

PAPER DETAILS

TITLE: ARTAN 'REKABET' ALTINDA IHRACATA YÖNELİK SEKTÖRLERDE DEĞİSEN ÜCRET YAPISI

AUTHORS: Emel MEMİS

PAGES: 179-202

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/36020>

ARTAN 'REKABET' ALTINDA İHRACATA YÖNELİK SEKTÖRLERDE DEĞİŞEN ÜCRET YAPISI

Dr. Emel Memiş

Utah Üniversitesi

Ekonomi Bölümü

• • •

Özet

Bu çalışmada, emek-yoğun ürünlerin ihracatında son yıllarda uluslararası düzeyde artan 'rekabet' koşullarının ücret yapısı üzerinde oluşabilecek etkilerini çatışan bölüşüm talepleri çerçevesinde bir modelleme ile açıklamayı amaçlıyoruz. Türkiye ekonomisi örneğinde gözlemlediğimiz gibi, 1990'lı yılların başlarından itibaren verilen uluslararası taahhütler kapsamında dış ticarete tam liberalleşme politikalarının uygulamasına geçilmiş ve ihracatı destekleme amaçlı oluşturulmuş teşvik, prim ve sübvansiyonlar azaltılmış veya kaldırılmıştır. Bunun yanı sıra, birçok gelişmekte olan ülke ekonomilerinin artık benzer ürünleri ihraç eder duruma gelmesiyle esnek hale gelen ihracat talep yapısı göz önüne alındığında, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin ihracata dayalı 'büyüme' rejiminden büyük beklenti içinde olmalarıyla *bileşim yanıtı* kurbanı olduklarını göstermektedir. Bu bağlamda, sunacağımız model, ihracat teşviklerindeki azalma ile tetiklenen bir sistem içinde, esnek bir ihracat talep varsayımı ve dolayısıyla ihraç edilen ürünlerde fiyat artışlarının sınırlı olması durumunu göz önünde bulundurmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ücret yapısı, emeğin feminizasyonu, çatışan bölüşüm talepleri, rekabet, ihracat sektörleri.

Changing Wage Structure in Export Sectors under Rising Competition

Abstract

In this paper, we aim to develop a model within a conflicting-claims framework to explain possible implications of changing conditions of competition on the wage patterns particularly in the labor-intensive export sectors. As it can be observed in the Turkish economy, starting with 1990s, there has been major changes in states' policies accomodating the export sectors consistent with international commitments. Throughout this process, several subsidy mechanisms were either weakened or dismantled. At the same time, as many developing economies turned out to be the exporters of similar manufacturing products with the switch to export-led growth strategies, we observe that the structure of the demand for such products has become more elastic. This latter puts forward the fact that many of developing economies fell victim to the fallacy of composition problem in their expectations about export-led growth. Considering the elastic export demand that puts a major constraint on the prices of export goods, the model we present shows how the change in the profit rate triggered by a one time change in export subsidy rates results in different real wage patterns over time.

Keywords: Wage structure, feminization of labor, conflicting-claims, competition, export sectors.

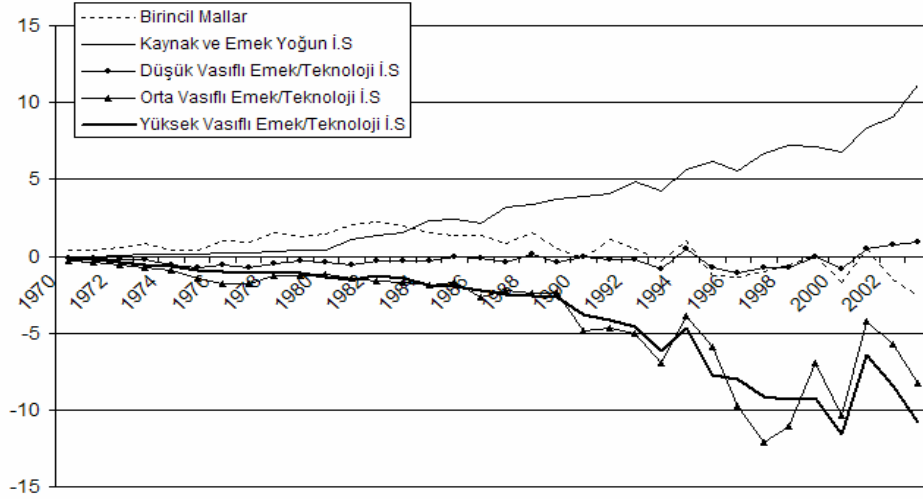
Artan ‘Rekabet’ Altında İhracata Yönelik Sektörlerde Değişen Ücret Yapısı*

Giriş

İhracata dayalı ‘büyüme’ rejimine geçiş dönemi, Türkiye ekonomisinde ve benzer diğer ülke ekonomilerinde yeniden yapılanmaya neden olmuştur. Bu süreç içinde gerçekleşen standart ekonomik ve sosyal politikalardaki değişiklikler ilgili yazında geniş bir şekilde tartışılmıştır. İmalat sanayi, bu süreçte en çok hedeflenen sektörlerden biri olmuş, birçok ekonomide imalat sanayinin ihracat içerisindeki payı son yıllarda hızla artmıştır. Ancak ihracata dayalı büyüme stratejilerinin Türkiye ve benzeri gelişmekte olan ekonomilerinde beklenen ölçüde başarılı sonuçlar vermediği tartışmasız bir gerçektir (Blecker, 2003; Razmi/Blecker, 2005). Türkiye halen imalat sanayi ürünleri ihracatında uluslararası iş bölümünde emek yoğun sektörlerde uzmanlaşma gösteren ve bu sektörlerde ticaret fazlası veren bir ekonomi konumundadır (Grafik 1) (Köse/Öncü, 2004).

* Bu yazıya çok emeği geçen Benan Eres’e tüm yardımları ve zamanı için çok teşekkür ederim. Konu ile ilgili yorum ve görüşlerini benimle paylaştıkları için A. Haşim Köse ve Cem Somel’e ve ayrıca yazı hakemine yorumları için teşekkür ederim. Yanlışlıkların sorumluluğu bana aittir.

Grafik 1. Mal Gruplarına Göre Ticaret Dengeleri, 1969-2003, Milyar Dolar



Kaynak: A.H. Köse ve A. Öncü, tek., 2004.

Gelir bölüşümüne dair göstergeleri incelediğimizde, 1980 ve 1988 arasında reel ücretlerde yüzde 40'lık bir azalma görülürken markup oranlarının iki katına çıkması (Yeldan, 1994: 80) ihracata dayalı 'büyüme' sürecinin ilk döneminde gelir dağılımındaki gelişmeleri en genel anlamda özetlemektedir. Beklenenin tersine, artan rekabet markup oranlarında bir azalma etkisi yaratmamıştır (Onaran/Yentürk, 2003; Metin-Özcan vd. 2002; Kızılca, 2006). Köse ve Yeldan (1998) 1980'den 1997 yılına kadar olan dönemde, 1988-1991 yılları dışında, ticarete yönelik sektörlerde markup oranlarının artmış olduğunu gösterir.

İhracata dayalı 'büyüme' rejiminin burada ele alacağımız yönlerinden biri, rejimin temel uygulamalarından olan ve sermaye birikimi sürecinde de önemli bir role sahip ihracat prim, teşvik ve sübvansiyonları olacaktır. Rodrik (1993), Krueger ve Aktan'ın (1992) bulgularına göre ihracatçı firmalar, 1983 yılında sağlanan teşviklerden ihracat değerinin yüzde 34 oranına ulaşan bir seviyede getiri elde etmişlerdir. Aynı dönemde ortalama sübvansiyon oranlarının yüzde 22 olduğu da başka çalışmalarda gösterilmiştir (Milanovic, 1986). Verilen destekten yararlanan firmaların tekstil ve makine sanayinde yoğunlaştığı, teşvik sisteminin büyük firmalar lehine işleyen yanlı bir sistem olduğu, küçük ve orta-ölçekli işletmeleri olumsuz etkilediği diğer çalışmalarda ortaya konmuştur (Balkır, 1993: 152-153).

1989 yılında tam liberalleşme sürecine geçiş, ihracata yönelik ‘büyüme’ stratejisi çerçevesinde uygulanan sanayileşme ve ihracatı destekleme politikalarında büyük değişiklikler yaratmıştır. Bu politik uygulamaların nitelik ve nicelik olarak zaman içinde nasıl değişim gösterdiği ihracat teşvik sistemleri üzerine yapılan çalışmalarda detaylı olarak incelenmiştir (Şenses/Taymaz, 2003). Bu çalışmada, sübvansiyon oranını yalnızca verilen devlet desteğindeki değişimleri temsilen bir araç olarak kullanacağımızı belirtelim. Burada önemle vurgulamak istediğimiz, uluslararası anlaşmalar dahilinde destekleme amaçlı uygulamaların azaltılması ve hatta tamamen ortadan kaldırılmasının sanayileşme politikalarının bir kenara bırakılmasına işaret ettiği gibi, aynı zamanda gelirin bölüşümünde de önemli değişimlere yol açmış olduğudur. Bu açıdan, çalışmamız, devletin direk ya da dolaylı yollardan gelirin bölüşümünü ve yeniden bölüşümünü etkilediği tartışmalarına da katkıda bulunabilecek bir nitelik taşımaktadır.

