nitelik kazanır. Üretimin her aşaması aynı fabrika içinde gerçekleştirilir ve küçük parçalara bölünen işler yapılış sırasına göre bir hatta dizilir. Tek ya da birkaç basit modelin çok sayıda üretimi esastır¹⁶⁴. Bu üretim biçimi hem zaman hem de maliyet açısından sermayedara avantaj sağlayarak üretim miktarını arttırmıştır. Kitle tüketimi için seri üretimin amaçlandığı bu dönemde ücretlerin de toplam talebi destekleyici bir unsur olarak görece yüksek olması amaçlanmıştır.

Fordizm toplu üretim ve toplu tüketimi amaçlayan bir birikim biçimidir. Bu birikim biçiminin toplumsal yapısının iki bileşeni vardır. İlk bileşen olan ekonomik düzen, kitlesel üretim ve kitlesel tüketim tarafından şekillendirilmektedir. Diğer bileşeni olan politik düzen ise Keynesyen refah politikalarını içermektedir. Bu birikim modeli sosyal-keynesyen bir anlayışa bağlı olarak bir yandan büyük bunalıma bir yandan da dünyada yükselen sosyalist akıma bir yanıt olarak ortaya çıkan, hükümetlerin ekonomi yönetimi konusunda aktif rol oynadıkları, refah devletinin genişlediği ve finansal sistemin düzenlendiği bir düzeni temsil etmektedir. Bu dönemde uygulanan tam istihdam politikaları büyük ölçüde başarıya ulaşmıştır ve kapitalizm bolluğun, refahın varolduğu ve adil bir şekilde paylaşıldığı bir altın çağ yaşamıştır.

Klasik ekonomi politiği kapitalist dinamikler içerisinde ücret, tüketim ve sermaye birikimi arasındaki ilişkiyi tanımlamaya çalışmıştır. Bu bağlamda Fransız düzenleme okulunun çalışmaları ve Amerika'daki birikimin toplumsal yapısı üzerine yapılan çalışmalar savaş sonrası dönemdeki birikim kalıplarını analiz etmeye çalışmışlardır. Düzenleme yaklaşımına göre fordist birikim biçiminin iki önermesi bulunmaktadır. İlki sosyal yapının fordist rejim içerisindeki kitlesel üretim felsefesine göre şekillendirildiğidir. İkincisi ise ücretlerin, kitlesel tüketimin temel bileşeni olarak bir bağlantı noktası oluşturmasıdır¹⁶⁵.

Bu dönemde uygulanan etkin ücret politikaları vasıtasıyla bir firma ücretlerini piyasa dengesinin üzerinde belirleyerek karlarını da arttırabilir. Gerçekten piyasa

¹⁶⁴ Selek ve Man, s.1.

¹⁶⁵ Medeiros, s. 33.

değerinin üzerinde belirlenen ücretlerle birlikte üretim sürecindeki hatalar azalır ve işgücünün üretkenliği artar. Bunun yanı sıra üretim süreçlerindeki hata oranları ve işçi seçim ve denetleme maliyetleri de düşmüştür. Bu bağlamda fordist dönemde etkin ücret politikaları başarıya ulaşarak üretkenlik ve karlar artmıştır¹⁶⁶.

Gelişmekte olan ülkelerde 1950 ile 1975 yılları arasında kişi başına düşen gelir yıllık ortalama yüzde 3 artmıştır. Gelişmiş ülkelerde ise daha önce yaşanan ortalama ekonomik büyüme rakamlarının iki katı kadar bir büyüme yaşanmıştır. Aynı şekilde işgücü üretkenliğini de kendisinden önceki döneme göre iki katına çıkarmıştır. İşçinin üretkenliğinde meydana gelen artış, ücret oranlarındaki artışın üzerinde olduğu için kar oranlarında bir baskıya sebep olmamıştır¹⁶⁷. Bu bağlamda büyüme oranları da birikimi büyük ölçüde arttırmış sermaye birikiminin artması da bugüne kadar görülmemiş bir yatırım artışını beraberinde getirmiştir¹⁶⁸.

Henry Ford, bir taraftan Taylor'un bilimsel yönetim kuramını otomobil üretim sürecine uygularken diğer taraftan emeğin yeniden üretimini de "8 saatlik iş günü, 5 dolar ücret" ilkesi üzerine oturtmuştur. Bu bakımdan fordizm daha kısa çalışma günü, daha çok ücret anlamına gelmektedir¹⁶⁹.

Fordizm işçilere ödenen günlük 5 dolarlık ücret üzerine şekillenmiştir. İlk olarak Henry Ford tarafından kendi işletmesinde uygulanan bu politika verimli bir döngü sağlamış ve nispeten yüksek ücretle çalışan işçiler vasıtasıyla tüketim düzeyi de yükselmiş bu bağlamda toplam talep arttırılmıştır. Üretkenlik artışları ile birlikte hareket eden ücretler, yeterli bir tüketim sağlanması için önem arz etmektedir. Bütün bu döngü karlılığın da belirli bir seviyede kalmasını sağlamıştır. Bu noktada fordist dönemde ücret ayarlamaları tüketimi dolayısıyla da sermaye birikimini sağlamaktadır. Ücret ayarlamaları özellikle toplu pazarlıklar yoluyla gerçekleştirilerek, üretkenlik ve tüketim arasında verimli bir döngü sağlanmak istenmiştir¹⁷⁰.

¹⁶⁶ Daniel M.G. Raff ve Lawrence H. Summers, "Did Henry Ford Pay Efficiency Wages? ", **Journal of Labour Economics**, Cilt:5, Sayı:4, 1987, s. 61.

¹⁶⁷ Erinç Yeldan, "Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler", **Praksis**, Sayı:7, 2012, (Kalkınma), s. 21.

¹⁶⁸ Andrew Glyn, Alan Hughes, Alan Lipotetz and Ajit Singh, "The Rise And Fall of The Golden Age", **The Golden Age of Capitalism**, 1992, s. 40.

¹⁶⁹ Selek ve Man, s.1.

¹⁷⁰ Figart, s. 406.

Toplu pazarlık sisteminin en önemli unsuru kuşkusuz sendikalardır. Sanayi devriminin getirdiği kötü çalışma koşullarına tepki olarak ortaya çıkan sendikalar, 2. Dünya Savaşı'ndan yetmişlerin ortalarına kadar devam eden dönemde, kamu politikalarının oluşmasında ve işyerlerinde çalışma koşullarının belirlenmesinde etkin rol oynamışlardır¹⁷¹.

Fordist rejim, sadece yeni bir üretim sistemini değil, aynı zamanda yeni bir tüketim sistemini de ifade etmektedir. Sermaye üretilen tüm mamulleri satın alacak yeni tüketiciler bulmak zorundaydı. Bu noktada sadece çalışan sınıf bu geniş tüketici kitlesini oluşturabilirdi. Bunun içinde çalışanların ücretlerinin yükseltilmesi, onlara üretilen mamulleri satın alacak yüksek gelir olanaklarının sunulması gerekmektedir. Bu dönüşüm, çoğu gelişmiş ülkede uzun yıllar refah devleti kavramı çerçevesinde benimsenmiş bir politik algılaşma olmuştur¹⁷².

Fordist örgütlenmenin temel özelliği ekonomik büyümenin ulusal sınırlar içerisinde gerçekleştirilmesidir. Bu nedenle, ithal ikameci bir büyüme eğilimi seçilmiştir. Talep, hem göreceli olarak yüksek tutulan ücretlere hem de kamunun müdahalelerine bağlıdır.

Bununla birlikte, fordist dönemde finansal piyasaların spekülative hareketlere karşın kontrol altında tutulması sebebiyle üretim sürecinden elde edilen karların yeniden üretim sürecine dahil edilmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda sermaye birikimi yeni ürünler geliştirerek yeni piyasalar oluşturmaya da bağlı hale gelmiştir. Üretimdeki gelişmelere uygun olarak sermaye yoğun tekniklerin kullanılması, katma değeri daha yüksek olan faaliyetlerin gelişmesini sağlamaktadır¹⁷³.

Refah devleti anlayışı içerisinde sosyal güvenlik kurumları, asgari ücret, işsizlik sigortası gibi gelişmeler ile bireysel riskler sosyalleştirilmiştir. Bu dönemde tasarruflar azaltılarak tüketimin artırılması hedeflenmiştir. Bütçe açıkları, yüksek kamu harcamaları ve devletin yeniden dağıtım mekanizmalarına müdahale ederek ücretleri dolayısıyla da satınalma gücünü arttırdığı tüketimin teşvik edildiği ve tüketici kredilerinin yaygınlaştığı genişlemeci politikalar ile geniş istikrarlı pazarlar

¹⁷¹ Beşikkaya, s. 67.

¹⁷² Selek ve Man, s.1.

¹⁷³ Mehmetcan Türkölmez; **Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İşsizlik**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir, 2007, s. 15.

oluşturulmaya çalışılmıştır¹⁷⁴. Çalışanların satınalma güçlerindeki artış sadece fordist sisteme değil aynı zamanda tarım ve ulaşım sistemlerindeki yüksek verimlilik artışlarına da bağlıdır¹⁷⁵.

Altın çağda yaşanan gelişmeler sonucunda yetmişli yıllardan itibaren sistem iktisadi ve siyasi sınırlarına ulaşmış dünya kapitalizminin lider ülkelerinin büyüme hızlarında ciddi düşüşler yaşanmaya başlanmıştır ve nihayet 1974 yılında yaşanan kriz ile birlikte etkisini büyük ölçüde kaybetmiştir. Fordist dönemin bitmesine yol açan dinamikler çeşitlidir. Buna göre yüksek birikim oranlarının yarattığı aşırı üretim, fordist endüstri ilişkileri sisteminin beslediği kar sıkışması, artan uluslararası rekabet, sanayi yatırımlarının kar oranlarının azalması sebebiyle finansal sektöre yönelmesi ve bu sektörde uygulanan serbestleştirme politikaları fordist birikim biçiminin zayıflamasına ve yerini yeni bir birikim rejimine bırakmasına sebep olmuştur¹⁷⁶.

Merkez ülkelerdeki durgunluğun gerisinde yatan en önemli sorun kar hadlerinin azalmasıdır. Buna göre, veri koşullarda yatırımların miktarı attıkça kar haddi giderek azalmıştır. Bunun sonucunda da yatırımlar ve büyüme sınırlanmıştır. Sermaye kar hadlerindeki sıkışmayı, yapısal uyum politikaları vasıtasıyla serbest piyasa ekonomisinin uygulandığı gelişmekte olan ülkelere mal ve hizmet satıp yeni pazarlara ulaşarak aşmaya çalışmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler ise sermaye kıt yapıda oldukları için her türlü sermaye yatırımına sınırlarını açmaktadırlar. Böylece serbestleşen pazarda üretilen mallar için talep yükselirken ve yerel para değerlenirken ithalat kapasiteleri genişlemektedir. Üstelik dışarıdan gelen fon akımları sayesinde ihracatın da artırılması hedeflenmektedir¹⁷⁷.

Diğer taraftan, gelişmiş ülkelerde de, katı fordist üretim ve emek süreçleri nedeniyle ürün farklılaşmasını sağlamak daha fazla sabit sermaye yatırımı gerektirmektedir. Teknolojik gelişmelere bağlı olarak gelişmiş ülkelerde, işgücü üretkenliği ve katma değer payı artarken, kapasite artışına bağlı olarak yükselen sabit

¹⁷⁴ Nurhan Yentürk, “Yeni Rekabet Gücü ve Sanayide Yeniden Yapılanma İçin Politika Önerileri”, **Sanayi Kongresi Bildiriler Kitabı**, TMMOB, Ankara, Cilt:1, 1993, (Rekabet), s. 104.

¹⁷⁵ Medeiros, s. 34.

¹⁷⁶ Yeldan, Kalkınma, s. 21.

¹⁷⁷ Gülten Kazgan, **Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen**, 1. Basım, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1997, (Küreselleşme), s. 124.

maliyetler de fiyatlara yansımaktadır. Üretim ve tüketimin ulusal sınırlar içerisinde gerçekleştiği bu dönemin sonunda fiyatlardaki artış beraberinde talebin daralmasını getirmiştir¹⁷⁸. Ayrıca işletmelerin katma değer paylarını arttırabilmek için üretimlerini de arttırma zorunlukları da genel üretim-tüketim dengesini bozmuştur.

Sermaye birikiminin ulusal sınırlar ile kısıtlı olması yeni yatırımları gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan yüksek kar oranlarına olan ihtiyacı karşılayamamıştır. Bu bunalımdan çıkabilmek için sermaye hızlı bir şekilde finansal yatırım alanlarına çekilerek, uluslararasılaştırılmıştır¹⁷⁹.

Fordist dönemin son bulmasından itibaren üretkenlik, bu dönemde yaşananlardan düşük kalmış aynı şekilde ekonomik büyüme oranları da bu döneme yaklaşmamıştır. İşsizlik oranlarında ise fordist dönemin sonundan bu güne kadar herhangi bir iyileşme yaşanmamış ve altın çağdaki işsizlik oranlarının çok üzerinde kalmıştır.

Fordist dönemde yaşanan bu kriz yerini yeni liberal ekonomi politikalarının uygulandığı post fordist döneme bırakmıştır. Bu değişim para politikalarında ve yüksek faiz oranlarına geçiş ile birlikte başlamıştır. Ancak en önemli etki ekonomide devletin rol ve işlevine yönelik olarak yaşanmıştır. Yeni klasik ekonomi politikalarının egemen görüş halini almasıyla devletin öncelikleri değişime uğramış, daha önce uygulanan işsizliğe yönelik politikalar yerlerini, düşük enflasyon ve bütçe dengesi hedeflerine terk etmişlerdir¹⁸⁰.

1980 sonrası dönemdeki dönüşüm ile birlikte endüstri ilişkileri sermaye lehine değişmiş ve toplam gelirden karın aldığı pay artmıştır. Refah devleti politikalarının terk edilmesiyle de birlikte finansal sektör kuralsızlaştırılmıştır. Böylece büyüme ve birikim oranları düşmüş ve işsizlik oranları fordist döneme kıyasla artmıştır¹⁸¹.

¹⁷⁸ Fatma Doğruel ve A.Suat Doğruel, **Bıçak Sırtında Büyüme ve İstikrar Arjantin, Brezilya, Meksika, İsrail, Türkiye**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2006, s.20'den aktaran Türkölmez, s. 16.

¹⁷⁹ Yeldan, Kalkınma, s. 22.

¹⁸⁰ Engelbert Stockhammer, "Neoliberalism, Income Distribution and the Causes of the Crisis", **Research on Money and Finance Discussion Papers**, Sayı: 19, 2010, (Neoliberalism), ss. 7-8.

¹⁸¹ Engelbert Stockhammer, "The Rise of European Unemployment: A Synopsis", **Political Economy Research Institute Working Paper Series**, Sayı: 76, 2004,(Unemployment), s. 23.

II. POST-FORDİST DÖNEMDE ÜCRETLER VE TÜKETİMİN BAKIŞIMSIZLIĞI

Kapitalizmin altın çağı olarak ifade edilen ve 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki yirmi yıllık bir dönemde yaşanan yüksek büyüme oranları, görece düşük işsizlik, kontrol altında bir enflasyon ve istikrarlı döviz kurları yerini farklı bir birikim sürecine bırakmıştır. Önceki dönemde ortalama yıllık yüzde 4 civarında olan büyüme oranları 1973- 1988 arasında ortalama yüzde 2 düzeyine düşmüştür. Büyüme oranlarının düşmesi, işsizlik ve enflasyonun artmasıyla kapitalizm yeniden düzenlenmeye ihtiyaç duymuştur¹⁸². Bunun yanı sıra özellikle iletişim ve haberleşme alanında artan teknolojik imkanlar vasıtasıyla üretim süreçlerini dönüştürmenin mümkün hale gelmesi uygulanan politikaların talebe değil üretime yönelik olmasını getirmiş ve yeni bir emek-sermaye ilişkisi şekillendirilmeye başlanmıştır¹⁸³.

Post fordist üretim sisteminde amaç bir yandan küçük ve istikrarsız pazarlara ve değişken tüketici tercihlerine uyum sağlayabilecek, diğer yandan sermayenin üretkenliğini düşüren kısıtları aşabilecek bir verimlilik ve karlılık artırma çabasıdır. Bu çaba ücretli emek ilişkisini değiştirmeden üretim sistemini tüketici tercihlerindeki değişikliklere ve pazardaki istikrarsızlıklara karşılık verebilecek bir esnekliğe kavuşabilmesinin çabasıdır. Aynı amaç doğrultusunda sermaye verimliliğini artırabilmek için teknik işbölümü, üretim süreci ve üretim organizasyonunun dönüştürülmesi de hedeflenmiştir¹⁸⁴.

Bunun sonucunda merkez ülkeler üretim süreçlerini, özellikle emek yoğun kısmını çevre ülkelere aktararak, işgücü piyasası düzenlemelerini tersine çevirmişlerdir¹⁸⁵. İşgücünün hem sosyal hem de ekonomik haklar bakımından gerilediği, finansal piyasaların serbestleştirildiği ve küreselleşmenin egemen olduğu bu sürecin düşünsel temelini yeni liberalizm oluşturmaktadır. İlk olarak seksenli yıllarda İngiltere'de maden işçilerinin ve ABD'de hava trafik kontrolörlerinin grevlerinde tecrübe edildiği gibi yeni liberal ideoloji, işgücü piyasasına dışarıdan her

¹⁸² David Harvey, "Esneklik: Tehdit mi Yoksa Fırsat mı?", çev. Ayça Kurdoğlu, **Toplum ve Bilim**, Sayı:56-61, 1993, s. 84.

¹⁸³ Alain Lipietz, "The Post Fordist World: Labour Relations International Hierarchy and Global Ecology", **Review of International Political Economy**, Cilt:4, Sayı:1, 1997, s. 3.

¹⁸⁴ Nurhan Yentürk, "Post Fordist Gelişmeler ve Dünya İktisadi İşbölümünün Geleceği", **Toplum ve Bilim**, Sayı:56-61, 1993, (İşbölümü), s. 47.

¹⁸⁵ Lipietz, s. 3.

türlü müdahaleye karşıdır¹⁸⁶. Özellikle fordist dönemde emeğin sendikalar vasıtasıyla elde ettiği hakların piyasanın doğal işleyişine zarar verdiği iddia edilmiş ve Washington Uzlaşısı çerçevesinde yeni liberal görüşün işleyişi ortaya konulmuştur.

Yeni liberal görüş bir yandan piyasaları serbestleştirilmeyi diğer yandan yeni piyasalar ve bunlara eşlik edecek hükümetler yaratmayı amaçlamasıyla klasik liberalizmden farklılık göstermektedir¹⁸⁷. Washington Uzlaşısı'nda da sıkça bahsedildiği üzere, sadece işçi ve işveren örgütlerinin değil devletin de işgücü piyasasında etkin bir rol almasına karşı çıkmaktadır. Bu bağlamda devletin; sosyal harcamalarının azaltılması, ekonomik alandan uzaklaştırılması, gelir dağılımına müdahalesinin en aza indirilmesi gerekmiştir. Bu işlevler artık ulus devlet tarafından değil merkez ülkeler, uluslararası piyasalar ve çok uluslu şirketler tarafından yerine getirilmektedir¹⁸⁸.

Ulusal talebin kamu müdahaleleri yoluyla yönetildiği dönemden farklı olarak bu dönemde devlet, piyasalarda tam rekabet koşullarını sağlayıcı bir rol oynamaktadır. Devlete biçilen bu yeni rol ulusal talebi uyarmaktan ziyade arz yanlı politikaların desteklenmesi noktasındadır¹⁸⁹.

Bu bağlamda post fordist dönemde farklı bir sermaye birikim biçimi uygulanmıştır. Küresel sermaye, üretim süreçlerini dışsallaştırıp emeğin yeniden üretim koşullarıyla olan ilişkisini keserek üretim maliyetlerini dışsallaştıran bir üretim örgütlenmesi içinde “artık değere” el koyabilmenin yollarını da oluşturmuştur. Artık değer üretildiği yer ile artığa el konulan yer arasındaki mekânsal kopukluk, küresel üretim süreçlerinin tanımlayıcı niteliklerindedir¹⁹⁰. Bu durum beraberinde ücretlerin toplam gelirden aldığı payın azalmasını getirmiştir. Çünkü artık sermaye üretim örgütlenmesinin olduğu ülkedeki işçilerin satınalma güçleri ile olan ilgisini kaybetmiştir.

Üretim örgütlenmesinin teknolojik bir tabana oturtulmasıyla iş süreçleri parçalara ayrılarak basitleştirilmiştir. Yeni üretim teknikleriyle birlikte artan

¹⁸⁶ Stockhammer, Neoliberalism, s. 8.

¹⁸⁷ Stockhammer, Neoliberalism, ss. 8-10.

¹⁸⁸ Hasan Ejder Temiz, **Küreselleşmenin Sosyal Boyutları ve Türkiye Açısından Etkileri**, Genel İş Matbaası, İzmir, 2004, s. 98.

¹⁸⁹ Bob Jessop, “Fordism and Post Fordism: a Critical Reformulation”, <http://bobjessop.org/2013/11/05/fordism-and-post-fordism-a-critical-reformulation/>, (17.09.2014), s. 19.

¹⁹⁰ Metin Özügürlü, “Küresel Fabrikanın Doğuşu ve Yükselişi”, http://arsiv.petrol-is.org.tr/yayinlar/yillik/2003_yillik/09_fabrika/index.htm (01.04.2014).

üretkenlik, nitelikli işgücü açısından artan gelir ve bu kesim için üretilmiş olan farklılaştırılmış mal ve hizmetlere yönelik artan talep, teknolojik ranta bağlı olarak artan karlar, esnek kapasitenin tamamından yararlanma, daha esnek üretim araç ve tekniklerine yönelik yatırımlar ve ekonominin ölçeğinin arttırılması, post fordist birikim rejiminin dayanak noktalarını oluşturmaktadır¹⁹¹.

Bütün bu gelişmeler daha önce yurtiçi talebin büyümesinin bir düzenleyicisi niteliğinde olan ücret politikalarının, yeni büyüme ve dış ticaret politikaları çerçevesinde yeniden uyarlanmasını gerektirmiştir¹⁹². Bu uyarlanma sonucunda ise hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde 1980'den günümüze kadar ücretli emeğin toplam gelirden aldığı pay sürekli olarak azalmıştır.

Fordizmden post fordizme geçişle birlikte, toplu pazarlıklar yoluyla, enflasyon ve üretkenlik ile uyumlu bir şekilde belirlenen ücretin yerini ademi merkezileşmenin etkisiyle artan eşitsizliklere bırakması emek ile sermaye arasında yaşanan çatışmayı yeni bir boyuta taşımıştır. Özellikle Avrupa'da örgütlü işgücü azalmış, devletin rol ve işlevinin tekrar tanımlanması gereği duyulmuş ve makroekonomik politikalar amaç olmaktan çıkarılmıştır¹⁹³. Bu bağlamda emeğin pazarlık gücü; yüksek işsizlik oranları, refah devleti politikalarına yönelik yapılan kısıtlamalar ve finansal serbestleştirme uygulamaları aracılığıyla azaltılmıştır¹⁹⁴.

Bu gelişmelerin sonucunda ortaya çıkan gelir dağılımındaki adaletsizlikler hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki işgücü açısından önemlidir. Üretim süreçlerinin uluslararası düzeye taşınması ve buna paralel olarak rekabetin de uluslararası alandan gerçekleşmesi bütün işçi sınıfını etkilemiştir. Üretim süreçlerinin gelişmekte olan ülkelere aktarılmasıyla bir yandan gelişmiş ülkelerde artan işsizlik ve buna bağlı olarak düşen ücret düzeyleri diğer yandan gelişmekte olan ülkelerde maliyet üzerinden yapılan rekabetin beraberinde getirdiği güvencesiz ve esnek çalışma biçimleri işçi sınıfının pazarlık gücünün bir bütün olarak zayıflamasına sebep olmuştur.

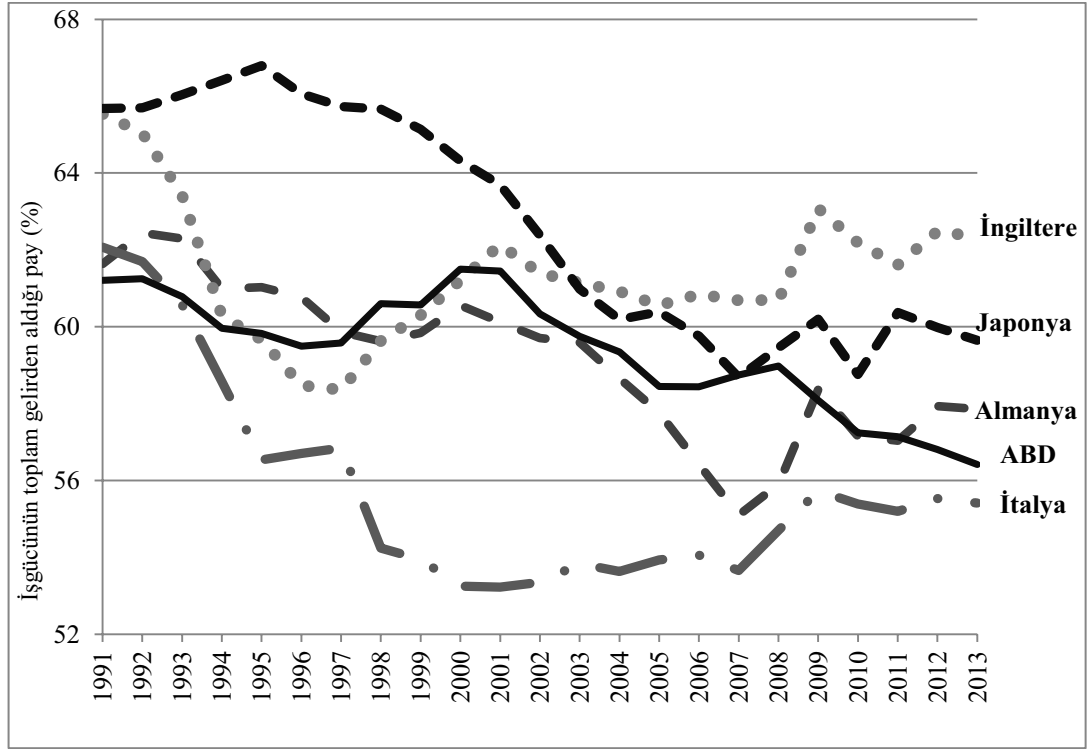
¹⁹¹ Jessop, ss.17-18.

¹⁹² Lipietz, s.3.

¹⁹³ Stockhammer, Unemployment, s. 1.

¹⁹⁴ Stockhammer, Neoliberalism, ss. 8-10.

Şekil 1: Seçilmiş Ülkelerde Emeğin Toplam Gelirden Aldığı Pay (%)



Kaynak: ILO, **Global Wage Report 2014/15, Wages And Income Inequality**, International Labour Office, Geneva, 2014, (Wage 2015), s. 7.

Gelişmiş 5 ülkede ücret payındaki azalış grafiğe yansımıştır. Buna göre bu 5 ülkede 1991 yılında ücretler, ortalama olarak, yaratılan toplam gelirden yüzde 62'ye yakın pay alırken bu oran 2013 yılı itibariyle yüzde 58'lere düşmüştür.

Ücretin toplam gelirden aldığı pay sadece gelişmiş ülkelerde değil gelişmekte olan ülkelerde de bir azalış göstermektedir. Örneğin Türkiye'de 1995 yılında yaratılan toplam gelirden yüzde 41.2 pay alan işgücü 2013 yılında ise ancak yüzde 32.9 alabilmiştir. Bu oranlardaki genel eğilim hemen hemen bütün gelişmekte olan ülkelerde aynı seyretmektedir¹⁹⁵.

Yeni klasik yaklaşımın beklentisi; gelirin emek aleyhine, doğal olarak, sermaye lehine yeniden bölüşümü sonucunda yatırımların ve dış ticaret gelirlerinin artması yönündedir. Bu yaklaşım odağına ücretlerin, maliyet unsuru olmasını alırken toplam talebe etkisini ise göz ardı etmektedir. Ancak özellikle Keynezyen iktisatçılar ise ekonomide hızlandıran ve çarpan etkileri sebebiyle gelirin emek lehine

¹⁹⁵ ILO, **Global Wage Report 2014/15, Wages and Income Inequality**, International Labour Office, Geneva, 2014, (Wage 2015), s.16.

dağıtılmasının tüketimi arttıracığını; gerçekleşen tüketim harcamalarının ise kendisinden daha yüksek oranda yatırım harcamalarını tetikleyeceğini ileri sürmektedirler¹⁹⁶.

Tablo 1: 2003 ve 2013 Yıllarında Dünyada Toplam Talebin Yapısı (%)

	Hanehalkı Tüketim Harcamaları		Kamu Harcamaları		Yurtiçi Yatırımlar		Mal ve Hizmet İhracatı		Mal ve Hizmet İthalatı		Yurtiçi Tasarruf Oranları	
	2003	2013	2003	2013	2003	2013	2003	2013	2003	2013	2003	2013
Gelişmemiş Ülkeler	78	77	10	10	20	26	18	22	26	36	18	25
Gelişmekte Olan Ülkeler	59	55	14	14	25	31	27	30	26	30	26	31
Gelişmiş Ülkeler	60	61	17	18	24	20	25	30	25	30	23	21
Euro Bölgesi	57	56	19	21	23	19	35	43	35	39	23	22
Dünya	60	60	16	18	24	22	25	30	25	30	24	23

World Bank, World Development Indicators, **National Accounts Data 2015**, <http://wdi.worldbank.org/table/4.8>, (01.07.2015).

Gerçekten hanehalkı tüketimi dünyadaki toplam talebin doğrudan yüzde 60'ını oluşturmaktadır. Hanehalkın tüketim harcamaları için en önemli kaynağın ücretler olduğu göz önüne alınırsa ücretlerde azalış dünya için önemli bir sorun oluşturmaktadır. Ayrıca 2003 ve 2013 yılları arasındaki değişime dikkat edersek 2007 krizinin özellikle gelişmiş ülkeleri etkilediğini ve bu bölgelerde toplam gelirden yatırıma ayrılan payın ciddi şekilde azaldığını görmekteyiz.

Bütün bunlarla birlikte üretim süreçlerinin dönüştürülmesiyle başlayan süreç nitelikli ve niteliksiz işgücü taleplerini de değiştirerek gelirin sadece üretim faktörleri arasında değil kişisel düzeydeki dağılımında da eşitsizlikler yaşanmasına yol açmıştır. Bu durum gelirler ile tüketim arasındaki ilişkinin değişimine gerekçe

¹⁹⁶ Kesici, s. 59.

oluşturmaktadır. Gelirin dağılımının, tüketim eğilimi düşük zengin kişilerin lehine değişmesi yoksulların tüketimlerini azaltmalarına ya da tüketim düzeylerini sabit tutabilmek adına borçlanmalarına sebep olmaktadır¹⁹⁷.

Çalışan kesim gelirlerinin düşmesi karşısındaki ilk tepkisi; yaşam standartlarını korumak için mücadele başlatmak olmuştur. Gelirdeki azalışın süreklilik göstermesiyle birlikte ise tasarruf oranlarını düşürmeye başlamıştır. Gelirdeki artışın tasarruf oranlarını azaltarak da karşılanamaması durumunda ise çalışanlar zorunlu olarak borç alarak gereksinimlerini karşılama yoluna gitmişlerdir¹⁹⁸. Bu bağlamda hanehalkı gelirlerindeki azalışa rağmen psikolojik faktörlerin de etkisiyle tüketimlerini azalt(a)mayan çalışanlar uzun dönemde borç sarmalı içerisine girmektedir.

Gelir, tüketicinin satınalma gücüne kaynaklık ederek tüketim kararını vermesinde başlıca etken olsa da küreselleşmeyle birlikte tüketici kararında daha farklı etkenler de rol alabilmektedir. Buna göre tüketicinin kendisinden daha zengin kişilerin tüketim düzeyine ulaşma isteği, gelirinde meydana gelen kısa-orta vadeli değişimlere karşın tüketim düzeyini değiştirmeme yönünde hareket etmesi ve artan borçlanma imkanları; küresel ölçekte ücret gelirinde yaşanan düşüşe rağmen kriz dönemleri hariç tüketim miktarında kayda değer bir azalış görülmemesinin ve tüketimin gittikçe cari gelirden kopmasının bir göstergesi durumundadır.

Tüketimdeki değişime yapılan vurguyla birlikte ticaret sermayesi daha fazla bölünmüş piyasa yaratmak ve sunmak için tekrar organize olmaktadır. Bu bağlamda hipermarketler, alışveriş merkezleri ve butik dükkanlar post fordist tüketim kalıplarının birer simgesi olmuşlardır¹⁹⁹.

Bu bağlamda 1980 sonrasında üretim örgütlenmesinin değişmesiyle birlikte ücretlere yönelik olarak satınalma gücü yaklaşımından uzaklaşmıştır. Gerek faktörler arası gerekse de kişisel dağılım daha adaletsiz bir hal almıştır. Ancak özellikle finansal araçların geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasıyla birlikte ücretlerdeki bu erimenin tüketim harcamalarını azaltmamasının önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

¹⁹⁷ ILO, Wage 2015, s.20.

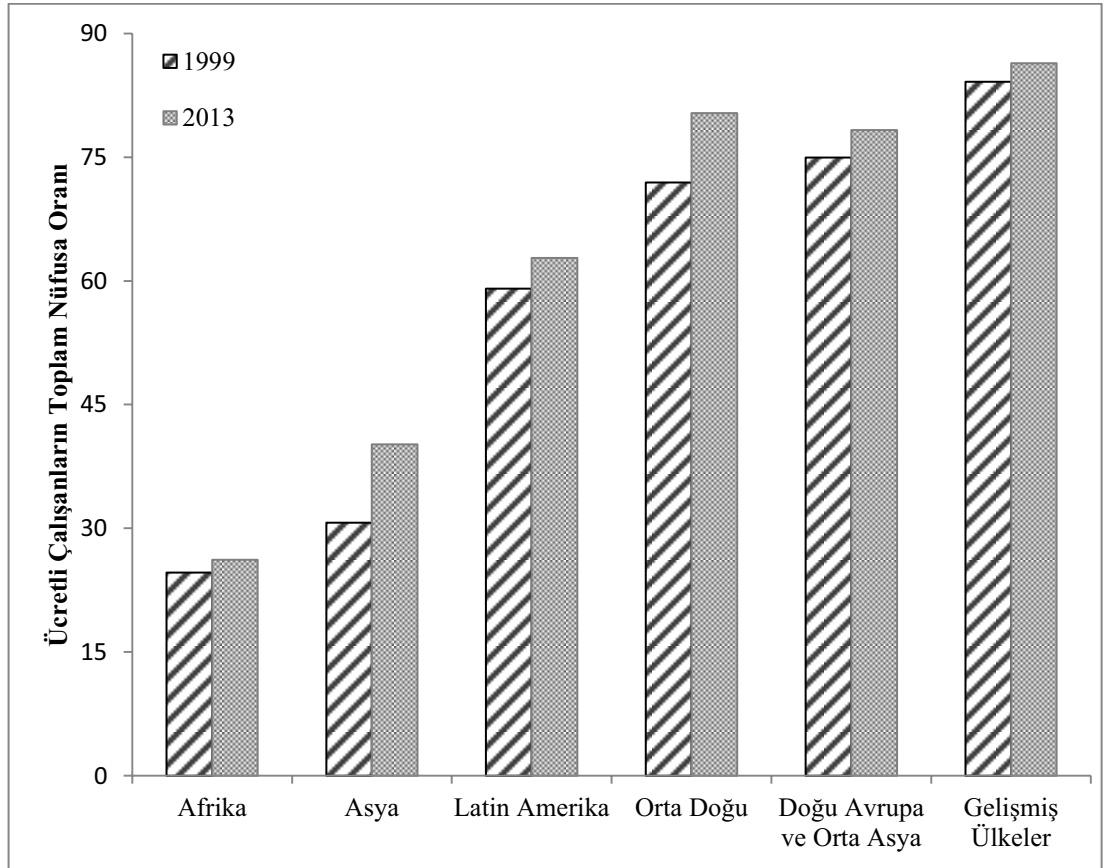
¹⁹⁸ Aldo Barba ve Massimo Pivetti, "Rising Household Debt: Its Causes and Macroeconomic Implications-a Long Period Analysis", **Cambridge Journal of Economics**, Cilt:33, Sayı:1, 2009, s. 125.

¹⁹⁹ Jessop, s. 19.

A. Ücret Boyutu

Küresel istatistikler ücretli çalışanların toplam nüfusa oranını Güney Asya ve Sahra Altı Afrika'da yüzde 20, Doğu Asya ve Kuzey Afrika'da yüzde 50, Latin Amerika ve Orta Doğu'da yüzde 65 olarak göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki ücretli çalışanların işgücüne katılım oranı gelişmiş ülkelere göre daha azdır. Bunun sebebi, bu ülkelerdeki nüfusun büyük kısmının ücretsiz aile çalışmanı olması ya da kendi hesabına çalışmasıdır²⁰⁰.

Şekil 2: Ücretli Çalışanların Toplam İstihdama Oranı (%)



Kaynak: ILO, Wage 2015, s. 14.

²⁰⁰ Uma Rani, Patrick Belser, Martin Oelz ve Setareh Ranjbar, "Minimum Wage Coverage and Compliance in Developing Countries", *International Labour Review*, Cilt: 152, Sayı: 3-4, 2013 s. 383.

Çalışanların toplam nüfusa oranı gelişmiş ülkelerde yüzde 85 civarındadır. Bu bağlamda ücretli çalışanların nüfusa oranının fazla olması bir gelişmişlik göstergesidir. Bununla birlikte 1999-2013 yılları arasında bütün dünyada ücretli çalışanların toplam istihdam içerisindeki payları artmıştır.

Küreselleşmeyle birlikte üretim süreçlerinin çevre ülkelere kaydırıldığında, bu ülkelerdeki ücretli çalışanların istihdamının artacağı buna bağlı olarak işsizliğin azalıp orta ve uzun vadede ücret düzeyini arttıracığı düşünülmüşse de seksen sonrasında bu ülkelerde ne istihdamda ne de ücretlerde kayda değer bir gelişme görülmemiştir²⁰¹. Hatta sermaye birikim biçiminin değişmesi ile birlikte maliyetleri azaltmak için merkezden çevreye kaydırılan üretim süreçleri bu ülkelerde yaşayan çalışanların ücretlerinde göreceli düşümlere sebep olmuştur²⁰².

Gerçekten seksenlerin başından itibaren işgücü piyasalarında yeni istihdam biçimlerinin işgücünü ayrıştırdığı, esneklik uygulamaları ile birlikte ücretlerin olumsuz etkilendiği bir süreç yaşanmıştır. Özellikle sanayileşmiş ülkelerde yaşanan endüstri yoğunluğunun azaltılması sürecinin sonucunda imalat sanayinin görece ağırlığı azalırken onun yerini hizmet sektörü almıştır. Uluslararası finansal hareketlerin arttığı bu dönemde üretim süreçleri gelişmekte olan ülkelere kaydırılmıştır²⁰³. Ancak gelişmiş ülkeden gelişmekte olan ülkelere kaydırılan üretim süreci işin emek yoğun ve niteliksiz işgücü gerektiren kısmı olmuştur. Bu durumun temel gerekçesi sermayenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki farklı ücret düzeylerinden yararlanmak istemesidir. Gerçekten ücretler merkez kapitalist ülkeler ile çevre ülkeler arasında büyük farklılıklar göstermektedir²⁰⁴.

²⁰¹ Engelbert Stockhammer, “Why Wage Shares Have Fallen? A Panel Analysis of the Determinants of Functional Income Distribution”, **Conditions of Work and Employment Research Paper**, Sayı: 37, Geneva, 2012, (Income Distribution), s. 6.

²⁰² Jeffrey Sachs, “Küreselleşme Ve İstihdam”, **Küreselleşmenin İnsani Yüzü**, (Der. Veysel Bozkurt), çev. Uğur Dolgun, Emel Evren, Alfa Yayınları, İstanbul, 2000, s. 227.

²⁰³ Yücel Uyanık, “Neoliberal Küreselleşme Sürecinde İşgücü Piyasaları”, **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt:10, Sayı:2, 2008, (İşgücü), s. 213.

²⁰⁴ Özügürlü, s.1.

Tablo 2: 2000 ve 2013 Yıllarında Seçilmiş Ülkelerdeki Reel Asgari Ücretler (\$)*

Ülkeler	2000 Yılı	2013 Yılı
Hollanda	20858	21329
Birleşik Krallık	14104	16557
ABD	14509	15080
Güney Kore	7402	13319
İspanya	10892	11752
Polonya	6042	9986
Yunanistan	10572	9412
Türkiye	6195	9107
Şili	4253	6071
Meksika	1731	1750

Kaynak: Organization for Economic Co-Operation and Development(OECD), **Real Minimum Wages**, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RMW>, (01.07.2015).

* Veriler, OECD istatistik veri tabanı baz alınarak 2013 yılı için satınalma gücü paritesine göre yıllık olarak hesaplanmıştır.

Bu ülkelerin dışında özellikle son yıllarda üretim süreçleri öncelikli olarak ücret üzerinde sosyal koruma tedbirleri olmayan ülkelere kaydırılmaktadır. Tayland, Vietnam, Bangladeş gibi Uzak Doğu ülkeleri ya da Sahraaltı Afrika ülkeleri bu katma değer zincirlerine hızlı bir şekilde dahil olmaktadır. Asgari ücret düzeyine sahip olmayan bu ülkelerde, toplam nüfusun yaklaşık yarısının günlük 1.25 dolar olan yoksulluk sınırının altına yaşaması ücret düzeyleri hakkında fikir bir vermektedir.

Farklı ücret düzeylerinin yatırımları yönlendirmesiyle birlikte sermayenin ucuz işgücüne ulaşabilmek için üretim sürecini değiştirmesi post fordist dönemde hem kişisel hem de fonksiyonel gelir dağılımında büyük değişimlere yol açmıştır. Son otuz yılda bir yandan ücretin toplam gelirden aldığı pay azalırken diğer yandan ücret geliriyle geçinenlerin kendi arasında da büyük gelir farklılıkları ortaya çıkmıştır.

ABD’de yetmişli yıllarda ücret geliriyle yaşayanlar içerisinde en üst yüzde 1’lik kesimin toplam gelirden aldığı pay yüzde 8’e yakınken 2010’da bu oran yüzde 20’ye yükselmiştir. Eğilim, bu oranlarda olmasa da hemen hemen bütün dünyada en

üst yüzde 1'lik kesimin gelirinin arttığı gözlemlenmiştir²⁰⁵. Bu durum en üst gelir gruplarının gelir paylarını alt gelir gruplarından daha fazla arttırmasıyla mümkün olmuştur²⁰⁶.

Yeni klasik iktisatta gelir dağılımının bozulmasının temel sebebi olarak teknolojik gelişmeler ve eğitim gösterilmektedir. Bu bağlamda bir ülkede nitelikli işgücü ihtiyacı fazlaysa ama yeterli derecede nitelikli işgücü yoksa nitelikli işçilerin ücretleri diğerlerine kıyasla artacaktır. Bu da nitelikli işçilerle, niteliksiz işçiler arasındaki gelir eşitsizliği makasının açılmasına sebep olacaktır²⁰⁷.

Bu bağlamda eğitim, eşitsizlik bağlamında hem bir gerekçe hem de bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır. Claudio Goldin ve Lawrence Katz'ın ABD'de yapmış oldukları çalışmada; bir taraftan 1890 yılından 2005 yılına kadar sıradan bir liseden mezun kişilerle kolejden mezun kişilerin aralarındaki ücret farklılıklarının zaman içerisindeki değişimi diğer taraftan da aynı süreçte kolej mezunu kişi sayısının değişimini incelemişlerdir. Ortaya çıkan sonuca göre bu iki değişken farklı eğriler çizmektedir. Ücret farkı 1970'li yılların başına kadar kapanmış daha sonra 1980'den itibaren tekrar açılmaya başlamıştır. Aynı süreçte kolej mezunlarının sayısındaki büyüme de yavaşlamaya başlamıştır. Bu artan eşitsizliklerin eğitime etkisini açıklamaktadır. Eğitime gerekli yatırımın yapılmaması da piyasanın ihtiyaç duyduğu nitelikli çalışanların yetiştirilememesine sebep olmuştur²⁰⁸.

Ücret payının değişmediği ya da arttığı fordist dönemin aksine bu dönemde ücretin toplam gelirden aldığı payda da büyük bir değişim yaşanmıştır. Ücretlilerin kendi aralarındaki gelir dağılımının adaletsizliğinin yanı sıra işgücü açısından asıl sorun; ücretlilerin toplam gelirden aldıkları payın da hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde azalmasıdır. Bu azalış özellikle Kıta Avrupası'nda kendini göstermiştir. Gelişmiş ülkelerde 1980 yılında yüzde 73.4 olan ücretin payı 2007 yılında yüzde 64'e düşmüştür²⁰⁹.

Bu noktada şunu açıklamamız faydalı olacaktır ki ücret paylarının düşmesi doğrudan ortalama ya da asgari ücretlerin azalması anlamına gelmemektedir.

²⁰⁵ Piketty, ss. 347-350.

²⁰⁶ Stockhammer, Income Distribution, s. 1.

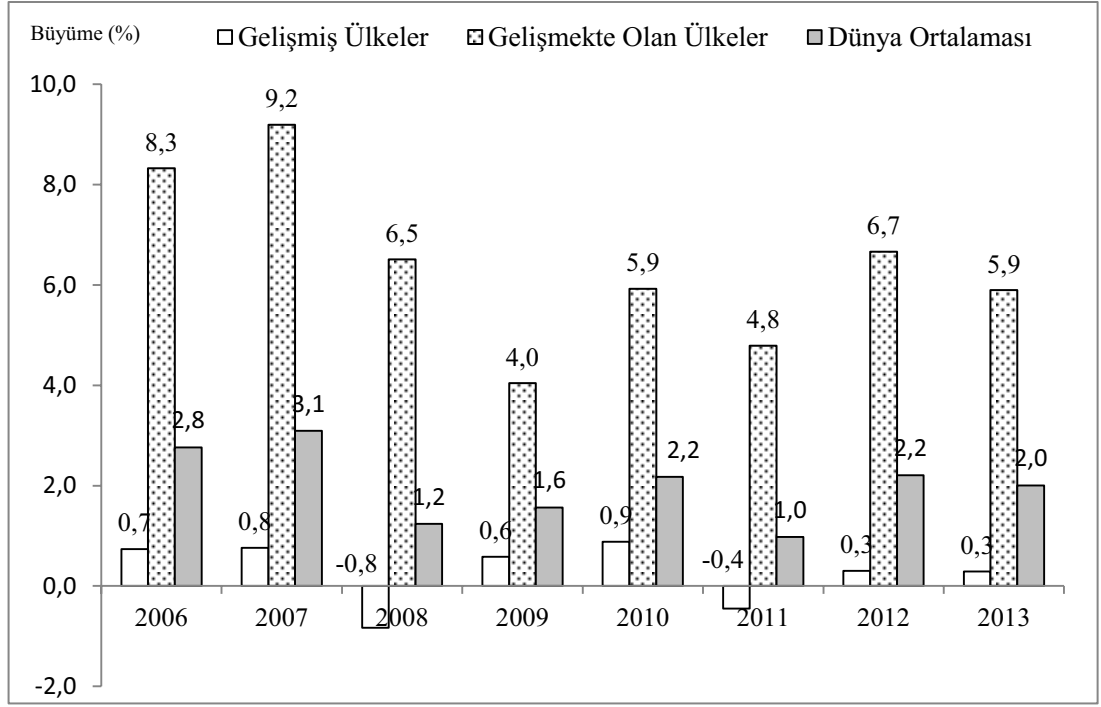
²⁰⁷ Piketty, s. 304-305.

