

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

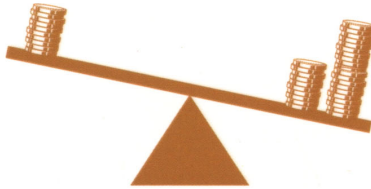
Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

YİRMİ BİRİNCİ YÜZYILDA KAPİTAL KİTABININ YAZARINDAN

THOMAS PIKETTY



EŞİTSİZLİKLER EKONOMİSİ

Ekonomi

epsilon

Eşitsizlikler Ekonomisi

Orijinal Adı: *L'économie des inégalités*

Thomas Piketty

Çeviri: Cihan Özpınar

Yayın Yönetmeni: Aslı Tunç

Editör: Ahmet Özgün Tatar

Son Okuma: Elif Tesbihçi

Kapak Tasarım: Sevdâ Karacan

Sayfa Tasarım: Çağla Yön

1. Baskı: Mayıs 2022

ISBN: 978-625-414-140-9

© Éditions La Découverte, Paris, 1997, 2008, 2014.

Bu eserin tüm hakları saklıdır, yayıncının yazılı izni olmadan çoğaltılamaz.

© Epsilon Yayınevi Ticaret ve Sanayi A.Ş.

Baskı ve Cilt:

My Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F

Zeytinburnu / İstanbul

Tel: 0212 674 85 28

mymatbaa34@gmail.com

Sertifika No: 47939

Yayımlayan:

Epsilon Yayınevi Ticaret ve Sanayi A.Ş.

Osmanlı Sok., No: 18/4-5 Taksim/İstanbul

Tel: (212) 252 38 21 Faks: (212) 252 63 98

İnternet Adresi: www.epsilonyayinevi.com

E-posta: epsilon@epsilonyayinevi.com

Sertifika No: 49067

THOMAS PIKETTY EŞİTSİZLİKLER EKONOMİSİ

Çeviri
Cihan Özpınar

Ekonomi

The logo for Epsilon publishing, featuring a stylized 'e' inside a circle, followed by the word 'psilon' in a lowercase, sans-serif font.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

Okura Not	7
Giriş.....	9
 Birinci Bölüm: Eşitsizliklerin Ölçümü ve Evrimi	15
Farklı Gelir Türleri	17
Ücret Eşitsizliği.....	20
Uluslararası Karşılaştırmalar	23
Gelir Eşitsizliği	24
Uluslararası Karşılaştırmalar	27
Zaman ve Mekân Bakımından Eşitsizlikler	29
Eşitsizliğin Tarihsel Evrimi	31
Tarihin Yasalarından Belirsizliklere.....	33
Ücretlerden Gelirlere	36
İstihdam Bağlamında Eşitsizlik.....	37
 İkinci Bölüm: Sermaye-Emek Eşitsizliği.....	41
1. Sermayenin Toplam Gelirdeki Payı	44
Sermaye/Emek İkamesi Sorunu.....	44
Kısa Vadeli ve Uzun Vadeli Teoriler Arasında	
Bir Uzlaşma mı?	60
2. Sermaye Paylaşımının Dinamiği.....	78
Tam Kredi ve Yakınsama Teorisi	79
Sermaye Piyasası Aksaklıkları Sorunu.....	83
 Üçüncü Bölüm: Emek Gelirleri Eşitsizliği.....	91
1- Ücret ve Beşeri Sermaye Eşitsizlikleri	93

<i>Beşeri Sermaye Teorisinin Açıklayıcı Gücü</i>	95
<i>Ücretleri Nasıl Yeniden Dağıtmalı?</i>	102
<i>Beşeri Sermayedeki Eşitsizlik Nereden Kaynaklanıyor?</i>	107
2- Ücret Eşitsizliklerini Belirleyen Toplumsal Etkenler....	120
<i>Ücretlerin Belirlenmesinde Sendikaların Rolü</i>	120
<i>İşverenlerin Monopson Gücü</i>	126
<i>Verimlilik Ücretleri ve Adil Ücretler</i>	130
 <i>Dördüncü Bölüm: Yeniden Dağıtım Araçları</i>	135
1- Saf Yeniden Dağıtım	137
<i>Ortalama ve Marjinal Yeniden Dağıtım Oranları</i>	137
<i>Adil Mali Yeniden Dağıtım</i>	143
2- Etkin Yeniden Dağıtım	153
<i>Yeniden Dağıtım ve Sosyal Sigorta</i>	154
<i>Yeniden Dağıtım ve Talep</i>	161
 <i>Kaynakça.....</i>	165

OKURA NOT

Elinizdeki kitabın ilk baskısı, kitabın yazıldığı 1997 yılında yapıldı. O tarihten bu yana yeni baskıları yayımlandı ve özellikle 2015'te yayımlanan baskısından önce pek çok defa güncellendi. Ancak kitabın genel yapısında kapsamlı değişiklikler yapılmadı ve 1997 baskısında oluşturulmuş temel korundu. Bu sebeple, elinizde tuttuğunuz kitap özünde o tarihte erişimimiz olan bilgiler ve belgelere dayanarak yazıldı. Bilhassa 2000'lerin başından itibaren eşitsizliklerin tarihsel dinamikleri üzerine yapılan uluslararası araştırmaları maalesef ancak çok eksik bir kapsamda irdleyebildik.

Yakın tarihli araştırmalar gösterdi ki yalnızca sermayenin bireylerde toplanmasında değil, özellikle sermaye/gelir oranlarında ve sermayenin milli gelirdeki payında tarih boyunca önemli dönüşümler gerçekleşmiştir. Sonuç olarak, milli gelirin ve milli servetin makroekonomik boyuttaki veya işlevsel dağıtımının, bana lisansüstü öğrenimimde gösterildiği ve bu kitapta ortaya koyduğumdan çok daha oynak olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, en yüksek seviye gelirlerin paylaşımında yaşanan tarihsel dönüşümlere, ilgili araştırmaların sonuçlarının yeni yeni yayınlanması dolayısıyla yeteri kadar yer verilememiştir.

Şayet okurlar bu tarihsel araştırmaların daha detaylı bir sunumunu ve bunlardan çıkarabileceğimiz sonuçların daha kapsamlı bir analizini talep ederse, okurlardan çevrimiçi erişebilecekleri *World Top Incomes Database* veritabanına ve diğer bir kitabım *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital *e başvurmalarını rica ederim.

GİRİŞ

Eşitsizlik ve yeniden dağıtım sorunu, siyasal çatışmanın tam ortasında yer alır. Biraz karikatürize edecek olursak denebilir ki temel çatışma, iki geleneksel tavrı karşı karşıya getirmektedir.

Bir yandan sağcı liberal taraf bize der ki yalnızca piyasa güçleri, bireysel girişim ve üretkenlik artışı uzun vadede gelirleri ve yaşam koşullarını, özellikle de daha kötü durumda olanlarıkini, gerçekten iyileştirmeye imkân tanıyacaktır. Böylece yeniden dağıtım odaklı kamusal önlemler, ılımlı bir ölçüde gerçekleştiği durumlar haricinde, her halükârda, bu faziletli mekanizmaya olabilecek en az müdahaleyi edecek araçlarla sınırlandırılmalıdır. Örneğin, Milton Friedman'ın devletin tahsil ve transferlerinin entegre işlediği negatif gelir vergisi sistemi gibi (1962)*.

Diğer yandan on dokuzuncu yüzyılın sosyalist teorisyenlerinden ve sendikal pratiklerden miras kalan geleneksel solcu taraf ise bize der ki yalnızca toplumsal ve siyasal mücadele, en yoksul kesimlerin kapitalist sistemin ürettiği sefaletini azaltmaya imkân tanıyacaktır. Yeniden dağıtım odaklı kamu müdahalesi bilakis üretim sürecinin merkezinde yer etmelidir ki böylelikle, piyasa

* Parantez içinde verilen tarihler ve sayfa numaraları, kaynakça kısmında bulacağınız atıfta bulunulan eserleri belirtmektedir. (ed.n)

güçlerinin sermayeleri ellerinde bulunduranlar tarafından kârlara el konmasını öngören işleyiş biçimi ve aynı zamanda ücretliler arasındaki eşitsizlikler tartışmaya açılabilir. Bu anlamda, örneğin üretim araçlarının kamulaştırılması veya ücretlere kısıtlayıcı üst sınırlar getirilmesi söz konusu olabilir, fakat yoksullara yapılacak aktarımları finanse edecek vergiler koymakla yetinilmemelidir.

Öncelikle bu sağ/sol çatışması, yeniden dağıtım odaklı kamu müdahalesinin somut biçimi ve imkânı üzerine yaşanan anlaşmazlığın mutlaka birbirinden ayrılan toplumsal adalet ilkelerinden değil, daha çok eşitsizlikleri üreten ekonomik ve toplumsal mekanizmalara dair birbirinden ayrılan analizlerden kaynaklandığını göstermektedir. Aslında çeşitli temel toplumsal adalet prensipleri üzerinde belli bir uzlaşma bulunur: Eğer eşitsizlik, aile üzerinden veya talih yoluyla kuşaktan kuşağa aktarılan ve dolaşısıyla ilgili bireylerin sorumlusu olmadıkları varlıklar örneğinde olduğu gibi, kısmen de olsa bireylerin kontrol edemedikleri faktörlerden kaynaklanıyorsa, devletin en kötü koşullarda bulunan kişilerin kaderlerini, yani en kötü koşullarda kontrol dışı faktörler karşısında çabalamak zorunda olanlarınkini, mümkün olan en etkili yolla daha iyi kılma yolunu araması adildir. Modern toplumsal adalet teorileri, bu fikri “maksimin” ilkesi biçiminde ifadelendirmiştir. Buna göre adil toplum, toplumsal sistem tarafından sunulan asgari (*min*) fırsatları ve yaşam koşullarını azami (*max*) kılmak zorundadır. Bu ilke resmi olarak Serge-Christophe Kolm (1971) ve John Rawls (1972) tarafından ortaya atılmış olsa da, daha eskiden ortaya konmuş az çok belirtik biçimlerde de bulunabilir. Buna bir örnek, teorik düzeyde geniş kesimlerce kabul edilmiş olan, mümkün olduğunca yaygınlaştırılmış eşit hakların herkes için garanti edilmesi gerektiğine dair geleneksel anlayıştır. Esas çatışma çoğunlukla en kötü durumda olanların yaşam koşullarını gerçekten geliştirebilecek yollar ve soyut toplumsal ada-

let ilkelerine göre herkese sağlanabilmesi mümkün olan hakların ulaşacağı boyut üzerinde yaşanmaktadır.

Yalnızca, bu eşitsizlik üreten sosyo-ekonomik mekanizmalar hakkında etraflıca yapılmış bir analiz bu iki uçtaki yeniden dağıtım vizyonlarına düşen haklılık payını ortaya koyabilir ve belki de daha adil ve etkili bir yeniden dağıtımın gerçekleşmesine katkıda bulunabilir. Bu kitabın amacı, bu yönde ilerlemeyi mümkün kılan bilgilerin mevcut durumunu ortaya koymaktır.

Verdiğimiz sağ/sol çatışması örneği, farklı yeniden dağıtım türleri ve farklı yeniden dağıtım araçları arasındaki karşıtlığın önemini bilhassa gösteriyor. Piyasa ve onun fiyatlandırma sistemi özgür bir şekilde işlemeli ve yeniden dağıtımı vergiler ve mali transferler yoluyla gerçekleştirmekle mi yetinmeli, yoksa piyasa güçlerinin eşitsizlik üretme biçimini yapısal olarak değiştirmeye mi çalışmalı? Ekonomistlerin dilinde, bu karşıtlık saf yeniden dağıtım ile etkin yeniden dağıtım arasındaki ayrıma denk düşer. İlki, piyasa dengesinin Pareto verimliliği durumunda olduğu, yani üretimi ve kaynak dağıtımını herkesin kazanacağı şekilde yeniden örgütlemenin mümkün olmadığı fakat saf toplumsal adalet düşüncelerinin daha çok faydalananlardan daha az faydalananlara doğru bir yeniden dağıtım düzenlemesini gerekli kıldığı durumlar için kullanılmaktadır. İkincisi ise piyasa aksaklıklarının üretim sürecine doğrudan müdahaleleri gerekli kıldığı ve böylelikle kaynak tahsisinde ve bunların dağıtım eşitliğindeki Pareto verimliliğini iyileştirme imkânının ortaya çıktığı durumlar için kullanılmaktadır.

Günümüzün siyasi çatışma durumunda, saf yeniden dağıtım ile etkin yeniden dağıtım arasındaki bu karşıtlık, ılımlı ölçüde yeniden dağıtım ile çok daha iddialı yeniden dağıtım arasındaki karşıtlıkla çoğunlukla karıştırılır. Bu geleneksel sağ/sol çatışması zaman içinde daha da karmaşık hâle gelmiştir. Örneğin, soldan kimileri, piyasaya doğrudan müdahale edilmeksizin, herkese

sağlanacak, vergilerle finanse edilecek ve boyutu itibariyle Friedman'ın negatif vergisinden farklılaşan bir "minimum vatandaşlık geliri"nin getirilmesini savunuyorlar. Genel olarak söylersek, hangi yeniden dağıtım araçlarının kullanılacağı sorunu, hangi boyutta bir yeniden dağıtım gerçekleştirileceği sorunuyla her zaman aynı anlama gelmek zorunda değildir. Bu kitap, bu iki sorunun birbirinden ayrı incelenmesinin en doğrusu olduğunu, zira genel olarak bunların birbirinden ayrı mütalaalar ve cevapları sözkonusu kıldığını göstermektedir.

Bu soruşturmayı yürütebilmek için günümüz eşitsizliğinin boyutunu ve tarihsel evrimini hatırlamakla başlamak faydalı olacaktır. Bu da eşitsizlik ve yeniden dağıtım teorilerinin ele alması gereken temel olguları belirlememize olanak verecektir (Birinci Bölüm). Takip eden iki bölüm (İkinci ve Üçüncü Bölümler), eşitsizlik üreten mekanizmaların başat analizlerini ortaya koyacaktır; bunu ise hem farklı teorileri karşı karşıya getiren entelektüel çatışmalar temelinde ortaya çıkan siyasal sorun üzerinde hem de bunları birbirinden ayırtırmayı sağlayan gözlemlenebilir veya gözlemlenen olgular üzerinde durarak gerçekleştirecektir. İkinci Bölüm öncelikle sermaye/emek eşitsizliği sorunu üzerinde duracaktır, zira bu temel eşitsizlik on dokuzuncu yüzyıldan bu yana toplumsal sorunun analizini derinden etkilemiştir. Üçüncü Bölüm ise çalışma gelirlerindeki eşitsizlik sorunuyla ilgilenecektir; bu durum günümüz eşitsizliğinin belki de şimdiye dek hiç olmadığı kadar merkezi bir sorunu hâline gelmiştir. Buraya kadar elde ettiğimiz bilgiler toparlandıktan sonra, esas sorunumuzu yani yeniden dağıtım araçları ve koşulları sorununu ele almamız ve derinleştirmemiz mümkün olacaktır (Dördüncü Bölüm). Fransa'daki eşitsizlik ve yeniden dağıtım konusuna ise ayrı bir dikkat sarf edilecektir; bununla beraber, 1990'larda Fransız kamuoyu tartışmalarında işsizlik, toplumsal ayrışma gibi konulara verilen önemle çelişecek şekilde, elimizdeki ulaşılabilir bilgilerde ve ça-

lışmalarda bir yoksunluk söz konusudur. Bu da bizi başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere başka ölkeler hakkında yapılan çalışmalara başvurarak sunulan teorileri açıklama, doğrulama ve yanlışlamaya mecbur etmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

EŞİTSİZLİKLERİN ÖLÇÜMÜ VE EVRİMİ

Günümüz eşitsizliğinin boyutu hangi ölçülere ulaşmıştır? Belirli bir ülkedeki yoksullarla zenginleri birbirinden ayıran eşitsizlik, gelirler arasındaki 1'e 2, 1'e 10 veya 1'e 100 gibi farklarla ölçülebilir mi? Bu ayrışmayı, farklı zamanlarda ve yerlerde gözlemlenen eşitsizlikle karşılaştırdığımızda ne görüyoruz? Bu farklar 1950'de, 1900'de veya 1800'de de aynı mıydı? İşsizlik bakımından eşitsizlik 1990'lardan bu yana Batı'da temel eşitsizlik hâline mi geldi?

Farklı Gelir Türleri

Hanelere giren gelirlerin ne gibi farklı kaynakları vardır? Tablo 1.1, 2000 yılında Fransa'daki 24 milyon hanenin ücretler, bağımsız çalışan gelirleri (çiftçiler, tüccarlar, serbest meslek sahipleri vs.), emekliler, diğer transfer gelirleri (aile ödenekleri, işsizlik ödenekleri, sosyal devlet ödenekleri) ve sermaye gelirleri (hisseler, faiz, kira vs.) olarak farklı kategorilere ayırmaktadır.

Tablo 1.1'den ne öğreniyoruz? Her şeyden önce, hanelerin toplam gelirinin %58,8'i ücret olarak alınmaktadır. Buna bağımsız çalışanların %5,8'lik payını da eklersek çalışan kesimlerin gelirinin, toplam gelirin yaklaşık üçte ikisini oluşturduğu anlaşılmaktadır. Bunu takiben, sosyal gelirler hanelerin toplam gelirinin %30'unu oluşturmaktadır, ki bunun üçte ikisinden fazlası emekli maaşlarıdır. Nihayet, hanelere giren sermaye gelirleri toplam gelirlerin ancak %5 civarındaki kısmını oluşturmaktadır. Bununla birlikte, herkesin bildiği üzere, gelirler hakkında yapılan araştırmalarda sermaye gelirleri haneler tarafından çok doğru bir şekilde rapor edilmemektedir. Hisseler ve biriken faizlere ilişkin firmalar ve bankacılık sistemi tarafından sağlanan verilere dayanarak gerçekleştirilen ulusal hesaplamalar, toplam hane gelirinde %10 kadar daha fazla sermaye geliri olduğu tahmininde bulunuyor (INSEE, 1996b, ss. 26–9). Her halükârda, bütün kaynaklar çalışan kesimlerin gelirlerinin hanelere giren sermaye gelirlerinden

en az altı ila yedi kat fazla olduğunu ortaya koymaktadır. Burada, bütün Batı ülkelerinde görülen gelir dağılımına ilişkin genel bir karakteristik söz konusudur (Atkinson vd., 1995, s. 101). Bununla birlikte, sermaye gelirlerinden elde edilen bu %5 ila %10'luk miktar toplam milli gelirdeki sermaye gelirleri payının önemini göz ardı etmeye sebep olmaktadır, özellikle de firmaların sermaye gelirlerinin önemli bölümünün firma sahiplerinin hanelerine girmediği göz önünde bulundurulduğunda (bkz. İkinci Bölüm, ss. 64–65).

TABLO 1.1: 2000 YILINDA FRANSA'DA HANELERE GİREN FARKLI TÜRDE GELİRLER

	<i>Ücretler</i>	<i>Bağımsız</i>	<i>Emeklilik</i>	<i>Transferler</i>	<i>Sermaye Gelirleri</i>
Ortalama	58,8	5,8	21,3	9,5	4,6
D1	17,9	1,7	43,2	34,2	3,1
D2	30,0	2,3	44,6	20,7	2,4
D3	38,3	2,9	40,8	15,1	2,9
D4	44,3	2,7	35,7	14,3	3,1
D5	50,6	2,6	28,9	14,6	3,4
D6	58,4	3,6	22,0	12,4	3,6
D7	63,3	3,4	19,8	10,4	3,2
D8	66,5	3,3	18,7	7,6	3,9
D9	68,6	4,6	16,6	5,6	4,6
P90–P95	70,2	7,0	13,4	4,1	5,3
P95–P100	63,6	16,4	8,4	2,9	8,8

Okuma: D1 en yoksul %10'luk dilimdeki haneleri gösterirken D2 sonraki %10'luk dilimdekileri göstermekte ve tablo bu şekilde ilerlemektedir. P95–P100 en zengin %5'lik dilimdeki haneleri gösterirken P90–P95 ise bir önceki %5'lik dilimi göstermektedir. Ücretler, bütün hanelere giren toplam gelirin ortalama %58,8'ini teşkil etmektedir. Ücretler en yoksul %10'luk kesimde gelirlerin ortalama %17,9'unu teşkil ederken sonraki %10'luk dilimde ge-

lirlerin %30,0'unu, en zengin %5'lik kesim içinse %63,6'sını teşkil etmektedir.

Notlar: Bağımsız çalışanların gelirleri zirai kâr, endüstriyel ve ticari kâr ile gayriticari kân içermektedir. Transferler ailelere giden ödenekleri, işsizlik ödeneklerini, asgari gelir garantisini vb. içermektedir. Hanelere giren sermaye gelirleri ise kâr payı ödemelerini, faiz gelirlerini ve kiralari içermektedir. Bütün gelirler, sosyal kesintiler ve sosyal güvenlik ödemeleri düşölerek hesaplanmıştır.

Kaynak: "Aile Bütçesi 2000" araştırması, INSEE (hesaplamalar yazara aittir).

Farklı türden gelirlerin öneminin zenginler ve yoksullar için aynı derecede olmadığı aşikârdır. Farklı gelir gruplarını ayırt edebilmek için ondalık oranlamaya başvurmak yararlı olabilir: Tablo 1.1'de D1 olarak gösterilen ilk ondalık dağılım grubu, tüm hanelerin en düşük düzeyde gelire sahip %10'luk kısmını bir araya getiriyor; ikinci ondalık grup D2, takip eden %10'u gösteriyor ve bu şekilde onuncu ondalık grup D10'a, yani en zengin %10'luk gruba kadar devam ediyor. Bu ifadelendirmeyi biraz daha netleştirmek için yüzdelik oranlara da aynı şekilde başvururuz: Birinci yüzdelik grup en yoksul %1'i gösterir ve aynı şekilde yüzüncü yüzdelik gruba kadar devam eder. Bu ifadeler nüfusun alt gruplarını tanımlar; örneğin, 2000 yılı Fransa'sı örneğinde, ondalık gruplarda 2,4 milyon hane, yüzdelik gruplarda ise 240.000 hane bulunmaktadır. Böylelikle, örneğin, ortalama gelir hesabı yapılabilir. Bu belirteçleri, P harfi kullanılarak gösterilen, iki gelir grubunu birbirinden ayıran üst gelir haddi oranı ile karıştırmamak gerekir: Örneğin P10, hanelerin %10'unu kapsayan üst gelir haddini, P90 ise hanelerin %90'ını kapsayan üst gelir haddini gösterir ve bu şekilde devam eder. Tablo 1.1'de P90–P95 grubu, 90. yüzdeliğin üst gelir haddi ile 95. yüzdeliğin üst gelir haddi arasında kalan haneleri, başka bir deyişle onuncu ondalığın ilk yarısını ifade

etmektedir; P95–P100 grubu ise onuncu ondalığın ikinci yarısını yani en zengin 5 yüzdelik oranına ait haneleri göstermektedir.

Tablo 1.1 göstermektedir ki D1 kategorisindeki haneler esas olarak düşük maaşlı emekliler ve işsizlerdir: Bu hanelere giren ücret gelirleri, bu hanelere giren toplam gelirin %18'inden azını, buna karşılık sosyal gelirler toplam gelirin yaklaşık %80'ini oluşturmaktadır. Gelirler arttıkça ücretlerin toplam gelirdeki payı da artmaktadır, zira daha yüksek gelir gruplarında emekliler ve işsizler daha az yer almaktadır; bu eğilim %5'lik en zengin hanelere (P95–P100) dek devam ederken, bu kesimde ücret gelirinin oranı hafifçe azalırken sermaye gelirleri ve özellikle de ücretli/maaşlı çalışmaya dayalı olmayan gelirler, toplam gelirlerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Bu ücret ve maaş temelli olmayan gelirlerin özelliği, çalışmaya bağlı gelirler ile sermaye gelirleri arasında bir yerde duruyor olmalarıdır, zira bunlar hem çiftçilere, hekimlere, tüccarlara işleri karşılığı yapılan ödemelerdir, hem de bu kişiler tarafından yapılan sermaye yatırımlarının karşılığıdır. Bununla birlikte, ücret/maaş gelirleri, durumları çok iyi olan hanelerin toplam gelirlerinin çok önemli bir kısmını teşkil eder: %5'lik dilimdeki en zengin haneler, hangi tahmin yöntemi uygulanırsa uygulansın, sermaye gelirlerinden daha fazla maaş geliri elde etmektedirler. Maaş gelirlerinin en büyük pay olmaktan çıktığı duruma erişmek için gelirler hiyerarşisinde çok daha yukarılara çıkmak gerekmektedir (bkz. Piketty, 2001).

Ücret Eşitsizliği

Öyleyse, hane gelirlerinin açık ara en önemli kaynağı durumundaki ücretlerin dağılımı nasıl gerçekleşiyor? Tablo 1.2, 2000 yılı itibariyle Fransa'daki özel sektörde tam zamanlı çalışan ve sayıları 12,7 milyon olan ücretliler arasında gerçekleşen ücret eşitsizliğini ortaya koymakta.

**TABLO 1.2: 2000 YILINDA FRANSA'DA ÜCRETLERDEKİ
EŞİTSİZLİK**

	Aylık Ücret (avro)		
<i>Ortalama</i>	<i>1.700</i>		
D1	890	900	P10
D2	1.000		
D3	1.110		
D4	1.210		
D5	1.310	1.400	P50
D6	1.450		
D7	1.620		
D8	1.860		
D9	2.340	2.720	P90
D10	4.030		

Okuma: D1 ücretlilerin en az kazanan %10'unu gösterirken D2 sonraki %10'luk dilimi göstermektedir ve tablo bu şekilde ilerlemektedir. P10, D1 ile D2'yi birbirinden ayıran ücret limiti, P50, D5 ile D6'yı birbirinden ayıran ücret limiti, P90, ise D9 ile D10'u birbirinden ayıran ücret limitidir. Ücretlilerin en az kazanan %10'luk diliminde herkes ayda 900 avrodan daha az ve ortalama 890 avro kazanmakta iken ücretlilerin en çok kazanan %10'luk diliminde herkes 2.720 avrodan fazla kazanmakta ve ortalama 4.030 avro kazanmaktadır.

Notlar: Aylık ücretlerde, özel sektörde tam zamanlı çalışanlar için primler hesaba katılmamıştır; sosyal kesintiler ve sosyal güvenlik ödemeleri düşülerek hesaplanmıştır.

Kaynak: DADS, INSEE (2002, s. 10).

Ücretlilerin en az maaş ödenen %10'luk kesiminin tamamına asgari ücret civarında ödeme yapılmaktadır ve bu da D1 kategorisi için 2000 yılı itibariyle ortalama 890 avro net maaştır. Ücretlilerin %50'sini kapsayan ve P50 üst gelir haddi ile gösterilen

ücret medyanı 1.400 avrodur. Bu tutar, P40 ile P50 arasındaki ücretlilerden oluşan beşinci onluğun ortalama maaşı olan 1.310 avrodan yüksektir. Bununla birlikte, 2000 yılında 1.700 avro olan ortalama maaşın ise altındadır, zira ücret dağılımının yıkarda kalan yarısında maaşlar, alttakine göre çok daha geniş aralıklarla dağılmış durumdadır; bu da en yüksek maaşların ortalama ücreti ücret medyanının üstüne çekmesine sebep olmaktadır. Dahası, ücretlilerin en yüksek ücret ödenen %10'u, ki en az ayda 2.720 avro kazanmaktadırlar, ortalama 4.030 avro maaş almaktadırlar ve bu tutar, bu kesimi takip eden %10'luk kesimin ortalama maaşının (2.340 avro) yaklaşık 2 katıdır.

Ücretler arasındaki toplam eşitsizliğin pratik bir göstergesi P90 ile P10 arasındaki, başka deyişle onuncu onluğun alt sınırı ile birinci onluğun üst sınırı arasındaki orandır. Fransa'da 2000 yılındaki ücret eşitsizliğine bakacak olursak, P90/P10 olarak ifade edilen bu gösterge 2.720/900'e, yani kabaca oranladığımızda 3,0'a denk gelir: En yüksek maaşlı %10'un arasında olabilmek için en düşük maaşlı %10'un kazandığının en az 3 katı kazanmak gerekmektedir. Bunu D10 ile D1, yani onuncu onluğun ortalama ücreti ile birinci onluğun ortalama ücreti arasındaki oranla karıştırmamak gerekir, zira bu oran tanım gereği çok daha yüksektir ve burada 4.030/890'a, yani 4,5'e denk gelmektedir: Fransa'da en yüksek ücret ödenen %10'luk kesim, en düşük ücret ödenen %10'luk kesimden ortalama 4,5 kat daha fazla kazanmaktadır. Ayrıca Tablo 1.2, en iyi ücret ödenenlerce elde edilen toplam maaşın tüm ücretlerin içindeki payını ölçmeye de imkân vermektedir. D10'un ortalama ücreti, genel ortalama ücretin 2,37 katı olduğu ($4.030/1.700=2,37$) ve D10 ücretlileri tanım itibarıyla toplam ücretlilerin %10'unu oluşturduğu için, bu durum bu kesimdekilerin, toplam ücretlerin %23,7'sini aldıklarını göstermektedir.

Hakeza başka göstergelere, yalnızca en uçtaki onluk kesimler arasındaki farkı değil, aynı zamanda paylaşımın bütünündeki eşitsizliği ele alırken de başvurulmaktadır: Örneğin, Gini katsa-

yısı veya Theil ve Atkinson endeksleri (bkz. Morrisson, 1996, ss. 81–96). Ondalıklar arası gösterge çeşitleri, mesela P90/P10, D10/D1, P80/P20 vb. açık ara en basit olanlardır ve kolayca anlaşılabilirler. P90/P10 göstergesine pek çok ülkede güvenilir bir şekilde erişilebilmektedir, bu sebeple bu bölüm boyunca çoğunlukla bu göstergeye başvurulacaktır.

Ücret eşitsizlikleri hakkında kapsamlı bir bakış açısına sahip olmak için kamu sektöründeki (devlet, yerel birimler, kamu şirketleri) ücretleri de incelemek gerekmektedir. Fransa'da kamu sektöründe tam zamanlı çalışan 4,1 milyon ücretlinin ortalama maaş değeri, özel sektörde tam zamanlı çalışanlarınkinden biraz daha yüksektir ve kamudaki ücretler çok daha dar bir aralıkla dağılmaktadır: Örneğin, devlet kurumlarındaki kamu görevlilerinin P90/P10 oranı 2,6'dır (INSEE, 1996d, s. 55).

Uluslararası Karşılaştırmalar

P10 ile P90 arasında yaklaşık 1'e 3'lük bir oran, bütün ülkelerde görülen tipik bir ücret eşitsizliği midir? Tablo 1.3, 1990 yılında 14 OECD ülkesi için P90/P10 oranının değerlerini vermektedir.

**TABLO 1.3: 1990 YILINDA OECD ÜLKELERİNDE
ÜCRETLERDEKİ EŞİTSİZLİK (P90/P10 ORANI
KULLANILARAK HESAPLANMIŞTIR)**

Norveç	2,0	Portekiz	2,7
İsveç	2,1	Japonya	2,8
Danimarka	2,2	Fransa	3,1
Hollanda	2,3	Birleşik Krallık	3,4
Belçika	2,3	Avusturya	3,5
İtalya	2,4	Kanada	4,4
Almanya	2,5	ABD	4,5

Okuma: Almanya'da en çok kazanan %10'luk dilime girebilmek için en az kazanan %10'luk dilimdeki ücretlilerin kazandığının 2,5 katı daha fazla kazanmak gerekmektedir.

Kaynak: OECD (1993, ss. 170–3); ABD: Katz vd. (1995, Şekil 1).

OECD verilerine göre, 1990 yılında ücret farklılığı 3,1'e eşit olan Fransa'nın bir uçta Almanya ve Kuzey ülkeleri, diğer uçta ise Anglosakson ülkeler arasında yer aldığını görmekteyiz. Buna göre birinci gruptaki oran genel olarak 2,5 civarında seyretmekte ve Norveç'te 2,0'a, İsveç'te 2,1'e ve Danimarka'da 2,2'ye kadar inmektedir. İkinci gruptaki P90/P10 oranı ise Birleşik Krallık'ta 3,4'e, Kanada'da 4,4'e ve Amerika Birleşik Devletleri'nde 4,5'e tekabül etmektedir. Söz konusu ülkelerin tamamı için Tablo 1.3'teki rakamlar yalnızca tam zamanlı ücretlilere ilişkindir. Bunu belirtmek önemli, zira yarı zamanlı ücretlileri hesaba katmak, ki Fransa'da 2000 yılında 3,1 milyon ücretliye denk düşüyor, P90/P10 oranını sistematiik bir şekilde daha da yukarı çekmektedir. Örneğin, ABD özelinde düzensiz veya yarı zamanlı ücretlileri de hesaba katan OECD rakamları P90/P10 oranını 1990 yılı için 5,5 olarak göstermekteyken, bu oran yalnızca tam zamanlı ücretlileri hesaba katınca 4,5 olarak karşımıza çıkmaktadır (Katz vd., 1995, Şekil 1; Lefranc, 1997, Tablo 1). Aynı durum diğer ülkeler için de geçerlidir (OECD, 1993, s. 173). Şu durumda, ücretlerdeki P90/P10 oranları 2–2,5 ila 4,5 civarındaki bir aralıkta gezinmektedir ve bu da birbirine yakın gelişim seviyesindeki ülkelerde haliha-zırda kayda değer bir fark arz etmektedir.

Gelir Eşitsizliği

Ücretliler arasındaki bu ücret eşitsizliği, haneler arasındaki gelir eşitsizliğine nasıl yansımaktadır? Bu işlem biraz karmaşıktır; zira bağımsız çalışanların (2000 yılında Fransa'da 3 milyon kişi) ücrete tabi olmayan faaliyetlerinden kaynaklanan gelirleri, sosyal

ödenekler ve transfer gelirleri, sermaye gelirleri hesaba katılmalı, ardından ücretliler, ücretli olmayanlar ve onların çocukları haneler oluşturacak şekilde gruplandırılmalıdır. Tablo 1.4, 2000 yılı Fransa'sı için bu işlemlerin sonuçlarını göstermektedir.

**TABLO 1.4: 2000 YILINDA
FRANSA'DA GELİRLERDEKİ EŞİTSİZLİK**

	Aylık Gelir (avro)		
<i>Ortalama</i>	<i>2.280</i>		
D1	540	790	P10
D2	930	1.070	P20
D3	1.190	1.330	P30
D4	1.480	1.610	P40
D5	1.760	1.920	P50
D6	2.080	2.240	P60
D7	2.430	2.630	P70
D8	2.880	3.150	P80
D9	3.570	4.090	P90
P90-P95	4.520	5.100	P95
P95-P100	7.270		

Okuma: bkz. Tablo 1.1 ve Tablo 1.2. En yoksul %10'luk dilimdeki haneler aylık 790 avrodan daha düşük gelire ve ortalama aylık 540 avroluk gelire sahipken, en zengin %5'lik dilimdeki haneler aylık 5.100 avrodan daha yüksek gelire ve ortalama aylık 7.300 avroluk gelire sahiptirler.

Notlar: Bu değerler yıllık gelirlerin 12'ye bölünmesiyle elde edilmiştir ve buna ücretler, bağımsız çalışanların kazançları, emekli aylıkları, sosyal yardımlar ve sermaye gelirleri dahildir. Gelirler, sosyal kesintiler ve sosyal sigorta ödemeleri düşülerek hesaplanmıştır, fakat diğer doğrudan vergiler (gelir vergisi, konut vergisi vs.) düşülmemiştir.

Kaynak: "Aile Bütçesi 2000" araştırması, INSEE (hesaplamalar yazara aittir).

Fransa'da bulunan hanelerin ortalama aylık geliri 2.280 avrodur, fakat hanelerin %10'u 790 avrodan daha az aylık gelir elde ederken hanelerin %10'u 4.090 avrodan daha fazla kazanmaktadır. Böylelikle toplam hane geliri değerlendirmesinde P90/P10 oranı 5,2 olarak karşımıza çıkmaktadır (bunu 3,0 değerindeki P90/P10 ücret oranıyla karşılaştırın). Hanelerin en iyi durumdaki %5'lik kesimi, ki bu kesimdekilerin hepsi 5.100 avrodan daha fazla kazanmaktadır, aylık ortalama 7.270 avro gelire sahiptir.

Haneler arasındaki gelir eşitsizliğinin ücretliler arasındaki ücret eşitsizliğinden daha yüksek olması sık rastlanan bir durumdur; bu durum 2000 yılı Fransa'sı örneğinde, pek çok hanede işsizlerin mevcut olmasıyla daha da ağırlaşmıştır, fakat bu farklılığın izahı genel olarak işsizlik dışındaki faktörlere bağlıdır.

Öncelikle, ücretli emek kaynaklı olmayan gelirler ve özellikle de sermaye gelirleri, ücretlere nazaran çok daha eşitsiz bir şekilde dağılmış durumdadır. Tipik bir şekilde, hanelerin en zengin %10'u tarafından elde edilen sermaye gelirleri, hanelerin toplamınca elde edilen sermaye gelirlerinin %50'si kadardır; hakeza en zengin %10'un sahip olduğu toplam servetin payı da aynı şekildedir. Buna karşılık ücretlilerin en iyi maaş alan %10'unun elde ettiği toplam ücretin genel toplamdaki payı ise %20 ila %30 arasında bir yere tekabül etmektedir (2000 yılında Fransa'da %23,7). Bununla birlikte, sermaye gelirlerinin toplam gelirdeki payı düşüktür; hanelerin en zengin %10'u tarafından elde edilen gelirin 2000 yılında Fransa'daki hanelerin toplam gelirinin yalnızca %26'sına tekabül etmesinin sebebi budur. Ücret ve gelir eşitsizliğinden çok daha güçlü olan bu büyük servet nispetsizliği aynı zamanda çok da az bilinmektedir. Servet eşitsizliği yalnızca servetin oluşmasının önünü açan geçmiş ve mevcut gelirler arasındaki eşitsizliklerle açıklanamaz. Bunun yanı sıra büyük bölümü (Lollivier ve Verger'ye [1996] göre, 1992 yılı Fransa'sının yarıya yakın kısmı) yine gelir eşitsizliğiyle açıklanamayacak olan tasarruf ve birikim

kalemlerindeki farklara da bağlıdır. Servete ilişkin bu özgül zorluklar, eşitsizliklerin ölçümünün neden çoğunlukla gelir ve ücret eşitsizlikleriyle sınırlandırıldığını da ortaya koymaktadır.

Fakat gelir eşitsizliğinin sürekli gözle görülür bir şekilde ücret eşitsizliğinden daha yüksek olmasının ardındaki temel sebep tamamen farklıdır: Bu durum, düşük ücretli hanelerin çoğunluğunun düşük emekli aylıkları ile geçiniyor olmasından ileri gelir. Bu haneler çoğunlukla tek bir fertten oluşur; öte yandan yüksek gelirli haneler genellikle çiftlerdir, eve çoğunlukla iki maaş girer ve bakılması gereken çocuklar bulunur. Eğer ki P90/P10 oranını gelir yerine yaşam seviyelerindeki eşitsizliği ölçmek amacıyla, hane gelirlerine göre değil de hanelerin büyüklüklerine göre ayarlanmış hane geliri değerlerine göre hesaplarsak, 5,2 yerine (ayarlananın nasıl yapıldığına da bağlı olarak) 4,3–4,4 düzeyinde bir oran buluruz (INSEE, 1996b, s. 16). Eğer hanelerin elinin altında kullanılabilir durumda bulunan gelirler arasındaki eşitsizlikle ilgilenecek olursak, gelir üzerinden alınan verginin de aynı şekilde hesaba katılması gerekecektir (Tablo 1.4 bunu göstermemektedir). Bu da P90/P10 oranını %10 civarında azaltacaktır; zira P90 gelir düzeyindeki bir hanenin (yani aylık 4.090 avro geliri olan bir hanenin) ödediği gelir vergisi gelirin yaklaşık %10'unu oluştururken P10 düzeyindeki haneler gelirleri üzerinden vergi ödemez (bkz. INSEE, 1995, s. 19; vergi ve transferlerin gelir dağılımına etkisi için bkz. Dördüncü Bölüm). Böylece, hane büyüklüğüne göre ayarlanmış kullanılabilir hane gelirinde P90/P10 oranının 3,5–4,0 dolaylarında olduğunu görürüz, ki bu da ücret eşitsizliğindeki orandan sadece biraz daha yüksektir.

Uluslararası Karşılaştırmalar

3,5–4,0 civarındaki P90/P10 oranını diğer ülkelerdeki oranlarla karşılaştırsak neyle karşılaşıyoruz? Ne yazık ki uluslararası karşılaştırmaları hane gelirlerine göre yapmak, ücretlere göre yapmaktan

çok daha zordur: Her ülkeden tam olarak aynı gelir kategorilerini hesaba katmak zordur. Farklı ülkeler için karşılaştırılabilir bir veritabanı oluşturma yönündeki iddialı projenin sonucu olarak, “Lüksemburg Gelir Çalışması” (LIS) adı verilen bir uluslararası gelir eşitsizliği incelemesi OECD’nin isteği üzerine 1995’te yayınlanmıştı (Atkinson vd., 1995).