Sanayi politikasının çeşitli dönemlerde ve koşullarda aldığı hal ile bölüşüm arasındaki yukarıda değinilen doğrudan ilişki çalışmamızın merkezinde bulunmaktadır. Bu çalışmanın kuramsal bölümünün amacı ise sanayi politikasının fiyatları hedef alan destekleme uygulamalarındaki değişimin, gelirin bölüşümü üzerinde yaratacağı etkileri modelleme yoluyla incelemektir. Konu olan imalat sektöründe firmaların belirleyici davranışının genel olarak desteklendikleri dönemdeki kâr oranlarını, desteklerin azaltıldığı ya da kaldırıldığı durumda da sürdürmeyi hedeflemeleri olarak tanımlayabiliriz; başka deyişle davranışsal olarak *hedef- kâr fiyatlama* stratejisi (Lee, 1994) uyguladıkları varsayılmaktadır.

Bu davranış biçiminin yeni rekabet koşullarıyla birleşimini modelimizin temel çevresel tanımlaması olarak gösterebiliriz. Uygun rekabet koşullarında kâr oranlarındaki herhangi bir düşüş, fiyat artışları ile telafi edilebilirken, modelimizin bulguları rekabet koşullarının zorlu bir döneme girişi ile bu etkinin ücretlerin üzerine yüklenmesi sürecini vurguluyor. Burada aynı zamanda ithalata bağımlı bir ihracat yapısına sahip sektörlerde firmaların girdi maliyet fiyatlarında söz sahibi olamamalarının büyük bir rol oynadığı ortaya çıkıyor. Sunacağımız model, değişik destek seviyeleri ya da eşit olmayan pazarlık gücüne sahip işgücü söz konusu olduğunda ücretler üzerinde bu değişikliklerin olumsuz etkileri olabileceği ve son tahlilde ücret yapısında değişiklikler doğurabileceğini ortaya çıkaracaktır.

Yukarıda çalışmamızı motive eden ampirik bulguları ve analizimiz sonucu vardığımız sonuçları özetlediğimiz giriş bölümünden sonra, çalışmamın ikinci kısmında tartışmamızın kuramsal ve yöntemsel alt yapısını kurmak amacıyla ilgili yazında daha önceki tartışmaların kısa bir özetini sunacağız. Üçüncü kısımda ise modelin denklemlerini varsayımlarımız ve ardındaki

gerekçeleri ile birlikte sunmayı amaçlıyoruz. İlk olarak, farklı derecelerde devlet desteği alan firma ya da sektörlerdeki desteğin kaldırılması ile birlikte tetiklenen, sistemde durağan-durum değerlerinden uzaklaşan kâr ve reel ücret oranlarının izlediği patikaları inceleyeceğiz. Bu senaryoda emeğin, ücretlerin belirlenme sürecindeki pazarlık gücünün içsel bir değişken olduğunu varsayıyoruz. İkinci senaryoda ise ücret müzakerelerinde işgücünün pazarlık gücünün sistem dışındaki sosyal, politik ve kurumsal nedenlere bağlı olarak eşitsizlikler içerdiği durumu göz önüne alıyoruz. Bu tür görece zayıf pazarlık gücüne sahip emeğe ulaşabilme fırsatı olan sermayenin, kâr oranlarındaki düşüşü telafi etmekte kullandığı mekanizmaları -yine bunun ücretlerdeki etkisi ile birlikte - incelemeyi amaçlıyoruz. Son kısımda ise sonuçları ve değerlendirmelerimizi sunacağız.

1. Gelirin Bölüşümü, Rekabet, Ücret Yapısı ve Çatıpan Bölüşüm Talepleri

İlgili yazında, ücret yapısındaki değişimler genel olarak gelir bölüşümü, özel olarak da ücretlerin belirlenmesi süreci üzerine geliştirilen kuramsal yaklaşımlar ışığında tartışılmıştır. Neoklasik okulun, arz ve talep dinamiklerine bağlı olarak geliştirdiği bölüşüm kuramına göre ücretler, tam rekabet varsayımları altında marjinal işgücü verimliliğine eşit olacak şekilde belirlenmektedir. Esasen, gelirin bölüşümü, marjinal verimlilik kuramı sayesinde, incelenmesi ve çözümlenmesi ücret yapısındaki değişimlerin sorgulanmasını gerektiren bir sorun olmaktan da çıkarılmıştır. Dolayısıyla aynı marjinal verimlilik kuramı, neoklasik yaklaşımın gelir dağılımındaki değişiklikleri incelemek için gerekli araçları sağlamadığının da bir ispatıdır.

İzleyen dönemlerde neoklasik çalışmalar genel olarak yönetsel düzeyde tam rekabet varsayımlarından uzaklaştıkça yeni kuramsal açıklamaların getirilmesine olanak sağlamıştır. *Etkin-ücret kuramı*, *içerilen işgücü piyasası (internal labor markets)*, yöneticilerin özverisine dayanan *rant paylaşımı* modelleri bunlardan bazılarıdır (Krueger/Summers, 1988; Doeringer/Piore, 1971; Akerlof/Yellen, 1986). Fakat bütün bu girişimler de 1950'lerden itibaren, *beşeri sermaye* kuramında (Becker, 1964) olduğu gibi bireylerin rasyonel tercihlerinin sonuçları olarak oluştuğu fikrinden çok uzağa gidememişlerdir. Bilindiği gibi, beşeri sermaye kuramı bireyler arasındaki verimlilik farklarının eğitim, iş tecrübesi, yaş ve benzeri etkenlerdeki farklılıklardan kaynaklandığına

dair açıklamalar getirir¹. Fakat yapılan ampirik çalışmaların sonuçları bu yaklaşımı destekler yönde gerçekleşmemiş, aksine gözlemlenebilen beşeri sermayenin ücretlerdeki varyasyonu yalnızca yüzde 50 oranında açıklayabildiğine dair bulgular sunmuştur (Groshen, 1991). Neoklasik yaklaşım, işgücünün örgütlenmesi gibi belirleyici diğer etkenleri incelediyse de, benzer çok boyutlu diğer kurumsal yapıları yaklaşımında olduğu gibi, statik ve durağan oluşumlar olarak ele almıştır.

Son otuz yıl içerisinde, dünya ekonomisinin hızlanan bütünleşme süreci, dikkatleri bu bütünleşme sürecinin ücret yapısı üzerindeki etkilerinin incelenmesine ve dünya çapındaki iş bölümü konularına çekmiştir. Sorulan soru artık ülke sınırları ile kısıtlı kalmamış, dış ticaret liberalizasyonunun gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerde ücret yapılarını nasıl etkilediğini de içermiştir (Katz/Summers, 1989; Wood, 1994; Wood, 1997). Anaakım uluslar arası ticaret kuramına göre, gelişmekte olan ülkelerde artan ticaretin ücret yapısındaki eşitsizlikleri azaltıcı etki yaratması beklenir. En basit haliyle Heckscher-Ohlin kuramının savına göre emek-yoğun sektörlerde ihracatın genişlemesinin işgücü-zengin ekonomilerde talebi artırma etkisi yaratacağı, eş zamanlı olarak gelişmiş ülkelerde bunun tersi bir etki yaratacağı beklenir. Buna karşılık, oldukça yeni başka bir dizi çalışma ticaretin ücret yapılarını etkilemede ikincil rol oynadığını, birincil faktörün 20. yüzyıl teknolojisi ve üretim yapısında yol açtığı değişikliklere bakılarak bulunabileceğini savunmaktadır (Acemoglu, 2002). Bu yaklaşıma temel olan varsayım 20. Yüzyıl teknolojisinin 19. Yüzyıl'dan farklı olarak vasıf temelli teknoloji olduğudur. Oysa ampirik çalışmalar her iki yaklaşımı destekleyici kanıtlar sunma konusunda kısıtlı kalmıştır (Singh/Dhumale, 2004). Bu sırada, gelişmiş ekonomiler üzerine yapılan çalışmalar, *'ücretleriniz Pekin'de mi belirleniyor?'* (Freeman, 1995) sorusunu araştırırken, gelişmekte olan ekonomiler üzerine yapılan çalışmalar alışlagelmiş kuramların tersine ücretlerde düşüşler yaşandığına dair bulgular ortaya koymuştur (Wood, 1997). Bütün bulgulara rağmen ücret yapısındaki değişimleri işgücünün arz yapısına dayanarak açıklayan çalışmaların ilgili yazında halen sayıca çoğunluğu oluşturduğunu gözlemlemekteyiz.

Neoklasik yaklaşımı başta ücret yapısındaki değişimleri soru olmaktan çıkarması sebebiyle eleştiren alternatif yaklaşımlar özellikle kurumsal etkenlerin ücret yapılarında kalıcı etkilere yol açabileceğini savunmuştur.

¹ Bireysel tercihlerin sosyal çatışma ve güç ilişkilerinden bağımsız olmayacağına dair ve diğer açılardan beşeri sermaye kavramını eleştiren yaklaşımlar için feminist iktisat yazınındaki geniş tartışmalara başvurulabilir (Folbre, 1986; England, 1993).