²⁰⁸ Cladua Dale Goldin ve Lawrence F. Katz, **The Race Between Education and Technology: The Evaluation of USA Educational Wage Differentials 1890-2005**, Belknap Press, Cambridge, 2010, s. 5.

²⁰⁹ Stockhammer, Income Distribution, s. 1.

Ücretler yıldan yıla kimi zamanlarda reel olarak artsalar bile üretkenlik artışlarıyla birlikte gerçekleşen ekonomik büyümenin gerisinde kaldığı için ücret paylarında bir azalış gözlenmektedir²¹⁰.

Şekil 3: Kriz Sonrası Dönemde Reel Ücretlerdeki Değişim (%)



Kaynak: ILO, Wage 2015, s. 5.

Reel ücretlerde 2006-2013 yılları arasındaki değişim Şekil 3'teki gibidir. Buna göre özellikle 2007 krizinden sonra gelişmiş ülkelerde ücret artışlarının çok yavaşladığı hatta 2008 ve 2011 yıllarında ortalama reel ücretlerde azalış meydana gelmiştir. Ücretlerin artmasına rağmen ücret payının azalması durumu sürdürülebilir bir durum olmamakla birlikte uzun dönemde ekonomik büyüme üzerine olumsuz bir etkisi olacaktır²¹¹.

Ücretlerdeki artışın üretkenlik artışlarının gerisinde kalması, ücret oluşumunu marjinal üretkenlik kuramına bağlı olarak açıklayan yeni liberal teoriyle çelişmektedir. Dani Rodrik'in 1996 yılında yaptığı çalışmaya göre Meksika'da çalışan işçinin üretime katkısı ortalama olarak 9.600 dolar, ABD'de çalışan bir

²¹⁰ Stockhammer, Income Distribution, s. 2.

²¹¹ ILO, Wage 2008, s. 19.

işçinin ise 58000 dolardır. Arada yaklaşık altı katlık bir fark vardır. Ancak bu iki işçinin maliyetlerine baktığımızda ise Meksika'daki işçinin işverene maliyeti saatlik 1.50 dolar iken ABD'deki işçinin maliyeti 17.70 dolardır. Burada ise yaklaşık on iki katlık bir fark vardır²¹². Bu noktada üretkenlik ile elde edilen gelir arasında önemli bir bakışimsızlık bulunmaktadır.

Dünyada işgücü başına elde edilen çıktı gün geçtikçe artmaktadır. Bu artış gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazladır. Uzak Doğu ülkeleri için 1991 yılında 4.266 dolar olan işgücü başına üretim 2013 yılında 22.366 dolar olmuştur. Aynı dönemde gelişmiş ülkelerde ise kişi başına üretim miktarı 62.825 dolardan 86.831 dolara yükselmiştir.

Tablo 3: İşgücü Başına Düşen Üretim Miktarı (\$)*

Yıllar	Uzak Doğu	Gelişmiş Ülkeler	Dünya
1991	4 266	63 825	20 702
1993	4 974	65 933	20 695
1995	6 048	68 502	21 342
1997	7 038	71 075	22 372
1999	7 873	73 981	22 972
2001	8 837	76 766	23 837
2003	10 153	79 151	24 602
2005	11 931	81 987	26 175
2007	14 631	83 907	28 191
2009	16 932	82 296	28 538
2011	19 893	85 527	30 408
2013	22 366	86 831	31 517
2015 (Tahmini)	25 231	88 714	32 874

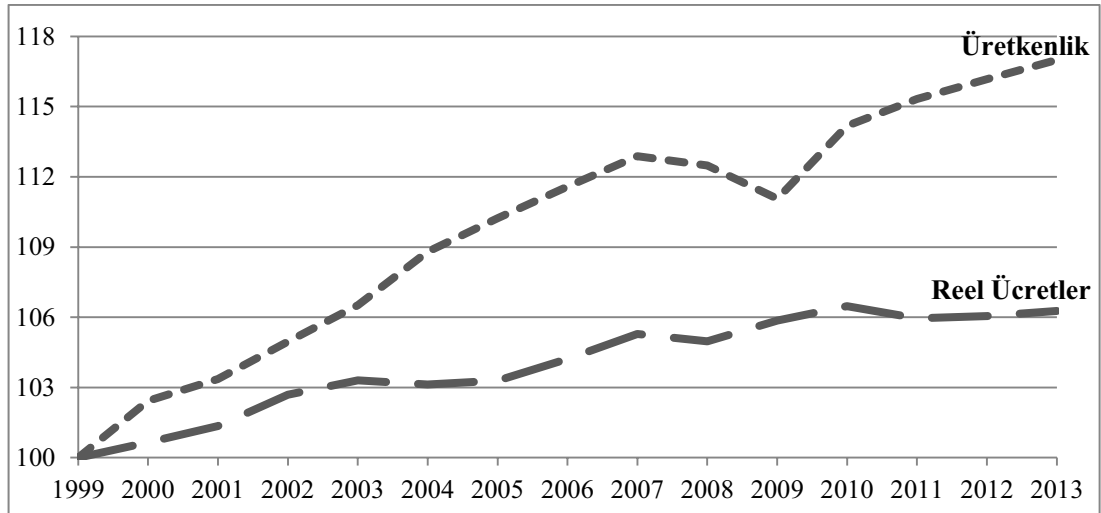
Kaynak: ILO, **World Employment and Social Outlook Trends 2015**, Supporting Datasets.

* Hesaplama 2011 yılı uluslararası sabit dolar kuru ile yapılmıştır.

²¹² Dani Rodrik, "Democracies Pay Higher Wages", **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 114, Sayı: 3, 1999, s.707.

Yeni liberal ideolojinin ücret düzeylerini marjinal üretkenlik oranlarına bağlı olarak açıklaması ücret farklılıklarının temel sebebinin de ülkeler arasındaki üretkenlik farklılıkları olduğunu beraberinde getirmektedir. Ancak gerçekte gözlemlenen uzun dönemde sürdürülebilir bir büyümeyi sağlamak için gerekli olan üretkenlik artışlarının işgücünün gelirindeki artışın üzerinde olduğudur. Yeni rekabetçi piyasada üretkenlik artışlarından elde edilen fayda ücretlerin artmasına değil başka bir yerdeki tüketici fiyatlarının düşmesine ya da daha fazla kar elde edilmesine olanak sağlar. Bu durumda üretkenlik artışından elde edilen kazanç emek ile paylaşılmamaktadır²¹³.

Şekil 4: 1999-2013 Yılları Arasında Reel Ücret-Üretkenlik İlişkisi *



Kaynak: ILO, Wage 2015, s.8.

* Grafik 36 ülkedeki ağırlıklandırılmış ortalama ücret artışları dikkate alınarak ve 1999 yılı 100 kabul edilerek hazırlanmıştır.

Şekil 4'te 1999 ve 2013 tarihleri arasında üretkenlik artışları ile reel ücretler birlikte ele alınmıştır. Üretkenlik 2007 krizinden sonra kısa dönemli bir azalış gösterse de 1999 yılından bugüne kadar istikrarlı bir şekilde artış göstermiştir. Reel ücretlerdeki artış ise süreklilik göstermesine rağmen miktar olarak üretkenlik artışının oldukça gerisinde kalmış böylece ücretler oransal olarak azalmıştır.

²¹³ James Heintz, "Globalization, Economic Policy and Employment: Poverty and Gender Implications", **Employment Strategy Papers**, International Labour Office Employment Strategy Department, Sayı:3, Geneva, 2006, s.26.

Ücretler ile üretkenliğin değişimi dönem dönem farklı etkiler göstermiştir. Bazı dönemlerde işsizlik oranlarının artması üretkenlik artışlarına bağlanmışken bazı dönemlerde ise ekonominin büyüme sürecine girmesi üretkenlik artışları ile açıklanmıştır²¹⁴. Bununla birlikte yapılan çalışmalar gelişmiş ülkelerde üretkenlik artışlarının işsizlik oranlarını azaltabilmesi için yüzde 3'ten fazla olması gerektiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda gelişmekte olan ülkeler de gelişmiş ülkeler ile aralarındaki farkı kapatmak için yıllık yüzde 3'ten fazla üretkenlik artışı elde etmeleri gerekmektedir.

Son 30 yılda ücretlerde yaşanan gelişmelerin sebepleri çeşitli olmakla birlikte yaşanan teknolojik gelişmeler ve özellikle üretim sürecinde mikroelektronik kullanılması egemen iktisat tarafından gerek ücretlerdeki aşınma gerekse de gelir eşitsizliklerini açıklamada temel sebep olarak gösterilmektedir.

Değişen ve gelişen teknoloji, esnek çalışma biçimlerine imkan sağlaması ve üretimde otomasyona geçilmesindeki katkılarıyla hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki bütün çalışanları etkilemiştir. Bu etkilenmenin gücü kapitalizmin merkez ve çevre ülkelerinde farklı olduğu gibi nitelikli ve nitelsiz işçiler arasında da farklıdır.

Diğer yandan küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan üretim ve ticaret süreçlerinde yaşanan gelişmelerin de ücret payındaki değişimde oldukça önemli bir etkisi bulunmaktadır. Küresel ölçekte sermayenin önündeki engellerin kaldırılması ve üretim süreçlerinin uluslararasılaştırılması ücret payındaki değişimin sebeplerinden bir tanesini oluşturmaktadır.

Ücret payındaki azalışın bir diğer sebebini ise finansallaşma oluşturmaktadır. Finansallaşma hem küreselleşmeyle hem de işgücünün pazarlık gücünün azalmasıyla oldukça yakından bağlantılıdır²¹⁵. Sermayenin doğrudan sanayi yatırımları yapmak yerine finansal varlıklara yatırım yapmalarından kaynaklanan süreç ücretlerdeki

²¹⁴ Yılmaz Akyüz, "From Liberalization to Investment and Jobs: Lost in Translation", **International Labour Office Policy Integration Department Working Paper**, Sayı: 74, Geneva, 2006, (Liberalization), s.5.

²¹⁵ Howard Reed ve Jacop Mahun Himmelweit, "Where Have All the Wage Gone? Lost Pay and Profits Outside Financial Services", **Toucstone Extras**, 2012, s. 14.

düşüşte önemli bir etken oluşturmaktadır. Gerçekten ABD’de kriz öncesi dönemde tüm şirket karlarının yüzde 40’ı finans sektörüne gitmiştir²¹⁶.

Ücretlerin azalmasına yol açan faktörlerin birbirlerinden ayrılmaları zordur. Örnek olarak teknolojik değişme, küreselleşme ve ekonominin yeniden yapılanması birbirini takip eder. Bu nedenle farklı faktörlerin ücret payı üzerindeki net etkilerini ayırmak çoğu kez oldukça güçtür²¹⁷.

1980’den günümüze yaşanan bütün bu gelişmeler işgücünün pazarlık gücünü oldukça azaltmıştır. Bu süreçte gerek sendika üyesi çalışan sayısı gerekse de toplu pazarlıklardan yararlanabilen kişi sayısı azalmıştır. İşgücünün pazarlık gücü önündeki en önemli engel durumunda olan işsizlik gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde artış göstermiştir. Bu da işgücünün artık daha az ücrete boyun eğmek zorunda kalmasına sebep olmaktadır.

1. Küreselleşme

Dünya ekonomisini oluşturan sosyal ve ekonomik parçaların birbirleriyle ve dünya piyasalarıyla eklemlenmesiyle ortaya çıkan küreselleşmenin²¹⁸ birer sonucu olan gelişmeler beraberinde ücret ve tüketim arasındaki bağıntıda bir değişim yaşanmasını getirmiştir. Küreselleşme ticaretin ve doğrudan yabancı yatırımların uluslararası alanda kazandığı serbestlik, ülkeler arasındaki ekonomik bağımlılığın artması, ulusal devletlerin ekonomik ve sosyal faaliyetlerinin yeniden düzenlenerek geri plana atılmaları, sermayenin küresel boyutta artan miktarı ve akışkanlığı gibi özellikleri içinde barındıran bir süreçtir²¹⁹.

Küreselleşmenin emeğe kıyasla sermaye akışkanlığına daha fazla imkan sağlaması ve üretim sürecinin düşük ücretli ülkelere kaydırılması noktasında ücret paylarındaki değişime önemli bir etkisi bulunmuştur²²⁰. Bu bağlamda küreselleşmenin ücretleri etkileyen birden fazla unsuru içermesi beraberinde yeni bir

²¹⁶ Joseph E. Stiglitz, **Eşitsizliğin Bedeli Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?**, çev. Ozan İşler, İletişim Yayıncılık, İstanbul, 2014, (Eşitsizliğin Bedeli), s. 159.

²¹⁷ ILO, Wage 2010, s. 26.

²¹⁸ Erinç Yeldan, “Neoliberalizmin İdeolojik Bir Söylemi Olarak Küreselleşme”, **İktisat Üzerine Yazılar II -İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar- Oktar Türel’e Armağan**, (Der. Ahmet Haşim KÖSE ve diğerleri), 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, (Küreselleşme), s. 342.

²¹⁹ Temiz, ss. 3-4.

²²⁰ Reed ve Himmelweit, s.13.

yapılanma sürecine girilmesini getirmiştir. Bir taraftan üretim ve ticaret alanındaki gelişmeler diğer taraftan sosyal ve siyasal etkileri küreselleşmeyi son 30 yıllık süreçte ön plana çıkarmıştır.

Küreselleşmenin üretim süreçlerine etkisi küresel üretimin düzenlenmesi ve rasyonelleştirilmesi ile olmuştur. Bu bağlamda ticari liberalleşme küreselleşmenin bir parçası niteliğindedir. Burada çokuluslu sermayenin taşeron ilişkileri vasıtasıyla dışsallaştırdığı riskler taşeron işletme tarafından içselleştirilir. Bu içselleştirme taşeron işletmenin özellikle mal ve hizmetin talebine yönelik her türlü değişikliği emebileceği, esnek bir işgücü istihdamı politikasını gerektirmektedir.

İşgücü piyasasının yapısı, çalışma koşulları ve ücret gibi faktörler esnekleştirmeden etkilenmektedir²²¹. Bu gelişmelere bağlı olarak ücretli çalışanların hem ekonomik hem de sosyal olarak zorluk çektiği bir döneme girilmesinin önünü açmıştır. Bu bağlamda küreselleşmeyle birlikte değişen üretim ve ticaret ilişkileri, gelir dağılımını etkilemiştir²²².

a. Dış Ticaretin Serbestleşmesi

Dış ticaretin hem niceliksel hem de niteliksel olarak değişimi işgücünü etkilemiştir. Küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan ticaretin serbestleştirilmesinin fonksiyonel bölüşüme etki ettiği düşünülmektedir. Geleneksel ticaret teorisi Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisine dayanmaktadır. Buna göre ülkeler arasındaki üretkenlik farklarına dolayısıyla üretim maliyetleri, ticaretin yönünü belirlemektedir. Bununla birlikte teori emek üretkenliğindeki farklılıkların sebebini incelemeye için Heskher ve Ohlin tarafından faktör donatım teorisi adıyla yeniden ele alınmıştır. Teoriye göre bir ülke kendisinde bol olan faktörü kullanarak ihracat yaparken kendisinde kıt olan faktörü ise ithal etmektedir. Bu teorinin devamı niteliğindeki Stolper-Samuelson teoremine göre karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bu ticaret ilişkisi ülkedeki bol faktörün lehinedir. Çünkü ülkede bol bulunan üretim faktörü kullanılarak yapılan üretim bu faktörün bir yandan üretkenliğini arttıracak bir

²²¹ Özügürlü, s.1.

²²² IMF, **World Economic Outlook 2007 Spillovers and Cycles in the Global Economy**, Washington, 2007, (Outlook 2007), s.161.

yandan da yapılan ihracat bol faktöre olan ihtiyacı arttıracığı için bunun daha fazla kullanılmasına sebep olacaktır.

Dış ticaretin ülkelerdeki bol faktörün lehine kıt faktörün ise aleyhine olduğunu ortaya koyan bu teoriler bağlamında sermaye yoğun bir ülke ile emek faktörünün bol olduğu bir ülke arasında yapılacak ticaret, sermaye yoğun ülkedeki reel ücretleri düşürücü emek yoğun ülkedeki ücretleri ise yükseltici bir etki yapacaktır.

Düşük ücret düzeyine sahip ülkelerin bir yandan doğrudan yabancı yatırımlara ev sahipliği yapması bir yandan da üretim süreçlerine eklenmesi, gelişmiş ülkelerdeki niteliksiz işgücünün ücret düzeyindeki düşüşün sebebi olarak gösterilmektedir. Eğer ücret düzenlemeleri katıysa bu etki Avrupa'da yaşandığı gibi işsizlik üzerinde de kendisini gösterebilmektedir.

Bu bağlamda geleneksel teoriye göre küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan durumun emek yoğun üretim yapan gelişmekte olan ülkelerdeki niteliksiz işgücünün lehine sermaye yoğun üretim yapan gelişmiş ülkelerdeki niteliksiz işgücünün ise aleyhine olması beklense de yapılan çalışmalar küreselleşmenin ve ticari serbestleşmenin genel olarak hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki bütün ücretli çalışanları olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır²²³. Bu durumun başlıca sebebi Stolper-Samuelson teoremi ekonominin tam istihdam düzeyinde dengede olduğunu ve ne sermaye ne de emeğin tam hareketliliğe sahip olduğunu varsaymasıdır. Bu yüzden sermayenin uluslararası serbestiye sahip olması ve istediği ülkeye giderek istediği kadar kalabilmesi teoremin geçerliliğini oldukça zayıflatmaktadır²²⁴.

Üretim biçimindeki değişimler özellikle sanayileşmekte olan ülkelerin dünya iktisadi bölüşümündeki yerini etkilemiştir. Bir yandan üretim sürecinde, işgücünün niteliğinde ve teknolojiye yaşanan gelişmeler diğer yandan da sanayi-yan sanayi ilişkileri bağlamındaki değişimler sanayileşmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları payın düşmesine sebep olmaktadır²²⁵.

Ticaretin gelir dağılımı üzerindeki etkisi fiyatlardan ziyade sermayenin pazarlık gücünü etkilemesidir. Üretimin yeri değiştirilmeden de tehdit etkisi

²²³ IMF, Outlook 2007, s. 173.

²²⁴ Stockhammer, Income Distribution, ss. 6-7.

²²⁵ Yentürk, İşbölümü, s. 52.

yüzünden yeniden dağılım gerçekleştirilebilir. Bu bağlamda küreselleşmenin gelişmiş ülkelerdeki işgücünün yaratılan toplam gelirden aldığı payının düşmesindeki faktörlerden birisi olduğu ortadadır²²⁶.

İthal ikameci politikaların yerini alan ihracata dayalı büyümü politikaları beraberinde rekabetin artmasını getirmiştir. Rekabet ulusal düzeyden uluslararası düzeye taşınarak farklı bir boyut kazanmıştır. Uluslararası piyasalara eklemlemeyi hedefleyen firmaların en önemli rekabet güçlerinin maliyetleri olması ücretlerin bu dönem içerisinde düşmesinin sebeplerinden birisi olmuştur²²⁷.

Uluslararası ticaretin ve işgücü arbitrajının büyümesinin etkisinin sınırlanmasına rağmen işgücü maliyetleri arasındaki farkın uluslararası ticaret ve yatırım hareketlerini belirlemedeki önemli rolü ortadadır. Bu durum sadece gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde değil gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki rekabette de geçerlidir. Hızlı ekonomik bütünleşme ve dünya ölçeğindeki işsizlik işçiler arasındaki güvencesizliğin temel sebeplerini oluşturmaktadır. Farklı ülkelerde yaşayan işçiler arasındaki artan rekabet ve sermayenin uluslararası hareketliliğinin önündeki engellerin kaldırılması işgücünü baskı altına almış ve endüstrilemiş ülkeler dahil ekonomik bütünleşmeye yönelik bir karşı çıkış yaratmıştır²²⁸.

Yeni liberal yaklaşım, emek piyasalarının katı olmadıkları ve serbest dış ticaret koşullarının sağlandığı uzun dönemde hem ücretlerin hem de istihdamın artacağını bunun aksi bir durumun varlığında ise gelişmekte olan ülkelerin bu süreçten yararlanamayacağını ortaya koymaktadır²²⁹. Sendikal düzenlemelerden veya asgari ücret politikaları gibi düzenlemelerden kaynaklandığı iddia edilen emek piyasası katılıklarının dış ticaretin serbestleşmesiyle birlikte işsizlik sorununa yol açabileceği öne sürülmektedir. Bu bağlamda emek piyasası düzenlemeleri ücretlerin esnekleşmesini engelleyerek piyasanın kısa vadeli sermaye hareketlerine istenildiği gibi tepki vermesini zorlaştıracaktır. Böylece özellikle örgütlü emek kendi çıkarlarını

²²⁶ IMF, Outlook 2007, ss.166-168.

²²⁷ Stockhammer, Income Distribution, ss. 6-7.

²²⁸ Akyüz, Liberalization, s.2.

²²⁹ Sebastian Edwards ve Alejandra Cox Edwards, "Labor Market Distortions and Structural Adjustments in Developing Countries", **National Bureau of Economic Research Working Paper**, Sayı: 3346, Massachusetts, 1990, ss. 37-40.

korumak pahasına işsizlik oranlarının yükselmesine yol açmakta ve emeğin bir bütün olarak serbest ticaretten yararlanmasını engellemektedir²³⁰.

Ayrıca sermayenin getirisi emeğin getirisine oranla daha az olduğu için işgücünün serbest dolaşımının dünya geliri için getireceği verimlilik kazanımları, sermayenin serbest dolaşımının getireceği üretkenlik kazanımlarından daha fazladır²³¹.

b. İşletme Yapısının Değişmesi

Yeni sermaye birikim paradigması gereği mal ve hizmet üretimindeki genişleme ile açık ya da gizli ticari faaliyetlerdeki artış, iç içe geçmiş süreçler olarak birlikte gelişmektedirler. Küreselleşmeyle birlikte bu süreçler derin bir bütünleşmenin yaşandığını ortaya koymaktadır. Bu noktada mal ve hizmet üretimi bağlamında yalın üretim stratejisi; ticari faaliyet bağlamında karşılaştırmalı üstünlükler ve serbest piyasa stratejileri önemlidir. Bu stratejiler arasındaki ilişkiyi gerçekleştiren ise yeni sermaye birikim biçimidir. Bütün bu ilişkileri sağlayanlar ise IMF ve Dünya Bankası gibi ulusötesi örgütler ve çok uluslu işletmelerdir. Çok uluslu işletmeler merkez kapitalist ülkede konumlanan ve küresel düzeyde faaliyet gösteren kuruluşlardır²³². Bunlar daha önce iki devlet arasında yürütülen ekonomik ilişkileri uluslararası alana taşıyarak görece ucuz üretim faktörlerini azami ölçüde kullanmayı amaçlamışlardır. Bunun sonucunda artık satın alınan mal değil, üretim süreci olmaktadır²³³.

İlk uluslararası işbölümü 1960'lerde Adam Smith'in mutlak üstünlük teorisine göre yapılmıştır. Bu dönemde sadece belirli mallar uluslararası ticarete konu oluyordu ve üretim o mal için koşulların en uygun olduğu yerde yapılıyordu. Bu uzmanlaşma ölçek ekonomisini gerçekleştirmiş merkez ülkelerin yeni

²³⁰ Özlem Onaran, "Türkiye'de İhracat Yönelimli Büyüme Politikalarının İstihdam Üzerindeki Etkileri", **İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar**, (Der. Ahmet Haşım Köse ve diğerleri), İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, s. 580.

²³¹ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 116.

²³² Özüğurlu, s.3.

²³³ Zeki Erdut, **Rekabetin İşgücü Piyasasına Etkisi**, Türk Ağı Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası Yayınları, İzmir, 1998, (Rekabet), s.19.

endüstrileşen bölgelere üstünlük kurmasını sağlamıştır. Yeni üretim yerleri ancak doğal monopollerin ya da bunların yerli iş ortaklarının kontrolünde oluşmuştur²³⁴.

Ağır sanayi yatırımları da aynı endüstriyel paradigmayı benimseyen merkez ülkelerde yapılmış çevre ülkeler ise katma değeri düşük genellikle coğrafi avantajlarından kaynaklanan üstünlüklerinin olduğu diğer ürünler üzerine yoğunlaşmışlardır. Bu bağlamda ilk uluslararası işbölümü sektörlerarası bir bölünme niteliği göstermektedir²³⁵.

Yeni üretim ilişkilerine göre işletmeler küresel rekabet şartlarına göre yapılırken, tek ve büyük üniteler yerine geniş bir coğrafyaya yayılmış ve işletmeler zinciri şeklinde teşkilatlanmayı tercih etmektedir. Ağ işletme olarak anılan bu yapı, genellikle oligopol özellikler taşıyan ana işletmenin bir üretim projesini gerçekleştirebilmek amacıyla çok sayıda küçük ve orta boy işletmenin eşgüdümünü sağladığı ve iş bölümüne dayandırdığı bir teşkilatlanma şeklidir. Bu Amerikan tipi küresel meta zincirleri sisteminin merkezinde yer alan büyük alıcı firmalar iş süreçlerini bölümlere ayırarak farklı ülkelerdeki farklı tedarikçilere verirler. Ürünün tasarımı, pazarlaması ve özellikle emek yoğun diğer süreçleri farklı firmalara verilerek riskler dışsallaştırılır. Böylece ana firma ücret, işçi sağlığı güvenliği gibi konularda sorumluluklarını taşeron firmalara aktarırlar²³⁶.

Süreci organize eden büyük dağıtım grupları ve küçük girişimciler arasında kurulan uluslararası taşeronluk ağı son 30-40 yıllık süreç içerisinde oldukça gelişmiştir. Bu ilişki ağı içerisinde gelişmekte olan ülkelerde sanayi üretiminin ulusal sermaye birikimi içerisindeki payı gerileyerek sermayenin uluslararası alanda birikmesine hizmet etmektedir. Ayrıca uluslararası taşeronluk ağı ulusal ekonomilerin kendi iç işleyişleri içerisinde yer alan ticaret ve üretim birimlerini ulusal pazar düzleminden kopararak sermayenin küresel birikim süreçlerine eklemlendirmektedir. Bu süreçlerin düzgün işleyebilmesi için işgücü piyasalarının kurlsızlaştırılması zorunludur²³⁷.

²³⁴ Lipietz, s. 13.

²³⁵ Lipietz, s. 13.

²³⁶ Özügürlü, s. 4.

²³⁷ Özügürlü, s. 5.

2. Artan Finansal Faaliyetler

Seksenlerden günümüze kadar geçen süreçte sermaye gelirinun yapısında bir değişim meydana gelmiş ve rantın toplam gelirden aldığı payda önemli bir artış ortaya çıkmıştır. Rant gelirindeki bu artış ilk olarak 1980'lerdeki faizlerdeki yükseliş ile başlamış daha sonra da doksanlarda faizlerin düşmesi ile birlikte yerini kar payı ödemelerinin artmasına bırakmıştır. Bu şekilde rant gelirleri yüksek seviyelerde kalmıştır. Rantiyer olmayan karın GSYH'ye oranı ise genel kar oranından farklı bir seyir izlemiştir. Altmış ve yetmişli yıllarda azalan karlar seksenli yıllardan itibaren bir artış gösterse de bu yine de beklenen düzeyin altındadır²³⁸. Karlar üzerinde yaşanan baskılar beraberinde üretim yapısının değişmesini ve finansal sistemin buna göre tekrar düzenlenmesini getirmiştir.

Dünya genelinde rant geliri elde etme olanakları arttıkça büyümeyi ve istihdam artışını sağlayan reel yatırımlar gerilemekte, üretim süreci sonucunda elde edilen katma değerde sermayenin payı yükselirken emeğin payı düşmektedir²³⁹. Özellikle uygulanan serbestleştirme politikaları vasıtasıyla devletin piyasalar üzerinde gerek denetim gerek de yaptırım gücünün kısıtlanması bu sürecin oluşmasındaki temel gerekçedir. Bu bağlamda artan spekülative ve kısa vadeli hareketlere karşılık merkez bankaları daha fazla rezerv tutmaya zorlanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde merkez bankalarının rezerv oranlarını arttırmaları yatırıma ayrılan kaynakların azalmasına yol açmaktadır²⁴⁰.

Finansallaşma; finansal sektörün kuralsızlaştırılması, yeni finansal araçların ortaya çıkması, hanehalkı borçlarının artması, yatırım bankacılığının gelişmesi, türev piyasaların ortaya çıkışı, kurumsal yatırımcıların finansal piyasalardaki artan rol ve işlevi, piyasalardaki ani artış ve yükselişler, değişen yönetim kurumları, finansal piyasalardan elde edilen kar oranlarındaki büyük artışlar ile birlikte bütün dünyada etkisini gösteren bir süreçtir²⁴¹. Bu bağlamda finansallaşmayı, piyasalarda finansal faaliyetlerin artması ve finansal kurumların ön plana çıkması olarak tanımlayabiliriz.

²³⁸ Özlem Onaran, Engelbert Stockhammer ve Lucas Grafl, "Financialization, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA", **Cambridge Journal of Economics**, Cilt:35, Sayı:4, 2011, s. 641.

²³⁹ Kazgan, Küreselleşme, s. 158.

²⁴⁰ Yeldan, Kalkınma, ss.28-29.

²⁴¹ Onaran, Stockhammer ve Grafl, s. 3.

Bu sürecin izlerini finansal sektördeki istihdam yoğunluğu vasıtasıyla da görebiliriz. Dünya genelinde 1997 yılında finans sektöründe 33 milyon kişi çalışırken bugün 56 milyon kişi çalışmaktadır. Bu sayının 2 yıl içerisinde 60 milyonu aşacağı tahmin edilmektedir²⁴².

Yetmişli yılların sonuna kadar, merkez kapitalist ülkelerdeki sermaye hareketleri oldukça kısıtlıydı. Örneğin İngiltere’de yurt dışına sermaye çıkışlarını engelleyebilmek amacıyla mal ve sermaye hareketlerine karşı çifte kur politikası uygulanarak dış ülkelerde yatırım yapmak pahalılaştırılıyordu. ABD’de de sermaye çıkışları vergiler yoluyla kısıtlanmaya çalışılmaktaydı. Buradaki amaç sermayenin yurt içinde kalarak istihdam ve büyümeye katkıda bulunmasının sağlanmasıydı. Ancak yurt içinde düşen kar hadlerinin sonucunda dünya çapındaki imkanlardan yararlanılarak artırılması sermayenin küreselleştirilmesini gerektirmiştir²⁴³.

Uygulanan finansal serbestleştirme politikalarının iki ayağı bulunmaktadır. İlki uluslararası sermaye akımlarının serbestleştirilerek sermaye akışkanlığının sağlanması diğeri ise yurtiçi finansal sistemlerin kuralılaştırılmasıdır²⁴⁴. Finansal faaliyetlerin artan rolü ve finansal kurumların sayısındaki gözle görülür artış, ekonominin ve toplumun 1970’lerin ortasından itibaren yaşadığı dönüşümün en önemli ayırt edici özelliklerinden birisini oluşturmaktadır. Bu değişim ve dönüşüm, finansallaşma ile birlikte artan hane halkı borçlarını, piyasaya bırakılmış döviz kurları ve varlık fiyatlarını, finansal kurumların istikrarsızlıklarını ve reel sektörde faaliyet gösteren işletmelerin tahvil, hisse senedi vb. araçlar yoluyla finansal sektöre bağlanmasını içermektedir²⁴⁵.

Küreselleşme süreci farklı dönemlerde farklı şekillerde kendisini göstermiştir. İktisat yazınında finansal sermayenin akışkanlığını düzenleyen araçların çeşitliliği iki farklı küreselleşme dalgasından bahsetmemize yol açmaktadır. Buna göre ilk küreselleşme süreci reel bir mal ile altın standardında düzenlenirken, günümüzdeki ikinci süreç içerisinde ise fiyat kağıt paraların nominal değişim hareketlerine bağlıdır. Bu bağlamda yeni küreselleşme dalgasını diğerlerinden ayıran en önemli

²⁴² ILO, **World Employment Social Outlook 2015**, Supporting Data Sets, 2015.

²⁴³ Kazgan, Küreselleşme, s.122.

²⁴⁴ Stockhammer, Neoliberalism, ss. 8-10.

²⁴⁵ Stockhammer, Income Distribution, ss. 7-8.

özellik, ulusal paraların değişim değerlerinin altın veya benzeri reel hiçbir mal tarafından desteklenmemesi, sadece nominal bir büyüklük ifade etmesidir²⁴⁶.

Serbestleştirilmiş küresel finansal sistem ve serbest sermaye hareketlerine izin veren uluslararası kurumlar sayesinde coğrafi hareketliliğin önü açılmıştır. Bu değişimler vasıtasıyla sermayenin kıt ve işsizlik oranlarının yüksek olduğu ülkelerde yeni istihdam olanakları sağlanması amaçlansa da gerçekte gözlenen söz konusu ülkelerde az gelişmişliği kendiliğinden üreterek ve sanayileşmesini zayıflatarak coğrafi düzeyde ekonomik gelişmedeki eşitsizliği arttırmaktadır²⁴⁷.

Küreselleşmeyle birlikte ortaya çıkan süreçte sermaye doğrudan yatırımlar yerine finansal yatırımlara yönelmiştir. Bunun sonucunda da işgücünün pazarlık gücü azalmıştır²⁴⁸. Finansallaşmanın işgücünün pazarlık gücü üzerinde iki önemli etkisi bulunmaktadır. Bunlardan ilki finansallaşma sayesinde firmalar isterlerse reel piyasalara isterlerse de mali piyasalara yatırım yapma imkanına sahip olmuşlardır. Ayrıca bu yatırımların yapılmasına engel teşkil edebilecek ulusal sınırların da ortadan kalkmasıyla birlikte firmalar hem kendi ulusal sınırları içerisinde hem de yabancı ülkelerde yatırım yapma fırsatına erişmişler, böylece firmalar hem coğrafya hem de içerik bağlamında akışkanlık kazanmışlardır²⁴⁹.

Buna ek olarak finansallaşma ile birlikte işletmelere ortak olan hissedarlar, işletmenin bilançosunu yatırım yapmak isteyen yatırımcılar için cezbedici göstermek için firmaya kısıtlamalar koyarak kısa vadede maliyetleri azaltıp karlarını arttırılmasını talep etmektedirler. Örneğin firmaları kredi ve finansman sağlama yoluyla satın alan ya da ortak olan özel sermaye fonlar artık değere; kar payı, katılım bedeli gibi yollarla el koyarlar. Yeniden yapılandırılmış firmalar borçlarını yönetmek için maliyet düşürücü stratejiler dışında başka bir alternatifte sahip değillerdir. Bütün bunlar yani yönetsel çıkarlar ile hissedarların çıkarlarının uyumlulaşması işgücünün göreceli olarak pazarlık gücünü kaybetmesine yol açmıştır²⁵⁰.

Özellikle hissedarların ve üst yönetimin kısa vadede yüksek kar beklentisi finansallaşmanın önünü açmıştır. Bu kişiler hisse senedi alım satımı, riskli finansal yatırımlar, yüksek kar payı ödemeleri yoluyla kısa vadede karlarını fazlalaştırmanın

²⁴⁶ Yeldan, Kalkınma ss.27-28.

²⁴⁷ Harvey, s. 88.

²⁴⁸ Reed ve Himmelweit, s. 14.

²⁴⁹ Stockhammer, Income Distribution, ss. 7-8.

²⁵⁰ Stockhammer, Income Distribution, s. 7.

yollarını aramaktadırlar²⁵¹. Son otuz yıllık süreçte finansal olmayan firmalar tarafından yapılan kar payı ve faiz ödemeleri hızlı bir şekilde artmaktadır. Sermaye kazançlarının da bu süreç içerisinde artmasıyla birlikte finansal küreselleşmenin GSYH içerisinde ücretin payının düşmesine sebep olduğu açıktır²⁵².

Günümüzdeki küreselleşme dalgasının bu kadar etkili ve büyük olmasında dünya finans piyasalarının, özellikle iletişim alanında yaşanan teknolojik gelişmelerin etkisiyle, uluslararası ticarete eklenmesi önemli bir yer tutmaktadır. Bütün bunlar ulusal piyasaların birer spekülasyon çıkar alanı haline gelmelerine sebep olmuştur. Ulusal düzeyde idari, toplumsal ve kültürel her türlü sınırlamanın yıkılmasına yönelik saldırılarla başlayan bu süreç, bir yandan da sabit kur rejiminin terkedilmesini ve finansal piyasaların serbestleştirilerek sermayenin lehine yeni finansal türev araçların geliştirilmesini sağlamıştır²⁵³.

Ülkelerin döviz rezervlerindeki hareketlerin kısa vadeli ve spekülasyon hareketlere bağlı olması istikrarsız ve reel yatırımlar için riskli bir ortam oluşturmaktadır. Döviz piyasasındaki bu dalgalanmalar döviz kurlarını da etkilemektedir. Ulusal paraların değişim oranlarındaki belirsizlik bünyesinde bir yandan riskler barındırırken bir yandan da spekülasyon kazanç elde etmeyi özendirilmektedir. Örneğin 1980'lerin başında günlük 190 milyar dolar olan döviz piyasası işlemleri 2000'li yılların başında 1.8 trilyon dolara, günümüzde ise 5 trilyon dolar seviyesine çıkmıştır. Ülkeler arasındaki finansal hareketlilik dış ticaretten kopuk bir seyir izlemektedir bununla birlikte ülkeye gelen finans sermayesi kısa sürelerde mümkün olan en fazla karı elde edip ülkeyi terk etmektedir²⁵⁴.

3. Teknolojik Gelişmeler

Teknoloji kavramı olarak işgücünün üretim aracı çevresindeki örgütlenme biçimini ifade etmektedir. Bu yüzden üretim sürecinin dönüşmesi üretim teknolojisinde ve teknik işbölümündeki farklılaşmayla birlikte işgücünün hem üretim

²⁵¹ Eckhard Hein, "Finance-Dominated Capitalism, Re-Distribution, Household Debt and Financial Fragility in a Kaleckian Distribution and Growth Model", **Institute for International Political Economy Working Paper**, Sayı:11, 2011, s. 2.

²⁵² Stockhammer, Income Distribution, ss. 7-8.

²⁵³ Yeldan, Kalkınma, s. 22.

²⁵⁴ Yeldan, Kalkınma, ss.27-28.

araçlarıyla hem de bu üretim araçlarını denetleyenlerle kurdukları ilişkinin değişmesi anlamına gelmektedir²⁵⁵. Teknolojinin gelişmesi ve nitelik değiştirmesi endüstride üretkenliği arttırmış bilgisayar insan gücünün ikamesi durumuna gelmiş, insanın entelektüel düzeyini geliştirmiş, ekonomide yeni üretim sektörlerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bütün bu gelişmeler sonucunda da sanayi üretiminin ağırlığı azalırken yerini ise hizmet sektörü ve ileri teknoloji üreten imalat sektörü almıştır²⁵⁶.

Ekonominin sektörler arasında yaşadığı bu kayma gelir eşitsizliğindeki artışların da temel kaynaklarından birisini oluşturmaktadır²⁵⁷. Gerçekten hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde ücretlerdeki değişim teknolojik değişimler sonucunda niteliksiz işgücüne olan talebin azalmasına bağlanmaktadır²⁵⁸.

Teknolojik gelişmelerin öncülüğünü mikroelektronik temelli otomasyon oluşturmaktadır. Bu durum işgücünün üretimde sermaye ile ikamesini kolaylaştırdı ve üretim maliyetlerinde işgücünün payı azalarak yüzde 15'in altına düşmüştür²⁵⁹. Mikroelektronik teknolojiye dayalı haberleşmenin yaygınlaşmasıyla ortaya çıkan gerçek zamanlı teknolojik gelişmeler işletme ağının içerisindeki bilgi akışının daha kolay bir şekilde gerçekleşmesini sağlamıştır. Bu durum görece küçük üretim kapasitesi sahip işletmelerin esnek uzmanlaşmaya sahip olma şansını arttırmıştır. Böylece üretim sürecinin ülke dışında yapılabilmesinin önü açılmıştır. Üretim süreçlerinin çevre ülkelere kaydırılması bu ülkelerdeki işgücü piyasasının önceki döneme kıyasla daha fazla baskı altında tutulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır²⁶⁰.

Gerçekten emekten tasarruf eden yeni teknolojilerin kullanılmaya başlanması, üretim sürecinin emek yoğun kısmında yer alan ve niteliksiz işçilerin çoğunlukta olduğu bölgelerin işbölümündeki paylarının azalmasına sebep olmuştur. Çünkü yeni teknolojilerin ortaya çıkması bu teknolojileri kullanabilen görece nitelikli işçilere gereksinim duyulmasına sebep olmuştur. Bu da nitelikli işgücü açısından fakir olan sanayileşmekte olan ülkelerin, uluslararası işbölümünde sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlükleri kaybetmelerine yol açmıştır²⁶¹.

²⁵⁵ Uyanık, İşgücü, s. 215.

²⁵⁶ Uyanık, İşgücü, s. 218.

²⁵⁷ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 109.

²⁵⁸ Rodrik, s. 12.

²⁵⁹ Kazgan, Küreselleşme, s. 166.

²⁶⁰ Jessop, ss. 16-17.

²⁶¹ Yentürk, İşbölümü, s. 52.

Teknolojik gelişmeler, sadece emek tasarrufu sağlayarak ücretlerin düşmesine sebep olmamıştır. Ayrıca üretim faktörleri arasındaki gelir dağılımının önemli bir belirleyicisi durumuna gelmiştir. Özellikle bilgisayarların çalışma alanlarında kullanılmaya başlanmasıyla birlikte, nispeten niteliksiz olan işçilere talep azalmış ve bunun sonucunda da bu işçilerin ücret payında bir azalma meydana gelmiştir. Böylece niteliksiz işçilerin sayıca çokluğundan dolayı sermaye yoğun teknolojik ilerleme bütün olarak ücret payının aşınmasına sebep olabilmektedir²⁶².

Bununla birlikte teknolojideki ilerlemeler en nitelikli çalışanların ortalamasının çok üzerinde üretken olmalarını sağlamıştır. Bu durum marjinal üretkenlik teorisi ışığında yüksek nitelikli çalışanların gelirlerinin diğer çalışanlara kıyasla daha fazla artmasının sebebi olarak ortaya konulmuştur. Bu bağlamda nitelikli işçinin ücret düzeyinin artarken niteliksiz işçilerin ücret düzeylerinin ise azalması, ücret eşitsizliğinin ortaya çıkmasının temel sebebi olarak gösterilmektedir²⁶³.

Bu bağlamda serbest piyasada üretkenliğin teknoloji yardımıyla artırılması, çalışma sürelerinin azaltılması veya daha yüksek bir ücret düzeyine ulaşılmasının değil ürünlerin farklılaştırılması ve fiyatlarının aşağıya çekilmesinin bir yolu olmuştur²⁶⁴. Bu yüzden hızlı teknolojik değişim bir yandan işçinin üretkenliğini artırıp işsizlik üretirken, bir yandan da gelir bölüşümünü işçi aleyhine değiştirerek sermayenin getirisi arttırmıştır²⁶⁵. Gerek IMF'nin gerekse de Avrupa Komisyonunun raporlarında teknolojik gelişmelerin hem ücret payının azalmasında hem de ücret eşitsizliklerinin ortaya çıkmasında önemli gerekçelerden birisi olduğu vurgulanmıştır²⁶⁶.

Yeni teknolojiler sadece mikroelektronik teknolojiler vasıtasıyla emek tasarrufu ve verimlilik artışıyla kar oranlarını arttırmamıştır. Ayrıca gelişen kimya sanayi ile birlikte birçok doğal hammadde ikame edilebilir hale gelmiştir. Tarımda, uzay teknolojisinde, özellikle hava olmak üzere ulaştırma alanında gerçekleşen

²⁶² Onaran, Stockhammer ve Grafl, s. 3.

²⁶³ David Card ve John E. Dinardo, "Skill Biased Technological Change And Rising Wage Inequality: Some Problems And Puzzles", **National Bureau of Economic Research Working Series**, Sayı: 8769, Cambridge, 2002, ss. 37-38.

²⁶⁴ Richard Seltzer, "Global Competetion and the Long Road to General Prosperity" <http://www.samizdat.com/global.html>, (01.04.2015).

²⁶⁵ Kazgan, Küreselleşme, s. 168.

²⁶⁶ IMF, Outlook 2007, ss. 161- 163.

yenilikler ile birlikte teknoloji yeni düzenin önemli etkenlerinden birisini oluşturmaktadır.

Yeniden yapılanma sürecinde, yeni teknolojiler ile birlikte yeni çalışma biçimleri ortaya çıkmış, tüketim kalıpları değişmiş bütün bunların etkisiyle de işgücü piyasalarında bir değişim yaşanmıştır. Yeni teknolojilerin ortaya çıkışı işçi sınıfının çıkarlarıyla çelişirse de yeni teknolojilerle birlikte ortaya çıkan yeni üretim örgütlenmesi ve esneklik politikaları işçi sınıfının bu dönemde gerek ücretler gerekse çalışma koşulları bağlamında birçok hak kaybı yaşamasına sebep olmuştur²⁶⁷.

4. İşgücü Piyasası Kurumlarındaki Değişim

Fordist dönemde, gelir dağılımı, sendikalar tarafından temsil edilen işgücü ve firmalar arasındaki pazarlık sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktaydı. Bu dönemde işçilerin pazarlık güçlerinin artması ücretlerin de artmasını sağlamıştır. Gerçekten eğer işgücü talebi esnek değilse emeğin pazarlık gücünü arttırması ücret paylarında bir artışa sebep olacaktır²⁶⁸.

Üretimin az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere kaydırılması ve sermayenin hareketliliği önündeki engellerin kaldırılması beraberinde sermayenin emeğe karşı coğrafi hareketliliğini bir tehdit olarak kullanabilmesini getirmiştir. Bu noktada ulusal hükümetler uluslararası sermaye akışını kontrol edememeye başlamışlar ve zaten yurt içi tasarrufları yetersiz olan bu ülkeler yabancı yatırımcıları ülkelerine çekebilmek için emeği gitgide disipline olmaya zorlamışlardır²⁶⁹.