TABLO 1.5: OECD ÜLKELERİNDE GELİRLERDEKİ EŞİTSİZLİK (P90/P10 ORANI KULLANILARAK HESAPLANMIŞTIR)

İsveç	2,7	Birleşik Krallık	3,8
Belçika	2,8	İtalya	4,0
Norveç	2,9	Kanada	4,0
Almanya	3,0	ABD	5,9
Fransa	3,5		

Okuma: İsveç’te en iyi durumdaki %10’luk dilime girebilmek için en yoksul %10’luk dilimdekilerden 2,7 kat daha fazla kazanmak gerekmektedir.

Notlar: Hane büyüklüğüne göre ayarlanmış kullanılabilir gelirler için P90/P10 oranı uygulanmıştır. (bkz. Atkinson vd., 1995)

Yıllar: 1984 (Almanya ve Fransa), 1985 (Avustralya), 1986 (ABD, İtalya, Norveç, Birleşik Krallık), 1987 (Kanada, İsveç), 1988 (Belçika).

Kaynak: LIS, Atkinson, Rainwater ve Smeeding (1995, s. 40).

Tablo 1.5’teki P90/P10 oranları harcanabilir gelirler oranını, yani vergiler ve transferlerin hesaba katıldığı, ayrıca hane büyüklüğüne göre ayarlanmış gelirlerin oranını göstermektedir. Fransa için Tablo 1.4’teki gibi 5,2 yerine 3,5 oranının gösterilmesinin sebebi budur; aynı zamanda OECD çalışmasının, 2000 yılının “Aile Bütçesi” araştırması verilerini değil 1984 yılı maliye kaynaklı verilerini kullandığını da eklemek gerekir. Daha önceden ücret

eşitsizliğinde gördüğümüz uluslararası mukayese de karşımıza çıkmaktadır: 2,0 ila 2,5 arasında ücret oranlarının gözlemlendiği Kuzey ülkelerinde (Almanya, Belçika, İsveç, Norveç) 2,7 ila 3,0 arasında değişen bir gelir oranı görülmekteyken, ücret oranları 3,5 ila 4,5 arasında değişen Anglosakson ülkelerinde gelir oranları 3,8 ila 5,9 arasında seyretmekte ve ABD burada en yüksek oranı yakalamaktadır. Fransa yine ortalarda bir konuma sahip durumdadır.

Bu rakamları gelişmiş ülkeler dışında sözkonusu olan eşitsizliğe yönelik eldeki kimi göstergelerle karşılaştırmak oldukça zordur. Koşulların epey farklılık gösterdiği görülmektedir: Güney Amerika ülkelerinde, eşitsizliğin en yüksek olduğu Batı ülkelerinden daha yüksek eşitsizlik göstergeleri ortaya çıkmaktayken Asya ülkelerinin çoğunda ve en az gelişmiş Afrika ülkelerinde eşitsizlik göstergeleri, gelir eşitsizliğinin genel olarak en az görüldüğü Batı ülkelerdekine denk veya onlardakinden daha düşük düzeyde karşımıza çıkmaktadır (bkz. Morrisson, 1996, ss. 145-72). Komünist ülkelerle karşılaştırma da aynı şekilde zordur, zira gelirler kimi zaman şu veya bu biçimdeki aynı nitelikteki ödemeleri de kapsamaktadır ve bunları parasal şekilde nicelleştirmek zordur. Kullanılabilir durumdaki göstergeler kapitalist ülkelerin ortalamasına oldukça yakın seviyede reel gelir farklarını ve genel olarak da daha eşitlikçi kapitalist ülkelerdekenden daha yüksek bir eşitsizlik durumunu ortaya koyuyor görünmektedir (bkz. Morrisson, 1996, s. 140).

Zaman ve Mekân Bakımından Eşitsizlikler

Belirli bir zamanda belirli bir ülkedeki insanlar arasında 3:1 ve 4:1 olarak karşımıza çıkan P90/P10 ücret ve gelir oranları, Batılı bir ülkenin 1990 yılında yaşayan bir yurttaşını aynı ülkenin 1900 yılında yaşayan yurttaşından veya 1990'da yaşayan bir Hindistan

yurttaşından ayıran eşitsizlik değerleriyle karşılaştırdığımızda göz ardı edilebilir durumda mıdır? Tablo 1.6, bir Fransız mavi yakalı işçisiyle bir Fransız yöneticisinin 1870 ile 1994 yılları arasındaki ortalama satın alma gücünü 1994 frankına göre ölçerek (yaşam masraflarının değişimini hesaba katarak) göstermektedir.

Bu rakamlar elbette ihtiyatla ele alınmalıdır: Zamanda geriye daha fazla gidildikçe tüketim biçimleri değiştiği için yaşam masraflarına dair sentetik bir gösterge fikri daha problemlili hâle gelir. Bununla birlikte büyüme düzeyleri kayda değerdir: 1870'ten 1994 yılında gelindiğinde bir işçinin alım gücü sekiz kat artmıştır. Kapitalizmin son yüzyılında yaşam standartlarında gerçekleşen bu büyük artış az çok bütün Batı ülkelerinde birbirine denkti. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde saatlik işçi ücreti 1870 ile 1990 yılları arasında 11 kat arttı, ki bu da yıl başına ortalama %2'lik bir artış demektir (bkz. Duménil ve Lévy, 1996, Bölüm 15); bu aşağı yukarı Fransa'daki artışa denk düşüyordu, ki yıllık çalışma süresindeki düşüş burada hesaba katılmıştır.

TABLO 1.6: FRANSA'DA ZAMAN İÇİNDE EŞİTSİZLİK, 1870-1994.

	Mavi yakalılar	Beyaz yakalılar	Orta düzey yöneticiler	Üst düzey yöneticiler
1870	960			4.360
1910	1.760			6.820
1950	2.200	2.615	3.740	7.330
1994	7.250	7.180	10.740	20.820

Okuma: Farklı sosyal-mesleki kategorilerde aylık ortalama net ücretin frank olarak 1994'teki alım gücü.

Kaynak: 1950 ve 1994 için DADS, INSEE (1996a, ss. 44, 56). 1870 ve 1910'da mavi yakalı işçilerin ücretleri için: L'homme (1968, s. 46). 1910-1950 mukayesesi Kuczynski'nin ücretler için ve Fransa'nın Genel İstatistikleri'nin fiyatlar için kullandığı serilerden

yola çıkılarak gerçekleştirilmiştir (INSEE, 1994, ss. 142, 152). Mavi yakalılar ile üst düzey yöneticiler arasındaki 1910'da 3,9 ve 1870'te 4,6 olarak hesaplanan ücret farkları, Morrisson'un (1991, s. 154) kol emeği, kalifiye işçi ve üst düzey yöneticiler arasında yaptığı hesaplamalara dayanılarak hesaplanmıştır.

Batı ülkelerinde 1870 ve 1990 yıllarını karşılaştırdığımızda ortaya çıkan bu 10:1 oranı, alım gücü paritesi bakımından elimizdeki en iyi tahminlere göre, 1990 Batı'sında yaşayan bir yurttaşın ortalama geliriyle 1990'da Çin'de veya Hindistan'da yaşayan bir yurttaşını karşılaştırdığımızda ortaya çıkan orana yaklaşıklık olarak denk, hatta bundan çok az daha düşüktür (Drèze ve Sen, 1995, s. 213). Kişi başı GSYİH bakımından mevcut farklar, ki çoğu zaman 4-5 kat düzeyindedir, çok fazla anlam ifade etmez; zira bunlar Batı ekonomilerinin para birimleri karşısındaki resmi kur oranları üzerinden gösterilirler ve bu da reel alım gücü farklılıklarını ölçmek için çok kötü bir yöntemdir. En zengin ülkelerdeki ortalama yaşam standardıyla en yoksul ülkelerdeki ortalama yaşam standardı arasındaki 10:1'lik oran hiç kuşku yok ki gerçeğe çok daha yakındır.

Özetlemek gerekirse, aynı ülkedeki en zengin %10'luk kesimle en yoksul %10'luk kesim arasındaki eşitsizlik değeri, P90/P10 oranıyla 3 ila 4 arasında ölçülmektedir; bu da on dokuzuncu yüzyıl sonu ile yirminci yüzyıl sonu arasındaki zamansal ve zengin ülkeler ile yoksul ülkeler arasındaki mekânsal yaşam standardı eşitsizliğinin 2 ila 3 kat aşağısında seyretmektedir. Bu anlamda, bu iki eşitsizlik biçimi karşılaştırılmaz değildir, ama birindeki eşitsizlik diğerine göre tartışmasız bir şekilde daha yüksektir.

Eşitsizliğin Tarihsel Evrimi

Aynı ülkedeki zenginler ve yoksullar arasındaki 1'e 3 ila 4'lük veya zengin ülkeler ve yoksul ülkeler arasındaki 1'e 10'luk bu oranlar aynı mı kalacak, artacak mı, yoksa düşecek mi?

Her ne kadar eşitsizliği bu şekilde nicel hâle getirmemişlerdiyse de, Marx'a ve on dokuzuncu yüzyılın sosyalist teorisyenlerine göre bunun cevabı su götürmezdi: Kapitalist sistemin mantığı, birbirine karşıt iki toplumsal sınıf olan proleterler ve kapitalistler arasındaki eşitsizliği durmaksızın artıracak şekilde işlemektedir ve bu durum zengin ülkeler ve yoksul ülkeler arasında olduğu kadar sanayileşmiş ülkelerin kendi içinde de aynı şekilde geçerlidir. Bu öngörüler sosyalistlerin kendi aralarında kısa zaman içinde tartışılmaya başlanmıştır. 1890'larda Bernstein proleterleşme tezinin tutmadığını yazıyordu, zira bunun aksine toplumsal yapının çeşitlendiği ve zenginliğin toplumdaki daha geniş tabakalara daha da fazla yayıldığı gözlemlenmekteydi.

Bununla birlikte, yeni öngörülerin formülasyonuna imkân verecek biçimde, on dokuzuncu yüzyıldan itibaren Batı ülkelerinde ücret ve gelir eşitsizliğinin azaldığını doğru bir şekilde ölçmek İkinci Dünya Savaşı sonrasına kadar mümkün olmadı. Bunların en ünlüsü Kuznets'inki (1955) idi: Kuznets'e göre eşitsizlik, gelişme süreci içinde her yerde bir $\cap$ eğrisi çizme eğilimindeydi. Bunun ilk aşamasında, geleneksel tarım toplumlarının sanayileşmesi ve kentleşmesi esnasında eşitsizlik artmaktaydı, takip eden ikinci aşamada bir stabilizasyon süreci gelmekteydi, sonrasında ise eşitsizlikler oldukça azalmaktaydı. Eşitsizliklerin on dokuzuncu yüzyılda artıp on dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren azalması hareketi, bilhassa Birleşik Krallık (Williamson, 1985) ve ABD (Williamson ve Lindert, 1980) örnekleri özelinde iyi çalışılmıştır. ABD örneğinde, en zengin %10'un sahip olduğu servetin 1770 yılında toplam servete oranı %50 dolaylarındayken on dokuzuncu yüzyıl sonuna doğru %70 ila %80 dolaylarında en yüksek değere ulaşmış, daha sonra 1970'te günümüz toplumlarındaki servet eşitsizliğini yansıtan %50 dolaylarına geri dönmüştür. Elimizdeki kaynaklar, benzer bir olgunun bütün Batı ülkelerinde gerçekleştiğini gösteriyor.

Bununla birlikte, Fransa ve ABD üzerine yapılmış yakın tarihli araştırmalar (Piketty, 2001; Piketty ve Saez, 2003), yirminci yüzyılda eşitsizliklerin ciddi bir şekilde azaldığının gözlemlenmesinin hiçbir şekilde “doğal” bir ekonomik sürecin sonucu olmadığını göstermekte. Eşitsizliklerin doğal bir şekilde azalışı yalnızca toplam servette söz konusu olmuştur (ücret hiyerarşisi uzun vadede hiçbir düşme eğilimi göstermez), ve bu da 1914–1945 yılları arasında serveti elinde bulunduranların yaşadığı şoklar (savaşlar, enflasyon, 1930’lardaki kriz) nedeniyledir. Servetin ve sermaye gelirlerinin belirli ellerde toplanması takip eden yıllarda asla Birinci Dünya Savaşı arifesindeki astronomik seviyesine yeniden ulaşmadı. Buna dair en makul açıklama, yirminci yüzyıla damgasını vuran mali devrimi sebep olarak gösterir. Gelir üzerinden alınan artan oranlı vergi sisteminin (1914’te yürürlüğe girmiştir) ve veraset durumunda uygulanan artan oranlı veraset ve intikal vergisi sisteminin (1901’de yürürlüğe girmiştir), büyük servetlerin biriktirilmesi ve yeniden oluşturulması üzerindeki etkisi, on dokuzuncu yüzyılın rantıye toplumuna geri dönmenin önünde bir engel oluşturmuş gözükmektedir. Eğer ki çağdaş toplumlar birer yöneticiler toplumuna, yani dağıtımın tepe noktasına temel olarak çalışmalarına karşılık aldıkları gelirlere bağlı yaşayan insanların hâkim olduğu (ve temel olarak geçmişte birikmiş bir sermaye üzerinden elde edilen gelirlere bağlı yaşayan insanların hakim olmadığı) toplumlara dönmüşse, bu her şeyden önce belirli tarihsel koşullar ve kurumlar sayesinde olmuştur. Kuznets yasaları, tarihin sonu olmanın çok ötesinde, özel ve akış yönü değişebilir bir tarihin ürünüdür.

Tarihin Yasalarından Belirsizliklere

Fakat Kuznets yasasının gelişim ile eşitsizlik arasındaki şaşmaz bağlantıya dayanan $\cap$ şeklinde eğri çizmesi fikrine en ölümcül darbe, eşitsizliğin Batı ülkelerinde 1970’lerden itibaren yeniden artmaya başladığının anlaşıldığı 1980’li yıllarda geldi. Kuznets eğrisinin bu

tersine dönüşü, eşitsizliklerin evrimine dair büyük tarihsel yasaların sonunu, en azından bir süreliğine ilan etmiş ve eşitsizliğin farklı zamansal noktalarda artmasını ya da azalmasını mümkün kılan karmaşık mekanizmalara yönelik daha mütevazı ve titiz analizlerin önünü açmıştır.

Tablo 1.7, Batı ülkelerinde 1970'ten bu yana yaşanan ücret eşitsizliği evrimini göstermektedir. Eşitsizlik yalnızca ABD'de ve Birleşik Krallık'ta gerçekten artmıştır, fakat bütün ülkelerde ücret eşitsizliğinin azalması 1980'li yıllar boyunca durmuştur. Bu durum Batı ülkelerini böyle bir eğilimin gözlemlenmediği daha az gelişmiş ülkelere ayırmaktadır (Davis, 1992). ABD'de ücretliler açısından P90/P10 oranının artışı 1970 ile 1980 arasında %20 dolaylarındaydı. Bunu takip eden 1980-1990 arası dönemde de yine bu artışın %20 seviyesinde olduğu görülüyor. Sonuç olarak bu yirmi yıllık dönem söz konusu olduğunda %50 civarında bir toplam artış yaşandığı görülüyor. Genelde ücret eşitsizliğindeki değişimin yavaş seyrettiği göz önüne alındığında, bu durum düşündürücüdür. Ayrıca bu değişim, ABD'yi iki savaş arası dönemin ücret eşitsizliği düzeyine çekmiştir (Goldin ve Margo, 1992). Bu değişimin mantıksal sonucu ise, 1970'e kadar azalan servet eşitsizliğinin yeniden bir yükseliş eğilimine girmesidir (Wolff, 1992).

TABLO 1.7: 1970'TEN BU YANA ÜCRET EŞİTSİZLİKLERİNDEKİ ARTIŞ (P90/P10 ORANI KULLANILARAK HESAPLANMIŞTIR)

	1970	1980	1990
ABD	3,2	3,8	4,5
Almanya		2,5	2,5
Birleşik Krallık	2,5	2,6	3,3
Fransa	3,7	3,2	3,2
İsveç	2,1	2,0	2,1
İtalya		2,3	2,5
Japonya		2,5	2,8

Okuma: 1970 yılında ABD’de ücretliler arasında en çok kazanan %10’luk dilime girmek için en az kazanan %10’luk dilimdekilerden 3,2 kat daha fazla kazanmak gerekmektedir; buna karşılık 1990 yılında bu rakam 4,5’tir.

Kaynak: Almanya, İsveç, İtalya, Japonya: OECD (1993, ss. 170–3); Fransa: INSEE (1996a, s. 48); ABD, Birleşik Krallık: Katz vd. (1995, Şekil 1).

Birleşik Krallık’ın durumu çok daha farklıdır, zira oradaki ücret eşitsizliği 1970’te çok düşük durumdaydı ve İskandinavya’daki düzeye oldukça yakındı; P90/P10 oranı 1970’lerin son yarısında yavaşça yükselişe geçtikten sonra 1980 ile 1990 yılları arasında yaklaşık %30 düzeyinde artış gösterdi. Öyle ki 1990’larda Birleşik Krallık, ABD’nin de aralarında bulunduğu eşitsizlikte başı çeken ülkeler grubuna dahil oldu. Kuzey ülkelerinde eşitsizlik, her ne kadar hafif bir yükselme eğilimi gösterse de P90/P10 oranı 2,0 ile 2,5 düzeyinde seyrederek önceki seviyelerinde kaldı. Fransa’nın durumu ise oldukça özeldi. Buradaki ücret eşitsizliği 1970 yılında Batı dünyasındaki en yüksek seviyede iken, 1970’li yıllarda hızlı bir şekilde azaldı ve 1980’ler ve 1990’larda neredeyse sabit seviyede kaldı. Yalnız 1983–84’ten itibaren hafif bir artış gösteren P90/P10 oranı 1984 yılında 3,1 seviyesine geldi ve 1984–1995 döneminde 3,2 seviyesinde kaldı (INSEE, 1996a, s. 48). Buna göre, ABD’deki ücret dağılımı Fransa’dakine nazaran ancak 1970’lerde daha eşitsiz hâle gelmeye başlarken Birleşik Krallık, Fransa’yı eşitsizlikte burun farkıyla geçmek için 1980’lerin sonunu ve 90’lı yılları beklemek zorundaydı (Tablo 1.7). İtalya’da ise her ne kadar başlangıçtaki eşitsizlik seviyesi Fransa’dakine göre gözle görülür şekilde daha düşük olsa da, 1970–1990 döneminde buradaki ücret eşitsizliğinin gelişimi Fransa’dakine oldukça benzer görünümündedir; zira 1970’lerdeki ve 1980’lerin başındaki hızlı düşüşten sonra P90/P10 oranı 1984 itibariyle yükselmeye başlamaktadır (Erickson ve Ichino, 1995).

Ücretlerden Gelirlere

Gelir eşitsizliğinin gelişimi de ücret eşitsizliğinin gelişimine göre daha zor ölçülmektedir. Fakat Lüksemburg Gelir Çalışması'nın verileri, hanelerin kullanabildiği ve hanelerin büyüklüklerine göre ayarlanmış gelirler arasındaki eşitsizliği gösteren P90/P10 göstergesinin gelişimini genel hatlarıyla ortaya koymaktadır (Atkinson vd., 1995, s. 47). Gelir eşitsizliğinin arttığı ülkeler aynı zamanda ücret eşitsizliğinin de arttığı ülkelerdir: P90/P10 oranı 1979–1986 döneminde ABD'de 4,9'dan 5,9'a, Birleşik Krallık'ta ise 3,5'ten 3,8'e yükselmiştir. Buna karşılık, Kuzey ülkelerinde hafif bir gelir eşitsizliği artışı yaşanmış, buralardaki ücret eşitsizliğinin izlediği hafif artışa benzer şekilde, Norveç'te 2,8'den 2,9'a ve İsveç'te 2,5'ten 2,7'ye çıkmıştır. Aynı şekilde, Fransa'da P90/P10 oranı 1970'lerdeki büyük düşüşü takiben 1980'lerin başlarından itibaren 3,5 dolaylarında sabit kalmıştır. Fransa'da 1990'ların başından itibaren P90/P10 oranında hafif bir yükselme eğilimi tespit etmek mümkün olsa da bu artış 1996 yılında hâlâ istatistiksel olarak kayda değer seviyede değildi (INSEE, 1996b, ss. 36–7). Bu sebeple, Batı ülkelerinin hepsinde bir önceki dönemden geriye dönüş tartışmasız doğrudur: 1980–1990 döneminde, ücret eşitsizliğinin azalışı gibi, gelir eşitsizliğinin azalışı da her yerde durmuş ve ücret eşitsizliğinin yükselme eğilimine girdiği her ülkede gözle görülür bir şekilde yükselmiştir. Kuznets eğrisi artık ölüdür.

Bu arada, her ne kadar ücret eşitsizliği gelir eşitsizliğinde rol oynayan en önemli faktör olsa da, gelir eşitsizliği evrimini bütün bütüne ücret eşitsizliği evriminin otomatik bir karşılığına indirgememek gerekir (Gottschalk, 1993). Örneğin, 1970–1990 arası dönemde Amerikan hanelerinde gelir eşitsizliğindeki artışın yarıya yakını, aynı hane üyelerinin gelirlerinin artan ilişkisine bağlıydı: Başka deyişle, yüksek gelirliler daha sıklıkla yüksek gelirlilerle evlenmekteyken, en yoksul haneler çocuklarına bakmakla

yükümlü olan yalnız kadınlarınkiler olarak karşımıza çıkmaktaydı (Meyer, 1995). Dahası, farklı Batı ülkeleri 1970'lerden bu yana vergi tarifelerindeki oran artışını ve transferleri belirleyen farklı sistemler geliştirmişti: ABD'de ve Birleşik Krallık'ta izlenen politikalar ücret eşitsizliği artışını daha da ağırlaştırma eğilimindeyken başka ülkelerde izlenen politikalar aksine bu hasarı sınırlamaya imkân vermektedir. Özellikle ABD ve Kanada arasında yapılan karşılaştırma çarpıcıdır: İki ülkedeki emek piyasaları ve ücret eşitsizliği benzer şekilde gelişim göstermekteyken hanelerin gelirleri arasındaki P90/P10 oranı Kanada'da 4,0 civarında sabit kalmış fakat ABD'de 4,9'dan 5,9'a fırlamıştır (Atkinson vd., 1995, s. 47). Bu durumu açıklayacak faktörler karmaşıktır, fakat bunun önemli bir kısmı izlenen mali ve sosyal politikalar arasındaki farkla açıklanmaktadır (Card ve Freeman, 1993).

İstihdam Bağlamında Eşitsizlik

Genel itibariyle, Fransa gibi bir ülkede eşitsizlik konusunda 1970'lerden bu yana yaşanan değişimi, en zengin %10 ile en yoksul %10 arasındaki gelir ve ücret oranlarının aşağı yukarı sabit kaldığını söyleyerek özetlemenin hatalı olacağı açıktır. Hanelerin kullanılabilir gelirleri arasındaki oranların görece sabit olduğunu bir dizi ülkede, özellikle de Fransa'da kaydetmek mümkün olsa da, bu durum yalnızca sosyal ödeneklerin, sayıları giderek artan işsizlerin çalışmamaları dolayısıyla ortadan kaybolan gelirleri az çok telafi etmeyi başarmasından kaynaklanmaktadır. Bu tür ödeneklerin (işsizlik maaşı veya Fransa'da uygulanan "temel gelir katkısı" vs.) yapılmadığı durumda, ücret oranları aynı kalmış olsa bile gelir eşitsizliklerinin gelişimi Anglosakson ülkelerindeki düzeyde olurdu: Fiilen istihdam edilen ücretliler değil fakat çalışma yaşındaki insanlar arasında, yapılan işten elde edilen gelir eşitsizliği 1970'li yılların sonundan itibaren Fransa'da ciddi bir şekilde

arttı ve bu artışın ritmi Anglosakson ülkelerindekine benzer bir görüntü çizdi (Bourguignon ve Martinez, 1996). Bu anlamda, çalışmadan elde edilen gelirlerdeki reel eşitsizlik, ister istihdam bağlamında eşitsizlik biçiminde olsun isterse ücret bağlamında eşitsizlik biçiminde olsun, 1970’li yıllardan itibaren bütün Batı ülkelerinde artmıştır.

Öyleyse, ücretler bağlamında artan gelir eşitsizliklerinin yaşandığını gördüğümüz Anglosakson ülkeleriyle istihdam bağlamında artan gelir eşitsizliklerinin yaşandığını gördüğümüz diğer ülkeler arasında böylesine net bir ayırım yapmak mümkün müdür? Resmi rakamlar durumun böyle olduğunu gösteriyor gibi: 1996’da işsizlik oranı ABD’de %5,6 ve Birleşik Krallık’ta %7,5 iken hatta burada hızla düşme eğilimi gösterirken Almanya’da %10,3, İtalya’da %12,1 ve Fransa’da %12,2 düzeylerindeydi (Fransa’da ücretli çalışanları, bağımsız çalışanları ve işsizleri kapsayan yaklaşık 25 milyonluk aktif nüfustan 3 milyonu işsizdi) (OECD, 1996, A24). 1990’ların sonundaki hızlı büyüme bütün ülkelerde işsizlik oranlarının gözle görülür şekilde azalmasına neden oldu, fakat ülkeler arasındaki farklar ortadan kalkmadı: 2000 yılında ABD’deki işsizlik oranı %4 iken Fransa’da %10’du (OECD, 2000). İskandinav ülkelerindeki durum ise bu sınıflandırmanın ötesine geçmiş görünüyordu, çünkü ücret eşitsizliği buralarda çok fazla artmamıştı ve işsizlik oranları makul düzeylerde kalmıştı (İsveç’te işsizlik oranı 1996’da %7,6 iken 2000 yılında %6’ydı).

Bu tip mukayeselerin sorunu “işsizlik” mefhumunun eksik istihdam denen olgunun yalnızca bir kısmını ölçüyor olmasıdır. Örneğin, ABD’de 1970’lerin başından itibaren az kalifiye nüfusun kayda değer bir bölümünün resmi kayıtlarda aktif olma durumundan ve emek piyasasından çıktığı görülmektedir; bu gelişme, nüfusun diğer gruplarındaki gelişmelerle kıyaslandığında, tamamen düşük ücretli istihdam imkânlarının çöküşüyle açıklanmaktadır (Juhn vd., 1991; Topel, 1993). Çalışma yaşındaki çok sayıda

insan böylelikle kendilerini emek piyasasının dışında bulmuştur, fakat bu kişiler işsizlik istatistiklerine yansımamıştır. Bu gelişmenin çarpıcı bir tecellisi, hapishanelerdeki hükümlü nüfus sayısındaki dikkat çekici artıştır. 1980 yılında ABD hapishanelerinde hükümlü durumda 500.000 kişi bulunmaktayken bu sayı 1995'te 1,5 milyonu bulmuştur; 2000 yılı için 2,4 milyon kişinin hapishanelerde olacağı öngörülmektedir (Freeman, 1996). Eksik istihdamın resmi işsizlik ölçümlerince görmezden gelinen bu veçhesi göz ardı edilebilecek durumda olmanın çok ötesindedir, zira hapishanelerdeki 1,5 milyon insan 1995 yılı itibariyle ABD'deki aktif nüfusun yaklaşık %1,5'ini tek başına temsil etmektedir; buna karşılık 1995'te Fransa'daki 60.000 hükümlü bu ülkedeki aktif nüfusun %0,3'ünden daha azını temsil etmektedir. Elbette ABD'deki suç işleme oranlarının 1970'ten bu yana artışını basitçe ücret eşitsizliğinin gelişimi üzerinden açıklamaya çalışmak saflık olacaktır. Fakat açıktır ki, en alt sıradaki %10'luk kesimin ücretlerinin en üst sıradaki %10'luk kesimin ücretlerine kıyasla yaklaşık yarı yarıya düştüğü göz önüne alınırsa, 1995 Amerika'sında örnek bir proleter olmak 1970 Amerika'sına göre çok daha zordu.

Öyleyse, esasen ABD'deki gerçek eksik istihdamın, işsizlikten etkilenen Avrupa ülkeleri kadar yüksek olduğu sonucuna varmak cazip gelmektedir. Fakat bu da abartılmış bir sonuç olacaktır, zira bu örtük durumdaki eksik istihdam olgusu ne yazık ki yalnızca ABD'yle sınırlı değildi: Avrupa'da da farklı biçimler almaktaydı, bunlar daha az çarpıcı fakat daha fazla kitleseldi. 1996 yılında Fransa'da çalışma yaşındaki insanların yalnızca %67'si aktif nüfus arasında değerlendiriliyorken bu oran ABD'de %77, Birleşik Krallık'ta %75, Almanya'da yalnızca %68 ve İtalya'da %60 düzeylerindeydi (OECD, 1996, A22). Bu emek piyasasına katılma oranı göstergesi kesin olmaktan uzaktır, çünkü kadınların katılımı ve erken emeklilik gibi çeşitli karmaşık olgular söz konusudur, fakat belirli bir gerçekliği de ortaya koymaktadır. Örneğin, gayet

iyi bilinmektedir ki, Fransa'da işsizlerin sayısını bir kişi indirmek için bir kişilik istihdamdan daha fazlasını, çoğunlukla ikiye yakın istihdam yaratmak gerekmektedir, çünkü yaratılan istihdamın bir kısmı esasen aktif nüfus içinde sayılmayan fakat yeterli istihdam imkânı ortaya çıkarsa emek piyasasına girmeye hazır kişiler tarafından doldurulur. Buna ek olarak, Fransa'da zorunlu olarak yarı zamanlı çalışanlar, yani yarı zamanlı çalışıp da daha fazla çalışmak istediğini beyan etmiş olan ücretlilerin sayısı da hızla artmaktadır (bkz. CSERC, 1996, s. 167). Bu belirsizlikler, mevcut eşitsizliğin temel bir unsuru olan istihdam bağlamındaki eşitsizliği doğru bir şekilde ölçme kapasitemizin sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM

SERMAYE – EMEK EŞİTSİZLİĞİ

Sanayi devriminden bu yana ve özellikle Karl Marx'ın (1818–1883) çalışmalarından itibaren, sosyal eşitsizlik ve yeniden dağıtım sorunu her şeyden önce sermaye ve emek, kâr ve ücret, işverenler ve çalışanlar arasındaki karşıtlık üzerinden ifade edilmiştir. Böylelikle eşitsizlik sermayeye, yani üretim araçlarına sahip olanlar ve buradan gelir kazananlar ile bu araçlara sahip olmayıp emeği sayesinde gelir kazanmakla yetinenler arasındaki karşıtlıkla tarif edilmiştir. Bu sebeple, eşitsizliğin temel kaynağı sermaye mülkiyetinin eşitsiz paylaşımı olarak anlaşılmıştır. Bu temel eşitsizliğin iki unsuru olan sermaye sahipleri ve emekçiler, öncelikle, onlara karşı olan her şeyle kıyaslandıklarında homojen birer grup olarak düşünülmüştür; buna karşılık, çalışmanın karşılığında elde edilen gelir bakımından eşitsizliğe ikincil düzeyde önem atfedilmiştir. Tamamen sermaye–emek üzerinden tanımlanan eşitsizlik anlayışı, yeniden dağıtımın düşünülme ve algılanma biçimleri üzerinde uzun zamandır derin bir etki bırakmıştır ve etkisini sürdürmeye devam edecektir; buna özel sermaye mülkiyetini ortadan kaldıracak kadar ileri gitmemiş ülkeler de dahildir.

Sermaye–emek eşitsizliğine atfedilen özel dikkat şaşırtıcı sayılmamalıdır. Esasen, yalnızca üretilen gelirin bir bölümünün sermayeye gitmesi durumu dahi sosyal adaletin temel ilkelerine aykırı görünmekte ve böylelikle yeniden dağıtımın kendisine dair şu esas soruyu hemen ortaya çıkarmaktadır: Neden sermayenin mirasçısı durumundaki bireyler emek gücünden başka bir şey miras alamayanların erişemeyeceği gelirlere sahip durumdadır? Piyasanın tüm yetersizliklerinin ortadan kaldırılması hâlinde bu durum, Giriş bölümünde üzerinde durduğumuz saf yeniden dağıtım ile etkin yeniden dağıtım ayrımı uyarınca, sermaye gelirlerinin emek gelirlerine doğru saf yeniden dağıtımını bütünüyle meşru kılardı. Öyleyse, sermayenin emeğe doğru bu saf yeniden dağıtımını ne büyüklükte olmalıdır ve bunun için hangi araçlara başvurulmalıdır? Tarihten, bu yeniden dağıtım ve gelirin sermaye ile emek arasındaki bölüşümü hakkında neler öğrendik?

Fakat sermaye/emek arasındaki yeniden dağıtım sorunu, yalnızca salt sosyal adalet düşünceleriyle bağlantılı olarak gündeme gelmez. Sermayenin bireyler ve ülkeler arasındaki paylaşım eşitsizliğinin, zaman geçtikçe daha da artması ve yoksulların yatırım yaparak zenginleri yakalama kapasitelerini kısıtlaması sebebiyle yalnızca adaletsiz değil aynı derecede verimsiz olduğu söylenebilir mi? Bu durumda, hangi etkin yeniden dağıtım araçları bu eşitsizlikle mücadele etmeye imkân tanıyabilir?

1. Sermayenin Toplam Gelirdeki Payı

Soru basit görünmektedir: Ulusal üretim, belirli bir nicelikte sermaye (makineler, ekipmanlar vs.) ve belirli bir nicelikte emek (çalışılan saat sayısı) kullanılarak elde edildiğine göre, şirketlerin toplam gelirinde sermaye gelirlerinin payı (şirketlere ve sermaye sahiplerine giden kârlar ve faizler) ile emek gelirlerinin payı (çalışanlara giden ücretler) nasıl belirlenir ve yeniden dağıtım bağlamında kamu müdahalesi bu bölüşümü nasıl değiştirebilir? Bu soru ve özel olarak sermayenin ve emeğin fiyatlandırılma sisteminin bu paylaşımındaki rolü, özellikle de ekonomistler arasında, epey canlı düşünsel ve siyasal çatışmaların kaynağıdır.

Sermaye/Emek İkamesi Sorunu

Öncelikle, bir ulusun kullanılabilir durumdaki sermaye ve emek miktarı sayesinde gerçekleştirdiği üretimi mümkün kılan teknolojinin ekonomistlerce sabit katsayı denen şeyle karakterize edildiğini farz edelim: 1 birimlik mal üretmek için tam olarak 1 ünite sermaye ve n birim emek kullanmak gerekmektedir. Başka deyişle, belirli bir makineyi doğru şekilde çalıştırabilmek için, ne daha az ne daha çok, tam olarak n sayıda işçi gereklidir.

Bu şekilde ortaya konduğunda, gelirin sermaye ile emek arasındaki paylaşımı sorununun saf bir şekilde dağıtımla ilişkili

olduğu görülmektedir: Üretim sürecinin kendisinden bağımsız olarak, üretilen birim ürünün üretimin iki faktörü durumundaki sermaye ve emek arasında, başka deyişle makinenin sahibiyle n sayıdaki işçi arasında basitçe paylaştırılması gerekmektedir. Piyasa güçleri ve fiyat sistemi, makroekonomi seviyesindeki üretim faktörlerinin kullanım seçenekleri anlamında, yani ekonomi bir bütün olarak alındığında, hiçbir tahsis edici (*allocatif*) rol oynamaz; zira, şirketlerin her bir ünite sermaye ve emek için ödediği bedel ne olursa olsun, bir birim mal üretmek için her halükârda 1 makine ve n sayıda işçi kullanmaları gerekmektedir. Özel olarak, toplam istihdam hacmi sabittir: Bu hacim tamamen kullanılabilir sermaye stokunca, yani ekonominin üretim kapasitelerince belirlenmektedir. Kamunun yeniden dağıtım bağlamında müdahalesi olmadığı durumda, sermaye ve emek arasındaki efektif gelir bölüşümü, örneğin, sendikaların müzakere gücüne, işverenlerin gelirin büyük kısmına el koyma kapasitelerine veya daha genel olarak kapitalistler ve işçiler arasındaki güç ilişkilerinin mevcut durumuna göre değişecektir. Fakat burada esas önemli olan, sermayeye ve emeğe ödenen bedelin üretim seviyesi ve istihdam hacmi üzerinde hiçbir etkisinin olmamasıdır. Sermaye ve emek arasındaki gelir bölüşümü, salt dağıtıma dayalı bir çatışmayı sözkonusu kılar.

Bu koşullarda, sermaye/emek yeniden dağıtımının nasıl gerçekleştiğini bilmenin bir önemi olmaz: Yeniden dağıtım araçları sorunu ortaya çıkmaz. Bu durum, gelirin emeğe doğru yeniden dağıtımını şirketlerin her bir işçiye ödediği ücreti artırarak gerçekleştirmekle tamamen aynı anlama gelecektir. Bu, örneğin yasal asgari ücreti artırarak veya daha yüksek ücret taleplerinde sendikaları destekleyerek yapılabilir. Aynı şey, her bir işçiye yapılacak mali transferi finanse etmek (veya işçilerden alınan vergileri azaltmak) için sermayeye konacak vergileri artırarak da sağlanabilir. Bu iki yeniden dağıtım aracı, yani şirketler vasıtasıyla ücretlerin ve kârların doğrudan yeniden dağıtımı ile vergiler

ve transferler üzerinden gerçekleşen mali yeniden dağıtım, şirketlerce gerçekleştirilen ve birincil dağıtım (*distribution primaire*) adı verilen araca doğrudan müdahale olmaksızın, birbirine tamamen denktir; zira kullanılan sermaye ve emek miktarları ile toplam üretim seviyesi her halükârda sabit durumdadır.

Elbette, şirketlerin ve sermaye sahiplerinin yatırım yapma ve sermaye biriktirme kapasitelerini ve isteklerini koruma, böylelikle ekonominin ilerideki kapasitelerini artırma kaygısı sermaye/emek yeniden dağıtımının işçiler için istenen boyutta gerçekleşme imkânını kısıtlamaktadır. Fakat pratikte neler getirdiğini ileride inceleyeceğimiz bu itiraz, aynı şekilde, toplam gelirdeki sermaye payının azaltılması yönündeki, doğrudan yeniden dağıtım veya mali yeniden dağıtım olması fark etmeksizin her türlü girişime karşı dile getirilmektedir. Sermaye/emek bölüşümü sadece paylaşım sorunu olduğu için bu paylaşımın nasıl gerçekleştiği pek önem taşımaz, yalnızca sonuca bakılır.

• *Sermaye/Emek İkamesi Mefhumu Nedir?* Üretim sürecinde kullanılan sermaye ve emek oranlarını çeşitlendirmek mümkün olsaydı farklı sonuçlar elde edilebilirdi. Öyleyse, diyelim ki 1 birim sermaye kullanmak için tam tamına n birim emeğe sahip olmak artık gerekli değildir ve kullanılan emek birim sayısını artırdığımızda, makineler tarafından yerine getirilen kimi görevler aynı şekilde işçiler tarafından da yerine getirilebilecek olduğundan her daim biraz daha fazla üretim yapmak mümkün olacaktır. Daha genel olarak, her ne kadar belirli bir firmada belirli bir üretim için makine başına n sayıda işçiden daha fazlasını verimli şekilde kullanmak imkânsız olsa da, nihayetinde ekonominin diğer sektörlerindeki diğer firmalar daha az sermaye yoğun ve daha fazla emek yoğun teknikler kullanma imkânına sahip olabilirler. Örneğin, sanayiye göre genellikle daha fazla emek ve daha az sermaye kullanan hizmet sektörü önem bakımından öne geçebilir,

öyle ki belirli bir sermaye stoku karşılığında ekonominin bütününde daha fazla işçi istihdam edilebilir. Sermayeyi emekle ve emeği sermayeyle ikame etme imkânı bu sebeple yalnızca teknolojik bir fırsat meselesi olarak düşünülemez; aynı zamanda ve özellikle bir bütün olarak toplumların üretim ve tüketim biçimlerindeki yapısal dönüşüm fırsatlarının da ölçüsüdür (bkz. s. 76–8).

Şayet sermaye ve emek arasında böyle bir ikame edilebilme imkânı mevcutsa, sermayenin ve emeğin fiyatlandırılması sistemi, sabit katsayılı teknolojinin durumunun aksine, üretimin makro-ekonomik seviyede kullanılan iki faktörünün niceliklerine karar vermede önemli bir tahsis edici rol oynayabilir. Esasında, bir piyasa ekonomisi çerçevesinde, kendilerine masraftan ziyade para getirdiği, böylece emeğin marjinal üretkenliği (bir birim ilave emek kullanıldığı fakat sermaye miktarının aynı düzeyde korunduğu durumdaki ilâve üretim olarak tanımlanır) emek masraflarından (firmaların ilâve bir işçi kullanmak için karşılması gereken ücret, sosyal kesintiler, prim gibi masraflar) daha fazla olduğu müddetçe, firmalar daha fazla işçi işe alma yoluna giderler.