Örneğin, sektörsel özellikler, sendikalaşma oranları, rejim değişiklikleri, yasalar, normlar, kurallar ve diğer birçok yerleşik sosyal yapı ve düzenlemeler bu tür kurumsal etkenlerin bazılarıdır. Yapısalcı olarak tanımlayabileceğimiz bu yaklaşımlar, emek süreçlerinin çok boyutlu olduğunu, hiyerarşik ve ikili yapılar olduğunu tartışmış ve bu yapıların farklı ekonomilerin kendi içlerinde incelenmesi gerektiğini vurgulamışlardır. *Firmaların tekeli fiyatlandırması* ve *katmanlaşmış işgücü piyasaları* (segmented labor) kuramları, en yaygın olarak bilinenleridir (Gordon vd., 1982).

Yapısalcı yaklaşımların kuramsal altyapılarına baktığımızda, neoklasik yaklaşımdan farklı olarak, gelirin bölüşümü olgusunun – iktisadi düşüncede Fizyokratların erken çalışmalarına kadar geriye giden - temel sorulardan biri olarak ve birikim ve büyüme ile iç içe sorgulandığını görürüz. Birikim bir yandan ‘artık’ miktarına bağlı olarak değişirken, diğer yandan artığın miktarı da gelirin dağılımıyla belirlenmektedir. Gelirin kâr ve ücretler olarak belirlenmesi klasik görüşte ve özellikle Marksgil yaklaşımda sosyal çatışmanın önemli rol oynadığı bir süreç içerisinde belirlenir. Bu süreç, kâr ve ücretleri belirleyen etkenlerin birikimli ‘bir neden-sonuç ilişkisi’ içinde birbirlerini şekillendirdikleri yapılardan ibarettir. Fakat diğer yanda neoklasik yaklaşım, sermayenin ve emeğin üretim sürecine eşit koşullarda girdiğini iddia ederken; sermayenin emeği ücretle çalıştırma olgusu ile emeğin sermayeyi ücretle çalıştırma olgusu arasında bir fark olmadığını varsayarak içeriğinde sosyal çatışmaya yer vermemektedir.

Klasik okulu izleyen diğer kuramsal yaklaşımları ele almamız gerekirse, post-Keynesgil, kurumsalcı ve feminist iktisatçıların, yine, neoklasik okuldan çok farklı görüşlere sahip olduklarını görüyoruz. Marksgil ve post-Keynesgil Okulu takip eden yapısalcı yaklaşımlar *güç ilişkilerinin*, devlet ve emek piyasasından başlayarak tüm kurumsal yapılarda iş bölümü ve üretim süreçlerinin temelinde yer aldığını ve bu çatışmanın kurumları şekillendirirken aynı zamanda bu kurumların da sosyal çatışmanın şeklini biçimlendirdiğini savunur. Bu bağlamda devletin gelirin bölüşümü ve yeniden bölüşümünde aracılık ettiği olgusunu da tartışır.

Yukarıda özetlemeye çalıştığımız heterodoks yaklaşımların ortak mesajlarından biri ücret yapılarındaki değişimlerin politik ve kurumsal yapıdan ayrıştırılarak incelenemeyeceğidir. Bir başka deyişle, konunun ekonominin genel yapısal ve makro ekonomik çerçevesinde sorgulanması gerektiğini vurgulamaktadırlar. Bunun yanı sıra heterodoks yaklaşımlara göre, ücretlerin belirlenmesi kurumsal bir süreçtir ve piyasalar tam rekabet tanımlamalarında varsayıldığı gibi durağan yapılar değildirler.

Rekabet kavramı klasik okul ve izleyen heterodoks yaklaşımlarda, neoklasik okuldaki durağan piyasa tanımlamasından farklı olarak ele alınmış ve tersine, bir *süreç* olarak ortaya konmuştur². Süreç olarak rekabetin standart tanımlamadan nasıl farklı olduğunu belirtmek için, Marksgil çözümlemedeki ‘rekabet’ süreci ele alınabilir. Sermaye birikiminin vazgeçilemez sürekliliği ve sermayenin devamlı olarak yarattığı değeri artırması gerekliliği kapitalist rekabetin doğasını belirler. Bu şekilde tanımlanmış koşullarda sermaye, pazar payını artırmak için mücadele içinde yer alır ve bu mücadele rakip sermayeler büyüdükçe daha da yoğunlaşan bir sürece dönüşür. Bu, durağan tekeli sermaye kuramlarına karşı bir varsayımdır. Tekelleşmeyi rekabetin gelişmiş bir safhası olarak, bir başka deyişle daha rekabetçi bir süreç olarak tanımlar. Bu süreç içerisinde sermaye için en önemli strateji maliyetlerin kısılıp fiyatların düşürülmesidir ve en önemli silah ise daha verimli bir üretim teknolojisine geçiştir (Botwinick, 1993: 139).

Botwinick (1993) Marksgil yaklaşım çerçevesinde; rekabet, teknoloji, işsizlik ve güç ilişkilerinin, bir bütün olarak sınıf ilişkilerini etkilediğini ve bu dinamiklerin kâr oranlarındaki farklılıkları nasıl ortaya çıkarıyorsa aynı nedensellik zinciri içerisinde ücret yapılarındaki değişimleri de yaratacağını tartışır. Kapitalist rekabet sürecinin, doğası gereği ücret artışlarına sınırlar getirdiğini açıklayarak, bu sınırların sermayenin bulunduğu diğer koşullara bağlı olarak değiştiğini savunur.

Botwinick (1993) sistemin içsel yapısı gereği zaman içinde ücretlerde yapısal değişiklikler olabileceğini savunarak, bu değişimlerin büyük ölçüde üç temel dinamiğin sonucu olduğunu ortaya koyar. Bu dinamikler (i) *sürekli rekabet süreci ve teknolojik değişimlerin yarattığı farklı üretim koşulları, verimlilik ve kârlar*; (ii) *yedek işsizler ordusunun yaratılması ve sürekliliğinin sağlanması*; (iii) *birinci ve ikinci dinamiklerin sınırlarını çizdiği, örgütlü işgücünün pazarlık gücündeki farklılıklar ve ücretlerin büyüme oranlarındaki değişimler*.

Botwinick (1993) ayrıca, ücretlerdeki herhangi bir artışın sermaye tarafından fiyatlara yansıtılabileceğini varsayarak, ücret artışlarının üst sınırını belirleyen kısıtların firmaların fiyatları yükseltebilme gücüne bağlı olduğunu gösterir. Bu kısıtları belirleyen etkenleri ise, soyut düzeyde farklı koşullara sahip sermayeler varsayıldığında, kâr marjları, birim maliyetler ve örgütlü emeğin ücret artışı talebini engelleme maliyeti olarak sıralar.

² Bu konuda daha detaylı bilgiye ulaşmak için, rekabet kavramının tanımı ve zaman içindeki evrimini inceleyen McNulty’ye (1968) başvurulabilir.

Yukarıda özetlenen sürecin fiyatlandırma ve sonucunda makroekonomik fiyat seviyesine olan etkilerini en geniş anlamda çatışan bölüşüm talepleri (conflicting-claims framework) yaklaşımı sunmaktadır. Marksist ve post-Keynesist görüşlerden yola çıkarak, enflasyonu sınıf temeline dayandıran kuramsal bir yaklaşımdır (Rowthorn, 1977; Burdekin/Burdett, 1996). Bu çerçevede yapılan erken çalışmalara bakıldığında, ekonomide atıl kapasite ve işsizlik olmaması durumlarında enflasyonun çatışan bölüşüm talepleri nedeniyle bir fiyat artış sarmalına girdiğinin tartışıldığı görülmektedir. Bu sonuç üretkenliğin belli bir seviyede sabit varsayılması üzerine kurulmaktadır. Rowthorn'un (1977), hedeflenen ve gerçekleşen gelir talepleri arasındaki fark (bundan sonra hedeflenenden sapma)(aspiration gap) kavramını öne sürmesi ile birlikte; işsizlik ve atıl kapasitenin var olduğu durumlarda dahi gelir dağılımında ortaya çıkan çatışmaların enflasyona neden olabileceği fikri ortaya çıkmıştır. Rowthorn, düşük büyüme veya talep yetersizliği gibi durumlarda mevcut gelirin sınıflar arasında bölüşümünde çatışmaya neden olması ve bununla beraber tetiklenen bir enflasyon olgusundan bahsetmiştir. Ayrıca, emeğin düşlediği gelire ulaşabilme gücünün belirlenmesinde işgücü piyasasındaki talebin temel bir rol oynadığına dikkat çekmektedir. Bu durumda, yüksek işsizliğin görüldüğü durumlarda, işçi sınıfının gelirden aldığı payın hedeflenenden sapma seviyesi yüksek olacaktır. Diğer yandan ekonomideki genel talep seviyesi sermayedarlar üzerinde disiplin edici bir rol oynamaktadır. Düşük gerçekleşen talep fiyatları artırma gücünü kısıtlayacaktır.

Kısa olarak özetlediğimiz çatışan bölüşüm talepleri çerçevesinin dayandırıldığı mekanizmaları bu çalışmada enflasyonu açıklamak için değil, kâr oranları ile ücretleri ilişkilendirecek mekanizmalar olmaları açısından kullanıyoruz. Dayanak bulduğumuz temel olgu kâr oranlarında hedeflenenden bir sapma oluştuğunda, dış rekabet koşullarının da zorlu olduğu durumda, hedefe sadece üretim maliyetlerini kısararak ulaşılabilceği gerçeğidir.