2. Dünya Savaşı sonrasında, özellikle de gelişmiş ülkelerde toplu pazarlık sistemi büyük bir gelişim göstermiştir. Gelişmiş ülkelerde toplu sözleşmeye taraf olan işverenler ve işyerlerinin sayısı ve bu sözleşmeye tabi işçilerin genel işgücü içerisindeki payı artmış ve toplu sözleşmelerin içeriği genişletilmiştir. Ayrıca sendikalaşma oranının artması da bu gelişmeye katkı sağlayan en önemli unsurlardan birisidir. Ancak 1980'lerden itibaren bazı gelişmiş ülkelerde sendikaların üye

²⁶⁷ Harvey, s. 85.

²⁶⁸ Stockhammer, Income Distribution, s. 8.

²⁶⁹ Harvey, s. 85.

sayısının ve gücünün azalması ve küreselleşme sürecinin de etkisiyle toplu pazarlık sisteminin de gücü azalmaya başlamıştır²⁷⁰.

ABD’de 1973 yılında işgücünün yüzde 24’ü sendikalaşmışken bu oran bugün yüzde 10 düzeyine düşmüştür. Bununla birlikte yapılan çalışmalar sendikalı çalışanların sendikalı olmayan çalışanlara kıyasla yüzde 15 daha fazla ücret aldığını göstermiştir²⁷¹. Doğal olarak örgütlü işgücünün azalması beraberinde ücretlerdeki düşüşü beraberinde getirmiştir.

Hem emek ile sermaye hem de emeğin kendi içerisindeki bölüşümde ortaya çıkan eşitsizlikler sendikaların pazarlık güçlerini zayıflatmıştır. Bunun sebebi fordist dönemdeki merkezi yatırım ve kitle üretiminin yerini küçük ve dağınık üretim birimlerinin almasıdır. Bunların dışında bir taraftan finansal sektörün gelişmesi, işgücü piyasasının düzensizleştirilmesi, ticaretin ve finansın artan uluslararasılaşması ve işgücünün artan borçları diğer yandan ise hissedarların ve üst yönetimin artan kar beklentisi örgütlenmeyi zorlaştırmıştır²⁷².

Ayrıca sanayileşmekte olan ülkeler açısından bir başka sorun da ölçekteki küçülme; sendikacılığın işkolu düzeyinden işyeri düzeyine kaymasını, toplu sözleşme geleneğinden kopulmasını, sosyal yardım, yaşlılık sigortası, kreş gibi birçok hak kayıplarını beraberinde getirmiştir²⁷³.

Ulusal hükümetlerin öncelikli amacı yatırımları arttırabilmek, işsizlik baskısını azaltabilmek ve ihracatı arttırmak olması gerekirken sermaye lehine hareket etmeye zorlanmaktadır. Bu bağlamda bir yandan yerli sermaye rekabet üstünlüğünü sağlayabilmek ve karlılıklarının düşmemesi için mücadele halindeyken diğer yandan da yabancı yatırımcılar aynı amaçla mücadele etmektedir. Bu durum işgücünün hem sosyal haklarını hem de örgütlenme gücünü zayıflatmaktadır²⁷⁴.

Toplu pazarlık sistemi, ulusal düzeyde, işkolu düzeyinde ve işletme düzeyinde olmak üzere farklı düzeylerde gerçekleştirilebilmektedir. Söz konusu toplu pazarlık şekillerinde, temsil edilen tabanın genişliği hepsinde farklıdır. Toplu pazarlık sisteminde temsil edilen tabanın genişliği sistemin merkezilik özelliğini de

²⁷⁰ Aysen Tokol, **Sosyal Politika**, Bursa, Vipaş Yayınları, 2000, s. 37.

²⁷¹ George J. Borjas, **Çalışma Ekonomisi**, çev. Çağatay Şahin, Kerem Gökten ve Ümit Akçay, Dora Yayınevi, 6. Baskı, Bursa, 2015, s. 350.

²⁷² Hein, s. 1.

²⁷³ Yentürk, İşbölümü, s. 54.

²⁷⁴ Kazgan, Küreselleşme, s. 213.

ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle en geniş tabana sahip olan ulusal düzeyde toplu pazarlık uygulaması, merkezilik özelliği en fazla olan pazarlık sürecidir. İşletme düzeyindeki toplu pazarlıklarda ise işçilerin pazarlık gücünün ve merkeziliğin en az olduğu söylenebilmektedir²⁷⁵.

Toplu pazarlık sistemindeki merkezilikten uzaklaşma eğilimine etki eden faktörlerden biri de çok uluslu şirketlerdir. Çok uluslu şirketler, verimlilik, kalite ve rekabet gibi unsurlara dikkat çekerek işletme düzeyindeki toplu pazarlığı destekleyip tercih etmektedirler. İşletme düzeyindeki toplu pazarlık ile işgücü maliyetleri daha esnek olarak ayarlanabildiği için şirketler ulusal veya sektörel düzeydeki pazarlıklardan ziyade işletme düzeyinde pazarlıkları tercih etmektedirler.

Günümüzde uygulanan yeni liberal politikalar yatırım maliyetlerini düşürmeyi ve işgücü piyasasını kuralsızlaştırarak işgücünün pazarlık gücünü zayıflatmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda toplu pazarlık sisteminin kapsamı daraltılarak sektörel ya da işletme düzeyine indirgenmesi amaçlanmaktadır. Burada devlete düşen rol ise sadece piyasadaki tam rekabet şartlarının korunmasını sağlamaktır²⁷⁶. Devlet esnekleşme ve serbestleşmenin önündeki engelleri kaldırmakla mükelleftir. Bunun için devletin sendikalar gibi değişimlere engel olabilecek kurumlara yaptığı desteğin azaltılması, sermayenin hareketliliği önündeki engellerin kaldırılması, girişimcilik ve yenilikçiliğe destek olması gerekmektedir²⁷⁷.

Nitekim liberal düşünce piyasa ekonomisini savunmaktadır ve piyasa ekonomisi de rekabete dayalı, kar esaslı, özel mülkiyetin korunduğu ve devletin ekonomiye müdahalesinin en az seviyede olduğu bir sistemdir. Liberal düşüncenin kabul ettiği minimal ve sınırlı devlet anlayışı, özelleştirmenin de temel mantığını oluşturmaktadır. Özelleştirme uygulamaları ile istihdam ve işgücü talebi azalmakta, iş güvencesi zayıflamakta, işgücünün pazarlık gücü sendikal örgütlenmenin zayıflamasına paralel olarak zayıflamakta ve tüm bunlarla birlikte söz konusu uygulamalar, ücretler üzerinde azaltıcı etki yaratmaktadır²⁷⁸.

²⁷⁵ Tokol, s. 42 .

²⁷⁶ Fuchs Christian, "Globalization and Self-Organization in the Knowledge Based Society", **Triple C Publishing**, Cilt:1, Sayı: 2, 2003, s.134.

²⁷⁷ Harvey, s. 88.

²⁷⁸ Haluk Tandırcıoğlu, "Geçiş Ekonomilerinde Özelleştirme", **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt: 4, Sayı:3, 2002, s. 199.

Özelleştirmenin piyasa ekonomisinin işlerliğine yardımcı olacak tüm uygulamaları kapsadığı söylemek mümkündür. Dar anlamda, devletin girişimci olarak ekonomide yer alması sonucu oluşan kamu iktisadi teşebbüslerinin yönetiminin özel sektöre devredilmesini ifade eden özelleştirme, geniş anlamda devletin ekonomideki tüm kontrol ve düzenlemelerinin azaltılmasını ifade ettiğinden, temel mantığı liberal düşünceye dayanmaktadır²⁷⁹.

İşgücü piyasasının esnekleşmesi, kamu harcamalarının riskleri içselleştirmeye yönelik yönetimi gibi kuralsızlaştırma ve özelleştirme politikaları, çok uluslu işletmelerin karlılıklarını arttırmak amacıyla kullandıkları politikalar²⁸⁰. Esnek üretim kavramı sanayi yapıları, üretim teknikleri, sermaye yapısı, tüketim biçimleri ile ilgili işgücü piyasası ve işletme uygulamalarını etkileyen yapısal değişimi kapsamaktadır²⁸¹.

Yapısal uyum sürecinin ilk aşaması olarak görülen ekonomik istikrarın sağlanması aşamasında, iç talebi kısıtlayıcı politikalar sonucunda işsizlikte bir artış olması halinde, esas uyumun emek piyasası üzerinden gerçekleşmesi beklenmektedir. Ücretlerin emek piyasasını tekrar dengeye kavuşturacak şekilde düşmesinin -aşağı doğru esnek olmasının- programın başarısında kilit bir role sahip olduğu vurgulanmaktadır ve emek piyasasında “çarpıklıklar” olmadığı sürece yapısal uyum politikalarının orta vadede istihdamı artıracak ve dolayısıyla yoksulluğu azaltacağı iddia edilmektedir²⁸².

Devletin piyasayı kendi işleyişine bırakmasıyla her sorunun ortadan kalkacağı anlayışı doğrultusunda oluşturulan bu politikaların temel amacı serbest rekabet ortamının sağlanmasıdır. Ancak doğal olarak bu koşullar altında emeğin sermaye ile rekabet edebilmesi mümkün gözükmemektedir. Böylesi bir durumda devletin piyasadan çekilerek, ücretlerin ve diğer çalışan haklarının sadece işçi ve işveren arasındaki müzakereler sonucunda belirlenmesine zemin hazırlaması bugün ortaya çıkan tablonun en önemli sebeplerinden birisini oluşturmaktadır.

²⁷⁹ Tandırcıoğlu, s. 198.

²⁸⁰ Özügürlü, s.3.

²⁸¹ Z. Erdut, Rekabet, s. 36.

²⁸² Özlem Onaran, “Türkiye’de Yapısal Uyum Sürecinde Emek Piyasasının Esnekliği”, **Toplum ve Bilim**, Sayı: 86, 2000, (Esneklik), s. 194.

5. Esnekleştirme ve Enformelleşme

Post fordizm; farklılaştırılmış tüketim için esnek üretim anlayışı üzerine temellendirilerek esnek üretim araç gereçleri ve işgücüne dayalı bir üretim modelini tanımlamaktadır²⁸³. Post fordist üretim biçiminin özü yalın üretim ve esnek uzmanlaşmadır. Üretimin talepteki dalgalanmalara en hızlı şekilde yanıt verebilmesini içeren bu sistemler son otuz yılda ücret katılığının yerini esnekliğe bırakmasına sebep olmuşlardır²⁸⁴. Gerçekten işgücü piyasasında esneklik beraberinde ücretlerin azalmasını ve çalışma koşullarının ağırlaşmasını getirmiştir.

Esneklik sermaye tarafından her zaman önemsenen bir kavram olmuştur. Ancak post fordizmde esnekliğe özellikle önem verilmiş ve sermaye birikiminin önünü açıcı bir unsur olarak görülmüştür²⁸⁵. Esnek üretim sistemi geniş bir üretim sistemleri yelpazesini anlatmaktadır. Sanayi yapıları, üretim teknikleri, sermaye yapısı, tüketim biçimleri ile işgücü piyasası ve işletme uygulamalarını etkileyen yapısal değişim bu kapsam içerisinde yer almaktadır²⁸⁶. Bu bağlamda işgücü piyasasında esneklik değişen şartlara uyum sağlayabilmek için sosyal tarafların çalışma şartlarını ve türlerini ayarlayabilme gücünü ifade etmektedir.

Esneklik evde çalışma, farklı büro işlevlerinin ayrılması gibi bölgesel olandan, üretim süreçlerinin ülkeler arasında dağıtılmasına kadar çeşitlilik gösteren bir hareketliliklidir. Özellikle taşıma maliyetlerindeki düşüş bu dağıtımın sağlanmasında önemli bir etken durumundadır²⁸⁷. Esnek çalışma biçimleri ile birlikte geleneksel belirsiz süreli iş sözleşmelerinin belirli süreli iş sözleşmelerine geçilmiştir. Kısmi zamanlı çalışma, geçici ya da mevsimlik çalışma, taşeron işçiliği, evde ve tele çalışma gibi bu döneme ait istihdam biçimleri hem işgücünün sosyal maliyetlerinden kurtulma hem de kar oranlarını artırma yoluyla sermayeye bir avantaj sağlamıştır²⁸⁸.

İşgücü piyasasında esneklik, talepte mevsimsel ya da konjonktürel olarak meydana gelen dalgalanmalar sonucunda taşeron ve kısmi süreli çalışmanın,

²⁸³ Jessop, ss. 15-16.

²⁸⁴ Lipietz, s. 5.

²⁸⁵ Harvey, s. 89.

²⁸⁶ Z. Erdut, Rekabet, s. 36.

²⁸⁷ Harvey, s. 88.

²⁸⁸ Uyanık, İşgücü, s. 215.

işgücünün sektörler arasında akışkanlığını sağlayan araçların da artması anlamına gelmektedir. Bu bağlamda esneklik kimi zaman çalışan açısından olumlu bir takım özellikler taşısa da genel olarak işgücü için emeklilik, sağlık, işsizlik ve diğer ücret dışı yardımların kesilmesi anlamına gelmektedir. Bu bağlamda esneklik güvence kaybıyla örtüşmediği sürece işgücü için olumlu olarak kabul edilebilmektedir²⁸⁹.

Esnek uzmanlaşma, üretimde mikroteknolojilerin kullanılıp farklı tüketici tercih ve beklentilerini göz önüne alarak ürün farklılaştırılmasına gidilirken hem makinelerin hem de işçilerin nitelikli ve esnek olmalarını gerektirmektedir. Esnekleşme işletmelerde bir tarafta sürekli ve güvenceli çalışan çekirdek işgücü diğer taraftan da talebe bağlı olarak ihtiyaç durumunda çalıştırılacak çevre işgücünün ortaya çıkmasına imkan tanımıştır. Bu da beraberinde ikili işgücü piyasasının ortaya çıkmasını getirmiştir²⁹⁰.

Nitelikli işgücü işletmedeki çekirdek işgücünü oluşturur ve işletmeye belirsiz süreli iş sözleşmeleriyle bağlı, iş güvencesine sahip ve tam zamanlı olarak çalışan kesimi kapsamaktadır. Esnek işgücü ise genellikle belirli süreli iş sözleşmesiyle çalışan, iş güvencesine sahip olmayan, çalışma saatleri değişkenlik gösteren kesimi anlatmaktadır. Bu rejimde fordist birikim rejimiyle kıyaslandığında çekirdek işgücünün artan ücretlerini çevresel işgücüne doğru genişletmeye gerek yoktur²⁹¹. Bu bağlamda esnek uzmanlaşma, sendikaların devre dışı bırakıldığı örgütsüz kapitalizm dönemini işaret etmektedir.

Bu dönemde üretim süreçleri ise yalın üretim anlayışıyla gerçekleştirilmektedir. Bunun en önemli özelliği tam zamanında üretim prensibidir. Tam zamanında üretim, yalın bir tedarik sistemine dayanmaktadır. Yalın tedarik sistemi ile tedarikçi işletmelere ürünün tasarımı ve kalitesi konusunda daha fazla sorumluluk verilmekte ve uzun dönemli işbirliğine dayalı sözleşmeler sunulmaktadır. Tam zamanında üretim ile üretimin aksamadan devamı sağlanmaktadır.

Sistem fordizmde yüksek olan stok maliyetlerini indirmekte ve üretimin talep değişikliklerine hızlı bir şekilde cevap verebilmesini sağlamaktadır²⁹². Sermaye

²⁸⁹ Harvey, s. 87.

²⁹⁰ Uyanık, İşgücü, s. 215.

²⁹¹ Jessop, s. 17-18.

²⁹² Selek ve Man, s. 7.

tarafından maliyetlerin azaltması ve rekabet üstünlüğünün sağlanması avantajlarını içeren bu sistem işçi açısından ise güvencesiz çalışmanın kaynağını oluşturmaktadır.

Yüksek teknoloji ile biçimlenen yeni iş süreçleri fordist dönemin aksine tam zamanlı ve sürekli istihdama olan ihtiyacı ortadan kaldırmıştır. Yeni iş süreçlerinde ortaya çıkan iş ve meslek alanlarıyla birlikte standart dışı istihdam biçimleri ağırlık kazanmış ve işgücü piyasalarının esnekleşmesinin yolu açılmıştır²⁹³.

Yeni üretim ve birikim sisteminde rekabet üstünlüğü, ürün ve süreçleri değiştirebilme gücüyle doğru orantılıdır. Küçük işletmelerin, büyük işletmelere kıyasla esnek uzmanlaşmaya daha kolay uyum göstermesi beklenirken büyük işletmeler de özellikle taşeronlaşma yoluyla esnek uzmanlaşmadan yararlanabilmektedir²⁹⁴. Bu bağlamda emek sürecinin ademi merkezileşmesi, çalışma sürelerinin zorunlu olarak azaltılması, yeni istihdam biçimlerinin yaygınlık kazanması ve taşeronluk uygulamaları yoluyla emek yoğun sektörlerde düşük maliyetli üretimin önü açılmıştır²⁹⁵.

Yeni üretim sürecinde taşeronlaşma önemli bir yer tutmaktadır. Taşeron ilişkisi esnek üretimin bir yöntemidir. Küresel üretim süreçlerinde yarı mamul girdi sağlayan şirketler ile ana işletme arasında eş zamanlı, hatasız ve ürün esnekliğine dayalı ilişkiler ağı bir organizasyon özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Bu ilişki ana işletme ve taşeron arasında karşılıklı tasarım ve bilgi akışı, ürün esnekliğine dayalı bir bütünleşmeyi içermektedir²⁹⁶.

İşin bir kısmını taşeronla devretmek üretimin aşama ve bölgesel olarak parçalanmasına ve işgücünün daha düşük maliyetle kullanılmasına imkan sağlamaktadır. Küresel düzeyde baktığımızda ise bir ülkedeki ana şirketin üretim sürecinin belirli bir aşamasına mal ve girdi sağlaması için diğer bir ülkedeki firmayla anlaşması olarak karşımıza çıkmaktadır. Taşeronlaştırma ile birlikte yarı zamanlı ya da geçici işçi çalıştırma, işçi sayısında işverenin istekleri doğrultusunda değişiklik yapma, sendikal örgütlenmenin engellenmesine yönelik işin küçük çaplı firmalara yaptırılması ortaya çıkmıştır.

²⁹³ Uyanık, İşgücü, s. 215.

²⁹⁴ Selek ve Man, s. 6.

²⁹⁵ Kim Moody, **Workers in a Lean World: Unions in the International Economy**, Verso Books, 1998, s. 101.

²⁹⁶ Nurhan Yentürk, "Üretim ve Organizasyon Sisteminde Değişmeler ve Türkiye Uygulamaları", **Petrol-İş 93-94 Yıllığı**, Sayı: 36, İstanbul, 1995, (Üretim), s. 807.

Küreselleşme sürecinde işgücü piyasalarında meydana gelen gelişmeler, sermaye ve mal piyasaları lehine işlemesinden ve eşitlikçi olmamasından dolayı, söz konusu süreç sonucu ortaya çıkan risklerin telafi edici bir mekanizmaya sahip olmadığı ifade edilmektedir. Özellikle de bireylerin geçimlerini sürdürebilmek için başvurdukları enformel sektör, ekonomik krizler sonrasında işsiz kalanlar tarafından daha da büyümekte, bunun sonucunda gelir ve ücretler düşmekte ve böylelikle sosyal güvenlik sistemleri de zayıflayıp etkinliklerini kaybetmektedirler²⁹⁷.

Doğrudan yabancı yatırımlar ve küresel üretim ağlarının genişlemesi enformel üretim süreçleri tarafından desteklenmektedir. Formel sektör ve enformel sektör maliyetleri azaltma noktasında karşılıklı bağımlı hale geldiğinden enformel sektörün dönüştürülmesine gerek kalmamıştır. Güncel deneyimler enformel sektörün genişlemesi sırasında var olabileceğini ve süreklilik kazanabileceğini göstermiştir²⁹⁸.

B. Tüketim Boyutu

Ekonomilerin büyüme dönemlerinde özel tüketim harcamalarının da artması şaşırtıcı değildir. Çünkü ekonominin gelişimiyle birlikte çalışanlar da yaşam standartlarını yükseltme ihtiyacı hissedeceklerdir. Bununla birlikte hanehalklarının tüketim harcamaları ekonomik büyümeden etkilendiği gibi bu süreci etkileyebilme gücüne de sahiptir. Hanehalkının artan tüketim talebi üretimin sürekliliğini sağlayarak efektif talep yaratacaktır. Ancak özellikle 1980 sonrası süreç göz önüne alındığında reel ücretlerin artmadığı hatta azaldığı bir dönem yaşanmaktadır. Buna rağmen tüketimde aynı ölçüde bir azalışla karşılaşılmamakta hatta tüketimin arttığı gözlemlenmektedir. İnsanlar çoğu zaman değerinin ne olduğu tam olarak anlayamayan mallar için daha çok çalışma gereği duymaktadırlar.

Örneğin arazi şartları için düşünülmüş ve üretilmiş 4x4 ciplere kentte yaşayanlar tarafından da gereksinim duyulmaya başlanmıştır. Bunlar özellikle gerçek ekonomik ihtiyaçların ortadan kalkmasını telafi etmek üzere uydurulmuş

²⁹⁷ Uyanık, İşgücü, s. 219.

²⁹⁸ Tijen Erdut, "İşgücü Piyasasında Enformelleşme ve Kadın İşgücü", **Çalışma ve Toplum**, Birleşik Metal-İş Yayınları, Sayı: 3, 2005, s. 16.

ihtiyaçlardır²⁹⁹. Tüketimin gereksinimlerden kopması bize tüketim artışı için neden sorusuna cevap sağlarken bizce asıl sorulması gereken soru tüketim harcamaları nasıl artmıştır?

Gelir ile tüketim arasındaki asimetri özellikle ekonominin durgunlaştığı zamanlarda ortaya çıkmaktadır. Gelirlerdeki artış hızının, tüketim harcamalarındaki artış hızının gerisinde kaldığı bu dönemlerde, hanhalkları alıştıkları tüketim seviyesinden vazgeçme konusunda gönülsüzdürler. Gelirlerinin tüketim gereksinimlerini karşılayamadıkları noktada ise eğer kendi tasarrufları yoksa başkalarının tasarruflarından yararlanma yoluna gideceklerdir. Böylece kredi imkanları vasıtayla bütçe kısıtı aşılmaya çalışılacak, gerçekleştirilebilirse borca dayalı bir tüketim artışı ortaya çıkacaktır. Ancak eğer bu durum mümkün olamazsa yani kredi kısıtları borçlanmaya imkan vermezse küresel ekonomi durgunluk ve hatta üretilenlerin tüketilemediği bir birikim krizi içerisine girebilecektir.

Hanehalkının nispi olarak düşen gelirlerine rağmen tüketim düzeylerini düşürmemeleri tüketim harcamalarını borçla finanse ettiklerini göstermektedir. Özellikle konut fiyatlarındaki spekülasyonun yarattığı refah etkisiyle birlikte yeni finansal araçların geliştirilmesi böylesi bir durumun ortaya çıkmasındaki temel gerekçeleri oluşturmaktadır³⁰⁰. Bu bağlamda gelir dağılımındaki adaletsizliklerin artmasıyla tüketici kredilerinin artması arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır³⁰¹.

Borçla finanse edilen tüketimin miktarı sermayedarların tasarruflarına bağlıdır. Kapitalistlerin tasarrufları krediler yoluyla çalışanlara aktarılmakta bu da işçi sınıfının tüketim davranışlarını kapitalistlerin tüketim kalıplarına göre gerçekleştirmesinin yolunu açmaktadır. Bu tüketim anlayışı özellikle artan konut fiyatlarının tetiklediği sermaye akımları aracılığıyla gerçekleşmektedir³⁰².

²⁹⁹ Joseph E. Stiglitz, “ Tüketim Toplumunun Genel Teorisine Doğru: Keynes’in Torunlarımızın Ekonomik Olanakları Üzerine Düşünceler”, **Keynes’e Dönüş Torunlarımızın Ekonomik Olanakları**, çev. Sungur Savran, (Ed. Lorenzo Pecchi ve Gustavo Piga), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2012, (Tüketim), s. 54.

³⁰⁰ Gennaro Zezza, “U.S. Growth, The Housing Market, and the Distribution of Income”, **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt: 30, Sayı: 3, s. 397.

³⁰¹ Markus Christen ve Ruskin Morgan, “Keeping Up With the Joneses: Analyzing the Effect of Income Inequality on Consumer Borrowing”, **Quantitative Marketing and Economics**, Cilt: 3, Sayı: 2, 2005, s 145.

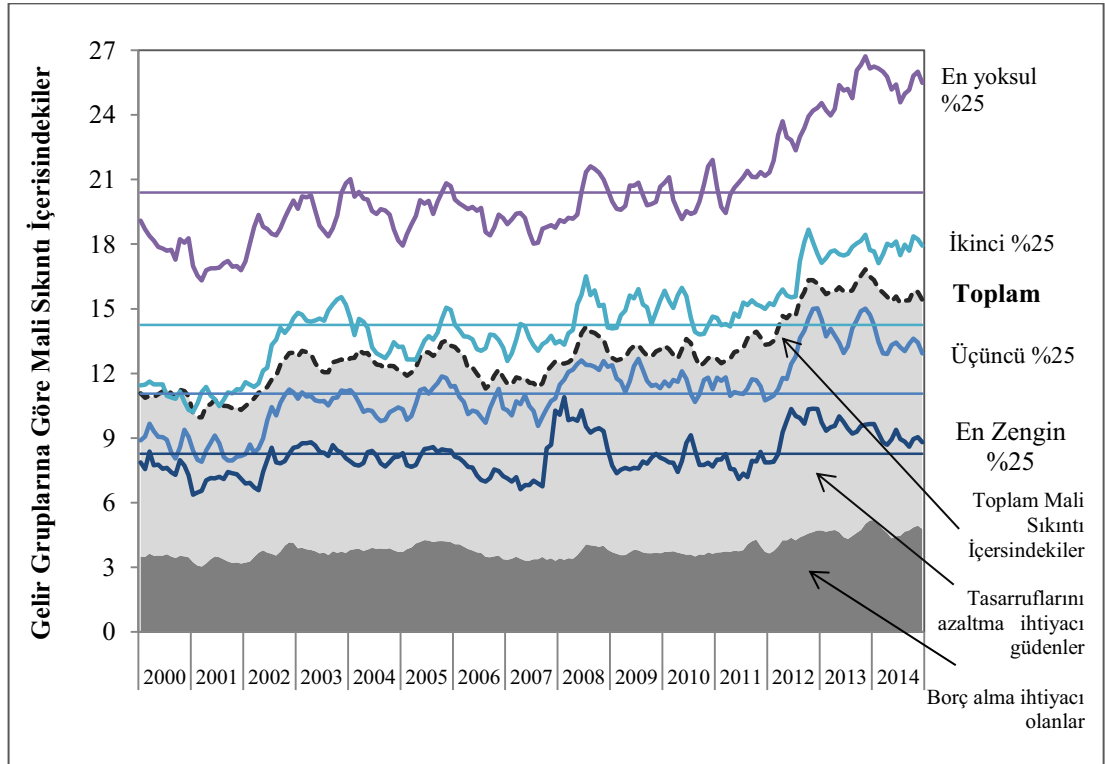
³⁰² Jakob Kapeller ve Bernhard Schütz, “Conspicuous Consumption, Inequality and debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes”, **Metroeconomica**, Cilt: 66, Sayı:1, 2015, s. 57.

1. Borçlanma

Ana akım iktisat, bireylerin rasyonel kararlar aldıklarını ve gelirlerindeki azalmayı borçla veya negatif tasarruf ile kapatabileceklerini ortaya koymaktadır. Ancak gelir düzeyindeki ani düşüşler ile birlikte faiz oranlarındaki değişimler de kişilerin borçlarını geri ödemelerini zorlaştırarak yaşam boyu borç sarmalına girmelerine sebep olabilmektedir³⁰³.

Borcun artması bir yandan tasarruf oranlarını düşürerek yatırımlar üzerinde olumsuz bir etki yaratırken diğer taraftan tüketimin devamlılığını sağlayıp toplam talebin düşmemesini sağlamaktadır. Burada önemli olan nokta uzun dönemde borç miktarındaki artışın toplam ekonomiyi nasıl etkileyeceğidir.

Şekil 5: AB’de Gelir Grupları Bağlamında Mali Sıkıntı İçerisindeki Hanehalklarının Oranı (%)



Kaynak: European Commission, **Employment and Social Development in Europe 2014**, Publication Office of European Union, Belgium, 2015, (Developments 2014), s. 184.

³⁰³ Barba ve Pivetti, s. 121.

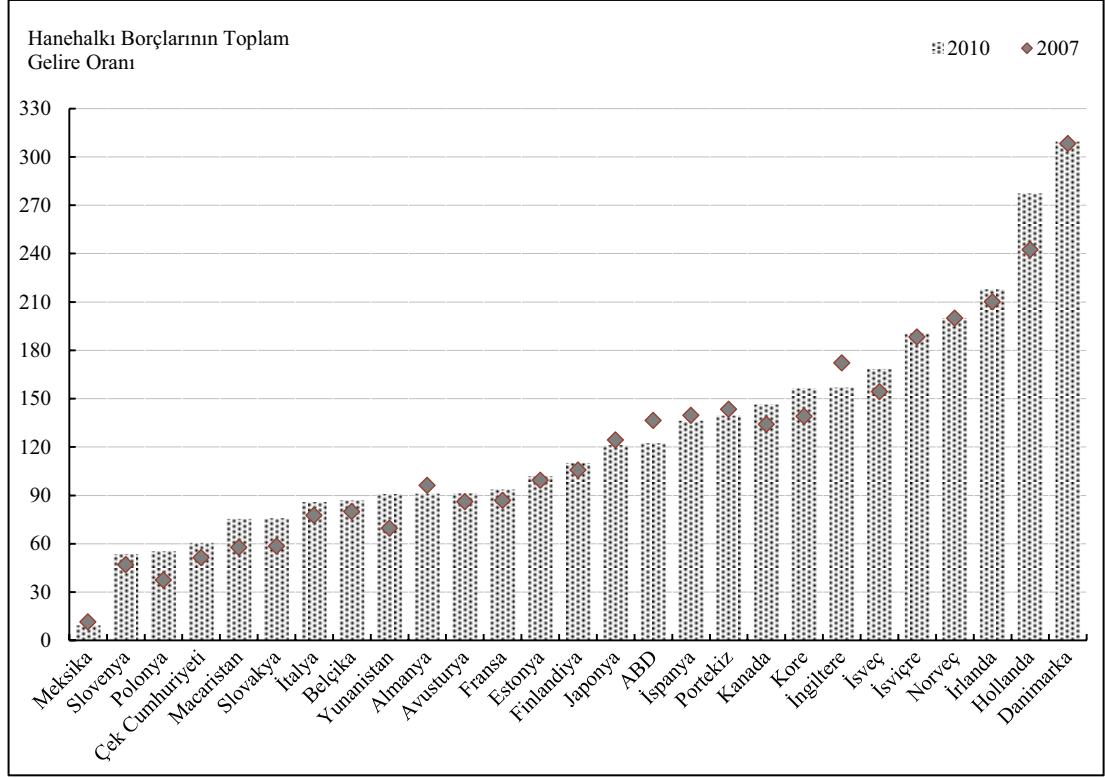
Şekil 5'e göre 28 AB ülkesinde 1999 yılından itibaren hem tasarruflarını azaltmak zorunda kalan hem de tüketebilmek için borç almak zorunda kalan kesimde bir artış gözlenmektedir. Özellikle 2007 krizinden sonra hemen hemen bütün kesimlerde gözle görülür bir artış yaşanmıştır. Ancak görünen o ki en üst gelir grubu bu şoku kısa sürede atlatarak tekrar ortalama değerlerinin seviyesine inmiştir. Bu krizden en fazla etkilenen ise gelir dağılımının en altında bulunan yüzde 25'lik kesim olmuştur. Krizden önce yüzde 18 ile yüzde 20 arasında değişen mali sıkıntı içinde olanların oranı krizin ardından yüzde 25'lere ulaşmıştır. Marjinal tüketim eğilimleri yüksek olan yoksul kesimin mali sıkıntılarının artması uzun dönemde ekonomik durgunluğa sebep olabilecektir. Gerçekten AB ülkeleri, başta Almanya olma üzere, son zamanlarda olası bir durgunluk riskine karşı hem ücret politikalarını hem de istihdam politikalarını değiştirme gereği duymuşlardır. Bu politikalar vasıtasıyla toplam talebi uyarıcı bir etki yaratmak istenmektedir.

İstikrarlı bir tüketim eğiliminin yarattığı etki, bir yandan ekonominin durgunlaşmasını engellerken diğer yandan da büyümeyi uyarmaktadır. Ancak 2008 krizinde görüldüğü gibi tüketim harcamalarının gelirden bağımsız olarak borçlanarak artırılması ekonomide bir harcama balonunun oluşmasına sebep olmaktadır. Bu bağlamda hanehalklarının borçlanmasının makroekonomiye yansımaları olumsuz olsa da tüketim düzeylerini azaltmanın zararına kıyaslandığında sermaye tarafından tercih edilmektedir³⁰⁴.

Son 25 yılda artan tüketim ve düşen hanehalkı tasarruflarına bağlı olarak hanehalkının borçlanması hemen hemen bütün gelişmiş ülkelerde bir artış göstermiştir. Özellikle 2000'li yılların başından itibaren artan borçlar tarihi seviyelere ulaşmıştır. Ortaya çıkan borç sorunu en fazla düşük ve orta gelir düzeyindeki hanehalklarını etkilemiştir. Bu kesimin borçlarının toplam aktiflerine oranı en yüksek düzeye ulaşmıştır.

³⁰⁴ Barba ve Pivetti, s. 121.

Şekil 6: 2007-2010 Yıllarında Seçilmiş Ülkelerde Hanehalkı Borçlarının Toplam Gelirlerine Oranları (%)



Kaynak: OECD, Factbook 2014: Economic Environmental Statistics, OECD Publishing, 2014, s.71.

Hanehalkı borçları 2007-2010 yılları arasında hemen hemen bütün OECD ülkelerinde yurtiçi toplam gelire kıyasla artmıştır. Artış en çok Hollanda ve Yunanistan'da gerçekleşmiştir. Macaristan, Polonya ve Slovakya'da da kayda değer artışlara rastlanmaktadır. Hanehalkı borç yapısının içerisinde en büyük payı konut kredileri almaktadır. Konut kredileri, toplam borcun 20'den fazla ülkede yüzde 80'ini, 11 ülkede ise yüzde 90'ını teşkil etmektedir.

Finans egemen rejim borçlanma yoluyla tüketimi arttırmıştır. Borsa ve konut piyasasındaki artışlar borçlu hanehalkları için soyut bir zenginlik yaratmışlardır. Değişen finansal normlar, yeni finansal araçlar, kredi alma imkanlarını kolaylaştırılması ve ticaret bankalarının yeni stratejileri düşük gelirli hanehalklarının

kredi alma oranlarını arttırmışlardır. Bu durum tüketimin medyan gelirden daha fazla artmasına yol açmıştır³⁰⁵.

Kapitalist sistemde sermayedar açısından ücretlerin düşük olmasına rağmen toplam talebin düşmemesi olabilecek en iyi sonuçtur. Bu bağlamda hanehalkı borçları; büyümenin sağlanabilmesi için gerekli olan yüksek ve artan seviyedeki tüketim ile toplumun geniş kesiminin gelirlerini belirli sınırlar içerisinde tutan ve zıt koşullar barındıran bölüşüm ilişkileri arasındaki çelişkinin ortadan kaldırılmasına katkı sağlamaktadır³⁰⁶.

Egemen görüş hanehalkı borçlarını gelirdeki dalgalanmalara bağlı olarak ve kişilerin zaman içerisinde daha fazla gelir elde edeceği varsayımına dayanarak açıklamaktadır. Tasarruf oranlarının düşmesi mikro ölçekte ele alınmış ve özellikle gayrimenkul piyasasındaki artışın yarattığı refah etkisiyle birlikte hanehalklarının tasarruflarını düşürecekleri iddia edilmiştir. Hanehalklarının rasyonel kararlar aldıkları varsayımıyla, tüketim harcaması kararını, bilinçli bir tercih doğrultusunda hem geçmişte elde ettikleri hem de gelecekte elde etmeyi umdukları geliri göz önüne bulundurarak aldıklarını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla gelirlerinin üzerindeki bir tüketim kendi tercihleridir ve bunu gelecekte elde etmeyi planladıkları ile daha önceden var olan zenginliklerini göz önüne alarak yapmışlardır.

Geçmiş ve gelecek gelir düzeylerinin etkisiyle hanehalkları gelirlerindeki dalgalanmaya karşın faydalarını ençoklaştırmak ve yaşamları boyunca ortalama tüketim düzeylerini istikrarlı bir şekilde sürdürebilmek için borç almaktadır. Son yıllarda borç alabilme imkanlarının artması hanehalklarının tüketimlerini yaşam boyu gelir beklentisinin üzerine çıkarmalarını sağlamıştır³⁰⁷. Özellikle Anglo-Sakson ülkelerde borç miktarının bu kadar hızlı artmasının bir diğer sebebi de konut kredisi için yapılan ödemelerdeki faiz oranlarının ödenecek vergilerden düşürülebilmesidir. Ayrıca hanehalklarının fiyatların artacağı beklentisi içerisinde olması onları borçlanma konusunda daha cesur hareket etmeye itmektedir.

21. yüzyılda finansal araçların yaygın bir şekilde kullanımıyla birlikte tüketicilerin harcamalarını finanse edebilmeleri ve tüketimlerini reel harcanabilir gelirlerinden, en azından kısa dönemlerde, bağımsız olarak belirleyebilmeleri yeni

³⁰⁵ Hein, s. 3.

³⁰⁶ Barba ve Pivetti, s. 127.

³⁰⁷ Barba ve Pivetti, s. 119.

bir dengenin oluşmasına sebep olmuştur. Tüketime makroekonomik açıdan bakılan Keynesyen yaklaşımda doğal olarak tüketimin finansal araçlar ile sürdürülebilirliğinin üzerinde çok fazla durulmamıştır.

İktisadi akımlar gelir-tüketim ilişkisinin hem gerekçe hem de biçimlerini farklı şekillerde yorumlamışlardır. Yeni liberal ideolijinin doğal bir süreç olarak gördüğü bireylerin satınalma güçlerinin azalıp artması alternatif iktisat savunucuları tarafından gerek efektif gerekse de toplam talebi etkilediği gerekçesiyle eleştirilmektedir. Bu bağlamda özellikle Keynesyen literatürde borçlanmanın sebebi reel ücretlerdeki durgunluk, refah devleti yardımlarının azaltılması gibi gelir dağılımı ile ilgili sorunlarda aranmaktadır³⁰⁸. Buna göre hanhalklarının borç yüklerinin sürdürülemez seviyelere ulaştığını kanıt göstererek, hanhalklarının tüketim kararlarını alırken irrasyonel davranabileceğini ortaya koymaktadırlar.

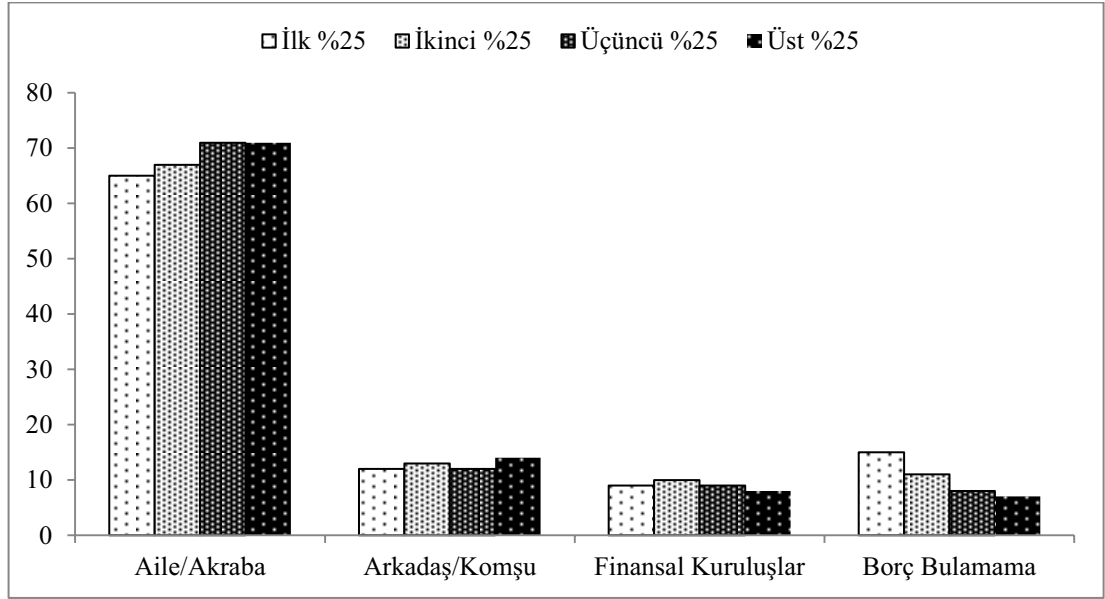
Gerçekten ücretlerin durağanlaşması ve kitle iletişim araçlarının da katkılarıyla birlikte hanhalkları büyük bir borç yükünün altına itilmiştir³⁰⁹. Başka bir deyişle gelirin marjinal tasarruf oranları daha fazla olan kesimin lehine bozulmasıyla tasarruf miktarında kayda değer bir artış yaşanmamaktadır. Buna karşılık reel gelirleri azalan kesimin ise tüketimlerini sürdürebilmek için daha fazla borçlanabilmesinin de önü açılmaktadır. Yani kredi kısıtlamalarının esnekletirmesini destekleyen finansal düzenlemeler sayesinde dünya genelinde artan gelir adaletsizliği aynı ölçüde bir tüketim adaletsizliğine sebep olmamıştır.

Hanhalkları en çok borcu yakın çevrelerinden almaktadırlar. Özellikle alt gelir grubundakilerin aldıkları kredileri ödeyememe riskleri fazla olduğu için finans kuruluşlarından borç alabilme imkanları kısıtlıdır.

³⁰⁸ Barba ve Pivetti, s. 114.

³⁰⁹ Stockhammer, Income Distribution, ss.12-15.

Şekil 7: AB’de Farklı Gelir Gruplarının Borçlanmalarının Kaynakları (%)



Kaynak: EC, Developments 2014, s.63.

AB’de en yoksul yüzde 25 toplam borcunun çoğunu aile ve akrabalarına borçludur. Çünkü özellikle bu kesime kurumsal firmalar tarafından sunulan kredi imkanları kısıtlıdır. Yine en çok bu kesim acil bir durum oluştuğunda borç bulamama tehlikesiyle karşı karşıyadır.

Hanehalklarının gelirlerinin yetersiz kalması durumu özellikle azalan tasarruf oranlarında da gözlenmektedir. Örneğin ABD’de en zengin yüzde 10’luk kesimin tasarrufları krediler vasıta ile kalan yüzde 90’lık kesime dağıtılarak tüketim harcamalarının sürdürülebilmesi sağlanmaktadır³¹⁰. Bu tablonun ortaya çıkmasındaki en önemli sebep 1980’lerden günümüze kadar yaşanan süreçte en zengin kesim ile en yoksul kesim arasındaki gelir farklılıklarının sürekli olarak artış göstermesidir.

Tüketim odaklı büyümeye en güzel örnek ABD’dir. ABD, 1990’ların ortalarından bu yana tüketim odaklı olarak büyümektedir. ABD hisse senedi piyasasında 1990’lı yıllarda başlayan yükseliş 2000’lerin başına kadar sürmüştür. Net finansal zenginlikler ve konut piyasasındaki değişiklikler büyük dalgalanmalar göstermişlerdir. Zenginlikteki bu değişim, tüketici davranışlarının da değişmesine sebep olmuştur. Bu yüzden finansal araçların etkilerini görmek için iyi bir örnek teşkil etmektedir. Ülke içerisinde konut fiyatlarında yaşanan spekülasyon artış bu

³¹⁰ Barba ve Pivetti, s. 126.

kesimin borçlanabilmesini kolay hale getirmiştir. Hanehalkları, duran varlıklarının spekülâtif artışları üzerinden elde ettikleri kazançları dayanaklı ve dayanksız tüketim mallarına harcayarak makroekonomik istikrarın sürdürülebilmesine katkı sağlamıştır³¹¹.

Tablo 4: ABD’de Vergi Sonrası Toplam Gelirin Hanehalklarına Dağılımı (%)

Yıl	Birinci %20	İkinci %20	Üçüncü %20	Dördüncü %20	Beşinci %20
1980	6.8	12.1	16.5	22.3	42.8
1985	5.5	10.9	15.8	22.0	46.7
1990	5.3	10.8	15.8	21.9	47.3
1995	5.5	10.9	15.9	21.9	46.8
2000	4.9	9.7	14.7	20.2	51.3
2005	4.8	9.6	14.4	20.6	51.6
2011	6.3	10.9	15.2	21.0	46.6

Kaynak: Congressional Budget Office, http://www.cbo.gov/sites/default/files/10-25-HouseholdIncome_0.pdf, (04.05.2015)

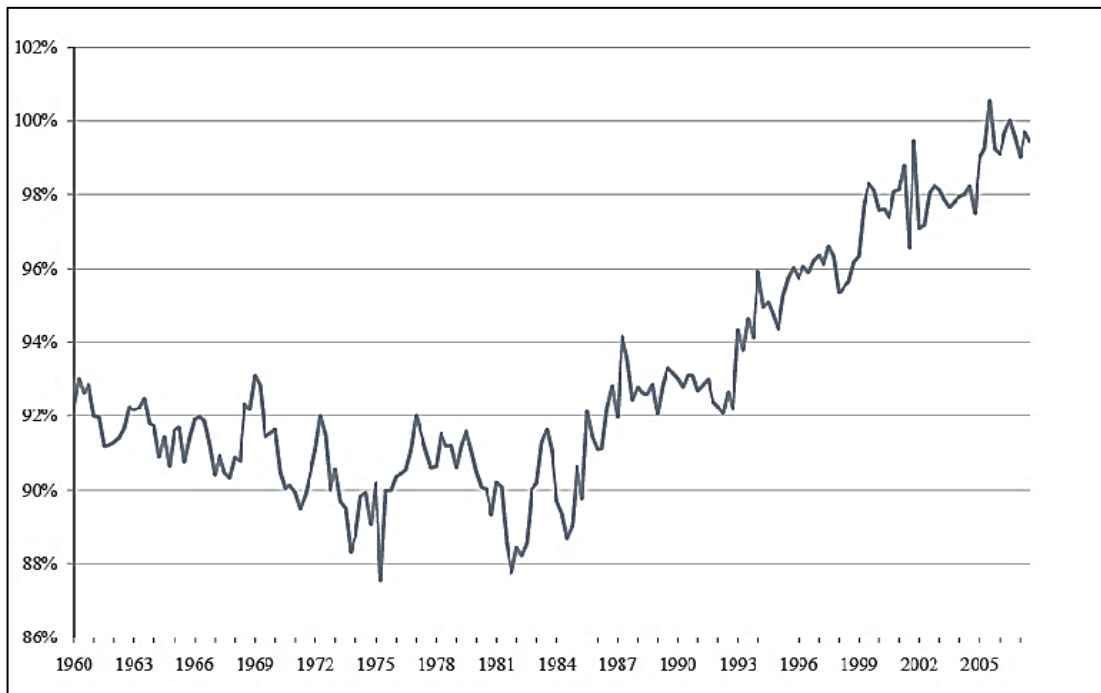
Esas olarak ABD’de lorenz eğrisini gösteren Tablo 4’te krize kadar en zengin yüzde 20’lik kesimin toplam gelirden aldığı payı sürekli olarak arttırdığı görülmektedir. 1980 sonrasında ABD’de gelir dağılımının düşük ve orta gelirli hanehalklarının aleyhine bozulduğu ortadadır. Bu kesimin 1980’den beri sürekli olarak düşen payı ancak 2007 krizinden sonra uygulanan parasal genişleme politikaları ile yapay olarak arttırılmıştır. Gelir dağılımındaki bu adaletsizlik kişisel tasarruf oranlarını da aşağıya çekmiştir. Böylece düşük ve orta gelirli hanehalklarının borç yükü artmıştır. Doğal olarak bu tablo sonucunda alt gelir grupları tüketimlerini ancak borçlanma vasıtasıyla gerçekleştirebilmektedir. Bu

³¹¹ Barba ve Pivetti, s. 114.

bağlamda artan eşitsizliklerin toplam talep açısından olumsuz bir nitelik gösterdiği ortadadır³¹².