Aynı şey sermaye için de geçerlidir: Sermayenin fiyatı, firmaların bir birim ilâve sermaye kullanmak için ödemeleri gereken masraflar (faiz ve hisseler yoluyla pay sahiplerine yapılan ödemeler, amortisman, bakım vb.) üzerinden ölçülür. Aynı şekilde, eğer emek fiyatı sermaye fiyatına kıyasla daha düşük durumdaysa emek yoğun sektörlerdeki firmalar sermaye yoğun sektörlerdeki firmalara kıyasla çok daha kolay gelişim gösterir, zira üretilen emek yoğun mallara yönelik tüketici talebi bu malların fiyatı düşükse artacaktır (ve bu durumun tam tersi de doğrudur). Başka deyişle, piyasa ekonomisi tarafından kullanılan sermaye ve emek miktarları, dolayısıyla bilhassa üretim seviyesi ve istihdam hacmi, sermaye ve emek fiyatlarının seviyesine bağlı olacaktır: Fiyatlar yalnızca dağıtımla ilişkili (*distribütif*) değil aynı zamanda tahsis edici (*allocatif*) bir rol oynamaktadır.

Sermaye-emek ayrımının ve fiyat sisteminin bu ayrımında oynadığı rolün bu şekilde kavramsallaştırılması, açık bir şekilde ilk kez 1870'lerin marjinalist olarak adlandırılan ekonomistleri tarafından ortaya atılmıştır. Bu kavramsallaştırma, sermaye ve emek miktarlarının kalıcı bir şekilde firmaların karşı karşıya kaldıkları fiyatlar oranında ayarlanması, dolayısıyla özellikle üretim faktörlerinin marjinal üretkenliği fikri üzerine kuruludur ve David Ricardo veya Karl Marx gibi on dokuzuncu yüzyılın klasik ekonomistlerine karşıt olarak ortaya atılmıştır. Bu klasik ekonomistler, örtük bir şekilde, kullanılabilir sermaye stokunun üretim kapasitelerini ve ekonomideki istihdam düzeyini belirlediği, ayrıca sermaye-emek ayrımının bu sebeple sadece bir dağıtım çatışması hâlinde görüldüğü sabit katsayılı bir teknoloji çerçevesinde akıl yürütmekteydiler. Sermaye-emek ayrımı bağlamında klasik teori ile marjinalist teori arasındaki bu karşıtlık, özellikle 1950'li ve 60'lı yıllarda "Cambridge Tartışması" sırasında gündeme gelir. İngiltere'deki Cambridge iktisatçıları bu ayrımın esasen dağıtımla ilişkili yönü ve müzakere gücünün rolü üzerinde ısrar eder. Cambridge, Massachusetts'teki iktisatçılar ise sermaye ve emek fiyatlarının tahsis edici rolü fikrini (özellikle de ekonominin bütünü düzeyinde farklı sermaye ve emek miktarlarını ikame etme imkânlarının sentezleyici temsili olarak toplam üretim fonksiyonu konusunda Robert Solow'un çalışmalarına dayanarak) savunur.

• *Mali Yeniden Dağıtım mı Doğrudan Yeniden Dağıtım mı?*

Sermaye ve emek arasındaki böylesi bir ikame edilebilme imkânının yeniden dağıtım açısından ne gibi sonuçları olabilir? Şayet sermaye gelirini firmaların her çalışan için ödediği ücreti yükseltmek suretiyle emek yanlı bir şekilde bölüştürmeye çalışırsak ve böylece emeğin fiyatını artırırsak, bu durum firmaları ve bütün ekonomiyi daha az emek ve daha fazla sermaye kullanmaya sevk edecektir. Öyle ki istihdam hacmi düşecek ve emeğin top-

lam gelirdeki payı başlangıçtaki ücret artışının getirebileceğini sandığımızdan daha düşük bir düzeyde artacaktır. Buradaki esas mesele, bunun yukarıda da belirtildiği gibi mali yeniden dağıtım- la gerçekleşmeyeceğidir: Eğer firmaların kârları veya firmalarca sermaye sahibi hanelere yönlendirilen sermaye gelirleri vergilen- dirilirse, mali transferler veya vergi indirimleri yoluyla her işçi için ücret artışı yapılırsa ortaya çıkacak yeniden dağıtımın aynısını finanse etmek mümkün olacak. Bu da firmalar tarafından öde- nen emek bedelini artırmadan, dolayısıyla emek için zararlı olan sermaye/emek ikamesini tetiklemeden gerçekleştirilebilecektir.

Bu iki tür yeniden dağıtım arasındaki esas fark, firmaların ye- niden dağıtıma katkılarının her iki durumda aynı şekilde hesap edilmemesidir: Doğrudan yeniden dağıtım, firmaların yeniden dağıtıma istihdam ettikleri çalışan sayısı oranında katkı yapmalarını gerektirirken mali yeniden dağıtım durumunda ise firmalar- dan alınan katkı, kârın ortaya çıkmasında kullanılan sermaye ve emek miktarları ne olursa olsun yalnızca firmaların kâr seviyele- rine bağlıdır. Mali yeniden dağıtım böylelikle firmalar tarafından ödenen emek bedeli ile işçiler tarafından elde edilen bedel arasın- da bir ayırım yapmaya, böylece hem gelirlerin yeniden dağıtımını yapmaya hem de fiyat sisteminin tahsis edici (*allocatif*) rolünü korumaya olanak sağlar. Doğrudan yeniden dağıtım durumunda ise bu iki fiyat mecburen birbirine denktir ve yeniden dağıtımın bedeli bu yüzden tahsisat bakımından zararlı sonuçlar ile ödenir.

Bu akıl yürütme, yeniden dağıtım araçları ile bunun büyüklü- ğü sorunları arasında bir ayırım yapmanın neden önemli olduğu- nu göstermektedir: Amaçlanan yeniden dağıtımın büyüklüğü ne olursa olsun sermaye ve emek arasında ikame yapma imkânının bulunduğu bir piyasa ekonomisi içinde olduğumuz takdirde mali yeniden dağıtım, doğrudan yeniden dağıtımdan üstündür. Bu du- rum aynı şekilde bütün saf yeniden dağıtımların birbirine denk olmadığını da göstermektedir: Bunların bazıları, çalışanların ya- şam koşullarını istihdam hacminin düşmesine neden olmaksızın

iyileştirebilmesi bakımından, diğerlerinden daha etkilidir. Burada ki esas mesaj, bir yeniden dağıtım yolunun etkilerini yorumlamak için kimin cebinden para çıktığına bakmakla yetinmememiz gerektiğidir: Yeniden dağıtımın ekonomik sistemin tamamı üzerindeki etkileri de hesaba katılmalıdır.

Aynı şekilde, vergiler ve transferler üzerine kurulu yeniden dağıtım yollarının hepsi birbirine benzemez: Gerçekleştirilen yeniden dağıtımın sonuçlarından çıkarsama yapmak için vergiyi kimin ödediğine bakmakla yetinmemek gerekir. Vergilerin mali yansımalarının da incelenmesi gerekir. Örneğin, istihdam edilmiş her çalışan için firmalarca ödenen sosyal kesintileri artırmak emeğin fiyatını yükseltmek anlamına gelir. Buna karşılık firmalar ücretleri düşürür ve böylece gider artışlarını telafi eder ki bu da sermaye ile emek arasındaki yeniden dağıtımı hiç eder. Öte yandan, firmaların kârı veya sermaye pay sahiplerine dağıtılan kâr payları üzerindeki vergileri artırmak ise firmalar nezdinde emeğin fiyatını artırmaz ve harcamaları ve sosyal transferleri, sosyal kesintileri artırmaktan çok daha etkin bir şekilde finanse etmeyi mümkün kılar. Firmalar tarafından ödenen bütün vergiler etkin yeniden dağıtım bakımından aynı etkileri göstermez: Bir verginin nihai etkisinin gerçekten sermaye üzerine düşebilmesi için miktarının kullanılan sermayeye veya sermayeye giden gelir düzeyine göre belirlenmesi gerekir.

Bu akıl yürütmenin mantığı da aynı şekilde çağdaş iktisat teorisinin önemli bir sonucunu ortaya koyar: Şayet saf yeniden dağıtım perspektifi içinde kalacak olursak, yani piyasanın varsayılan verimsizliğinden değil de saf toplumsal adalet düşüncesinden meşruiyet kazanan yeniden dağıtımı esas alırsak, bu yeniden dağıtım fiyat sisteminde bir manipülasyon girişimiyle değil, vergiler ve mali transferler aracılığıyla gerçekleşmek zorundadır. Burada çok genel bir fikir söz konusudur. Örneğin, yoksullara yüksek fiyatlarla baş etme imkânı veren mali transferler aracılığıyla yeni-

den dağıtımı gerçekleştirmek fiyat kontrolü getirmekten çok daha etkindir, zira fiyat kontrolü kısıtlıya ve tayınlamaya neden olur. Bu düşünceyi emek gelirlerindeki eşitsizlik ve yeniden dağıtım analiziyle ilgili bölümde tekrar inceleyeceğiz (bkz. Üçüncü Bölüm).

• *Sermaye-Emek İkamesinin Esnekliği.* Sermaye/emek arasındaki yeniden dağıtıma özel durumda, mali yeniden dağıtımın doğrudan yeniden dağıtım manipölasyonlarına üstün olduğu bulgusunun ortaya koydukları, yine de sermaye ile emek arasındaki bu ikame edilebilirliğin niceliksel düzeyine ve dolayısıyla fiyat sisteminin oynadığı tahsis edici rolün önemine bağlı olarak değişir. Sermaye ve emek arasında ikame fırsatı bulunmadığı düşüncesini hiç kimse savunmaz. Mali yeniden dağıtımın doğrudan yeniden dağıtıma gerçekten üstün olup olmadığını ve sermaye ile emek arasındaki yeniden dağıtım araçlarının gerçekten elverişli olup olmadıklarını anlamak için sorulması gereken sorular şunlardır: Makroekonomik düzeyde kullanılabilir sermaye ve emek kombinasyonlarında varyasyon marjları ne kadar olabilir? Ayrıca, sermaye ve emek fiyatlarının bu marjlar üzerindeki etkisi ne düzeydedir? Bunlar yeterince etkili midir? Eğer sermaye/emek ikame edilebilirliği düşük düzeydeyse, doğrudan yeniden dağıtım şeffaf ve basit olduğu için avantajlıdır: Adil olduğu varsayılan bir bölüşümü doğrudan firmalardan talep etmek suretiyle benzer bir sonuç elde edilebilecekse, sermayeye ve emeğe yönlendirilecek gelirlerin belirlenmesi ve yeniden dağıtımı için vergi ve transferlerden oluşan karmaşık bir sistemin işleyişi neden piyasaya bırakılsın ki?

İktisatçılar, sermaye/emek ikamesinin ve fiyat sisteminin oynadığı tahsis edici rolün önemini ölçmek için sermaye ve emek arasındaki ikamenin esnekliği mefhumuna başvurmuşlardır. Bu mefhum, sermaye fiyatı emek fiyatı karşısında %1 yükseldiği zaman, firmaların kullanacakları sermaye miktarını kullandıkları

emek miktarına kıyasla hangi oranda azaltmak istediklerini ölçer. Bu esneklik yalnızca tekil olarak ele alınan firmaların tercihlerini hesaba katmaz (örneğin, emek fiyatı yükselirse bir firma çalışanları işten çıkarabilir, veya tam tersi), aynı zamanda ve özellikle de bu tekil kararların makroekonomik düzeydeki sonuçlarının toplamını da hesaba katar (örneğin, emek fiyatı yükselirse emek yoğun bir sektör daha yavaş gelişir ve yeni çalışan alımı yapar, veya tam tersi; *bkz.* yukarısı).

Yüksek bir esneklik, bir bütün olarak ekonomide gereği hissedildiği zaman sermayeyi emekle veya emeği sermayeyle ikame etmenin kolay olduğunu gösterir: Bu durumda, sermaye ve emeğin ikame edilebilirliğinin çok güçlü olduğunu söylüyoruz. Eğer esneklik 1'den büyükse, ücretlerin %1 yükseltilmesi kullanılan emek miktarının %1'den fazla düşürülmesine yol açar ve emeğin toplam gelirdeki payı azalır. 1'e eşit bir esneklik ise her iki etkinin birbirini tam olarak dengelediği duruma denk gelir, öyle ki emek ve sermaye fiyatları kaç olursa olsun emeğin toplam gelirdeki payı sabit kalır. Bu durum, Cobb–Douglas tipi bir üretim fonksiyonuna tekabül eder; Cobb ve Douglas, 1920'li yılların özel durumu çerçevesinde ABD ve Avustralya sanayilerindeki kâr/ücret paylaşımını incelerler ve buldukları fonksiyonun, inceledikleri durumu doğru ortaya koyduğu sonucuna ulaşırlar (ölümü sonrasında yayınlanmış bir değerlendirme için *bkz.* Douglas, 1976). Daha ileride, 1990'lı yıllarda gözlemlenen olgular ve mevcut çalışmaların bu analizi ne ölçüde doğruladığını göreceğiz. Bunun tersine, 1'den daha az bir esneklik ise sabit katsayılı teknoloji durumuna daha yakın olduğumuzu gösterir. Başka deyişle, sermaye ve emeğin marjinal üretkenlikleri, makine başına n sayıda işçi normundan uzaklaştıkça hızlı bir şekilde zayıflar; böylelikle sermayenin toplam gelirdeki payı azalır ve emeğin fiyatı arttıkça emeğin toplam gelirdeki payı da artar. Tamamen sabit katsayılı teknolojilerin olduğu aşırı durum ise ikame esnekliğinin 0'a eşit

olduğu durumlarda görülür: Makine başına n sayıdaki işçiye ihtiyaç duyma durumundan uzaklaşmak mümkün değildir. Bu durum bizi sermaye/emek bölüşümünün klasik teorisinin de ortaya koyduğu dağıtımla ilişkili çatışma ve saf paylaşım problemlerine geri götürür (bkz. yukarısı).

1980'li ve 90'lı yıllardaki işsizlik olgusu sebebiyle Avrupa'da kızıpşan tartışmalar, sermaye/emek ikamesinin esnekliğı sorunundaki siyasi meseleleri gözler önüne serer. Birçok gözlemci, emekten alınan vergilerin kayda değer bir şekilde artışının (özellikle de sosyal kesintiler yoluyla) ve sermayeden alınan vergilerin düşüşünün (kâra getirilen vergilerin azaltılması ve sermaye sahibi hanelere giren gelirlere getirilen vergi muafiyeti yoluyla), 1970'lerden bu yana Avrupa'da işsizliğın artmasına katkıda bulunduğı yorumunda bulunmuştur. Buna göre, bu olgular emek masraflarını pahalılaştırarak firmaların daha fazla sermaye ve daha az emek kullanmalarını teşvik etmekteydi; veya en azından emek kullanmaları yönünde yeterince teşvik edici olmuyordu ve emek yoğun sektörlerin gelişimini engellemekteydi. Bu da emek üzerinden alınan vergilerin bir kısmının sermaye üzerine kaydırılması yönündeki süregelen önerilere yol açmıştı; örneğın, firmalara yalnızca dağıttıkları toplam ücret temelinde değil, aynı zamanda elde ettikleri kâr temelinde sosyal kesintiler ödettirmek veya sosyal kesinti pastasını sermaye gelirlerini de içine alacak şekilde büyüterek emek üzerine daha az yüklenilmesini sağlamak (Fransa'daki Genelleştirilmiş Sosyal Katkı, CSG, bunun bir örneğidir). Bu tür önerilerin pratikteki değeri tamamen sermaye/emek ikame edilebilirliğinin niceliksel önemine bağılıdır. Şayet sermaye/emek ikamesinin esnekliğı yüksekse, bu tür öneriler bir yandan yeni istihdam yaratırken bir yandan da sosyal harcamaların etkin bir şekilde finanse edilmesine izin verir ve daha etkin bir yeniden dağıtım sağlar. Fakat bu esneklik düşükse, bu tür mali reform önerileri yanılığlardan ibarettir. Şayet sermayenin masrafları

daha fazla üstlenmesi gerçekten isteniyorsa, bu durumda, sosyal kesintilerin yerini alacak yeni vergiler icat etmek yerine neden ücretler artırılmasın? Her halükârda bu ücret artışları istihdam hacmi bakımından hiçbir şeyi değiştirmeyecektir, zira bu hacim sabittir.

• *Sermaye Arzının Esnekliği.* Sermaye/emek ikamesinin esnekliği, bu sebeple, sermaye/emek arasındaki yeniden dağıtım araçları sorunu açısından kritik öneme sahip bir parametredir. Fakat bu parametre, çalışanlar açısından istenebilecek düzeydeki yeniden dağıtımın boyutu meselesine bir yanıt öngörmeye olanak vermez. Aslında, gerek doğrudan yeniden dağıtım gerek mali yeniden dağıtım, sermaye ile emek arasındaki yeniden dağıtımın ekonominin gelecekteki sermaye stoku üzerinde yaratacağı etkileri hesaba katmalıdır. Sermayenin toplam gelirdeki payında yaşanacak düşüş, ister sermaye üzerinden alınan vergilerdeki artış sebebiyle olsun ister firmalar tarafından ödenen emek fiyatındaki artış sebebiyle, firmaların yeni yatırımları finanse etme kapasitelerini, hakeza imkânı olan hanelerin tasarruf etme ve bu tasarrufları firmalara yatırma teşvikini azaltabilir.

Sermaye ile emek arasındaki yeniden dağıtımın sermaye tasarrufları ve sermaye birikimi üzerindeki bu negatif etkilerinin önemi pratikte nedir? Geleneksel uç pozisyon şunu dile getirir: Bu negatif etkiler öylesine önemlidir ki sermaye gelirlerinin hiçbir şekilde azaltılmaması işçilerin çıkarınadır, zira sermaye ile emeğin her tür yeniden dağıtımı daima kullanılabilir sermaye miktarını önemli düzeyde azaltır, dolayısıyla emeğin üretkenliğini ve ücretleri (yeniden dağıtımın finanse ettiği sosyal transferlerle artırılsalar dahi) düşürür (Judd, 1985; Lucas, 1990b). Bu durumda, Rawlsçu “maksimin” ilkesiyle ifade edilen pragmatik bir sosyal adalet kavrayışı (bkz. Giriş Bölümü), devletin doğrudan olsun mali olsun hiçbir sermaye/emek yeniden dağıtımını yürürlüğe koymaması sonucuna götürür: Tüm eşitsizliği azaltma girişimleri, en kötü durumda olanların aleyhine geri dönecektir,

bu yüzden adil olmayacaktır. Bu nedenle, yeniden dağıtım adına yapılacak kamusal müdahaleler emek gelirlerindeki eşitsizlik üzerine yoğunlaşmalı ve sermaye/emek eşitsizliği meselesini boş vermelidir.

Bu senaryo mantıken mümkünse de mevcut ampirik çalışmalar bunu doğrulamamakta. Bu etkileri ölçmek için “sermaye arzının esnekliği” mefhumuna başvurulmaktadır. Bu mefhum, yatırım yapılan sermayenin getirdiği kâr oranı %1 düşerse sermaye arzının yüzde kaç azaldığını, yani hanelerin firmalara yatırım yapmak için kullandıkları tasarrufun büyüklüğünün ne kadar düştüğünü ölçer. Bu esnekliğe ilişkin ampirik tahminler genel olarak bunun 0’a oldukça yakın olduğu sonucuna varıyorlar: Gelecekte yeteri kadar gelir sağlama ve bu esnada kâr oranındaki düşüşü telafi etmek için daha yüksek miktarda tasarrufa yönelme isteği, pratikte, düşük kâr getirisi oranının derhal tüketmeyi tasarruf etmekten veya gelecekte tüketmekten daha cazip kılmasına denk konuma gelir hatta buna üstün çıkar. İktisatçıların dilinde buna, gelir etkisinin mevcut tüketimle gelecekteki tüketim arasındaki ikame etkisini telafi etmesi diyoruz (Atkinson ve Stiglitz, 1980, 3. ve 4. bölümler). Aslında, 1980’li ve 1990’lı yıllardaki gibi yüksek kâr oranlarının yakalandığı ve sermaye gelirleri üzerinden alınan vergilerin düştüğü dönemlerin özelliği, yüksek tasarruf oranlarının görülmesi değildir; tam tersine. Sermaye arzının esnekliği sıfıra eşit veya yakın olduğu müddetçe, yani kullanılabilir sermaye stoku yeniden dağıtımın büyüklüğüne bağlı olmadığı veya çok az bağlı olduğu müddetçe, sermaye/emek yeniden dağıtımının mümkün olduğu kadar genişlemesine hem mali yeniden dağıtım izin verir hem de sosyal adalet bunu talep eder. Sermaye/emek ikamesi esnekliğinin göz ardı edilebilir olmadığı durumda böylesine iddialı bir yeniden dağıtım, doğrudan yeniden dağıtım araçlarıyla etkin bir şekilde gerçekleştirilemeyecektir, zira doğrudan yeniden dağıtım işlevsiz bir şekilde istihdam hacmini küçültecektir (bkz. yukarısı).

Bununla birlikte, sermaye arzı esnekliğine yönelik bu tahminlerin, yeniden dağıtımın potansiyel negatif etkilerinin yalnızca bir kısmını ölçtüğü de doğrudur, zira pratikte yalnızca yatırımın bir kısmı doğrudan doğruya hanelerin tasarruflarından gelmektedir: Önemli ve çoğunlukla da büyük kısmı doğrudan doğruya firmaların paydaşlarına veya kreditorlerine dağıtmadıkları kârdan gelir, zira bu iç yatırım, dış tasarruflara yönelik yapılan çağrılara nazaran çoğunlukla daha hafif ve daha fazla etkilidir. Dolayısıyla, sermaye arzı esnekliğine ve sosyal adalet bakımından optimal yeniden dağıtım büyüklüğüne ilişkin genel bir tahmin elde edebilmek için, aynı şekilde sermaye/emek yeniden dağıtımının firmaların finansal yapıları ve içeriden yatırım yapma kapasiteleri üzerindeki etkilerini hesaba katmak da gerekmektedir.

Daha esaslı bir itiraz şudur: Sermaye arzı esnekliği gerçekten düşük olsa bile, sermaye gelirlerinin vergilendirilmesi, tasarruf ve yatırımların uluslararası düzlemde mobil olduğu ve devletlerin maksimum yatırımı çekebilmeye çalışırken yeniden dağıtım seviyelerini birbirinden bağımsız seçebildikleri bir dünyada ciddi problemler ortaya çıkarmaktadır. Bu mali rekabet mekanizması, dikkate alınan ülkelerin bütünü için sermaye arzının gerçek esnekliği düşük olsa bile, her devlet ayrı ele alındığında sermaye arzını oldukça esnek kılmaktadır. Aslında, devletler arasındaki koordinasyon eksikliği 1980’li ve 1990’lı yıllarda Avrupa’nın tüm ülkelerinde sermaye gelirlerinin vergilendirmesindeki kayda değer düşüşü büyük ölçüde açıklamaktadır. Yalnızca mali federalizm, yani sermayenin mümkün olacak en geniş coğrafi ve siyasi düzlemde vergilendirilmesi, sosyal adalet açısından optimum sermaye/emek yeniden dağıtımını yürürlüğe koymaya izin verir.

• *Kapitalistler ve Fiyat Sistemi Gerekli midir?* Sermaye/emek ikamesinin ve sermaye arzının esnekliği kesin bir şekilde ölçülebilseydi, çalışanlar bakımından optimum sermaye/emek yeniden dağıtımının boyutunu ve araçlarını belirlemek de prensipte

mümkün olurdu. Buna karşılık, yeniden dağıtım konusundaki düşünsel ve siyasal çatışma, bu esneklik değerlerinin ölçülmesi sorununa indirgenemez. Aslında, bu kavramsal çerçeve piyasa ekonomisinin kurallarının ve bu ekonomide yer alan fiyat sisteminin tahsis edici rolünün örtük bir şekilde kabul edilmesini içerir. Bu durum, sermaye arzı esnekliği durumunda aşikârdır: Sermaye sahibi hanelerin, sermaye getiri oranlarını yetersiz bulduklarında, daha az tasarruf yapma tehditlerine neden boyun eğelim? Fakat bu durum aynı zamanda sermaye/emek ikamesinin esnekliği için de önemlidir: Şayet emeğin fiyatı sermayenin fiyatı karşısında yükselirse, firmalar neden daha fazla sermaye ve daha az emek kullansın? Firmaların çalışanları işten çıkarmasını yasaklamak veya en basitinden, işyeri komitelerinin ve tetikte bir kamuoyunun desteklediği, kolektif istihdam ve sosyal adalet hedeflerine daha uygun bir tekil davranış ortaya koymasını sağlamak yeterli olmaz mı? Fiyat sisteminin tahsis edici rolünü kabul etmek ve örneğin mali yeniden dağıtımın doğrudan yeniden dağıtım manipölasyonlarına üstünlüğünü ilan etmek (*bkz.* yukarı), karmaşık bir ekonomik sistemde kaynakların doğru bir şekilde nasıl dağıtılacağına karar verme konusunda yalnızca kişisel çıkarların doğru rehber olduğunu söylemek anlamına gelir. Sol görüşün genel anlamda piyasalar ile toplumsal eşitliğe ve özel olarak sermaye/emek yeniden dağıtımına geleneksel yaklaşımı işte tam da böylesi bir kaderciliği reddetmiş ve ekonominin daha dayanışmacı biçimlerde örgütlenmesi olasılığına inancını ortaya koymuştur. Sol, bu sebeple, sosyal adaletin gerçekleşmesinin birincil aracı olarak vergilendirme konusunda şüpheli kalmıştır. Bu şüpheliği, emek gelirlerinin eşitsizliği ve yeniden dağıtım konusunda yeniden inceleyeceğiz (*bkz.* Üçüncü Bölüm).

Örneğin, makroekonomik düzeyde sermaye/emek ikamesi olanaklarının göz ardı edilebilir seviyede kalacağı inancından ziyade, bu fiyat sistemi ve mali yeniden dağıtım mantığını benimsemeyi

reddetmek sebebiyledir ki, Avrupa solunun ve sendikal hareketinin büyük bölümü 1980'lerin ve 1990'ların emek üzerindeki vergi yükünü azaltmayı amaçlayan vergi reformu önerilerine (örneğin, yukarıda da değindiğimiz üzere, Fransa'daki CSG) pek hevesli yaklaşmamış hatta açıkça karşı çıkmıştır. Bu öneriler esasen şu fikir üzerine kuruludur: Eğer kullanılabilir emek miktarı çok yüksekse, düşük emek fiyatı ve yüksek sermaye fiyatının görülmesi, firmaları daha az sermaye, daha fazla emek kullanmaya, tüketicileri de daha fazla emek yoğun mallar, daha az sermaye yoğun mallar kullanmaya teşvik etme açısından belki de kötü bir yol değildir. Sermaye ve emek bakımından gerçek muhtevasını belirlemenin her daim zor olduğu bunca farklı mal ve hizmetin üretildiği ve tüketildiği bir dünyada, bu durum başka nasıl olabilirdi ki? Başka deyişle, fiyatlar farklı ekonomik aktörlere bilgi akışı sağlayan ve efektif iletişim açısından yeri doldurulamayacak işaret görevi görür; merkezi planlamanın herkes tarafından kabul edilen başarısızlığı bunu göstermektedir. Fakat sorun yeterince karmaşık ve kişisel çıkarların yol göstericiliğinin kaderci bir tavırla kabulü yeterince can sıkıcıdır, zira bu argümanın mantığını kabul etmeye herkes yanaşmamaktadır.

Böylelikle şunu görmekteyiz: Fiyat sistemi, kişisel çıkar ve olası diğer ekonomik organizasyon biçimleri üzerine yapılan tartışma (ki geçmişte gözlemlenen olgular üzerinden asla tamamen yanıtlanamayacak sorular ve beklentiler ortaya koymaktadır), sermaye arzı ve sermaye/emek ikamesi esnekliklerinin ampirik tahminleri sorunundan ve özellikle klasik teoriyle marjinalist teori arasındaki sermaye/emek bölüşümüne ilişkin tartışmadan büyük ölçüde farklı bir düzlemsel seviyede konumlanır. Bununla birlikte, bu iki tartışma her zaman bütünüyle birbirlerinden bağımsız da olmamıştır. Aslında, sermaye/emek ikamesindeki zayıf esneklik düzeyi fiyat sistemini daha az kullanışlı kılar. Şayet kapitalist üretim biçiminin işleyişi basitçe sabit sermaye ve sabit emek miktarlarını eşleştirmek olsaydı, yani makine başına n sa-

yıda işçi yerleştirmek olsaydı, makinenin bir sahibinin olmasına neden ihtiyaç duyacaktık? şayet makinenin sahibi, makinenin ürettiğini öşür vergisi toplar gibi kendine almaktan başka bir şey yapmıyorsa, üretim araçlarını ortaklaştırarak onu ortadan kaldırmamız gayet mümkün olurdu. Tasarruflara gelince, makine stokunu artırmak ve gerekli sayıda çalışan sayısını bu stokla eşleştirmek için milli gelirin bu ihtiyaı karşılayacak kadar olan kısmını kullanmamız yeterli olurdu: Bunun için kapitalistlere hiç ihtiyaımız yok. Marx'ın etrafındaki korkunç basitlikteki kapitalist üretim biçimini gözlemleyerek vardığı sonuç açıkça buydu. Tersine, sermaye ile emek arasında ikamenin mümkün olduğu üzerinde ısrar edenler, örneğin marjinalist iktisatçılar, modern ekonominin karmaşıklığına dikkat ekerler ve seçeneklerin varlığını, dolayısıyla seçim yapanlara olan gereksinimi ortaya koyarlar; bu da karmaşık tahsis etme problemlerini düzenlemeye imkân verecek başka bir sistemin yokluğunda fiyat sisteminin ve özel mülkiyetin meşruiyetini ortaya koyar. İşte bu yüzden sermaye/emek ikamesi tartışması çoğunlukla kapitalizmin ve fiyat sisteminin meşruiyeti üzerine genel bir tartışma (önce Marx'ın marjinalist iktisatçılar karşısında 1870'lerde yürüttüğü tartışmalar, daha sonrasında ise 1950–60'lardaki Cambridge Tartışması) olarak karşımıza çıkar.

Farklı tartışmaların sınırlarının belirsizliğı ve böylece iki tartışma arasında ortaya çıkan geçirgenlik anlaşılırdır fakat aynı zamanda sakıncalıdır. Fiyat sisteminin meşruiyeti sorununun sermaye/emek ikamesi sorununa indirgenemeyeceğı açıktır: İndirgenmez, çünkü fiyat sistemi üretilecek mal ve hizmetlere karar vermede yararlı bir rol oynar ve buna makroekonomik seviyede önemli hiçbir sermaye/emek ikame edilebilirliğinin olmadığı durum da dahildir. Tersine, daha önce de dile getirildiğı gibi, sermaye/emek ikamesi sorununa verilecek yanıt, sermaye/emek yeniden dağıtımının boyutu sorununu açıklamaz: Piyasa ekonomisi çerçevesinde konumlanan andan itibaren klasik ve marjinalist

sermaye/emek bölüşüm teorileri arasındaki tartışmanın esas meselesi, doğrudan yeniden dağıtım ve mali yeniden dağıtım arasındaki karşıtlık olarak karşımıza çıkar.

Kısa Vadeli ve Uzun Vadeli Teoriler Arasında Bir Uzlaşma mı?

Tarihsel olgular ve özellikle de sermaye/emek paylaşımının tarihi, bize klasik teori ile marjinalist teori arasındaki bu tartışmayı ileriye götürmemize imkân verir mi?

Ulusal gelir, kâr ve ücret, sermaye ve emek gibi teorik mefhumlardan ulusal muhasebe istatistik kaynaklarında karşılaştığımız ampirik mefhumlara geçiş o kadar kolay değildir (*bkz.* “Sermayenin Payını Ölçmek”). Bununla birlikte, bu güçlükler bir kez aşıldıktan sonra, Keynes’in daha 1930’da bütün iktisat bilimdeki en iyi temellenmiş düzenlilik olarak gördüğü çok çarpıcı bir ampirik düzenliliği gözlemliyoruz.

Tablo 2.1 aslında 75 yıllık süreçte, özellikle toplumsal meseleler bakımından birbirinden oldukça farklı tarihlere sahip üç ülkedeki kârların payının ve ücretlerin payının esas itibarıyla sabit kaldığını göstermektedir: Ücretlerin payı hiçbir zaman %60’ın altına inmemekte ve %71’in üzerine çıkmamakta, genel olarak %66 ila %68 arasında seyretmektedir. Ayrıca zaman içinde ücretlerin payında herhangi bir sistematik artma veya azalma eğilimi görmek imkânsızdır. Kâr/ücret paylaşımı, her zaman ulusal gelirin üçte birlik kısmı sermayeye ve üçte ikilik kısmı emeğe gidecek şekilde gerçekleşmiştir.

**TABLO 2.1: KATMA DEĞERİN ABD'DE, BİRLEŞİK
KRALLIK'TA VE FRANSA'DAKİ FİRMALARDA EMEK VE
SERMAYE ARASINDA PAYLAŞIMI, 1920-1995
(YÜZDE OLARAK)**

	ABD		Fransa		Birleşik Krallık	
	Sermaye	Emek	Sermaye	Emek	Sermaye	Emek
1920	35,2	64,8	33,7	66,3	38,1	61,9
1925	35,1	64,9	34,9	65,1	38,1	61,9
1930	37,9	62,1	32,5	67,5	38,1	61,9
1935	32,9	67,1	30,5	69,5	35,8	64,2
1940	36,9	63,1	31,3	68,7	36,3	63,7
1945	30,9	69,1				
1950	34,9	65,1	37,8	62,2	33,2	66,8
1955	34,9	65,1	34,1	65,9	32,5	67,5
1960	32,9	67,1	34,4	65,6	31,2	68,8
1965	35,9	64,1	32,4	67,6	32,5	67,5
1970	30,9	69,1	33,6	66,4	32,4	67,6
1975	30,9	69,1	29,7	70,3	28,3	71,7
1980	33,9	66,1	28,3	71,7	29,2	70,8
1985	34,0	66,0	32,0	68,0	32,2	67,8
1990	33,8	66,2	37,6	62,4	28,2	71,8
1995	33,5	66,5	39,7	60,3	31,5	68,5

Not: bkz. "Sermayenin Payını Ölçmek", s. 62.

Kaynak: 1980-1995 dönemi için: OECD (1996, s. A27). 1920-1975 döneminde, ABD için: Atkinson (1983, s. 202), Duménil ve Lévy (1996, istatistik eki); Fransa için: INSEE (1994, ss. 84-153) (Yazarın cse, ebe, idve ve mse serileri üzerinden yaptığı hesaplamalar); Birleşik Krallık için: Atkinson (1983, s. 201).

“SERMAYENİN PAYINI ÖLÇMEK”

Kârın ve ücretlerin payı nasıl ölçülür? Firmaların tüketicilere ve diğer firmalara yaptığı satışlardan elde ettiği gelirler, üç farklı türden maliyetin ödenmesine harcanır. Bunlar şu şekilde ayrılmaktadır:

* Ara malların tüketim fiyatı, başka deyişle firmaların başka firmalardan satın aldıkları ve kendi mal ve hizmetlerini üretmek için kullandıkları mal ve hizmetler (her yıl yenilenmeyen ve firmanın sermayesini teşkil eden makine ve ekipmanlar buna dahil değildir).

* Çalışan ödemeleri. Çalışan ödemelerinin kapsamında ücretlilerin eline geçen net ücretler, ücretliler tarafından ödenen ve bordro üzerinde düşülen sosyal kesintiler (net ücret ile ücretlilerin ödediği kesintilerin toplamı brüt ücrete denktir) ve işverenler tarafından ödenen sosyal kesintiler. Bu toplam, brüt emek gelirinin toplamını veya daha basitçe söylersek emek gelirini teşkil etmektedir.

* Bu ilk iki maliyet çıkarıldıktan sonra, satışlardan elde edilen gelirin geri kalanına brüt işletme fazlası (BİF) denmektedir. Bu miktar genellikle firmanın dar anlamıyla elde ettiği kârdan çok daha yüksektir, çünkü BİF yalnızca hissedarların paylarını ödemek için kullanılmaz, aynı zamanda borç faizlerini ve kârdan alınan vergileri ödemek, hakeza yıpranmış makine ve ekipmanları değiştirmek (sermaye yıpranması veya amortisman) için de kullanılır. Bu toplam, brüt sermaye gelirini, daha kısa söylersek sermaye gelirini teşkil etmektedir.

Firmaların katma değeri, satışlardan elde edilen gelir ile ara malların tüketimi arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Böylelikle katma değer, emek geliri ve sermaye gelirinin toplam tutarına eşit olmaktadır. Kâr payı ve ücretlerin payı he-

sap edilirken aslında sermaye ve emek gelirlerinin paylarının katma değerdeki yüzdesi hesap edilmektedir, başka deyişle ara malların tüketim payı göz ardı edilmektedir. Bu durum tamamen meşrudur, zira başka firmalardan satın alınan ara tüketim mallarının maliyeti, bu firmalardaki sermaye ve emeğin karşılığının ödenmesine gitmektedir, bu yüzden iki kez hesaba katmaktan kaçınmak gerekir.

Doğrudan sermayeden (örneğin, kâr üzerinden alınan vergiler) veya emekten (örneğin, sosyal kesintiler) alınan vergiler dışında, ki bunlar sermaye veya emek gelirlerinde halihazırda hesaba katılmaktadır, firmalar da aynı şekilde katma değer vergisi gibi başka dolaylı vergiler de ödemektedir ve bunların tutarları, katma değerın sermaye ve emek arasında paylaştırılma biçimine doğrudan bağlı değildir. Dolayısıyla, bu vergiler brüt sermaye gelirin veya brüt emek gelirin yüklenebilirler. Kâr payı ve ücretlerin payı hesap edilirken bu dolaylı vergilerin payını göz ardı etmek aynı şekilde gereklidir; başka deyişle, sermaye ve emek gelirlerinin payının dolaylı vergilerin net katma değeriindeki yüzdesi hesaplanmaktadır. Bu durum, katma değeriindeki sermaye payının ve emek payının toplam tutarını %100'e eşit kılmaktadır (Tablo 2.1 ve Tablo 2.2'de görüldüğü gibi). Bu hesaplama sonuçların yorumunu kolaylaştırmaktadır, zira dolaylı vergiler doğrudan sermaye/emek paylaşımına dayalı değildir.

Son olarak, bir başka zorluk da kendi adlarına çalışanların (çiftçiler, tüccarlar, serbest meslek sahipleri vs.) nasıl ele alınacağına ilişkindir; bu durumlarda katma değer, her ne kadar muhasebelerinde ücretler ve kâr arasında açık bir ayrım yapılmısa da, kendi adına çalışanların emeğinin ve yatırdıkları sermayenin karşılığını ödemeye gitmektedir. Kendi adına çalışanların gelirleri için düzeltme yapılmadığı hâlde, toplam katma değeriindeki ücret payının on dokuzuncu yüzyıldan bu yana gözle görülür bir şekilde yükseldiği görülecektir, çünkü ücretli çalışanların yüzdesi yüksek artış göstermiş durumda-

dır (Morrisson, 1996, s. 78). OECD'nin kullandığı hesaplama yöntemi, bu bağımsız çalışanlara firmalarda çalışan ücretlilerle aynı ortalama emek gelirini atfeder. Tablo 2.1 ve Tablo 2.2'deki bütün rakamlar bu yöntemle göre uyarlanmıştır.

• *Katma Değerin Bölüşümünden Hane Gelirine.* Öncelikle sermaye ve emek arasındaki şu üçte birlik ve üçte ikilik ulusal gelir dağılımı ile Birinci Bölüm'de bahsedilen hane gelirlerinin dağılımı arasındaki bağı netleştirelim. Tablo 2.1, emek ile sermaye arasındaki birincil gelir dağılımını göstermektedir. Yani bir yanda bütün ücret ödemelerinin ve firmalar tarafından çalışanları için ödenen sosyal kesintilerin de dahil olduğu brüt ödemelerin toplam tutarı, diğer yanda firmaların çalışanlarına yaptığı ödemelerden sonra geriye kalan miktar yani brüt kâr tutarı veya brüt işletme fazlası gösterilmektedir (bkz. "Sermayenin Payını Ölçmek"). Dolayısıyla bununla hanelerden fiilen içeri giren kullanılabilir gelirlerin dağılımının ilişkisi karmaşıktır. Örneğin, Tablo 2.1'in Emek kolonunda görülen tutarın önemli bir kısmı, aslında Tablo 1.1'de görülen, hanelerin kullanılabilir gelirinde yer alan ve emeklilik ödemeleri ve sosyal transferler biçiminde geri ödenen sosyal kesintilerdir. Bunu takiben ve bilhassa, firmaların elde ettikleri kârın bütünü firmanın hisselerini ve bonolarını elinde bulunduran sermaye sahibi hanelere dağıtılmaz: Bu brüt kâr tutarlarının önemli bir kısmı, çoğunlukla da yarısından fazlası, firmalar tarafından sermayenin yıpranmasını telafi etmek (ortalama olarak katma değer %10'una yakın değerdedir) ve başka sermayelere ihtiyaç duymaya gerek kalmaksızın yeni yatırımlar yapmak üzere muhafaza edilir.