2. Fiyatlar, Kâr Oranları ve Ücretler

Ampirik çalışmalar dış ticaret ve iç pazarlardaki tüm liberalleşme politikalarına rağmen, genel imalat sanayi anketlerinin kapsadığı kayıt altındaki firmaların tam rekabet varsayımındaki yapısal özellikleri taşımadığını göstermektedir. Oligopol piyasa yapısının hala varlığını sürdürdüğüne dair bulgular (Metin-Özcan et. al., 2002; Onaran ve Yentürk, 2003); ve markup fiyatlandırma stratejisini konjonktürün tersine davranışlar gösterdiğini sunan çalışmalar da bu savı desteklemektedir. Örneğin, Ceritoğlu (2000) durgunluk dönemlerinde özel firmaların brüt kârlarının katma değer içindeki paylarını yükseltebilmek amacıyla maliyetlerini düşürerek markup oranlarını artırdık-

larını vurgular. Merkez bankası tarafından gerçekleştirilen bir anket de özel imalat sanayi firmalarının fiyatlandırma biçimlerinde değişken markup fiyatlandırma tipinin yaygın biçimde kullanıldığına dair bir bilgi vermektedir (Karadaş vd., 2006).

Kâr oranlarının seyrine baktığımızda, sektörün genelinde ve özellikle ihracata yönelik alt sektörlerde, 1980'li yılların sonuna kadar gözlemlenen giderek artan yükselişlerin yerini 1990'ların başından itibaren hızlı düşüşlerin aldığını görüyoruz (Eres, 2005; Memiş, 2007). Ayrıca kâr oranlarındaki değişimlerin kaynakları incelendiğinde, bölüşüm kaynaklı değişimlerin kâr oranlarını artıran etkiler yarattığına veya genel ekonomideki gelişmelerin kâr oranlarında yarattığı olumsuz etkilerinin, bölüşümde gerçekleşen değişimlerle telafi edildiğine dair bulgular gözlemlenmektedir. Bu, ücretlerdeki gelişmelere dair de bir fikir vermektedir. Gerçekten de reel-ücretlerin verimliliğin sürekli gerisinde kalması bir yana, verimlilik ve reel ücretler arasındaki açık zaman içinde büyüme göstermiştir (Memiş, 2007).

Yukarıdaki bulgulardan yola çıkarak modelimize, hedeflenen markup fiyatlandırma stratejisi uygulayan ve ihracata yönelik üretim yapan bir firma varsayarak başlıyoruz. Basit markup kuralından farklı olarak burada kullanacağımıza benzer fiyatlandırma şekilleri, hedef-gelir fiyatlandırma süreci olarak Lavoie (2003), Lavoie ve Ramirez-Gazton (1997) tarafından tartışılmaktadır. Hedef-gelir fiyatlandırma tipinin nasıl basitleştirilmiş bir markup fiyat denklemi şekline dönüştürülebileceği hususunda Lavoie (2003)'e başvurulabilir.

İlk aşamada, basit bir markup fiyat denklemini ele alalım. İmalat sanayi ithalat yapısının da gösterdiği gibi, ara malların ithal edildiğini varsayalım. Burada sermayenin sabit sermaye değil aramalardan oluşan bir sermaye olduğunu ve tümünün ithalat ile karşılandığını ve böylece ihracat sektörünün sermaye girdisinde katı bir ithalat talebinin varlığını varsaymış oluyoruz. Aşağıdaki denklem (1)'de yer alan $(eP^*)k$ bu varsayımı temsil etmektedir. Birim başına ithal girdi (k) maliyeti nominal döviz kurunun yabancı ülke fiyatlarıyla çarpımına (eP^*) eşit olacaktır. $(w_{t-1}l)$ birim başına emek maliyetini göstermektedir.

$$P_t = (1 + \phi)(w_{t-1}l + (eP^*)k) \quad (1)$$

Basit markup fiyatlamasından farklı olarak hedef-gelir fiyatlandırmayı varsayacağımızı daha önce belirtmiştik. İkinci bölümdeki açıklamalarımıza dayanarak fiyat denkleminiz sübvansiyon oranlarını ve hedeflenen bir kâr oranını açık olarak içeren bir fiyat denklemi olacaktır. Buradaki kâr oranı Marksgil kâr oranından farklı bir yapıya sahiptir. Sabit sermaye ile ilgili

tartışmaları çalışmamızın sınırları dışında bıraktığımız, yalnızca değişken girdileri ele aldığımızdan bu kâr oranını *bölüşüm içeriğinden arındırılmış bir markup* olarak tanımlamanın daha doğru olacağını belirtmek gerekir. Fakat bundan sonraki bölümlerde de kâr oranı olarak bahsedeceğiz. Diğer yandan fiyatlar sübvansiyon oranları ile ters orantılı olarak değişecektir. Bu çerçevede denklem (2)'de birim fiyat, hedeflenen bir kâr ve sübvansiyon oranları da göz önüne alınarak belirlenmektedir:

$$P_t = (w_{t-1}l + r_t^* (eP^*)k) / (1 + s) \quad (2)$$

Denklemden sübvansiyon oranını içeren bölen $(1/(1+s))$, sol tarafa alındığında birim başına firmanın elde ettiği gelir ve sübvansiyon desteği toplamının, yine birim başına ödediği işgücü maliyeti ve girdi maliyetinin kâr oranı (r_t^*) ile çarpılmış toplamına eşit olduğunu görebiliriz. Bir başka deyişle denklem (2), birim fiyatı ve devlet desteği toplamının sermayeye ve işgücüne gelir olarak giden iki bölümden oluştuğunu göstermektedir. Böylece değişen devlet uygulamalarının ve dış rekabet koşullarının beraber etkilerini gözlemleyebileceğimiz bir fiyat denklemini elde etmiş oluyoruz. Şimdi de kâr oranı ve ücret denklemlerine dönelim.

Başlangıç döneminde devletin sağladığı sübvansiyonlarla $\bar{r}$ gibi yüksek bir kâr oranına ulaşılabilirdi varsayalım. Destekleme politikalarındaki değişmelerin gerçekleştiği dönemler için bu seviyenin hedef-gelir kâr oranı (r_0^*) olduğunu düşünelim. Diğer bir deyişle firmalar, desteklerin azaldığı dönemde, daha önce yüksek seviyelerde desteklendikleri eski günlerine özlem içerisinde o seviyeyi hedeflesinler. Denklem (3)'te gösterildiği gibi düşen kâr oranlarının zaman içerisinde bu hedefledikleri orana belli bir ayarlama katsayısı (λ) ile yaklaşmaya çalıştığını varsayalım:

$$r_0^* = \bar{r}$$

$$r_t^* = \begin{cases} r_{t-1} + \lambda(r_t^* - r_{t-1}) & r_{t-1} < r_t^* \quad \text{ise} \\ r_t^* + \lambda(r_{t-1} - r_t^*) & r_{t-1} > r_t^* \quad \text{ise} \end{cases} \quad (3)$$

Denklem (3)'ün son satırı bu süreçte hedeflenen kâr oranının üzerine çıkıldığında, bu kez hedef kâr oranının aynı katsayı ile uyum sağladığını anlatmaktadır. Bu, aynı zamanda kâr oranlarının kendini telafi etme gücünün hedefi geçtikten sonra da aynı kaldığını varsaymak olacaktır. Bir açıdan bu varsayım sorunlu gibi görünse de hedefin altını konu alan senaryolar kapsamında herhangi bir etkisi söz konusu olmayacaktır.

Ücretlerin zaman içerisindeki değişimi konusunda post-Keynesgil iktisat yaklaşımını takip eden bir çalışmayı temel alacağız. Vera (2005) işgücünün temel kaygısının ücret seviyesinin parasal değerini sabit tutmak olduğunu vurgulamaktadır. Bu hipotez reel ücretlerin önemsiz olduğu anlamına gelmez. Aksine nominal ücret hedefini pazarlık sürecinde belirleyen en önemli faktör reel ücret hedefidir³. Diğer yandan hedeflenen reel ücretlere ulaşıp ulaşılamayacağı beklenen enflasyon seviyesine bağlıdır. Burada ücretlerin belirlenmesindeki pazarlık süreci ile ilgili birkaç varsayımda bulunmamız gerekiyor. Ücretlerin üretim sürecinin ortasında pazarlığa tabi olduğunu ve belirli kesit aralıklarıyla yenilendiğini varsayalım. Her bir dönem içerisinde ücret belirlenmesi sürecinin bir kez yenilendiğini düşünelim. Ayrıca yenilenmiş ücretlerin fiyat değişikliklerini bir dönem gecikmeli olarak takip ettiğini varsayalım. Bütün bu varsayımlarımızı aşağıdaki denklem (4) ve (5)'teki ücret dinamiği ile gösterebiliriz.

$$w_t = \begin{cases} \xi_t w_{t-1} \left(\frac{\bar{v}}{v_t} \right) \left(\frac{P^e}{P_{t-1}} \right) & w_t > \bar{w}_{\min} \text{ ise} \\ w_{\min} & w_t \leq \bar{w}_{\min} \text{ ise} \end{cases} \quad (4)$$

$$v_t = \left(\frac{(w_t + w_{t-1}) / 2}{P_t} \right) \quad (5)$$

w_t , P^e ve $\bar{v}$ sırasıyla ulaşılabilir nominal ücret seviyesi, beklenen fiyat seviyesini ve hedeflenen reel ücret seviyesini temsil ederken; w_{t-1} , P_{t-1} ve v_t ise aynı değişkenlerin ücretleri belirleyen pazarlık sürecindeki değerlerini göstermektedir. Ayrıca, denklem (4)'teki ξ_t katsayısı örgütlü emeğin pazarlık sürecindeki gücünü ve dolayısıyla ücretin zaman içerisinde büyüme oranını göstermektedir. Bazı çalışmalar bu oranın sabit olduğunu varsayarken bazıları çeşitli politik uygulamalara bağlı olarak değişiklik gösterdiğini vurgulamaktadır. Biz bu iki yaklaşımı temsil etmek amaçlı olarak iki farklı senaryo kuracağız.