ABD’de 1980’lerin başında toplam harcanabilir gelirin yüzde 90’ı tüketim harcamalarına ayrılırken bu oran son zamanlarda yüzde 100’e yaklaşmıştır³¹³. Aynı dönemde ABD’de tüketici kredilerinin harcanabilir toplam gelir içerisindeki payı ise yüzde 25’e yükselmiştir.

Şekil 8: ABD’de Toplam Harcamaların Harcanabilir Gelir İçerisindeki Payı (%)



Kaynak: Cynamon ve Fazzari, s. 8.

Şekil 8’de özellikle finansal serbestleştirme politikalarının egemen olduğu 1980 sonrasında cari gelirin tüketim harcamalarına yetmediği görülmektedir.

ABD’de tüketim patlamasına dair veriler olsa da Kıta Avrupası’nda artan hanehalkı borçlarına karşılık tüketimin arttığına dair bir gösterge yoktur. Buna rağmen Avrupa’da gelir dağılımındaki gelişmeler göz önüne alındığında, tüketim

³¹² Engelbert Stockhammer, “Wage-Led Growth”, **Fredrich Ebert Stiftung**, Sayı: 5, 2015, (Wage-Led), s. 2.

³¹³ Barry Z. Cynamon ve Steven M. Fazzari, “Household Debt in the Consumer Age: Source of Growth-Risk of Collapse”, **Capitalism and Society**, Cilt:3, Sayı:2, 2008, s.1.

oranlarını azaltılması gerekirken, emek aleyhine değişim borçlanma odaklı politikalar aracılığıyla talepteki bir daralmanın önüne geçmiş ayrıca artan kar paylarına rağmen yatırımlar ise yetersiz kalmıştır³¹⁴.

Çin gibi büyük fon sahibi devletler artık hisse senedi olarak şirketlere ortak olmaktansa daha az riskli buldukları için borç vermeyi tercih etmektedirler. Bu da borç talep edenler için büyük bir kaynak sağlamaktadır. Bu bağlamda satınalma gücüne kaynaklık eden para, uluslararası düzeyde dağıtılan özel banka kredileri yoluyla sağlanmaktadır. Krediler, artan finansal araçlar yoluyla daha esnek hale getirilmektedir. Süreç içerisinde kamu kredileri ise uluslararası para ve döviz piyasaları tarafından sınırlanmaktadır³¹⁵. Buna rağmen finansal serbestleştirme ve küreselleşmenin sağladığı imkanlar ülkelerin bütçe açıklarını yüksek seviyede sürdürebilmesinin önünü açmaktadır³¹⁶. Özellikle 2000’li yılların başından itibaren devletlerin borç yükleri de oldukça artmıştır. Yani likiditenin bollaşması sadece bireylere ve hanehalklarına değil devletlerin de yüksek miktarda borçlanabilmesinin önünü açmıştır.

Tablo 5: 2002-2014 Yılları Arasında Seçilmiş Ülkelerde Kamu Borcunun Toplam Gelire Oranı (%)

Ülkeler	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Almanya	59,337	65,07	66,49	65,232	80,675	79,223	74,612
İngiltere	35,935	40,191	42,534	51,776	76,387	85,82	89,337
İsveç	49,769	47,947	43,146	36,787	36,914	36,519	43,813
Yunanistan	98,082	94,807	102,935	108,848	145,311	156,836	177,444
İspanya	51,268	45,261	38,907	39,399	60,066	84,44	97,675
Euro Bölgesi	66,892	68,593	67,576	68,965	84,26	91,376	94,621

Kaynak: OECD Economic Outlook, <http://www.oecd.org/eco/outlook/economicoutlookanxtables.htm>, (06.06.2015)

³¹⁴ Stockhammer, Income Distribution, s. 18.

³¹⁵ Jessop, s. 19.

³¹⁶ Stockhammer, Income Distribution, s. 16.

Tablo 5’de görüldüğü üzere özellikle krizin etkilerini bütünüyle gösterdiği 2008’den sonra kamu borç oranlarında büyük bir artış yaşanmıştır. Özellikle ücretlerin durağanlaşması ve özel sektörün oluşan belirsizlik ortamında yatırımlarını azaltması sonucunda kamunun ekonomiyi canlandırabilmek için toplam gelirin üzerinde borçlanması gerekmiştir. Euro bölgesinde kamu borcunun toplam gelire oranı 2002’den bu yana yaklaşık olarak yüzde 40 artmıştır. Diğer taraftan dünyadaki toplam borcun toplam gelire oranı ise yüzde 300 seviyelerine kadar çıkmıştır. 2007 krizinden bugüne kadar toplam borcun milli gelire oranı en büyük 47 ülkenin 41’inde artmıştır³¹⁷.

Sermayenin finans gücünü elinde bulundurması beraberinde para politikalarının da tüketim harcamalarını uyarmak için yeniden düzenlenmesini getirmiştir. 1980’den sonra merkez bankalarının öncelikli hedefi haline gelen fiyat istikrarına yönelik politikalar yatırım düzeyini etkilediği kadar tüketimi de etkilemektedir. Reel faiz oranlarının düşürülmesi hatta zaman zaman negatif faiz uygulamasına gidilmesi beraberinde hanehalklarının tasarruftan ziyade tüketime yönelmesini sağlamaktadır. Doğal olarak bu durum sadece düşük ve orta gelir grupları için geçerlidir. Yüksek gelir grupları ise bu gibi durumlarda çeşitlenen finansal enstrümanlar sayesinde spekülasyon alanlardan kazanç elde etme yoluna gitmektedirler³¹⁸.

Faiz oranlarının harcanabilir gelirden daha fazla artması hanehalkının, borç-gelir dengesini bozarak, tüketimini azaltması anlamına geleceği için yüksek faiz oranları beraberinde toplam tüketimi azaltıcı bir etki yapacaktır³¹⁹. Yeni dünya düzeninde işsizlik ve ücretlere yönelik politikalar değil özellikle faiz, fiyat istikrarı gibi mali politikalar ön plana çıkmıştır. Çünkü bu politikalar bir yandan ücret üzerinden rekabet etme olanağı sağlarken, diğer taraftan tüketim düzeylerinin düşmesini engellemektedir. Başka bir deyişle kapitalist tüketicilerin borçlarını arttırarak gelirin kendi lehine yeniden dağılımını sağlamaktadır³²⁰.

³¹⁷“Why the world is addicted to debt?”, **The Economist**, 17.05.2015, <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/05/economist-explains-20?fsrc=scn/fb/wl/ee/st/whytheworldisaddictedtodebt>, (20.05.2015).

³¹⁸ Ersan Bocuğlu, **Makro İktisat Keynesyen Teori ve Politikalar**, 2. Baskı, Trabzon, 2001, s. 74.

³¹⁹ Barba ve Pivetti, s. 127.

³²⁰ Amitava Krishna Dutt, “Maturity, Stagnation and Consumer Debt: A Steindlian Approach”, **Metroeconomica**, Cilt: 57, Sayı:3, 2006, s. 349.

Finansal piyasaların serbestleştirilmesi bu piyasaları etkileyebilme gücüne sahip tekellerin kar oranlarını arttırmasına, sanayi yatırımı yapan işletmelerin ise belirsizlik içerisinde girmesine sebep olmuştur. Küreselleşmeyle başlayan süreçte özellikle kar oranları kısıtlı olan imalat sanayinin önemini yitirip finans sektörünün büyümesi bireyden devlete kadar bütün ekonomik birimlerin borçluluk oranlarını arttırdığı ortadadır. İstikrarsızlık üzerinden elde edilen spekülasyon karları hem küresel üretimi hem de toplam tüketimi etkilemektedir.

2. Gelir Şokları

Cari gelir ile birlikte gelirdeki değişimler de tüketim harcamalarını etkileyen önemli bir etkidir. Tüketicinin gelir seviyesindeki dalgalanmalar tüketici davranışlarını etkileyebilmektedir. Bu korelasyonun varlığı yapılan çeşitli araştırmalarla doğrulanmıştır³²¹. Bunun dışında çalışanların tüketim düzeylerini kısa dönemde yaşam standartları belirleyebilmektedir. Bu yüzden kısa dönemde çalışanların tüketim kararları ücretlerindeki azalmaya karşı esnek değildir. Ancak uzun dönemde ücretler azalmaya devam ederse kaçınılmaz olarak tüketimi etkilemeye başlayacak ve daha önce ihtiyaç olarak sayılan mallar, lüks mallar sınıfına girebilecektir. Böylece uzun dönemde çalışanların tüketim düzeyleri reel ücretleri ile uyumlu bir düzeyde dengeye gelecektir³²². Başka bir deyişle uzun vadeli marjinal tüketim eğilimi, kısa vadeli marjinal tüketim eğiliminden daha yüksektir. Çünkü tüketicilerin alışkanlıkları ve tüketim kalıpları kısa dönemlerde değişmemektedir. Ayrıca gelir artışlarının uzun dönemde tasarrufları da arttırmış olduğundan dolayı kısa dönemli marjinal tüketim eğilimi ortalama tüketim eğiliminin de aşağısında kalacaktır.

Keynes'e göre tüketim fonksiyonu, anormal haller dışında kararlılık gösteren bir özelliğe sahiptir. Düşük gelir seviyelerinin aksine yüksek gelir seviyelerinde marjinal tüketim eğilimi düşük, marjinal tasarruf eğilimi ise yüksektir. Ancak zamanı, dinamik bir unsur olarak analiz içine soktuğumuzda, tüketim harcamalarını o akım içinden rastgele çıkarılıp alınmış bir zaman kesiti üzerinde araştırmak yetersiz olabilmektedir. Bu yüzden tüketim harcamalarını cari gelirin seviyesi kadar geçmişte

³²¹ Uluatam, s.156.

³²² Barba ve Pivetti, s. 125.

elde edilen ya da gelecekte kazanılması umut edilen gelire bağlayan hipotezler ortaya atılmıştır³²³.

Gelirdeki değişimler genel olarak dışsal koşulların etkisiyle ortaya çıkmaktadır. Örneğin 2007 krizinde tüketim harcamaları önemli derecede azalmıştır. Tasarruf oranlarının yetersiz olduğu bu durumlarda tüketicinin gelirdeki ani değişikliklere sert tepkiler verecektir³²⁴. Ayrıca tüketici gelir güvencesine sahip değilse tüketim harcamalarını en aza indirmeye gayret edecektir. Çünkü ekonomik ve sosyal riskler en çok düzenli bir gelire sahip olmayan kesimi etkileyecektir.

Üst gelir gruplarının tasarruf miktarlarının yüksek olmasından dolayı gelirleri ani şekilde ya da bir süreç içerisinde azalsa bile tüketim seviyelerini koruyabileceklerdir. Eski gelir seviyesinde yeterince tasarruf yapmış olan bu kesim gelir seviyesinin düşmesinin zararını özellikle kısa ve orta vadede karşılayabileceklerdir. Gelirdeki azalışın uzun süreli olması durumunda ise dayanıklı tüketim mallarından başlayarak tüketim düzeylerini azaltmaya başlayacaklardır. Bu bağlamda eski tüketim alışkanlıklarının yeni gelir seviyesinin gerektirdiği tüketim standardına dönüşmesi daha çabuk olacaktır³²⁵.

Cari gelir seviyesinin düşmesine rağmen, eski gelirin yarattığı tasarruflar nedeniyle önceki yaşama tarzını devam ettirebilen yüksek gelir gruplarındaki aileler, toplam nüfusun çok az bir bölümünü oluşturmaktadır. Oysa toplam nüfusun büyük bir kısmını meydana getiren alt gelir gruplarında durum daha farklıdır.

Bu grupların gelirindeki azalma genellikle işsizlik ile birleşmiştir. İşsiz kalmadan önceki dönemlerde gerçekleşebilen tasarruf miktarının çok az olması sebebiyle işsizlik esnasında uğradıkları zararları karşılayabilmeleri oldukça güçtür. Bu yüzden eski yaşam standartları kısa sürede daha da düşük seviyelere gerileyecektir³²⁶. Ayrıca yoksul kesimdeki yüksek borçluluk oranları da bu kesimin gelir değişimlerine verecekleri tepkileri arttıracaktır³²⁷. Kişilerin özellikle işsizlik gibi riskler sırasında satınalma güçlerinin düşmemesi için işsizlik sigortaları oluşturulmuştur. Bu şekilde kişiler tüketim düzeylerini bir süre daha

³²³ Beğlü Eke, "Tüketimin Sosyolojik Anlamı", **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, Sayı:31, 1982, ss. 421-426.

³²⁴ Scott R. Baker, "Debt and Consumption Response To Household Income Shocks", s. 2. http://web.stanford.edu/~srbaker/Papers/Baker_DebtConsumption.pdf. (01.03.2015).

³²⁵ Eke, s. 425.

³²⁶ Eke, ss. 421-426.

³²⁷ Baker, s. 3.

koruyabileceklerdir. Ancak özellikle yapısal ve uzun süreli işsizlikle çok sık karşılaşılan, sermayenin sınırlı olduğu gelişmekte olan ülkelerde bu tür önlemler, işgücü piyasasını düzenleme konusunda oldukça sınırlı kalmaktadır.

3. Sosyal Çevrenin Etkisi

Tüketici davranışı sadece güdülerin, algılamaların, tutumların ve öğrenme sürecinin bir sonucu olarak ortaya çıkmaz. Sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel faktörler, eğitim, meslek, yaş, cinsiyet, demografik faktörler gibi çevresel uyarıcılar da nispi de olsa tüketici davranışını etkileyebilmektedir. Bireylerin şimdiye kadar kullanmış oldukları mal çeşitlerini kalitesiz görerek toplumda yüksek statü kazanmak amacıyla daha gösterişli ve pahalı malları tüketmeye başlamaları, "gösteriş etkisi" ile açıklanabilir. Aynı olguyu Veblen "gösterişçi tüketim" (conspicuous consumption) kavramı ile açıklamaktadır³²⁸.

Dueseuberry gösteriş etkisini sadece belirtmekle yetinmemiş, sosyal hayatın özellikleri içinde nasıl şekillendiğini de açıklamıştır. Hangi tabakadan olursa olsun gelir seviyeleri artarak belirli bir sınıftan diğerine geçebilecek duruma gelen birey veya hanhalklarının marjinal tasarruf eğilimi yükselebilir. Mevcut sınıf ile ait olmak istenen sınıf arasındaki sınırın aşılması, arzulanan tüketim standardını gerçekleştirebilecek seviyedeki tasarruf miktarına bağlıdır. Yeterli tasarruf miktarına ulaşıncaya yeni yaşam tarzına biran önce kavuşmak isteği, marjinal tüketim eğilimini arttıracaktır. Çünkü daha yüksek statüye varmanın baskısı ortadan kalkmış ve tüketim harcamalarında gösteriş etkisi kendini göstermeye başlamıştır³²⁹. Bununla birlikte bu tür tüketimin kaynağını kapitalistlerin tasarrufları oluşturmaktadır³³⁰. Bu yüzden işçi sınıfının kapitalist sınıfın tüketim kalıplarına göre harcama yapması yarattığı artık değeri faiziyle birlikte borçlanması anlamına gelmektedir.

Bu bağlamda gösteriş tüketimi, artan eşitsizliklerin tüketime olumsuz yansımaları engellemektedir. Özellikle Amerika'da, kredi kısıtlamalarının gevşetilmesinin de yardımıyla, artan eşitsizlikler; hanhalklarının tüketimlerini diğer hanhalklarının tüketimleriyle kıyaslamaları ve onlardan "geri kalmamak" üzere

³²⁸ Eke, ss. 421-426.

³²⁹ Eke, s. 426.

³³⁰ Kapeller ve Schütz, s. 52,

ayarlamaları sonucunda kısa dönemde makroekonomik denge üzerinde olumsuz bir etki yapmamıştır³³¹.

Para gücünün ön planda olduğu yeni liberal dönemde bireyler zengin bir hayatı yaşama çabası içerisindedir. Dolayısıyla gösterişçi bir tüketim anlayışı benimsenmiştir. Ancak bu gösteriş tüketimi anlayışı sadece en üst zengin sınıfla kalmayarak etkisini en alt gelir seviyesindekilere kadar gösterir. Özellikle medyanın yaygın kullanımıyla birlikte reklam, spekülasyon vb. hareketlerle en alt sınıfta tüketim davranışları yönlendirilmeye çalışılmaktadır.

Günümüzde tüketim kararının verilmesindeki psikolojik süreçler üzerinde etkili olan önemli etkenlerden birisi de medyadır. Medya öğrenme süreçlerine etki ederek tüketim tercihlerinin biçimlendirmektedir. Kitle iletişim araçlarıyla insanlara yeni üretilen ürünlerin birer ihtiyaç olduğu algısı yaratılmaya çalışılmaktadır³³².

Veblen'e göre toplumu oluşturan tabakalar arasında özellikle tüketimi göstermelik olan mallar üst tabakalardan başlayarak kullanılır. Böylece en üst tabaka hariç bütün tabakalar kendisinden önce başkalarının tarzını yansıtan malları kopya eder ve tüketim çarkı dünden bugüne ulaşır³³³.

Gösteriş tüketiminin tüketici harcamalarında önemli bir rol oynadığı durumlarda tüketim düzeyi sadece gelire bağlı değildir. Dolayısıyla bu şartlar altında bir grup çalışanın ücretlerinin düşmesi toplam taleplerinin de düşmesine gerekçe oluşturmamaktadır. Özellikle ücret eşitsizliklerinin fazla olduğu durumlarda gelirlerinde azalma olan çalışanlar, gelirlerinde azalma olmayan diğer çalışanlarla aynı tüketim seviyesinde kalabilmek için ya tasarruflarını azaltmak ya da borçlanmak zorundadır³³⁴. Bu noktada gösterişçi tüketim, tüketicilerin gönüllü olarak bir borç yükü altına girmesini sağlamaktadır. Ekonomi tüketim düzeylerini değiştirmeyen çalışanlar sayesinde canlı tutulmaktadır. Bununla birlikte faiz ödemeleri aracılığıyla gelirin çalışanlardan sermayedarlara doğru tekrar dağıtılmasıyla uzun dönemde bu etkinin nasıl bir tepkiye yol açacağı bilinmemektedir.

Ücret payının azalmasının tüketimi azaltıp yatırımları arttıracığı varsayımı son zamanlarda geçerliliğini yitirmeye başlamıştır. Birçok batı ülkesinde ücret

³³¹ Barba ve Pivetti, s. 126.

³³² Cynamon ve Fazzari, ss. 9-10.

³³³ Thorstein Veblen, **Theory of Leisure Class**, The Pennsylvania State University Electronic Classics Series Publication, 2003, s.57.

³³⁴ Kapeller ve Schütz, s. 52.

payları düşesine rağmen yatırımlarda bu ölçüde bir artış yaşanmamıştır. Birçok ülkede ücretlerin azalıp kar payının artmasına rağmen tüketimin de artış göstermesi, marjinal tüketim eğilimi teoremiyle açıklanamayacak bir durumu ortaya çıkarmıştır. Bu durum artan gelir eşitsizliğinin hanehalklarını borçla finanse edilen bir gösteriş tüketimi yapmaya ittiğini göstermektedir³³⁵.

Literatürde bir yandan fonksiyonel gelir dağılımındaki değişimin etkileri incelenirken diğer yandan da kişisel gelir eşitsizliğinin etkileri üzerinde durulmaktadır³³⁶. Özellikle 1980'den sonra en yüksek gelir grubundakiler servetlerini hızlı bir şekilde arttırmaya başlamışlardır. Bu sermayenin gittikçe daha az kişinin elinde toplanmasının bir görüntüsünü oluşturmaktadır.

Kalecki'nin hipotezi zenginlerin, yoksullara kıyasla daha az tüketim eğilimine sahip olması sebebiyle artan eşitsizliğin toplam tüketim harcamalarını olumsuz etkileyeceği yönündedir. Ancak ortaya atılan aksi görüşlere göre ise yoksulların, zenginlerin tüketim kalıplarına özenerek sınıf atlamak amacıyla harcamalarını arttıracığı böylece artan eşitsizliklerin tüketimi de arttıracığını ortaya koymaktadır³³⁷.

Stockhammer ve Wildauer'in 18 OECD ülkesinde yaptığı çalışma sonucunda kişisel gelir dağılımındaki artan eşitsizliklerin, tüketim üzerinde bir etki göstermediği görülmüştür. Veblen'in ortaya attığı gibi alt gelir gruplarının gelir eşitsizliğine, tüketimlerini arttırarak tepki vereceği varsayımı her ne kadar doğru gözükse de tahteverallinin diğer tarafında gittikçe yükselen zengin kesimin tüketim eğilimleri düşük olduğu için toplam tüketimde herhangi bir değişim olmayacaktır. Aynı çalışma sonucunda fonksiyonel gelir dağılımının tüketim ve yatırım üzerinde önemli etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Bu durum 18 OECD ülkesinde ücretler arttığı zaman büyümenin de artacağı varsayımını ortaya koymaktadır³³⁸.

Gelir ile tüketim arasındaki bakışimsızlığı sadece lüks tüketim mallarına artan istem ile açıklamak yetersizdir. Çünkü artan tüketim isteğinin tüketim olarak sayılabilmesi için finanse edilebilmesi gerekmektedir. İşte bu noktada hanehalkları

³³⁵ Kapeller ve Schütz, s. 53.

³³⁶ Engelbert Stockhammer ve Rafael Wildauer, "Debt-Driven Growth? Wealth, distribution and demand in OECD Countries", **Post Keynesian Economy Study Group Working Paper**, Sayı: 1503, 2015, s. 2.

³³⁷ Robert H. Frank ve Adam Seth Levine, "Expenditure Cascades", https://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2007/0107_1300_0202.pdf (20.04.2015).

³³⁸ Stockhammer ve Wildauer, s. 23.

artan finansal araçlar aracılığıyla cari gelirlerinden daha fazla borçlanma imkanlarına erişmişlerdir. Kişiler borçlanarak yaptıkları tüketim ile kendilerini sınıf atlamış olarak hissetmektedirler.

Toplumda artan eşitizliğin tüketim dütünüğüne katkıda bulunması mümkün gözükmemektedir. Daha dütük gelire sahip olup kaçınılmaz olarak daha az tüketenler, kendi tüketimleri ile varlıklı komşuları arasında gözle görülebilen arayı kapatmak için çaba göstermektedirler. Bu bağlamda toplumun geri kalanının özlemlerini tanımlayan zenginlerdir. Bunun dıtında üst kesimdekiler de kendilerini aşağıdakilerden ayırmak için mücadele verirler. Bu yüzden çalışma sürelerini arttırırlar. Çalışma sürelerini arttırarak elde edilen kazanımlar gösterişe yönelik bir biçimde tüketilerek üstünlüklerin kanıtlanması amaçlanmaktadır. Bu durum aslında bir yarış halini almıştır; daha çok çalışma ve tüketme yarıtı. Bu yarışın galibi ise yoktur³³⁹.

³³⁹ Stiglitz, Tüketim, s. 61.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ÜCRET-TÜKETİM BAKIŞIMSIZLIĞININ SONUÇLARI VE TÜRKİYE

I. KÜRESEL EKONOMİYE ETKİLERİ

A. İstikrarsız Ekonomik Büyüme

Gelir dağılımı ile büyüme arasındaki ilişki klasik iktisatçıların makroekonomik çözümlerinin merkezinde bulunmaktaydı. Ancak marjinal üretkenlik ilişkisi ve tam rekabet piyasası varsayımlarıyla hareket eden yeni klasik düşüncenin egemen olduğu yeni ekonomik düzende bu ilişki ikinci plana atılmıştır. Bununla birlikte yeni klasik ideolojinin temel varsayımlarının gerçekleşmemesi yani piyasalardaki monopsonist hareketler, eksik rekabet şartları, ekonomik ve sosyal gerçeklikler ile birlikte dünya sürdürülebilir büyüme hedeflerinden uzaklaşmaktadır.

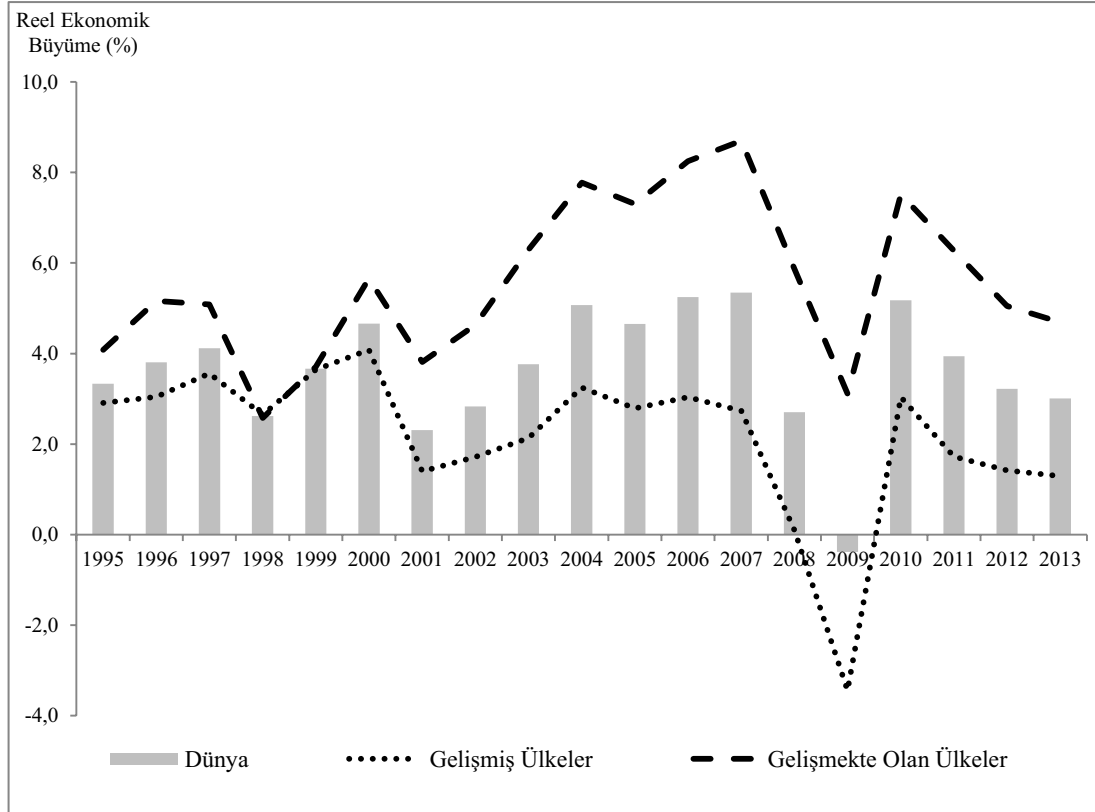
Sürdürülebilir büyüme ve istihdam için istikrarlı bir makroekonomik çevre gerekmektedir. Yeni dönemde Dünya Bankası ve IMF'nin yönettiği şartlı borç verme politikaları çerçevesinde uzun dönem hedeflerinin yerini kısa dönemli hareketler almıştır. Bu durum büyümeyi yavaşlatmış ayrıca kamu harcamalarının kısıtlanması ve ithalat sınırlaması gibi politikalar vasıtasıyla toplam talep, kişisel gelir ve istihdamı olumsuz olarak etkilenmiştir³⁴⁰. Gelirin adil bir şekilde dağılımını engelleyen politikalar ile bu politikaların yol açtığı sorunlara yönelik gerçekleştirilmeye çalışılan kısa dönemli çözümler dünyayı istikrarlı şekilde büyüme hedefinden uzaklaştırmaktadır. Bu durumun yaşanmasının en önemli gerekçesi ise emek ile sermaye arasındaki ilişkinin biçiminin değişmesidir.

ILO'nun 2012 istihdam raporuna göre emeğin payı, 1990'dan bu yana rapora konu olan 30 ülkenin 26'sında düşmüştür. Bu durum doğal olarak iç talebi etkilemiş böylece bazı ülkelerin ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilmek için dış talebe dayalı bir ekonomi modelini tercih etmelerine sebep olmuştur. Dış talebe dayalı büyüme politikalarıyla birlikte bir ülkede meydana gelen kriz diğer ülkeleri de kolayca etkiler

³⁴⁰ Muhammed Muqtada, "Macroeconomic Stability, Growth and Employment; Issues and Considerations Beyond the Washington Consensus", **International Labour Office Employment Paper**, Sayı: 48, Geneva, 2003, s. 19.

hale gelmiştir. Bu da ülkelerin kırılmalıklarını arttırmış, sürdürülebilir bir büyümeyi engellemiştir.

Şekil 9: Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkelerdeki Büyüme Oranları (%)



Kaynak: ILO, Wage 2015, s.3.

Şekil 9'da görüldüğü gibi yaklaşık 20 yıllık süreçte büyüme oranları istikrarsız bir yapı göstermiş ve özellikle 2007'den sonra ise sürdürülebilir büyüme hedeflerinden iyice uzaklaşmıştır. 2007'de Amerika'da yaşanan kriz 2009 yılında dünya hasılasının azalmasına sebep olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler bu süreçte sınırlı da olsa teknoloji ve sermaye aktarımları vasıtasıyla üretkenlik artışları elde etmişlerdir. Bu yüzden yaşanan ekonomik kriz çevre ülkeleri merkez ülkeler kadar etkilememiştir.

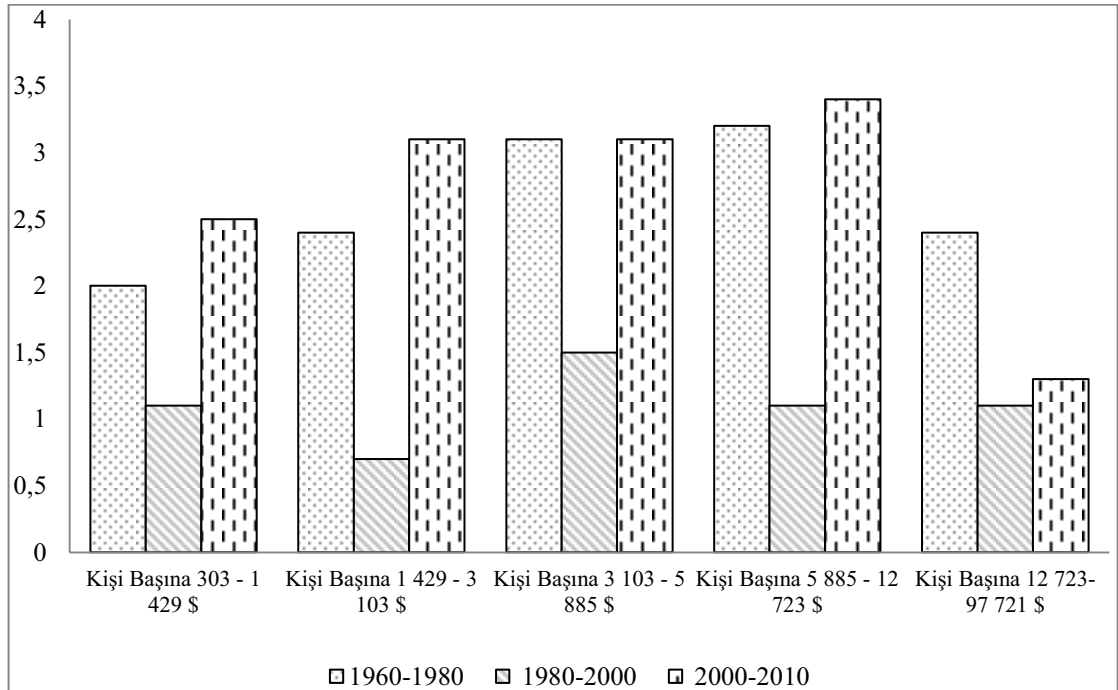
İşgücü maliyetlerini düşürmek adına uygulanan politikalar hanehalkı tüketimlerini baskılamıştır. Bunun yanı sıra özellikle gelirin marjinal tüketim eğilimi yüksek olan emekten sermayeye doğru yeniden dağılımı toplam tüketim talebini

olumsuz etkilemektedir. Çünkü zengin kişiler elde ettikleri gelirleri tüketimden ziyade tasarrufa ayırmaktadır.

Emeğin payındaki düşüş ekonominin bütününe etkilese de sermaye, gelir dağılımındaki değişimin toplam talebi azaltmaması için çareyi rantiyer olmayan karların rantiyer gelire tekrar dağıtılması yoluyla tüketimin azalmamasını sağlamakta bulmuştur. Bu azalışın yaşanmamasının sebebi rantiyer gelirlerin marjinal tüketim eğilimlerinin fazla olmasıdır³⁴¹. Ancak özellikle ABD’de yaşanan mortgage krizinde olduğu gibi, konut ve finansal varlık piyasasında yaşanan spekülâtif hareketler tüketimde sürdürülemez bir artışa sebep olabilmekte bu da toplam zenginliği olumsuz olarak etkileyebilmektedir.

Gelir sadece emek ile sermaye arasında adaletsiz bir şekilde paylaşılmamış aynı zamanda hem sınıfların kendi içerisinde hem de makro ölçekte ülkeler ve ülke grupları arasında da eşitlikten uzak bir şekilde dağılmıştır. Bu durum etkisini ülke gruplarının büyüme oranlarında da göstermektedir.

Şekil 10: Ülke Gruplarına Göre Ekonomik Büyüme Oranlarının Değişimi (%)

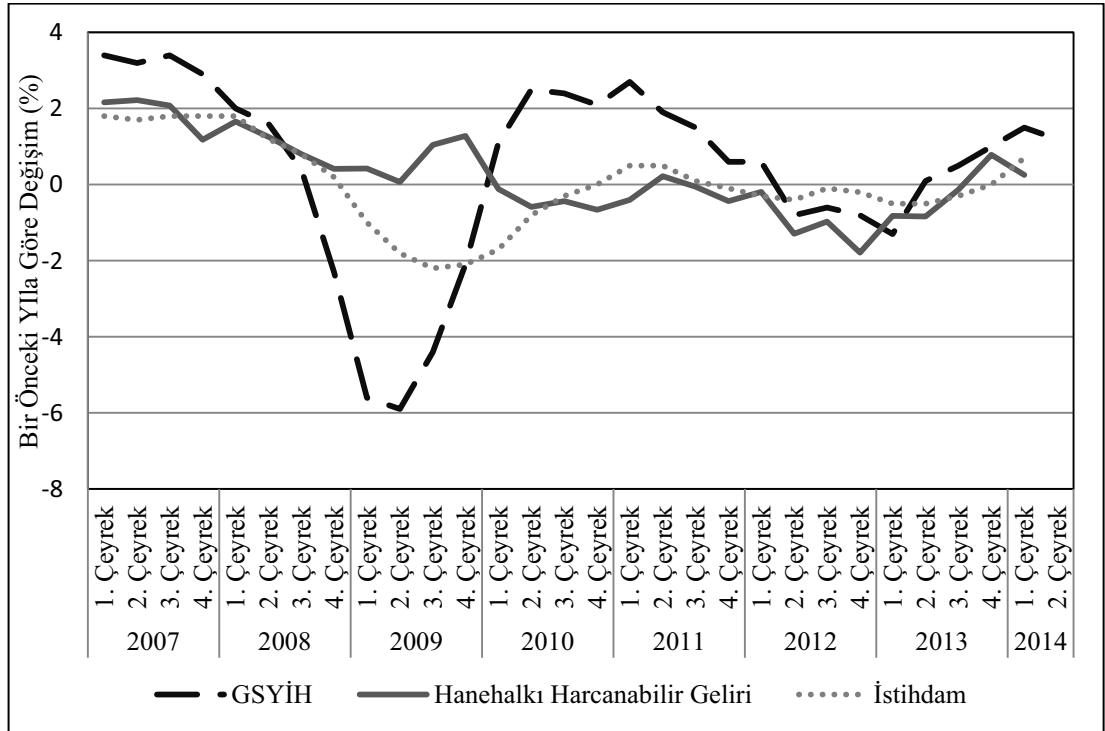


Kaynak: Mark Weisbrot ve Rebecca Ray, "The Scorecard on Development 1996-2010: Closing The Gap?", **DESA Working Paper**, Sayı: 106, 2011, s. 10.

³⁴¹ Onaran, Stockhammer ve Grafl, s.5.

Ücretlerdeki gelişmelerin hanehalkı tüketimini etkilemesiyle ortaya çıkan gelişmeler sonucunda ekonomik büyümenin gerek biçimi gerekse de sürdürülebilirliği etkilenmiştir. Bir taraftan ücretlerin üretkenliğe kıyasla azalması diğer taraftan da ücret eşitsizliklerinin ortaya çıkması sürdürülebilir büyüme amaçlarının gerçekleştirilebilmesini engellemiştir. Ücret eşitsizlikleri yoksul ailelerin çocuklarının başta eğitim ve sağlık olmak üzere kendilerini yoksulluktan kurtarabilecek donanımları edinmesini zorlaştırmaktadır. Gelir grupları arasındaki ilişkiye baktığımızda ise en alt gelir grubunda yer alan kişilerin çocuklarının yetersiz eğitim yüzünden diğer gelir grubundaki ailelerin çocuklarına kıyasla daha az üretken oldukları ortadadır. Bununla birlikte yapılan çalışmalar eşitsizliğin arttıkça bu grubun toplam çıktısının da azalmaya devam edeceğini göstermektedir. Böylece uzun dönemde, ekonomik gelişmelerin sosyal bir tabandan yoksun olmasıyla birlikte sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak mümkün olamamaktadır.

Şekil 11: AB’de 2007-2014 Yılları Arasında Ekonomik Büyüme, Harcanabilir Gelir ve İstihdam Arasındaki İlişki



Kaynak: EC, Developments 2014, s. 16.

Krizden bu zamana kadar hanehalkı gelirinin büyüme oranının azaldığı görölmektedir. İstihdamda her ne kadar son dönemlerde artmış gözükse de hala kriz öncesi dönemden düşük seviyededir. Ayrıca kriz sonrasında çoğu işin kısmi süreli ve güvenceden yoksun olduğu göz önüne alındığında elde edilen bu istihdam artışı işgücü piyasası açısından büyük bir gelişme olarak görölmemektedir.

Krizin en etkili olduğu 2009 yılında Avrupa ekonomisi bir bütün olarak küçölmüştür. 2010 yılından itibaren ise tekrar bir toparlanma başlamıştır. Kısa vadede ne ekonomik büyüme ne de istihdam oranlarının kriz öncesi döneme geri dönmesi beklenmemektedir. Burada en önemli zorluk hala finansal sektörü düzenleyici önlemlerin alınamamasıdır.

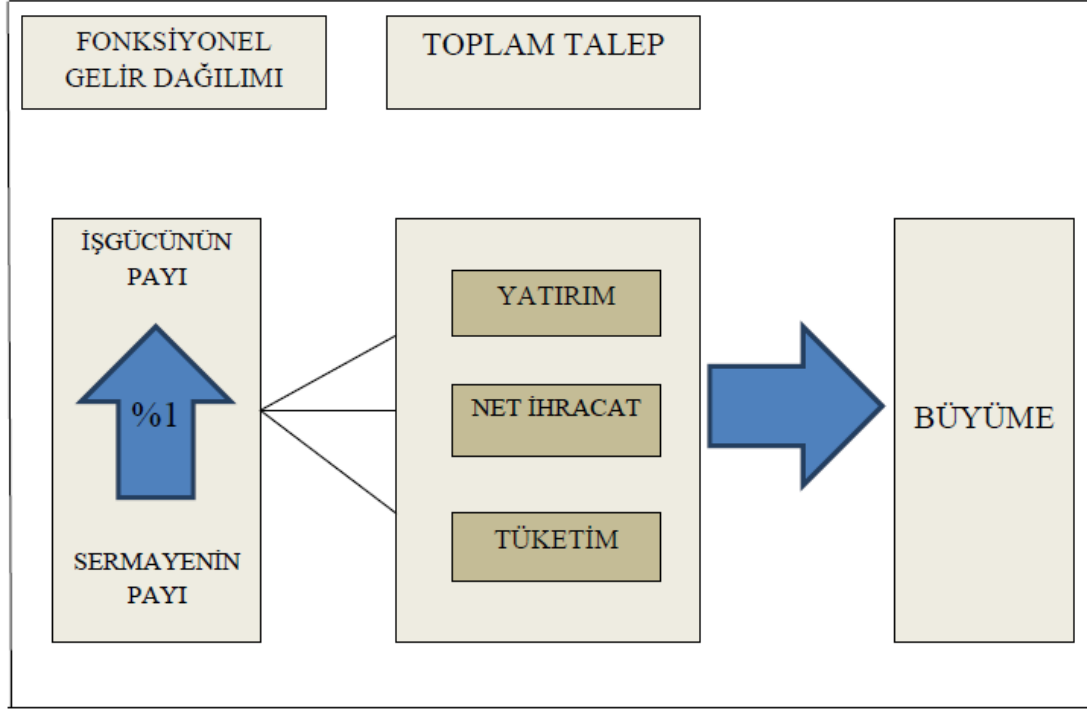
Finansal sektörün serbestleştirilmesi sürdürülebilir büyümenin sağlanmasından ziyade büyüme ve kriz döngülerine sebep olmaktadır³⁴². Sürdürülebilir olmayan bu büyümenin iki ayağı vardır. Bunlar borca dayalı büyüme ve ihracata dayalı büyümedir.

Yeni klasik iktisatçılar büyümenin sağlanabilmesi için rekabetçi piyasaların ve işgücü piyasalarının serbestleştirilmesinin önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Aksi görüş ise işgücü kurumları piyasa başarısızlıklarının üstesinden tamamen gelemese de işçilerin üretim sürecine dahil olma eğilimlerini arttırarak ekonomik büyümeye katkıda bulunduğunu ayrıca görece yüksek ücretlerin sermayenin teknolojiye daha fazla yatırım yapmasını teşvik edeceğini savunmuştur. Gerçekten sanayi devriminin İngiltere’de gerçekleşmesinin bir sebebinin de İngiltere’nin diğer ülkelere kıyasla daha yüksek ücret seviyesine sahip olmasının etkili olduğu yönünde çalışmalar bulunmaktadır³⁴³.

³⁴² Stockhammer, Wage-Led, s. 5.

³⁴³ Robert C. Allen, **The British Industrial Revolution in Global Perspective: How Commerce Created the Industrial Revolution and Modern Economic Growth**, Cambridge University Press, 2006, s.2. <http://www.nuffield.ox.ac.uk/users/allen/unpublished/econinvent-3.pdf>, (06.05.2015).

Şekil 12: Ücret Payındaki Değişimin Ekonomik Büyüme Etkisi



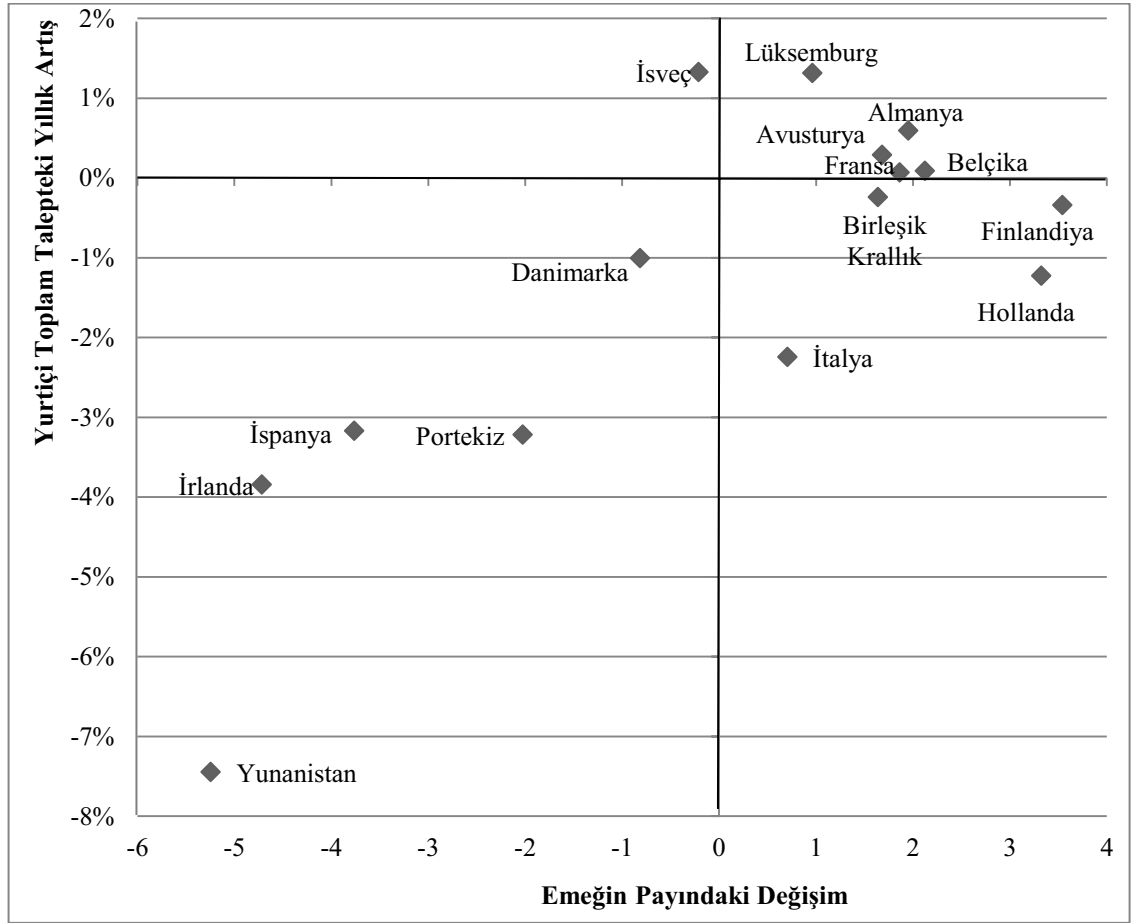
Kaynak: ILO, Wage 2012, s. 54.