Aynı şekilde, firmalar tarafından hissedarlara dağıtım yapılmadan önceki kâr değerleri üzerinden ödenen vergileri de hesaba katmak gerekir. Bununla birlikte, bu faktörün önemi sınırlıdır,

çünkü pek çok Batı ülkesinde kâr üzerinden alınan vergi oranı %40 ila %50 bandında olsa da, bu vergiden gelen hasılat genellikle gayrisafi yurtiçi hasılanın %2,5–3’ünü geçmez. Hatta 1990’lı yıllarda, sermayenin katma değerdeki payı diğer ülkelere göre daha yüksek olmasına rağmen Fransa’da bu rakam GSYİH’in %1,5’ine denk geliyordu (OECD, 1995, s. 78). Bunun sebebi şuydu: Vergilendirilebilir kâr mefhumu, brüt işletme fazlası mefhumundan çok daha kısıtlayıcıdır; zira, vergilendirilebilir kârın hesap edilmesinden önce firmalar yalnızca sermaye stoklarının yıpranmasının tahmini değerini vergiden düşmekle kalmıyorlar, kreditorlere ödenen faizleri, riskler için öngörülen tutarları vs. de aynı şekilde vergiden düşüyorlardı. Bütün maliye sisteminde en çok “kalbura dönmüş” olan şey, kâr üzerinden alınan vergilerdi; bu, pek çok muafiyetten faydalanan belirli hanelere giren sermaye gelirlerine eşdeğer bir sorun teşkil ediyordu.

Nihayet, hanelere giren ve Tablo 1.1’de “ücretler” kolonunda görülen ücretlerin kayda değer bir kısmının esasen brüt sermaye gelirlerinden (örneğin kârdan alınan vergiler) veya özellikle de firmaların katma değer toplamından (örneğin KDV) elde edilen gelirler vasıtasıyla, kamu kuruluşları tarafından ödendiğini hesaba katmak gerekir. Bu durum, firmaların katma değerinin sermaye ile emek arasında paylaşımıyla kıyaslandığında, toplam hane gelirlerinde ücretlerin payının sermaye gelirlerinin payı karşısında artmasına yol açar. Firmaların katma değerlerinin %32–%34 dolaylarındaki brüt kârları düşünüldüğünde, bütün bu faktörler, hanelere giren sermaye geliri payının aslında toplam hane gelirinin tipik olarak yalnızca %10’unu oluşturmasını açıklamaktadır (bkz. Birinci Bölüm).

• *Kâr Payının Düzenli Oluşu Ne Anlama Geliyor?* Tablo 2.1’e geri dönelim. Kâr payının zaman ve mekândaki bu düzenliliği nasıl yorumlamalı? Elde tutulan kâr teorisinden bağımsız olarak,

bu düzenlilikten çıkarılacak ilk ders, yirminci yüzyılda ücretlilerin satın alma gücündeki kayda değer artışın kökenlerini sermaye/emek paylaşımında kesinlikle bulamayacağımız yönündedir. Başka deyişle, Fransız işçisinin 1920 ile 1990 arasında yaklaşık dört kat artan satın alma gücünü sağlayan şey, toplumsal mücadeleler veya kapitalistler tarafından el konan gelir payının azalması değildir (*bkz.* Tablo 1.6). Zira firmaların katma değerindeki ücret payı, 1990 yılında da tıpkı 1920’de olduğu gibi ulusal gelirin aşağı yukarı üçte ikisine denktir (*bkz.* Tablo 2.1). Bunun dışında, her ne kadar dünya savaşları ve isimlendirmedeki değişiklikler Fransa özelinde 1920’nin sonrasındaki kâr/ücret paylaşımı konusundaki istatistiksel serilerin ele alınmasını güçleştiriyorsa da, ABD istatistikleri güvenilir bir şekilde 1869’a kadar uzanıyor. Bu istatistiklere göre, gelirlerin payı daha on dokuzuncu yüzyılda %66 ile %68 arasında salınım hâlinindedir (Duménil ve Lévy, 1996, Bölüm 15). Yani kâr/ücret paylaşımı 120 yıldan uzun süredir az çok sabitken ücretler on kat artmıştır.

Elbette, bu süre boyunca katma değerın üçte birine sermaye tarafından el konduğu gerçeği önemsiz olmaktan uzaktadır; zira, şayet bu gelir tamamıyla emeğe yönelik dağıtılmış olsaydı, ki buna sermaye yıpranmasına ayrılan kısım da dahildir, bu durum genel olarak ücretlerin %50 oranında artmasını sağlardı. Bu da 1870’te yaşayan bir işçinin, hatta 1990’da yaşayan bir işçinin, pek çok kapitalistin yaşadığı bollukla karşılaştırıldığında çoğunlukla sefalet içindeki yaşam koşullarının kayda değer bir şekilde iyileştirilmesi anlamına gelirdi. Fakat aynı zamanda şunu da teslim etmek gerekir ki bu %50’lik artış, 1870 ile 1910 arasında gerçekleşmiş olan ücret artışından iki kat, 1950 ile 1990 arasındaki artıştan dört kat daha zayıftır (*bkz.* Tablo 1.6). Ayrıca, sermayenin payı 1870’te veya 1950’de sıfırda kalsaydı, 1870 ile 1910 arasındaki %100’lük veya 1950 ile 1990 arasındaki %200’ün üzerindeki ücret artışlarının gerçekleşebileceğini düşünmek de zordur: Her

ne kadar bu konudaki bilgilerimiz sınırlı olsa da, bu düzeyde gerçekleşecek yeniden dağıtımın sermaye arzını düşüreceğini tahmin etmek gerçeğe yakın görünüyor; bu sebeple, çalışanlar açısından optimum sermaye/emek yeniden dağıtımı, her ne kadar gerçekte olan durumdan daha yüksek olsa da, düşünülenenden çok daha düşük seviyede olacaktı.

• *Sosyal Kesintileri Kim Ödüyor?* Tablo 2.1'den çıkartılabilecek ikinci ders mali yansıma meselesiyle ilgilidir. Esasında, firmalarca ödenen sosyal kesintiler niceliksel olarak 1920'ler ve 1930'larda çok düşük düzeydeyken, Fransa'da 1990'larda işverenlerin payına düşen sosyal kesinti giderleri, brüt ücretin %20'sinden fazlasını teşkil eden çalışan payına düşen sosyal kesinti giderleri hesaba katılmaksızın, brüt ücretin %45'i dolaylarındaydı (bkz. "Sermayenin Payını Ölçmek"). İşverenlere düşen bu sosyal kesinti giderlerini aslında kim ödemiştir? Kesinlikle işverenler değil, zira işçiler için ödenen bütün sosyal kesintileri içeren emek gelirinin katma değerdeki payı 1920 ile 1995 arasında artış göstermemiştir. Aynı şekilde, 1990'larda işverenlere düşen sosyal kesinti giderleri ABD'de ve Birleşik Krallık'ta Fransa'ya göre çok daha düşük seviyededir; buna karşılık, Fransa'da emek gelirlerinin katma değerdeki payı bu iki ülkeye göre daha fazla değildir, hatta tam tersi sözkonusudur (Tablo 2.1). 1996 yılında, gerek ABD'de gerekse Birleşik Krallık'ta işverenlere düşen sosyal kesinti giderleri, brüt ücretin %10'unu zor buluyordu (ABD'de %7,65, Birleşik Krallık'ta %10,2). Ayrıca bu değere, çalışanlara düşen ve aşağı yukarı aynı düzeyde bulunan sosyal kesinti oranını da eklemek gerekir. Böylece, hem işverenlerin hem çalışanların payına düşen sosyal kesintilerden elde edilen toplam tutar, bu ülkelerin GSYİH'inin %6 ila %7 civarına tekabül ederken, aynı oran Fransa'daki GSYİH'in %20'si düzeyindeydi (OECD, 1995, s. 79). Şayet işverenlerin payına düşen sosyal kesintiler gerçekten işverenler tarafından ödenseydi, bu durumda Fransa'da emeğin katma değerdeki payının ABD ve

Birleşik Krallık'takine göre GSYİH'in en az %10'u kadar daha fazla olmasını beklerdik.

Öyleyse, sosyal kesintilerin sermaye gelirleriyle ödenmediği gayet açık. Burada önemli bir durum söz konusu, zira bu durum günümüz yeniden dağıtımının merkezinde yer alan ve sosyal güvenlik ödemelerini sermayedarlar ile çalışanlar arasında paylaşırma fikri üzerine kurulmuş olan modern sosyal güvenlik sistemlerinin aslında sermayeden emeğe doğru hiçbir yeniden dağıtım gerçekleştirmediğini gösteriyor: Masraflar tamamen emek gelirlerinin üstüne yıkılmıştı. 1995 yılında Fransa'da kâr üzerinden alınan vergiler GSYİH'in %1,5'ini oluştururken, sosyal kesintiler GSYİH'in yaklaşık %20'sini oluşturuyordu. Bu durum, bu tür sistemlerin meşruiyeti meselesini ortaya çıkarmaz, zira bu sistemler emek gelirlerine yönelik güçlü bir yeniden dağıtım sağlayabilir ve özel piyasaların gerçekleştirmekten uzak olduğu sigorta fonksiyonunu yerine getirebilirler (*bkz.* Dördüncü Bölüm). Fakat çoğunlukla bu tür sistemlerin yürürlüğe konmasının ardındaki sebebi, yani gelirin sermayeden emeğe doğru aktarılması yönündeki açık vizyonu esas mesele hâline getirir. Bu vizyon, klasik sermaye/emek bölüşümü teorisine oldukça yakındır. Buna göre, daha iyi bir bölüşüm müzakere yoluyla düzenlenebilir. Bu da örneğin işverenlerden alınan sosyal kesinti oranlarının ücretlerden alınanlara göre daha yüksek tutulması ile sermayedarların halihazırda çalışanlara ödediği ücretlere eklenecek bir ücret oluşturarak sağlanabilir.

Aslında tüm bunların gösterdiği şey şudur: Önemli olan tek şey, mali yansıma teorisinin öngörülerine uygun bir şekilde, devlet tarafından tahsil edilecek tutarın hangi koşullar altında belirlendiğini bilmektir, yani vergi tutarının ücret, kâr vb. düzeyine hangi biçimde bağlı olduğudur. Bu tahsil işleminin adının ne olduğunu veya tutarı resmi olarak kimin ödeyeceğini bilmek değildir, yani ödemenin ulaştığı ilgili idareye kim tarafından çek imzalandığı değildir. Sosyal güvenlik finansmanının, sosyal ke-

sintilerde olduğu gibi ücretlerle orantılı bir gelir vergisiyle mi yoksa hem işverenler hem de çalışanlar tarafından ödenen sosyal kesintilerle mi sağlandığını bilmek de pek önemli değildir. Danimarka'da olan tam olarak budur: Bu ülkede hiçbir sosyal kesinti mevcut değildir ve cömert sosyal güvenlik sistemi tamamen gelirler üzerinden alınan vergilerle finanse edilir (bu da pratikte her zaman esas olarak ücretler ve sosyal gelirler üzerinden alınan vergiler anlamına gelir, çünkü yukarıda da gördüğümüz üzere sermaye gelirlerinin önemi sınırlıdır). Danimarka'da firmaların katma değerinde emek gelirlerinin payının başka yerlerdeki değerlere yakın olması şaşırtıcı değildir (OECD, 1996, s. A27): Danimarka firmaları, kendi ücretli çalışanları için Fransız firmaları kadar para harcamakta, fakat bunu tamamen ücret ödemeleri biçiminde gerçekleştirerek herhangi bir sosyal kesinti ödemesi yapmamaktadırlar; ücretliler ise bundan sonra gelirleri üzerinden vergilerini ödemektedirler. Daha genel bir şekilde, Avrupa'daki sosyal güvenlik sistemlerinin finansmanında sosyal kesintilerin payı ülkelere göre önemli oranlarda değişkenlik göstermektedir ve bunun iki uç kutbunda Danimarka ve Fransa bulunmaktadır; fakat firmaların katma değerinde emeğin payı her yerde aşağı yukarı aynıdır. Gerek gelir vergisi gerekse sosyal kesintiler yoluyla yapılan tahsilat sözkonusu olduğunda, tahsilat oranının nasıl belirlendiği geçerli tek parametredir: Yani tahsilat oranının ücret seviyesine (tahsilatın tarifelenirilmesi düzeyine) bağlı olup olmadığı, bununla beraber sermayeye giden gelir seviyesine de bağlı olup olmadığı meselesi önemlidir. Özel olarak, yalnızca sermaye üzerinden yapılacak tahsilatlar sermayeden emeğe yönelik bir gelir yeniden dağıtımını gerçekleştirebilir.

• *Cobb–Douglas Tipi Bir Üretim Fonksiyonu mu?* Bu dersleri çıkarttıktan sonra, kâr paylarındaki bu düzenliliği nasıl açıklayabiliriz? İktisatçıların geleneksel yorumu şöyledir: Kapitalizmin bir önceki yüzyılında Batı ekonomileri haklı bir şekilde

makroekonomik seviyede Cobb–Douglas tipi bir üretim fonksiyonu üzerinden, başka deyişle 1'e eşit bir sermaye/emek ikamesi esnekliği üzerinden tarif edildiler. Aslında, yalnızca bu esnekliğin 1'e eşit olması hâlinde kesin bir şekilde şu öngöründe bulunulabilirdi: Kullanılabilir sermaye ve emek miktarlarındaki değişim ve emek ile sermaye fiyatlarının uğradığı politik ve ekonomik şoklar ne olursa olsun, kârın ve ücretlerin payı zaman bağlamında sabit kalmalıdır. Bu, aynı zamanda yükünü emeğin üstlendiği, dolayısıyla emeğin fiyatını artıran sosyal kesintilerde gözlenen mali yansımayı da açıklamaktaydı.

Gerçekten de, sabit katsayılı teknoloji olması durumunda bile, toplumsal ve siyasal çatışmanın her zaman ve bütün ülkelerde, üçte ikisi ücretlerin üçte biri kârın olacak şekilde aynı kabul edilebilir gelir bölüşümüyle ilgili olacağı düşünülebilirdi. Solow'un kendisinin de yazdığı üzere, sermaye/emek bölüşümünün sabitliğini şaşırtıcı bulmadan önce, bu bölüşüm ne ölçüde farklılık (*variations*) gösterirse doğal olacaktır, bunu bilmek gereklidir (Solow, 1958). Doğrudan mikroekonomik düzeyde, başka deyişle tekil firmalar düzeyinde, firmaların istediği istihdam oranının emek fiyatındaki farklılaşmalar karşısında nasıl değiştiğini inceleyen ekonometri çalışmaları, buna karşılık, sermaye ve emek arasında önemli bir ikame edilebilirliğin mevcut olduğunu doğrulamaktadır. Hammermesh (1986; 1993), Batı ülkelerinin bütününü kapsayacak şekilde onlarca çalışmanın sonuçlarını karşılaştırdıktan sonra, emek talebinin esnekliğine yönelik tahminlerin çoğunluğunun 0,7 ile 1,1 arasında belirlenen sermaye/emek ikame esneklik değerlerine denk düştüğünü saptar ve şu sonuca varır: "Cobb–Douglas fonksiyonu gerçekliğe epey yakın görünmektedir" (1986, ss. 451–2, 467). Batı ülkelerinin 1970'li yıllardan bu yana istihdam konusundaki deneyimlerinin karşılaştırması da aynı şekilde önemli bir sermaye/emek ikame edilebilirliğinin bulunduğunu gösteriyor (*bkz.* aşağısı). Gözlemlenen

olgular marjinalist sermaye/emek bölüşümü teorisinin isabetli olduğunu ve sonuç olarak mali yeniden dağıtımın doğrudan yenden dağıtımdan üstün olduğunu doğruluyor.

• *Tarihsel Zaman ve Siyasal Zaman Karşı Karşıya mı?* Bununla birlikte, bu tarihsel düzenliliğin sınırlılığını göz ardı etmemek gerekiyor. Aslında, uzun vadede etkileyici görünen bu kâr payı düzenliliği kısa vadede çoğunlukla geçerliliğini yitirmekte ve sözkonusu bireyler için haklı olarak oldukça uzak görülen orta ve uzun vadeler dışında gerçek anlamda görülmemektedir. Buna örnek olarak, 1979 ile 1995 yılları arasında OECD ülkelerde kâr paylarının ve ücret paylarının geçirdiği değişimi ele alalım.

Tablo 2.2, kâr/ücret paylaşımındaki büyük değişimleri gösteriyor. 1970’li yıllarda kâr değerlerinin düşmesi ve ücretlerin hızlı bir ritimle yükselmeye devam etmesi sebebiyle ücretlerin payı yükselme eğilimine sahipken 1980’li ve 1990’lı yıllarda ise kârın payı kimi zaman kayda değer oranda yükseliyor. Fransa ise bu değişimin en net görüldüğü ülke durumunda: Ücretlerin payı 1970’te %66,4 iken 1981’de %71,8’e ulaşana kadar tırmanmaya devam ediyor, daha sonra ise 1982–1983’ten itibaren sürekli düşmeye başlıyor ve 1990’da %62,4’e, 1995’te ise %60,3’e iniyor. Böylece, 1970 ile 1982 yılları arasında ulusal gelirin %5’inden fazlasının sermayeden emeğe doğru aktarılmasını, takip eden 1983 ile 1995 yılları arasında ise ulusal gelirin %10’undan fazlasının emekten sermayeye doğru aktarılmasını nasıl açıklamak gerekir?

**TABLO 2.2: OECD ÜLKELERİNDE FİRMALARIN
KATMA DEĞERİNDE SERMAYENİN PAYI, 1979-1995
(YÜZDE OLARAK)**

	Almanya	ABD	Fransa	İtalya	Birleşik Krallık	OECD
1979	30,5	35,0	30,0	35,5	31,3	32,8
1980	28,5	33,9	28,3	36,0	29,2	32,2
1981	28,2	34,5	28,2	35,3	28,9	32,1
1982	28,6	33,6	28,5	35,4	30,7	31,8
1983	30,8	33,3	29,2	34,5	32,3	32,2
1984	31,8	34,0	30,7	36,4	31,9	33,2
1985	32,4	34,0	32,0	36,6	32,2	33,7
1986	33,1	34,0	34,9	38,6	31,0	34,1
1987	32,7	33,2	35,5	38,4	31,4	33,8
1988	33,8	33,1	36,9	38,8	30,9	34,2
1989	34,6	34,4	38,1	38,3	29,6	34,9
1990	35,6	33,8	37,6	37,3	28,2	34,5
1991	34,0	33,3	37,9	36,6	26,8	33,9
1992	33,3	33,6	38,2	36,6	27,7	34,0
1993	33,4	33,6	37,8	36,9	29,9	34,2
1994	35,0	33,8	39,4	39,8	31,0	34,8
1995	36,0	33,5	39,7	42,5	31,5	35,0

Not: bkz. "Sermayenin Payını Ölçmek", s. 62.

Kaynak: OECD (1996, s. A27).

İlk dönem tam olarak 1968'deki Grenelle anlaşmalarıyla başlayan, toplumsal hareketlerle ve 1970'lerde asgari ücretin yeniden değerlendirilmesiyle takip eden, ücretlerin hızla yükseldiği periyoda denk geliyor ve asgari ücrete yapılan son iyileştirme 1981'de gerçekleşiyor. 1983'te ise katı ücret politikalarının damgasını vurduğu ikinci dönem başlıyor ve bu dönemde ücretlerin fiyatlara ve asgari ücret belirlemelerine endekslenmesi son buluyor. Aslında, ortalama net ücretin alım gücü 1968 ile 1983 arasında %53 artmıştı, fakat 1983 ile 1995 arasında yalnızca %8 artış göstermiştir

(INSEE, 1996a, s. 48). Elbette, GSYİH artışı 1970 ile 1983 yılları arasında %44, 1983 ile 1995 arasında ise sadece %28 seviyesindedir (INSEE, 1996c, s. 34) ve GSYİH'teki bu büyümenin bir kısmı artan emeklilik ve sağlık masraflarının finanse edilmesine yönlendirilmiştir; fakat ücretlerin artışının ulusal gelirin artışına nazaran azalması gayet gerçek bir durumdur. Başka deyişle, yirmi beş yıl süren bir dönem boyunca her şey klasik sermaye/emek paylaşımı teorisinin öngörülerine uygun gerçekleşmiş görünmektedir: Toplumsal mücadeleler önemli ücret artışlarının gerçekleşmesini sağlarken kârın payı düşer, ücretlere yönelik sıkılaştırma getirildiğinde ise kârın payı artar; vaat edilen yeni istihdam ise ortalıkta yoktur.

Elbette, yirmi beş yıllık bir dönemde yaşanan bu büyük değişimler, elli veya yüz yıl boyunca ücretlerin her zaman firmaların katma değerlerinin kabaca üçte ikisini teşkil ettiği gerçeğini ve ücretli çalışanların alım gücünün 1950'den itibaren %250, 1870'den itibaren %700 oranlarında artışının ardındaki mantığın sermaye/emek paylaşımı cephesinde aranmaması gerektiği gerçeğini değiştiriyor. Öyleyse bunun yirmi beş yıllık bu dönemi yaşayan ücretliler için önemi nedir? Ücretliler, 1968 ile 1982 yılları arasında yaşam kalitesinde büyük bir iyileşme, daha sonra 1983 ile 1995 arasında ise üretilen zenginlik artmaya devam ederken görece durgunluk yaşadılar; 1990'lı yılların sonu hakkında öngörülerde de kimse bu durumun değişmesini beklemiyordu. Ücretliler, yaşam kalitelerinin artışıyla sermaye/emek yeniden dağıtımını nasıl ilişkilendirmeyeceklerdi? Sermaye ve emek arasında yeniden dağıtımın değil, yalnızca büyümenin yaşam kalitesini yükselteceğini düşünen sağın bakış açısı (bkz. Giriş), yukarıda belirttiğimiz gibi uzun bir tarihsel vade dışında geçerlilik taşımamaktadır. Bu da gelişmelere haklı olarak siyasal zaman penceresinden bakan çalışanlar açısından hiçbir anlam taşımamaktadır.

Bunun haricinde işçiler, sermaye/emek yeniden dağıtımını toplumsal mücadeleler ve ücret artışlarıyla, dolayısıyla mali

yeniden dağıtımla değil, doğrudan yeniden dağıtımla nasıl ilişkilendirmeyeceklerdi? Aslında, hiçbir mali yeniden dağıtım hiçbir zaman bu kadar kısa süre içinde ulusal gelirin %10'unu yeniden dağıtmamıştır. Bunun ölçüsünü ortaya koymak gerekirse, 1981'de Fransa'da iktidara gelen sosyalist hükümet tarafından kararlaştırılan mali yeniden dağıtım tedbirleri (ki o zaman sağ siyaset tarafından "mali sopalama"nın zirvesi olarak karşı çıkılmıştı zira büyük servetlere sahip olanlardan ve en yüksek gelirlere sahip olanlardan alınacak ek vergiler sözkonusuydu) 1981 itibariyle 10 milyar franktan daha az bir tutar teşkil ediyordu (Nizet, 1990, s. 402, 433) ve bu da o dönem ulusal gelirin %0,3'ünü oluşturunuyordu! Teorik olarak bir hükümeti vergiler ve mali transferler vasıtasıyla daha büyük ölçekte bir yeniden dağıtımını gerçekleştirmekten hiçbir şey alıkoymamaktadır. Fakat gerçek şudur: Bu kadar kısa zamanda böyle bir yeniden dağıtım hiçbir zaman gerçekleşmemiştir. Bu sebeple yeniden dağıtımın öncelikle mali reformlar ve mali transferler bağlamında değil, toplumsal mücadeleler ve ücret artışları bağlamında düşünülmesi ve hayata geçirilmesi kaçınılmazdır. Mali yeniden dağıtımın ve onun fiyat sisteminin mantığını reddetmekten ziyade, sol siyasetin mali yeniden dağıtıma yönelik kuşkuculuğunu bu tarihsel gerçeklik beslemektedir. Aynı gerçekliği ve aynı tarihsel/siyasal zaman karşıtlığını, emek gelirleri arasındaki eşitsizlik konusunda da buluyoruz (bkz. Üçüncü Bölüm).

Fransa'nın toplumsal ve siyasal tarihinin özgüllükleri her ne kadar 1970–1990 arasındaki dönemi özel olarak kayda değer kılssa da 10–15 yıllık bir süreçte sermaye/emek paylaşımındaki bu tip bir değişim tarihsel bakımdan benzersiz değildir. Örneğin, ücretlerin ABD firmalarının katma değerindeki payı 1869'dan 1880'e gelindiğinde %65'ten %55'e inmiş, daha sonra 1885'te hızlıca %65'e ve sonra 1890'da %66 ila %68'e çıkmıştır. Fakat, ortalama ücret 1869–1880 yılları arasında ancak %2 kadar artmış, son-

rasında büyük grevlerin ve oldukça aktif bir sendikal hareketin damgasını vurduğu 1880–1885 döneminde ise %27’den fazla artış göstermiştir (Duménil ve Lévy, 1996, Bölüm 16). Dolayısıyla, 10–15 yıllık bir dönemde, marjinalist sermaye/emek paylaşımı teorisi toplumsal gerçeklikler karşısında çoğu zaman epey yanıltıcı olabiliyordu. Bu aynı şekilde mali yansıma sorunu için de geçerlidir: Kısa vadede, işverenlerden alınan sosyal kesintiler çoğunlukla gerçekten işverenler tarafından ödeniyordu ve işverenlerin bu kayıpları ücretlerin düşürülmesiyle telafi edilmiyordu. Her ne kadar uzun vadede bu katkılar nihayetinde emek tarafından ödeniyor olsa da bu gerçeklik, kaçınılmaz bir şekilde pek çok insanın mali yansıma hakkındaki görüşünü biçimlendirmiştir.

• *ABD’de ve Birleşik Krallık’ta Kârın Payı Neden Yükselmedi?*

Bununla birlikte, 1970–1990 döneminde sermaye/emek paylaşımının tarihi bu kadar basit değildir. Aslında, Fransa’da yaşanan duruma İtalya’da da rastlanabiliyordu. Burada kârın payı 1983’te %34,5’ten 1995’te %42,5’e çıkmıştı. Bu durum biraz daha az ölçüde Almanya’da da görülebiliyordu: 1981’de %28,2’den 1995’te %36’ya çıkmıştı. Çarpıcı bir şekilde, yalnızca ABD ve Birleşik Krallık kârın payının 1980–1990 dönemindeki bu genel artışından kurtulmuş görünmektedir: Ücretlerin ABD katma değerindeki payı 1980–2000 dönemi boyunca %66–%67 oranlarında stabil kalmış, aynı şekilde ücretlerin Britanya katma değerindeki payı %68–%71 civarlarında gezinmiştir (Tablo 2.2). Çeşitli hesaplama şekilleri arasındaki farklar sebebiyle kârın payının düzeylerini farklı zamanlarda farklı ülkeler arasında karşılaştırmak güçtür, fakat değişim bakımından ülkeler arasındaki farklar hiçbir şüpheye yer bırakmaz: Sermayenin payı Fransa’da, İtalya’da ve Almanya’da katma değer %10’u civarında artmışken ABD’de ve Birleşik Krallık’ta hiç artmamıştır. Ücret eşitsizliğinde gözlemlenenin tam aksine, ki bu konudaki eşitsizlik ABD ve Birleşik Krallık’ta 1970’lerden bu yana giderek artmıştır (*bkz.* Birinci Bölüm),

1980–2000 döneminde ultra-liberalizm tarafından ele geçirilen bu ülkeler kârın payının artmadığı örnekler olmuştur. Bu olguyu nasıl açıklamak gerekir?

Açıklamanın bir kısmı tartışmasız olarak benzer değerlere ulaşma meselesinde yatıyor: Fransa'da kârın payı 1970'lerde katma değerın %5–%6'sı oranında düşmüştü ve bunun sebebi hızla yükselen ücretlerdi. Buna karşılık kârın payının düşmesi olgusu Birleşik Krallık'ta çok daha düşük düzeyde gerçekleşmiş, ABD'de ise hiç gerçekleşmemişti (Tablo 2.1). Ancak bu da her şeyi açıklamamaktadır: Fransa'da kârın payı 1985–1986'dan itibaren 1970'teki düzeyine dönmüştü ve bu artış aynı şekilde devam etti; ABD'de ve Birleşik Krallık'ta ise sabit kaldı.

Bu olguyu, ABD ve Birleşik Krallık'ın bu dönemde istihdam yaratabilen tek ülkeler olduğu olgusuyla bağlantılı düşünmemek zordur; bu ülkelerde toplam ücretler böylelikle artarken diğer ülkelerde durgunluk yaşanıyordu. 1983 ve 1996 yılları arasında, ABD'de 25 milyondan fazla istihdam yaratıldı ve bu sayı toplam istihdamın %25'i civarında bir gelişmeye tekabül ederken (100,8 milyon istihdamdan 126,4 milyona), Fransa'da toplam istihdam artışı zorlukla %2'yi bulmuştu (21,9 milyon istihdamdan 22,3 milyona); buna karşılık, ABD ve Fransa'nın her ikisinde de GS-YİH %30 civarında artmıştı (OECD, 1996, s. A23). Burada, hiç kuşkusuz, sermaye ve emeğin çeşitli kombinasyonlarının üretimi aynı ölçüde artırabilmesinin mümkün olduğunun, böylelikle ikame fırsatlarının makroekonomik düzeyde dikkate değer oluşunun en iyi kanıtı sözkonusu: Fransa'nın 1983–1996 yılları arasındaki büyümesi nitelikli emek ve yeni makineler ile ekipmanların kullanımı üzerine bina edilmişken ABD'nin büyümesi emeğin, özellikle de hizmet sektöründeki düşük nitelikli emeğin (restoran, ticaret vs.) yoğun bir şekilde kullanımına dayanıyordu (Piketty, 1997b). Bu yorum, firmaların sermaye stoklarındaki (makineler, ekipmanlar vs.) değişim hakkındaki mevcut verilerle

de doğrulanmıştır; bu verilere göre, 1970–2000 döneminde bu sermaye stokları bakımından Fransa’da ve Avrupa ülkelerinin çoğunluğunda ABD’dekine göre çok daha hızlı bir gelişim yaşanmıştır (IMF, 1996). Bu da aynı şekilde sermaye/emek ikamesinin, firmalar veya belirli sektörler düzeyinde yalnızca makineler ve işçiler arasında bir ikameyi değil, önemli sektörlerarası (sanayiden hizmet sektörüne doğru) tahsisleri hangi düzeyde yürürlüğe koyduğunu da göstermektedir (*bkz.* s. 46–7).

En basit açıklama, Fransa’da sermaye/emek ikamesinin ve istihdam yaratımının, 1968–1983 döneminde çok hızlı gerçekleşen ücret artışlarının ardından, çok yüksek ücret maliyetleri sebebiyle gerçekleşmediği şeklindedir. Bu açıklama şunu ortaya koyma eğilimindedir: Marjinalist teorinin etkilerinin hissedildiği uzun vade aslında ilgili kişilerin sandıkları kadar uzakta değildir. Bununla birlikte, daha düşük ücret maliyetlerinin ücretlerin payının artmasını sağlaması için istihdam yaratım etkisinin ücret etkisinden daha ağır basması gerekmektedir; başka deyişle, 1’den büyük bir sermaye/emek ikamesi esnekliği, yani yerleşik tahminlerin üzerinde bir esneklik sözkonusu olmalıdır. Dahası, 1983–1996 yılları arasında ortalama ücret ABD’de ancak %5 oranında yükselirken Birleşik Krallık’ta neredeyse %20, buna karşılık Fransa’da %12’den daha az yükselmiştir; bununla birlikte, bu durum Birleşik Krallık’ta toplam istihdamın aynı dönemde yaklaşık %10 oranında artmasının önüne geçmemiştir (OECD, 1996, A15, A19, A23). Bu sebeple, 1983–1996 döneminde Fransa her alanda kaybetmiş görünmektedir, zira ücretlerde ve istihdamda durgunluk yaşanmış ve emeğin katma değerdeki payı olağanüstü değerde kayba uğramıştır.

Ortalama emek maliyeti dışında başka iki faktör daha emeğin üretilen zenginlikteki payı Fransa’da ve Avrupa’da azalırken bunun ABD’de ve Birleşik Krallık’ta neden sabit kaldığını açıklayabilir. Birinci açıklama, ABD’de ve Birleşik Krallık’ta ücret

maliyetlerinin nitelik seviyesine göre dağılımının artmasıdır, ki bu durum tek başına 1980'ler ve 1990'lardaki istihdam büyümesini sağlamıştır (*bkz.* Üçüncü Bölüm). İkinci bir yorum ise emek gelirinde istihdam istikrarı ve garantisi biçiminde görülen ve parasal olmayan bir bileşenin de eşit derecede yer almasıdır; bu da ABD ve Birleşik Krallık'ta azalırken Fransa'da ve Avrupa ülkelerinin çoğunluğunda yüksek seviyede kalmıştır (Fransa-ABD karşılaştırması için *bkz.* Cohen, vd., 1996). Öyleyse, bu istihdam garantisinin bedelinin 1970 ile 1995 yılları arasında neden arttığını açıklamak ve bunu da ücretlilerin buna yüklediği büyük değerle karşılaştırmak gerekmektedir.

2. Sermaye Paylaşımının Dinamiği

Sermaye/emek eşitsizliğinin bu kadar dikkat çekmesinin sebebi yalnızca sermayenin toplam gelirin önemli bir kısmını alması değildir. Daha da çarpıcı olanı, zaman içinde sermaye/emek eşitsizliğinin kendini yeniden üretmesi hatta daha da artmasıdır. Belirli bir zamanda sermayenin gelirlerin önemli bir kısmını alıyor oluşu sürdükçe, sermaye/emek eşitsizliğini yalnızca sosyal adalet bakımından değil, aynı zamanda iktisadi verimlilik bakımından da rastlantısal, kullanışsız ve çelişkili gösteren şey tam olarak zaman içindeki bu yeniden üretimdir: Neden sermaye bakımından zengin olmayan kişileri veya ülkeleri yetenekleri doğrultusunda yatırım yapmaktan alıkoyalım? Başka deyişle, sermaye/emek eşitsizliği yalnızca saf yeniden dağıtım sorununu değil, aynı zamanda esasen etkin yeniden dağıtım yollarının varlığı sorununu ortaya koyar. O yüzden şimdi sıra, toplam gelirin iki üretim faktörü olan emek ve sermaye arasındaki makroekonomik düzeyde bölüşümünü incelemekten bireysel düzeyde gelir paylaşımını incelemeye geldi. Tekil işçilerin ve kapitalistlerin gelirlerindeki

değişimi belirleyen dinamikler nelerdir ve bunlar için ne tür yatırım fırsatları söz konusudur? Piyasa ekonomisi mantığının zaman içinde sermaye paylaşımındaki eşitsizliği verimsizlik yaratacak şekilde yeniden ürettiği doğru mudur? Hangi araçlar bu durumla mücadele etmeyi mümkün kılar?

Tam Kredi ve Yakınsama Teorisi

Bir kez daha birbirlerine zıt teorilerle karşı karşıyayız. Buradaki esas sorun kredi piyasasına ilişkin. Aslında, eğer kredi piyasası tam olarak verimli olsaydı, yani sermaye yatırımı her defasında kârlı getirisi bulunan yerlere yapılırdı, bu durumda başlangıçtaki sermaye paylaşımının yarattığı her türlü eşitsizlik nihayetinde sona ermiş olurdu. Bu durumda, ailesinin veya ülkesinin başlangıçtaki serveti ne olursa olsun, bütün girişimci emek birimleri kredi piyasası sayesinde aynı yatırımları yapabiliirdi. Böylece başlangıçta ortaya konan sermaye eşitsizliği kalıcı olmazdı. Elbette, kredi piyasası tam bile olsa, yatırım yapmak için para çeken yoksul bir kişi veya ülke bu parayı geri ödemek zorundadır ve bu sebeple tasarrufları bakımından kreditörünün varlık düzeyini hemen yakalayamayacaktır. Aslında, eğer düşük gelirlerden yapılan tasarruf oranları yüksek gelirlerden yapılan tasarruf oranlarından yeterince daha düşük seviyede ise, borç alan ve kreditör arasındaki eşitsizlik sonsuza kadar devam edebilir (Bourguignon, 1981). Bu durum, uluslararası düzeyde, kişi başına düşen yurtiçi hasılanın her ülkede aynı olduğu duruma tekabül ederdi, zira çalışan başına eşit miktarda sermaye her yerde yatırım olarak değerlendirilmiş olurdu, fakat sermayesi zengin ülkelerin elinde bulunan yoksul ülkelere yurtiçi hasıla düşüktür ve buralarda elde edilen kârın bir kısmı bu zengin ülkelerdeki sermayedarlara gitmektedir. Ancak borç alanların tasarruf oranı borç verenlerinkiyle aynıysa veya aralarındaki fark o kadar önemli değilse, bu durumda borç

alanlar giderek kendi emeklerinin meyvelerini biriktirebilir, daha az borçlanabilir ve kreditorlerini yakalayabilirler. Aslında, düşük gelirliilerin tasarruf oranları sistematik olarak yüksek gelirliilerinkinden daha az değildir: 1950’lerde ve 1960’larda “Asya Kaplanları”nda bu oran %30 daha yüksek iken 1980–2000 döneminde, her ne kadar çok daha zengin olsalar da bütün Batı ülkelerinde %10–%15 kadar daha düşüktü ve Asya Kaplanları’nın zengin ülkeleri yakalamasını sağlayan şey tam olarak buydu (Young, 1995).

Zenginler ve yoksullar arasındaki bu yakınsama, geleneksel büyüme ve sermaye birikimi modelinin temel öngörüsüdür (Solow, 1956). Bu sonucu elde etmeye imkân veren tam kredi modelini meşru kılan şeyler neler olabilir? Piyasa güçlerine iman edenler için cevap basittir: Rekabet. Bir banka veya zengin sermayedar, kârlı bir yatırım projesi olan ve uygun faiz oranı ödemeyi vaat eden birine neden borç para vermesin? Eğer yoksul ülkelerin sorunu çok az makine ve ekipmana sahip olmalarıysa yeni yatırımlar bunların üretimini kayda değer seviyede artıracaktır: Neden zengin ülkeler tasarruflarını kullanarak bu tür yatırım olanaklarından yararlanmasın? Ve eğer kimileri bu konuda çekimser ve gönülsüz ise, neden başkaları kendi hesaplarına bu zenginleşme rekabetinin ortaya çıkardığı boşluktan yararlanmasın? Tam kredi modeli bu yüzden tasarrufçular ve finansal aracılar arasında en kârlı yatırım fırsatlarını belirleme konusunda rekabet etmeye dayalıdır. Bunun en başta gelen sonucu, sermayeye daha fazla sahip olanlardan daha az sahip olanlara doğru yeniden dağıtımın yalnızca saf sosyal adalet temelinde meşru görülebilmesidir: Sermaye paylaşımındaki eşitsizlik kendi içinde hiçbir iktisadi verimsizlik sorunu ortaya koymamaktadır. Zira piyasa kendini kullanılabilir sermayeyi yatırım olarak kullanma ve üretimi Pareto’nun kullandığı anlamda verimli bir şekilde örgütleme konusunda sorumlu hisseder (*bkz.* Giriş). Üretim sürecine yönelik herhangi bir doğrudan müdahale gerekli değildir.

• *Zengin ve Yoksul Ülkeler Arasında Yakınsama Meselesi.* Yakınsama modeli, uluslararası eşitsizlikler düzleminde bilhassa çarpıcı öngörülerini beraberinde getirmekte. Teorik öngörü şudur: Yatırım yapma kapasiteleri bir ülkeden diğerine sistematik bir şekilde değişmiyorsa, küresel düzeyde görülecek bir yakalama fenomenini izleyebiliriz. Ülkeler başlangıçta ne kadar yoksulsa o kadar fazla sermaye buralara gelip yatırım yapar ve böylece bu ülkelerdeki büyüme oranları daha yüksek olur; öyle ki uluslararası eşitsizlik tamamen ortadan kalkana dek kaçınılmaz bir şekilde azalır. Pekâlâ, pratikte durum nasıldır?