³ Bu konuda zengin tartışmaların sunulduğu post-Keynesgil yaklaşımlar için Marglin (1984), ve Taylor (1991)'e başvurulabilir.

Birinci senaryoda örgütlü emeğin pazarlık sürecindeki gücünün sistem içinde işgücü talep seviyesine göre içsel olarak belirlendiğini, ikinci senaryoda ise zaman içerisinde sabit olduğunu varsayacağız. Ek olarak, nominal ücretler için bir alt sınır oluşturması açısından, minimum bir ücret seviyesini varsayıyoruz. Eğer oluşacak ücret seviyesi minimum seviyeden daha düşükse o zaman nominal ücret minimum seviyeye eşit olacaktır, eğer yüksek ise, emeğin pazarlıktaki gücüne bağlı olarak değişecektir. Yukarıda, denklem (4)'te emeğin pazarlık gücü katsayısının bire eşit olduğunu, bir başka deyişle bu gücün sadece bir önceki dönemdeki nominal ücretin devamını sağlamaya yetecek kadar olduğunu düşünürsek, nominal ücretlerde zaman içinde oluşan değişikliklerin, bir yandan reel ücretlerin (V_t) hedeflenen ($\bar{V}$), diğer yandan gerçekleşen enflasyonun (P_{t-1}) beklenenden (P^e) sapmasıyla açıklanacağı görülmektedir. Bu sapmaların olmadığı durumlarda ücretler bir önceki dönemdeki seviyesini sürdürecektir.

$$P^e = P_{t-1}(1 + \pi^e) \quad (6)$$

$$\pi^e = \pi_{t-1} \quad (7)$$

$$\pi_{t-1} = \left(\frac{P_{t-1} - P_{t-2}}{P_{t-2}} \right) \quad (8)$$

Denklem (6)'dan denklem (8)'e kadar enflasyonun uyumcu beklentilerle belirlendiği gösterilmektedir. Böylece denklem (4)-(8) arasında emeğin pazarlık gücü katsayısı haricinde ücretlerin ne tür mekanizmalarla belirlendiğini göstermiş bulunuyoruz.

Rowthorn (1977) emeğin pazarlık sürecindeki gücünü, işgücü piyasalarındaki durum ve iktisadi faaliyetlerin seviyesi gibi etkenlerin belirlediğini belirtmektedir. Faal ekonomilerde daha güçlü bir örgütlülük gözlemlendiğinden ve pazarlık sürecindeki emeğin gücünün daha yüksek olacağından bahsetmektedir. Bu hipotezlerden yola çıkarak burada, pazarlık sürecindeki güç katsayısının belirleyeni olarak işgücünün büyüme oranını ele alacağız. Dışsal nedenlerden, tarihsel ve çeşitli kurumsal etkenlerden kaynaklanan bir başlangıç seviyesi olduğunu varsayıyoruz ($\bar{\xi}$). ξ_t zaman içerisinde (L ile gösterilen) işgücü talebindeki büyüme oranına (g_L) bağlı

olarak pozitif bir tepki katsayısı (δ) oranında değişim göstermektedir. Bu çerçevede, denklem (9), ücretlerin belirlenmesi sürecindeki pazarlık gücü katsayısı denklemini göstermektedir:

$$\xi_t = \xi_{t-1} + \delta g_L \quad (9)$$

$$\text{ve } \xi_0 = \bar{\xi}$$

$$g_L = \Delta L / L \text{ iken.}$$

Buraya kadar olan tartışmamız ücretler ve kâr oranlarının belirleyenlerini kapsamaktaydı. Değinmemiz gereken bir başka nokta ürün talep ve arzının zaman içindeki hareketinin nasıl belirleneceğidir. Bunun için Blecker ve Seguino'nun (2002) çalışmasını izleyerek şu varsayımları yapıyoruz: (1) Üretilen tüm çıktı ihraç ediliyor ve arz edilen miktar talep edilen miktara eşittir; (2) ana akım dış ticaret kuramlarındaki küçük ekonomi varsayımının (yeterince küçük ekonomilerin nihai talep esnekliğinin sonsuz olması) gelişmekte olan ekonomiler için geçerli değildir ve ihracat talep (q_t) esnekliği (α) sıfırla bir arasındadır ve (3) başlangıç ihracat talebi ($\bar{q}$) dış gelirlere bağlı olarak belirlenmektedir.

$$q_t = q_{t-1} (eP^* / P)^\alpha \quad (10)$$

$$q_0 = \bar{q}$$

Modelin tüm denklemlerini açıkladıktan sonra şimdi de simülasyonu için gerekli parametreleri daha önce yapılmış ampirik çalışmaları göz önünde bulundurarak belirleyelim. Bunlardan ilki ihracat talebinin esneklik katsayısı: Şahinbeyoğlu ve Ulaşan (1999) kısa dönemli fiyat esnekliğini 0,6 olarak saptamıştır. Bu çalışmaya dayanarak (α) değerini =0,6 olarak alıyoruz. İşgücü talebinin büyümesine bağlı olarak emeğin ücret pazarlığı sürecindeki pazarlık gücünün etkilenme katsayısı (δ) hakkında elimizde doğrudan bir tahmin olmamasına rağmen, İlkcaracan ve Selim'in (2003) hesapladıkları ücretlerin işsizlik esnekliğinden yararlanabiliriz. İşgücünün büyümesi ile işsizlik arasında birebir bir ilişki olduğunu varsayarsak, -0.01'e çok yakın bir değer olarak hesaplanmış bu esneklik değerinin ters işaretlisini işgücündeki büyümenin pazarlık gücüne etki katsayısı olarak düşünebiliriz. Emek-çıktı ve sermaye-çıktı oranları gibi diğer dışsal değişkenler için, ihracat sektörlerinin bahsettiğimiz

döneme ait yıllardaki ortalamalarını kullanabiliriz. Bu rakamlar diğer bir çalışmamızda hesaplanmıştır (Memiş, 2007). Başlangıç dönemi için yine aynı dönem içinde ortalama oranı temsil edebilecek sübvansiyon oranını yüzde 10 olarak seçiyoruz (Milanovic, 1986; Balkır, 1993). Modelde kullandığımız içsel, dışsal değişkenler ve diğer parametreler Tablo 1'de özetlenmektedir. Bu parametreler ve dışsal değişkenlerle, durağan durum denklemlerinin analitik çözümlemesini yaparak, içsel değişkenlerin başlangıç durumundaki değerlerini bulduk. Çözüm denklemleri ekte verilmiştir.

Yukarıda kurmuş olduğumuz model devletin ihracatı destekleme politikasındaki değişiklikleri dış rekabet koşullarında oluşabilecek değişikliklerin etkisiyle beraber incelememiz için gerekli araçları sağlamaktadır. İlk aşamada belirtmemiz gereken bir nokta modeldeki tetikleyici gücü belirlemek olacaktır. Sübvansiyon oranlarında tek seferlik bir düşüş olduğunu düşünelim. Örnek olarak iki değişik durumu; sübvansiyon oranlarının yüzde ondan yüzde beşe düşmesi ve tamamen kaldırılması durumlarını ele alalım; $s=\{0.05, 0\}$. Grafik 2' de görüldüğü üzere, kâr oranları ilk düşüşlerini takiben $s=0.05$ durumunda daha yüksek seviyede bir patikayı izlemektedir. Tamamen kaldırılması durumunda, sürece hedeften daha uzak bir yerden başladığı için daha uzun sürede hedef kâr oranına ulaşmaktadır.