Toplam talep; hanehalkı tüketim harcamaları, özel sektör yatırımları, kamu harcamaları ve net dış ticarettten oluşmaktadır. Şekilde de görüldüğü gibi fonksiyonel dağılımın iki bileşenini oluşturan işgücünün payı ve sermayenin payı toplam talebin de temel değişkenleri durumundadır. Toplam talepteki hareketler ise ekonomik büyüme için oldukça önemlidir.

Gelir dağılımındaki değişim sonucunda ortaya çıkan durumların ekonomik büyüme net etkisini ortaya koymamız gerekmektedir. Bu bağlamda değişimlerin ülkelerin büyümelerine etkisi olup olmadığını eğer etkiliyse de hangi oranda etkili olduğunu ortaya koymak gerekmektedir. Bununla birlikte emeğin payındaki düşüşün ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğine dair son kırk yılda önemli çalışmalar yapılmış, toplam talep faktörlerinin emeğin toplam gelirden aldığı paydaki değişimden nasıl etkilendiği araştırılmıştır³⁴⁴. Örneğin kriz sonrası dönemde ücretlerin toplam gelirden aldığı pay çoğu AB ülkesinde azalmıştır. Bu azalıştan yurtiçi talep düzeyleri de etkilenmiştir.

³⁴⁴ ILO, **Global Wage Report 2012/13, Wages and Equitable Growth**, International Labour Office, Geneva, 2012, (Wage 2012), s. 54.

Şekil 13: 2008-2013 Yılları Arasında Ücretin Payındaki ve Yurtiçi Talepteki Değişimler



Kaynak: EC, Developments 2014, s. 18.

Şekil 13'te görüldüğü üzere ücret paylarındaki değişim ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Emek payının azaldığı ülkeler içerisinde İsveç hariç diğer bütün ülkelerde yurtiçi talebin de azaldığı görülmektedir. Emek payının arttığı ülkelerin çoğunluğunda ise talepte artış gözükmemektedir.

Beklendiği şekilde aynı dönemde AB içerisindeki yatırımlar da bu süreçten olumsuz etkilenmişlerdir. 2013 yılında AB toplam hasılasının yüzde 17.3'ü yatırımlara ayrılmıştır. Bu oran 1995-2002 yılları arasında ortalama yüzde 20 civarındadır³⁴⁵. Bu durum yeni dönemde sermayenin payı artsa bile yatırımlarda kayda değer bir artışın gerçekleşmediğini hatta oransal olarak bir azalışın olduğunu ortaya koymaktadır.

³⁴⁵ EC, Development 2014, s. 18.

Kar beklentilerinin artmasının ekonomide yatırımları arttıracığını öneren rejimler exhilarasyonist, hızlandıran prensibinin etkin olduğu rejimleri ise stagnasyonist olarak tanımlamaktadır. Stagnasyonist rejimlerde gelirin düşük gelirli aileler lehine dağıtılması yatırımları arttıracaktır. Bunun sebebi düşük gelirli ailelerin tasarruf eğilimlerinin de düşük olmasıdır³⁴⁶. Buna göre yatırımların artması exhilarasyonist rejimlerde ücretlerin azalıp karların artmasına bağlıken stagnasyonist rejimlerde bu durumun tam tersi geçerlidir.

İlk kez Kalecki tarafından ortaya konulan Bhaduri ve Marglin tarafından geliştirilen ve günümüzde ülkelerin ekonomik büyümelerinin gelir dağılımındaki değişimlere karşı duyarlılıklarının araştırıldığı modele göre; gelirin ücret lehine dağılımının tüketim ve üretkenliğe yaptığı olumlu katkı, yatırım ve ihracata yaptığı olumsuz etkiden fazla ise ülke ücret çekişli (wage-led), tersi durumda ise ülke kar çekişli (profit-led) olarak tanımlanmaktadır³⁴⁷. Bu durum ülkelerin kültürel, coğrafik özelliklerinin yanı sıra özellikle ekonomilerinin küreselleşmeyle ne derecede uyumlu olduğu ile ilgilidir³⁴⁸.

Bu bağlamda ücretlerdeki artış; tüketim artışı, yatırımların artmasının hızlandıran etkisi ve üretkenlik artışları yoluyla toplam talebi arttıracaktır. Storm ve Naastepad'a göre OECD ülkelerindeki ücretlerde meydana gelen yüzde 1'lik artış, üretkenlikte 0.38 puanlık bir artışa sebep olmaktadır. Ücret artışlarına eşlik eden üretkenlik artışları karlılığın devamı için oldukça önemlidir. Yapılan çalışmalar uzun dönemde üretkenlik artışlarıyla ücretler ve karlar arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır³⁴⁹.

Ücret payının istikrarlı olması ya da artması sonucunda ücret çekişli bir sistem ortaya çıkmaktadır. Gelirin emek lehine yeniden dağılımının ilk ayağını asgari ücret politikaları, sendikalar ve toplu pazarlık kurumlarının güçlendirilmesi oluşturmaktadır. Spekülatif finansal hareketlerin kısıtlanması, uzun vadeli ve

³⁴⁶ Yentürk, s.492.

³⁴⁷ Amit Bhaduri ve Stephen Marglin, "Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies", **Cambridge Journal of Economics**, Cilt: 14, Sayı:4, 1990, ss. 389-390.

³⁴⁸ Stockhammer, Wage-Led, s. 3.

³⁴⁹ Servaas Storm and C.W.M. Naastepad, "Wage-Led or Profit-Led Supply: Wages, Productivity and Investment", **ILO Conditions of Work and Employment Series**, Sayı:36, 2012, s.28.

kurumsal bir yönetim anlayış ile finansal sektördeki abartılı fiyatlar ise bu stratejinin tamamlayıcı bölüşüm amaçlarını oluşturmaktadır³⁵⁰.

Tüketim çekişli bir talep rejiminde toplam talebin artması ancak ücret payının artmasıyla ya da diğer dışsal faktörlerde meydana gelebilecek bir değişimle mümkündür. Borca dayalı bir tüketim anlayışı böyle bir dışsal faktörü oluşturmaktadır. Burada hanehalkı borçları artarak tüketim için bir kaynak oluşturulmaktadır. Bu süreç yapısı itibariyle istikrarsızdır. Hanehalkı için hangi miktarda borcun sürdürülemez olduğu kesin olarak bilinemese de günümüzdeki gelir-borç ilişkisinin sürdürülebilir olmaktan uzak olduğu ortadadır.

Borç oranıyla toplam talep arasındaki ilişki karmaşık bir yapı oluştursa da bağlantı; kredi yaratma mekanizması, artan varlık ve emlak fiyatları yoluyla kurulmaktadır. Bununla birlikte kredi genişlemeleri sermayenin tam serbestliğinden yararlanarak sağlanmıştır. Kredi genişlemelerinin azaldığı ve durduğu zamanlarda da büyüme modeli krize girmiştir. Kredi genişlemeleri finansal balonun bir biçimini oluşturmakta ve borç oranıyla toplam harcamalar arasında doğrusal olmayan bir bağlantı kurmaktadır³⁵¹.

Büyüme için farklı politikalar tercih edilse de güncel tecrübelerin de gösterdiği gibi borca dayalı bir büyüme stratejisi ne ulusal ne de küresel düzeyde sürdürülebilir değildir. Hanehalklarının borçlandırılması ve riskli finansal yatırımlara izin verilmesiyle oluşan borca dayalı büyüme stratejisi sadece yurtiçi değil küresel düzeyde de dengesizlikler yaratmaktadır³⁵².

Bir diğer sürdürülemez büyüme politikası tercihi ise dış ticaret fazlası vermeye yöneliktir. Bazı ülkeler net ticaret gelirlerinin ekonomik büyümeyi canlandırıcı etkilerine güvenmektedir. Böyle bir büyüme modeli dış talebe bağlı kalacağından istikrarsız ve krizlere müsait bir yapıdadır. İhracat yönelimli büyümede döviz biriktirildiğinden kurdaki dalgalanmalar yapılan ticareti etkilemektedir. Bu yüzden kurdaki spekülasyon hareketleri bu büyüme modelini de istikrarsızlığa sürüklemektedir³⁵³.

³⁵⁰ Stockhammer, Wage-Led, s. 6.

³⁵¹ Stockhammer, Wage-Led, s. 5.

³⁵² ILO, Wage 2012, s. 59.

³⁵³ Stockhammer, Wage-Led, s. 5.

Dış ticarete yönelik büyüme hedeflemesinde fiyat düzeyinin etkili olmasının sebebi rekabet üstünlüğünün fiyatlar üzerinden sağlanmasıdır. Ücretlerin artması fiyatları etkileyeceği için rekabet üstünlüğünün kaybedilmesi anlamına gelecektir. Görece küçük, açık ekonomilerde ihracat toplam çıktıyı belirlemede önemli bir rol oynayabilmektedir. Ancak dış ticaret fazlası, GSYH içerisinde ve nispeten kapalı, büyük ekonomilerde çok fazla önem teşkil etmemektedir.

Dünya bir bütün olarak düşünüldüğünde kendi içerisinde kapalı bir ekonomik sisteme sahiptir. Bu yüzden eğer ülkeler kendi aralarında ticari üstünlüğü ücretler üzerinden sağlamak üzere bir rekabete girerlerse bu durum bütün dünyadaki toplam talebin düşmesine sebep olacaktır³⁵⁴.

Sadece ücret çekişli büyüme sayesinde tüketim miktarı borç artmadan artabilir. Ancak para ve maliye politikalarının da tam istihdam hedefiyle uyumlu olması gerekmektedir³⁵⁵.

Yaratılan toplam gelirden emeğin payının azalması, işgücü maliyetlerinin azalması dolayısıyla da rekabet üstünlüğünün sağlanması anlamına geleceği için özellikle para ve maliye politikaları vasıtasıyla birbirlerine rekabet üstünlüğü sağlayamayan AB gibi nispeten kapalı sistemlerde büyümenin ve istihdam artışlarının temel belirleyicisi olarak görülmektedir. Bu bağlamda örneğin Yunanistan'da asgari ücret yaklaşık yüzde 22 oranında düşürülmüş bununla da bölge içerisinde rekabet üstünlüğünün sağlanılarak ihracatın artırılması amaçlanmıştır. Benzer politikalar IMF programının bir parçası olarak Portekiz, Sırbistan ve Litvanya'da da uygulanmıştır³⁵⁶.

Hein ve Mundt toplam talep bileşenlerindeki değişimin büyüme rejimlerine etkisini araştırmışlardır. Bu araştırmaya göre Anglo-Sakson ülkeler borç yönlendirmeli tüketim artışına dayanan bir sistem uygularken Almanya, Çin, Kore, Japonya gibi ülkeler ise ihracat yönlendirmeli merkantilist rejimler uygulamaktadır. Bunların yanı sıra Fransa ve İtalya gibi her iki büyüme rejiminin etkilerinin gözlemlendiği ülkeler de bulunmaktadır. Bu ülkelerde ihracatın büyümeye negatif

³⁵⁴ ILO, Wage 2012, s. 60.

³⁵⁵ Stockhammer, Wage-Led, s. 6.

³⁵⁶ ILO, Wage 2012, s. 55.

katkıları yurtiçi talebi de etkilemekte ancak hanehalkı borçları artsa da tam bir borç katkılı tüketim artışı gözlenmemektedir³⁵⁷.

Tablo 6: Ücret Payındaki Yüzde 1’lik Düşüşün Özel Tüketim, Yatırım ve Net Ticaret Gelirlerine Etkisi

ÜLKELER	ÖZEL TÜKETİM	YATIRIM	NET TİCARET
Euro Bölgesi	↘	↗	↗
Arjantin	↘	→	↗
Avustralya	↘	↗	↗
Kanada	↘	↗	↗
Çin	↘	→	↗
Fransa	↘	↗	↗
Almanya	↘	↗	↗
Hindistan	↘	→	↗
İtalya	↘	↗	↗
Japonya	↘	↗	↗
Meksika	↘	↗	↗
Kore	↘	→	↗
Güney Afrika	↘	↗	↗
Türkiye	↘	→	↗
Birleşik Krallık	↘	↗	↗
ABD	↘	→	↗

Kaynak: Özlem Onaran and Giorgos Galanis, “Is aggregate Demand Wage-Led or Profit-Led? National and Global Effects”, **ILO Conditions of Work and Employment Series**, Sayı: 40, Geneva, 2012, s. 32.

Tablo 6’da emek payındaki yüzde 1’lik düşüşte ülkenin toplam talep faktörlerinin nasıl etkilendiği ortaya koyulmuştur. Buna göre bu düşüş sonucunda bütün ülkelerin net ihracatlarının arttığı yine bütün ülkelerin hanehalkı tüketim harcamalarının ise düştüğü görülmüştür. Burada daha belirsiz gözükene ise yatırımlardaki değişimdir. Yatırımlar Euro bölgesi dahil 9 ülkede negatif olarak

³⁵⁷ Stockhammer, Wage-Led, s. 5.

etkilenirken ABD ve Türkiye dahil altı ülkede ise herhangi bir etkilenme gözükmemektedir.

Onaran ve Galanis'in 2012 tarihli çalışmasına göre 16 ülkedeki kar payındaki bir puanlık artış küresel büyümenin azalmasına sebep olmaktadır. G20 ülkeleri için yapılan bir çalışmaya göre, ücret payında yaşanan bir puanlık düşüşün küresel hasılanın 0.36 oranında düşmesine sebep olacağı ortaya koyulmuştur. Aynı çalışmaya göre eğer bütün ücret çekişli ülkeler ücret seviyelerini 1970'lerdeki oranlarına döndürürlerse küresel hasılanın yüzde 3.05 artacağı hesaplanmıştır. Güncel ekonomik durgunluktan kurtulmak için yeterli olmasa da ücret artışlarının toplam talebi arttırıcı olduğu, ücret kısıtlamalarının ise fayda sağlamadığı ortadadır³⁵⁸.

Çoğu büyük ülkede net ihracat etkisi talep rejimini değiştirebilecek kadar bir etkide bulunmamaktadır. Çünkü yurtdışı ticaret biçimleri toplam talebin ancak küçük bir kısmını oluşturmaktadır. Bu bağlamda G20 içindeki 9 gelişmiş ülkeden sadece Avustralya ve Kanada kar çekişli bir ekonomiye sahiptir. Bu ülkelerin kar çekişli olmalarının en önemli sebebi de görece küçük ve açık ekonomilere sahip olmalarıdır³⁵⁹.

Bu noktada bölüşüm ilişkilerindeki değişimin yatırım ve tasarruflara önemli etkilerinin olduğu yurtiçi talep rejimleriyle, net ihracat etkisinin baskın olduğu açık ekonomi etkisini ayırt etmek gerekmektedir. Küçük ekonomilerde ihracatın etkisi daha fazladır. Ancak küresel düzeyde düşündüğümüzde dünya kapalı bir ekonomik sisteme sahiptir. Bu sebeple net ihracat etkisi birbirini dengelemektedir. Aynı tez EURO bölgesi için de geçerlidir. EURO bölgesi de küçük açık ekonomilerden oluşmakta ama toplam olarak kapalı ve büyük bir ekonomidir. Onaran ve Galanis'in çalışmaları EURO bölgesinin bir bütün olarak ücret çekişli olduğunu ortaya koymaktadır³⁶⁰.

Bununla birlikte EURO bölgesi bir bütün olarak ücret çekişli bir yapı sunsa da bölge içinde yer alan Avusturya, Hollanda gibi ülkeler kar çekişlidir. Bu bağlamda ücret kısıtlamaları bazı ülkeler için büyümeyi sağlarken bölge için olumsuz özellikler taşıyabilmektedirler. EURO bölgesinde ücretler azaldığında net

³⁵⁸ Onaran ve Galanis, s. 40.

³⁵⁹ Stockhammer, Wage-Led, s. 3.

³⁶⁰ Onaran ve Galanis, s. 40.

dış ticaret çok az artar, çünkü bölgenin AB dışındaki ülkelerle ticaretleri görece azdır. Bu sebeple Euro bölgesinde ücretlerin düşmesi uluslararası rekabet üstünlüğünün sağlanmasında katkıda bulursa da negatif yurtiçi gelişmeler toplam çıktının azalmasına sebep olacaktır³⁶¹.

Ücretlerdeki gelişmelerin tüketim üzerindeki etkisine yönelik çalışmalar çeşitli zaman serisi çalışmaları vasıtasıyla birçok ülke ve bölge için yapılmaktadır. Örnek olarak Stockhammer'ın çalışmasına göre 1980'den günümüze kadar EURO bölgesindeki ülkelerdeki reel ücretlerde yüzde 10'a kadarlık bir düşüş olduğu gözlenmiş ve yapılan çalışmalara göre bu durumun tüketim payında yüzde 4'lük bir azalışa sebep olduğu ortaya koyulmuştur³⁶².

Ücret odaklı bir yaklaşım ile birlikte uygulanacak genişletici makroekonomik politikaların mevcut talep eksikliğini kapatmakta başarılı olabileceği gözükmektedir. Çünkü ücretlerin durgunlaşması talep sıkıntısı sorununu iyice ağırlaştırmaktadır³⁶³. Bu bağlamda ülkeler iç taleplerini uyarıcı politikalar oluşturmaktadırlar.

Günümüzde çeşitli ülkeler özellikle hanehalkı tüketimini arttırabilmek için çalışmalar yapmaktadırlar. Örneğin Almanya'da asgari ücret düzeyi, işçi ve işveren sendikaları arasındaki görüşmeler sonucunda belirlenirken 2015 yılından itibaren devlet tarafından belirlenmeye başlanmıştır³⁶⁴. Japonya'da hükümet ücretlerin arttırılması için işletmelere yardımcı olmakta, Çin'de ise sürdürülebilir büyüme için yurtiçi tüketimin canlı tutulmasına çalışılmaktadır. ABD de ise uzun süredir krediler yoluyla sağlanan tüketimin ücret artışları yoluyla sağlanabilmesi için çalışmalar yapılmaktadır³⁶⁵. En son 15 Nisan 2015 tarihinde 200'den fazla şehirde binlerce kişi tarafından asgari ücretin arttırılması için protestolar düzenlenmiş ve bunların gittikçe bir sosyal adalet arayışı hareketine dönüşeceği ifade edilmiştir³⁶⁶.

Ücret artışlarının maliyetleri arttırması vasıtasıyla karı azaltmasının işsizliğe yol açacağı günümüz egemen görüşünce sıklıkla vurgulanmaktadır. Bu bağlamda

³⁶¹ Stockhammer, Wage-Led, s. 4.

³⁶² Stockhammer, Neoliberalism, ss. 11-12.

³⁶³ Jayati Ghosh, "What Does Wage-led Growth Mean in Developing Countries with Large Informal Employment?", **Global Labour Column**, Sayı: 34, 2010, s. 2.

³⁶⁴ BBC, "Germany Approves First-Ever National Minimum Wage", 03.07.2014, <http://www.bbc.com/news/business-28140594>, (01.05.2015).

³⁶⁵ ILO, Wage 2015, s. 2.

³⁶⁶ Mike Patton, "The Minimum Wage: To Raise or not to Raise ?", **Forbes**, 17.04.2015, <http://www.forbes.com/sites/mikepatton/2015/04/17/the-minimum-wage-to-raise-or-not-to-raise/>, (01.05.2015).

güncel olarak Amerika'nın bazı eyaletlerinde asgari ücretin 7.25 dolardan 15 dolara çıkarılması konusunda yapılan tartışmalarda bu eksende yapılmaktadır³⁶⁷. Ayrıca son olarak İngiltere'de de maliye bakanı tarafından 2020 yılına kadar asgari ücretin kademeli olarak yüzde 40 oranında arttırılacağı açıklanmıştır³⁶⁸.

B. Artan Eşitsizlikler

Ücret ve tüketim arasındaki bakışsızlık, kendisini en fazla eşitsizlikte göstermektedir. Eşitsizlik hem dünya hasılasının paylaşımında ülkeler arasında hem de toplumun kendi içerisinde gözlenmektedir. 1980 sonrası uygulanan politikaların da etkisiyle eşitsizlikler hemen hemen bütün ülkelerde artmıştır³⁶⁹. Bu durum üretkenlik artışıyla beraber sağlanan büyümeye rağmen toplumun büyük çoğunluğunu oluşturan kesimin hanehalkı gelirlerinin değişmemesi hatta bazı dönemler azalmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda eşitsizlik ücretlerdeki gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkmış ve kendisini en çarpıcı bir biçimde tüketim harcamalarında göstermiştir.

Fordist dönemde uyumlu hareket eden üretkenlik ile ücretler, 1980'den itibaren bir ayrışma içerisine girmişlerdir. Buna göre ücret artışları üretkenlik artışlarının oldukça gerisinde kalmaya başlamıştır. Ancak burada dikkat çekici olan nokta, ücret artışlarının üretkenlik artışlarının gerisinde kaldığı bu dönemde, şirket yöneticilerinin aldığı ücretlerin ortalama ücret artışının çok üzerinde artmasıdır.

Küreselleşmeyle birlikte meydana gelen sanayileşmenin daralma süreci, başta istihdam ve ücretler olmak üzere işgücünü yakından ilgilendiren bütün konularda bir değişime yol açmıştır. İstihdam yoğunluğu imalat sanayi gibi yüksek ortalama ücret ödenen ve gelir güvencesi sağlayan sektörlerde azalmıştır. İmalat sektörünün görece ağırlığını kaybetmesi işçilerin daha önce kendilerine yüksek getiri sağlayan

³⁶⁷ Robert Pollin ve Jeanette Wicks-Lim, "A 15\$ U.S. Minimum Wage: How to the Fast Food Industry Could Adjust Without Shedding Jobs", **Political Economy Research Institute, Working Paper Series**, Sayı: 373, 2015, s. 2.

³⁶⁸ David Milliken, "Analysis-UK's Minimum Wage Boost Will not Bring Riches for All", **Reuters**, 09.07.2015, <http://uk.reuters.com/article/2015/07/09/uk-britain-budget-wages-analysis-idUKKCN0PJ2CR20150709>, (05.08.2015).

³⁶⁹ Sapançalı, Dışlanma, s. 94.

niteliklerini kaybetmelerine ve ekonominin başka bir sektörüne niteliksiz işçi olarak geçmelerine sebep olmuştur³⁷⁰.

Hizmet sektörü üretim biçiminin değişmesi ile niteliksiz hale gelen bu işçilerin istihdamı için oldukça uygundur. Bu yüzden istihdam hizmet sektörü gibi düşük ücret düzeyine sahip, atipik ve güvencesiz çalışmanın yaygın olduğu sektörlerde artmıştır. Çok uluslu işletmelerin istihdam politikalarıyla uyumlu olarak oluşturulan yeni üretim yapılanmasıyla birlikte ortaya; istihdam güvencesine sahip az sayıda nitelikli çekirdek işgücü ve bunların çevresinde yer alan sayıca fazla olan ve güvencesiz, yarı zamanlı, düşük ücretli çalışanlar çıkmıştır³⁷¹.

Ücret konusuna marjinal üretkenlik penceresinden bakan yeni klasik iktisat ortaya çıkan eşitsizliği, teknolojik gelişmelere bağlı olarak en nitelikli çalışanların ortalamasının çok üzerinde üretken olmalarına bağlamaktadır. Ancak bu durum özellikle aynı gelir grubundaki ve aynı niteliklere sahip kişilerin farklı ücret almalarını açıklayamamaktadır³⁷². ABD sendikalar birliğinin 2014 yılında yayınladığı rapora göre ABD’de en üst düzey ücretli çalışan durumunda olan CEO³⁷³’ların 1983 yılında elde ettikleri gelir ortalama ücretlerin yaklaşık 50 katı iken bu oran günümüzde trajik bir şekilde artmıştır. Buna göre CEO gelirleri 2013 yılında ortalama ücretin 331, asgari ücretin ise 774 katına ulaşmıştır³⁷⁴. Gerçekten de küreselleşmeyle birlikte artan ücret farklılaşması eşitsizliklerin de artmasına sebep olmuştur³⁷⁵.

Bununla birlikte eşitsizlik esas olarak küresel düzeyde yaşanmaktadır. Küresel düzeyde yaşanan eşitsizlikler, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşayanların ekonomik büyümeden hak ettikleri bir biçimde yararlanamamalarına sebep olmaktadır³⁷⁶.

³⁷⁰ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 109.

³⁷¹ Fikret Şenses, **Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk**, İletişim Yayınları, 3. Baskı, İstanbul, 2003, s. 165.

³⁷² Piketty, s. 336.

³⁷³ Chief Exucutice Officer.

³⁷⁴ “Executive Paywatch High Paid CEOs and the Low-Wage Economy”, <http://edit.aflcio.org/Corporate-Watch/Paywatch-2014>. (10.03.2015).

³⁷⁵ Şenses, s. 165.

³⁷⁶ Sapançalı, Dışlanma, s. 101.

Tablo 7: 2012 Yılı Dünyadaki GSYH'nın Dağılımı

Bölgeler	Nüfus (Milyon Kişi)		GSYH (2012, Milyar Euro)		Kişi Başına Düşen GSYH (2012, Euro)	Kişi Başına Düşen Aylık Gelir (2012, Euro)
Avrupa	740	% 10	17.800	% 25	24000	1800
- Avrupa Birliği	540	% 8	14.700	% 21	27300	2040
- Rusya ve Ukrayna	200	% 3	3.100	% 4	15400	1150
Amerika	950	% 13	20.600	% 29	21500	1620
- ABD ve Kanada	350	% 5	14.300	% 20	40700	3050
- Latin Amerika	600	% 9	6.300	% 9	10400	780
Afrika	1.070	% 15	2.800	% 4	2600	200
- Kuzey Afrika	170	% 2	1.000	% 1	5700	430
- Sahraaltı Afrika	900	% 13	1.800	% 3	2000	150
Asya	4.290	% 61	30.000	% 42	7000	520
- Çin	1.350	% 19	10.400	% 15	7700	580
- Hindistan	1.260	% 18	4.000	% 6	3200	240
- Japonya	130	% 2	3.800	% 5	30000	2250
- Diğerleri	1.550	% 22	11.800	% 17	7600	570
Dünya	7.050	%100	71.200	%100	10100	760

Kaynak: Piketty, s. 67.

Dünyadaki GSYH'nin dağılımına baktığımızda eşitsizliği somut bir şekilde görmekteyiz. Dünya nüfusu 2012 itibariyle yaklaşık 7 milyar iken satınalma gücü paritesine göre hesaplanmış GSYH'si de 70 trilyon Euro'nun biraz üzerindedir. Buna göre kişi başına düşen ortalama gelir 10.000 avro aylık ise 760 Euro civarındadır. Tabloyu bölgesel olarak incelediğimizde AB'ye üye ülkelerde yaşayan ve dünya

nüfusunun yüzde 8'ini oluşturan 540 milyon kişinin toplam gelirin yüzde 21'ini aldığı görülmektedir. Aylık olarak 2040 Euro'ya denk gelen bu miktar dünya ortalamasının üç katına yakındır. ABD ve Kanada'da yaşayanların aylık gelirleri ise dünya ortalamasının dört katından fazladır. Burada dikkat çekici bir diğer nokta da 1 milyar 350 milyonluk nüfusuyla dünyanın yüzde 19'unu oluşturan Çin 2012 yılında yaratılan gelirin yüzde 15'ini almasıdır. Böylece Çin'de dünya ortalamasına yakın bir gelir seviyesi oluşmuştur³⁷⁷.

Madalyonun diğer yüzüne baktığımızda ise en fakir bölge olarak Sahraaltı Afrika'yı görmekteyiz. Sahraaltı Afrika'da yaşayan ve dünya nüfusunun yüzde 13'ünü oluşturan 900 milyon kişi toplam gelirin ancak yüzde 3'ünü, yani kişi başına aylık sadece 150 Euro gelir elde etmektedirler. Buna göre ABD, AB ya da Japonya gibi gelişmiş ülkelerdeki ortalama gelir Sahraaltı Afrika'nın 20 katına yakındır.

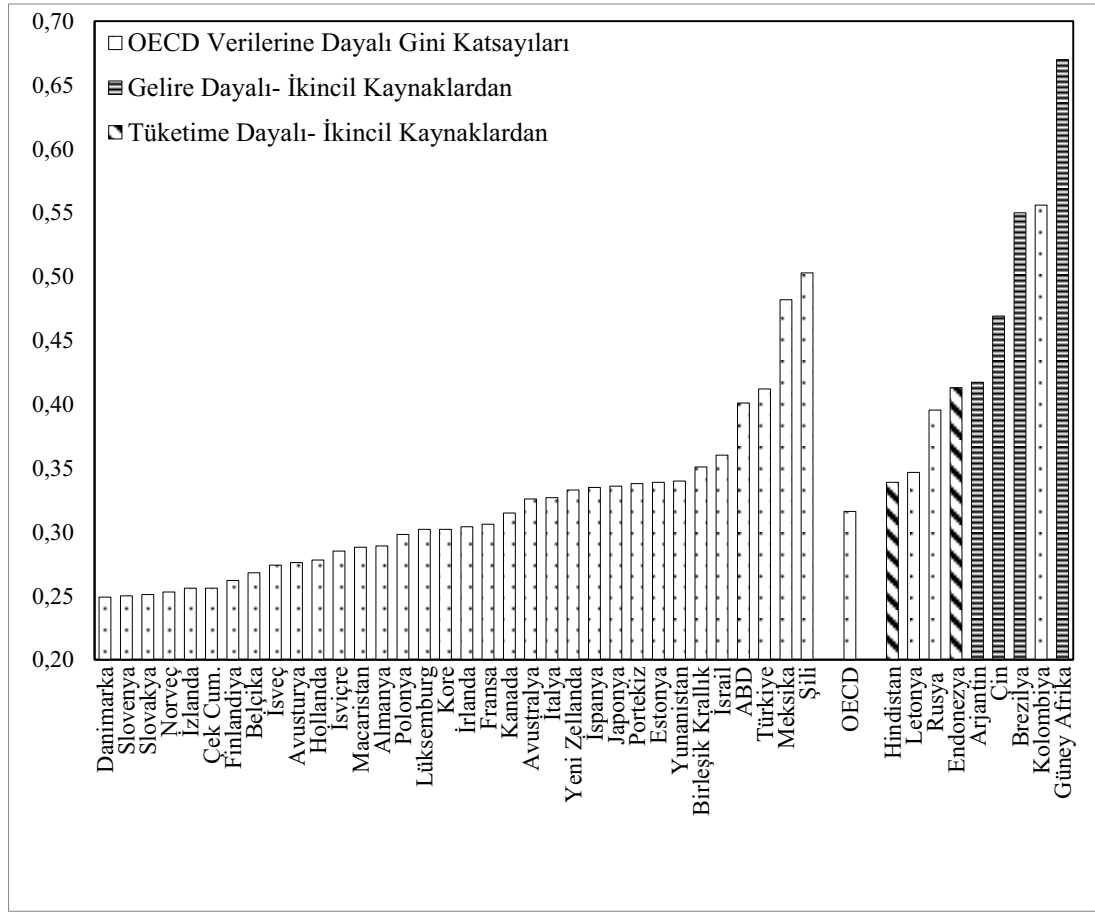
Bununla birlikte ülkeler arasında gelirin adil olmayan bir şekilde bölüşülmesi ülke içerisinde de meydana gelebilecek eşitsizliklerin önünü açmaktadır³⁷⁸. Gerçekten aynı dönemde ülke içerisinde gelir grupları arasındaki eşitsizlik de artmıştır.

Son 30 yılda gelir eşitsizliği çoğu OECD ülkesinde artmış bazı ülkelerde ise tarihi seviyelere çıkmıştır. Evrensel olarak gelir eşitsizliğinin ölçülmesinde Gini katsayısı kullanılmaktadır. Sıfır ile bir arasında değer alan Gini katsayısı sıfıra yaklaştıkça eşitliği bire yaklaştıkça ise eşitsizliği ifade etmektedir. OECD'nin son yayınladığı rapora göre OECD'ye üye ülkelerdeki Gini katsayısı ortalaması 0.315'tir. Katsayıların yer aldığı tabloda da görüleceği üzere eşitsizlik dünyada önemli bir sorun teşkil etmektedir.

³⁷⁷ Piketty, s. 68.

³⁷⁸ Sapancalı, Dışlanma, s. 101.

Şekil 14: 2013 Yılında Seçilmiş Ülkelerdeki Gini Katsayıları

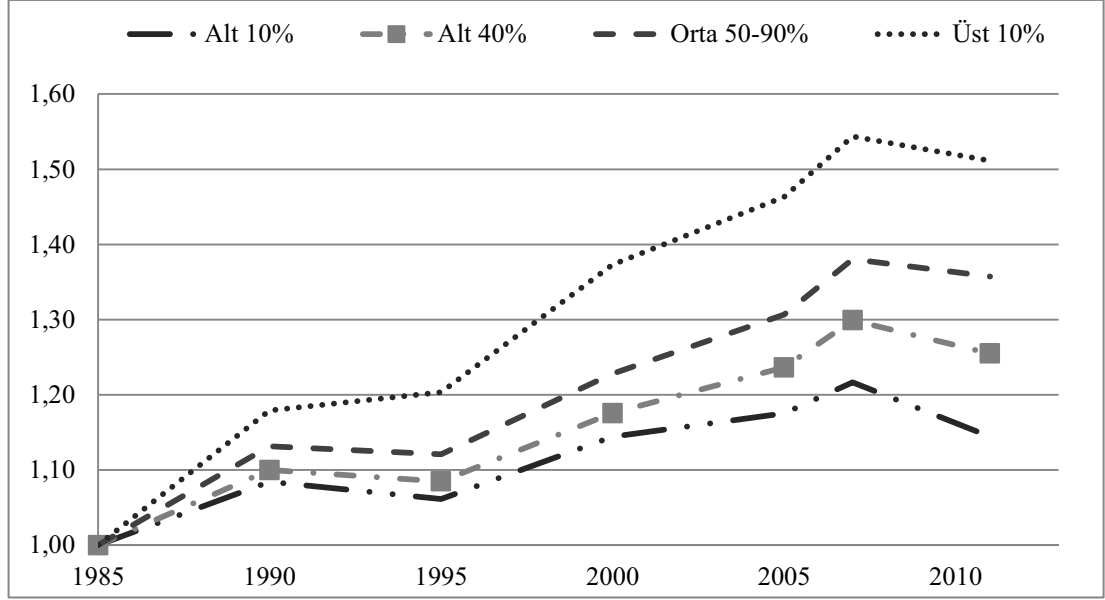


Kaynak: OECD, “In It Together Why Less Inequality Benefits All”, OECD Publishing, Paris, 2015, (Inequality), s. 20.

Şekil 14’te de görüldüğü üzere eşitsizlik; gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkelere kıyasla daha büyük bir sorun teşkil etmektedir. Başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelerin içerisinde de eşitsizliğin sorun olarak görüldüğü ülkeler bulunmaktadır. Ancak asıl üzerinde durulması gereken gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğunun OECD ortalamasının üzerinde olmasıdır. Başta Çin olmak üzere, Hindistan, Rusya, Güney Afrika, Brezilya, Arjantin, Meksika ve Türkiye’nin OECD ortalamasının oldukça üzerinde bir eşitsizlik oranına sahip olduğu görülmektedir.

OECD ülkelerinin geneline de baktığımızda pek farklı bir tabloyla karşılaşmamaktayız. Alt ve orta sınıfın geliri en üst yüzde 10’luk kesime kıyasla daha yavaş artmaktadır. Bu durum zaman içerisinde eşitsizliklerin daha da artmasına sebep olacaktır.

Şekil 15: 1985-2010 Arası OECD Ülkelerinde Farklı Gelir Gruplarının Gelirlerindeki Değişimler*



Kaynak: OECD, Inequality, s. 21.

* 17 OECD ülkesinin Ortalamasını göstermektedir. 1985=1 kabul edilmiştir.

OECD ülkelerinin ortalamalarına baktığımızda da zengin kesimin gelirinin toplumun geri kalanına kıyasla daha hızlı arttığını görmekteyiz. Son 25 yılda en alttaki yüzde 10'luk kesim gelirinde yaklaşık yüzde 14'lük artış gözlenmekteyken aynı dönemde en üst yüzde 10'luk kesimin geliri yüzde 51 artmıştır.

Eşitsizliklerin ekonomik büyüme üzerindeki bir diğer etkisi düşük gelirli hanhalklarıyla diğer hanhalkları arasındaki gelir farklılıklarının gittikçe arttırmasıdır. Bu durum sadece en alttaki yüzde 10'luk kesim için değil aynı zamanda toplumda daha geniş bir yer kaplayan yüzde 40'luk kesim için de geçerlidir.

Zaman içerisinde zengin daha zengin olurken yoksul da gittikçe yoksullaşmaya devam etmektedir. Ancak özellikle alt yüzde 40'luk kesimde yer alanların uzun süreli yoksullukla karşı karşıya olmaları uzun vadede ekonomik olarak ülkeleri zorlayacaktır³⁷⁹. En üst gelir grubundaki yüzde 10'luk kesim ile alt yüzde 40'luk kesim arasındaki ilişki literatürde Palma oranı olarak ele alınmakta ve Gini katsayısına göre eşitsizlikleri açıklamakta daha yeterli olduğu iddia

³⁷⁹ OECD, Inequality, s. 23.

edilmektedir. Gerçekten 1900'lü yılların başında İtalyan istatistikçi Corrado Gini tarafından oluşturulan gini katsayı gerek ülkeler arasında gerekse gelir grupları arasında ayrıntılı bir yorumlama yapmaya imkan tanımamaktadır. Gini katsayısına bakarak gelir dağılımına dair yapabileceğimiz yorumlar adil olup olmaması ile sınırlıdır.

Hemen hemen her ülkede orta sınıfın toplam gelirin yarısını aldığı düşünülerek ortaya atılan bu orana göre önemli olan nokta toplam gelirin kalan yarısının nüfusun alt yüzde 40 ile en üst yüzde 10 arasında nasıl paylaşıldığıdır. Buna göre palma oranı en yüksek yüzde 10'luk kesimin aldığı payın en alt yüzde 40'luk kesimin aldığı paya oranlanmasıyla hesaplanmaktadır.

Tablo 8: Seçilmiş Ülkelerde 2012 Yılı Palma Oranları

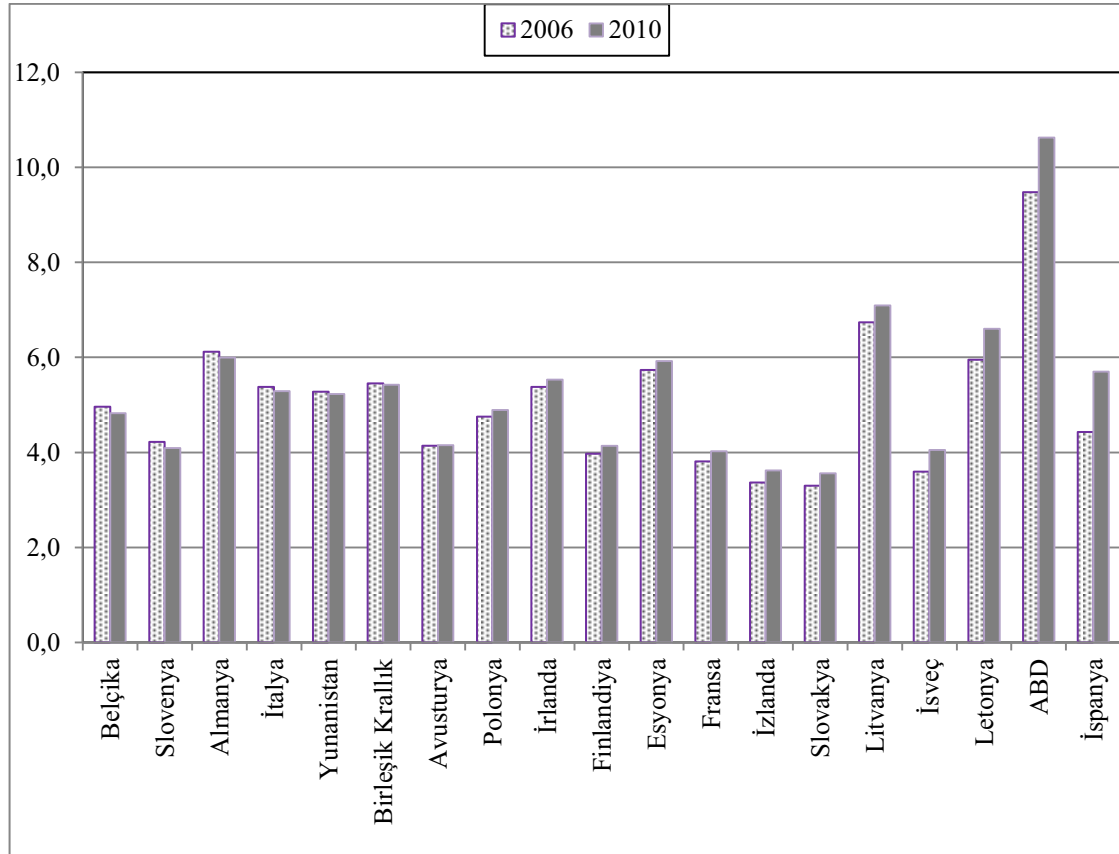
Ülkeler	Palma Oranı
ABD	1.76
Birleşik Krallık	1.45
Fransa	1.16
Almanya	1.05
Hollanda	1.01
Yunanistan	1.34
Meksika	2.54
Türkiye	1.88
Macaristan	1.03
İspanya	1.29

Kaynak: OECD Databank, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, (01.06.2015)

Son yayınlanan palma oranlarına göre Meksika'da 2012 yılında en zengin yüzde 10'luk kesimin elde ettiği toplam gelir en alt yüzde 40'luk kesimin elde ettiği toplam gelirin iki katından daha fazladır. Türkiye'de de bu oran ikiye yakındır. Görüldüğü üzere esasen palma oranı gini katsayısından farklı bir tablo ortaya koymasa da bu veriler ışığında politika oluşturacak kişilere daha fazla yol gösterebilmektedir.

Gerek gini katsayısının gerekse de palma oranının gösterdiği üzere eşitsizlikler özellikle gelişmekte olan ülkelerde büyük bir sorun oluşturmaktadır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımındaki artan eşitsizlikler ülkelerdeki huzursuzlukları tetiklemektedir. Bu yüzden özellikle ekonomik krizden sonra ülkeler artan eşitsizliklere karşı politikalar geliştirmeye çalışmaktadır³⁸⁰. Gelir eşitsizlikleri, gerek krizi oluşturan şartları olgunlaştırmasıyla gerekse de meydana gelen ekonomik kriz sonrası daha da yükselme eğilimine girmesiyle güncel ekonomik sorunların başında gelmektedir. Yaşanan eşitsizlikler en çarpıcı biçimde en üst ve altta yer alan yüzde 10'luk kesimin karşılaştırılmasıyla kendisini göstermektedir.

Şekil 16: Seçilmiş Ülkelerde Kriz Sonrası Dönemde En Üst Yüzde 10'un En Alt Yüzde 10'a Oranı (%)



Kaynak: ILO, Wage 2015, s. 24.

Kriz sonrası dönemde eşitsizlikler daha da derinleşmiştir. Özellikle krizden en fazla etkilenen ABD ve İspanya'da en zengin ve en yoksul kesim arasındaki

³⁸⁰ OECD, Inequality, s. 20.

eşitsizliklerin arttığı göze çarpmaktadır. Bunun en önemli sebebi aşağıdaki tabloda da gösterildiği üzere en zengin yüzde 10'luk kesimin geliri en yoksul yüzde 10'luk kesime oranla daha hızlı artmasıdır. Bu artış sadece 2007 krizine özgü olarak değil bir bütün olarak seksenlerin başlarından itibaren uygulanan yeni sermaye birikim paradigmasıyla birlikte gerçekleşmiştir. Bu bağlamda seksenlerin ortalarından itibaren üst gelir gruplarının gelirleri diğerlerine kıyasla daha hızlı artmış ve bugün karşılaştığımız eşitsizlik sorununu ortaya çıkarmıştır.

Tablo 9: Seçilmiş Ülkelerde 1985-2009 Yılları Arasında Hanehalkı Gelirindeki En Üst ve Alt Yüzde 10'luk Kesimdeki Artış (%)

Ülkeler	Toplam	En Düşük %10	En Üst %10
Avusturya	1,3	0,6	1,1
Belçika	1,1	1,7	1,2
Şili	1,7	2,4	1,2
Çek Cumhuriyeti	2,7	1,8	3,0
Fransa	1,2	1,6	1,3
Almanya	0,9	0,1	1,6
Yunanistan	2,1	3,4	1,8
Japonya	0,3	-0,5	0,3
Meksika	1,4	0,8	1,7
Hollanda	1,4	0,5	1,6
Norveç	2,3	1,4	2,7
Portekiz	2,0	3,6	1,1
İspanya	3,1	3,9	2,5
İsveç	1,8	0,4	2,4
Türkiye	0,5	0,8	0,1
Birleşik Krallık	2,1	0,9	2,5
ABD	0,9	0,1	1,5
OECD-27	1,7	1,4	1,9

Kaynak: OECD, "An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings", **Divided We Stand Why Inequality Keeps Rising**, OECD Publishing, 2011, s. 23.

Birkaç istisna hariç en alt yüzde 10'luk kesimin ücretleri hemen hemen bütün ülkelerde en üst kesimden daha yavaş artmıştır. Bu durum özellikle son yıllarda

ortaya çıkan eşitsizlik sorununun belirli bir süreç sonucunda oluştuğunun ve yapısal kökleri bulunduğunun bir kanıtı niteliğindedir.

Bölüşüm, gelir gruplarının kendi içerisinde de eşitlikten uzak bir şekilde dağılmıştır. En zengin kesimin içerisinde özellikle üretim araçlarını kontrol altında tutan yüzde 1'lik kesim yer almaktadır ki dünyadaki eşitsizliği daha iyi gösterebilmek için bu kesimin aldığı payın üzerinde de durmak gerekmektedir. En üst yüzde 1 kavramı eşitsizliklerdeki çarpıcı artışı göstermek ve buradan hareketle toplumdaki gelişmeleri gösterebilmek için önemlidir³⁸¹.