1960 yılında bir ülkede kişi başına düşen gelir seviyesi ile bu gelirin 1960–1990 dönemindeki ortalama büyüme oranı arasında gözlemlenen ilişki, bu öngörüğü hiçbir şekilde doğrulamamakta: Bu iki değişken arasında hiçbir sistematik ilişki bulunmuyor (Mankiw vd., 1992, s. 427). 1960 yılında yoksul durumda olan bazı Asya ülkeleri, örneğin Tayvan, Güney Kore veya Singapur, ortalama gelir seviyeleri bakımından Batı ülkelerindekinden çok daha yüksek bir büyüme kaydettiler. Fakat yine 1960 yılında yoksul durumda olan başka ülkeler, örneğin Hint Yarımadası'ndaki veya Sahraaltı Afrika'sındaki ülkeler çok az hatta negatif yönde büyüme gösterdiler. Yakınsama modeli, Batı ülkelerinin kendi aralarında birbirlerini yakalamalarını göstermede işe yarıyor olabilir; örneğin, Batı Avrupa ülkeleri, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ABD'yle aralarındaki farkı kapattılar. Hakeza orta gelirli Asya ülkeleri de Batı ülkelerine yaklaştılar. Buna karşılık, yakınsama modeli hiçbir şekilde zengin ülkelerle en yoksul ülkeler arasında, hakeza zengin ülkelerle orta gelirli Güney Amerika ülkeleri arasında geçerli değildir: Gelir farkları bilakis daha da açılma eğilimindedir. Şayet gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında on dokuzuncu yüzyıldan itibaren görülen gelir farkını doğru bir şekilde ölçebilseydik aynı sonuca daha uzun vadede de ulaşacağımızı görebilirdik (Morrisson, 1996, s. 181). Aslında, yalnızca zengin ülkelerden yoksul ülkelere doğru akan çok

büyük yatırımlar gerçekleşmemekle kalmamış, bunun tam tersi bir durum ortaya çıkmıştır: Ortalamada, genel olarak en yoksul ülkelerden en zengin ülkelere doğru giden net sermaye akışları görülmektedir (Lucas, 1990b). Yoksul ülkelerdeki sermayedarlardan zengin ülkelere akan sermaye değeri, zengin ülkelerdeki sermayedarların yoksul ülkelere yaptığı yatırımlardan daha fazladır.

Sermaye sahiplerinin yoksul ülkelere yatırım yapmaması ve yoksul ülkelerin yoksul kalması, bu durumun mutlaka kredi piyasasının tam olmamasından kaynaklandığını göstermez. Örneğin, 1960 yılında “başlangıçtaki beşeri sermaye stoku” seviyesini (okuma yazma bilen, okula gitmiş, yüksek öğrenim görmüş vs. nüfusun oranı) incelersek, 1960’ta başlangıçtaki ortalama gelir ile 1960–1990 arasındaki büyüme oranı arasında negatif bir korelasyon olduğunu görürüz: Başlangıçtaki beşeri sermaye düzeyine göre kıyaslama yapıldığında görülüyor ki 1960 yılında en yoksul durumda olan ülkeler daha fazla büyüme kaydettiler. İç dinamiklerle büyüme teorisyenlerinin “koşullu” yakınsama olarak adlandırdığı şeydir bu; Solow’un klasik modelinin öngördüğü yoksul ve zengin ülkeler arasındaki “koşulsuz” yakınsamanın tersi (Mankiw, vd, 1992). Örneğin, 1960 yılında geleceğin “Asya Kaplanları” ile aynı ortalama gelire sahip olan Güney Amerika ülkeleri, daha düşük düzeyde bir “başlangıçtaki beşeri sermaye stoku”na sahipti. Bunun ardında, her zaman çok daha az eşitsizlik görülen Asya ülkelerinin aksine, bilhassa tamamen bir kenara atılmış geniş nüfus katmanlarının varlığı bulunuyordu; Güney Amerika ülkeleri çok daha az büyüme kaydederken Asya Kaplanları Batı ülkelerini yakalayacaktı. Ortalama beşeri sermaye düzeyi etkisinin ötesinde, ister doğrudan ister toplumsal veya siyasal istikrarsızlıklardan kaynaklansın, başlangıç noktasındaki eşitsizlik aynı şekilde gelecekteki büyüme üzerinde de olumsuz etkide bulunmaktadır (Benabou, 1996).

Asya Kaplanları deneyiminden çıkarılacak bir başka ders de küresel piyasalara entegrasyonun önemidir. Bu mucizevi büyüme formülü, bir taraftan beşeri sermaye bakımından büyük yatırım-

lar ve görece eşitlikçi politikalarla, diğer taraftansa ekonomideki liberalleşme ve dış pazarlara açılma ile hayata geçirilmiştir; bu formülün 1980–2000 döneminde büyük Asya ülkelerine yayılmış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, Hindistan’daki liberalleşmenin başarısının Çin’dekine göre daha sınırlı kalmış olması, insan kaynaklarına artan ve eşitlikçi yatırım politikalarının hayati önemini hatırlatmaktadır; zira bu politikalar olmadan liberalleşme ve kendi hâline bırakılmış piyasa sürdürülebilir büyüme sağlayamaz (Drèze ve Sen, 1995). Bu eşitlikçi eğitim öğretim politikaları, etkin yeniden dağıtımın kuşkusuz en temel örneğini teşkil etmektedir (bkz. Üçüncü Bölüm).

Dahası, Robert Lucas’ın (1990b) da hesapladığı üzere, ABD ve Hindistan arasındaki ortalama gelir farkı yalnızca makine, ekipman vs. gibi donatılardaki farkla açıklanabilseydi, Hindistan’a yapılan ilave bir birim sermaye yatırımının marjinal üretkenliğinin ABD’ye yapılan ilave bir birim sermaye yatırımının marjinal üretkenliğinden 58 kat daha yüksek olacağı sonucuna ulaşılırdı. Hindistan’a yapılacak sermaye yatırımlarının bu kadar yüksek getirisi olacağını düşününce, Batı sermayesinin bu fırsattan yararlanmasına nasıl bir kredi piyasası aksaklığının engel olacağını görebilmek zordur. Bu yüzden apaçık bulguyu kabullenmek gerekir: Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki eşitsizliğin büyük bir kısmı ve dahası genel olarak eşitsizlik olgusu üretim araçlarının eşitsiz paylaşımından kaynaklanmaz, beşeri sermayenin eşitsiz paylaşımından kaynaklanır. Hindistan’a yapılan ilave bir birim sermaye yatırımının geri dönüşünü, Hindistan nüfusunun neredeyse yarısının okuma yazma bilmemesinin büyük ölçüde azaltacağı kesindir (Drèze ve Sen, 1995, Tablo A1).

Sermaye Piyasası Aksaklıkları Sorunu

Bununla birlikte, başka faktörlerin de aynı derecede önemli rol oynadığını kabul etmek, zengin ülkelere yoksul ülkelere giden

sermaye akışının önem taşımadığı anlamına gelmez. Dahası, zengin ülkelerden yoksul ülkelere büyük sermaye akışı olmaması genel olarak uluslararası sermaye hareketlerinin kronik zayıflıklarını aklımıza getirmektedir: Örneğin, Batı ülkeleri arasında, yıllık bazdaki kullanılabilir ulusal tasarruf miktarı ile yine yıllık bazdaki ulusal yatırım miktarı birbirine sıkı sıkıya bağlıdır. İlkesel olarak ulusal tasarruf ve ulusal yatırımı büyük ölçüde birbirinden bağımsızlaştırması beklenen, bu ülkeler arasındaki finans piyasaları entegrasyonu mevcut olsaydı bu durum söz konusu olmayacaktı.

Aslında, eksiksiz kredi piyasası modelinin örtük olarak varsaydığının aksine, bir kredi işlemi basit bir şekilde sermayenin olmadığı yere sermayeyi mekanik bir şekilde yerleştirmekten, bunun kâr getirmesini beklemekten ve bu paranın bir kısmını almaktan ibaret değildir. Pratikte, borç veren taraf yatırım projesinin kârlı olduğu ve taşıdığı risklerin kabul edilebilir olduğuna emin olmak ister. Borç alan taraf elbette bunun böyle olduğunu söyleyecektir. Borç veren taraf, her ne kadar elde edilen kazancın önemli bir kısmı borç verene gidecekse de, yatırımın başarılı olabilmesi için borç alan tarafın uzun vadede yapılması gereken şeyleri yapacak teşviğe sahip olduğuna emin olmak ister. Nihayet borç veren taraf, borç alan tarafın kazanç elde edildiğinde kaybolup gitmeyeceğine emin olmak ister. Tüm bu teşvik problemleri, ki iktisatçılar bunlara “ters seçim” ve “ahlaki risk” adını verirler, kaçınılmaz bir şekilde “dönemler arası” (*intertemporel*) piyasa durumuyla, yani başta kredi piyasası olmak üzere, ticaretin farklı dönemlerde gerçekleştiği bütün piyasalarla bağlantılıdır; bu konuyla Dördüncü Bölüm'deki sosyal sigorta analizinde de karşılaşacağız. Bu güçlükler uluslararası piyasa konusunda bilhassa önemlidir, zira başka bir ülkedeki potansiyel borçlanacaklar ve buralarda yapılacak yatırım projeleri hakkındaki bilginin kalitesi özellikle zayıftır, ki bu da uluslararası sermaye akışının çok zayıf olmasını açıklamaktadır.

Hem piyasalar hem de devletler üzerinde baskı oluşturan bu bilgi akışı sorunları düşünöldüğünde, rekabetçiliğın bu sorunların üstesinden en az zararla gelinmesine imkân vereceğı söylenebilir mi? Pratikte, paralarını tekrar temin etme konusunda borç verenlere garanti vermek için yapılabilecek tek şey, borç alanı bir depozito ödemeye mecbur bırakmaktır; yahut, aynı anlama gelmek üzere, yatırımın bir kısmını borç alacak tarafın kendi başlangıç sermayesiyle finanse etmesi, böylelikle borç veren tarafa sözkonusu projenin gerçekçiliğini kanıtlayacak inandırıcı bir eylemde bulunmasıdır. Bu yüzden, belirli bir kişinin veya firmanın belirli bir yatırımı finanse etmek için sağlayabileceğı kredi miktarı, pratikte borç alan tarafın önemli ölçüde kendi para kaynaklarını kullanmasına bağılıdır. Başka deyişle, “yalnızca zengine borç verilir”. Bu durum borç verenlerin bakış açısından verimlidir, fakat bir bütün olarak toplum açısından verimli değildir: Bütün kârlı yatırımların gerçekleştirilebilmesi için sermaye yeniden dağıtılsaydı toplam gelir daha yüksek olurdu. Kredi piyasasındaki aksaklık, yalnızca sosyal adalet değil, ekonomik verimlilik temelinde de yeniden dağıtımı meşru kılan tipik bir piyasa aksaklığı örneğı teşkil etmektedir; zira daha eşitlikçi bir dağıtım sağlamak suretiyle kaynak tahsisi verimliliğini yükseltmek ilkesel olarak mümkündür (bkz. Giriş).

Şurası açık ki on dokuzuncu yüzyılın sosyalist teorisyenlerinden itibaren kapitalizmi eleştirel bir bakışla inceleyen pek çok gözlemci, her ne kadar bu durumun apaçık ortada olmasından ötürü bunu analiz etmek ve hatta adını koymaktan kaçınmış olsalar da çok uzun süredir bu kredi tayınlaması olgusundan haberdar durumdadırlar. Fakat 1970’ler ve 1980’ler itibarıyladır ki iktisat teorisi, sermaye piyasasının bu aksaklığının ve bunun yeniden dağıtım bakımından yarattığı sonuçların temellerini açık bir şekilde incelemeye başladı (Piketty, 1994, s. 774–9). Bu sonuçlar esasen sermaye yeniden dağıtımının toplam gelirin artmasını sağlayabileceğı

olgusuyla sınırlı değildir. Örneğin, kredi tayinlemesinin olduğu durumda başlangıçtaki zenginlik bireylerin ekonomik yaşamdaki seçeneklerini (maaşlı çalışma, bağımsız girişimcilik vs.) kısmen belirlemektedir; öyle ki zenginliğin daha en baştan yeniden dağıtımı iş kollarındaki yapısal durum (ücretlilerin yüzdesi, tarımdaki küçük toprak sahibi köylülerin yüzdesi vs.) ve kalkınma üzerinde uzun vadeli sonuçlar doğurabilir. Tıpkı Fransız Devrimi'nin görece eşitlikçi paylaşım mirası ile Britanya'daki Sanayi Devrimi döneminde zenginliğin eşitsiz paylaşımı arasındaki karşılaştırmamızın da gösterdiği gibi (Banerjee ve Newman, 1993).

• *İmkân Dahilindeki Kamu Müdahaleleri.* Uygulanabilecek ne tür kamu müdahaleleri kredi tayinlemesi ve bundan kaynaklanıp zaman geçtikçe kalıcılaşan sermaye/emek eşitsizliği olgusuyla mücadele etmeyi sağlar? İmkân dahilindeki müdahalelerde karşılaşılan temel sorun, kredi tayinlemesinin ortaya çıkmasına neden olan şeyle aynıdır: Yatırım, sermayenin bulunmadığı yere sermaye götürmekten ibaret değildir. Yatırım yapılması gereken sektörler, üretilecek mallar, karar alma yetkisiyle donatılacak insanlar konusunda da karmaşık seçimler yapmak gerekmektedir. Sermayenin özel mülkiyetinin kaldırılması ve üretim araçlarının ortak mülkiyetinin ilanı gibi radikal çözümler önerenler için buradaki zorluk aşikârdır, zira gerekli teşviklerin yaratılması ve kaynakların tahsisi gibi sorunları çözecek hiçbir mekanizma ortaya konmamaktadır. Fakat benzer zorluklar tarihsel olarak denenmiş başka etkin yeniden dağıtım araçları için de geçerlidir: Örneğin, kamu bankaları, sübvansiyonlu borçlar veya yoksul ülkelerde görülen kalkınma bankaları. Aslında, kredi tayinlemesi teorisi bize şunu söyler: Borç alan tarafın elde edeceği kârdan piyasa faiz oranına denk düşen miktar düşüleceği zaman özel sermayeli bankalar için olduğu kadar kamu bankaları için de sermayenin doğru yatırımda kullanıldığını tespit etmek zordur. Eğer amaç

piyasa faiz oranının altında işlem yaparak borç alan taraf için parayı ucuza getirmekse, ki çoğu zaman kamu bankalarında ve diğer sübvansiyonlu kredilerde durum örtük bir şekilde budur, bir kamu kuruluşunun, her ne kadar iyi niyetli olursa olsun, hangi borçlanıcıların bu durumdan yararlandırılacağı veya hangi sektörlerin ilave yatırımlar hak ettiği gibi kararları doğru bir şekilde verebileceği açık değildir. Gayet gerçek olan bu güçlükler, zengin bir ülkenin yoksul bir ülkeye sermaye yatırımı yapmak istediği her durumda ortaya çıkar: Uluslararası yardım kime yapılacaktır? Bunun düzgün bir şekilde kullanılacağından nasıl emin olunacaktır? Sermayenin yeniden dağıtımı, bir miktar sermayenin helikopterle sermayenin bulunmadığı bir yere bırakılmasından ibaret değildir. Pratikte, daha yoksul olan ülkelere sermaye transferi yapmaktansa bu yoksul ülkelerdeki işgücünü serbest bırakarak sermaye açısından daha zengin ülkelere gitmesini sağlamak daha kolaydır: Sermayenin aksine işgücü, üretim sürecinde yerini kendi kendine bulup ona intibak etmeyi bilir.

Esasında kamu kaynaklı kredi deneyimleri başarılı olmanın çok uzağındadır. Pek çok kalkınma bankası, yatırımlardan doğru düzgün bir kazanım elde edemeden veya üretim çıktısını artıramadan kayda değer kayıplar yaşamıştır. Batı ülkelerinde firmalara yönelik sübvansiyonlu kredi ve kamu kredisi gibi çeşitli mekanizmalar genel bir şüphe konusudur, en azından 1980'ler ve 1990'lardan bu yana.

Doğrudan sermaye yeniden dağıtımının elle tutulabilir başarı kazandığı tek alan tarımdır. Örneğin, geleneksel bankacılık sisteminin dışlanmış durumda bulunan yoksul kırsal hanelere borç verme konusunda uzmanlaşmış (Bangladeş'teki Grameen Bank gibi) kimi kalkınma bankaları, 1960'lardan bu yana milyonlarca köylünün tarım araçlarına erişimini ve tarımsal üretkenliğin artmasını sağlamıştır; bu bankalar, bütün dünyada benzer deneyleri teşvik etmiştir. Toprağı yeniden dağıtmayı amaçlayan veya en

azından yoksul köylülere uzun vadeli kira güvencesi veren tarım reformları, Bengal örneğinde de görüldüğü üzere, üretkenlikte önemli artışlar sağlamıştır (Banerjee ve Gathak, 1995).

Bu büyük üretkenlik artışları, sermaye piyasası aksaklığının önemini ortaya koymaktadır: Eksiksiz bir kredi piyasası, bu köylülere toprak sahibi olabilsinler ve böylece üretkenliklerini geliştirsinler diye kredi verirdi. Sorun şudur: Şayet bu borç faizlerini ödemek zorunda olma sebebiyle köylünün motivasyonu düşerse üretkenlikteki bu artışlar gerçekleşmezdi. Köylülerin motivasyonunu ve üretkenliğini yalnızca yeniden dağıtım artırabilirdi. Aynı zamanda bu deneyimleri Sovyetlerde toprağın kolektifleştirilmesinin sonucunda karşımıza çıkan felaketle de karşılaştırmak gerekir. Özel mülkiyete ait sermayenin yeniden dağıtımının neden tarımda daha iyi sonuçlar verdiğini açıklamak kolaydır: Tarım sektöründe yatırımın doğru tahsisi sorununu çözmek, başka sektörlerde olduğundan daha kolaydır. Bir köylüye yeteri kadar toprak vermek, onun daha önceden büyük toprak sahibi veya kolektif çiftlik altında ürettiğinden daha fazlasını üretme ve yenilik yapma güdüsünü artırmak için yeterlidir.

• *Sermayeden Sabit Vergi mi Almalı?* Dolayısıyla, kredi tayinlması mevcutken sermayeyi verimli bir şekilde yeniden dağıtabilmek için mümkün olan en şeffaf ve evrensel yöntemleri bulmak gerekir; kamu kaynaklı kredilerdeki tehlikeleri önlemek böylelikle mümkün olacaktır. Tarihsel olarak, gelirler ve veraset üzerinden alınan artan oranlı vergi, sermayenin tek merkezde toplanmasının önüne geçmekte etkili olmuştur (bkz. Birinci Bölüm). Daha genel olarak, dağıtılacak sermayenin topyekûn el değiştirmesini sağlamak için servete genel bir vergi konması düşünülebilir: Reşit olduğunda her yurttaşa kârlı olduğunu düşündüğü bir alana yatırım yapması için bir nevi çek sunulur. Elbette böylesi kalıcı bir servet yeniden dağıtımının bedeli olacaktır, çünkü bu

durum geleceğe yönelik birikim yapmak bakımından kaçınılmaz bir şekilde caydırıcı olacaktır. Fakat sözkonusu bedeli, bu yeniden dağıtım olmaksızın gerçekleştiremeyecek kârlı yatırımların finansmanı sayesinde elde edilecek kazançlarla karşılaştırmak gerekir: Sermayenin vergilendirilmesi sonucu sermaye birikiminin uzun vadede düşmesinin sebep olduğu bedelin her zaman kazançlara ağır basacağına ilişkin yerleşik argüman, sermaye piyasalarının aksak olduğu durumda otomatik olarak uygulanamaz (Chamley, 1996). Dolayısıyla, her şey bu aksaklık sebebiyle finanse edilmeyen kârlı yatırımların niceliksel önemine bağlıdır. Herkesin serveti %1 oranında mı, %5 oranında mı, yoksa %0,1 oranında mı vergilendirilmeli? Daha ileri gidersek, finanse edilmemiş kârlı yatırımların hacmine ilişkin gerçekçi tahminler ortaya koymak gerekmektedir ancak bunu ölçmek çok zordur. Bunun dışında, sermayenin eşitsiz paylaşımının kendileri açısından hiçbir sorun oluşturmadığı tam kredi piyasasının fanatik savunucuları ile sorunu çözebilecek tek şeyin özel mülkiyetin ortadan kaldırılması olduğunu düşünen radikal kapitalizm karşıtları arasında her zaman varolmuş iç savaş havası, bu her daim merkezi konumdaki sorun hakkındaki bilgilerimizi ileriye taşıyacak ortamı pek oluşturmamıştır.

Özetlemek gerekirse, sermayenin ve sermaye gelirlerinin yeniden dağıtımcı ve şeffaf bir şekilde vergilendirilmesi için meşru önermeler olduğunu görüyoruz: İster işverenlerden alınan sosyal kesinti kurgusunu aşacak gerçek bir sermaye/emek yeniden dağıtımını uygulamak üzere salt sosyal adalet bakımından olsun, ister sermaye piyasasının aksaklığının olumsuz etkileriyle savaşmak üzere iktisadi verimlilik bakımından olsun. Pratikte, sermaye/emek yeniden dağıtımının yirminci yüzyıldaki bilançosu, yalnızca sermayenin özel mülkiyetini ortadan kaldırmaya çalışmış ve kapitalist ülkelerde hızla iyileşen ücretli çalışan koşullarının durgunluk içinde olduğu ülkelerde değil, aynı zamanda toplanan

vergilerin oldukça küçük bir miktarının sermayeden alındığı Batı ülkelerinde de berbat durumdadır. Bu kötü bilanço, yeniden dağıtım araçları sorununun taşıdığı önemi göstermektedir: Yeniden dağıtımı gerçekleştirmeyi istemek yetmez, doğru araçları da kullanmak gerekir. Bu geçmiş deneyimler, keza sermaye gelirlerini vergilendirmedeki nesnel güçlükler (pek çok farklı yatırım biçimi ve yatırımların hareket biçiminden dolayı bunları gözlemlemek çoğu zaman epey zordur) şunu ortaya koymaktadır: Vergilendirilebilir varlıklar konusunda pratikte gözlemlediğimiz bu kanyan yarayı kapatacak, gözle görülür bir iyileşme, mümkün olan en kolay yolla hesaplanacak bir vergi yoluyla gerçekleştirilebilir. Bu vergi mümkün olan en geniş coğrafi alanda, bütün sermaye gelirlerine uygulanabilir olmalıdır ki devletler arasındaki mali rekabetin negatif etkilerinden kaçınılabilsin. Bu araç sabit vergidir: Başka deyişle, tek oranlı evrensel vergi. Her ne kadar böylesi bir vergi daha fazla esneklik gerektiren emek gelirlerinin mali yeniden dağıtımına pek uygun değilse de (*bkz.* Dördüncü Bölüm), günümüz dünyasında sermaye gelirlerini vergilendirme açısından epey uygun olabilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

**EMEK
GELİRLERİ
EŞİTSİZLİĞİ**

Her ne kadar oldukça eşitsiz dağıtılmış sermaye gelirleri ile homojen olduğu varsayılan emek gelirleri arasındaki karşıtlık eşitsizlik analizine epey damga vurdu. Ancak günümüzde ve hiç kuşkusuz epey uzun zamandan beridir gelir eşitsizliklerinin çok daha büyük kısmı esas olarak emek gelirleri arasındaki eşitsizlikle açıklanmaktadır (*bkz.* Birinci Bölüm). Örneğin, Kuznets eğrisinin 1970'lerden itibaren tersine dönmesinin temelinde bulunan şey emek gelirlerindeki eşitsizliğin artmasıdır; özellikle ABD'de en yüksek ücret alan %10'luk kesim ile en düşük ücret alan %10'luk kesim arasındaki ücret farkının neredeyse %50 arttığını görüyoruz. Eğer eşitsizliği var olduğu hâliyle, yeniden dağıtımı ise var olabileceği hâliyle anlayacak olursak, bu durumda emeğin homojen olduğu ve yalnızca sermaye/emek eşitsizliğinin geçerli olduğu bir dünya fikrini bir kenara bırakmamız ve emek gelirleri arasındaki eşitsizliğin oluşumunu analiz etmemiz gerekir. Bu analizler yeniden dağıtımı sağlayacak yeni araçlar sorununa odaklanmalıdır: Artık sermayenin özel mülkiyetini ortadan kaldırmak, kârı vergilendirmek veya servetin yeniden dağıtımını gerçekleştirmek konu olmaktan çıkmıştır. Emek gelirleri eşitsizliğine uygulanan araçlar başka adlar taşımaktadır: Yüksek ücretlerin vergilendirilmesi ve düşük ücretlere doğru mali transferler, eğitim-öğretim politikaları, asgari ücret, işverenlerin sebep olduğu ayrımcılıklarla mücadele, ücretlere getirilen sınırlar, sendikaların önemi vs. Bu araçlardan hangileri daha meşrudur? Belirli araçları meşrulaştırmak, hatta bazen başka araçları tümüyle reddetmek için hangi argümanlar öne sürülmektedir? Bu argümanları nasıl değerlendirmek gerekir?

1. Ücret ve Beşeri Sermaye Eşitsizlikleri

Ücret eşitsizliğini açıklayan en basit teori, farklı ücretlilerin çalıştıkları firmaların üretimlerine farklı katkılar getirdiği yönündedir.

Bilişim uzmanı, çalıştığı firma için bütün müşterilerin bilgilerini verileştirerek en verimli ve hızlı şekilde onlarla ilgilenilmesini sağlar. Bu sebeple, günbegün belirli sayıda dosyayla ilgilenen ofis çalışanına göre işverenine daha fazla para kazandırır. Bu nedenle firma bilişimciye ofis çalışanına göre daha fazla ücret verir ki onu başka firmalara kaptırmassın. Bu beşeri sermaye teorisi uzun zamandır muhalefetle karşılaşmaktadır. Bunun sebebi, hiç kuşkusuz, firmaya daha fazla beşeri sermaye sağladığı ve daha fazla üretkenlik kattığı için bir bilişim uzmanının bir ofis çalışanından daha değerli olduğunu öne süren bir teorinin, çoğu zaman, bu beşeri sermaye eşitsizliğinin aslında iki insan arasında telafisi mümkün olmayan bir eşitsizliği ölçtüğü ve hatta yaşam standartları arasındaki kayda değer farklılıkları meşru kıldığı düşünülmektedir. Dahası, bu şüpheli yaklaşım bütün bütüne haksız değildir; zira, bu teoriyi geliştiren ve yaygınlaştıranlar Chicago Üniversitesi'nden ultraliberal olmalarıyla bilinen Gary Becker ve meslektaşlarıdır (Becker, 1964). Doğru, bu iktisatçılar ücret eşitsizliğini bireysel üretkenlikler arasındaki eşitsizlik ile açıklamakla yetinmediler: Özellikle de kararlı kamu müdahalesi biçimindeki her türlü müdahaleyi reddetmek üzere, beşeri sermaye eşitsizliğinin oluşumu ve kökeni üzerine bir teori öne sürdüler.

Bununla birlikte, bu farklı soruları ayrı ayrı ele almak yararlı olacaktır. Burada amacımız, yüksek ücretlerden düşük ücretlere doğru gelir transferi biçiminde gerçekleşebilecek saf yeniden dağıtımı, Giriş kısmında incelediğimiz ayrımı takiben beşeri sermayenin oluşum sürecine farklı müdahale biçimleri alan etkin yeniden dağıtımdan ayırmak. Bu yüzden tekil beşeri sermaye seviyeleri arasındaki eşitsizlik verilerini ele alarak başlayacağız. Ücret eşitsizliğini salt üretkenlik seviyeleri arasındaki eşitsizlik üzerinden tarif eden bu teori, gözlemlenen ücret eşitsizliklerini gerçekten tatmin edici bir şekilde açıklamaya imkân veriyor mu? Bu teori, ücret eşitsizliği sebebiyle ortaya çıkan yaşam düzeyi eşit-

sizliklerinin yeniden dağıtımını en etkili şekilde gerçekleştirme konusunda neler söylüyor? Daha sonrasında ise beşeri sermayenin oluşum sorununa odaklanacağız. İnsan sermayesi eşitsizliği nereden kaynaklanıyor ve etkin bir yeniden dağıtım açısından hangi araçlar bunu değiştirme imkânı sağlıyor?

Beşeri Sermaye Teorisinin Açıklayıcı Gücü

Bu eşitsizliğin kökeni sorununu görmezden gelen en iptidai hâliyle beşeri sermaye teorisi basitçe şunu söyler: Emek homojen bir varlık değildir; farklı bireyler, türlü nedenlerden ötürü farklı beşeri sermaye düzeyine sahiptir. Başka deyişle, bu bireyler tüketiciler tarafından talep edilen malların ve hizmetlerin üretimine farklı kapasiteler dahilinde katkıda bulunurlar. Nüfusun farklı beşeri sermaye düzeylerine ayrılması (emek arzı) ve farklı tipte mallar ve onları üretmeye imkân veren farklı tipte beşeri sermayenin sözkonusu olması (emek talebi) göz önüne alındığında, arz ve talep mekanizması farklı düzeydeki beşeri sermayelerine denk gelecek ücretleri ve böylece ücret eşitsizliğini belirlemektedir. O hâlde beşeri sermaye epey genel bir mefhumdur, zira belgelendirilmiş kalifikasyonları (örneğin diplomalar), çalışma deneyimlerini ve daha genel olarak talep edilen mal ve hizmetlerin üretim sürecine eklemlenme kapasitesi üzerinde etkide bulunan bütün bireysel özellikleri içermektedir. Böyle bir teori, emek karşılığında firmalar tarafından ödenen ücretler arasındaki eşitsizliği açıklayabilir mi?

• *Büyük Tarihsel Eşitsizlikler.* Bu genel düzeyde düşünüldüğünde, zamana ve mekâna yayıldığı gözlenen çok büyük ücret eşitsizliklerini açıklamada beşeri sermaye teorisi kaçınılmaz görünmektedir. Gelişmiş ülkelerde 1990 yılı ortalama ücretinin 1870 yılı ortalama ücretinden 10 kat yüksek olması (bkz. Birinci

Bölüm), emek kalifikasyonlarının ve alışkanlıklarının 1990 yılında ücretlilere 1870'tekine nazaran 10 kat daha fazla üretim yapma imkânı verecek şekilde gelişim göstermesiyle açıklanamaz. Öyleyse alternatif açıklama ne olabilir? Zira gördük ki firmaların katma değerinde ücretlerin payı 1870 yılında neyse 1990 yılında da aynıdır ve ücretlerin artması uzun vadede kâr payının azalmasından kaynaklanmamıştır (bkz. İkinci Bölüm). Uzun vadede, ücretlilerin satın alma güçlerini gözle görülür şekilde yükselten şeyin emek üretkenliği artışı olduğu tartışılmazdır.

Aynı şekilde şunu da görmüştük: Az gelişmiş ülkelerdeki ücretlilerin ortalama satın alma gücü gelişmiş ülkelerdekilerin on kat altındadır ve Kuzey ülkelerindeki çoğu ortaöğrenim görmüş ücretliler ile yarısından fazlası okuma yazma bilmeyen Güney ülkelerindeki ücretliler arasındaki nitelik farkı da burada asli bir rol oynamaktadır (bkz. İkinci Bölüm). Örneğin, Güney ülkelerindeki ücretlileri yeterli yatırımlar yapmaktan men eden kredi piyasasının aksaklığı ve bu ücretlilerin gelip Kuzey'deki yüksek fiziksel sermayeden ve beşeri sermayeden yararlanmasını engellemek üzere sınırların kapatılması gibi başka faktörler de bu eşitsizliği biraz daha ağırlaştırmaktadır. Fakat emek üretkenliğindeki kayda değer eşitsizlik halen Kuzey/Güney ücretlileri arasındaki eşitsizliğin anlaşılmasında en açıklayıcı faktör konumundadır.

• *Arz ve Talep Mekanizması.* Aynı zamanda beşeri sermaye teorisi daha kısa bir dönemde, belirli bir ülkede, daha az kitleselleşmiş fakat çarpıcı eşitsizlikleri açıklamak için de vazgeçilmezdir. Örneğin, nitelikli çalışanların ortalama ücreti ile niteliksiz çalışanların ortalama ücreti arasındaki oran Büyük Britanya'da 1815'te 2,4 iken, 1851'de 3,8'e çıkmış, 1911'de istikrarlı bir şekilde azalarak 2,5'e gerilemiştir (Williamson, 1985). Bu ücret farkının, on dokuzuncu yüzyıl başında ve sonundaki durumuna nazaran aynı yüzyılın ortalarında %60'a yakın daha yüksek olmasını nasıl

açıklamak gerekir? Başka kaynaklar tarafından da doğrulanmış en ikna edici açıklama şudur: On dokuzuncu yüzyılın ilk yarısı boyunca sanayinin giderek makineleşmesi nitelikli emek talebini kayda değer seviyede artırmışken, bunun tersine, aynı süre boyunca çok büyük boyutta yaşanan ve tarımdaki üretkenliğin artışından kaynaklanan kırdan kente göç, niteliksiz emek arzını da hızla yükseltme eğilimindeydi. İkinci safhada ise köylerden gelen niteliksiz emek arzı stabil duruma gelmiş, çıraklık ve niteliklerin gelişmesi nitelikli işçilerin sayısını büyük ölçüde artırmış ve kalifiye olan ve olmayan işçiler arasındaki ücret farkı azalmaya başlamıştır. Aynı şekilde, daha düşük ölçekte de olsa, ABD’de lise seviyesinde okulu bırakan ücretlilerin ortalama ücretleri ile liseden sonra eğitimlerine devam eden ücretlilerin ortalama ücretleri arasındaki farkın 1970–1980 yılları arasında %15 civarında azaldığı ve 1980–1990 arasında yeniden %25 arttığı gözlemlenmektedir (Murphy ve Welch, 1993, s. 106). Bu farkın 1970’lerde azalması, bu dönemde ücret eşitsizliklerinde artış yaşandığı düşünüldüğünde oldukça çarpıcıdır. Liseden sonra yüksek öğrenim görmüş ücretlilerin sayısındaki artış oranı, en yüksek tarihsel düzeyini 1970’lerde görmüştür, zira *Baby Boom* nesli diplomalarını alıp işgücü piyasasına kitlesel bir şekilde girmiştir; 1980’lerde ise bu oran gözle görülür şekilde düşecektir.

Bu iki örnek önemlidir, zira ücret farklarında bu büyüklükte dalgalanmalar nadiren gözlemlenir. Her iki durumda da, farklı beşeri sermaye düzeyleri için mevcut olan arz ve talep mekanizması, firmaların verdiği eşitsiz düzeydeki emek ücretlerinin neden gözlemlendiği hâliyle gerçekleştiğini görece ikna edici bir şekilde açıklıyor görünmektedir.

• *Ücret Eşitsizliklerinin 1970’lerden İtibaren Artışı.* Farklı beşeri sermaye seviyeleri için sözkonusu olan arz ve talep mekanizması, 1970’ten bu yana birçok Batı ülkesinde gözlemlenen genel

ücret eşitsizliği artışı ve daha genel olarak istihdam bağlamındaki eşitsizliklerin artışı konularında tatmin edici bir açıklama getirmekte midir? Pek çok gözlemcinin bu ani ücret eşitsizliklerini anlamak için önerdiği açıklama, beşeri sermayenin arz ve talep düzeylerinin uzun vadede değişimine dayanır. Birinci sanayi devrimi sırasında yaşanan ilk ücret eşitsizliği artış safhası, sanayinin artan kalifikasyon ihtiyacıyla ve köylerden gelen niteliksiz işgücü akışıyla doğrudan ilişkiliydi; bu dönemden sonra ücret eşitsizlikleri on dokuzuncu yüzyılın sonlarından 1970'li yıllara kadar bütün gelişmiş ülkelerde azaldı. Eşitsizliklerdeki bu azalma safhası, kalifikasyon farkının gözle görülür seviyede kapatılmasıyla açıklanmaktadır; özellikle de kitlesel eğitim ve öğretimin hızla gelişmesi ve sanayi üretiminin orta kalifikasyonlu işgücüne daha fazla ihtiyaç duyması sayesinde. Bu ihtiyacın artışının durmasından ve sanayisizleşme sürecinin başlangıcından itibaren, yani ABD'nin durumunda 1960'ların sonlarından bu yana, yeni bir safhaya girmiş bulunuyoruz: Yeni sektörler (örneğin firmalara sağlanan hizmetler, bilişim, iletişim vs.) giderek daha da yüksek kalifikasyonlu işgücüne ihtiyaç duyarken, ne eğitim sisteminin ne de iş deneyiminin bu tür kalifikasyonları kazandırabildiği nüfusun önemli bir kesimi ise ancak daha düşük üretkenliğe sahip sektörlerde (örneğin kişiye özel hizmetler, yemek sektörü, perakende mağazacılık vs.) iş bulabiliyor, işsiz kalıyor veya eksik istihdam ediliyor. Bu teorinin en uç versiyonuna göre, yalnızca eğitim sistemi ve beşeri sermaye arzı yeni teknolojilerin ve yeni sektörlerin beşeri sermaye talebine yeterince hızlı cevap vermeyi becerememekle kalmamış (ki aynı durum on dokuzuncu yüzyıl ortalarında da oluşmuştu), fakat daha genel olarak, teknolojik ilerleme her daim eşitsiz dağıtılmış kişisel özelliklerin artık değer görmesine sebep olmuş ve geleneksel teknolojilerin alışlageldik işlevleri gölgede kalmıştır. Buna beceri yanlı teknolojik değişim hipotezi adı verilmektedir: Bu teknolojik değişim, her tür kalifikasyon ve beceriyi ödüllendirme eğilimindedir (Juhn vd., 1993).

• *Beceri Yanlı Teknolojik Değişim mi?* Ücret eşitsizliğinde uzun vadeli değişim teorisi Batı ülkeleri dahilinde, en azından çok aşırıya kaçmayacak şekilde formüle edildiğinde görece makul görünmektedir. Doğal olarak, bu dönüşümlerden en çok etkilenen ülke konumundaki ABD’de gözlemlenen şey, kalifikasyon düzeyine bağlı ücret eşitsizliklerindeki artıştır: 1980’den itibaren, ilave bir yıllık öğrenimin, daha yüksek seviyede diplomanın veya daha uzun süreli iş deneyiminin ortalama ücret üzerindeki etkileri gözle görülür düzeyde artmıştır. Çalışma ekonomisi alanında uzmanlaşan iktisatçıların diliyle söylersek, kalifikasyonun sağladığı “getiri” yükselmiştir (Juhn, vd., 1993).

Sorun, ücret eşitsizliklerindeki toplam artışın önemli bir kısmının (yaklaşık %60), benzer özelliklere sahip ücretliler grubu dahilinde gerçekleşmiş olmasındadır: aynı eğitim düzeyi, aynı iş deneyimi süresi, aynı yaş (Juhn, vd., 1993, s. 431). Dahası, kendi içinde homojen ücretli grupları dahilindeki bu eşitsizliğin 1970’ten itibaren artmasıdır; bu durum, 1970’li yıllar boyunca eğitimin getirisi düşmesine karşın, P90/P10 oranıyla gösterdiğimiz ücret dağılımındaki toplam eşitsizliğin ABD’de 1970’ten itibaren neden sürekli arttığını da açıklamaktadır (*bkz.* Birinci Bölüm). Aynı şekilde, işsizlik ve eksik istihdam artışının bütün Batı ülkelerinde az kalifiye ücretlileri daha fazla etkilediği doğru olsa da istihdam bağlamında eşitsizlik, yüksek kalifikasyonlu gruplarla beraber aynı kalifikasyon düzeyindeki ücretliler arasında da artmıştır. Ayrıca, beceri yanlı teknolojik değişim teorisi, artan üretkenlik eşitsizliğinin ücret farklılıklarına yansıdığı ABD gibi ülkeler karşısında Fransa gibi ücretliler arasındaki eşitsizliğin artmadığı veya az arttığı ülkelerde de işsizliğin az kalifiye ücretlileri daha fazla etkileyeceği öngörüsünde bulunur. Fakat, Fransa’da az kalifiye çalışanlar arasındaki işsizlik oranının ABD’dekine nazaran çok daha yüksek olduğu doğru olmakla birlikte, Fransa’da kalifiye çalışanlar arasındaki işsizlik oranı da hemen hemen aynı oranda daha yüksektir (Card, vd., 1996).

Bununla birlikte, ücretler üzerine yapılan araştırmalar çerçevesinde kayda dökülen ve bireysel kalifikasyonların objektif ölçümü için iktisatçıların bakabildikleri tek değişkenler durumundaki bireysel özellikler bakımından, verilerdeki büyük noksanlığı da göz ardı etmemek gerekmektedir. Mevcut göstergelerin önemi ülkeden ülkeye büyük farklılık göstermektedir; bu sebeple bu veriler üzerinden yapılacak her türlü uluslararası karşılaştırma oldukça tehlikelidir. Örneğin, 1990 yılında Fransa'daki aktif nüfusun %25'ten azı bakalorya (Fransa'da lise eğitiminin sonunda sınavla verilen belge) seviyesinde veya bunun üstünde eğitim düzeyine sahipken, Amerika'daki aktif nüfusun %85'ten daha fazlası aynı süre eğitim görmüş yani lise mezunu veya üstü eğitim düzeyindeydi (Lefranc, 1997, Şekil 1). Bu nedenle ABD'de niteliksiz tabir edilen nüfus Fransa'daki aynı nüfusa göre çok daha az sayıdaydı. Gerçek ise bu alelade istatistiksel göstergelerin ortaya koyduğundan çok daha nüanslıydı: Amerikan liselerindeki kalitenin Fransız liselerindeki kalite karşısındaki daha zayıf durumu herkesin malumudur.