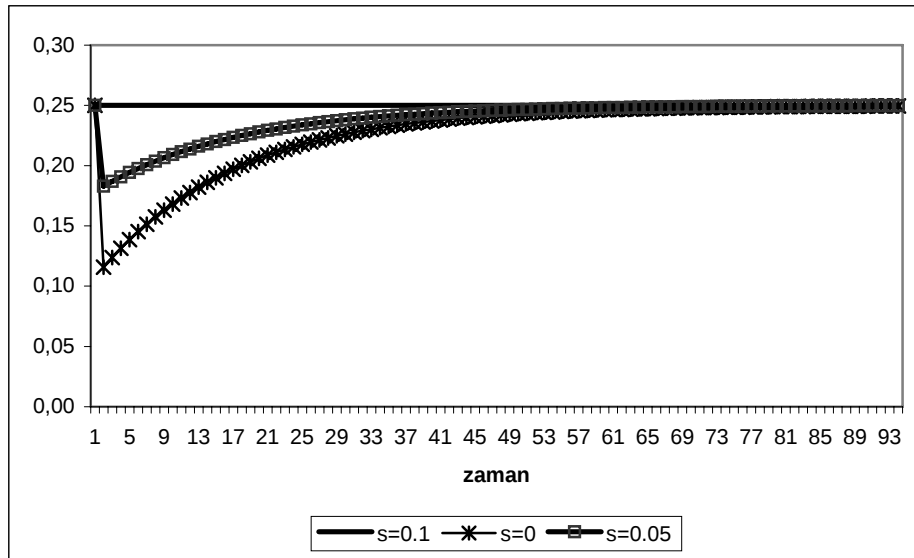
Tablo 1. Değişkenler, Durağan Durum Değerleri ve Parametreler

Parametreler	Dışsal Değişkenler
$\lambda = 0,06$	$K_0 = 70$
$\delta = 0,1$	$r_0^* = 0,25$
$\alpha = 0,06$	$P^* = 2$
$k = 0,7$	$e = 0,5$
$l = 0,2$	
İçsel Değişkenler	Kontrol Değişkenleri
$w, r, q, L, K, P, v, \bar{v}, \xi$	Simülasyon I. s
	Simülasyon II. ξ

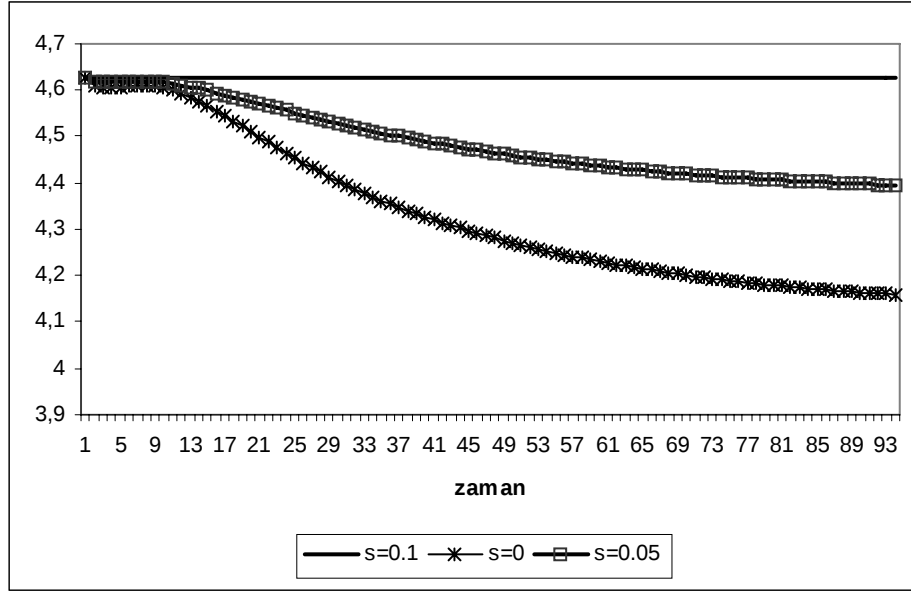
Düşüşle birlikte azalan kâr oranlarının düşmeden önceki seviyesine geri döndürmek amacıyla firmalar öncelikle fiyatları yükseltmeye çalışacaktır. Fakat fiyatlardaki herhangi bir yükselme ihracat miktarında bir azalmaya yol açacak, dolayısıyla bu sektörde işgücüne olan talep de düşecektir. İşgücünün büyüme

oranındaki gerileme ise, emeğin ücretlerin belirlenmesindeki pazarlık gücünü olumsuz yönde etkileyecek ve bu da son tahlilde kâr oranlarının telafisindeki yükü ücretlilerin üzerine yıkacaktır. Ücretler üzerinden ne kadarının sağlanacağı yine örgütlü emeğin pazarlık gücündeki erimenin boyutuna bağlı olarak değişecektir. Bir diğer sonuç da Grafik 3'ten gözlemlenebilir. Sübvansiyon oranlarındaki düşüş ne kadar yüksek olursa reel ücretlerdeki düşüş de o kadar yüksek olacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken bir husus, iki durumda da kontrol değişken dışında her şeyin aynı olmasıdır. Bir diğer deyişle, bu senaryo, tüm üretim koşullarının ve rekabet koşullarının aynı olması durumunda dahi devletin destekleme politikasındaki bir değişikliğin zaman içinde farklı iki kâr oranı ve reel ücret patikası oluşturabileceğini göstermektedir.



Grafik 2. Kâr Oranı Patikası - I



Grafik 3. Reel Ücret Patikası – I

Böylece, devletin destekleme politikasındaki herhangi bir değişikliğin kâr oranlarında yarattığı farklılıkların, ücret yapısında değişikliklere neden olabileceğini göstermiş olduk.

Daha önce bahsettiğimiz kâr oranlarına dair bulgular elde edilen sonucu destekler konumdadır. Kâr oranlarının, genel ekonomik koşullar (ihracat ve ithalatın üretim içerisindeki payında değişimler, firma büyüklüklerindeki değişimler gibi) tarafından olumsuz etkilendiğinde, bölüşümde gerçekleşen değişimler (sendikalaşma endeksi, ihracatın kadın işgücü yoğunluğu ile birlikte artışı) ile telafi edildiğine dair bulguları bir diğer çalışmamızda sunduğumuzdan söz etmiştik⁴. Ayrıca, aynı çalışmanın bölüşümle ilgili etkenlerin kâr oranlarının değişimindeki rolünün, incelediğimiz dönemde artmış olduğunu belirlediğini de belirtmiştik. İkinci simülasyonda, emeğin ücret belirlenmesi sürecindeki pazarlık gücünün dışsal olarak belirlendiğini varsayarak başlıyoruz. Bunun kuramsal alt yapısını ikinci kısımda tartıştığımız, sosyal eşitsizlikleri temel alan yapısalcı yaklaşımlara dayandırıyoruz. Bu yaklaşımların güç

4 Farklı etkenlerin kâr oranlardaki artış üzerindeki etkilerinin detaylı olarak hesaplanma yöntemleri ve veriler ile detaylı bilgiler için Memiş'e (2007) bakılabilir.

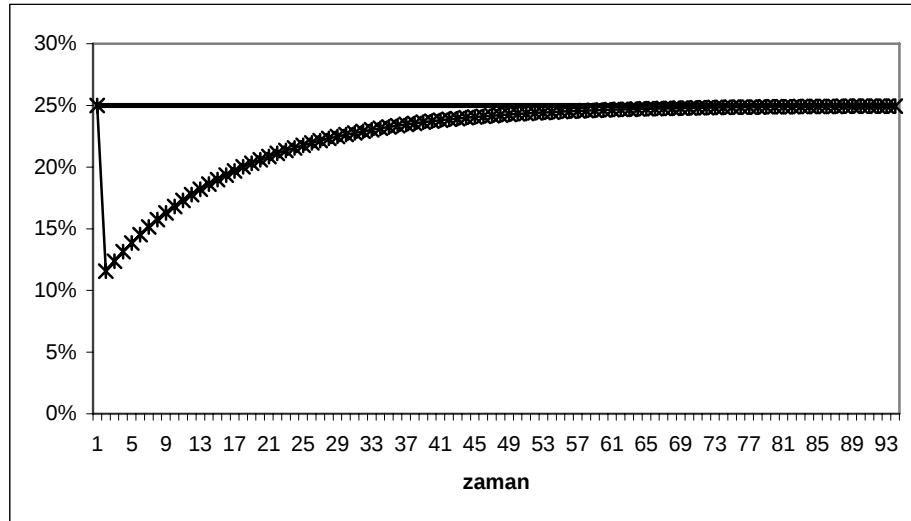
ilişkilerini en çok vurgulayanları arasında feminist iktisat yaklaşımı da yer almaktadır.

Feminist iktisat yaklaşımı, diğerlerinden farklı olarak *patriyarka* kavramını öne sürerek, kapitalist sistemin patriyarka kurumu ile bazen uyumlu bazen de karşıt yönde birbirlerini etkilediklerini ve bu olgunun birikim sürecine önemli etkileri olduğunu vurgular (Hartmann, 1981; Beneria, 1979; Campillo, 2003). Sermayenin birikim sürecinin devamını sağlayabilmesi için sistemin içinde değişik mekanizmalarla farklı emek grupları için hiyerarşik yerler açtığını fakat bu yerlere hangi grupların yerleşeceğini, sosyal cinsiyet ve etnik ilişkiler gibi yine hiyerarşik olan güç ilişkilerinin belirlediğini savunur (Hartmann, 1981: 18). Burada ücretlendirilmemiş emek ile kâr oranları arasındaki ilişki önemli bir role sahiptir. Bu ilişkiler ücretler ve kâr oranları arasında gelirin bölüşümünü de temelden etkileyen etkenlerdir⁵. Küreselleşme süreci içerisinde özellikle ihracata dayalı ekonomik rejimlerde gözlemlediğimiz *emeğin feminizasyonu* olgusu sistemin bu konuda ne kadar etkili olduğunu bir kanıttır. Tarihsel ve sosyal koşulların belirlediği etnik, ırksal, farklı yaş grupları ve/veya sosyal cinsiyete dayalı eşitsizliklerin, işgücünün örgütlülüğünü ve dolayısıyla pazarlık gücünün niceliğini olumsuz etkileyebileceği bilinen bir gerçektir. Bu anlamda, özellikle ihracat sektörlerinde *emeğin feminizasyonu* yalnızca işgücünün içinde kadın emeğin yoğunlaşmasının değil aynı zamanda küreselleşmenin, çalışma koşullarında bir gerileme yarattığının ve emeğin sermaye karşısında güç kaybettiğinin de bir göstergesi olarak algılanmalıdır. Tüm eşitsizliklerin aynı derece eşitsizlikler olmadığını savunan feminist yaklaşım, ihracata dayalı ‘büyümeyi’ hedefleyen ekonomilerde bir yanda erkek ve ‘vasıflı’ işçilerin yoğunlaştığı sektörler yaratırken diğer tarafta kadın ve çocuk işçilerin yoğunlaştığı ihracat sektörlerini oluşturduğunu göstermektedir (Çağatay vd., 1995; Çağatay/Berik, 2001; Özler, 2000; Seguino, 2005). Bu alandaki bazı çalışmalar, Doğu Asya ekonomilerinde mucizevi olarak adlandırılan ‘büyümenin’ sosyal cinsiyete dayalı ücret farklılıklarındaki artış nedeniyle pozitif yönde etkilendiğinin bulgularını da ortaya koymaktadır (Seguino, 2000).