Tablo 10: 2001-2014 Yılları Arasında Yüzde 1'lik ve Yüzde 10'luk Kesimin Toplam Servetten Aldığı Pay (%)

En Üst Yüzde 1														
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Afrika	38.0	38.6	38.2	40.0	39.8	40.0	39.4	39.5	42.4	42.8	42.9	44.8	44.2	46.1
Asya-Pasifik	38.4	38.1	37.8	37.6	37.1	36.8	36.8	37.2	37.6	37.9	38.6	39.2	39.4	40.4
Çin	19.8	20.6	21.6	22.8	24.0	25.5	27.2	29.1	30.3	31.6	33.1	34.6	35.4	37.2
Avrupa	31.0	30.4	29.7	29.1	28.6	28.3	27.8	27.7	28.2	28.8	29.6	30.3	30.6	31.1
Hindistan	37.9	39.0	40.2	41.6	43.0	44.6	46.4	48.1	48.3	48.6	48.7	48.8	48.9	49.0
Latin Amerika	38.9	38.2	37.9	37.1	36.5	35.8	35.1	34.3	36.1	37.1	38.3	39.0	39.5	40.5
Kuzey Amerika	38.5	38.5	38.3	38.3	38.3	38.3	37.9	38.1	37.6	37.5	37.5	37.4	37.5	37.5
Dünya	48.4	46.9	46.3	46.3	46.9	46.1	44.7	44.2	44.0	44.4	45.0	46.0	47.1	48.2
En Üst Yüzde 10														
Afrika	72.9	73.5	73.1	74.9	74.6	74.7	73.9	74.0	76.0	76.0	76.3	77.8	77.0	78.3
Asya-Pasifik	85.5	85.1	84.6	84.0	83.1	82.2	81.1	83.4	83.8	83.6	84.8	84.7	84.2	85.3
Çin	49.4	50.2	51.1	52.2	53.3	54.6	56.1	57.6	58.7	59.7	60.8	62.0	62.7	64.0
Avrupa	69.4	68.8	68.2	67.8	67.2	66.9	66.3	66.2	66.7	67.0	67.8	68.2	68.4	68.8
Hindistan	66.7	67.4	68.3	69.2	70.1	71.2	72.3	73.4	73.6	73.8	73.8	73.9	73.9	74.0
Latin Amerika	70.0	69.0	68.9	68.6	68.1	67.5	66.8	66.1	67.2	68.1	68.7	69.5	70.0	70.8
Kuzey Amerika	74.2	74.1	73.9	73.8	73.7	73.7	73.4	73.4	73.1	73.0	73.0	73.0	73.1	73.1

³⁸¹ Piketty, s. 270.

Dünya	87.9	87.3	87.1	87.3	87.2	86.5	85.1	85.7	85.4	85.0	85.5	86.0	86.4	87.4
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Kaynak: Credit Suisse Global Wealth Databook 2014, s. 125.

Credit Suisse'nin 2014 yılında yayınladığı rapora göre dünyadaki toplam zenginliğin yaklaşık yarısı yüzde 1'lik kesime aittir. Yüzde 10'luk kesim ise dünyadaki zenginliğin yüzde 87'sine sahiptir. En üst kesimin aldığı pay kriz öncesi dönemde bir düşüş gösterirken kriz sonrasında tekrar yükselişe geçerek 2000'li yılların başındaki değerlere yaklaşmıştır³⁸².

Hanehalkı geliri üzerine yapılan çalışmalar genellikle eşitsizlikleri dikkate almadan hanehalklarını bir bütün olarak kabul ederek yapılmaktadır. Ancak durum başta ABD olmak üzere gelişmiş bir çok ülkede pek de parlak gözükmemektedir. ABD'de yapılan çalışmalar özellikle en üstte yer alan yüzde 1'lik hatta yüzde 0.1'lik kesimin üzerine yoğunlaşmıştır. Yetmişlerin ortalarından 2007 krizine kadar geçen zamanda ABD'de vergi öncesi gelirler her yıl ortalama yüzde 1 oranında artmıştır. Ancak yapılan çalışmalar eğer bu orandan en üstteki yüzde 1'lik zengin kesimin gelir artışlarını çıkarırsak gerçek oranın yüzde 0.6'ya düştüğünü göstermektedir³⁸³.

³⁸² Credit Suisse, **Global Wealth Report 2014**, Credit Suisse Research Institute, 2014, s.3.

³⁸³ OECD, *Inequality*, s. 20.

Tablo 11: 1975-2007 Yılları Arasında Seçilmiş Ülkelerde Gelir Artışı ve Üst Yüzde 1'lik Kesimin Büyümeden Aldığı Pay (%)

	Yıllık Ortalama Gelir Artışı	Üst Kesimin %1'lik Gelir Artışı	Alt Kesimin %99'lük Gelir Artışı	Toplam Gelir Artışında Kesimin Payı
Avustralya	1.1	3.5	0.9	22.5
Kanada	0.7	2.5	0.5	37.3
Danimarka	0.7	0.4	0.7	2.5
Fransa	0.8	1.1	0.8	11.4
İtalya	1.5	2.2	1.4	11.5
Yeni Zelanda	0.8	2.3	0.8	14.3
Norveç	2.4	5.6	2.3	11.7
Portekiz	1.5	1.2	1.5	7.5
İspanya	2.0	2.4	1.9	10.1
İsveç	1.6	2.5	1.5	8.8
Birleşik Krallık	1.9	4.5	1.6	24.3
ABD	1.0	3.9	0.6	46.9

Kaynak: Michael Förster, Ana Llana-Nozal ve Vahé Nafilyan, Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries, **OECD Social, Employment and Migration Working Papers**, Sayı: 159, s. 25.

Özellikle Anglo-Sakson ülkelerdeki en üst kesimin gelirlerindeki artış dikkat çekicidir. Çünkü bu ülkeler küreselleşmeyle birlikte finans sektörünün en fazla geliştiği ve etkin olduğu bölgelerdir. Bu bağlamda imalat sanayi yatırımlarının azalıp finansal faaliyetlerin arttıkları yerlerde eşitsizliklerin de olağandan daha fazla arttıkları ortadadır. Özellikle hisse senedi, fon ve türev finansal araçların yaygınlaşmasıyla zengin kesim gelirini daha hızlı ve fazla arttırma imkanına kavuşmuştur³⁸⁴.

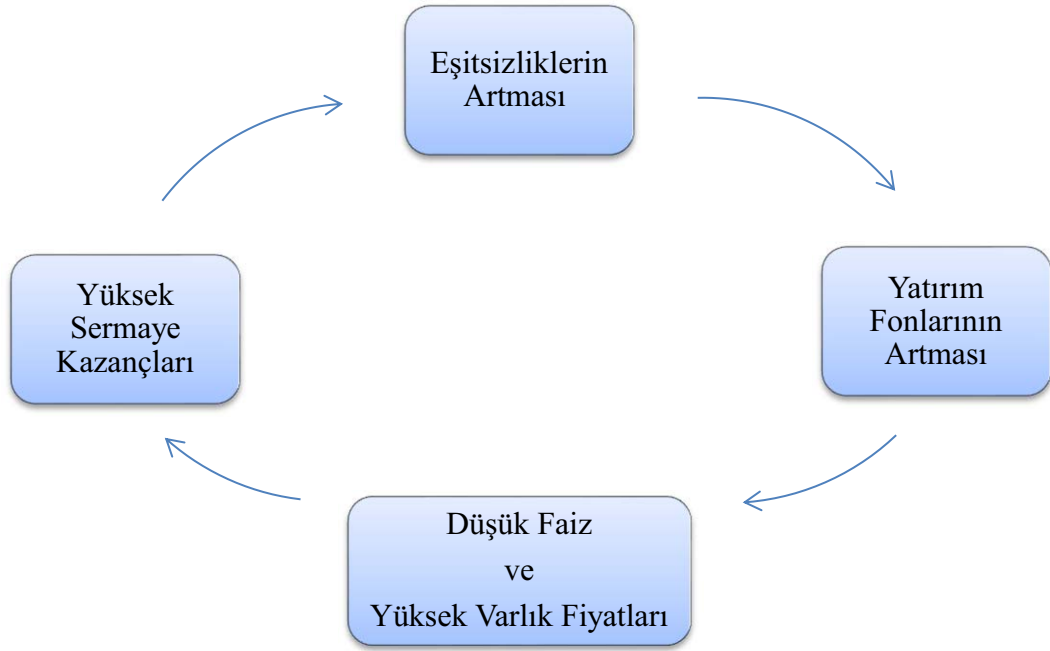
Yeni ekonomik düzende para ve maliye politikaları finansal sermayenin yararına olacak şekilde düzenlenmiştir. Ülkeler arasında sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi, özelleştirmeler, uygulanan vergi muafiyetleri gibi politikalar finansal sermayeyi yeni ekonomik düzenin temel bileşeni haline getirmiştir. Bütün

³⁸⁴ Credit Suisse, s.119.

bunlar zaten hassas bir dengede olan emek sermaye ilişkisini sermaye lehine değiştirerek her düzeyde eşitsizliklerin artmasına sebep olmuştur.

Küreselleşmeyi yönlendiren finans piyasaları sermayenin serbest dolaşımı vasıtasıyla elde edilebilecek üretkenlik artışlarını öne sürerken bunun altında yatan asıl gerekçe ise sermayenin çıkış tehdidiyle çalışanların hakları ve ücretler üzerinde baskı yaratabilmektedir. Ülkeler sermayenin kaçması tehdidine karşılık piyasaları serbestleştirme yarışı içerisine girmişlerdir. Bu durum eşitsizliğin artmasında önemli bir katkı sağlamıştır.

Şekil 17: Finansallaşma ve Eşitsizlik Döngüsü



Kaynak: Credit Suisse, s. 34.

Yüksek gelir grubundaki kişiler, kazançları arttıkça hem tasarruf yapmak hem de kazançlarını daha fazla arttırmak için finansal yatırıma yönelmektedirler. Bu durum yatırım fonlarının artmasına doğal olarak da para arzına bağlı olarak belirlenen faiz oranlarının azalmasına sebep olmaktadır. Faiz oranlarının düşmesi ise yatırımın borsalar gibi daha riskli ama daha yüksek kazanç vadeden alanlara kaymasını sağlamaktadır. Bu durum da varlık fiyatlarının artmasına ve bu alana yatırım yapanların kazançlarını katlamalarına imkan tanımaktadır. Bu bağlamda

değerlendirecek olursak varlık fiyatlarının artması toplumda eşitsizliğin daha da arttığı bir göstergesi durumundadır³⁸⁵.

Eşitsizliklerin azaltılması noktasında en önemli sorumluluk devlete aittir. Gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltmak için gerekli olan para ve maliye politikalarının ekonomik büyümeyi yavaşlattığına dair herhangi bir kanıt yoktur ancak tam tersine yeniden dağıtım politikalarının hem ekonomik hem de sosyal olarak, çözümün bir parçası olduğu açıktır³⁸⁶.

Devlet, refah devleti politikaları aracılığıyla toplumdaki eşitsizlikleri azaltmayı amaç edindiği dönemin aksine bu dönemde uyguladığı politikalar ile eşitsizliği adeta körüklemektedir. Finans piyasalarında yapılan düzenlemelerle finansal faaliyetlerden elde edilen karlar üzerinden alından vergiler düşürülmüştür. Şüphesiz ki bu tür gelire sahip olanların çoğunluğunu toplumun zengin kesimi oluşturmaktadır. Nitekim Amerika'daki veriler en üst yüzde 10'luk kesimin dışındakilerin hisse senedi değeri artışlarından elde edilen karın yüzde 10'undan azını elde ettiğini göstermektedir³⁸⁷.

Gerçekten Amerika'daki verilere göre en zengin 400 kişi toplam gelirlerine kıyasla çok az ortalama vergi vermektedirler. En zengin 400 kişi 2008 yılındaki gelirlerinin sadece yüzde 16.7'sini vergiye ayırmışlardır. Bu oran yasal gelir vergisi oranı olan yüzde 35'in ancak yarısına karşılık gelmektedir. Ancak en üst dilimdeki bu 400 kişinin gelirlerinin yüzde 70'inin sermaye kazançları ve hisse senedi değer artışları gibi finansal faaliyet kazançları olduğu ve bu gelirlerden kesilen vergilerin 2007 yılında yapılan değişiklikle yüzde 15'e indirildiği (eski oran yüzde 35) göz önüne alındığında bu durum şaşırtıcı olmamaktadır. Yapılan indirim en zengin 400'ü oluşturan bu kişilere 2007 için 30, 2008 için de 45 milyon dolarlık bir fayda sağlamıştır. Aynı dönemlerde kamunun zararı ise sırasıyla 12 ve 18 milyar dolar olmuştur³⁸⁸. Gerçekten de bu 400 kişi ülke içerisindeki tüm hisse senedi kar payı ödemelerinin yüzde 5'ini elde etmektedir. Aynı şekilde ücretler ile finansal karları

³⁸⁵ Credit Suisse, s. 119.

³⁸⁶ OECD, Inequality, s. 26.

³⁸⁷ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 131.

³⁸⁸ Janet Novack, "Richest 400 Took Record Share of Capital Gains During Market Meltdown Year", **Forbes**, 05.11.2011, <http://www.forbes.com/sites/janetnovack/2011/05/11/richest-400-took-record-share-of-capital-gains-during-market-meltdown-year/>, (04.08.2015).

karşılaştığımızda ise devletin ücret gelirinden yüzde 39.6' ya varan vergi tahsilatı yaparken finansal kazançlar için bu oran en fazla yüzde 23.8'dir³⁸⁹.

Son otuz yılda işgücü piyasaları küreselleşme, teknolojik değişim ve uygulanan kuralsızlaştırmayı teşvik eden politikalar aracılığıyla dönüştürülmüştür. Bu dönüşüm doğal olarak bütün değişkenleri etkilemiştir. Bilgi teknolojileri ve finans sektöründe çalışan nitelikli işçilerin ücretleri önemli ölçüde artmış bununla birlikte niteliksiz işçilerin ücretleri ise değişmemiş hatta azalmıştır. Bu süreçte uygulanan vergi politikaları sayesinde yüksek gelirli çalışanların ve sermaye sahiplerinin marjinal vergi oranları azaltılmıştır³⁹⁰. Bu durum gelir transferlerinin tersine işlediğini göstermektedir. Böyle bir durumdan ise toplumun elde ettiği ve edeceği fayda negatif olacaktır³⁹¹.

Eşitsizlik ekonomideki rant arayışının bir sonucudur. Ancak rant peşinde koşanlarca elde edilen bu rant genellikle ülkenin üretkenliğini ve refahını düşürmekte, kaynak aktarımlarını bozmakta ve ekonominin zayıflamasına sebep olmaktadır³⁹². Eşitsizlikteki artış gerek sosyal gerekse de ekonomik yapıya çok fazla nüfuz ettiği için süreci tersine çevirmek oldukça güçtür. Süreç içerisinde kurumlar ve politikalar değişmiştir. Teknoloji hızla değişmeye devam etmekte, küreselleşme etkisini gün geçtikçe arttırmaktadır. Toplumun büyük çoğunluğunun gelirinin azalması beraberinde hem ekonomik hem de sosyal maliyetler getirmektedir. Özellikle eşitsizliği engellemeye yönelik politikaların yeterli kararlılıkla uygulanamaması, bu noktada eşitsizliklerin tüketim üzerinde kısa vadede etkisi olmadığını göz önünde bulundurmak lazım, beraberinde yoksulluğun yaygınlaşmasını getirmektedir. Bu durumun uzun vadede özellikle çocukların eğitimi bağlamında olumsuz etkileri olacaktır. OECD ülkelerinde Gini katsayısının 0.6 puan kötüleşmesi yoksul ailelerin çocuklarının eğitim sistemi içerisinde altı ay daha az kalmasına sebep olmaktadır³⁹³.

Eşitsizliğin her ne kadar kısa vadede tüketim üzerinde etkisi kısıtlı olsa da orta ve uzun vadede toplam talep ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki

³⁸⁹ Internal Revenue Service, "SOI Tax Stats Top 400 Individual Income Tax Returns with the Largest Adjusted Gross Incomes", <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/12intop400.pdf>, (01.07.2015).

³⁹⁰ OECD, Inequality, s. 24.

³⁹¹ Mehmet Çiftlikli, **Dünya'da ve Türkiye'de Gelir Dağılımı**, Türkiye Sağlık İşçileri Sendikası Yayınları, Bakü, 1995, s. 21.

³⁹² Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 160.

³⁹³ OECD, Inequality, s. 27.

yapacağı ortadadır. Bu bağlamda sosyal tarafların yaratılan toplam geliri daha adil bir şekilde bölüşmesi, hem emeğin insanca yaşamını sürdürebilmesini hem de sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesini sağlayacaktır.

C. Yoksulluk

Geleneksel ekonomi kuramına göre yoksulluk belirli bir dönemde bireyin veya hanehalkının gelir ve tüketim harcamaları göz önüne alınarak hesaplanmaktadır. Eğer bireyin, hanehalkının veya bölgenin gelir düzeyi belirlenen sınırın altındaysa yoksul kabul edilmektedir. Yoksulluk yaratılan toplumsal değerlerin o topluluğu oluşturan bireyler arasında bölüşümünü göstermesi boyutuyla gelir dağılımındaki eşitsizliğin bir yansıması durumundadır³⁹⁴.

Ekonomik bakımdan yoksulluk sadece gelirden değil fırsatlardan da yoksun olmayı içermektedir. Gelirin azalmasıyla birlikte hanehalkı bütçesinden eğitime ayrılan payın da azalması çevreyi oluşturan yoksul kesimden merkezde yer alan ve nispeten daha iyi çalışma koşullarına sahip olan kesime geçişi de zorlaştırmaktadır. Çünkü eğitim düzeyinin düşük olması bu kesimin iş bulma ve yaşam standartlarını geliştirme imkanlarını kısıtlamaktadır. Ayrıca yetersiz beslenme ve sağlık hizmetlerine erişim engelleri nedeniyle ortaya çıkan yetersiz sağlık koşulları da fiziksel ve zihinsel gelişimi etkilediğinden bu kişilerin iş hayatına atılmalarını zorlaştırmaktadır. Bu yapı güvencesizliği de kapsadığından yoksulluk daha da ağırlaşmaktadır³⁹⁵.

Uluslararası kuruluşlar gelir yoksulluğunu açıklayabilmek için ülke gelirinin nüfus yüzdeleri arasındaki dağılımını, kişi başına düşen gelir gibi göstergelerden ziyade satınalma gücüne göre hesaplanmış günlük geliri göz önüne alarak hesaplama yapmaktadırlar. Çünkü milli gelirin nüfus yüzdeleri arasındaki dağılımı ülkeler arasında yapılacak yoksulluk karşılaştırmalarında sağlıklı sonuçlar vermeyebilmektedir. Gelir dağılımının eşitlikten uzak olması yoksulluğun fazla olduğu anlamına gelmediği gibi adil bir gelir dağılımı da yoksulluk sorunu olmadığı

³⁹⁴ Temiz, s. 139.

³⁹⁵ Temiz, s. 139.

anlamına gelmemektedir³⁹⁶. Örneğin Dünya Bankası 2005 yılından itibaren küresel yoksulluk sınırı olarak satınalma gücü paritesine göre hesaplanmış günlük 1.25 dolarlık geliri düzeyini kabul etmektedir.

Yoksulluk kavramı, mutlak ve göreceli yoksulluk olarak ikiye ayrılmaktadır. Mutlak yoksulluk, başka bir deyişle gelir yoksulluğu, bireyin ve hanehalkının temel mal ve hizmet gereksinimlerinin karşılanması ile ilgilidir³⁹⁷. Bununla birlikte mutlak yoksulluk günlük kalori gereksinimi sağlamak için gerekli olan gıda harcamalarına dayanmaktadır. Kişilerin yaşamlarını sürdürebilmek için kabul edebilecekleri asgari gelir ve harcama düzeyini göstermektedir³⁹⁸.

Göreceli yoksulluk ise ülkedeki genel yaşam standartlarına göre belirlenmektedir. Burada ülkedeki tüketim alışkanlıklarına bağlı olarak kültürel ve toplumsal açıdan tüketilmesi tüm bireyler için zorunlu olan malların kapsama alınmasıyla söz konusudur. Örneğin göreceli yoksulluk sınırı Avrupa için ortalama gelirin yarısına karşılık gelmektedir³⁹⁹.

Günlük 1.25 dolar ve aşağısında gelir edenler, seksenlerden bu yana azalsa da 2011’de yapılan son tahminlere göre gelişmekte olan ülkelerde yaşayan insanların yüzde 17’sini oluşturmaktadırlar. Bu oran dünya üzerinde 1 milyardan fazla kişinin günlük 1.25 dolar ve aşağısında gelir elde ettiği anlamına gelmektedir. Günlük 2 dolarlık yoksulluk sınırının altında yaşayan kişi sayısı ise 2.2 milyar seviyesindedir.

³⁹⁶ Faruk Sapançalı, “Yeni Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:3, Sayı:2, 2001, (Yoksulluk), s. 127.

³⁹⁷ Sapançalı, Yoksulluk, s. 127.

³⁹⁸ Temiz, s. 139.

³⁹⁹ Temiz, s. 140.

Tablo 12: Günlük Geliri Yoksulluk Sınırının Altında Olan Kişi Sayısı (Milyon Kişi)*

Bölge	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2011	2015**
Uzak Doğu Asya ve Pasifik	939	887	682	661	518	324	272	161	86
Avrupa ve Orta Asya	7	13	20	18	10	6	2	2	1
Latin Amerika ve Karayipler	53	55	51	55	54	40	31	28	27
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	13	13	12	13	11	9	7	6	7
Güney Asya	620	636	630	617	638	596	540	399	311
Sahra Altı Afrika	290	338	359	385	400	398	403	415	403
Gelişmekte Olan Ülkeler	1.923	1.942	1.754	1.751	1.631	1.374	1.255	1.011	836
Dünya	1.923	1.942	1.754	1.751	1.631	1.374	1.255	1.011	836

Kaynak: The World Bank, World Development Indicators: Poverty Rates at International Poverty Lines Part 2, <http://wdi.worldbank.org/table/2.8.2>, (05.07.2015).

* Verilerde yoksulluk sınırı 2005'e kadar günlük 1 dolar olarak belirlenmişken daha sonrası için 1.25 dolarlık bir sınır belirlenmiştir. Bu yüzden önceki dönemlerle yoksulluk oranlarının karşılaştırılması sağlıklı sonuçlara yol açabilecektir.

** Tahmini Değer.

Seksenlerden itibaren yoksulluk Doğu ve Güney Asya'da azalırken Sahra Altı Afrika'da ise kayda değer bir azalış olmamıştır. Özellikle Çin 1981'de yüzde 78 olan aşırı yoksulluk oranını 2011 yılında yüzde 8'e indirmiştir. Çin'in dünyadaki işgücünün yaklaşık yüzde 20'sini oluşturduğu göz önüne alındığında bu ülkedeki aşırı yoksulluk oranının azalması dünya genelindeki oranların azalmasının da başlıca sebebinin oluşturmaktadır.

Aşırı yoksulluk sınırı içerisinde yaşayanların yüzde 80'i Güney Asya ve Sahra Altı Afrika'da yaşamaktadır. Güney ve Doğu Asya, Sahra Altı Afrika ve Pasifik'te aşırı yoksulluk sınırında yaşayan 975 milyon kişi bulunmaktadır. Diğer

bölgelerde ise toplam 50 milyon kişi aşırı yoksulluk sınırında yaşamaktadır⁴⁰⁰. Yoksulluk sınırında yaşayanların toplam nüfusa oranları ise yüzde 11.5'dir

Tablo 13: Günlük Geliri Yoksulluk Sınırının Altında Olan Kişilerin Toplam Nüfusa Oranı (%)

Bölge	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008	2011	2015*
Uzak Doğu Asya ve Pasifik	57	51,7	38,3	35,9	27,3	16,7	13,7	7,9	4,1
Avrupa ve Orta Asya	1,5	2,9	4,3	3,8	2,1	1,3	0,5	0,5	0,3
Latin Amerika ve Karayipler	12,2	11,9	10,5	11	10,2	7,3	5,4	4,6	4,3
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	5,8	5,3	4,8	4,8	3,8	3	2,1	1,7	2
Güney Asya	54,1	52,1	48,6	45	44,1	39,3	34,1	24,5	18,1
Sahra Altı Afrikası	56,6	60,9	59,7	59,3	57,1	52,8	49,7	46,8	40,9
Gelişmekte Olan Ülkeler	43,4	41,6	35,9	34,2	30,6	24,8	21,9	17	13,4
Dünya	36,4	35,1	30,4	29,1	26,1	21,1	18,6	14,5	11,5

Kaynak: The World Bank, World Development Indicators: Poverty Rates at International Poverty Lines Part 2, <http://wdi.worldbank.org/table/2.8.2>, (05.07.2015).

* Tahmini Değer

Özellikle yoksulluk sınırının değiştirilmesi oranlar için bir kırılma noktasını oluşturmaktadır. Bunun dışında hemen hemen bütün bölgeler yoksullukla mücadele ederek yoksul sayılarını düşürmüşlerdir.

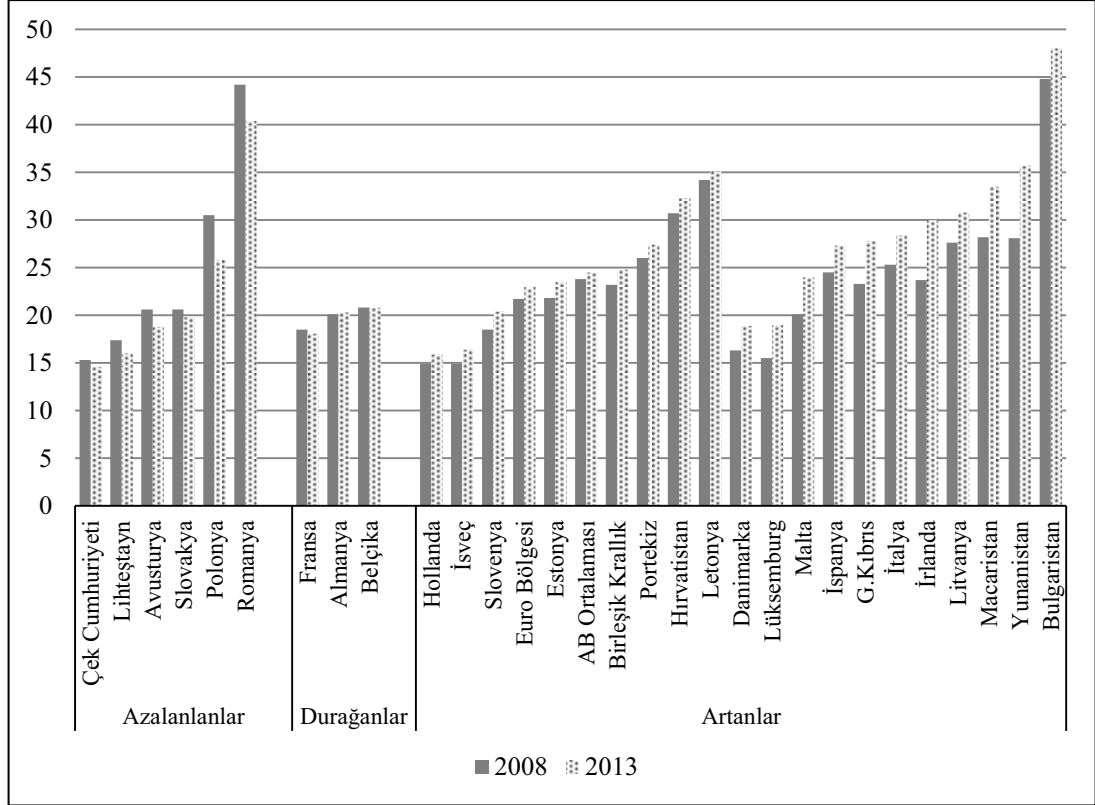
Bununla birlikte gelir eşitsizliğini azaltmanın ve yoksullukla mücadelenin yolu ekonomik büyümeden geçmektedir. Ancak ekonomik büyümenin sağlanmasıyla birlikte yoksulla mücadele edilmeye başlanmalıdır. Gelir eşitsizliği ne kadar azsa büyümenin yoksulluğu azaltma etkisi o kadar fazla olacaktır⁴⁰¹.

⁴⁰⁰World Bank, <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>, (05.08.2015).

⁴⁰¹ Temiz, s. 146.

Yoksulluğun köklerini yıllar boyunca durağan kalan ücretlerde bulabiliriz⁴⁰². Her ne kadar ücret gelirleri zaman içerisinde artmış görünse de esasen bu durum çalışma saatlerinin artmasıyla gerçekleşmiştir⁴⁰³.

Şekil 12: 2008-2013 Yılları Arasında AB'de Yoksulluk ve Sosyal Dışlanma Riski Kapsamındaki Nüfusun Değişimi (%)



Kaynak: EC, Developments 2014, s. 17.

AB ülkelerin de yoksulluk ve sosyal dışlanma riski artmıştır. Özellikle başta Yunanistan olmak üzere krizden en fazla etkilenen ülkelerde gerek yoksulluk gerekse de buna bağlı olarak dışlanma artmıştır.

ABD’de yapılan bir çalışmaya göre eğer ücretler 1979-2013 yılları arasında üretkenlikle uyumlu bir şekilde belirlenseydi ve tam istihdam sağlanabilseydi yoksulluğun yüzde 4.2 daha düşük olabileceği iddia edilmektedir. Bu sadece ABD’de 11.2 milyon daha az yoksul anlamına gelmektedir. Bu durum durağan

⁴⁰² Elise Gould, Alyssa Davis ve Will Kimball, “Broad-Based Wage Growth is a Key Tool in the Fight Against Poverty”, **Economic Policy Institute, Briefing Paper**, Sayı: 399, 2015, s. 2.

⁴⁰³ Gould ve diğerleri, s. 2.

ücretlerin, artan eşitsizliklerin ve işgücü talebindeki dalgalanmaların yoksulluğun azaltılmasını engellediğini göstermektedir. Ayrıca çalışmada geniş tabanlı bir ücret politikası uygulanmasının, transfer harcamaları yoluyla yapılan yoksulluk karşıtı politikalardan iki kat daha etkili olduğu ortaya koyulmaktadır. Çünkü ücret artışı olmadan sadece vergiler ve transfer harcamaları yoluyla yoksulluğun artmasını engellemek oldukça güçtür. Bu yüzden yoksullukla mücadele için oluşturulan politikaların mutlaka ücret artışlarını kapsamaması gerekmektedir.

Ücret artışının sağlanması ise ancak asgari ücret düzenlemeleri, fazla çalışma ücretlerinin artırılması, toplu pazarlık haklarının güçlendirilmesi ve tam istihdamın hedeflenmesi yoluyla mümkün olacaktır⁴⁰⁴. Bu bağlamda yoksullukla mücadelede baş aktör devlettir. Devlet özellikle alt gelir grubundaki kesimin gelirlerini sadece doğrudan değil sosyal harcamalar ve devletin yeni vergi politikaları vasıtasıyla dolaylı olarak da etkilemektedir⁴⁰⁵.

Devletin gelir dağılımına yaptığı müdahaleler yoksulluğu azaltmaktadır. ABD her ne kadar gelirin yeniden dağıtılması konusunda görece başarısız olsa da uygulanan maliye politikaları vasıtasıyla birincil dağılım sonucunda yüzde 19.5 olan yoksulluk oranını yüzde 12.1'e indirilmiştir⁴⁰⁶.

1980'li yıllardan bu yana özellikle IMF, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşların özellikle gelişmekte olan ülkelerin bu ulusötesi üretim örgütlenmesine eklemlenmesi için yapısal uyum politikalarını devreye sokmuşlardır. Süreç sonucunda gelişmekte olan ülkelere baktığımızda dünyada yoksulluk hala önemli bir sorun olarak durmaktadır.

Yoksulluk insanların eğitim, sağlık, temiz su ve gıda hizmetlerine ulaşmasını zorlaştırmaktadır. Kişiler yoksulluk sınırının üzerine çıksalar bile ekonomik krizler, iklim değişikliği gibi etkenlerle tekrar yoksul duruma düşebilmektedirler. Bu yüzden yoksulluğa karşı üretilen politikaların yoksulluğu tamamen ortadan kaldıracak nitelikte olması gerekmektedir.

⁴⁰⁴ Gould ve diğerleri, s.2.

⁴⁰⁵ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 121.

⁴⁰⁶ Gould, ve diğerleri, s. 2.

D. Ekonomik Krizler

Bölüşüm ilişkilerinin her düzeyde zengin kesimin lehine değişmesiyle yoksullukla mücadele eden kesimin tüketim harcamalarını düşürmemek için ilk olarak borçlanma imkanları arttırılmıştır. Ancak eşitsizliğin gittikçe artmasıyla birlikte borçlarını ödeyemez hale gelen bu kişilerin kredi imkanları da kısıtlanmaya başlayınca ekonomik çevrede ortaya öncelikle durgunluklar daha sonra da krizler çıkmıştır.

Finans hakimiyetli birikim biçiminin egemen olmasıyla birlikte finansal sektör kaynaklı makroekonomik şoklar daha etkili ve sık olmaya başlamıştır. Finansallaşma insanları daha fazla borç alma konusunda teşvik etmiş ve yüksek borç seviyeleri yüzünden ekonominin kırılganlığı artmıştır. Bu bağlamda finansal politikalar büyümeyi olumsuz etkilemişlerdir⁴⁰⁷.

Küreselleşmeyle birlikte ülkeler dış ticaret fazlası vererek büyümeye çalışmışlardır. Merkantilizme benzer bir yapının ortaya çıktığı bu dönemde dış ticaret açığı veren ülkeler, diğerlerinin ihracata dayalı büyümelerini olanak sağlamışlardır. Bu durum ancak sistemin ancak borç alan ülkelerin borçlanabilme imkanlarının sürekliliğe sahip olması şartıyla sürdürülebilir durumda olmaktadır. Aksi durumda ise yani gelir ile tüketim arasındaki ilişkinin iyice ayrışmasıyla borçların sürdürülebilirliğini kaybetmesi sonucu kredi imkanlarının kısıtlanmasıyla krizlerin oluşmasına zemin hazırlanmaktadır⁴⁰⁸.

Finansal krizlerden en fazla işçiler ve küçük işletmelerin etkilenmesi dikkat çekici bir durumdur. Krizler, sonucunda ortaya çıkan işsizlik tehdidi ücretleri baskılamaktadır. Böylece çalışanlar krizden hem işsizlik hem de ücret boyutuyla etkilenirler.

Son olarak 2007 yılında yaşadığımız ve ABD'deki konut piyasasında başlayıp dünya geneline yayılan ekonomik kriz bünyesinde bu izleri taşımaktadır. Daha önce yaşanan krizlerden ayrılan bu kriz dünyayı 1929 krizi kadar kötü etkilemiştir⁴⁰⁹. 2007 krizini diğer krizlerden ayıran en önemli özellik insanlık tarihinde paranın altın

⁴⁰⁷ Stockhammer, Neoliberalism, s. 19.

⁴⁰⁸ ILO, Wage 2012, ss. 61-62.

⁴⁰⁹ Stockhammer, Neoliberalism, s.3.

ya da değerli hiç bir madenin standardına bağlı olmadığı hayali değerlerin hüküm sürdüğü bir finansallaşma sürecine denk gelmesidir⁴¹⁰.

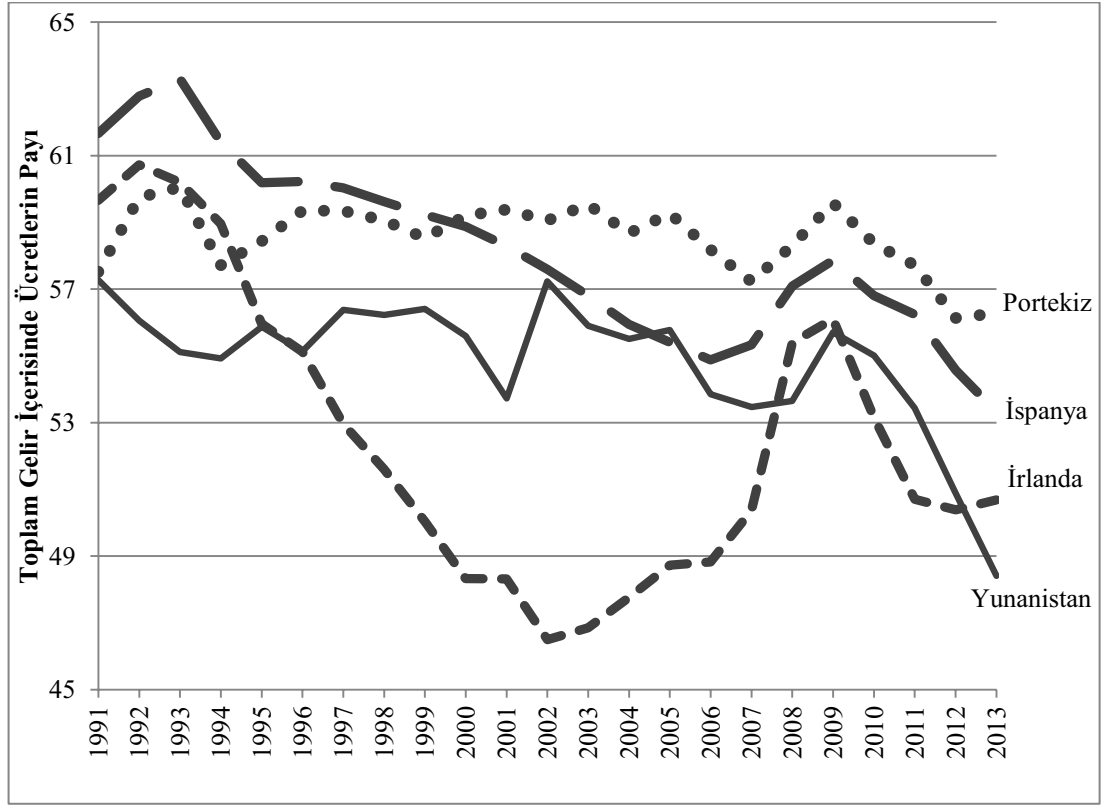
2000’li yılların başında ki borsa yükselişi ve emlak piyasası balonu, ABD’nin yaşamaakta olduğu yapısal kopuşun gizlenmesine yardım etti. Emlak balonu istihdam üzerinde geçici bir süre olumlu etki yapmışsa da bu balon Amerikalıların imkanlarının üzerinde tktim harcaması yapmasına izin veren bir tktim patlamasına yol açmıştır. Aynı zamanda bu balonun varlığı orta sınıfın gelirindeki azalışın görünmesini engellemiřtir⁴¹¹.

Gelir dağılımındaki eşişsizlikler sonucunda toplumun önemli bir kesiminin geliri azalırken, nüfusun çok küçük bir kesiminin geliri ise hızlı bir şekilde yükselmiştir. cret artışlarının üretkenlik artışlarının gerisinde kaldığı bu dönemde ücretler reel olarak bir azalış sürecine girmiştir. Az sayıda geliri artan kesim ise tasarruflarını reel yatırımlardan ziyade finansal piyasalara yönlendirmişlerdir. Bu bağlamda finansal piyasaların yükselişi ücretlerdeki aşınmaya bağlı olarak gerçekleşmiştir.

⁴¹⁰ Yeldan, Kapitalizmin Yeniden Finansallaşması ve 2007/2008 Krizi: Türkiye Krizin Neresinde?, **alışma Ve Toplum**, Sayı:20, 2009, (Finansallaşma), s. 12.

⁴¹¹ Stiglitz, Eşişsizliğin Bedeli, s. 109.

Şekil 19: Krizden En Fazla Etkilenen Ülkelerde Ücretin Payındaki Değişim (%)



Kaynak: ILO, Wage 2015, s.12.

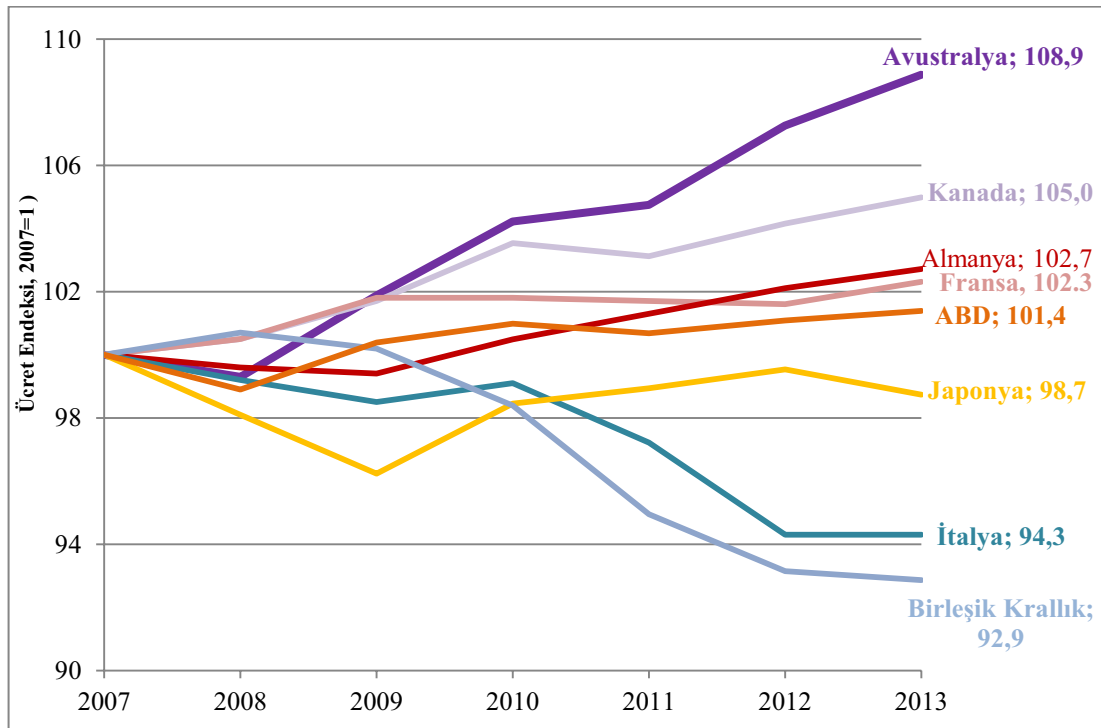
2007 krizi en fazla gelirlerine kıyasla çok fazla borcu olan ülkeleri etkilemiştir. Bu ülkelerin bir diğer ortak özellikleri ise uzun süredir aşağıya doğru seyreden ücret paylarıdır. Gerçekten son 20 yıllık süreçte bu ülkelerde ücretlilerin toplam gelirden aldıkları pay sürekli olarak azalmıştır. Sadece kriz döneminde toplam gelirin azalmasıyla birlikte ücretler aşağıya doğru esnek olmadığı için ücretlerin toplam gelir içerisindeki payları artmış gözükmektedir.

Kriz esas olarak ücretler ile tüketim arasındaki bakışsızlıktan kaynaklansa da kriz sonucunda bu bakışsızlık daha da derinleşebilmektedir. Özellikle ücret kriz dönemlerinde daha da düşmeye meyillidir. Örneğin 2007 krizinden hemen önce otomobil endüstrisinde çalışan başlangıç seviyesindeki bir işçinin saatte yaklaşık 28 dolar kazandığı ABD'nin en büyük otomotiv işletmelerinden birisi olan Chrysler'de, kriz sonrasında yapılan yeni anlaşmalar ile başlangıç seviyesi ücret düzeyleri 15 dolara düşürülmüştür. Sendikaların da işsizlik tehdidi yüzünden onayladığı bu

duruma karşın 2010 yılında 10.000 kişi işletmede çalışabilmek için başvuruda bulunmuştur⁴¹².

Bununla birlikte ABD'nin 2007 krizi sonrası ekonomiyi durgunluk tehlikesinde kurtarabilmek için parasal genişleme yoluna gitmesiyle ücretler bazı ülkelerde görece yüksek kalabilmiştir. Ayrıca devletler krizle birlikte azalan dış ticaret gelirlerini iç talep yoluyla ikame edebilmek için yeni ücret politikaları geliştirmeye mecbur kalmışlardır.

Şekil 13: Kriz Sonrası Gelişmiş Ülkelerde Ortalama Ücretlerin Değişimi



Kaynak: ILO, Wage 2015, s.7.

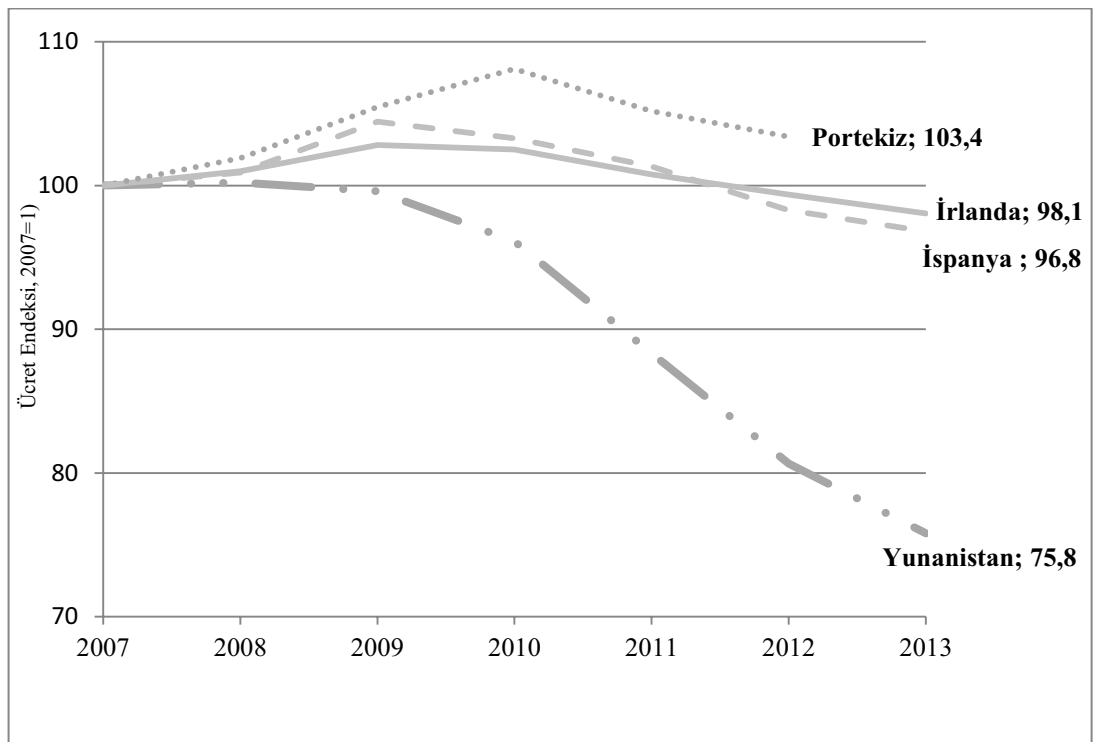
Gelişmiş ülkelerdeki ücretler üretim süreçlerinin çevre ülkelere kaydırılmaya başlandığı tarihten itibaren bir düşme süreci içerisine girmiştir. Bu bağlamda zaten üretkenlik artışlarına kıyasla olması gereken düzeyde olmayan ücretler de süreç kriz sonrası da devam etmiştir. Tablo'da sadece Avustralya ve Kanada'da ücretlerde kayda değer bir artış gözükmektedir. Bu artış ise işgücü piyasası düzenlemelerinden

⁴¹² Bill Vlasic, "Detroit Sets Its Future On A Foundation of Two-Tier Wages", **New York Times**, 12.09.2011, http://www.nytimes.com/2011/09/13/business/in-detroit-two-wage-levels-are-the-new-way-of-work.html?_r=0, (05.06.2015).

çok doğal kaynak fiyatlarının yükselmesinden kaynaklanan kazaçaların artmasıyla açıklanmaktadır⁴¹³.

2007 krizinden Avrupa'da en fazla etkilenen ülkeler İrlanda, İspanya, Portekiz ve Yunanistan olmuştur. Kamu borçlarının fazla olduğu bu ülkeler krizle birlikte özellikle doların aşırı değerlenmesi ve sermaye çıkışları ile birlikte oldukça zor duruma düşmüşlerdir.