Mevcut verilerdeki kalite düşüklüğü, aynı şekilde verili ülkelerdeki ücret eşitsizliğinin zaman içinde değişimi üzerine yapılan çalışmalarda da sorun teşkil eder. Örneğin, veriler genellikle çalışanların toplam öğrenim yıllarını içermektedir, gittikleri üniversitenin seviyesini veya sahip oldukları diplomanın ne olduğunu değil. Fakat, herhangi bir işveren potansiyel çalışanına dair bu tip bilgilere sahiptir ve çeşitli eğitim düzeyleri arasındaki farkı, eğitim düzeyleri aynı sayıda öğretim yılına tekabül etse de nasıl anlamlandıracığını bilir; fakat ekonomistlerin erişebildiği tek veri öğrenim süresidir. Bunun dışında, diplomanın hangi türden olduğu, eğitimi bir "işaret" olarak alan teoremin hipotezi doğrultusunda, öğrenim görülen yıl sayısının getirdiği kalifikasyonun dışında kalan bireysel özellikleri ölçmek için, örneğin çalışma motivasyonunu veya kapasitesini ölçmek için kullanılacak olursa (Spence, 1974), iktisatçıların yalnızca öğrenim görülen yıl sayısına bakmaları işveren için

neyin gerçekten uygun olduğunu ölçmeye imkân vermeyecektir. Mevcut bireysel özelliklerden yola çıkılarak ücret eşitsizliğini açıklamaya girişimlerinin genel bir sınırıdır bu: Her zaman kayda değer büyüklükte bir toplam eşitsizlik bileşeni açıklanmamış hâlde kalır. Dolayısıyla, iktisatçıların gözlemleyebildikleri bireysel özelliklerin aynı olduğu gruplar arasındaki reel beşeri sermaye eşitsizliğinin 1970'ten itibaren arttığını varsaymak akla yatkındır. Örneğin, aynı sayıda toplam öğrenim yılı gerektiren farklı diplomalar öğrenciyi farklı becerilerle donatacaktır.

Böylece, mevcut verileri beceri yanlı teknolojik değişim teorisini savunanların önerdiği gibi yorumlamak, oldukça geniş anlamıyla ele aldığımızda beşeri sermaye teorisinin tamamen totoloji olma riski taşıdığını da göstermektedir: Dıştan bir gözlemci için gözlemlenemez durumdaki farklı bireysel özelliklerin üretkenliklerindeki değişimi ileri sürmek suretiyle, ücret eşitsizliklerindeki farklı düzeyleri "açıklamak" her zaman mümkündür. İnsan sermayesi teorisi ve beceri yanlı teknolojik değişim teorisinin ücret eşitsizliklerindeki artışın ve istihdam bağlamındaki eşitsizliklerin önemli bir kısmını açıkladığı tartışmasız görünse de, mevcut durumun bütünüyle bu teorilerle açıklanmasını beklemek mevcut bilgi düzeyimiz göz önüne alındığında aşırı "optimist" bir tutum olacaktır.

• *Ücret Eşitsizliği ve Küreselleşme.* İnsan sermayesi teorisini uygulayarak 1970'ten itibaren artan ücret eşitsizliklerini açıklamak, küreselleşme olgusunu da eleştiri meselesi hâline getirir. Bu teoriye göre, Kuzey ile Güney ülkelerindeki en az kalifiye durumdaki ücretlileri rekabete sokan şey Kuzey-Güney arasındaki ticaretin serbestleşmesidir ve ücret eşitsizlikleri artışına neden olan şey de budur. Bu teori mantıksal olarak akla yatkındır fakat şöylesi bir büyük engelle de karşılaşmaktadır: Üçüncü Dünya ülkelerinden gelen ithal mallar, her ne kadar miktarı 1970'ten bu yana gözle görülür şekilde artmış olsa da 1990 itibarıyla bütün Batı ülkelerinde GSYİH'in ancak %2 ila %2,5 arasındaki bir kısmını teşkil

ediyordu ve bu oran, gelişmiş ülkelerin bütününde uluslararası ticaretin ancak %10'una denk düşüyordu (Freeman, 1995, s. 16). Batı ülkelerinde üretilen ve tüketilen mal ve hizmetlerin bu kadar düşük bir kısmı nasıl ücret eşitsizliklerindeki artışın sebebi olabilir? Elbette, farklı kalifikasyon düzeyleri için mevcut olan arz ve talep mekanizmasının eşitsizlik artışını uluslararası ticaretten etkilenen kimi sektörlerden ekonominin bütününe yaydığını düşünmek mantiken mümkün, fakat bunu ampirik temelde kanıtlamak gerekmektedir. Bunun dışında, ABD ve Birleşik Krallık'taki farklı firmalarda, farklı beşeri sermaye düzeylerine sahip ücretlilerde görülen ve aynı firmadaki çalışanların ortalama ücret korelasyonu aracılığıyla ölçülen ayrışmanın gözle görülür şekilde arttığı görülmektedir. Aynı şekilde, yalnız uluslararası ticaretten doğrudan etkilenen sektörlerde değil, ekonominin bütün sektörlerinde bu durum sözkonusudur (Kremer ve Maskin, 1996). Firmalar dahilindeki bu ayrımın hissedilir şekilde artması Fransa'da da görülmektedir (Kramarz vd., 1995); bu durum da en üst düzeyde üretken birimler ile kıyıda köşede kalmış birimler arasında giderek büyüyen bir genel ayrım olgusunu ortaya koymaktadır. Mevcut bilgilerimiz ışığında, bütün bunlar ücret eşitsizlikleri artışının kökenini gelişmiş ülkelerin üretim yapılarında gerçekleşen iç dönüşümde bulduğunu, dolayısıyla bu ülkeler dünyanın geri kalanıyla ticarete kapalı ekonomilere sahip olsalardı bile benzer bir gelişmenin gerçekleşebileceğini göstermektedir.

Ücretleri Nasıl Yeniden Dağıtmalı?

Varsayalım ki firmaların verdikleri ücretler arasındaki eşitsizlik ücretlilerin beşeri sermaye eşitsizliği üzerinden açıklanıyor olsun. Bunun yeniden dağıtım açısından ne gibi sonuçları olacaktır? İnsan sermayesi eşitsizliği konusunda en azından kısa vadede bir şey yapmanın imkânsız olduğunu, dolayısıyla gerçekten yapılabilecek tek şeyin piyasanın kendiliğinden sağladığı gelirleri

yeniden dağıtmak olduğunu farz edelim. Bu durumda salt sosyal adalet fikrine dayanan saf yeniden dağıtım yoluna başvurmak gerekecektir: İnsan sermayesi eşitsizliği, en azından kısmen bireylerin kontrolü dışındaki faktörler, örneğin toplumsal köken ve doğuştan gelen beceriler tarafından belirlenmektedir; tıpkı sermayenin başlangıç aşamasındaki dağılımı gibi. Bu yeniden dağıtım en iyi hangi yolla gerçekleştirilebilir?

Sermaye/emek yeniden dağıtımındaki durumda olduğu gibi burada da esas mesele, farklı türden emek ve beşeri sermayeleri arasında ekonominin bütünü düzeyinde bir ikamenin mümkün olup olmadığını bilmekte yatar. Eğer ekonomi farklı emek türlerini sabit oranlarda kullanmak üzere kısıtlanmışsa (örneğin, bir bilişimciye n sayıda işçi), dolayısıyla farklı istihdam hacimleri tamamen sabit durumdaysa, bu durumda yüksek asgari ücret ve düşük azami ücret belirleyerek şirketler tarafından farklı beşeri sermaye düzeylerine verilen ücretlerin piyasa ücretleri karşısında güçlendirilmesi yoluyla gerçekleştirilecek doğrudan yeniden dağıtım, bütünüyle mali yeniden dağıtıma, yani ücretleri piyasanın belirlediği fakat yüksek ücret kazananların düşük ücretlilere yapılacak sosyal ödemeleri finanse etmek (veya düşük ücretlilerin vergilerini azaltmak) üzere vergilendirileceği yeniden dağıtım türüne denk olacaktır. Fakat farklı emek türleri arasında ikame esnekliği (sermaye/emek ikamesi esnekliğine benzer mantıkla tanımlanmaktadır) olması durumunda, mali yeniden dağıtım kesin bir şekilde üstün çıkar: Az kalifiye emeğin firmalar açısından maliyetini yükseltmeksizin, böylelikle az kalifiye çalışanların istihdam hacmini daraltmaksızın az kalifiye ücretlilerin gelirlerini doğrudan yeniden dağıtımın gerçekleştirebileceği boyutlar ölçüsünde artırır. Bir kez daha söylemek gerekirse mali yeniden dağıtımın üstünlüğü, doğrudan dağıtımın aksine, firmaların ödediği ücreti ücretlinin aldığı ücretten ayırabilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu mantık çok geneldir ve yalnızca farklı kalifikasyon

düzeyleri arasında yeniden dağıtımı ilgilendirmez. Örneğin, bütün ücretlilerden alınan vergilerle finanse edilen bir aile ödenek sistemi, ücretleri çocuk bakmakla yükümlü olan ücretliler lehine bölüştürürken firmalar için bunun maliyetini yükseltmez; halbuki doğrudan yeniden dağıtım sisteminde işverenler, çocuk bakmakla yükümlü ücretlilere diğer ücretlilere kıyasla daha fazla ücret ödemek zorundadır.

Yine burada ampirik çalışmalar, böylesi bir ikame edilebilirliğin sözkonusu olduğunu doğrulamakta: Az kalifiye emek maliyetinin kalifiye emek maliyetine kıyasla artması durumunda, az kalifiye emeğe olan talep kalifiye emeğe olan talebe kıyasla düşer. Aynı şekilde bunun tersi de geçerlidir. Mevcut bütün ekonometri çalışmaları, keza zamanda ve mekânda gözlemlenen istihdamın yapısındaki önemli dönüşümler, az kalifiye emek ile kalifiye emek arasındaki ikame edilebilirlikteki esnekliklerin, sermaye/emek ikamesi esnekliğinden sistematik bir şekilde çok daha yüksek olduğunu göstermektedir (Krussel vd., 1996; Hammermesh, 1986). Az kalifiye ücretlileri makineyle veya kalifiye ücretliyle ikame etmek, kalifiye ücretlileri ikame etmekten daha kolaydır.

Bununla birlikte, mali yeniden dağıtım ve bunun fiyat sisteminin mantığı ne ücret yeniden dağıtımı ne de sermaye/emek yeniden dağıtımı bakımından kabul görmüştür. Bu durum büyük ölçüde solun düşük ücretlilerden alınan vergilerin düşürülmesi gibi bir politika karşısındaki şüphecililiğini de açıklamaktadır. Aslında, farklı bireylerin emeklerine nihayetinde oldukça eşitsiz fiyat biçmenin bir ödenek tahsis etme rolü oynamada yararlı olacağını, dolayısıyla serbest bir şekilde ayarlanması gerektiğini kabul etmek zordur; özellikle de bunun yarattığı gelir eşitsizliğinin adaletsiz olduğu ve vergi veya ödenekler yoluyla düzeltilmesi gerektiği bilindiği hâlde. Eğer ücret eşitsizliği adaletsiz bir durumsa neden firmaları daha az eşitsiz ücretler ödemeye zorlamıyoruz? Buradaki sorun, sermaye/emek yeniden dağıtımındaki sorunla

aynıdır: Bu kadar farklı mal ve hizmet üretilen karmaşık bir dünyada, az kalifiye emeğe kıyasla kalifiye emeğin daha yüksek fiyata sahip olması, firmaları ve tüketicileri az kalifiye emeğin yoğun kullanıldığı mal ve hizmetlere daha fazla, kalifiye emeğin kullanıldığı mal ve hizmetlere ise daha az yönlendirmenin belki de en kötü yolu değildir. Mali yeniden dağıtım, farklı ücretlilerin elde ettiği gelirleri bölüştürürken aynı zamanda fiyat sisteminin oynadığı tahsis edici rolü korumaya imkân verir.

• *Önemli Bir Politik Mesele.* Sermaye/emek ikamesinde olduğu üzere, buradaki siyasal mesele de oldukça mühimdir: 1970'ten itibaren ücret eşitsizliği artışının sebebi beceri yanlı teknolojik değişim ve bireysel üretkenliklerin eşitsiz artışı ise, bu durumda istihdam yaratmanın tek yolu farklı emek türleri için firmaların ve tüketicilerin ödediği bedelin de aynı ölçülerde farklılık göstermesinden geçer. Ücretlerdeki P90/P10 oranı 1990'lı yıllarda ABD'de 4,5 iken Fransa'da "sadece" 3,2 idi (Tablo 1.7). Buradan şu anlam çıkarılabilir: Fransa'da da ABD'deki kadar istihdam yaratabilmek ve özellikle de Fransa'da katma değerde emeğin payının giderek azalmasını durdurabilmek için, ücretler ve sosyal kesintilerden oluşan emek fiyatını gösteren C90/C10 oranının, yani en üstteki %10'lık grupta en alttaki %10'luk grubun arasındaki farkın %40 civarında artması gerekmektedir; bu durum, düşük ücretlerden alınan sosyal kesintileri tamamen ortadan kaldıracak ve bunları yüksek ücretlere yansıtıacaktır. Ücretlilerin aldığı ücrette dayalı P90/P10 oranını doğrudan yükseltmeye çalışmak yerine sosyal kesintilerin bir araç olarak kullanılarak C90/C10 oranının değiştirildiği bu çözüm açık ara daha tercih edilir durumdadır: Daha adil olmasının da ötesinde, zaten imkânları en kısıt durumda bulunan düşük ücretli çalışanlara beceri yanlı teknolojik değişimin bedelini ödetmenin hiçbir mantığı bulunmadığı için, az kalifiye nüfus gruplarının emek piyasasından çekilmesini (ABD'de

yaşanan durum) engelleyebilecek tek çözüm budur (bkz. Birinci Bölüm).

Aslında, 1978'den bu yana Fransa'da sırayla bütün hükümetlerin yapmaya çalıştığı şey buydu: Bir zamanlar tavan yapmış ve yüksek ücretlere kıyasla düşük ücretlerden daha fazla temin edilen sosyal kesintiler önce 1978-79 ve 1982-84 dönemlerinde tıbbi kesintilerde azaltılmış, sonra 1989-90'da aile kesintilerinde düşürülmüş, daha sonrasında ise sosyal kesintiler 1993'ten itibaren düşük ücretliler için aşağıya çekilmiştir. Bu durum, 1993'ten itibaren C90/C10 emek maliyetleri oranını daha önceden aşagısında olduğu P90/P10 ücretler oranının yukarısına çekmiştir: Böylelikle, C90/C10 oranı 1970'te 3,4 iken ücretlerdeki "büyük sıkılaştırma" döneminin ardından 1983'te 2,9'a inmişken, 1995'te tekrar 3,4'e çıkmıştır; bu esnada P90/P10 oranı ise sabit kalmıştır (INSEE, 1996a, s. 51). Bu durum, Fransa'yı ABD'nin 1970'li yılların başında bulunduğu düzeye, ücret eşitsizliğinin yeniden yükselmeye başlamasının öncesine taşımıştır (Tablo 1.7). Bu bilgilerin ışığında, Fransa'nın ABD'de geçerli olan 4,5 oranına erişebilmesi için hâlâ kat etmesi gereken önemli bir mesafe olduğunu ve sosyal kesintilerin yükünün düşük ücretlilerden yüksek ücretlilere doğru aktarılmasının sürekli ve artan bir hâle getirilmesi gerektiğini söylemek mümkündür (bkz. Dördüncü Bölüm).

Bununla birlikte, bu karşılaştırmalar yapılırken dikkatli olmak gerekir. Örneğin, 1990'lı yılların başında Birleşik Krallık'taki P90/P10 oranı 3,3 iken (Tablo 1.7), C90/C10 oranı ise düşük ücretlerden tahsil edilen sosyal kesintilerin hafif olması sebebiyle biraz daha yüksekti ve bu durum Britanya'daki firmaları ve tüketicileri daha fazla istihdamla üretilen mallara ve hizmetlere yönelmekten alıkoymamıştı; Fransa'da ise ücretlerin üretilen toplam servetteki payı giderek düşüyordu (bkz. İkinci Bölüm). Tabii, Birleşik Krallık'ın Fransa'ya göre daha yoksul bir ülke olduğu ve özellikle de ortalama ücretlerin daha düşük olduğu doğrudur; bu yüzden tıp-

kı yakınsama modelinde olduğu gibi Fransa'yı yakalama olgusundan yararlanıyor da olabilir.

Beşeri Sermayedeki Eşitsizlik Nereden Kaynaklanıyor?

Mali yeniden dağıtım, yaşam düzeylerindeki eşitsizlik bakımından beşeri sermaye eşitsizliğinin sonuçlarını sınırlama imkânı verir, fakat bunu yaparken eşitsizliğin yapısal kaynağını bütünüyle değiştirmez. Beşeri sermaye eşitsizliğinin oluşumu ve yeniden dağıtımı bu yüzden asli bir sorundur. Dahası, Gary Becker ve onun Chicago Üniversitesi'nden meslektaşlarının ultraliberal görüşleri, onların ücret eşitsizliğini beşeri sermaye eşitsizliğinin bir sonucu olarak gören teorilerinden değil, daha ziyade beşeri sermaye eşitsizliğinin oluşumu hakkındaki teorilerinin kendisinden ileri gelir. Gary Becker ve meslektaşlarına göre, beşeri sermaye edinimi öncelikle klasik türden bir yatırıma bağlıdır: Eğer yatırım maliyeti (öğretim bedeli, üniversite kayıt harçları, eğitim süresi vs.) bu yatırımdan alınacak "randıman"dan (bu beşeri sermayenin temin edebileceği fazladan ücretten) daha düşükse, piyasa bu kârlı yatırımı finanse etmek için gerekli fonları bulmayabilecektir, tıpkı tam kredi piyasası modelinin fiziki sermaye yatırımları örneğinde öngörebildiği gibi. Aynı şekilde, belirli bir işin çalışana sağladığı deneyim ve donanım beşeri sermayenin büyük ölçüde yükselmesini sağlıyorsa, bu durumda çalışan kişi (özgür bir şekilde sözleşme yapma hakkına sahipse) düşük bir ücret kabul edecek, hatta böyle bir pozisyonu elde edebilmek ve bu kârlı yatırımı gerçekleştirebilmek amacıyla bu çalışma süresi boyunca işverene ödeme yapacaktır.

Şayet bu teori geçerliyse birbirinden ayrı incelenmesi gereken iki doğrudan sonucu sözkonusudur. İlk olarak, ücretlerin önemli ölçüde mali yeniden dağıtıma tabi tutulmasının maliyeti epey büyük olacaktır. Zira böylesi bir yeniden dağıtım, beşeri sermaye

yatırımlarındaki randımanı düşürmek suretiyle bu tür bireysel yatırımları yapma motivasyonunu da azaltacaktır; bu durum, yüksek ücretli iş sayısını düşük ücretlerin de olumsuz etkileneceği ölçüde düşürecektir. Başka deyişle, doktorlara uzun yıllar boyu gördükleri eğitimi karşılayabilmeleri için işçilerin kazandığının on katını kazanma izni vermezsek ne işçileri tedavi edecek ne de vergilerini ödeyecek doktorlarımız olur. Bu anlamda, beşeri sermayeye yatırım yapma teorisi bize şunu söyler: İnsan sermayesi arzı esnekliği, ki sermaye arzı esnekliği ile aynı mantıkta tanımlanmıştır, çok yüksektir. Başvurulan bir diğer yan argüman ise şu şekildedir: Bu gelirleri yeniden dağıtmayı istemek yalnızca üretkenliği baltalamaz, aynı zamanda adaletsiz bir durum da yaratır; zira oldukça farklı bireyler oldukça farklı beşeri sermaye yatırımı yapma tercihlerinde bulunurlar. Bunun ardında eğitim süresi, yapılan işlerin zorluğu vs. gibi farklı tercih sebepleri bulunmaktadır ve devletin bu tercihler karşısında hiçbir pozisyon almaması gerekmektedir. Halbuki, uygulamaya gelince, en sık başvurulan argüman beşeri sermaye arzı esnekliğinin yüksek olduğu yönündedir. Fakat ücret yeniden dağıtımının beşeri sermaye yatırımı yapmanın ardındaki motivasyonu kısıtlaması fikri ne kadar geçerlidir? Bu konudaki ampirik çalışmalar geliştirilen teorilere kıyasla çok daha nadirdir. Şimdiye kadarki bilgilerimiz ise şunu göstermektedir: Bu tür etkiler, Chicago teorisyenlerinin öne sürdüğünden kesinlikle çok daha zayıftır (*bkz. Dördüncü Bölüm*).

• *Etkin Eşitsizlik mi?* İnsan sermayesine yapılan etkin yatırım teorisinin ikinci sonucu ise devletin beşeri sermaye yaratım sürecine müdahale etmesinin yararsız olduğu yönündedir. Buna göre, eğitim ve öğretimdeki bütün kârlı yatırımlar zaten piyasa güçleri ve hür teşebbüs mekanizması sayesinde gerçekleştiği için, eğitim piyasasına veya emek piyasasına yapılacak bütün müdahaleler ancak can sıkıcı olacaktır. Başka deyişle, bu teori yalnızca saf ye-

niden dağıtımın motivasyon sorunu yarattığını ve dolayısıyla düşük bir düzeyde tutulması gerektiğini ileri sürmekle kalmaz, aynı zamanda hiçbir etkin yeniden dağıtımın tasavvur edilemeyeceğini, zira piyasanın (Pareto'nun kullandığı anlamda) kaynakları etkin tahsis ettiğini savunur.

Bu önermeler, eğitim bakımından fırsat eşitsizliği ve eşitsizliğin nesiller arasında yeniden üretimi üzerinden akıl yürütmeye alışkın olanlar için ilk bakışta şaşırtıcı görünür. Eğitime ilişkin kamu politikalarını meşru kılmak için söylenebilecek ilk şey basitçe şudur: Bu politikaların odaklandığı genç bireyler şu ya da bu yatırımın kârlılığını kestirme konusunda genel olarak yeterli kapasiteye sahip olmazlar; bunların aileleri de çoğunlukla çok daha donanımlı durumda değillerdir. Ekonomistlerin başvurmaktan çoğu zaman çekindiği bu “paternalist” argüman pratikte tartışmasız bir geçerliliğe sahiptir: Şayet Hindistan'daki çocuklar Chicago teorisyenlerini dinleyip okuma yazma öğrenmek için piyasa güçlerinin ve kendi ailelerinin inisiyatif almalarını bekleselerdi, büyük ihtimalle Hindistan çok daha uzun süre sefalet içinde kalırdı. Zorunlu ilköğretim hiç kuşku yok ki olabilecek en önemli ve etkin yeniden dağıtım yoludur; ekonomik gelişim ve yakınsama üzerine yapılan çalışmalar ortaya koymaktadır ki on dokuzuncu yüzyıldan itibaren Batı ülkelerinde yaşam düzeylerinin kayda değer gelişimi bu kamu politikaları olmasaydı gerçekleşemezdi.

İnsan sermayesine etkin yatırım yapma teorisine karşı çıkan bir diğer argüman ise kredi piyasasının aksaklığıdır: Buna göre, mütevazı ailelerden çıkıp gelmiş bireyler, her ne kadar kapasitele ri olsa ve dolayısıyla kendilerine yapacakları yatırımlar kârlı olsa da uzun süre öğrenim görmenin maliyetlerini karşılayamamaktadır. Kredi piyasasındaki aksaklığın ortaya çıkması, uzun vadeli yatırımların yapılmasını gerektiren beşeri sermaye yatırımlarında uzun vadeli yatırımlarda karşılaştığımız duruma oldukça benzerdir. Bu yatırımlar söz konusu olduğunda, borç alacak tarafın

istediği krediyi karşılamada kreditörün karşısına inandırıcı bir şekilde çıkması zordur: Ailesine ait hatırı sayılır bir garantiye sahip olan öğrenciye çok daha kolayca kredi açılabilirdiğini herkes gözlemleyebilir. Bu sebeple, bu argüman beşeri sermayenin verimsiz eşitsiz dağıtılmasına karşı mücadeleye imkân veren, mütevazı ailelerden çıkıp gelmiş gençlerin öğrenimlerini finanse edecek etkili bir politikayı meşru kılar.

Bununla birlikte, iyi anlamak gereken bir başka mesele şudur: Kredi piyasasındaki bu aksaklığın niceliksel önemi hakkında en küçük bir ampirik tahmine bile sahip değiliz ve paternalist argüman, aralarında fark gözetmeksizin bütün eğitim düzeylerine uygulanamaz. Dolayısıyla, yalnızca alınan eğitim düzeyinin büyük ölçüde kişinin toplumsal kökenine bağlı olduğunu görmekle kalmıyoruz; aynı zamanda, mütevazı ailelerden çıkmış çocukların, 10 yaşlarında girdikleri sınavlardan benzer sonuçları alan zengin ailelerden çıkmış çocuklara kıyasla, eğitimlerine genelde daha kısa süre devam ettiklerini gözlemliyoruz. Bu bakımdan, kredi piyasası aksaklığı durumu olmasa bu öğrencilerin eğitimlerine daha uzun yıllar devam edebilecekleri sonucuna varmak daha ikna edicidir. Fakat kimi sosyologlar, bu bulgunun mütevazı ailelerden çıkmış öğrencilerin aile statüsünü korumaları beklenmediği için daha uzun öğrenim görme konusunda daha az motivasyona sahip olmaları ile açıklanabileceğini öne sürmekteler (Boudon, 1973).

“Farklı tercihler” argümanının sosyolojideki versiyonu olan bu argüman, mütevazı ailelerden gelen gençlerin eğitimleri için gösterilebilecek çabaları ve kamu yatırımlarını artırma yoluyla fırsat eşitsizliğini büyük ölçüde ortadan kaldıracabileceğimiz düşüncesinin yanıltıcı olduğunu öne sürer. Esasında, toplumsal kökenlerin mesleki başarı üzerindeki etkisi, kredi piyasası veya eğitime erişim sorunlarının epey ötesinde bir meseledir; zira, belirli bir diploma özelinde değerlendirildiğinde toplumsal köken

etkisi, mesleki kariyer boyunca istatistiksel olarak gözlemlenebilir bir şeydir (Goux ve Maurin, 1996). Daha genel konuşursak, eğitim düzeyinin toplam ücret eşitsizliklerinin yalnızca bir kısmını açıklıyor olması, iddialı eğitim politikaları üzerinden buradaki eşitsizliğe son verme inancını taşıyanların heyecanını yatıştırmak için sıklıkla hatırlatılır (Boudon, 1973). Dahası, şayet eğitim finansmanı esas açıklayıcı faktör olsaydı, beşeri sermayenin nesiller arasındaki yeniden üretiminin, eğitim finansmanının büyük ölçüde kamu kaynaklarıyla gerçekleştirildiği Avrupa ülkelerine kıyasla, özel kaynaklarla gerçekleştirildiği ABD gibi ülkelerde çok daha yüksek olması gerekirdi. Halbuki, eğitim seviyesi bakımından nesillerarası geçişlilik oranı zamana ve mekâna göre pek az değişiyor görünmektedir (Shavit ve Blossfeld, 1993); hakeza gelir düzeyleri bakımından nesillerarası geçişlilik oranında da aynısını görüyoruz (Erikson ve Goldthorpe, 1992).

• *Ailenin ve Eğitim Harcamalarının Rolü.* Genel itibarıyla, eğitim alanına müdahale etme konusuna şüpheyle yaklaşmak, beşeri sermayedeki eşitsizliğin aile vasıtasıyla aktarılmasının önemini yadsımaz; bilakis, eşitsizliğin kaçınılmaz bir kalıcılığa kavuşmasında ailenin oynadığı merkezi role işaret eder. Becker'ın kendisinin ve öğrencilerinin kitaplarında görebileceğimiz üzere aile hakkında teorilerinde (Becker, 1991; Mulligan, 1996), ailelerin çocuklarına yatırım yapmak için yaptıkları tüm seçimleri ısrarla vurgular; bunun amacı, bu tür yatırımların önemini göstermek ve herhangi bir devlet müdahalesinin bu yatırımları yok edebileceğinin altını çizmektir. Dahası, bu düşünce ekolü Chicago'dan da eskidir. 1966'da sosyolog James Coleman'ın imkânları kısıtlı şartlarda yaşayan azınlıkların eğitimi hakkında ABD hükümetine sunduğu rapor skandala yol açmıştı. Bu rapor, elverişsiz yaşam koşulları bulunan mahallelerdeki okullara yönelik devlet yatırımlarının, buradaki öğrencilerin eğitimlerinde ve emek piyasasına

entegrasyonlarında kayda değer hiçbir sonuç sağlamadığını ilan etmekteydi. Coleman'ın ve onun dayanak teşkil ettiği pek çok çalışmanın vardığı sonuç şuydu: Elverişsiz yaşam koşullarının hüküm sürdüğü çevrelerde eğitime yönelik kamu harcamalarını artırmanın mevcut durumu otomatik olarak gerçekten değiştirmesi beklenemez, zira kaçınılmaz olarak karşımıza çıkan eşitsizlikler çekirdek ailede ve kişinin yetiştiği çevrede oluşmaktadır.

Elbette, eşitsizliklerin aktarımındaki faktörlerin genetik olmaktan ziyade "çevresel" nitelikte olduğunda herkes hemfikir. Psikolog Richard Herrnstein ve sosyolog Robert Murray 1994 yılında modern ekonomilerde ve toplumlarda zekâ eşitsizliği olgusuyla yüzleşilmediği müddetçe vakit kaybedildiğini ilan ettiklerinde gazetelerin manşetlerine çıkmışlardı ve IQ'nun büyük ölçüde genetik aktarım yoluyla belirlendiği fikrini savunmakla suçlanmışlardı. Bir yandan da, o zamana kadarki rasgele evlat edinmeler üzerine yapılmış bazı çalışmalara dayanarak aynı zamanda şu sonuca varmaktalardı: Sosyokültürel bakımdan imkânları zayıf ailelerde doğmuş ve doğumdan sonra daha eğitilmiş ailelere verilmiş çocuklar da en az bu eğitilmiş ailelerin biyolojik çocukları kadar başarılı olmaktadır (Herrnstein ve Murray, 1994, s. 410-3). Fakat esas mesele tam olarak bu değildir. Zira ağır basan çevresel faktörler aile ortamıyla, özellikle de erken çocukluk döneminde aile ortamıyla bağlantılı ise (evde kitap bulunması, anne-babayla diyalog imkânı vb.), öyle ki hayatın bu evresinde ev ortamında miras alınan bu eşitsizliği hiçbir şey gerçekten değiştiremiyorsa, bu yaklaşımın doğal sonuçları ile genetik eşitsizlik yaklaşımının doğal sonuçları arasında esasen pek fark bulunmamaktadır. Dolayısıyla, Herrnstein ve Murray imkânları kıt çevrelere eğitim yatırımı olarak aktarılacak kaynakların etkilerini ölçmenin çok zor olduğunu öne sürerek Coleman'dan otuz yıl sonra yine kamu kaynaklı eğitim politikalarında ısrar etmenin anlamsız olduğunu savunmuşlardı.

Şayet bu teori doğruysa, beşeri sermayenin eşitsiz paylaşımını siyasi irade kullanarak değiştirmeye çalışmak da yararsız olacaktır: Bu durumda, mevcut kaynakların önemli bir kısmını yaşam standartlarındaki adaletsiz eşitsizliği azaltmak için mali transferler yoluyla harcamak ve bunu da daha iyi şartlarda doğmuş olanların beşeri sermaye arzının pek esnek olmayabilecek esnekliği tarafından belirlenmiş sınırlar içinde gerçekleştirmek daha iyi bir sonuç ortaya çıkaracaktır.

- *İnsan Sermayesini Verimsiz Ayırışması Sorunu.* Varılan bu sonuçlar pek çok tartışmaya yol açtı, özellikle de Coleman raporundan sonra ABD’de. İmkânları az olan mahallelerde eğitime yapılan ek harcamaların sağladığı etkiler konusunda, daha güvenilir göstergeler kullanılarak gerçekleştirilmiş daha yakın tarihli çalışmalar bu sonuçların büyük ölçüde abartılmış olduğunu göstermiştir (Card ve Krueger, 1992). Bunun dışında, Coleman raporunda görülen türde sonuçların pek çok farklı yorumu mümkündür. Eğitim harcamalarının etkisinin az olması, eğitimdeki başarı şansını gerçek anlamda belirleyen tek şeyin kişinin yetiştiği aile ortamı olmasıyla değil, aslında aynı okulda öğrenim gören öğrencilerin ve oturulan mahalledeki toplumsal bileşimin, eğitim harcamalarının kendi başlarına yaptığından çok daha önemli etkisi olmasıyla açıklanabilir.

Başka deyişle, eğitimde başarı şansının sınıftaki öğretmenden çok, özellikle ilk ve ortaöğretimde diğer öğrencilerin “kalitesine” bağlı olduğu düşünülebilir: Yüksek nitelikli bir öğretmeni imkânları kıt bir mahalledeki okula göndermek, eğitimdeki başarıyı gözle görülür bir şekilde yükseltme açısından pek fark yaratmayacaktır; halbuki, imkânları kıt bir mahalle okulundaki öğrencileri iyi öğrencilerin bulunduğu bir okula göndermek, başarı şanslarını kayda değer düzeyde artıracaktır. Bu varsayım, ABD’deki Gelir Dinamikleri Heyet Çalışması’nın (*Panel Study of Income Dynamics – PSID*)

oldukça zengin nesillerarası verileriyle de doğrulanmıştır: Buna göre, belirli bir ebeveyn eğitim seviyesi ve gelir düzeyi göz önüne alındığında, çocukların sınıflararası geçişlilik imkânları, ebeveynin yaşadığı mahallenin ortalama gelirine göre iki kata kadar değişim gösterebilmektedir. Bu bulgular ayrıca göstermektedir ki ekonomistlerin “yerel dışsallıklar” olarak tanımladığı ve uzun süredir okuldaki sınıflarda mikroekonomik düzeyde ölçülen olgunun etkileri, eşitsizliğin genel dinamikleri üzerinde oldukça önemli seviyede etkilidir. Bunlar, en az ebeveynin özelliklerinin taşıdığı etki kadar önemlidir (Cooper vd., 1994).

Coleman’ın ulaştığı gibi negatif sonuçlar, imkânların az olduğu mahallelerdeki okullara finansal araçlar kullanarak yeniden dağıtım sağlanmasına karşı gelmenin elini güçlendirmekten ve bir “bırakınız yapsınlar” politikası önermekten ziyade, daha radikal yeniden dağıtım araçlarına başvurma gereğini ortaya koymaktadır. Örneğin, aynı yerde yaşamalarını zorunlu kılmak mümkün olamayacağı için, okul bölgelerini farklı sosyal gruplardan ebeveynlerin çocuklarını aynı okula göndermelerini gerektirecek şekilde yeniden çizme. Bu politikalar pek çok ülkede mevcuttur fakat genel olarak çok düşük düzeydedir: Ebeveynlerin okul tercihleri çoğunlukla sınıftaki sosyal dengesizlik fazla yükselmesin diye kısıtlanmıştır fakat okul bölgelerinin belirlenmesinde bir mahallenin bütün çocuklarını aynı okula gönderme uygulamasıyla yetinilmesi, erişilebilir sosyal kaynaşmayı kayda değer düzeyde azaltmaktadır. Bu uygulamaların daha radikal versiyonları 1960’lı ve 1970’li yıllarda bazı Amerikan şehirlerinde kısa süre denenmiştir: Okul servisi sistemiyle, iyi imkânları olan mahallelerin çocukları servislere binerek imkânları yetersiz mahallelerdeki okullara, imkânları yetersiz mahallelerin çocukları ise iyi imkânları olan mahallelerdeki okullara gitmişlerdir ve pratikte ırksal kaynaşma sağlanmaya çalışılmıştır. Bu uygulamalar yurttaşlık hakları (*civil rights*) hareketinin sona erdiği dönemi ve aldı-

ğı sonucu yansıtmaktadır, fakat aynı zamanda iyi imkânları olan mahallelerdeki ailelerden epey tepki toplamıştır. Bu düşmanlık özellikle ABD’de şaşırtıcı değildir, çünkü buradaki ebeveynler kendi yerel okullarını düzenlemeye, tedrisat programını ve öğretmenleri tayin etmeye alışkınlardı.

Bununla birlikte, ebeveynlerin çocuklarını hangi okula gönderecekleri konusunda verdikleri kararların diğer çocuklar üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Fakat fiyat sisteminin anonimliği, özellikle de konut fiyatlarında görüldüğü üzere, bireylere aldıkları kararın başkaları üzerinde oluşturacağı bu dışsallıkları hesaba katma imkânını tanımamaktadır. Aynı şekilde, mahalleler arasındaki toplumsal kaynaşmanın imkânları kısıtlı mahallelerin çocuklarına çok şey kazandıracağı, ayrıcalıklı mahallelerdekilere ise pek bir şey kaybettirmeyeceği durumda bile, bireylerin konut seçimlerinin ayrılmaya yol açacağı yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur (Benabou, 1993). Dolayısıyla, teorik olarak herkes toplumsal kaynaşmadan fayda elde edilebilir. Örneğin, ayrıcalıklı çevreler açısından entegrasyonun bedeli, ayrıcalıklı olmayan çevrelerin eğitim ve mesleki başarılarından doğan vergi tasarruflarından daha az olabilir; fakat kolektif bir zorlama olmaksızın bu toplumsal denge elde edilemez. Basit kurallar, örneğin belirli bir yerleşim bölgesindeki her okulda ebeveynlerin ortalama gelirinin eşit olması zorunluluğu, bu sebeple, uzun vadede herkesin çıkarına olacaktır.

• *Emek Piyasasında Ayrımcılık.* İnsan sermayesinde aynı şekilde verimsiz eşitsizlik üreten bir diğer sosyo-ekonomik mekanizma ise emek piyasasındaki eşitsizliktir. İlk olarak ABD’de siyahi azınlığın karşılaştığı ayrımcılıklar bağlamında Phelps (1968) ve Arrow (1973) tarafından geliştirilen bu teori, aynı şekilde, işverenin gözlemleyebildiği çeşitli özelliklere sahip bütün gruplar için geçerlidir: Kadınlar, Hindistan’da aşağı kastlardan insanlar,

uzun süredir işsiz olanlar veya genel olarak negatif önyargı oluşturabilecek bütün toplumsal kökenler. Teorinin temelindeki fikir basittir. Diyelim ki işverenler, kimi toplumsal grupların yüksek beşeri sermaye gerektiren işlere yerleştirilmek için yeterli kalifikasyonlarla donanmış olma konusunda diğer gruplardan objektif olarak daha az şansa sahip olduğunu varsayabiliyorlar. İşverenler, işe alma sürecinde adayların kalifikasyon ve motivasyon düzeyleri konusunda kesin bilgiye sahip değiller; böylelikle nitelikli çalışanların işe alım kararları kesin olmayan göstergeler üzerinden, mesela bir sınav, mülakat veya CV değerlendirmesi sonucu gerçekleşecektir. İşverenler kimi grupların diğer gruplara kıyasla gerekli beşeri sermayeye daha az sahip olduğunu varsaydıkları için bu gruplara ait kişileri, değerlendirmelerinin sonucunun yalnızca fevkalade iyi olması durumunda işe kabul edecektir. Başka deyişle, diğer gruplara kıyasla, bu imtiyazsız gruplara ait adaylar için aşılması gereken çita çok daha yüksek seviyededir. İşverenlerin bu tutumu karşısında ayrımcılığa uğrayan grupların tepkisi ne olur? Kalifiye bir işe alınma ihtimalleri düşük olduğu için beşeri sermayeye ortalamada çok daha az yatırım yapacaklardır ve bunu da ancak işe alım mülakatında fevkalade sonuçlar elde edebilecekleri durumda yapacaklardır. Örneğin, yalnızca kendi değerlerine yeterince güvenen kişiler yıllar sürecektir, sonunda ne olacağı belirsiz eğitimler alacaktır veya işe alım sınavlarına yoğun bir şekilde hazırlanacaktır. Başka deyişle, tutumları işverenin varsayımlarını doğrulama eğiliminde olacaktır yani bu grupların ortalama beşeri sermaye düzeyi diğer gruplarınkine göre daha düşük olacaktır. Böylelikle şunu gösterebiliyoruz ki “siyahlar” ve “beyazlar” gibi iki grubun başta tam olarak aynı yüksek beşeri sermaye düzeyine erişme kapasiteleri olsa bile, daha da önemlisi bu gruplardan birinin başlangıçtaki kapasitesi daha mütevazı toplumsal kökenler nedeniyle biraz daha düşük olduğu için, işverenlerin varsayımları sözkonusu grup üyelerinin davranışlarını

oldukça ters yönde etkileyecektir. Böylelikle, beşeri sermaye ve mesleki başarı açısından derin ve kalıcı bir eşitsizlik ortaya çıkacaktır (Coate ve Loury, 1993).