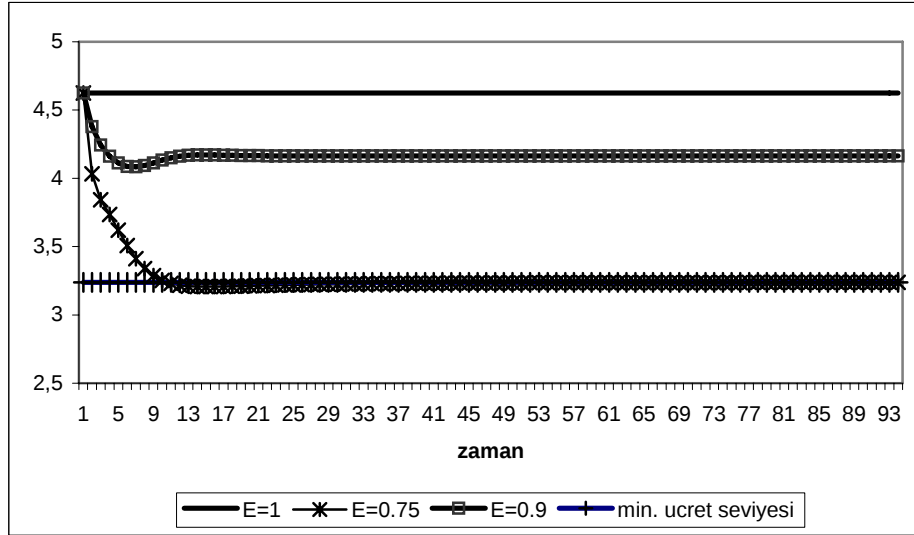
Kadın ve erkek emeğinin bu yapısal farklılıklarını yansıtmak amacıyla bu kez kontrol değişkeni olarak emeğin pazarlık gücü katsayısını seçiyor ve kadın yoğun sektörlerde ya da firmalarda gözlediğimiz bir gerçeği, kâr oranları ve ücretler üzerine etkisini incelemeyi amaçlıyoruz. İlk olarak, pazarlık gücünün 0,75 ve 0,9 değerlerini aldığı iki farklı durum ($\xi = \{0,75; 0,9\}$) olduğunu

5 Power vd. (2003)’ne, ücretlerin bir fiyat olarak değil de kurumsal bir süreç olarak incelenmesini savunan feminist yaklaşımı temsil eden bir çalışma olarak başvurulabilir.

varsayalım. Bu kez, her iki durumda sübvansiyonun tamamen kaldırılmasının etkilerine bakalım. Grafik 4 ve 5 sırasıyla kâr oranının ve reel ücretlerin izlediği patikaları göstermektedir. Sübvansiyon oranlarındaki değişiklik iki durumda da aynı olduğundan, kâr oranlarında gerçekleşen ilk düşüş seviyesi ve süreç boyunca her iki durumda da oranlar aynı patikayı izlemektedir (Grafik 4). Oysa kâr oranlarının aynı değişimi göstermiş olsa dahi, Grafik 5’de görüldüğü gibi düşük pazarlık gücü katsayısı durumunda kâr oranı hedeflenen seviyesine ulaştığında reel ücretlerin minimum ücret seviyesine kadar düştüğünü görmekteyiz. Bu bulgu bize yine kâr oranları üzerine yapılan araştırmalar açısından, yalnızca seviyeye dayalı incelemelerin yanı sıra bu seviyelere nasıl ulaştığının önemini göstermekte ve aynı seviyenin ne kadar farklı süreçlerin sonucu olabileceğine dair bir ipucu vermektedir.



Grafik 4. Kâr Oranı Patikası – II



Grafik 5. Reel Ücret Patikası –II

Pazarlık gücü katsayısının 0,9 olduğu durum, kâr oranını telafi etme maliyetinin tamamıyla ücretlilerin üzerine aktarılmadığı; bir kısmının fiyatların yükseltilecek gerçekleştirildiği durumu temsil etmektedir. Bu durumda firmalar kâr oranını korumak adına, fiyat artırımını nedeniyle oluşacak pazar paylarındaki düşüşe katlanmak zorunda kalacaklardır. Katsayının 0.75 olduğu durum ise firmaların daha güçsüz, bir başka deyişle örgütlülüğün daha düşük olduğu işgücü kaynağına ulaşabildikleri ve maliyetlerini bu yolla düşürerek pazar paylarını koruyabildikleri ya da artırabildikleri durumu temsil etmektedir. Böylece ikinci senaryo aracılığıyla kâr oranlarındaki değişim seviyesinin yanında değişim sürecinin nasıl ve hangi mekanizmalarla gerçekleştiğinin önemini bir kez daha vurgulamış olduk.

3. Sonuç

Bu çalışmada, emek-yoğun ürünlerin ihracatında son yıllarda uluslararası düzeyde artan ‘rekabet’ koşullarının ücret yapısı üzerinde yaratabileceği etkileri ve etkileme mekanizmalarını çatışan bölüşüm talepleri çerçevesinde bir model yardımıyla incelemeyi amaçladık. Bunun için öncelikle çalışmamızı motive eden ampirik bulgulardan bahsettik. Daha sonra modelin kuramsal ve yöntemsel altyapısını oluşturmak amacıyla yararlandığımız çeşitli yaklaşımların ve çalışmaların bir özetini sunduk. Sunduğumuz modeli iki senaryo etrafında

tartışarak gözlemlenen ampirik bulgulara olası bir açıklama getirmeye çalıştık. Bu senaryoların sonucu olarak ihracat için üretim yapan sektörlerdeki firmaların ihracata geniş destekler verildiği dönemde elde ettikleri yüksek kâr oranları seviyelerini sürdürebilme stratejisi göz önüne alındığında, örgütlü işgücünün pazarlık gücüne bağlı olarak, kâr oranlarını etkileyecek herhangi bir uygulama değişikliğinin (rekabet koşullarında meydana gelen bir değişme gibi) ücretler üzerinde farklı etkiler yaratabileceğini gösterdik. Buna ek olarak ikinci senaryoda, kâr oranları aynı patikaları izlese dahi emek piyasalarında kurumsal ve sosyal nedenlerden dolayı ayrışan değişik pazarlık gücüne sahip işgücü gruplarının ücretleri üzerinde, farklı etkiler yaratabileceğini ortaya koyduk. Bu da kâr oranlarındaki bir düşüşün hangi mekanizmalarla telafi edildiğinin çok büyük önem taşıdığını göstermekte ve daha detaylı olarak incelenmesi gerekliliğini vurgulamaktadır. Modelin farklı senaryolar kurularak sonuçlarının incelenmesi ve test edilmesi, ilginç bulguları ortaya çıkarması ve yeni çalışmalar için bir alan yaratması açısından da bu çalışma ilk adımı oluşturabilir.

Kaynakça

- ACEMOGLU, Daron (2002), "Technical Change, Inequality, and the Labor Market," *Journal of Economic Literature*, 40/1: 7-72.
- AKERLOF, George A./ YELLEN, Janet L. (1986), "Efficiency Wage Models of the Labor Market," AKERLOF, George A./YELLEN, Janet L. (eds.), *Efficiency Wage Models of the Labor Market* (New York and Melbourne: Cambridge University Press): 1-21.
- BALKIR, Canan (1993), "Trade Strategy in the 80s," ERALP, A./YESİLADA, B./TUNAY, M. (eds.), *The Political and Socioeconomic Transformation of Turkey in the 1980s* (New York: Praeger): 135-168.
- BECKER, Gary S. (1964), *Human Capital* (New York: Columbia University Press).
- BENERIA, Lourdes (1979), "Reproduction, Production and the Sexual Division of Labour," *Cambridge Journal of Economics*, 3/3: 203-25.
- BLECKER, Robert A. (2003), *The Diminishing Returns to Export-Led Growth* (Boston, MA: Kluwer Academic Publishers).
- BLECKER, Robert A./ SEGUINO, Stephanie (2002), "Macroeconomic Effects of Reducing Gender Wage Inequality in an Export-Oriented, Semi-Industrialized Economy," *Review of Development Economics*, 6/1: 103-19.
- BOTWINICK, Howard (1993), *Persistent Inequalities : Wage Disparity under Capitalist Competition* (Princeton, N.J.: Princeton University Press).
- BURDEKIN, Richard C. K./ BURKETT, Paul (1996), "Hyperinflation, the Exchange Rate and Endogenous Money: Post-World War I Germany Revisited," *Journal of International Money and Finance*, 15/4: 599-621.
- CERİTOĞLU, Evren (2000), *The Cyclicalities of Mark-up Ratios: The case of Turkish Industry TCMB Araştırma Serisi (4)* (Ankara: TCMB).
- ÇAĞATAY, Nilüfer/ BERİK, Günseli (2001), "Transition to Export-Led Growth in Turkey: Is There a Feminization of Employment?," BENERIA, Lourdes/BISNATH, Savitri (eds.), *Gender and Development: Theoretical, Empirical and Practical Approaches*, Volume 2 (Elgar Reference Collection).