Şekil 21: Krizden En Fazla Etkilenen Ülkelerdeki Ortalama Ücretlerin Değişimi



Kaynak: ILO, Wage 2015, s. 7.

Avrupa Birliği içerisinde rekabet üstünlüğünü kur ayarlamaları ya da diğer maliye önlemleri ile elde edemeyen ülkeler ücretler baskılanarak bir rekabet üstünlüğü elde etme çabası içerisinde girmişlerdir. Gerçekten özellikle Yunanistan'da yirmi beş yaş üstü için asgari ücret yüzde 22, yirmi beş yaş altındakiler için ise asgari ücret yüzde 32 azaltılmıştır.

⁴¹³ ILO, Wage 2015, s. 7.

2007 krizinin temel sebebi olarak finansal piyasalardaki artan kuralsızlaştırmalar gösterilmektedir. Gerçekten özellikle ABD konut piyasasındaki spekülâtif alım satımlarla oluşan balonun finansal piyasalar tarafından da fiyatlanması ile balonun hacmi büyümüşür. Bunların dışında özellikle finansal denetim kurumlarınca yapılan değerlendirme hataları, spekülâtif hareketlerin önünün açılması, türev piyasaların yaygınlaştırılması gibi finans piyasalarına özgü birçok etken krizin çıkmasında birer sebep oluşturmuştur.

Bununla birlikte her ne kadar yaşanan kriz bir finans krizi olarak tanımlansa da gerçekte finansal faaliyetler krizi oluşturan gerekçelerin ancak yarısını oluşturmaktadır⁴¹⁴. Gerçekten yeni liberal politikaların uygulandığı bu dönemde gelir dağılımındaki bozulma bütün krizlerin temel gerekçesini oluşturmaktadır. Bununla birlikte bu durum finans piyasalarındaki kuralsızlaştırmaların önemini inkar etmemektedir⁴¹⁵.

Küresel finans krizi yapısında ekonomide yaşanan büyük yapısal değişimleri saklamaktadır. Geniş bir orta sınıf yaratılmasına imkan tanıyan imalat sektörünün görece ağırlığı azalmıştır. Ayrıca Çin gibi ülkelerin küresel ticaretten elde ettiklerini eğitim, teknoloji ve altyapı yatırımlarına harcamasıyla gelişmiş ülkelerle arasındaki karşılaştırmalı üstünlük pozisyonu değişmiştir. Böylece gelişmiş ülkelerin imalat sanayindeki payları azalma eğilimine girmiştir. Bu durum da krizlere yapısal bir zemin oluşturmuştur⁴¹⁶.

Gelir aktarımının alt kesimden üst kesime doğru olması tüketimi düşürmektedir. Çünkü yüksek gelirli bireyler gelirlerinin yaklaşık yüzde 15 ile 20'sini tasarrufa ayırırken düşük gelirli bireyler kazançlarının tamamını harcarlar⁴¹⁷. Eğer yatırım veya ihracatta gibi dışsal bir etki olmazsa talep yetersizliği ortaya çıkacaktır. Bu durum beraberinde işsizliği getirecektir. Doksanlarda teknoloji bu farklı etkiyi oluştururken 21. yüzyılın başında gayrimenkul piyasası ön plana çıkmıştır. Ancak krizden sonra tekrar, altın çağdakine benzer şekilde, devlet harcamaları bu etkiyi yaratabilmek için politika yapıcılar tarafından tasarlanmıştır⁴¹⁸.

⁴¹⁴ Stockhammer, Neoliberalism, s. 3.

⁴¹⁵ Stockhammer, Neoliberalism, s. 3.

⁴¹⁶ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 108.

⁴¹⁷ Karen E. Dynan, Jonathan Skinner ve Stephen P. Zeldes, "Do The Rich Save More?", **Journal of Political Economy**, Cilt: 112, Sayı: 2, 2004, s. 399.

⁴¹⁸ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 147.

Bu bağlamda sadece ABD’de kriz sonrası ilk etapta devlet 700 milyar dolarlık bir kurtarma paketini devreye sokulmuştur.

Gelir dağılımındaki eşitsizlikte kökleri bulunan krizin işgücü piyasasına etkisi sadece ücretler üzerinden gerçekleşmemiştir. Ücret dışında istihdamı ve üretkenliği de oldukça fazla etkilemiştir.

Gelir eşitsizlikleri istihdamda da kendisini göstermektedir. Eşitsizlik attıkça hanehalklarının kendilerinden daha iyi durumda olan ailelere benzeme gayretleri de zayıflamaktadır. Yapılan çalışmalara göre gini katsayısının 0.06 artması düşük gelirli ailelerin iyi eğitim alamamış çocuklarının istihdam dışında geçirdikleri zamanı yüzde 3 arttırmıştır⁴¹⁹. Benzer şekilde ABD için oluşturulan bir simülasyona göre 2012 yılında en zengin yüzde 1’lik kesimin gelirlerinin yaklaşık yüzde 5’i yoksul ve orta gelirli ailelere dağıtılabilsedi; toplam talep yüzde 1, çarpan etkisi sebebiyle üretim yaklaşık yüzde 2 artacak bununla birlikte işsizlik ise yüzde 8.3’ten, 6.3’e düşecektir⁴²⁰. Bu bağlamda işsizlik, toplam talepteki eksikliğin sonucu olarak ortaya çıkabilecektir.

Üretim teknolojisinde değişiklik olmadığı durumlarda, istihdam düzeyini, emeğin marjinal üretkenliğini ve gerçek ücreti belirleyen etken toplam taleptir⁴²¹. Bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlere yönelik toplam talebin yetersiz olması istihdam ve üretimde bir daralma meydana getirecektir. Efektif talebi yaratan en büyük kitle ise işçiler ve onların aileleridir⁴²². İşsizliğin azaltılarak istihdam ve üretim hacminin artırılabilmesi için işçilerin ücretlerinin yükseltilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda satınalma gücünün artması özellikle efektif talebin yetersiz olduğu ekonomilerde daha başarılı sonuç verecektir. İşsizliğin talep yetersizliğinden değil de, sermaye yetersizliğinden kaynaklandığı durumlarda, özellikle sermaye kıt az gelişmiş ekonomilerde, ücret artışları yoluyla satınalma gücünün artırılması işsizliği azaltmak için doğru bir politika özelliği taşımamaktadır⁴²³.

Finansal krizden bu yana üretimdeki ve işgücü piyasalarındaki durgunluk toplam talebin zayıf kalmasına sebep olmaktadır. Kriz sonrası ülkelerdeki talep

⁴¹⁹ OECD, *Inequality*, s. 27.

⁴²⁰ Stiglitz, *Eşitsizliğin Bedeli*, s. 147.

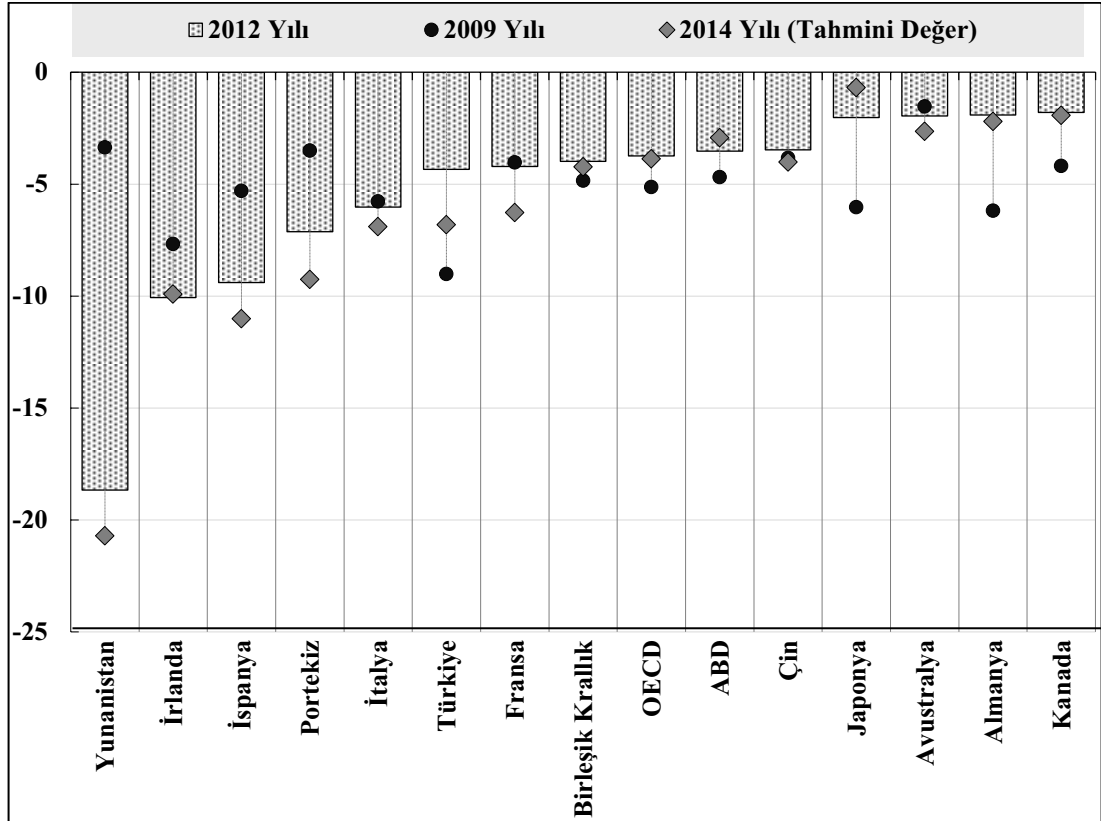
⁴²¹ Can Aktan, **Politik İktisat**, Anadolu Matbaası, İzmir, 2000, s. 32.

⁴²² Topalhan, s. 197.

⁴²³ Işığışık, s. 15.

yetersizliğini ölçmek için en ideal yöntem üretim açıklarına bakmaktır. Üretim açığı, cari GSYH İle OECD tarafından potansiyel olarak görülen GSYH arasındaki farkı tanımlamaktadır. Üretim açıkları en fazla finans krizinin etkili olduğu ülkelerde görülmektedir.

Şekil 14: Seçilmiş Ülkelerde Üretim Açıkları (%)

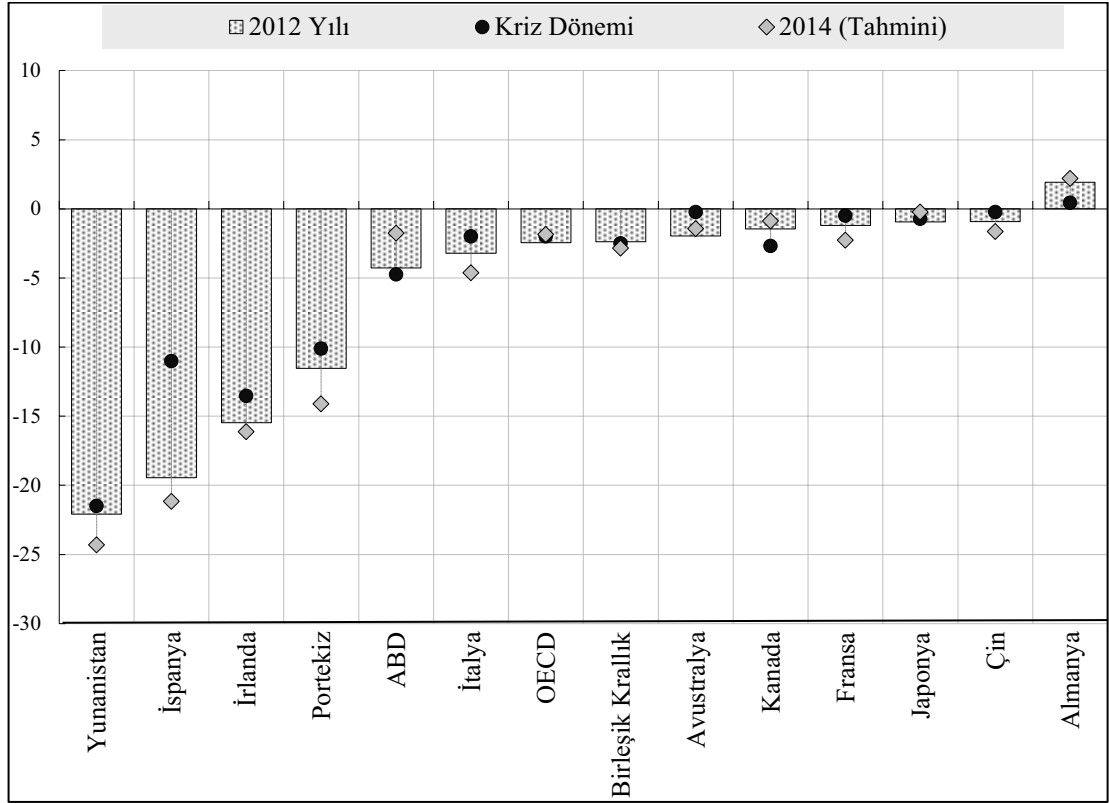


Kaynak: OECD, Employment 2013, s. 23.

OECD ortalaması yüzde 3.7 üretim açığı oranı ile finansal krizin en etkili olduğu 2009 yılından daha iyi gözükse de toplam talep yetersizliğinden dolayı hala kriz öncesi dönemden daha yüksektir. Tablo aynı zamanda bize krizden en fazla etkilenen ülkeleri de vermektedir.

Toplam talebin yetersiz kalması beraberinde istihdamın da istenilen ölçüde gerçekleştirilememesini getirmektedir. Ülkelerin cari istihdam düzeyleri ile potansiyel istihdam düzeyleri arasında fark oluşmasına sebep olmaktadır. OECD ülkelerin istihdam düzeyleri arasındaki bu farkı istihdam açığı olarak isimlendirmektedir. Kriz sonrası dönemde istihdam açıkları çoğu ülkede artmıştır.

Şekil 23: Seçilmiş Ülkelerde İstihdam Açıkları (%)



Kaynak: OECD, Employment 2013, s. 24.

İstihdam açıkları konusunda da Yunanistan, İspanya, Portekiz ve İrlanda başı çekmektedirler. Hala kriz öncesindeki istihdam oranlarını yakalayamayan AB ülkeleri yüksek işsizlik oranlarına karşı politikalar üretmeye çalışmaktadır.

Kriz işgücü piyasalarını oldukça güçlü bir şekilde etkilemiştir. İşsizlik oranlarını kriz öncesi dönem seviyesine getirebilmek için ülkelerin daha öncesi olduğundan daha yüksek oranlarda büyüme gerçekleştirilebilmesi gerekmektedir. Ancak gözlenen büyüme oranları daha bu seviyelere yaklaşmamıştır. Yapılan tahminler işsizlik oranlarını kriz öncesi döneme geri döndürebilmek için on yıldan fazla bir süreye ihtiyaç duyulduğu yönündedir⁴²⁴.

Toplam talebin yetersiz olduğu ülkeler ile istihdam açığı olan ülkeler arasındaki bağlantı dikkat çekmektedir. Talep yetersizliğinden dolayı potansiyel

⁴²⁴ ILO, **Global Employment Trends 2014 Risk of A Jobless Recovery**, International Labour Office, Geneva, 2014, ss.75-78.

üretimlerini gerçekleştiremeyen ülkeler işsizlik sorunuyla baş başa kalmaktadır. Bu bağlamda toplam talep istihdam ile uyumlu bir şekilde hareket etmektedir.

Küreselleşmenin getirdiği riskler ve maliyetler özellikle kırılğan yapıdaki gelişmekte olan ülkeler ile buralarda yaşayan yoksul kesimi etkilemektedir. Küreselleşmenin olumsuz tarafı en fazla kriz dönemlerinde ortaya çıkmaktadır. Kriz dönemlerinin maliyetlerini de en fazla kırılğan yapıdaki bu kesimler ödemektedir. Diğer taraftan büyüme zamanlarında küreselleşmenin faydaları ise eşit bir şekilde paylaşılmamaktadır⁴²⁵.

1980'den bu yana artan işgücü rekabetiyle birlikte ücretlerde meydana gelen düşüşün işsizliği azaltması beklenmiştir. Ancak ortaya çıkan bu durum işsizliğe etki etmemiş aksine iç talep olumsuz etkilenmiştir. İşgücü piyasasını esnekleştirme politikaları, işsizliği iyileştirmede ve gelir dağılımını düzenlemede yetersiz kalmıştır⁴²⁶.

Finans piyasalarında oluşan krizlere karşılık önlem alınması gerektiği IMF tarafından da dile getirilmeye başlanmıştır. Bu konudaki en önemli tedbir şüphesiz ki sermayenin kontrolüdür. Yani özellikle kriz sürecinde, sermayenin ulusal sınırlar arasındaki hareketliliğinin kısıtlanmasıdır⁴²⁷. Finansal sektörün yeniden yapılandırılması finansal krizlerin engellenmesi ya da etkisinin azaltılması için gereklidir⁴²⁸.

II. TÜRKİYE'YE ETKİLERİ

Sermaye birikim sürecinin değişmesi ve üretim süreçlerinin düşük katma değerli emek yoğun kısımlarının çevre ülkelere transfer edilmesi bu ülkelerdeki işgücü piyasalarının dönüşümüne sebep olmuştur. Gerçekten son otuz yıldaki küreselleşme dalgasıyla birlikte piyasaların birbirlerine eklemlenmeleri yeni bir sistemin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

⁴²⁵ Machiko Nissanke ve Eric Thorbecke; "The Impact of Globalization on the World's Poor", **World Institute for Development Economics Research Draft Paper**, UNU-WIDER United Nations University, 2005, s. 2.

⁴²⁶ Engelbert Stockhammer, "Wage Flexibility or Wage Coordination? Economic Policy Implications of the Wage-Led Demand Regime in the Euro Area", **Political Economy Research Institute Working Paper Series**, Sayı: 160, 2008, (Flexibility), s. 3.

⁴²⁷ Stiglitz, Eşitsizliğin Bedeli, s. 117

⁴²⁸ Stockhammer, Wage-Led, s. 6.

Türkiye’de ücret politikaları dünyadaki gelişmelere uyumlu bir şekilde oluşturulmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında uygulanmaya başlanan ithal ikameci politikalarla birlikte yurtiçi talebin düşmemesi için ücret düzeyleri görece yüksek belirlenmiştir. 1950 yılında 1600 dolar olan kişi başına gelir 1980 yılında 4750 dolar olmuştur. Kişi başına gelirden yıllık ortalama yüzde 3.1’lik artış yaşanmıştır. Aynı dönemde dünya ortalaması ise 2.6’dır. Bu artış ücretlerin, üretkenlik artışları ve ekonomik büyüme oranlarıyla uyumlu bir şekilde hareket ettiğini göstermektedir⁴²⁹.

Yetmişli yılların sonundan itibaren gerek üretkenlik artışlarının yavaşlaması gerekse de sermayenin kar oranlarının azalmasıyla birlikte yaşanan kriz Türkiye’yi de etkilemiş değişen üretim ve tüketim anlayışlarına uyumlu politikalar tercih edilmiştir. Üretkenlik artışlarının düştüğü dönemlerde ücret artışlarını destekleyecek güç ortadan kalkacağı için emek sermaye karşısında pazarlık gücünü kaybedecektir⁴³⁰. Türkiye’de özellikle IMF ve Dünya Bankası’nın önerileri doğrultusunda geliştirilmiş olan politikalar ile iktisat politikalarına yeni bir yön verilmiştir⁴³¹.

İthal ikameci üretim politikaları terk edilmiş ihracata dayalı bir büyüme tercih edilmiştir. Bu bağlamda 1980 öncesinde işsizlik ile mücadele temel amaç iken artık bunun yerini fiyat istikrarı almıştır. Çünkü ihracata dayalı bir büyüme modelinde fiyatlardaki ani değişimler ticareti olumsuz etkileyecektir.

Daha önce de değindiğimiz üzere ihracata dayalı büyüme modelinin temelini maliyet rekabeti oluşturmaktadır. Şirketler maliyetlerini azaltarak karşılaştırmalı üstünlüklerini arttırabilmek için ücretleri olabildiğince düşük tutmak istemektedirler. Bu bağlamda önceki dönemin aksine artık hedef tüketici kitle ulusal sınırlar içerisinde yer alan işgücü değildir. Bu yüzden düşük ücretlerin toplam talebi etkilemeyeceği düşünülmüştür. Ayrıca finansal piyasaların tüketim harcamalarını destekleyici bir şekilde örgütlenmeleri de toplam talebin düşmemesi noktasında önemli bir etken oluşturmaktadır.

⁴²⁹ Şevket Pamuk, **Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi**, 2. Basım, Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2014, s. 248.

⁴³⁰ Elif Karaçimen, **Türkiye’de Finansallaşma Borç Kıskaçında Emek**, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 2015, s. 115.

⁴³¹ Onaran, Esneklik, s. 194.

Türkiye dünya ekonomisine eklemlenme konusunda hızlı adımlar atmıştır. 1980'den itibaren yeni klasik görüş doğrultusunda emek piyasasındaki “çarpıklıklar” giderilmeye çalışılmıştır. Sendikaların kapatıldığı, örgütlenmenin kısıtlandığı ve grevlerin keyfi bir şekilde yasaklanabildiği bu yeni dönemde dış ticaret hacmi önemli miktarda artmış olmasına rağmen özellikle istihdam ve gelir dağılımı konularında herhangi bir iyileşme yaşanmamıştır⁴³².

Yeni klasik görüşte özellikle Stolper-Samuelson teoreminin temel varsayımı bağlamında gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisine eklemlenmelerinin bu ülkelerde yaşayan işgücü için faydalı olacağı düşünülmüştür. Teoreme göre büyük bir çoğunluğunu niteliksiz işçilerin oluşturduğu emek yoğun gelişmekte olan ülkelerin üretim süreçlerinin emek yoğun kısımlarında uzmanlaşması beraberinde üretkenlik artışlarını getirecektir. Böylece işgücü talebinin orta ve uzun vadede artması sağlanacaktır.

Ancak sermayenin önündeki sınırların kalkmasıyla birlikte üretim süreçlerinin emek yoğun kısmının en ucuz işgücünün olduğu yere taşınması imkanı doğmuştur. Bununla birlikte üretim sürecinin emek yoğun kısmında yer alabilmek için çevre ülkeler arasında bir rekabet başlamıştır. Bu durum da ücretler ve istihdam üzerinde bir baskı yaşanmasına sebep olmaktadır. Çünkü sermaye üretim sürecini her an başka bir işletmeye ya da ülkeye kaydırabilme gücüne sahiptir.

Özellikle emek yoğun sektörlerde ücretler toplam maliyet içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu yüzden ücretlerdeki bir artış maliyetleri de arttıracak doğal olarak fiyatlar yükselecektir. Uluslararası üretim sistemine fiyat avantajı sayesinde eklemlenen firmaların bu avantajlarını kaybetmeleri, sürece kendileri yerine aynı işi daha ucuza yapan firmaların dahil edilmeleri sonucunu doğuracaktır. Maliyetler üzerinden yapılacak bir rekabet ise en fazla işgücünü etkileyecektir.

Gerçekten Türkiye gibi ülkelerin üretim süreçlerinin emek yoğun kısmında yer alması ve burada yer alabilmek için diğer ülkelerle fiyatlar üzerinden bir rekabete girmesi maliyetlerin en aza indirilmesini gerektirmiştir. Bu noktada devletin çalışanlar için aldığı koruma önlemlerinden kaçmak isteyen işverenler işgücü piyasasının enformelleşmesine sebep olmuşlardır.

⁴³² Onaran, Esneklik, s.195.

Enformelleleşmenin artması ise işgücü piyasasında ve toplumda eşitsizliği de arttırmaktadır. Yeni işletme yapısında nitelik gerektirmeyen, geçici ve güvence gerektirmeyen enformel istihdama karşılık az sayıda sürekli statüde çalışan, güvenceye sahip işgücüne ihtiyaç duyulması eşitsizliğin kaynağını oluşturmaktadır⁴³³.

Eşitsizliğin ölçülmesinde evrensel bir ölçü olan gini katsayısı Türkiye'nin yüksek eşitsizliğe sahip ülkelerden birisi olduğunu göstermektedir. Son olarak 2013 yılında 0.412 olarak ölçülen katsayısı OECD ortalama olan 0.316'nın oldukça üzerindedir⁴³⁴. Bununla birlikte gini katsayısı temelli yapılan çalışmalar özellikle son 10 yıllık dönemde Türkiye'nin eşitsizlikleri azaltan ülkelerden birisi olduğunu göstermektedir⁴³⁵.

Ayrıca yayınlanan verilerin kaynaklarının zaman içerisinde değişmesi, farklı veri setleri kullanılması gibi durumlardan dolayı Türkiye'de gini katsayısının farklı zaman periyotlarını karşılaştırmada kullanılması sağlıklı sonuçlar vermeyecektir⁴³⁶. Eşitsizliklerin ölçülmesinde ve diğer ülkelerle kıyaslanabilmesinde kullanılan bir diğer ölçüt olan palma oranına baktığımızda da Türkiye'de gelir dağılımı eşitsizliğinin önemli bir sorun olduğu göze çarpmaktadır.

Türkiye'de gelir dağılımındaki sorun sadece farklı gelir grupları arasında kendini göstermemektedir. Asıl sorun üretim ilişkilerinin kendisindedir. Bu bağlamda emeğin pazarlık gücünün azalması ve ücretlerdeki artışların üretkenlik artışlarının gerisinde kalması sonucunda Türkiye'de ücretlerin toplam gelir içerisindeki payı düşmüştür.

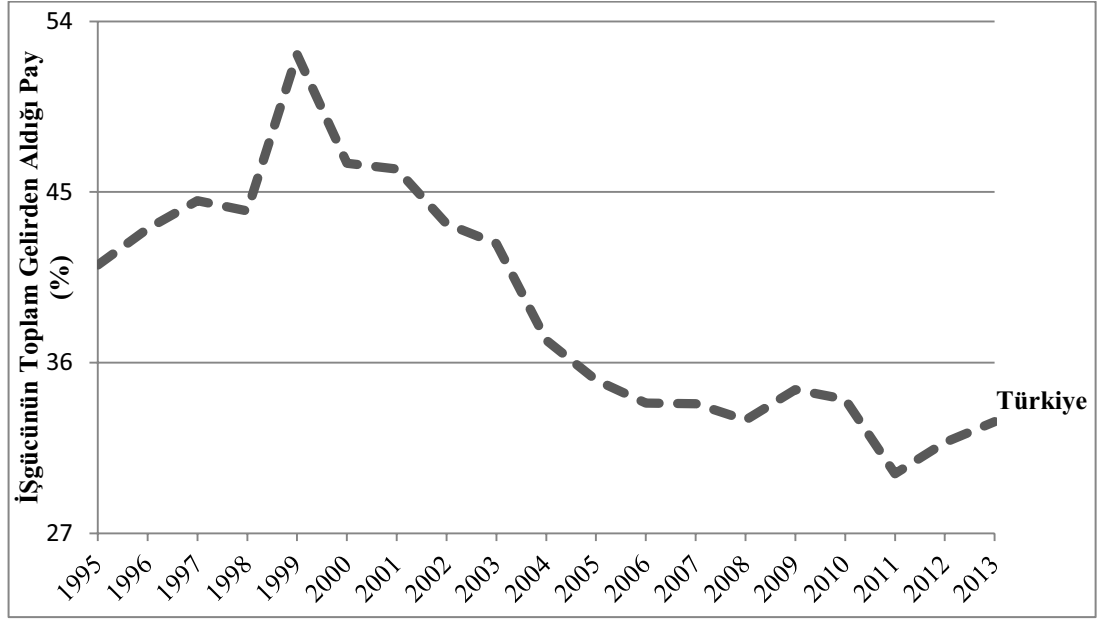
⁴³³ T.Erdut, s. 23.

⁴³⁴ OECD, *Inequality*, s. 20.

⁴³⁵ OECD, "An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings", **Divided We Stand Why Inequality Keeps Rising**, OECD Publishing, 2011, s. 22.

⁴³⁶ Emine Tahsin, "The Gini Illusion of Turkey: An Approach to Inequalities on the Basis of the Palma Ratio", **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt:24, Sayı: 89, 2013, s. 84.

Şekil 24: Türkiye’de Ücretlilerin Milli Gelirden Aldıkları Pay



Kaynak: ILO, Wage 2015, s. 16.

Türkiye’de 1995 yılında yaratılan toplam gelirden yüzde 41.2 pay alan işgücü 2013 yılında ise ancak yüzde 32.9 alabilmiştir. 1970’den bu yana baktığımızda ise emek payında yüzde 32’lik bir azalma ortaya çıkmaktadır⁴³⁷. Bu durum ücretlerdeki artışın üretkenlik artışlarının gerisinde kalmasıyla mümkün olmuştur. Gerçekten sadece 1980-1996 arasında işçi başına düşen katma değer yüzde 160 artmışken reel ücretlerde bir değişme olmamıştır⁴³⁸.

⁴³⁷ Onaran ve Galanis, s. 6.

⁴³⁸ Ebru Voyvoda ve Erineç Yeldan, “Patterns of Productivity Growth and the Wage Cycle in Turkish Manufacturing”, *International Review of Applied Economics*, Cilt: 15, Sayı: 4, 2001, s. 376.

Tablo 14: Türkiye’de İşçi Başına Üretim

Yıllar	İşçi Başına Üretim
1995	35 198
1997	39 734
1999	37 855
2001	39 125
2003	44 462
2005	51 752
2007	55 964
2009	52 085
2011	54 767
2013	55 588
2015	57 476

Kaynak: ILO, World Employment and Social Outlook 2015, Supporting Datasets, 2015.

1995-2013 yılları arasında ücretin milli gelirden aldığı pay sürekli olarak bir azalış eğilimi içerisinde olsa da bu süreçte işçi başına üretim sürekli olarak artmıştır. Eğer ücretler gerçekten üretkenliğe göre belirlenmiş olsaydı Türkiye’de ücret payının artmış olması gerekirdi. Bununla birlikte bazı dönemlerde devlet işgücü piyasasına dolaylı da olsa müdahalelerde bulunmuştur.

Hükümetler azalan satınalma gücünü koruyabilmek için müdahalelerde bulunmuşlardır. Devlet kendi bünyesinde çalışanların ücretlerini arttırarak işgücü piyasasına dolaylı bir müdahalede bulunmuştur. Özellikle 1989’da kamu imalat sanayi kuruluşlarındaki reel ücret artışları yüzde 50 seviyesine yaklaşmıştır⁴³⁹. Ancak zaman içerisinde kamunun yapısal uyum politikaları gereği işveren rolünü terk etmesiyle birlikte ücretleri arttırabilmek için yapılabilecek müdahaleler sınırlı kalmıştır.

Ücret düzeyleri ve ücretlilerin milli gelirden aldıkları pay yeni klasik dönemde azalsa dahi arzu edilen ekonomik büyüme, 2003-2007 yılları arasındaki dönem hariç, sağlanamamıştır.

⁴³⁹ Onaran, Esneklik, s. 198.

Tablo 15: Türkiye’de Dönemlere Göre Büyüme Hızları

Dönemin Niteliği	Yıllar	Büyüme Oranları (%)
Karma, Planlı Ekonomi	1962-1979	6.5
Yeni liberal Dönem	1980-2014	4.2
Kısmi Liberalleşme	1980-1988	4.9
Serbest Sermaye Hareketleri	1989-1997	4.3
Beş Yıllık Kayıp Süre	1998-2002	1.0
2001 Krizi Sonrası Toparlanma	2003-2007	7.3
2007 Krizinden Günümüze	2008-2014	3.8

Kaynak: Korkut Boratav, **Dünya’dan Türkiye’ye İktisattan Siyasete**, Yordam Kitap, İstanbul, 2015, (Türkiye), s. 141.

Tablo 15’de görüldüğü üzere yeni liberal dönemde ekonomik büyüme sadece 2001 krizi sonrasında planlı dönemin büyüme oranlarına yaklaşabilmiştir. Özellikle 2003-2007 yılları arasında sağlanan bu büyümede birçok etken rol olsa da en büyük pay dünyadaki finansal hareketlerindir. Finansal araçların artıp, finansa piyasalarının reel sektörlerden uzaklaşmasıyla birlikte dünyada bir büyüme yaşanmıştır. Sermaye akımlarının merkez ülkelerden yüksek faiz getirisi vadeden çevre ülkelere yönelmesi çevre ülkelerde ekonominin tamamen finans piyasaları aracılığıyla bir büyüme yaşanmasına sebep olmuştur. Bu dönemde Türkiye dahil ucuz döviz girdisine kavuşan ülkelerde tüketim oranları gözle görülür şekilde artmıştır.

2001 krizinden sonra Türkiye’de tüketim artışı büyüme oranlarını aşan bir eğilim göstermiştir. Böylesi bir durum; toplumun, reel gelir hareketlerinin üstünde bir tüketim sergilemesine imkan sağlar ve temel bölüşüm ilişkilerindeki gerilimleri azaltır⁴⁴⁰.

Bununla birlikte uzun dönemde hanehalkı gelirinin finansallaşması kişisel borçlanmada önemli bir artışa ve toplumun her kesiminin finansal sisteme gün

⁴⁴⁰ Boratav, Türkiye, s. 155.

geçtikçe daha fazla dahil olmasına sebep olmaktadır⁴⁴¹. Özellikle kriz sonrası dönemlerde hem kredi kartları hem de tüketici kredileri teşvik edilmiş bu durum da yüksek büyüme oranlarına ulaşılmasında önemli bir rol oynamıştır⁴⁴².

Bu dönemin bir diğer özelliği de borcun geçmiş dönemin aksine kamu borcu olarak değil özel sektör borcu olarak yapılanmasıdır. Uygulanan mali disiplin programları ve özelleştirme gelirleri sayesinde 2001 yılında yüzde 90 olan kamu borcunun GSYH'ye oranı 2012 yılında yüzde 36'ya düşmüştür⁴⁴³.

Bununla birlikte Türkiye'de 2013 yılında en büyük 100 işletmenin ciroları yüzde 9 artsa da özellikle kur hareketlerinden dolayı karlar yüzde 14 azalmıştır. Gerçekten özellikle imalat sanayi karları sadece bu döneme özgü olarak ve sadece Türkiye'de değil 1980'den bu yana bütün ülkelerde azalma eğilimindedir⁴⁴⁴. Bu durum hanehalklarının ve kamunun artan borçlarının yanında özellikle gelişmekte olan ülkelerde üretim yapan işletmelerin özkaynak-borç dengelerinin de bozulmasına sebep olmuştur.

Tablo 16: Türkiye'de İkinci Büyük 500 İşletmenin Borç-Özkaynak Oranı

Yıllar	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Borç/Özkaynak Oranları (%)	88.8	105.1	118.6	110	125	120.5	120.2	144.5	133.5	157.8

Kaynak: İstanbul Sanayi Odası, İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması, <http://www.iso.org.tr/haberler/etkinlikler/iso-turkiyenin-ikinci-500-buyuk-sanayi-kurulusu-arastirmasinin-sonuclarini-acikladi/>, (01.07.2015)

2000'li yıllarda işletmelerin borçlarının özkaynaklarına oranı hızlı bir şekilde artmıştır. 2013 yılındaki son veriye göre borçlar öz kaynaklarının yüzde 157'si seviyesindedir. Bu durumun ortaya çıkmasındaki en önemli sebep ekonomik krizlerden kurtulmaya çalışan gelişmiş ülkelerin para politikalarını devreye sokarak

⁴⁴¹ Dick Bryan, Randy Martin ve Mike Rafferty, "Finansilization and Marx: Giving to Labor and Capital Financial Makeover", **Review of Radical Political Economics**, Cilt:41, Sayı:4, 2009, s. 470.

⁴⁴² James A.Hanson, "Posterises Challenges and Risks in East Asia and Latin America: Where Do They Go From Here", **Financial Crises Lesson from Past, Preparation for the Future**, (Der. Gerrad Caprio ve diğerleri), Brooking Institution Press, 2005, s. 21.

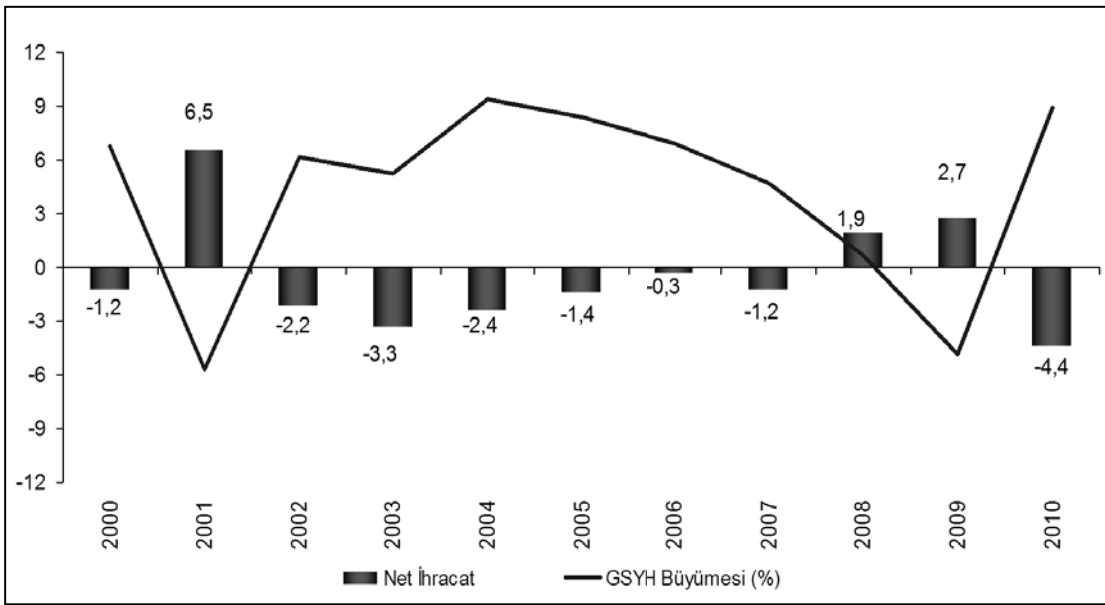
⁴⁴³ IMF, World Economic Outlook Database, 2013.

⁴⁴⁴ Abdilcelil Koç, "Küresel Kapitalizmin Finansallaşmasına Türkiye Ekonomisinin Eklemlenme Süreci (1980-2012)", **Finansallaşma Devlet ve Politik İktisat**, (Der. Hakan Mihçı), NotaBene Yayınları, Ankara, 2015, s. 118.

ucuz krediler vasıtasıyla ekonomiyi canlandırmak istemeleridir. Ancak hanehalkları için gelirlerinin, işletmeler için ise özkaynaklarının üzerine çıkan borçların uzun dönemde kırılabilirlikleri arttıracığı ortadadır.

Bu bağlamda Türkiye seksenlerden itibaren uygulanan ihracat yönelimli büyüme modeli özellikle 2001 krizinden sonra yerini tüketim ve borç yönelimli bir büyümeye bırakmıştır. Bu bağlamda net ihracatın ekonomik büyümeye etkisi giderek azalmıştır.

Şekil 25: Türkiye’de 2000-2010 Yılları Arasında GSYH’ye Net İhracatın Katkısı (%)



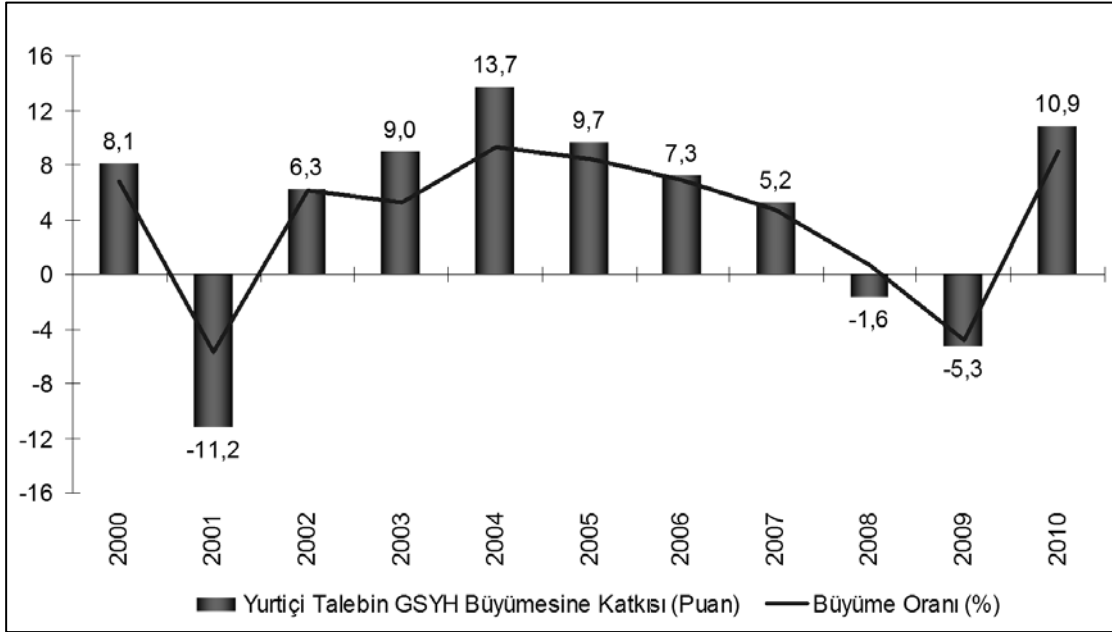
Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı (TCMB), <http://www.maliye.gov.tr/EADD%20alma%20Platformu/Konu%C5%9Fmalar%20ve%20Sunular/Bakan%20Master%20Slaytlar%C4%B1/104-B%C3%BCy%C3%BCme.ppt>, (01.08.2015), s. 17.

İki kriz dönemi arasında uygulanan para politikalarıyla birlikte ithal malların görece fiyatları ucuzlamıştır. Yüksek faiz-düşük kur olarak nitelendirilen bu politikalar vasıtasıyla yabancıların tasarrufları ülkeye çekilmiştir. Bununla birlikte ulusal paranın aşırı değerlenmesi ihracatı olumsuz etkilemiştir. Çünkü ulusal paranın değer kazanması yerli üreticinin rekabet gücünü azaltmıştır. Ayrıca ihraç edilen mallardaki girdi ithalatını arttırarak yerli firmaların üretimlerini yurtdışına kaydırmalarına yol açmıştır⁴⁴⁵.

⁴⁴⁵ Pamuk, s. 290.

Bu dönemde ekonomik büyümeye en önemli katkı ise artan yurt içi talepten gelmiştir. Gerçekten hanehalkları bu dönemde gelirlerinin üzerinde bir tüketim gerçekleştirerek ekonominin büyümesini sağlamışlardır.

Şekil 26: Türkiye’de 2000-2010 Yılları Arasında GSYH’ye Yurtiçi Talebin Katkısı



Kaynak: TCMB, s. 18.

2000 sonrası Türkiye’de yurtiçi talebin büyümeye etkisi açıkça gözükmektedir. Bu durum öncelikle Türkiye’nin daha önce bahsettiğimiz büyüme modellerinden iç talep yönlendirmeli bir büyüme modeline daha yakın durduğu gözükmektedir. Ancak bu noktada büyümenin sürdürülebilir olması için tüketimin cari gelir düzeyinden kopmaması gerekmektedir. Türkiye’de yaşanan bu süreçte, ücret çekişli değil borç ve tüketim çekişli bir büyüme yaşanmıştır.

Gerçekten Türkiye yapısal özelliklerinden dolayı harcanabilir geliri arttıkça tüketimini de arttıran bir ülkedir. Ortalama tasarruf eğilimi düşüktür. Bu bağlamda hanehalkı gelirlerinin artması ekonomideki hızlandırıcı prensibi gereği yurtiçi talebi gelir artışından daha yüksek miktarda etkileyecektir.

Bu bağlamda yapılan çalışmalar Türkiye’nin ücret çekişli bir ülke olduğunu ortaya koymaktadır. Ülkelerin ücret veya kar çekişli olmaları gelir dağılımındaki değişimler karşısında tüketim, yatırım ve net dış ticaretlerinin ne ölçüde değiştiğine

bağlıdır. Buna göre ücretlerdeki bir artışın yarattığı tüketim artışı eğer toplam talebi yatırımlardaki ve dış ticaret gelirlerindeki azalıştan daha fazla etkiliyorsa ülke ücret çekişli bir yapı sergilemektedir.

Onaran ve Galanis'in bu konuda yaptıkları çalışmaya göre Türkiye'de karın toplam gelirden aldığı payın yüzde 1 artması sonucunda tüketim harcamalarının toplam gelirdeki payı yüzde 0.491 azalacaktır. Buna karşın yapılan çalışmada yatırımlarda herhangi bir değişiklik olmayacağı sonucu çıkmıştır. Bununla birlikte net dış ticaret gelirinde ise yüzde 0.283'lük bir artış olacağı ortaya koyulmuştur. Bu bağlamda Türkiye için karın üretim ilişkileri sonucunda aldığı payı yüzde 1 arttırması toplam gelirin yüzde 0.208 azalması anlamına gelecektir⁴⁴⁶.

Özellikle Türkiye'nin son 15 yıllık performansına baktığımızda gerçekten yurtiçi talebe bağlı olarak bir büyüme gerçekleştiği ortadadır. Bununla birlikte bu dönemde Türkiye'de hanehalkı gelirlerinin finansallaştığına dair güçlü işaretler bulunmaktadır. Özellikle cari gelir düzeyine kıyasla artan kredi borçları ve ödenmeyen kredilerin sayısındaki büyük bir artış yaşanmıştır.

2001 krizinden sonra dünyada artan ticaret ve sermaye akımları sayesinde enflasyon ve faiz oranları düşmüş ve yüksek büyüme oranları sağlanmıştır⁴⁴⁷. Ancak bu büyüme üretkenlik artışıyla uyumlu bir istihdam artışı yaratmamıştır. Tarım dışı işsizlik oranı hep yüzde 10'un üzerinde olmuş dönem dönem yüzde 20'ye kadar ulaşmıştır. Ayrıca işsizliğin yanı sıra işgücüne katılım oranları da diğer ülkelere kıyasla oldukça düşük kalmıştır.

ILO'nun 2014 istihdam raporuna göre Türkiye'de 15-29 yaş grubundakilerin yüzde 34.6'sını çalışmayan, iş aramayan, okumayan, stajda ve askerde olmayan bir kesim oluşturmaktadır. Bu oran çalışmanın kapsadığı 40 ülke arasındaki en yüksek orandır⁴⁴⁸. Bu durum Türkiye'de kayıt dışı ve enformel bir sektörün varlığını kanıtlar niteliktedir. Ayrıca ekonomik büyümeye rağmen ücretlerin artmamasına da bir dayanak noktası oluşturmaktadır. Gerçekten sahip olunan emek rezervi ücretleri baskılamaktadır.

Tüketim ise finans piyasaları sayesinde artış göstermiştir. Özellikle merkezden çevreye transfer edilen sermaye çevre ülkelerde ulusal paraların değerini

⁴⁴⁶ Onaran ve Galanis, s. 32.