Bu beşeri sermaye eşitsizliği tamamiyle verimsizdir, çünkü işverenler tarafından “kendini gerçekleştiren kehanet” üzerine kuruludur. Halbuki, ekonomik verimlilik özdeş kabiliyetteki grupların özdeş beşeri sermaye yatırımları yapmasını gerektirir. Ayrımcılığa dayalı eşitsizliğin bu yüzden baştan aşağı ters bir etkisi vardır. Dahası bu eşitsizlik teorisi, eşitsizliğin kendini gerçekleştiren kehanete dönüşen bir hakim söylemin sonucu olduğunu ileri süren kimi sosyoloji teorileriyle de benzerlik göstermektedir: Kimi grupların üyelerinin toplumsal statülerini yükseltmelerinin pek mümkün olmadığını vurgularsanız onları denemekten alıkovarsınız (Bourdieu ve Passeron, 1964; 1970).

• *Mali Transfer ve Pozitif Ayrımcılık Karşılaştırması.* Bu teorilerin siyasi sonuçları merkezi önemdedir: Eşitsizliğin önemli bir kısmının ters etkiye bulunan bu tarz mekanizmalar ile açıklanması, yeniden dağıtımı sağlayacak yeni araçları gerekli hâle getirmektedir. Örneğin ayrımcılık teorisi, azınlıklara ayrımcılık yapan işverenlerle mücadele etmeyi mümkün kılacak hukuki araçların kullanımını önerir. Böylelikle işverenlere, her işe alım veya terfi kararının objektif kriterlere dayandığını ve belirli grupların aleyhine önyargılı kararlar alınmadığını gösterme, farklı azınlık grupları için kota veya “pozitif ayrımcılık” uygulama zorunluluğu getirilebilir. Bu uygulamalar, kendini gerçekleştiren kehanetlerden ve eşitsizliğin sürdürülmesinden mürekkep kısır döngülerin kırılmasını sağlayabilir. 1970’lerden itibaren Afrikalı–Amerikalıları, kadınları ve diğer azınlıkları korumak amacıyla ABD’de çabucak geliştirilen pozitif ayrımcılık politikaları tam olarak bunlardır. Patronların keyfi kararlarını dizginlemek için iş hukuku tarafından getirilen uygulamaların güçlü bir şekilde desteklenmesine

dayanan bu yeniden dağıtım araçları, beşeri sermaye bakımından etkin eşitsizliği savunanların önerdikleri araçlardan bütünüyle farklıdır. Bunlara göre, beşeri sermaye arzının esnekliğinin getirdiği sınırlar içinde, maalesef çok düşük düzeyde beşeri sermayeye sahip gruplara mali transferler finanse etmekle yetinmek ve özellikle de üretim sürecine müdahale edilmesini engellemek gereklidir. Örneğin, Herrnstein ve Murray (1994) yine ayrımcılık meselesini ele alırlar ve ırksal eşitsizliğin kalıcı olmasını Afrikalı-Amerikalı ailelerde nesilden nesile aktarılan düşük IQ seviyesi ve beşeri sermayeyle açıklarlar.

Gözlemlenen olgular sözkonusu tartışmayı geliştirmemize imkân verir mi? Afrikalı-Amerikalıların karşılaştığı, nispeten daha detaylı belgelenmiş ayrımcılığa baktığımızda, gözlemlenen olguları ayrımcılık teorisine önemli bir ağırlık atfetmeden açıklamak zordur. Freeman (1973), “siyahlar” ile “beyazlar” arasında görülen ücret farkının 1965’ten ve yurttaş hakları hareketinin yaşandığı dönemden sonra azalmasının yalnızca olumsuz önyargıların ve buna bağlı cesaret kırıcı eylemlerin giderek kaybolmasıyla açıklanabilir olduğunu göstermektedir (ayrıca bkz. Bound ve Freeman, 1989). Fakat bu konudaki en iyi örnek hiç kuşkusuz 1950’den itibaren kadınların emek piyasasındaki konumlarının çarpıcı bir şekilde iyileşmiş olmasıdır; bu iyileşmeyi ise eşitsizliği üreten ayrımcılığın, inanışların ve söylemlerin önemini vurgulayan teorilere başvurmaksızın açıklamak imkânsızdır. Bütün Batı ülkelerinde, kadınların emek piyasasına katılımı 1950’de %10–20 oranındayken 1980’lerde %50 ve üzerinde seviyelere çıkmıştır (OECD, 1985). Kadınların emek piyasasındaki konumlarının iyileşmesi 1980’li ve 1990’lı yıllarda da süregitmıştır: Genel olarak ücret eşitsizliklerinin arttığı bir dönemde, kadınların ortalama ücretleri erkeklerinkine kıyasla ABD’de %20’den fazla arttı (Blau ve Kahn, 1994). Benzer bir durum gelişmiş ülkelerin çoğunda yaşandı (OECD, 1993, s. 176–8). Hiçbir mali transfer politikası

kadınların ekonomik durumlarının böylesine çarpıcı seviyelerde gelişmesine yol açamazdı.

Dahası bu çarpıcı gelişme, kadınların katılımı önünde engeller barındıran “Akdeniz tipi” mali politikalar uygulayan ülkelerde de aynı şekilde ortaya çıkmıştır; örneğin, haneleri değil bireyleri vergilendiren Anglosakson ve İskandinav sistemlerinin tersine aileler üzerinden vergi alan bir sisteme sahip Fransa’da da bu iyileşme yaşanmıştır. Bu durum şunu göstermektedir: Beyaz/siyah veya erkek/kadın eşitsizlikleri gibi büyük ayrımcılıklara dayalı kimi eşitsizliklerle, dünyanın bütün mali yeniden dağıtımlarına kıyasla, pozitif ayrımcılık ve zihniyet değişimi vasıtasıyla çok daha iyi mücadele edilebiliyor.

Fakat bir eşitsizliğin temelde ayrımcı bir karaktere sahip oluşu ne yazık ki her zaman azaltılabileceğini veya bu eşitsizliğe son verilebileceğini göstermiyor. Örneğin, ABD’deki pozitif ayrımcılık politikalarını gözlemleyenlerin çoğunun 1990’lı yıllarda çıkardığı bilanço en hafif tabiriyle söylersek çekincelerle doludur, özellikle de “siyahlar” ile “beyazlar” arasındaki eşitsizlik konusunda. Aslında, işverenlere beyaz olmayan çalışanları belirli oranda işe alma zorunluluğu getirilmesi, işverenlerin “kimse zorlamazsa işe alınamayacak” olan “siyah” karşısı önyargılarını güçlendirebilirdi ve aynı zamanda, elde edilmek istenen amacın tam tersine, her normal vatandaş gibi “siyahlar”ın da iş yarışına girme güdülerini azaltabilirdi (Coate ve Loury, 1993). Pek çok gözlemci tam da bu sebeple kota sistemine karşı çıktı. Pozitif ayrımcılık politikalarının kazandığı sınırlı başarı, muhafazakârların genel olarak 1980’ler ve 1990’lardaki sosyal programlara gösterdiği tepkiye katkıda bulundu. Aslında, siyahilerin 1970’lerden itibaren emek piyasasındaki konumlarının görece bozulmasının, ki bu tepkiyi beslemiştir, genel ücret eşitsizlikleri artışının yan ürünü olması pek muhtemeldir; zira aynı dönemde sanayi üretiminin giderek azalması (sanayisizleşme) en çok siyahi ücretlileri, özellikle de

ABD'nin kuzeyindeki sanayi şehirlerinde yaşayanları vurmuştur (Wilson, 1987).

2. Ücret Eşitsizliklerini Belirleyen Toplumsal Etkenler

Kimi ücret eşitsizlikleri, altta yatan beşeri sermaye eşitsizliği argümanına başvurularak basit bir yöntemle açıklanamaz (bu sermaye etkin bir şekilde oluşturulmuş olsun ya da olmasın). Örneğin, sendikalar veya işverenler gibi kimi aktörler, beşeri sermaye arzı ve talebi mekanizmasının yol açtığı ücretler yapısını kendi çıkarları doğrultusunda manipüle etmeye çalışırlar. Ücretlileri motive etme gereği gibi faktörler de işverenlerin beşeri sermaye seviyesi dışındaki faktörleri hesaba katmasına yol açar. Bu durum, piyasanın belirlediği emek fiyatının açıkça manipüle edilmesiyle karşılaşmadığımızda bile beşeri sermaye teorisinin tek başına geçerliliğini şüpheyne düşürür. Rekabetçi ücretlerden bu şekilde sapmak iyi midir kötü müdür? Ücret eşitsizliklerinin oluşumundaki bu tür süreçler, emek gelirlerinin yeniden dağıtımı sorununu nasıl etkiler?

Ücretlerin Belirlenmesinde Sendikaların Rolü

Sendikalar ne yapar? Geleneksel iktisadi analiz basittir: Sendikalar, ücretlerin belirlenme sürecinde tekel olma gücüne sahiptir. Sendikaların tekel olma gücü, kanunen verilen hakların sendikaların çok sayıda ücretlinin çıkarlarını temsilen ücret düzeylerinin belirlenmesine katılımlarına imkân tanıması anlamına gelir; hiçbir ücretli, sendikanın anlaştığı ücret düzeyinin altında bir ücret karşılığında emeğini sunamaz. Fakat, tekel konumunda olan bir firmanın birkaç müşterisini kaybetme pahasına fiyatlarını yükseltmeyi seçmesiyle aynı şekilde, sendika da istihdam düzeyinin düşmesi pahasına kendi tekel gücünü, sendikanın olmadığı du-

rumda belirlenebilecek düzeyin üzerinde ücretlerin işçilere verilmesi yönünde kullanacaktır. Bununla birlikte, bu analiz şunu gözden kaçırmaktadır: Sendikalar yalnızca genel ücret düzeyini yükseltme mücadelesi vermez, aynı zamanda firmalar dahilindeki ücret hiyerarşilerine de baskı uygulama mücadelesi verir. Bunu da farklı deneyim ve beceri düzeyleri için ödenen ücretler arasındaki farkı kısıtlayacak ücret sınırlamaları uygulanması konusunda ısrar ederek gerçekleştirir (Freeman ve Medoff, 1984).

Her halükârda, sendikaların emek gelirlerinin genel düzeyini yükseltmek ve ücretliler arasındaki eşitsizliği azaltmak için kullandığı araçlar, etkin yeniden dağıtım araçları değildir. Daha önceden şunu göstermiştik: Ekonominin tamamı ölçeğinde, gerek sermaye ve emek arasında gerekse farklı emek türleri arasında ikame imkânları olması durumunda, emek ve beşeri sermaye fiyatlarını manipüle etmekten geçen her türlü yeniden dağıtım sistemi verimsizdir (bkz. İkinci ve Üçüncü Bölümler). Sendikaların eylemleri, iyi yönetilmiş olsalar bile, kaçınılmaz bir şekilde firmaların daha fazla sermaye ve daha az emek kullanmasına, keza daha fazla kalifiye emek ve daha az kalifiye olmayan emek kullanmasına yol açar. Burada temelde gerçekleşen şudur: Aynı yeniden dağıtımı daha etkin bir şekilde mali yeniden dağıtım vasıtasıyla gerçekleştirmek, yani yüksek ücret kazananlardan daha fazla vergi alarak bunları mali transferlerle az kazananlara aktarmak her zaman mümkündür, çünkü firmanın emek için ödediği fiyat ile işçinin eline geçen miktar arasındaki bağı birbirinden ayırmanın tek yolu budur. Dolayısıyla mesele sermaye/emek yeniden dağıtımının veya ücretliler arasındaki yeniden dağıtımın büyüklüğünün ne olduğu değildir, zira daha önce de gördüğümüz gibi bu mesele başka faktörlere bağlıdır; mesele, yeniden dağıtımın hangi araçlar kullanarak yapılacağıdır. Bu durumda sendikaların ücret düzeylerinin belirlenmesinde sahip olduğu gücü azaltmak mı gerekiyor?

• *Sendikalar Mali Yeniden Dağıtımı İkame mi Eder?* Buna ve-rilecek ilk yanıt, sendikaların gücünü azaltmanın yeniden da-ğıtımın etkinliğini yalnızca şu durumda iyileştirebileceğidir: Sendikaların sebep olduğu verimsiz yeniden dağıtımın devletin gerçekleştireceği verimli mali yeniden dağıtımla ikame edilme-si. Pratikteki açık sorun, gerçekleştirilmesi gereken yeniden da-ğıtımın boyutu hakkında uzlaşma olmamasıdır. Diyelim ki hü-kümet, az kalifiye bir işçi ayda 760 avroyla yaşarken kalifiye bir kadrolunun ayda 4,575 avro maaşla yaşamasının adil olduğuna karar veriyor, çünkü bu kararın çeşitli kalifikasyonlar edinmenin ardındaki motivasyonları korumanın tek yolu olduğunu düşün-üyor. Bir sendika bunu reddedip işçinin aylık 1,525 avro, kadrolu-nun ise aylık 3,810 avro alması gerektiği hesabını yaparsa, bunu gerçekleştirmenin mümkün tek yolu işverenlere bu veya buna yakın bir sonucu elde etmek üzere ücret sınırlamaları uygulama baskısı yapmaktır. Elbette, kadrolu çalışanların vergilerini 760 avro artırmak ve işçi başına 760 avroluk mali transferi bunun-la finanse etmek daha iyi olacaktır. Böylelikle firmaların işçilere ödeyeceği ücret maliyetinin artması ve kadrolu çalışanlara öde-nen ücretlerin azalması engellenecektir. Diğer durumda, daha az işçinin ve daha fazla kadrolu çalışanın işe alınması, böylece işsizliğin artması kaçınılmaz olurdu. Fakat sendikaların vergileri ve transferleri artırma veya azaltma hakları bulunmaz. Tarihsel olarak, sendikaların varlık sebebi şu tür bir anlaşmazlıktır: Dev-let, sendikaların devletten beklediği rolü oynayamayıp yeniden dağıtım araçlarını doğru kullanamadığında sendikalar devreye girer ve ellerindeki gücü, yani toplumsal mücadele ve doğrudan yeniden dağıtım araçlarını kullanır.

Buna karşılık, bu araçlar mali yeniden dağıtım araçlarına kı-yasla çok daha sınırlı kalsalar da çoğu zaman bir yanılsama ya-ratmaktadırlar: İkinci Bölüm'de tartıştığımız tarihsel zaman ve siyasal zaman arasındaki çatışma burada tekrar karşımıza çıkı-

yor. Aslında, sermaye/emek yeniden dağıtımıyla aynı şekilde hiçbir mali yeniden dağıtım, çalışanlar arasındaki eşitsizliği kitlesel ve görünür bir biçimde azaltmamıştır, her ne kadar bu durum çok uzun vadede teknik olarak mümkün olsa da. Tarihsel olarak büyük mali yeniden dağıtımlar nadiren gerçekleşir ve Dördüncü Bölüm'de göreceğimiz gibi genellikle çalışanlar arasında para transferi biçiminde değil, sosyal harcamalar biçiminde uygulanır; bilhassa bunlar her daim oldukça yavaş devreye girer ve etkileri, toplumsal ve siyasal hareketlerin hayal ettiği yararı sağlamayarak ancak uzun vadede hissedilir. Hatta bu uzun vade o kadar uzun olabilir ki bazen bir nesil için hiçbir anlam ifade etmez.

Buna kıyasla, ücret manipülasyonu yoluyla doğrudan gerçekleştirilen verimsiz yeniden dağıtımlar çok daha görünür durumdadır. Örneğin, Fransa'da net asgari ücretin satın alma gücü 1968-1983 arası dönemde yaklaşık %92 artmıştır ve bu, sendikaların önemli rol oynadığı bir toplumsal bağlamda gerçekleşmiştir. Buna karşın, ortalama ücret yalnızca %53 artmış ve ücretlerdeki P90/P10 oranı 1967'de 4,2 seviyesindeyken 1983'te 3,1'e inmiştir (INSEE, 1996a, ss. 44, 48). Hakeza, 1970'li yıllarda ücret eşitsizliklerinin en fazla yükseldiği iki Batı ülkesi olan ABD ve Birleşik Krallık, sendikal gücün özellikle de siyasal iktidarların saldırıları sebebiyle en çok azaldığı iki ülke durumundadır.

Bu zaman zarfında, istihdam edilmiş çalışanlar arasındaki ücret eşitsizlikleri, sendikaların kapsama düzeyinin yani toplu müzakere kapsamında bulunan ücretlilerin payının görece yüksek olduğu Batı ülkelerinde hemen hemen sabit kalmıştır; her ne kadar sendikalaşma oranı Almanya'da ve Fransa'da görüldüğü üzere düşse de. Burada, Batı ülkeleri arasında 1970'lerden bu yana zıt yönlerde değişim gösteren ücret eşitsizliklerine ilişkin önemli bir açıklama unsuru bulunur: Bu unsur, gözlemlenen farkların %20 ila %40'ını açıklamaktadır (Card, 1992; Lemieux, 1993). Bu durum saf beşeri sermaye veya beceri yanlı teknolojik değişim

teorileri tarafından tamamen göz ardı edilmiştir. Bu sendikal yeniden dağıtımın istihdam yaratma bakımından maliyetsiz olduğunu söylemek mümkün değildir. Fakat buradaki temel mesele, ABD’de ve Birleşik Krallık’ta sendikalarca gerçekleştirilen ve etkin olmayan yeniden dağıtımın daha etkin bir mali yeniden dağıtımla ikame edilmemiş olmasıdır; bilakis bu ülkeler mali yeniden dağıtımı azaltma eğilimindelerdi. Bu koşullar altında sendikalar, mali yeniden dağıtımı ikame edecek bir rol oynayabilirler.

• *Sendikalar İktisadi Verimlilik Faktörleri midir?* Sendikaların gücünün kısıtlanması sorusuna verilebilecek ikinci yanıt, sendikaların kimi zaman bir iktisadi verimlilik faktörü olmasıdır. Elbette sendikalara geleneksel olarak biçilen olumlu rollerden biri, ücretlileri temsil eden kurum olarak firmalarla en iyi iletişim yolunu teşkil etmeleridir. Bununla birlikte sendikalarca müzakere edilmiş kısıtlayıcı ücret sınırlamaları uygulamak da kimi koşullarda kendi başına pozitif rol oynayabilir. Örneğin saf beşeri sermaye teorisi, bir ücretlinin kalifikasyonlarının ve çalışma alışkanlıklarının her sektörde evrensel değerinin olmadığını, dolayısıyla çalışanın emeğini her zaman en yüksek ücreti ödeyen şirkete satamayacağını göz ardı ediyor görünmektedir.

Belirli bir beşeri sermaye unsurunun çoğu zaman belirli bir firmaya özgü değerinin olması, beşeri sermaye piyasasının pratikte hiçbir zaman tamamen rekabetçi olamayacağını ortaya koyar. Ücretli bir çalışan, belirli bir mevkide iş bulabilmek için yeterli kalifikasyonları edinme doğrultusunda çabalayıp gerekli yatırımları yaptığında, onu işe alan firma onun becerilerinin bedelinin çok daha altında ücret ödeyebilir, çünkü bu çalışan o firmaya özgü becerilerini başka bir firmada tamı tamına kullanamaz. Beşeri sermaye bakımından yaptığı bu yatırımlara böylece el konmasını önceden sezen ücretli çalışan ise fayda elde edeceğine emin olduğu durumda yapmak isteyeceği yatırımı tamı ta-

mına yapmaktan kaçınır. Bu sebeple, firmanın altına inemeyeceği bir minimum ücretin önceden belirlenmesi bu sorunu çözmeye ve iktisadi verimliliği geliştirmeye imkân verebilir ve verimli yatırımların görmezden gelinmesini engelleyebilir. Daha genel olarak, ücreti veya ücret aralığını önceden belirlemek ve belli kalifikasyonlar taşıyan ve belli özelliklere sahip bir işi yapan ücretliye bu ücretin firma tarafından ödenmesini sağlamak, potansiyel ücretlileri daha fazla spesifik beşeri sermaye elde etme konusunda işverenlerin ücretlere el koyması kaygısı doğurmaksızın teşvik etme imkânı ortaya çıkarır.

Bu tür bir olgu spesifik beşeri sermaye ile sınırlı değildir. Aslında bağlayıcı ücret sınırlamaları, çalışanların beşeri sermayesine işverenler tarafından el konmasını engelleyici bir önlemdir ve aynı şekilde bir firmanın çalışanlarına yatırım yapmasına ve bunun faydasını görmesine imkân tanır. Örneğin, çeşitli Alman firmalarının gayet masraflı mesleki ve meslek dışı eğitim kurumlarını finanse etmesi her zaman yabancı gözlemcileri şaşkınlığa uğratmıştır; öyle ki, burada mesleki eğitim alanlardan ne finansman katkısı beklenir ne de o firmada çalışmak üzere kalması. Verilen eğitimin önemli bir bölümü genel niteliktedir ve pekâlâ başka firmalarda da kullanılabilir. Bu duruma ilişkin en ikna edici açıklama şudur: Belirli bir sektördeki bütün firmalar aynı işe giriş ücretinde ve ücret artışında anlaşmıştır, böylelikle firmalara çıkarlarının bir kez eğitildikten sonra başka firmalar tarafından kapılmayacağı güvencesi verilmiştir (Harhoff ve Kane, 1994).

Öyleyse, ücret ilişkilerine içkin durumdaki bütün bu özellikler (firmaya özgü beşeri sermaye, bağlılık durumunun sınırlılığı vb.), emek piyasasının verimli işlenmesini sağlamak için belirli kolektif regülasyon türlerini gerekli kılar: Örneğin, firmaları bağlayıcı ücret sınırlamaları (Piketty, 1994, ss. 788–91) veya daha genel kamu müdahaleleri, mesleki eğitim bakımından ortaya çıkan piyasa verimsizliklerini düzeltmek için kullanılabilir (Booth

ve Snower, 1996). Bu şartlar altında, teorik olarak kimi ülkelerde katı ücret sınırlamaları belirlemek yalnızca ücret eşitsizlikleri artışını kısıtlamanın maliyetli ve verimsiz bir yolu değildir; aynı zamanda, yeni beşeri sermaye yatırımları yapmayı teşvik eder ve beşeri sermaye açısından ilerideki eşitsizlikleri sınırlar. Bununla birlikte şu da açıktır ki bu argümanlar, destekleyici ampirik gerekçelendirme olmaksızın hiçbir durumda merkezi bir şekilde belirlenmiş ücret tarifleri için sistemli bir meşruiyet sağlamamaktadır. Örneğin, belirli Batı ülkelerinde ücret eşitsizliğindeki yükselişi 1970'lerden bu yana engellemeye imkân veren katı ücret sınırlaması uygulamalarının gelecekteki istihdam ve ücretler konusunda yararlı yatırımlar gerçekleştirmeye de imkân vereceğini hiçbir şey ikna edici düzeyde kanıtlanamamaktadır.

İşverenlerin Monopson Gücü

Sendikaların, onlara ücretlerdeki rekabetçi yapı üzerinde düzenleme yapma hakkı veren bir tekel gücüne sahip olduğunu dile getirmek ve genellikle buna karşı olmak çok yaygın olsa da işverenlerin kimi zaman bununla simetrik bir güce sahip olabilecekleri fikri ekonomistler arasında çok daha az karşılık bulur. Bununla birlikte, patronların keyfi gücü ve buna karşılık vermesi gereken ücretlilerin ve sendikalarının gücünden bahseden anlayış çok yaygındır. Ekonomistlerin diliyle söylersek, sendikaların tekel gücünün dengi işverenlerin monopson gücüdür. Monopson, belirli bir mal için yalnızca tek bir alıcı olduğu durumda oluşur ve bu bakımdan belirli bir mal için yalnızca tek bir satıcının olduğu tekel (monopol) durumunun tam tersidir. Monopol konumunda olan bir satıcının, müşterilerinin üründen çok daha az miktarda satın almasına sebep olmasına karşın sözkonusu mal için rekabetçi fiyatın üstünde bir fiyat belirlemeyi seçmesine benzer şekilde, monopson konumunda olan bir alıcı da tedarikçilerinin

ürünlerini ona çok daha az miktarda satmasına sebep olmasına karşın rekabetçi fiyatın altında bir fiyata ödeme yapmayı seçer. Bu anlamda, rekabetçi fiyatların manipüle edilmesi alıcının çıkarına da satıcının çıkarına da olsa, her zaman ticareti yapılan ürün miktarını azaltır. Emek piyasası bağlamında ise monopson konumundaki işveren, bazı ücretlilerin caymasına ve böylece istihdam düzeyinin düşmesine karşın rekabetçi ücretin altında ücret dayatması yapar.

Eğer monopson durumu sözkonusu olursa bunun yeniden dağıtım açısından sonuçları da büyük olur. Bir taraftan, mali transferler yardımıyla ücretlilerin durumunu iyileştirmeye çalışmak yetersiz kalacaktır, çünkü bu transferleri daha düşük ücretler teklif etmek için kullanacak işverenler kazançlı çıkacak ve bu transferlere işverenler tarafından el konacaktır. Bunun aksi durum olan etkin yeniden dağıtım ise firmaların ödediği ücretleri rekabetçi ücretlere yaklaştırma amacıyla yasal asgari ücreti artırmak yoluyla gerçekleşecektir. Bu da emek arzını tekrar artıracak, böylece toplam istihdam düzeyini yükseltecektir. Varılan olağan sonuçların tersine, doğrudan yeniden dağıtım böylelikle mali yeniden dağıtımdan üstün bir araç olacaktır, çünkü emek piyasasında rekabetçi dengenin kurulmasını sağlayacaktır; mali yeniden dağıtım, bu uygulamanın ardından daha fazla yeniden dağıtım gerçekleştirmede daha yararlı bir araç olabilir. Yeniden dağıtım açısından bu durum olabilecek en iyi senaryodur, çünkü aynı anda ücretlilerin yaşam düzeyi iyileştirilebilir ve işsizlik azaltılabilir, hem de vergi gelirlerinden tek bir kuruş ödenmeden!

Peki işverenlerin neden böyle bir monopson gücü bulunmaktadır? Monopson, firmaya özgü beşeri sermayenin sözkonusu olduğu durumlarda ortaya çıkar, bu da ücretlilere belirli ölçüde aynı işverene emeğini arz etmeye devam etme mecburiyeti getirir. Coğrafi olarak hareket etme şansının olmadığı veya başka işlere dair bilgi edinme imkânının bulunmadığı durumlar da genel olarak bazı

cretlileri tek bir işverenin insafına bırakır. Basitçe söylersek, monopson gücü önemli bir işveren grubunun veya bütün işverenlerin, başka bir işveren gelip daha yüksek ücret vererek işe alım yapmadığı durumlarda, kendi aralarında bir koalisyon kurarak kendi isteklerini ücretli çalışanlara dayatmasıyla ortaya çıkar. İttifak hâlindeki kapitalistlerin bu bakış açısı, çalışanlara keyfi ücret eşiitsizlikleri dayatır; fakat bunu ampirik olarak doğrulamak çok güçtür. Örneğin, ABD’de 1970’ten bu yana yükselen ücret eşiitsizliklerini bu şekilde açıklamak yanıltıcı görünmektedir. Burada artan eşiitsizliğin en çarpıcı özelliği, bilakis, oldukça rekabetçi bir emek piyasasında gerekleşiıyor olmasıdır: Avukatların, hekimlerin, yöneticilerin çalışma bedellerindeki patlama kapitalistlerin kolektif bir şekilde çalışma dünyasını bölmeye karar vermelerinden kaynaklanmadı, aksine firmalar ve bireyler bu iş gruplarının hizmetleri için rekabete girdiler ve durmaksızın artan ücretler sunmak yoluyla aradıkları kişileri işe almaya çalıştılar. Bu durum hiçbir şekilde bu sürecin ortaya çıkardığı yaşam düzeyi eşiitsizliğinin kabul edilmesi gerektiği veya bu sürecin tamamıyla etkin olduğunu düşünebileceğimiz anlamına gelmiyor. Fakat şu anlama geliyor: İşverenlerin monopsonu hipotezi, gözlemlenen olguların anlaşılmasında iyi bir açıklayıcı model sayılamaz.

• *Asgari cret Artışı İstihdam Düzeyini Ne Zaman Artırır?*
Bununla birlikte, monopsonun ücret eşiitsizliklerindeki genel artışı tamamen aıkلامaması, monopson türü olguların yerel ölçeklerde söz konusu olmadığı anlamına da gelmemelidir; özellikle az kalifiye ve coğrafı olarak pek yer değiştiremeyen işgücü barındıran kimi emek piyasalarında. ABD menşeli birçok çalışma, 1990’lı yılların başlarından itibaren, özellikle de Card ve Krueger’in (1995) kitabı üzerinden, bu tartışmayı tekrar başlattı. Yasal asgari ücret, 1980’ler ve 1990’lar boyunca farklı Amerikan eyaletlerinde farklı tarihlere bağlıydı ve farklı tutarlarda belirlen-

mişti; sözkonusu çalışmalar, asgari ücret artışının istihdam düzeyi üzerindeki etkisinin genelde pozitif, yine de oldukça zayıf olduğunu bu durum üzerinden ikna edici bir şekilde gösterdiler. 1992’de New Jersey eyaletinde asgari ücretin artmasından sonra toplam istihdamın da arttığı *fast-food* sektörü üzerine yapılmış meşhur çalışma bu bakımdan önemlidir (Card ve Krueger, 1995, İkinci Bölüm). Bu çalışmalardan birinin yazarı olan Larry Katz, Clinton’ın başkanlığının ilk döneminde Çalışma Bakanlığı’nın baş iktisatçısıydı ve bu çalışmalar Başkan Clinton’ın 1996 yılında federal asgari ücreti %20’den fazla artırarak saat başına 4,15 dolardan 5,20 dolara yükseltme kararında belirli bir etkiye bulundu. Bu gelişme, 1980’den 1990’lı yılların başlarına kadar federal asgari ücretin satın alma gücünün %25’ten fazla düştüğü bir dönemin ardından gerçekleşmişti.

Bu asgari ücret artışının yarattığı olumlu etkinin gerçek sebepleri halen tartışma konusudur. Az kalifiye nüfusun coğrafi olarak kısıtlı hareket edebilmesi mi bu nüfusu yerel *fast-food* restoran kartelinin dayattığı ücretlere tabi kılmıştı? Böylelikle asgari ücret artışı onların emeğine olan talebi düşürmedi ve bilakis daha çok sayıda az kalifiye genci hizmet sektöründe çalışmaya teşvik ederek emek arzını artırdı: Yani en saf hâliyle monopson teorisine örnek mi teşkil etti? Yoksa, başka çalışmaların da üzerinde durduğu gibi, istihdam artışı gerçekleşti çünkü asgari ücret artışı daha kalifiye olabilecek gençleri cezbederek okudukları liseleri bırakmalarına ve az kalifiye gençlerin yerlerini almalarına mı yol açtı (Neumark ve Wascher, 1994)?

Her halükârda olan şudur: Yasal asgari ücret 1980’ler sonu ile 1990’lar başında ABD’de olduğu kadar düşük düzeye geldiğinde az kalifiye işler cazibesini o kadar kaybeder ki asgari ücret artışı emek arzında ve istihdam düzeyinde artışlara sebep olur. Daha genel olarak, emek piyasası üzerindeki yerel monopson potansiyeli veya daha basitleştirirsek firmaya özgü beşeri sermaye, devletin yasal

bir asgari ücret getirerek işverenlerin bu tür durumlardan belirli bir eşiğin ötesine geçecek şekilde istifade etmesini engellemeyi yeterince meşru kılar.

Verimlilik Ücretleri ve Adil Ücretler

Hiçbir sendika monopol konumunda olmasa, hiçbir işveren de monopson konumunda olmasa, asgari ücret olmasa, serbest rekabetçi piyasada görünür hiçbir aksaklık olmasa firmaların farklı emek türlerine verdiği ücretler, en saf hâliyle beşeri sermaye teorisi uyarınca yalnızca arz ve talep mekanizması tarafından mı belirlenirdi? Bu soru garip gelebilir, zira bizim bildiğimiz bütün emek piyasalarında üyeleri için elde edebilecekleri en yüksek ücretleri isteyen sendikalar, çalışanlarına mümkün mertebe en düşük ücreti ödemenin yollarını arayan işverenler ve bu ikisi arasında arabuluculuk yaparak belirli ölçüde yeniden dağıtım gerçekleştirmeye çalışan devletler bulunmaktadır. Bununla birlikte, şunu öğrenmek daha faydalıdır: Sendikalara verilen yasal haklar (grev hakkı, işverenlerin yeni işçi işe almalarını engelleme vs.) mı ücretlerin kimi zaman rekabetçi ücretlerden uzaklaşmasına sebep olmaktadır, yoksa bu ücret farklılıkları bu tür hakların olmaması durumunda kısmen de olsa devam eder mi?

Firmaların rekabetçi ücretlerin altında ücretler önermelerinin engellendiği bir rekabet ortamında işverenler neden bunlardan da yüksek ücretler ödemeyi seçsin? Yanıt şu olmalıdır: İşverenler, ücretleri artırmak suretiyle çalışanlarından aynı değerde fayda sağlarlar. Örneğin, işverenlerin bir çalışanın çalışkanlığını sürekli izlemelerinin imkânsız olduğunu varsayalım. Bu çalışana piyasa ortalamasının üzerinde ücret vermek, çalışanı işverene fayda sağlayacak şekilde motive edebilir, çünkü çalışan artık bilmektedir ki eğer işten çıkarılırsa gerçekten bir şey kaybedecektir. Gerçekten de, çalışanların kontrol edilmesinin daha zor olduğu sektörlerde

ve işlerde, beşeri sermaye farklarıyla açıklanamayacak ücret farklılıkları gözlemlenmektedir (Krueger ve Summers, 1988). 1980–2000 döneminde Avrupa ülkelerindeki işsizliğin analizinde başvurulan bu teori (örneğin, bkz. Phelps, 1993) aynı şekilde şunu da öne sürmektedir: Eğer bütün firmalar çalışanlarını motive edip bundan fayda sağlamak amacıyla verdikleri ücretleri yükseltirse istihdam oranı düşecektir; o yüzden, belirli bir çalışanı motive eden şey bu durumda aslında iki iş arasındaki işsizlik süresinin yarattığı risktir. Bu verimlilik ücreti modelinin önemli bir diğer versiyonu da şunu ileri sürer: İşten çıkarılma veya ücretinin bir kısmını kaybetme risklerinden bağımsız olarak, çalışan eğer kendisine verilen ücretin adil olduğunu düşünüyorsa çalışmaya daha istekli olabilir. Bu durumda firmalar, istihdam hacmini düşürme ve işsizlik yaratma pahasına, bu adil ücrete yakın bir ücret vermede kendileri için bir çıkar bulabilmektedirler (Akerlof ve Yellen, 1990). Bu kişisel adalet algıları ücret düzeylerinin belirlenmesinde oldukça önemli rol sahibidir (Kahneman vd., 1986; Bewley, 1994). Bu durumda işsizlik, sendikaların olmadığı durumda dahi dağıtımla ilişkili çatışmanın sonucu olarak analiz edilebilir. Bu modellerin yeniden dağıtım açısından neticeleri dolaysızdır: Mali yeniden dağıtım, doğrudan yeniden dağıtımın verimsizliğini yumuşatmak amacıyla adil olduğu düşünülen yeniden dağıtımına yakın olmak zorundadır; bunu da düşük ücretlerden alınan vergiyi hafifletip bunların yükünü firmaların elde ettiği kârın ve/veya yüksek ücretlerin kazançlarına aktararak gerçekleştirebilir.

• *Ulusal Gelenekler ve Ücret Eşitsizliği.* Genel itibarıyla beşeri sermaye teorisi, sendikalar veya işverenlerin fiyat manipülasyonlarıyla desteklendiği durumda dahi, her an her tür kalifikasyonun üretime katkısının ölçülebilir olduğu, bu sebeple beşeri sermayenin her zaman ölçülebilir, nesnel bir temele sahip olduğu düşüncesine dayanmaktadır. Ayrımcılık ve firmaya özgü beşeri sermaye

örnekleri dünyanın çoğu zaman daha karmaşık olduğunu göstermişti. Daha genel bir şekilde, farklı beşeri sermaye düzeylerinin ölçülen üretkenliklerinde çoğu zaman önemli farklılıklar görülmektedir; bu farklar, ulusların kendi tarihlerine özgü farklı eşitsizlik algıları olduğunu göstermektedir.

Örneğin, Rothemberg'in (1996) de gösterdiği üzere, ücretliler kendi üretkenlikleri konusunda patronlarının doğru değerlendirme yapabileceğini düşündükleri zaman ücretlerdeki eşitsizlik artar. Çünkü bu durum, üretkenlikleri daha düşük değerlendirilen çalışanları kendi kaderlerini kabul etmeye, daha yüksek değerlendirilenlerin ise aksine bunu işten ayrılma tehdidiyle işverenden daha fazla ücret koparmak için kullanmasına yol açacaktır. Tamamıyla ademimerkezleşmiş olan bu süreç, 1970'lerden bu yana "kapitalizme olan inancın" daha da güçlendiği Anglo-sakson ülkelerinde ücret eşitsizliklerinin neden çok daha yüksek olduğunu açıklayabilir. 1970'lerden bu yana ABD'de gözlemlenen ücret eşitsizlikleri artışının kadrolu yöneticilerin aldıkları maaşlardaki patlama nedeniyle gerçekleşmiş olması (Godsbee, 1997; Feenberg ve Poterba, 2000) bu teoremin geçerliliğini doğruluyor görünmektedir: Zira, sözkonusu kadroların gerçekteki üretkenliklerinin birdenbire bu kadar yüksek seviyede artmış olması pek mümkün değildir.

Aynı şekilde, 1967'de P90/P10 oranının 4,2 olduğu Fransa'nın 1960'ların sonlarında ve 1970'lerin başlarında Batı dünyasında ücretler açısından neden en eşitsizlikçi ülke olduğunu, Fransızların eşitsizlik konusundaki algılarına referans yapmaksızın açıklamak çok zordur. Bu durumun hiç kuşku yok ki bu dönemde Fransa'da reel olarak yüksek seviyedeki beşeri sermaye eşitsizliğiyle pek alakası bulunmuyordu. 1970'li yılların analizini yapan ve 1976 yılında yayınlanan bir OECD raporu Fransa'nın Batı ülkeleri arasındaki en eşitsiz ülke olduğunu ilan ettiğinde Fransız hükümeti büyük tepki göstermişti. Esasında Fransa, bu durum

hiçbir zaman açıkça kabul edilmiş olmasa da aşırı bir “cumhuriyetçi elitizm” yaklaşımından mustarip durumdadır: Fransızlar, elit öğrenciler yetiştiren okullardan mezun bir üst düzey yönetici ile sıradan bir işçi arasındaki üretkenlik farkını gözlerinde büyüt-mektedirler. Herhangi bir ücret farklılığı, her ikisinin de eşitlikçi kamusal eğitim sistemi niteliğine sahip cumhuriyet okullarına erişim şansı bulunduğundan dem vurularak meşrulaştırılmaktadır. Bu eğitim sisteminin eşitlikçi olduğu öne sürülür fakat devlet elit École Polytechnique mezununa sıradan bir öğrenciye harcadığının on katı fazla para harcamaktadır. Fransızların eğitimdeki meritokrasiye olan inançları, mezuniyet sonrasında ücret ayırmasının görece sabit olmasına de yansımış durumdadır. Örneğin, Almanya’da bir çalışan hayatı boyunca çok daha farklı seviyelerde ücret alma şansına sahiptir (Morrisson, 1996, s. 111). Bu geçişlilik sayesinde Alman sistemi daha eşitlikçi olmasına rağmen hiç kuşku yok ki çalışanlara yeterli motivasyonu da sağlamaktadır.

Elbette, tarihteki büyük eşitsizliklerle kıyaslandığında bu ulusal farklılık marjları hiç kuşku yok ki epey sınırlıdır. Yine de güncel farklılıklar, günümüz gözlemcileri için gözlemlenebilir en çarpıcı farkları teşkil etmektedir. Dahası, Almanya’daki mesleki eğitim ve işgücü yönetim sisteminin veya Fransa’daki eğitim harcamalarında elitizmin de gösterdiği üzere bunlar ülkeler arasındaki yerleşik kurumsal farklarla açıklanabildiğinde her toplumda yerleşik belirli algılar bunların abartılmasına sebep olmaktadır. Bu durum kısmen farklı ulusal eşitsizlik hikâyelerinin ortaya çıkmasına da sebep olmaktadır. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda beşeri sermaye teorisi mevcut durumu tamamıyla açıklayamaz ve mali yeniden dağıtım buna yalnızca yüzeysel olarak etkide bulunabilir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

**YENİDEN DAĞITIM
ARAÇLARI**

Bundan önceki iki bölümde, eşitsizliğin sosyo-ekonomik nedenlerini anlamanın kullanılabilecek yeniden dağıtım araçlarının en uygun olanlarını belirlemek için ne kadar önemli olduğunu göstermeye çalıştık. Bu bölümdeyse kimi önemli araçların analizini derinleştirerek onları günümüzdeki yeniden dağıtım pratikleriyle karşılaştıracacağız. Ayrıca, Giriş kısmında geliştirdiğimiz, sonra da İkinci ve Üçüncü bölümlerde tekrar karşılaştığımız iki yeniden dağıtım türü olan saf yeniden dağıtım ve etkin yeniden dağıtım ayrımını irdedeceğiz.