- ÇAĞATAY, Nilüfer, vd. (1995), "Gender, Adjustment and Macroeconomics: Introduction," *World Development*, 23/11: 1827-36.
- CAMPILLO, Fabiola (2003), *Unpaid Household Labour: A Conceptual Approach* (New York: Zed Books).
- DOERINGER, Peter B./ PIORE, Michael J. (1971), *Internal Labour Markets and Manpower Analysis* (Lexington: Heath).
- EICHENGREEN, Barry J. vd. (2004), "The Impact of China on the Exports of Other Asian Countries," *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 10768.
- ENGLAND, Paula (1993), *Theory on Gender/Feminism on Theory* (New York: A. de Gruyter).
- ERES, Benan (2005), *The Profit Rate in the Turkish Economy: 1968-2000* (UMI, Proquest).
- FOLBRE, Nancy (1986), "Hearts and Spades: Paradigms of Household Economics," *World Development*, Elsevier, 14/2: 245-255.
- FREEMAN, Richard B. (1995), "Are Your Wages Set in Beijing?," *Journal of Economic Perspectives*, 9/3: 15-32.
- GORDON, David M. vd. (1982), *Segmented Work, Divided Workers : The Historical Transformation of Labor in the United States* (Cambridge [Cambridgeshire] ; New York: Cambridge University Press).
- GROSHEN, Erica L. (1991), "Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much Do Employers Matter?," *Quarterly Journal of Economics*, 106/3: 869-84.
- HARTMANN, Heidi (1981), "The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism: Towards a More Progressive Union," SARGENT, LYDIA (ed.), *Women and Revolution* (Boston, MA: South End Press) 1-41.
- İLKKARACAN, İpek/ SELİM, Raziye (2003), "The Role of Unemployment in Wage Determination: Further Evidence on the Wage Curve from Turkey," *Applied Economics*, 35/14: 1589-98.
- KARADAŞ, Ercan/ ÖÇÜNÇ, Fethi (2003), "An Analysis of Inflation Expectations of the Turkish Private Manufacturing Industry," *Central Bank Review*, 3/2: 57-83.
- KATZ, Lawrence F./ SUMMERS, Lawrence H. (1989), "Can Interindustry Wage Differentials Justify Strategic Trade Policy?," FEENSTRA, ROBERT C. ED (ed.), *Trade Policies for International Competitiveness* (National Bureau of Economic Research Conference Report series Chicago and London: University of Chicago Press) 85-116.
- KÖSE, Ahmet H. / YELDAN, Erinc A. (1998), "Dışa Açılım Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997," *Toplum ve Bilim*, 77: 45-68.
- KIZILCA, F. Kemal (2006), "Türkiye Ekonomisinde Dışa Açılma Süreci ve Gelir Bölüşümü: 1980-2005," *Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı.
- KRUEGER, Alan B./ SUMMERS, Lawrence H. (1988), "Efficiency Wages and the Inter-Industry Wage Structure," *Econometrica*, 56/2: 259-93.
- KRUEGER, Anne O./ AKTAN, Okan H. (1992), *Swimming against the Tide: Turkish Trade Reform in the 1980s* (An International Center for Economic Growth Publication, San Francisco: ICS Press).
- LAVOIE, Marc (2003), "Kaleckian Effective Demand and Sraffian Normal Prices: Towards a Reconciliation," *Review of Political Economy*, 15/1: 53-74.
- LAVOIE, Marc/ RAMIREZ-GASTON, Pablo (1997), "Traverse in a Two-Sector Kaleckian Model of Growth with Target-Return Pricing," *Manchester School of Economic and Social Studies*, 65/2: 145-69.
- LEE, Frederik S. (1994), "From Post-Keynesian to Historical Price Theory, Part 1: Facts, Theory and Empirically Grounded Pricing Model," *Review of Political Economy*, 6(3): 303-336.
- MARGLIN, Stephen A. (1984), *Growth, Distribution, and Prices* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).

- MCNULTY, Paul J. (1968), "Economic Theory and the Meaning of Competition," *The Quarterly Journal of Economics*, 82/ 4: 639-656.
- MEMİŞ, Emel (2007), "Inter and Intra-Class Distribution of Income in Turkish Manufacturing: 1970-2000," *Yayınlanmamış Doktora Tezi* (Utah: Utah Üniversitesi).
- METİN-ÖZCAN, Kuvılcım (et al.) (2002), "The Impact of the Liberalization Program on the Price-Cost Margin and Investment of Turkey's Manufacturing Sector after 1980," *Emerging Markets Finance and Trade*, 38/5: 72-103.
- MILANOVIC, Branko (1986), "Export Incentives and Turkish Manufactured Exports, 1980-1984 /," *World Bank Working Paper*: 768.
- ONARAN, Özlem/ YENTÜRK, Nurhan (2003), "The Mark-up Rates in Turkish Private Manufacturing Industry During Trade Liberalization," *Journal of Income Distribution*, 11/3-4: 21-41.
- ÖZLER, Şule (2000), "Export Orientation and Female Share of Employment: Evidence from Turkey," *World Development*, 28/7: 1239-48.
- RAZMI, Arslan/ BLECKER, Robert (2005), "Developing Country Exports of Manufactures: Moving up the Ladder to Escape the Fallacy of Composition?," (University of Massachusetts Amherst Department of Economics Working Papers).
- RODRIK, Dani (1993), "Taking Trade Policy Seriously: Export Subsidization as a Case Study in Policy Effectiveness," (National Bureau of Economic Research Inc NBER Working Papers: 4567.
- ROWTHORN, Robert E. (1977), "Conflict, Inflation and Money," *Cambridge Journal of Economics*, 1/3: 215-39.
- ŞAHİNBEYOĞLU, Gülbin / ULAŞAN, Bülent (1999), "An Empirical Examination of the Structural Stability of Export Demand Function: The Case of Turkey," *TCMB Tartışma Metni*: 9907.
- SEGUINO, Stephanie (2000), "Accounting for Gender in Asian Economic Growth," *Feminist Economics*, 6/3: 27-58.
- SEGUINO, Stephanie (2005), "All Types of Inequality Are Not Created Equal: Divergent Impacts of Inequality on Economic Growth," *Levy Economics Institute Working Paper*, No. 433.
- ŞENSES, Fikret/ TAYMAZ, Erol (2003), "Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?," *Working Papers 0301, ERC - Economic Research Center* (Middle East Technical University).
- SINGH, Ajit/ DHUMALE, Rahul (2004), "Globalization, Technology, and Income Inequality: A Critical Analysis," CORNIA, Giovanni A. (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization* (UNU-WIDER Studies in Development Economics, Oxford and New York: Oxford University Press): 145-65.
- TAYLOR, Lance (1991), *Income Distribution, Inflation, and Growth : Lectures on Structuralist Macroeconomic Theory* (Cambridge, Mass.: MIT Press).
- VERA, Leonardo V. (2005), "Can Recession Feed Inflation? A Conflicting Claims Framework," *Review of Political Economy*, 17/4: 513-31.
- WOOD, Adrian (1994), *North-South Trade, Employment, and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World* (Oxford [England] New York: Clarendon Press; Oxford University Press).
- WOOD, Adrian (1997), "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom," *World Bank Economic Review*, 11/1: 33-57.
- YELDAN, Erinc A. (1994), "The Economic Structure of Power under Turkish Structural Adjustment: Prices, Growth and Accumulation," SENSES, F. (ed.), *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context* (Westport, CT: Greenwood Press).

Ek. Denklem Çözümleri, Değişkenler, Parametreler ve Durağan-Durum Denklemleri

I. İçsel Değişkenler ve Durağan-Durum Denklemleri

$$(1) P = eP^*$$

$$(2) r = r^*$$

$$(3) K = kq$$

$$(4) L = lq$$

$$(5) q = (K_0 / k)$$

$$(6) v = (q(1 + s) - r^* K) / L$$

$$(7) \bar{v} = (w / P)$$

$$(8) w = vP$$

$$(9) \xi = \bar{\xi}$$

II. Parametreler ve Dışsal Değişkenler

$$(10) r^* = 0,25$$

$$(11) K_0 = 70$$

$$(12) \bar{\xi} = 1$$

$$(13) s_0 = 0,1$$

$$(14) \alpha = 0,01$$

$$(15) \lambda = 0,1$$

$$(16) k = 0,7$$

$$(17) l = 0,2$$

$$(18) P^* = 2$$

$$(19) e = 0,5$$