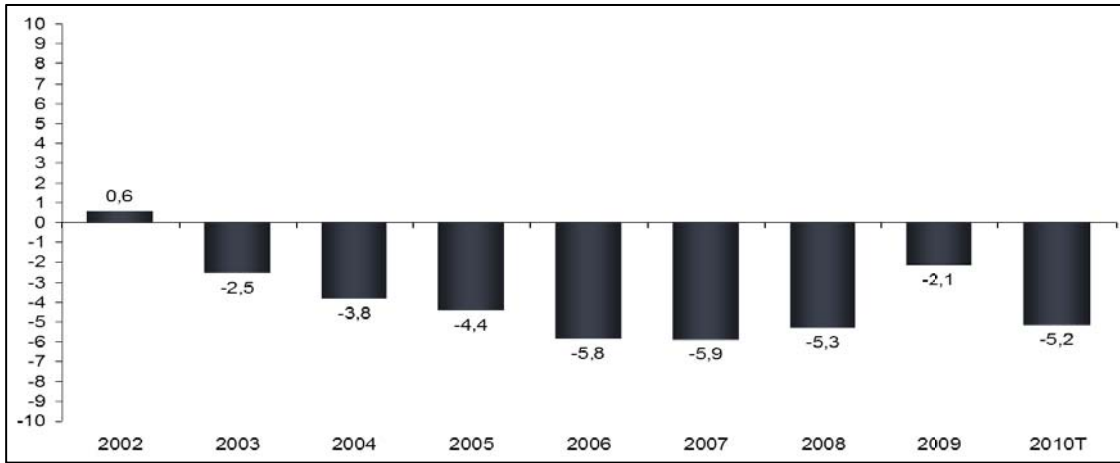
⁴⁴⁷ Karaçimen, s. 159.

⁴⁴⁸ ILO, Employment 2014, s.22.

arttırmıştır. Ucuzlayan döviz kuru sayesinde ithalat artmış, alışveriş merkezleri çoğalmış bütün bunlar medyanın ve reklamcılık sektörünün de büyümesiyle tüketimi teşvik etmiştir⁴⁴⁹. Doksanlarda özel tüketim harcamaları GSYH'nin yüzde 68'ini oluştururken 2001'den sonra bu oran yüzde 71'e yükselmiştir. Ayrıca 2002-2007 yılları arasındaki büyümenin yaklaşık yüzde 80'ini tüketim oluşturmaktadır⁴⁵⁰.

Cari gelir artmadan yaşanan bu tüketim artışı ilk olarak ulusal tasarruf oranlarının azalmasına daha sonra ise hanehalkı borçlarının artmasına sebep olmuştur.

Şekil 27: Türkiye'de 2002-2010 Yılları Arasında Tasarruf Açığının GSYH'ye Oranı (%)



Kaynak: TCMB, s. 25.

Tüketicilerin cari gelirlerindeki azalış kendisini ilk olarak tasarruf oranlarında göstermektedir. Ancak tasarruf oranları sıfıra yaklaştığında borçlanarak eski tüketim düzeylerini korumaya çalışmaktadırlar. Türkiye'de de bu süreç işlemiş ilk olarak yurtiçi tasarruflar erimiş daha sonra hanehalkı gelirleri finansallaşarak borçlanma ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin küresel sisteme uyumundaki başarısı, durağan ücretler, işsizlik, enformelleşme ve kayıt dışı istihdam pahasına gerçekleşmiştir. Kayıt dışı oranları yüzde 50'ye yaklaşmış ve büyümenin yükünü enformel sektör çekmiştir⁴⁵¹.

Bu bağlamda Türkiye'de ücretler hem emek ile sermaye arasında hem de sınıfların kendi içerisinde eşitlikten uzak bir şekilde bölüşülmektedir. Bu durum özel

⁴⁴⁹ Karaçimen, s. 159.

⁴⁵⁰ Karaçimen, s. 173.

⁴⁵¹ Erinç Yeldan, "Macroeconomics of Growth and Employment: The Case of Turkey", **ILO Employment Working Paper**, Sayı: 108, 2011, (Turkey), s. 39.

tasarrufların azalıp borçlanmanın artmasına sebep olmaktadır. Türkiye Bankalar Birliği'nin Ağustos 2015'te son yayınladığı rapora göre Haziran ayı içerisinde kredi veya kredi kartı borcunu ödemeyip takibe düşen kişi sayısı 733 bine ulaşmıştır. Yıllık bazda ise 2014 yılında yaklaşık 1.3 milyon kişi kredi veya kredi kartı borcunu ödeyememiştir⁴⁵².

Sonuç olarak Türkiye 2007 krizinden sonra dünya geneline yayılan fonlar sayesinde çalışanların satınalma güçlerindeki azalışı telafi edebilmiştir. Ancak kısa süreli sermaye akımlarının tekrar merkez ülkelere dönme eğilimi karşısında Türkiye gibi geç kapitalistleşmiş çevre ülkelerin ne yapacağı bir soru işaretidir. Bu noktada ne sadece ihracata dayalı büyüme politikalarının ne de sadece tüketime yönelik büyüme politikalarının istikrar getirmediği açıktır. Sürdürülebilir bir büyümenin ancak ücret ve üretkenlik artışı tabanlı şekilde gerçekleşmesi mümkün gözükmektedir.

⁴⁵² Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi, Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı, <http://www.riskmerkezi.org/tr-TR/istatistikiBilgiler.aspx>. (06.08.2015).

SONUÇ

Fordist dönemde ücretler ve tüketim uyumlu bir şekilde hareket etmişlerdir. Bu dönemde uygulanan genişleyici maliye politikaları, iki tane büyük savaş atlattığı dünyada işgücü arzının azalması, kitlesel tüketim için kitlesel üretim anlayışı, Rusya'da kapitalizme alternatif olabilecek sosyalist bir sistemin ortaya çıkması gibi gerekçelerle ücretlerin yüksek düzeyde belirlenmesinin önü açılmıştır. Ayrıca bu dönemde sermayenin ulusal sınırlar içerisinde birikmesi ve finansal piyasaların kontrol altında tutulması ücretlerde aşağı yönlü bir baskının oluşmasını engellemiştir.

Üretim ve tüketimin ulusal sınırlar içerisinde gerçekleşmesi, üretim sürecinde yer alan emeğin aynı zamanda üretilen mal ve hizmetin potansiyel tüketicisi olmasını sağlamıştır. Üretim ve tüketimin kitlesel olduğu bu dönemde işgücünün örgütlenmesinin önündeki engeller de kaldırılmıştır. Bu bağlamda ücret düzeyi toplu pazarlıklar yoluyla üretkenlik ve ekonomik büyüme ile uyumlu bir şekilde belirlenmektedir. Bölüşümün toplu pazarlıklar vasıtasıyla gerçekleştirilmesi gelirin daha adil bir şekilde dağılmasını sağlamıştır.

Devletin gerek genişletici para politikaları vasıtasıyla üretimi teşvik etmesi gerekse de işgücü piyasalarında düzenleyici bir rol oynaması sebebiyle bu dönemde devlet kontrolünde bir büyüme yaşanmıştır. Tercih edilen ithal ikameci politikalar gereği ithalat kısıtlanmış yerli sanayi desteklenmiştir. Birçok ülkede sendikalar, toplu pazarlık ve grev konularında düzenlemeler yapılarak yasal mevzuatlar oluşturulmuştur.

Ancak yetmişli yılların başından itibaren fordist sistem bir kriz içerisine girmiştir. Üretim ve tüketimin ulusal sınırlar içerisinde olması sermaye birikim hızını düşürmüştü ve özellikle merkez ülkelerdeki kar hadleri düşmeye başlamıştır. Kar hadlerinin düşmesi sermayenin ulusal sınırları kaldırarak hem üretimi hem de tüketimi küresel hale getirmesiyle aşılılmaya çalışılmıştır.

Teknolojinin çok hızlı bir şekilde ilerlediği bu dönemde işgücü bir yandan üretim sürecine katılabilmek için küresel bir rekabetin içerisine girmiş diğer yandan teknolojik araç gereçlerle ikame edilme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır.

Sermaye ise üretim süreçlerini taşıyabilmenin avantajıyla emeğe karşı pazarlık gücünü arttırmıştır. Üretim sürecinin özellikle emek yoğun kısmını

işgücünün ucuz olduğu yerlere aktararak üretim maliyetlerinde önemli bir azalış elde etmiştir.

Üretim süreçlerinin merkez ülkelerden, çevre ülkelere aktarılmasıyla hem merkez ülkedeki hem de çevre ülkedeki ücretli emek bu süreçten etkilenmiştir. Buna göre üretim sürecinin emek yoğun kısmının merkez ülkeden taşınmasıyla merkez ülkede özellikle niteliksiz işgücünün istihdam olanakları azalmış ve ortalama reel ücretlerde bir azalış yaşanmıştır. Artık yatırımlar sermaye için bir cazibe merkezi olan çevre ülkelere yapılmaya başlanmıştır. Böylesi bir sürecin çevre ülkelerde istihdamı ve dolayısıyla ücretleri arttıracak beklenese de bu noktada yeni klasik düşünürlerin beklentisi gerçekleşmemiştir. Gerçekten seksenlerin başından günümüze kadar geçen süreçte çevre ülkelerde ne işsizlik azalmış ne de ücretlerde kayda değer bir artış yaşanmıştır.

Küreselleşmeyle birlikte ücretlerin düşmesinin sebepleri farklı şekillerde yorumlanmaktadır. Yeni klasik görüşe göre artan uluslararası ticaret ülkelerdeki bol faktörün lehine olacaktır. Buna göre küreselleşmenin kazananları gelişmiş ülkelerde sermaye iken gelişmekte olan ülkelerde ise emektir. Ancak teoride beklenenin uygulamada başarılı olduğunu söylemek hayli güçtür. Gerçekten bu süreçte sermaye üretkenliği daha önceki dönemlere kıyasla büyük ölçüde artmıştır. Ancak bu artış beklenildiği gibi sadece gelişmiş değil gelişmekte olan ülkeler için de geçerli olmuştur. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde bol faktör durumunda olan emeğin süreçten kazançlı çıkacağı beklenese de gerek artan rekabet koşulları gerekse de artan işsizlik tehdidiyle birlikte emeğin yaratılan toplam gelirden aldığı pay azalmıştır. Sadece sayıca az olan nitelikli işgücünün ücretlerinde bir artış gözlenmektedir.

Azalan maliyetler ve doğal olarak artan karlara rağmen elde edilen gelirin riskli finansal yatırımlarda kullanılması, istihdam sağlayıcı reel yatırımlar üzerinde olumsuz bir etkide bulunmaktadır. Kısa dönemde en fazla getiriyi hisse senedi, döviz piyasaları ya da türev piyasalar gibi riskli yatırımlardan elde etmeyi amaçlayan sermaye bir yandan karını ençoklaştırırken diğer yandan emeğin pazarlık gücü üzerinde bir baskı oluşturmaktadır.

Ayrıca büyük sermaye gruplarının reel sektörde üretim yapan şirketleri borsa yoluyla satın almaları ve kısa sürede spekülatif kar elde etmeye çalışmaları da

ücretleri etkilemiştir. Bu satınalmalar tamamen kağıt üzerinde gerçekleşmekte tek amaç en kısa sürede kar oranlarını arttırıp yıl sonunda kar oranlarının yüksek gözüktüğü bir bilanço sunarak şirketin borsa değerini artırmak üzerine gerçekleşmektedir. Bu bağlamda şirket çalışma koşullarıyla değil sadece elde edeceği kar ile ilgilenmektedir. Kar oranlarını arttırdığı zaman da şirketi başka bir sermaye grubuna devretmekte ya da borsaya açık hisse senedi miktarını arttırmaktadır.

İşgücü piyasasına gerek devletin gerekse de sendikaların müdahaleleri kısıtlanmış ücret pazarlıkları bireysel düzeye indirilmiştir. Sendikal hareketler sonucunda ücret düzeylerinin üretkenliğe kıyasla yüksek belirlenmesi durumunda enflasyon ve işsizliğin artacağı fikri oluşturulmuştur.

İşgücü arasındaki ücret eşitsizliği tüketimi de etkilemiştir. Ancak Keynesyen düşünürlerin tahmin ettiği gibi bir talep krizi yaşanmamıştır. Çünkü işçiler arasında ücret eşitsizlikleri göze çarpsa da bunun tüketime yansımaları aynı ölçüde olmamıştır. Hanehalklarının tüketim düzeylerini gelirlerine değil de birbirlerine göre belirlemeleriyle birlikte ihtiyaca yönelik tüketimden gösterişçi bir tüketim anlayışına geçilmiştir. Sosyal çevre tüketim davranışları üzerinde daha etkin olmuştur. Bununla birlikte gelirdeki dalgalanmalar da bireylerin tüketim düzeylerini etkilemiştir. Cari gelir düzeyinde dalgalanmalar yaşayan birey tüketimini elde ettiği veya edeceğini umduğu en yüksek gelir üzerinden gerçekleştirmektedir. Böylece tüketim ve cari gelir düzeyi arasında bir ayrışma yaşanmıştır.

Bu ayrışma sonucunda artan finansal araçlarla birlikte bireyler gelirlerinin çok üzerinde borçlanma imkanına sahip olmuşlardır. Kredi kartları, konut, araç, ihtiyaç gibi krediler aracılığıyla hanehalkının borç yükü arttırılmıştır. Kısa dönemde toplam talebin azalmasını engellemek amacıyla uygulanan politikalar, zaman zaman spekülasyon hareketlere dönüşerek fiyatları etkileyebilmekte böylece ekonomik istikrarsızlıklara zemin hazırlayabilmektedirler.

Artan borç miktarı ve spekülasyon hareketleri kapitalizmin 1929'da yaşanan ekonomik krizden bu yana en büyük krizinin yaşanmasına sebep olmuştur. 2007 yılında ABD konut piyasalarında başlayan kriz beraberinde 2009 yılında dünyadaki toplam gelirin azalmasına kadar giden bir süreç getirmiştir.

Esasen tüketime cari gelir düzeyi ile arasındaki ilişkinin kopmasından kaynaklanan kriz finans piyasalarını da etkilemiş büyük finans şirketleri iflas etmiştir. Borsalar aracılığıyla bütün dünyaya yayılan kriz Kıta Avrupası'nda da özellikle Yunanistan, İspanya, İrlanda ve İtalya'yı etkilemiştir. Gerek özel sektör gerekse de kamu borç yükleri yüksek olan bu ülkeler krize hazırlıksız yakalanmış ve işsizlik oranları tarihlerinde görülmemiş seviyelere çıkmıştır.

2007 krizinden bu yana ortalama küresel tüketim hala zayıftır. Birçok ülke kriz öncesine göre daha düşük oranlarda büyümüştür. Hanehalkı tüketimi durgundur. Özel tüketim harcamalarının küresel büyümeye katkısı 2009'dan bu yana en düşük seviyededir. Tüketim özellikle ücretlerin durağan olduğu ve dolayısıyla borçlanmanın fazla olduğu yerlerde yetersizdir. Ayrıca bunlarla ilişkili olarak yatırımlardaki artışın da büyümeye katkısı sınırlıdır. Bu bağlamda emeğin payının uzun vadede artması oldukça zor görünmektedir.

Yeni liberal politikalar küresel yoksulluk ve eşitsizlik konularında da başarısız olmuşlardır. Servet ve refah, zengin bir azınlığın elinde toplanmıştır. 2014 yılı itibariyle en zengin yüzde 1'lik kesim toplam zenginliğin yaklaşık yarısına sahiptir. Dünyada yoksulluk sınırının altında yaşayan yaklaşık 2 milyar insan bulunmaktadır. Bu bağlamda yoksulluk ve eşitsizlik kriz sonrası dönemde öncelikli bir sorun olarak karşımızda durmaktadır.

Yoksullukla mücadele için öncelikle işsizliği engelleyici politikalar geliştirilmelidir. Bunun dışında asgari ücret artırılmalı, kamu altyapı yatırımları gerçekleştirilmeli, sendikal haklar güvence altına alınmalı ve fazla çalışma hakkı korunmalıdır.

Eşitsizlikle mücadele ederek ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için kadınların ekonomik hayata katılımının artırılması ve istihdam ve işlerin kalitesinin yükseltilmesi gerekmektedir. Ayrıca niteliksiz çalışanlar için eğitim imkanları sağlanmalı ve meslek edindirme kursları açılmalıdır. Vergi, transfer harcamaları gibi ikincil gelir dağılımı yöntemleriyle eşitsizlik azaltılmaya çalışılmalıdır.

Eşitsizlik ve yoksulluk sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanması konusunda da engel teşkil etmektedir. Ücretlilerin toplam gelirden aldıkları payın düşmesiyle beraber zaten istikrarsız bir yapı sergileyen dünyadaki büyüme oranları özellikle krizden sonra hala istenilen seviyeye ulaşamamıştır. Ücretlerdeki azalmaya

rağmen yatırımların artmaması önemli bir sorun oluşturmaktadır. Sermaye elde ettiği artık değeri tekrar üretime dahil etmek yerine finansal yatırımları tercih etmektedir. Bu durum dünya genelinde özellikle istihdam ve efektif talebin düşmesine sebep olmaktadır.

Efektif talebi artırmanın yolu doğru ücret politikalarını uygulamaktan geçmektedir. Buna göre taban ücretler arttırılarak bütün kesimlerin üretim sürecinden hak ettikleri payı almaları sağlanmalıdır. Özellikle en üst gelir grubunda yer alan kesimden aşağıya doğru bir gelir transferi sağlanmalıdır. Devletin de gerek ikincil gelir dağılımını sağlama gerekse de finansal piyasaları düzenleme noktasında önemli görevleri bulunmaktadır. Ayrıca sendikalaşma ve toplu pazarlık haklarının arttırılması gerekmektedir.

Bu bağlamda sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanıp işsizliğin azaltılabilmesi için alternatif politikalara ihtiyaç vardır. Buna göre bizce; genişleyici maliye politikalarının uygulanması, işgücü piyasasının kurlsızlaştırma tehdidine karşı korunması, tam istihdamı hedefleyen politikalar tercih edilmesi, işgücü piyasalarını güçlendirerek üretkenliğin artışının sağlanması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aktan, Can. **Politik İktisat**, Anadolu Matbaası, İzmir, 2000.

Akyıldız, Hüseyin. **Ücret Yapısının Oluşumu**, Süleyman Demirel Üniversitesi Yayınları, Isparta, 2001.

Akyüz, Yılmaz. “From Liberalization to Investment and Jobs: Lost in Translation”, **International Labour Office Policy Integration Department Working Paper**, Sayı: 74, Geneva, 2006.

Akyüz, Yılmaz. **Sermaye Bölüşüm Büyüme**, 3. Baskı, Eflatun Yayınevi, Ankara, 2009.

Alkin, Erdoğan, Kemal Yıldırım ve Mustafa Özer. **İktisada Giriş**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 2005.

Allen, C. Robert. **The British Industrial Revolution in Global Perspective: How Commerce Created the Industrial Revolution and Modern Economic Growth**, Cambridge University Press, 2006. s.2. <http://www.nuffield.ox.ac.uk/users/allen/unpublished/econinvent-3.pdf>. (06.05.2015).

Ar, Kamil Necdet. **Küreselleşme Sürecinde Türkiye’de Ücretlerin Gelişimi**, Kamu İşverenleri Sendikası - Kamu-İş Yayınları, Ankara, 2007.

Aren, Sadun. **100 Soruda Ekonomi El kitabı Türkiye Ekonomisinden Örneklerle**, 4. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara, 2013.

Baker, R. Scott. “Debt and Consumption Response To Household Income Shocks”, http://web.stanford.edu/~srbaker/Papers/Baker_DebtConsumption.pdf, (01.03.2015).

Barba, Aldo ve Massimo Pivetti. “Rising Household Debt: Its Causes And Macroeconomic Implications-a Long Period Analysis”, **Cambridge Journal of Economics**, Cilt:33, Sayı:1, 2009, ss.113-137.

Beşikkaya, Nur. **Küreselleşme Sürecinin Ücretler Üzerindeki Etkisi**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2012.

Bhaduri, Amit ve Stephen Marglin. “Unemployment and The Real Wage: The Economic Basis For Contesting Political Ideologies”, **Cambridge Journal of Economics**, Cilt:14, Sayı:4, 1990, ss. 375-393.

Bocutoğlu, Ersan. **Makro İktisat Keynesyen Teori ve Politikalar**, 2. Baskı, Trabzon, 2001.

Boratav, Korkut. **Dünya’dan Türkiye’ye İktisattan Siyasete**, Yordam Kitap, İstanbul, 2015.

Boratav, Korkut. **100 Soruda Gelir Dağılımı (Kapitalist Sistemde, Türkiye’de, Sosyalist Sistemde)**, 3. Baskı, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1976.

Borjas, J. George. **Çalışma Ekonomisi**, çev. Çağatay Şahin, Kerem Gökten ve Ümit Akçay, Dora Yayınevi, Bursa, 2015.

Bryan, Dick. Randy Martin ve Mike Rafferty, “Finansilization And Marx: Giving to Labor And Capital Financial Makeover”, **Review of Radical Political Economics**, Cilt:41, Sayı:4, 2009, ss. 458-472.

Buğra, Ayşe. **Devlet Piyasa Karşıtlığının Ötesinde İhtiyaçlar ve Tüketim Üzerine Yazılar**, 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003.

Buğra, Ayşe. **Sınıftan Sınıfa Fabrika Dışında Çalışma Manzaraları**, 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2013.

Card, David ve John E. Dinardo. “Skill Biased Technological Change And Rising Wage Inequality: Some Problems And Puzzles”, **National Bureau of Economic Research Working Series**, Sayı: 8769, Cambridge, 2002.

Carvalho, Fernando J. Cardim. “Keynes And Reform of The Capitalist Social Order”, **Journal of Post Keynesian Economics**, Cilt:31, Sayı:2, 2008, ss.191-212.

Centel, Tankut. “Avrupa Sosyal Şartı Karşısında Çalışma, Adil Çalışma Koşulları İle Adil Ücret Hakları ve Türkiye”, **İş Hukuku Dergisi**, Cilt:2, Sayı:2, 1992.

Cerny, G. Philip. “Restructuring The State In A Globalization World: Capital Accumulation, Tangled Hierarchies And The Search For A New Spatio-Temporal Fix”, **Review of International Political Economy**, Cilt:13, Sayı:4, 2006, ss. 679-695.

Christen, Markus ve Ruskin Morgan. “Keeping up With The Joneses: Analyzing the effect of Income Inequality on Consumer Borrowing”, **Quantitative Marketing and Economics**, Cilt:3, Sayı:2, 2005, ss 145-173.

Christian, Fuchs. “Globalization and Self-Organization in the Knowledge Based Society”, **Triple C Publishing**, Cilt:1, Sayı:2, 2003, ss.105-169.

Congressional Budget Office, “Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007”, http://www.cbo.gov/sites/default/files/10-25-HouseholdIncome_0.pdf, (04.05.2015).

Credit Suisse, **Global Wealth Databook 2014**, Credit Suisse Research Institute, 2014.

Credit Suisse, **Global Wealth Report 2014**, Credit Suisse Research Institute, 2014.

Cynamon, Barry Z. ve Steven M. Fazzari, “ Household Debt In The Consumer Age: Source of Growth-Risk of Collapse”, **Capitalism and Society**, Cilt:3, Sayı:2, 2008, ss.1-32.

Çiftlikli, Mehmet. **Dünya’da ve Türkiye’de Gelir Dağılımı**, Türkiye Sağlık İşçileri Sendikası Yayınları, Bakü, 1995.

Çubuk, Ali. **Ücret ve Ücret Hakkının Korunması**, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 1970.

Demir, Fevzi. **İş Hukuku ve Uygulaması**, Birleşik Matbaacılık, İzmir, 2005.

Dinler, Zeynel. **İktisada Giriş**, 12. Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, , Bursa, 2006.

Doğruel, Fatma ve A.Suat Doğruel, **Bıçak Sirtında Büyüme ve İstikrar Arjantin, Brezilya, Meksika, İsrail, Türkiye**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2006.

Duesenberry, James. **Saving and the Theory of Consumer Behavior**, Oxford University Press, New York, 1949.

Dutt, Amitava Krishna. “Maturity, Stagnation And Consumer Debt: A Steindlian Approach”, **Metroeconomica**, Cilt:57, Sayı:3, 2006, ss.339-364.

Dynan, E. Karen, Jonathan Skinner ve Stephen P. Zeldes. “Do The Rich Save More?”, **Journal of Political Economy**, Cilt:112, Sayı:2, 2004, ss. 397-444.

Eckhard, Hein. “Finance-Dominated Capitalism, Re-Distribution, Household Debt And Financial Fragility In A Kaleckian Distribution And Growth Model”, **Institute For International Political Economy Working Paper**, Sayı:11, 2011.

Edwards, Sebastian and Alejandra Cox Edwards. “Labor Market Distortions and Structural Adjustments in Developing Countries”, **National Bureau of Economic Research Working Paper**, Sayı: 3346, Massachusetts, 1990.

Eğilmez, Mahfi ve Ercan Kumcu. **Ekonomi Politikası**, 16. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011.

Ehrenberg, R. G. ve Robert S. Smith. **Modern Labor Economics Theory and Public Policy**, 8. Baskı, Pearson Education Inc, New York, 2003.

Eke, Beğlü. “Tüketimin Sosyolojik Anlamı”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, Sayı:31, 1982, ss. 413- 428.

Erdut, Tijen. “İşgücü Piyasasında Enformelleşme ve Kadın İşgücü”, **Çalışma ve Toplum**, Sayı: 3, 2005, ss. 11-49.

Erdut, Zeki. **Rekabetin İşgücü Piyasasına Etkisi, Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası Yayınları**, İzmir, 1998.

Erim, Neşe ve Demet Vardareri. “Tüketim Teorileri Çerçevesinde Genel Teorinin Politika Çözümlemesi”, **Keynes’in Genel Teori’si Üzerine**, Der. Uğur Selçuk Akalın, Ahmet İncekara, Gülsüm Akalın, Kalkedon Yayıncılık, İstanbul, 2012.

European Comission, **Employment and Social Development in Europe 2014**, Publication Office of European Union, Belgium, 2015.

Figart, M. Deberoh. “Wage Setting Under Fordism: The Rise of Job Evaluation and the Ideology of Equal Pay”, **Review of Political Economy**, Cilt:13, Sayı:4, 2001, ss. 405-425.

Förster, Michael, Ana Llena-Nozal ve Vahé Nafilyan, “Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries”, **OECD Social, Employment and Migration Working Papers**, Sayı: 159, 2014.

Frank, Robert H. ve Adam Seth Levine, “Expenditure Cascades”, https://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2007/0107_1300_0202.pdf, (20.04.2015).

Füsunoğlu, Mahir ve Bilge Köksal Tan. “Keynes Devrimi ve Keynesyen İktisat”, **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt:20, Sayı: 70, 2009, ss. 31-60.

Galbraith, John Kenneth. **İktisat Tarihi**, çev. Müfit Günay, 2.Basım, Dost Kitabevi, Ankara, 2010.

Galor, Oded ve Joseph Zeira. “Income Distribution And Macroeconomics”, **The Review of Economic Studies**, Cilt: 60, Sayı: 1, 1993, ss.35-52.

Ghosh, Jayati. “What Does Wage-led Growth Mean in Developing Countries with Large Informal Employment? ”, **Global Labour Column**, Sayı: 34, 2010.

Glyn, Andrew, Alan Hughes, Alan Lipotez ve Ajit Singh. “The Rise and Fall of the Golden Age”, **The Golden Age of Capitalism**, Der. Stephen A. Marglin ve Juliet B. Schor, 1992, ss. 38-125.

Goldin, Cladua Dale ve Lawrence F. Katz. **The Race Between Education and Technology: The Evaluation of USA Educational Wage Differentials 1890-2005**, Belknap Press, Cambridge, 2010.

Gould, Elise, Alyssa Davis ve Will Kimball. “ Broad-Based Wage Growth Is A Key Tool In The Fight Against Poverty”, **Economic Policy Institute, Briefing Paper**, Sayı:399, 2015.

Gökdere, Ahmet. **Asgari Ücretin Türk Ekonomisi Üzerine Etkileri – Kobiler Açısından Yaklaşım**, TES-AR Yayınları, Ankara, 1997.

Hanson, James. “Postcrises Challenges And Risks in East Asia And Latin America: Where Do They Go From Here”, **Financial Crises Lesson From Past, Preparation For The Future**, (Der. Gerrad Caprio, James A. Hanson ve Rober E. Litan), Brooking Institution Press, 2005, ss. 15-63.

Harvey, David. “Esneklik: Tehdit mi Yoksa Fırsat Mı?”, **Toplum ve Bilim**, çev. Ayça Kurdoğlu, Sayı:55-61, 1993, ss. 83-92.

Heintz, James. “Globalization, economic policy and employment: Poverty and gender implications”, **Employment Strategy Papers**, International Labour Office Employment Strategy Department, Sayı:3, Geneva, 2006.

Herr, Hansjörg ve Gustav A. Horn, “Wage Policy Today”, **Global Labor University Working Paper**, Sayı:16, International Labour Office, 2012.

Hız, Gülay. **Gelişmekte Olan Ülkelerde Gösterişçi Tüketim: Türkiye İle İlgili Bir Araştırma-Muğla Örneği-**, (Basılmamış Doktora Tezi), Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla, 2009.

ILO. **Global Employment Trends 2007: Risk of a Jobless Recovery**, International Labour Office, Geneva, 2007.

ILO. **Global Wage Report 2008/09, Minimum Wages And Collective Bargaining: Towards Policy Coherence**, , International Labour Office, Geneva, 2008.

ILO. **Global Wage Report Wage Policies in Times of Crisis 2010/11**, , International Labour Office, Geneva, 2010.

ILO. Global Wage Report 2012/13, Wages And Equitable Growth, International Labour Office, Geneva, 2012.

ILO. Global Employment Trends 2014 Risk of A Jobless Recovery, International Labour Office, Geneva, 2014.

ILO. Global Wage Report 2014/15, Wages And Income Inequality, International Labour Office, Geneva, 2014.

ILO. Protection of Wages Convention, International Labour Office, Geneva, Sayi: 95, 1949,
[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_IL O_CODE:C095,\(02.03.2014\).](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_IL O_CODE:C095,(02.03.2014).)

ILO. Resolutions Concerning An Integrated System of Wages Statistics, 1973.

ILO, World Employment and Social Outlook Trends 2015, Supporting Datasets, 2015.

IMF. World Economic Outlook 2007 Spillovers and Cycles in the Global Economy, World Economic and Financial Surveys, Washington, 2007.

IMF. World Economic Outlook 2010 Rebalancing Growth, World Economic And Financial Surveys, Washington, 2010.

IMF, World Economic Outlook Database, 2013.

ILO. World Social Protection Report Building Economy Recovery, Inclusive Development And Social Justice 2014/15, International Labour Office, Geneva, 2014.

Internal Revenue Service. "SOI Tax Stats Top 400 Individual Income Tax Returns With The Largest Adjusted Gross Incomes", <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/12intop400.pdf>, (01.07.2015).

Işığışok, Özlem. **Ücret Teorisi-Politikası-Yönetimi ve Sistemleri**, 2. Baskı, Marmara Kitabevi Yayınları, Bursa, 2011.

Işıklı, Alpaslan. **Gerçek Örgütlenme Sendikacılık**, İmge Kitabevi, Ankara, 2003.

İstanbul Sanayi Odası, "İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması", <http://www.iso.org.tr/haberler/etkinlikler/iso-turkiyenin-ikinci-500-buyuk-sanayi-kurulusu-arastirmasinin-sonuclarini-acikladi/>, (01.07.2015).

Jessop, Bob. "Fordism and Post Fordism: a Critical Reformulation", <http://bobjessop.org/2013/11/05/fordism-and-post-fordism-a-critical-reformulation/>, (17.09.2014).

Juillard, Michael. "Accumulation Regimes", **Regulation Theory: The State of Art**, (Ed. Robert Boyer, Yves Saillard), Routhledge, Floransa, 2001, ss.153-160.

Kapar, Recep. **Sosyal Korumanın İşgücü Piyasasına Etkisi**, Birleşik Metal-İş Yayınları, İstanbul, 2005.

Kapeller, Jakob ve Bernhard Schütz. "Conspicuous Consumption, Inequality And Debt: The Nature of Consumption-Driven Profit-Led Regimes", **Metroeconomica**, Cilt:66, Sayı:1, 2015, ss. 51-70.

Karaçimen, Elif. **Türkiye'de Finansallaşma Borç Kıskaçında Emek**, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 2015.

Kazgan, Gülten. **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 16. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2011.

Kazgan, Gülten. **Küreselleşme ve Ulus Devlet, Yeni Ekonomik Düzen**, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2002.

Kazgan, Gülten. **Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen**, 1. Basım, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul, 1997.

Kesici, Mehmet Rauf. **Emek Piyasaları**, Dipnot Yayınları, Ankara, 2013.

Keynes, John Maynard. **İstihdam, Faiz ve Para'nın Genel Teorisi**, çev. Uğur Selçuk Akalın, 2. Basım, Kalkedon Yayınları, İstanbul, 2010.

Koç, Abdilcelil “Küresel Kapitalizmin Finansallaşmasına Türkiye Ekonomisinin Eklemlenme Süreci (1980-2012)”, **Finansallaşma Devlet ve Politik İktisat**, (Der. Hakan Mıhçı), NotaBene Yayınları, Ankara, 2015, ss. 115-146.

Koray, Meryem. **Sosyal Politika**, 3. Baskı, İmge Kitabevi, Ankara, 2008.

Lavoie, Marc. “Kaleckian Effective Demand and Sraffian Prices: Towards a Reconciliation”, **Review of Political Economy**, Cilt:1, Sayı:15, ss.53-74.

Lewis, W. Arthur. “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, **The Manchester School**, Cilt:22, Sayı:2, 1954, ss.139-191.

Lipietz, Alain. “The Post Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology”, **Review of International Political Economy**, Cilt:4, Sayı:1, Spring 1997, ss.1-41.

Marx, Karl. **Ücret Fiyat ve Kar**, Çev. Süleyman Ege, 1.Baskı, Bilimsel Sosyalizm Yayınları, Ankara, 2001.

Meda, Dominique. **Emek Kaybolma Yolunda Bir Değer Mi?**, Çev. Işık Ergüden, İletişim Yayınları, İstanbul, 2004.

Medeiros, Carlos A. “High Wage Economy, Sloanism and Fordism: The American Experience During The Golden Age”, **Contributions to Political Economy**, Cambridge Political Economy Society, Cilt:19, Sayı:1, 2000, ss.33-52.

Milliken, David. “Analysis-UK’s Minimum Wage Boost Will Not Bring Riches For All”, **Reuters**, 09.07.2015, <http://uk.reuters.com/article/2015/07/09/uk-britain-budget-wages-analysis-idUKKCN0PJ2CR20150709>, (05.08.2015) .

Moody, Kim. **Workers in a Lean World: Unions In The International Economy**, Verso Books, 1998.

Muqtada, Muhammed. “Macroeconomic Stability, Growth And Employment; Issues And Considerations Beyond The Washington Consensus”, **International Labour Office Employment Paper**, Sayı: 48, Geneva, 2003.

Nelson, Richard R. ve Davide Consile. “An Evolutionary Theory of Household Consumption Behaviour”, **Journal of Evolutionary Economics**, Cilt: 20, Sayı:5, 2010, ss. 665-687.

Nissanke, Machiko ve Eric Thorbecke. “The Impact of Globalization On The World’s Poor”, **World Institute For Development Economics Research Draft Paper**, UNU-Wider United Nations University, 2005.

Novack, Janet. “Richest 400 Took Record Share of Capital Gains During Market Meltdown Year”, **Forbes**, 05.11.2011, <http://www.forbes.com/sites/janetnovack/2011/05/11/richest-400-took-record-share-of-capital-gains-during-market-meltdown-year/>, (04.08.2015).

OECD. “An Overview of Growing Income Inequalities In OECD Countries: Main Findings”, **Divided We Stand Why Inequality Keeps Rising**, OECD Publishing, 2011, ss. 21-45.

OECD, **Factbook 2014: Economic Environmental Statistics**, OECD Publishing, 2014.

OECD Databank, “Income Distribution and Poverty”, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, (01.06.2015).

OECD Economic Outlook, <http://www.oecd.org/eco/outlook/economicoutlookannextables.htm>, (06.06.2015).

OECD. **In It Together Why Less Inequality Benefits All**, OECD Publishing, Paris, 2015.

OECD, “Real Minimum Wages”, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=RMW>, (01.07.2015).

Onaran, Özlem ve Giorgos Galanis. “Is Aggregate Demand Wage-Led or Profit-Led? National and Global Effects”, **ILO Conditions of Work and Employment Series**, Sayı:40, Geneva, 2012.

Onaran, Özlem, Engelbert Stockhammer ve Lucas Grafl, “Financialization, Income Distribution and Aggregate Demand In the USA”, **Cambridge Journal of Economics**, Cilt:35, Sayı:4, 2011, ss. 637-661.

Onaran, Özlem. “From the crisis of distribution to the distribution of the costs of the crisis: What can we learn from previous crises about the effects of the financial crisis on labor share?” **Political Economy Research Institute Working Paper**, Sayı:195, Amherst, 2009.

Onaran, Özlem. “ Türkiye’de İhracat Yönelimli Büyüme Politikalarının İstihdam Üzerindeki Etkileri”, **İktisat Üzerine Yazılar II: İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar**, Der. Ahmet Haşim Köse ve Erinç Yeldan, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, ss.579- 601.

Onaran, Özlem. “Türkiye’de Yapısal Uyum Sürecinde Emek Piyasasının Esnekliği”, **Toplum ve Bilim**, Sayı:86, 2000, ss. 194-210.

Öztürk, Nazım. “Klasik ve Neoklasik İktisatta Gelir Bölüşümü”, **Çalışma ve Toplum**, Sayı:24, 2010, ss. 59-90.

Özüğurlu, Metin. “Küresel Fabrikanın Doğuşu ve Yükselişi”, http://arsiv.petrol-is.org.tr/yayinlar/yillik/2003_yillik/09_fabrika/index.htm, (01.04.2014).

Pamuk, Şevket. **Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi**, 2. Basım, Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, İstanbul, 2014.

Parasız, İlker. **Ücret Teorisi**, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1994.

Patton, Mike. “The Minimum Wage: To Raise Or Not To Raise ?”, **Forbes**, 17.04.2015, <http://www.forbes.com/sites/mikepatton/2015/04/17/the-minimum-wage-to-raise-or-not-to-raise/>, (01.05.2015).

Pecchi, Lorenzo ve Gustavo Piga. “Torunlarımızın Ekonomik Olanakları: 21. Yüzyıldan Bir Bakış”, **Keynes’e Dönüş Torunlarımızın Ekonomik Olanakları**, Der. Lorenzo Pecchi, Gustavo Piga, çev. Sungur Savran, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2012, ss. 1-17.

Pekin, Tevfik. **Makro Ekonomi**, 6. Basım, Zeus Kitabevi, İzmir, 2012.

Piketty, Thomas. **Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital**, Çev. Hande Koçak, Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, 1. Basım, İstanbul, 2014.

Pollin, Robert ve Jeanette Wicks-Lim, “A 15\$ U.S. Minimum Wage: How to the Fast Food Industry Could Adjust Without Sheeding Jobs”, **Political Economy Research Institute Working Paper Series**, Sayı:373, 2015.

Raff, Daniel M.G. ve Lawrance H. Summers, “Did Henry Ford Pay Effeciency Wages? ”, **Journal of Labour Ecnomics**, Cilt:5, Sayı:4, 1987, ss.57-86.

Rani Uma, Patrick Belser, Martin Oelz ve Setareh Ranjbar. “Minimum Wage Coverage and Compliance in Developing Countries”, **International Labour Review**, Cilt: 152, Sayı: 3-4, 2013, ss. 381-410.

Reed, Howard ve Jacop Mahun Himmelweit. “Where Have All The Wage Gone? Lost Pay and Profits Outside Financial Services”, **Touchstone Extras**, 2012.

Rodrik, Dani. “Democracies Pay Higher Wages”, **Quarterly Journal of Economics**, Cilt: 114, Sayı: 3, 1999, ss.707-738.

Sachs, Jeffrey. “Küreselleşme Ve İstihdam”, **Küreselleşmenin İnsani Yüzü**, Der. Veysel Bozkurt, çev. Uğur Dolgun, Alfa Yayınları, İstanbul, 2000, ss. 225-250.

Sandver, H. Marcus. **Labor Relations Process and Outcomes**, Little Brown Company, Boston, 1987.

Sapançalı, Faruk. “Yeni Dünya Düzeni ve Küresel Yoksulluk”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:3, Sayı:2, 2001, ss. 115-140.

Sapançalı, Faruk. **Sosyal Dışlanma**, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir, 2005.

Selek, Cihan ve Fuat Man, “Post Fordist Dönemde İşletmeler ve Çalışanlar”, http://www.sosyalsiyaset.net/documents/post_fordist.htm, (10.05.2014).

Seltzer, Richard. “Global Competetion and the Long Road to General Prosperity”
<http://www.samizdat.com/global.html>, (01.04.2015)

Stiglitz, Joseph E. “ Tüketim Toplumunun Genel Teorisine Doğru: Keynes’in Torunlarımızın Ekonomik Olanakları Üzerine Düşünceler”, **Keynes’e Dönüş Torunlarımızın Ekonomik Olanakları**, çev. Sungur Savran, ed. Lorenzo Pecchi ve Gustavo Piga, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2012, ss.45-90.

Stiglitz, Joseph E. **Eşitsizliğin Bedeli Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?**, çev. Ozan İşler, İletişim Yayıncılık, İstanbul, 2014.

Stockhammer, Engelbert ve Özlem Onaran. “Rethinking Wage Policy In The Face of The Euro Crisis. Implication of The Wage-Led Demand Regime”, **International Review of Applied Economics**, Cilt:26, Sayı:2, 2012, ss. 191-203.

Stockhammer, Engelbert ve Rafael Wildauer. “Debt-Driven Growth? Wealth, distribution and demand in OECD Countries”, **Post Keynesian Economy Study Group Working Paper**, Sayı: 1503, 2015.

Stockhammer, Engelbert. “Neoliberalism, Income Distribution And The Causes of The Crisis”, **Research On Money And Finance Discussion Papers**, Sayı:19, 2010.

Stockhammer, Engelbert. “The Rise of European Unemployment: A Synopsis”, **Political Economy Research Institute Working Paper Series**, Sayı: 76, 2004.

Stockhammer, Engelbert. “Wage flexibility or Wage Coordination? Economic Policy Implications of the Wage-Led Demand Regime in the Euro Area”, **Political Economy Research Institute, Working Paper Series**, Sayı:160, 2008.

Stockhammer, Engelbert. “Wage-Led Growth”, **Fredrich Ebert Stiftung**, Sayı:5, 2015.

Stockhammer, Engelbert. “Why Wage Shares Have Fallen? A Panel Analysis of The Determinants of Functional Income Distribution”, **Conditions of Work And Employment Research Paper**, Sayı: 37, Geneva, 2012.

Storm, Servaas ve C.W.M. Naastepad. “Wage-Led Or Profit-Led Supply: Wages, Productivity and Investment”, **ILO Conditions of Work And Employment Series**, Sayı:36, 2012.

Şenses, Fikret. **Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk**, İletişim Yayınları, 3. Baskı, İstanbul, 2003.

Tahsin, Emine. “The Gini Illusion of Turkey: An Approach To Inequalities On The Basis of The Palma Ratio”, **Ekonomik Yaklaşım**, Cilt:24, Sayı: 89, 2013, ss.73-109.

Talas, Cahit. **Sosyal Ekonomi**, Sosyal Bilimler Fakültesi Yayınları, Ankara, 1972.

Tandırıcıoğlu, Haluk. “Geçiş Ekonomilerinde Özelleştirme”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:4, Sayı:3, 2002, ss. 198-226.

Temiz, Hasan Ejder. **Küreselleşmenin Sosyal Boyutları ve Türkiye Açısından Etkileri**, Genel İş Matbaası, İzmir, 2004.

Tokol, Aysen. **Sosyal Politika**, 2. Baskı, Vipaş Yayınları, Bursa, 2000.

Topalhan, Türker. **Ücret ve Ücret Teorileri**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2010.

Türkmen, Şadiye. **Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1995.

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi. Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı, <http://www.riskmerkezi.org/tr-TR/istatistikibilgiler.aspx>. (06.08.2015).

Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı (TCMB),
<http://www.maliye.gov.tr/EADD%20alma%20Platformu/Konu%C5%9Fmalar%20ve%20Sunumlar/Bakan%20Master%20Slaytlar%C4%B1/104-B%C3%BCy%C3%BCme.ppt> (01.08.2015).

Türkölmez, Mehmetcan. **Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve İşsizlik**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2007.

Uluatam, Özhan. **Makro İktisat**, 9. Basım, Baran Ofset, Ankara, 1998.

United Nations (UN), “International Recommendations For Industrial Statistics”, **Department of Economic And Social Affairs Statistical Papers**, Sayı:90, 1983.

Uyanık, Yücel. “ Bir Sorun Alanı Olarak Gelir Dağılımı Ve Gelir Dağılımının Önemi”, **Gelir Dağılımında Gelişmeler Ve Vergi Politikası**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2015, ss.1-58.

Uyanık, Yücel. “Neoliberal Küreselleşme Sürecinde İşgücü Piyasaları”, **Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt:10, Sayı:2, 2008, ss. 209-224.

Uysal, Yaşar. “Bölüşüm İlişkileri ve Bu İlişkilerin Düzenlenmesinde Etkili Olabilecek İktisat Politikalarının Değerlendirilmesi Türkiye Örneği”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:1, Sayı:2, 1999.

Veblen, Thorstein. **Theory of Leisure Class**, The Pennsylvania State University Electronic Classics Series Publication, 2003.

Vlasic, Bill. “Detroit Sets Its Future On A Foundation of Two-Tier Wages”, **New York Times**, 12.09.2011, http://www.nytimes.com/2011/09/13/business/in-detroit-two-wage-levels-are-the-new-way-of-work.html?_r=0, (05.06.2015).

Voyvoda, Ebru ve Erinç Yeldan, “Patterns of Productivity Growth And The Wage Cycle In Turkish Manufacturing”, **International Review of Applied Economics**, Cilt: 15, Sayı: 4, ss. 375-396.

World Bank, <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>, (05.08.2015).

World Bank, **World Development Indicators**, National Accounts Data, 2015.

www.aflcio.org. “Executive Paywatch High Paid CEOs And The Low-Wage Economy”, <http://edit.aflcio.org/Corporate-Watch/Paywatch-2014>. (10.03.2015) .

Yeldan, Erinç. “Macroeconomics of Growth And Employment: The Case of Turkey”, **ILO Employment Working Paper**, Sayı: 108.

Yeldan, Erinç. “Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler”, **Praksis**, Sayı:7, 2012, ss. 19-34.

Yeldan, Erinç. “Neoliberalizmin İdeolojik Bir Söylemi Olarak Küreselleşme”, **İktisat Üzerine Yazılar II -İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar- Oktar Türel’e Armağan**, (Der. Ahmet Haşim KÖSE, Fikret Şensen ve Erinç Yeldan), 2. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, (Küreselleşme), ss. 341-360.