1. Saf Yeniden Dağıtım

Saf yeniden dağıtımda kullanılan öncelikli araç mali yeniden dağıtımdır. Mali yeniden dağıtım, vergi ve transferleri kullanarak başlangıçtaki varlıkların ve piyasa güçlerinin sebep olduğu gelir eşitsizliklerini düzeltmeye imkân tanır. Ayrıca bunları fiyat sisteminin tahsis edici rolünü maksimum düzeyde koruyarak gerçekleştirir. Biz burada, emek gelirlerinin mali yeniden dağıtımına odaklanacağız. Emek gelirlerinden daha az önem taşıyan sermaye gelirlerinin yeniden dağıtımıyla ilişkili kimi sorunları İkinci Bölüm'de incelemiştik.

Ortalama ve Marjinal Yeniden Dağıtım Oranları

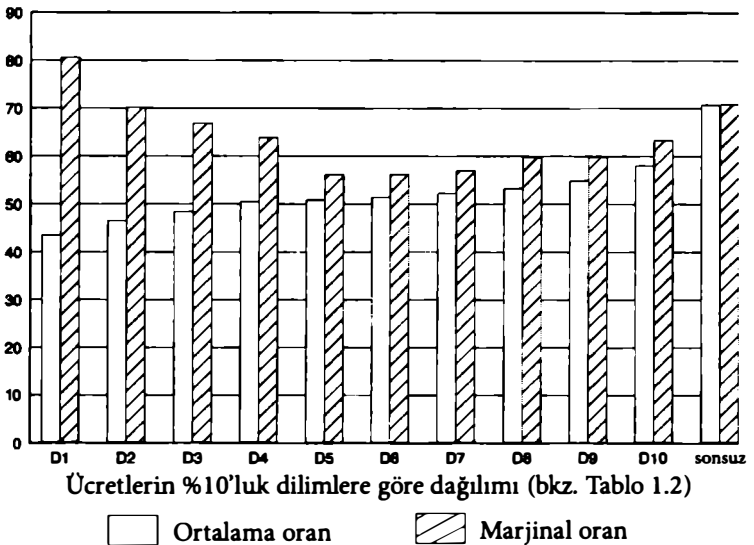
Günümüzde devlet eliyle gerçekleştirilen mali yeniden dağıtımın gerçek boyutu nasıl ölçülebilir? Pratikte, modern mali yeniden dağıtım toplanan çeşitli ödemelerden (gelir vergisi, KDV, sosyal kesintiler vs.), transferlerden (aile harcırahları, işsizlik ödemeleri, asgari gelir garantisi, emeklilik ödemeleri vs.) ve doğrudan devlet tarafından yapılan harcamalardan (sağlık, eğitim vs.) mürekkep karmaşık bir sistem ortaya çıkarmaktadır. Bir ülkede toplanan çeşitli ödemelerin ve transferlerin boyutunu ölçmede sıklıkla kullanılan bir endeks, devlet tarafından toplanan tüm ödemelerin toplamını

GSYİH ile oranlayarak elde edilen değerdir. Örneğin, zorunlu ödemeler ABD’de ve Birleşik Krallık’ta GSYİH’in %30–%35’i, Almanya ve Fransa’da %45–%50’si, İskandinav ülkelerinde ise %60–%70’i düzeyindedir. Fakat bu ölçüm oldukça kötü bir ölçümdür, çünkü vergilerin, transferlerin ve harcamaların nasıl yapıldığı hakkında bize hiçbir şey söylememektedir. Dahası, ülkeler arasında ölçüm yapma biçimleri konusundaki farklar bu ölçümleri hepten karşılaştırılmaz kılmaktadır. Örneğin, İsveç’te ve pek çok Kuzey Avrupa ülkesinde emeklilik ödemeleri ve devlet tarafından ödenen gelirlerin büyük kısmı diğer gelirlerin vergilendirildiği gibi vergilendirilir, bu da vergi yükünü tamamen yapay bir şekilde GSYİH’in %10’u civarında artırır. Bu durumun Fransa’daki örneği, emeklilere yapılan ödemeleri tamamen emeklilerden alınacak sosyal kesintilerin artırılması yoluyla gerçekleştirmektir ki böyle bir uygulamanın hiçbir şekilde yeniden dağıtım sağlaması mümkün olmazdı.

Mali yeniden dağıtımı doğru bir şekilde ölçmenin tek yolu, efektif ortalama ve efektif marjinal vergi ve transfer oranları mefhumuna başvurmaktan geçer. Belirli bir gelir düzeyiyle eşleştirilen efektif ortalama oran, toplam vergi ve transfer tutarının, vergiler ve transferler kesilmeden önceki toplam gelir olarak hesaplanan brüt gelirle oranlanarak yüzdelik hesapla ifade edilmesidir. Bu oran, farklı gelir düzeyleri için pozitif veya negatif olabilir, bu da ödenen toplam vergi tutarının alınan toplam transfer tutarından fazla veya az olmasına bağlıdır. İki farklı gelir düzeyi arasındaki vergi ve transferlerin efektif marjinal oranı ise kişi iki gelir düzeyinden birinden diğerine geçtiğinde kişinin ödeyeceği ek vergilerin ve alacağı ek transferlerin toplamı olarak tanımlanır ve bu iki brüt gelir oranlanarak aradaki fark yüzdelik hesapla ifade edilir. Efektif marjinal oran genelde pozitif değerdedir çünkü brüt gelirdeki artış genelde ödenecek vergide de artışa sebep olur. Fakat teorik olarak negatif de olabilir, örneğin daha yüksek gelir düzeyi kişinin daha yüksek transfer almasına hak sağlarsa, yani ödenen net vergi tutarı azalırsa.

Bu ortalama ve marjinal oranlar yalnızca ortaya çıkan rakamın bütün vergileri ve transferleri, hiç olmazsa bunların en önemlilerini hesaba kattığı ölçüde efektiflerdir. Özellikle bütün sosyal kesintileri, ki buna işverenlerin ödedikleri de dahildir, hesaba katmak olmazsa olmazdır: İkinci Bölüm'de, sosyal kesintilerde işveren payının sermayeden emeğe aktarılacak hiçbir yenden dağıtımını gerçekleştiremediğini ve pratikte bunun her zaman emeğin ödemesiyle sonuçlandığını görmüştük. Ayrıca, doğru bir sonuç elde etmek için kamu harcamalarını teşkil eden parasal olmayan transferleri de hesaba katmak gerekmektedir. Şekil 4.1, 1996 yılında Fransa'da ücret dağılımındaki farklı ondalık düzeylere denk gelen efektif ortalama ve marjinal oranları göstermektedir; bu verilerde tekil kişiler özelinde gelir vergisi, sosyal kesintiler ve sosyal yardımlar (asgari gelir garantisi, kira yardımları vs.) hesaba katılmıştır (Piketty, 1997).

ŞEKİL 4.1: 1996'DA FRANSA'DA GÖZLEMLENEN EFEKTİF ORTALAMA VE MARJİNAL ORANLAR



Kaynak: Piketty, 1997.

• *Ücretliler Arasında Yeniden Dağıtım Noksanlığı.* Şekil 4.1 öncelikle efektif ortalama oranların bütün ücret düzeyleri için pozitif olduğunu göstermektedir: Asgari ücrete yakın kazananlar için çok küçük bir kira yardımı dışında, çocuk bakmakla yükümlü olmayan çalışanlar hiçbir doğrudan para transferi almamaktadırlar. Efektif ortalama oran aynı şekilde çocuk bakmakla yükümlü düşük ücretliler için de pozitif; çünkü alınan aile yardımı, çocuk sayısının çok fazla olması söz konusu değilse ödenen vergiden her zaman çok daha azdır. Ayrıca, Şekil 4.1 gösteriyor ki efektif ortalama oranlar ücret düzeyiyle pek az değişmektedir: Bu oran en düşük ücretlerin %10 ila %20'si için %45 dolaylarında, en yüksek ücretlerin %10 ila %20'si içinse %55 dolaylarındadır; diğer seviyelerdeki ortalama oranların büyük kısmı ise %50 dolaylarındadır. Sebebi basit: Tarifeli gelir vergisi düzeyleri, sosyal kesintilerin ücrete göre oranlamasının büyük ölçüde gerisinde kalmaktadır. Örneğin, 1996 yılında asgari ücretlisinden CEO'suna kadar bütün çalışanlar sağlık sigortası için brüt ücretlerinin %6,8'ini (net ücretlerin yaklaşık %8,5'ini) ödemek zorundaydı. 1996'da net ücretin bu %8,5'lik kısmı, aylık 20.000 frank maaş alan tek çocuklu bir çiftten alınan gelir vergisine tekabül etmekteydi. %6,8'lik sağlık sigortası kesintisi, toplam sosyal kesintilerin %10'unu biraz geçiyordu ve bu da brüt ücretin kabaca %65'ine denk düşüyordu (bunun %20'sini çalışanlar, %45'ini ise işverenler ödüyordu).

Keza bu sonuç çocuklu haneler için de geçerlidir: Aile ödenekleri elbette düşük ücretler için daha büyük bir ek gelir oranı teşkil etmektedir. Fakat geniş ailelerin ödeyeceği vergilerde indirim sağlayan aile pay sistemi, yüksek ücretlerden alınan gelir vergisinde daha büyük indirime (tutarın daha büyük yüzdesi değerinde indirime) yol açmaktadır; böylelikle efektif ortalama oran eğrisi görece düz seyreder. Tabii ki, Şekil 4.1'deki "sonsuz gelir" kolonunda da gösterildiği üzere, bütün tavan vergi indirim

ve aile pay sistemi eşiklerini aşan ve 1996 yılında gelir vergisinin %56,8'inden daha fazla marjinal orana tabi olan çok yüksek gelirler (yılda 700.000 franktan fazla olan gelirler) için efektif ortalama oran %70'e kadar çıkabilmektedir. Fakat bu durum çok az sayıda haneyi ilgilendirmektedir, o yüzden gelir vergisinde ortaya çıkan bu en yüksek oranın bütçe açısından gerçek önemi, siyasal tartışmalarda ona atfedilen sembolik önemden çok daha azdır (bkz. yukarıda ss. 73-4). Özellikle bu durum, Şekil 4.1'de gösterilen temel gerçeği, yani çalışanlar arasında herhangi bir esaslı yeniden dağıtımın noksanlığını pek fazla değiştiremez. Diğer oransal vergileri, örneğin gelir vergisinden iki kat daha fazla ağırlığı olan katma değer vergisini bu hesaplama dahil etmek bu sonucu daha da güçlendirecektir.

Fransa özelindeki bu gözlemler bütün Batı ülkelerinde gözlemlenebilen ve ulusal kurumların özgüllüklerinin ötesine geçen günümüz mali yeniden dağıtımının temel özelliğini iyi özetlemektedir: Günümüzde yeniden dağıtım, çalışanlar arasında kayda değer hiçbir parasal yeniden dağıtımı gerçekleştirmemektedir. Çalışanlardan alınan vergiler genel itibarıyla oransaldır, çalışanlar arasındaki transferler düşük düzeydedir; öyle ki, çalışanlar arasında mevcut kullanılabilir gelir farkları, işverenlerin ödediği ücret farklarına oldukça yakındır: Birinci Bölüm'de de gördüğümüz gibi, gelir eşitsizliklerinin zayıf olduğu ülkeler ücret eşitsizliklerinin de zayıf olduğu ülkelerdir; aynı şekilde bunun tersi de geçerlidir. Mali yeniden dağıtımın çalışanlar arasında en başta yüksek olan ücret eşitsizliklerini azaltması sözkonusu değildir. Geleneksel harcamalar (adalet, savunma, yollar vs.) dışında, genel itibarıyla bu oransal vergilendirme sistemi esasen işsizlere, eğitim harcamalarına ve özellikle de emeklilere ve sağlık harcamalarına yönlenecek transferleri finanse etmektedir. Bu harcamaların bir kısmı kimi zaman düşük ücretli çalışanları veya çalıştığı dönemde düşük ücret almış işsizleri ve emeklileri yararlandırabilir, fakat bu durum sistematik olmaktan çok uzaktır.

• *Marjinal Oranlardaki “U” Eğrisi.* Vergi ve transferlerin efektif ortalama oranları gerçekleştirilen yeniden dağıtımın ölçümünü sağlar. Fakat yeniden dağıtımın kişiler üzerindeki nihai etkisini ölçmek için gerekli olan şey, efektif marjinal oranlardır. Şekil 4.1, ortalama gelirlere nazaran düşük gelirler ve yüksek gelirlerde efektif marjinal oranların daha yüksek olduğunu ve bu oranların oldukça belirgin bir U eğrisi çizdiğini göstermektedir. Yüksek gelirlerde marjinal oranların artması şaşırtıcı değildir: Yükselen gelirler, gelir vergisi uygulama bareminin üstündeki dilimlerde yer alır. Marjinal oranların aynı şekilde düşük gelirlerde de yüksek olması ise hiç ücret almamaktan düşük ücrete geçişin yalnızca elde edilen ücretten alınan vergileri yükseltmesiyle değil, bu kişilerin aynı zamanda emek gelirine sahip olmayanlara ayrılmış sosyal transferleri de kaybetmeleriyle açıklanabilir. Asgari gelir garantisi ve kira yardımı olarak ayda 530 avro alan bir işçiye ele alalım: Bu kişi, emeği için kendisine ayda 1.370 avro ödemeye hazır bir işveren bulmuş olsun; işçinin üretime katkısının en azından bu tutara yakın olacağını varsayalım. Sosyal kesintiler düşüldüğünde, bu işçinin eline ayda net 760 avrodan biraz daha fazla para geçecektir. Başka deyişle, brüt geliri ayda 0 avrodan 1.370 avroya, kullanılabilir geliri ise ayda 530 avrodan 760 avroya çıkacaktır: Bu durumda bu işçi 1.370 avronun yalnızca 230'unu elinde tutabilmektedir, bu da %20'den daha az bir miktardır. Böylelikle, Şekil 4.1'de gösterilen ücret dağılımındaki birinci ondalık kesimde gösterilen efektif marjinal oran %80'den fazla çıkmaktadır. Diğer durumlar, örneğin bakılması gereken çocuklar, işsizlik yardımı hakkı vs., hafifçe farklı hesaplamalar ortaya koyabilir, fakat efektif marjinal oran her zaman %80 ile %90 dolaylarında, hatta kimi zaman %100'ün bile üzerinde olacaktır (hesaplamalardaki detaylar için bkz. Piketty, 1997).

Aslında, en yüksek efektif marjinal oranların temelinde bu düşük ücretler bulunmaktadır: Ücret dağılımının dokuzuncu on-

dalığından onuncu ondalığına çıkan bir çalışan, tek bir kişi olduğunu varsayarsak maksimum %60 düzeyinde marjinal oranla karşı karşıya kalır. Yine aynı çalışan, çeşitli vergi kesintilerinden faydalanmadığını varsayarsak gelir vergisinin en üst sınırdı uygulandığı sınırsız gelir düzeyinde maksimum %70 marjinal orana maruz kalır. Buna karşılık, işsizlik durumundan birinci ondalık dilime geçen bir çalışan ise %80 ila %90 dolaylarında bir oranla karşı karşıya kalmaktadır. Efektif marjinal oranlardaki bu U eğrisi, eğrinin ilk kısmındaki en yüksek piklerle birlikte, günümüz mali yeniden dağıtımın ikinci büyük özelliğidir. Burada da, bütün Batı ülkelerinde ortak bir özellik söz konusudur: Sosyal transferleri çalışma kaynaklı hiçbir gelire sahip olmayanlara ayırmak ve düşük ücretlileri bu transferlerden muaf tutmak, yoksulluğa karşı mücadelede, en azından görünüşte, en az maliyetli yoldur. Ulusal refah devleti sistemlerinin yürürlüğe konmasında işte bu mantık galebe çalmıştı.

Adil Mali Yeniden Dağıtım

Yeniden dağıtıma dayalı efektif ortalama oran ve efektif marjinal oran eğrileri toplumsal adalet açısından optimal nitelikte midirler? Farklı gelir gruplarına uygulanan ortalama ve marjinal oranları artırmak mı düşürmek mi gereklidir?

Bu soruların yanıtı büyük ölçüde yüksek yeniden dağıtım oranlarının emeğin ve beşeri sermaye arzının ardındaki itici güçler üzerinde yaratabileceği negatif etkilerin niceliksel önemine, dolayısıyla yeniden dağıtımın kendisine bağlıdır. Esasında, yeniden dağıtımın temel hedefleri üzerinde oldukça geniş bir uzlaşma söz konusudur: Adil yeniden dağıtım, ayrıcalıklı durumda olmayan bireylerin imkânlarını ve yaşam koşullarını olabildiğince iyileştirmeye yarar; tıpkı Rawls'çu "maksimin" ilkesinin ifade ettiği gibi (*bkz.* Giriş). Elbette, imkânları en düşük seviyede olan

bireylerin hangi şartlara göre belirlendiği konusunda anlaşmazlıklar bulunmaktadır. Bireylerin kendi aralarında yaşamın çeşitli boyutları gereğince farklılaştığı bir dünyada kapsayıcı bir tanım yapmak çok kolay değildir; bu da toplumsal adaletin sorumluluk ve hedeflerine ilişkin tanım sorunlarını ortaya koyar. Toplumsal adalet teorisindeki yakın tarihli gelişmeler de bunu göstermektedir (Fleurbaey, 1995; Roemer, 1996).

“Maksimin” ilkesi ile ifade edilen pragmatik toplumsal adalet anlayışı, aynı şekilde ilkesel itirazlar doğurmuştur. Bu ilkeye göre, ilave tüm dağıtımların imkânları en zayıf olanların çıkarları aleyhine geliştiği andan itibaren eşitsizlik tolere edilebilir olur. Buna itiraz edenler ise fiyat sisteminin ve kişisel çıkarların ekonominin organizasyonu için gerekli bir temel olduğu fikrini reddetmişlerdir. Bununla birlikte, toplumsal adalet ve yeniden dağıtım bakımından bireysel tutumlar üzerine yapılan çalışmalar göstermektedir ki kontrol edilemeyecek faktörlere dayalı eşitsizliklerin mümkün olduğu kadar düzeltilmesi gerektiği üzerinde uzlaşmaktadır. Özellikle bireylerin kontrol edebildikleri eylemlerin fiili önemi konusunda insanları karşı karşıya getirebilen derin uzlaşmazlıklarla, dolayısıyla yeniden dağıtımın teşvik kırııcı etkilerinin önemi hakkında tartışmalarla (Piketty, 1995) karşılaştırıldığında, bu görece uzlaşmanın önemi daha çok ortaya çıkmaktadır. Şimdi bu uzlaşmazlık üzerinde duracağız. Peki, yeniden dağıtımın bu teşvik kırııcı etkilerinin pratikteki önemi nedir?

- *Fazla Vergi, Vergiyi Öldürür mü?* 1980’li yıllarda, yüksek vergi oranlarının yüksek gelirlileri yıldırarak hazine gelirlerinin düşmesine, dolayısıyla bu yüksek oranların kimseye ve elbette imkânları en kıt durumdakilere hiçbir fayda sağlanamamasına sebep olacağı fikri ABD’de oldukça yaygındı. Daha genelde ise, bütün Batı ülkeleri kendi yeniden dağıtım sistemlerinin sınırlarına ulaşıp ulaşmadığını sorgulamaya başladılar; bu ülkelerin hep-

si, önceki onyıllardaki hızlı vergi gelişim oranlarıyla karşılaştırıldığında vergi düzeylerinin stabilize olduğu bir safhaya girdiler. Bu değişimin en çarpıcı hâli ABD’de yaşandı; burada gelir vergisinin yüksek marjinal oranı 1970’lerin sonlarındaki değeri %70’ten 1986’da %28’e ulaşana kadar giderek azaldı.

Bununla birlikte, emek arzı esnekliğine ilişkin geleneksel ampirik tahminler genel olarak bu esnekliğin çok zayıf olduğu ve 0,1 ila 0,2 civarında seyrettiği sonucuna ulaşmaktalar (Blundell, 1995, s. 60). Bu çalışmaların beşeri sermaye arzı esnekliğini değil, emek arzı esnekliğini ölçtükleri doğrudur: Bunlar, çalışan nüfusun çoğunluğu için pek az değişkenlik gösteren çalışma saatleri sayısı üzerindeki vergi oranı etkisini ölçerler; buna karşılık çalışma motivasyonu veya çalışılan saatlerin verimliliği üzerindeki etkiyi ölçmezler. Keza, daha fazla beşeri sermaye elde etme veya daha fazla getirisi olacak bir iş bulma isteği üzerindeki etkiyi de ölçmezler. Bu ölçülmeyen unsurlar potansiyel olarak çok daha önemlidir ve her ne kadar doğru ölçülmeleri çok zor olsa da bunların hepten sıfır olabileceğini düşünmek hatalı olacaktır. Örneğin, ABD’de belirli bir yaş grubunda yüksek öğrenim görenlerin oranı 1975–1980 yılları arasında %5 azalmış, bu sırada yüksek öğrenim diploması sahibi olmanın getirisi de %15 düşmüş, daha sonrasında 1980’li yıllarda ise bu oran %10 civarında yeniden artış göstermiştir (Erhenberg ve Smith, 1994, s. 289). Fakat bu veriler beşeri sermaye arzı esnekliğini kesin bir biçimde tahmin etmemize imkân vermez. Ancak bu durum en azından uygun istihdam imkânlarının azalması durumunda beşeri sermaye arzının en nihayetinde düşeceği izlenimi verir.

ABD’deki 1986 mali reformu öncesinde ve sonrasında gelir vergisi beyanlarında karşılaşılan yüksek gelirler üzerine yapılmış bir çalışma, yüksek marjinal oranın düşmesinin teşvik edici etkilerinin oldukça kayda değer olduğu ve 1’e yakın bir esneklik oranının buna eşlik ettiği sonucuna varmıştı (Feldstein, 1995). Fakat

bu yargı yalnızca çok yüksek gelirlerle ilgiliydi. Bunun haricinde, ölçülen etkinin büyük kısmı aslında önceden şirket gelirleri olarak vergilendirilen kazançtan kişisel gelir olarak vergilendirilen kazançlara geçişe dayalıydı; daha fazla çalışma ve daha fazla beşeri sermaye elde etme teşvikinin yarattığı yeni kazançlara dayalı değildi (Slemrod, 1995). Farklı gelir türleri arasındaki bu transferler çok yüksek gelirlerde tipik bir durumdur, dolayısıyla çok yüksek gelirlerdeki değişimleri incelerken çok ihtiyatlı olmak gerekir. ABD’de gelir vergisindeki yüksek marjinal oran 1986’da %28 iken 1993’te %39’a çıkmıştır; ancak bu durum 1993’ten beri yüksek gelirlerin artış ritminde hissedilir bir azalmaya sebep olmamıştır (Goolsbee, 1997). Fransa’daki durum da Goolsbee’nin vardığı sonuçları doğrular görünmektedir. Fransa’da 1981’de yürürlüğe konan aile pay sistemine tavan değer uygulamaya başlanması, iyi durumdaki ailelere uygulanan marjinal vergi oranının güçlü bir şekilde artmasına neden olmuşken, aynı gelir düzeyine sahip bekârlar ve çocuksuz çiftlerin ise vergi dilimleri değişmemiştir. Fransa’daki bu durum “doğal deney” teşkil etmesi bakımından özellikle ilginçtir. Vergi verileri üzerine dikkatli bir inceleme gösterecektir ki her iki grupta en çok kazandığını beyan edenler, aile pay sisteminin kapsamına giren paylardan ve dolayısıyla marjinal vergi oranlarındaki farklardan bağımsız olarak, gelirlerini kabaca aynı oranda artırmışlardır (Piketty, 1999).

Gerçekte ise, düşük gelirlerde marjinal oranların ortalama ve yüksek gelirlerdeki kıyasla daha yüksek olması (Şekil 4.1), keza emek arzı esnekliği konusundaki mevcut bilgilerimiz, sadece yüksek gelirler üzerindeki teşvik kırııcı etkilere gösterilen geleneksel dikkatin haddinden fazla olduğunu ve modern yeniden dağıtım sistemlerinin sınırlarına ulaşp ulaşmadığına ilişkin kapsamlı bir analiz yapmaya imkân vermediğini ortaya koymaktadır. Aslında, çeşitli ülkelerdeki yüksek marjinal oranların başta işsiz olan nüfus gruplarının (gençler, bekârlar, evli kadınlar vs.) emek

piyasaasına katılıma üzerindeki etkileri hakkındaki tahminler, halihazırda istihdam edilmiş nüfus gruplarınkine göre bu gruplarda her zaman daha yüksek esneklik oranları göstermiştir; yapılan çalışmalar bu esnekliklerin 0,7 ila 1,2 arasında değiştiğini göstermektedir (Blundell, 1995, s. 59; Fransa’daki veriler kullanılarak yapılmış daha yakın tarihli bir çalışma için bkz. Piketty, 1998). Başka deyişle, zaten iyi düzeyde olan gelirlerin daha da yüksek gelir elde etme perspektifine kıyasla, tatmin edici bir gelir elde etme perspektifinin düşük ücretler üzerinde daha önemli bir teşvik edici etkiye sahip olduğu görülmektedir: “Yoksulluk tuzağı”, potansiyel olarak “orta gelir tuzağı”ndan daha önemlidir. ABD’deki Kazanılan Gelir Vergisi Kredisinin (*Earned Income Tax Credit* – EITC) 1990’lardan itibaren çok hızlı gelişimi bu tartışmaya pek çok katkı yapmıştır.

• *ABD’deki Kazanılan Gelir Vergisi Kredisinin Uygulanması*. EITC, düşük ücretlerin lehine bir mali gelirler ve transferler kredisidir ve 1975’te mütevazı bir şekilde uygulamaya konmuştur; fakat 1990’ların başlarından itibaren Amerikan vergi ve refah devleti sisteminin merkezi bir unsuruna dönüşmüştür. Bazı önemli artışlardan sonra (zellikle 1993’teki önemlidir), 1996 yılında EITC yıllık 9.000 doların altındaki kazanılan gelirler için gelirin %40’ına eşitti, yıllık 9.000–12.000 dolar için de aynı seviyelerdeydi, yıllık 12.000–29.000 dolar aralığındaysa kademeli olarak %20 ’ye kadar düşmekteydi. Başka deyişle, yılda 9.000 dolar kazanan bir ücretli, ki bu değer tam zamanlı asgari ücrete aşağı yukarı denk düşmekteydi, 9.000 doların %40’ına denk gelen bir vergi kredisini almaktaydı: Bu da 3.600 dolar ediyordu. Bu vergi kredisini geri demeliydi, yani vergi mükellefi, kredi tutarı ile ödemesi gereken vergi miktarı arasındaki farka tekabül eden bir ek alıyordu. Vergi demesi alındıktan sonra bu gelir düzeyi için ele geçen tutar her zaman toplam tutarın %10’undan daha azdı, ancak böylelikle

kullanılabilir net gelir %30'dan fazla artıyordu. 1996'daki federal asgari ücret artışıyla birlikte bu mekanizma, 1990'ların başından bu yana ABD'deki düşük ücretli işleri daha cazip kılma çabalarını ortaya koymaktadır. EITC oranının birdenbire artması ve özellikle en yüksek oranın yalnızca en az iki çocuğu olan düşük ücretlilere uygulanması, bu önlemin hedef nüfus gruplarındaki istihdam düzeyi üzerinde yarattığı kayda değer pozitif etkilerin epey ikna edici bir şekilde ölçülmesini (1'in biraz üzerinde esneklik düzeyinde) mümkün kılmıştır (Eissa ve Liebman, 1996; Liebman, 1996).

Öyleyse, yeniden dağıtımın teşvik kırııcı etkilerinin yüksek gelirlilere nazaran az gelirliler üzerinde daha fazla olduğunu farz edelim. Bu durum, özellikle en yoksullara odaklanan yeniden dağıtımda geleneksel olarak kullanılan efektif marjinal oranlardaki U eğrisinin belki de en etkili strateji olmayabildiğini de göstermektedir: U eğrisinin ilk kısmını çıkararak, yani düşük ücretlerden alınan vergileri azaltarak ve bu vergileri esnekliklerin daha az olduğu ortalama ve yüksek ücretler bölgesine aktararak, iş bulamamış olanlar için daha fazla transfer miktarı finanse etmek, böylelikle imkânları en kıt bireylerin durumunu iyileştirme anlamında daha adil bir yeniden dağıtımı yürürlüğe koymak mümkün olabilir. Keza, ücretliler arasında esaslı bir mali yeniden dağıtımın noksan olması da işten mahrum edilmiş kimseler için aynı şekilde kötü bir durum teşkil eder. Bu sebeple EITC deneyimi, siyasi tartışmalarda geleneksel olarak öne çıkan yüksek gelirlerde marjinal oranların düşürülmesi uygulamasına nazaran U eğrisinin ilk kısmını düzleştirmenin çok daha fazla önem taşıyan, öncelikli bir hedef olabileceğini ortaya koymaktadır.

• *İşsizliğe Karşı Mali Yeniden Dağıtım Uygulanabilir mi?* Hakeza EITC deneyimi, işsizlikle mücadelede mali yeniden dağıtımın rolü hakkında genel bir soruyu da gündeme getirmektedir: Fransa gibi ülkelerde EITC sayesinde istihdam düzeyi üzerinde

pozitif etki elde edilebilir mi? Düşük ücretlerin Fransa'da değil ABD'de çökmüş olması, düşük ücretli işleri daha tercih edilir kılma ve "yoksulluk tuzağı"na düşmeyi engelleme sorununun Fransa'yı ilgilendirmediğini işaret etmektedir. Bununla birlikte, Fransa'daki düşük ücretler ile ABD'deki düşük ücretler arasında varsayılan farkı da abartmamak gerekmektedir. Elbette, 1970'lerden bu yana, ABD tarihinde ilk defa düşük ücretler mutlak seviyede düşüş yaşadı, fakat bunlar başlangıçta Fransa'dakinden daha yüksekti. Bu sebeple, 1996'daki ABD federal asgari ücret artışından sonra, Fransa'daki ve ABD'deki asgari ücretler epey kıyaslanabilir düzeye erişti: 1 Ocak 1997'de, Fransa'da brüt asgari ücret saatlik 38 frank, %21,8 oranındaki sosyal kesintiler düşülünce net 29,7 frank (aylık 5.018 frank) düzeyindeydi; ABD'de federal asgari ücret ise saatlik 5,20 dolar, %7,5'lik kesintilerle saatlik net 4,81 dolardı. Kur oranının 1 dolara karşılık 5,50 frank olduğunu düşünürsek (hiç kuşkusuz bu, Amerikan satın alma gücüne ilişkin biraz zayıf bir orandır) ve EITC'nin ABD'deki düşük ücretlilerin kullanılabilir gelirlerini büyük ölçüde yükselttiğini göz ardı edersek, Fransa'da saatlik net 29,7 frank olan asgari ücrete karşılık ABD'de saatlik net 26,5 frank asgari ücret olduğu sonucuna ulaşırız. Tabii, Fransa'daki düşük ücretli çalışanlar ABD'de pek söz konusu olmayan aynı yeniden dağıtım kaynaklarından (sağlık, eğitim vs.) yararlanmaktadır; fakat çalışmayanlar da bunlardan aynı şekilde yararlanmaktadır. Dolayısıyla bu durum, bizi burada ilgilendiren emek teşvikleri meselesine etki etmemektedir. Bu sebeple düşük ücretlerin kullanılabilir gelir hamleleriyle cazip kılınması ve "yoksulluk tuzağı"nın engellenmesinin Fransa'da söz konusu olmadığı kesin değildir.

Fakat esas fark istihdam arzında yani emek talebinde yatmaktadır; bu da ABD'de çok daha fazlayken Fransa'da çok daha azdır. Ortadan kaldırılması güç bir açıklayıcı faktör ise net asgari ücretlerin her iki ülkede birbirine yakın olmasına rağmen "süper brüt"

asgari ücretler bakımından, yani işverenler tarafından ödenen bütün sosyal kesintiler hesaba katıldığında, durumun çok farklı olmasıdır: 1996 yılında ABD’de işverenlerin kasasından çıkan saatlik 5,59 dolar (30,7 frank) asgari ücret için ödediği sosyal kesinti işveren payı %7,5 iken, 1993 yılında Fransa’da bu oran saatlik 55 frank asgari ücret için %44,8 idi. Ayrıca işverenlerce ödenen asgari ücret tutarı, 1 Ocak 1997’de düşük ücretlerden alınan sosyal kesintilerin azaltılmasıyla 48,1 franka düşecekti.

İşte bu sebepten dolayı, 1970’li yılların sonundan beri Fransızların işsizlikle mücadelede yapısal mali reform stratejileri düşük ücretli emek arzını canlandırma değil, düşük ücretli emek talebini canlandırmaya odaklanmıştır; bunu da, işverenlerden düşük ücretliler üzerinden yapılan sosyal kesintileri yüksek ücretlilere kaydırmak suretiyle, düşük ücretlerin görece maliyetini azaltarak yapmaya çalışmışlardır (*bkz.* Üçüncü Bölüm). Bu strateji, her ne kadar çalışan sayısı görece sabit kalmışsa (Şekil 4.1) ve 1993–1996 döneminde düşük ücretler üzerinden işverenlerden yapılan kesintiler azaltılmışsa da, çalışanlardan alınan vergileri giderek biraz daha artırmaya imkân vermiştir. Bunun elbette “düşük ücret tuzağı” yaratma riski vardır (çünkü, işçinin net ücretini artırmaya çalışması durumunda işveren için maliyetler çok hızlıca artacaktır [*Piketty, 1997a*]).

Emek arzı veya talebi konusunda ne yapılabilir ve mali yeniden dağıtım bağlamındaki bu yapısal reform denemelerinin işsizlik üzerindeki niceliksel etkileri ne olabilir? Şayet işverenlerden alınan sosyal kesintilerin yeniden yapılandırılması, belirli işveren veya çalışan kategorilerine hasredilmek yerine sistematik ve genel geçer nitelikte olsaydı, bütün mevcut bilgilerimiz göstermektedir ki uzun vadedeki etkileri “önemli” olurdu. Burada “önemli” ne anlama geliyor? Sorun şu ki, bu stratejilerin dayandığı arz ve talep esneklikleri göz ardı edilemez seviyede olmakla birlikte genellikle 1 civarı veya altı değerler olarak nahoş bir eğilim gösterirler; bu

da istihdam yaratabilmek için vergilendirmede yapılması gereken değişikliklerin, bu istihdamın sahip olacağı piyasa değerine yani istihdam başına işverenin ödeyeceği maliyete yakın olduğunu gösterir. Öyleyse şu sonuca varmak cezbedicidir: Devlet bu maliyeti yeni kamu istihdamı yaratarak ödeyebilir, tıpkı İskandinav ülkelerinin 1980'lerde artan işsizliği soğurmak için yaptığı gibi. Yahut devlet çalışma saatlerini azaltarak ve düşük ücretli işçilerin azalmış satın alma gücünü telafi ederek iş paylaşımını dayatabilir. Bütün bu stratejiler, yaratılan istihdam başına yatırım yapılan frank denkliğiyle ölçülebilecek maliyetler oluşturacaktır. Elbette, önemli bir fark şudur: Özel sektördeki bir iş tüketiciler tarafından dile getirilen bir talebi karşılarken, kamu istihdamının üretime katkısı çoğu zaman belirsizdir. Aynı şekilde, en saf hâliyle işin paylaşımı üzerinden istihdam yaratmak, örtük bir şekilde işsizlerin ve halihazırda çalışanların emeklerinin homojen olduğunu varsayar; ancak bu yalnızca kısmen doğru olabilir fakat sistematik bir şekilde geçerli olmaktan uzaktır. Fakat mali yeniden dağıtımın işsizlik üzerindeki etkileri bu tartışmaların kapanmasına yetecek kadar yeterli düzeyde değildir. Dahası, durağan olduğu varsayılan özel sektör içinde hizmet sektöründe de (yemek, perakende vs.) yaratılması beklenen istihdam, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki büyüme yıllarının (*Trente Glorieuses*) sanayi istihdamındakinden çok daha az değerli görülmektedir.

• *Negatif Vergi ve "Vatandaşlık Geliri"*. Mali yeniden dağıtım reformuna ilişkin radikal görünümlü bir öneri 1960'lı ve 1970'li yıllardan bu yana oldukça dikkat toplamıştır: Her yetişkine evrensel bir transfer aktarmak, yani geliri ve emek piyasasındaki konumu ne olursa olsun herkese aynı miktarda aylık para transferi sağlamak. Başta, faziletli piyasa mekanizmasına mümkün mertebe en az müdahaleyi yaparak uygulanabilecek ve verimsiz olarak kabul edilen bütün diğer "korumaların" yerine orta büyüklükte

tek bir tahsisat getiren (Friedman, 1962) minimalist bir çerçevede geliştirilmiş bu öneriler, daha sonrasında esaslı bir yeniden dağıtımı savunanlar tarafından tekrar ele alınmış ve herkese dağıtılacak iddialı bir “vatandaşlık geliri” veya “temel gelir” (*basic income*) olarak formüle edilmiştir (Van Parijs, 1995). Bu evrensel/kapsayıcı transfer, ilk düşünüldüğü hâliyle bir tür negatif vergi sistemi olarak anlaşılmıştır ve bunun mevcut bütün mali yeniden dağıtım araçlarının yerini alacağı, bütün ücret gelirlerini tek bir marjinal oranla vergilendireceği ve böylelikle finanse edilecek bu transferin ücret gelirlerinden vergi alındığı anda gerçekleştirileceği düşünülmüştür. Aktarılmak istenen evrensel transfer miktarı arttıkça uygulanacak tek marjinal oran da artmak zorundaydı. 1968 yılı ABD başkanlık seçimi adaylarından Demokrat George MacGovern negatif verginin bu en saf hâlini büyük ölçekte öneren ilk siyasetçiydi ve hayal kırıklığına uğrayarak dersini alacaktı. Zira 1968 seçimlerinde Amerikalı seçmenler, MacGovern’ın önerdiği %33,3 değerindeki tek marjinal oranın düşünülen transferleri finanse etmede açık ara yetersiz kalacağını fark edeceklerdi. Bu sebeple, bu enstrüman EITC’den çok farklıdır. Zira, negatif verginin aksine EITC mevcut mali yeniden dağıtım sistemine dahil olabilir ve %40 değerinde negatif marjinal orana sahiptir. EITC, mevcut transfer ve vergi araçlarında hiçbir şey değiştirmez ve hiç ücret gelirin sahip olmayanlara hiç ek transfer geliri sağlamaz, ancak ücret alan bireylerin gelirini %40 oranında artırır.

Önceki bölümlerde tartışılanlar göz önüne alındığında bu öneriler başta şaşırtıcı gelebilir. Aslında, bu “evrensel” transferin her zaman belirli bir gelir düzeyinin üzerindeki kişilerin ödeyeceği toplam vergi tutarından düşük olacağı ve bu transferlerin böyle finanse edileceği aşîkârdır. Öyleyse, şayet bu uygulama yüksek gelirlilerden alınan vergi miktarının tahsis edilecek temel gelirin yukarısına çekilmesine sebep olacaksa temel gelir neden herkese ödensin? Eğer amaç hiçbir ücret geliri olmayanlara ödenen trans-

fer düzeyini koruyarak düşük ücretler üzerinde uygulanan efektif marjinal oranları düşürmekse, bu durumda düşük ücretlilerden tahsil edilecek miktarı (örneğin, çalışanlar tarafından ödenen primler) azaltmak veya temel gelirin bir kısmını ellerinde tutmalarını sağlamak, sonuçta ortaya çıkan farkı da orta ve üst gelirliilere yüklemek daha kolay görünmektedir. Yeniden dağıtım araçlarının yerini bütünüyle evrensel transferle değiştirmek yerine, vatandaşlık gelirinin “yoksulluk tuzağı” karşısında elde edebileceği kazanımları aynı şekilde mevcut kurumsal araçları kullanarak elde etmek mümkündür.

Aslında, vatandaşlık geliri daha ince avantajlar sağlayabilir. Örneğin, sosyal yardımlardan yararlananlara iş bulmak istediklerinde aldıkları yardımlardan herhangi bir kayıp yaşamamaları güvencesini daha yüksek seviyede sağlayabilir, böylelikle çalışma teşvikini artırabilir: Evrensel transfer uygulandığı takdirde bu kişiler işlerini kaybettikleri durumda asgari gelirlerini alabileceklerinden emindir çünkü bu ödeme hiç kesilmemiştir. Halbuki mevcut Fransız sisteminde, işini kaybeden çalışan asgari gelir garantisine tekrar hak kazanmak için yeniden başvuru yapmak zorundadır; ancak bu süreçte özellikle bürokratik gecikmeler ve toplumsal yaftalama sebebiyle hakkın teslim edileceği kesin değildir, bu da “yoksulluk tuzağı”nı daha da ağırlaştırır (Van Parijs, 1995). Daha genel söylersek, “özgürlükçü solcular” bu transferin evrensel olması durumunda nihayet daha az sorgulayıcı bir sosyal politikanın mümkün olacağını, çünkü kişinin sosyal veya medeni durumuna bağlı olmayacağını öne sürerler.

2. Etkin Yeniden Dağıtım

Pek çok durumda, eşitsizlik kolektif bir yeniden dağıtım eylemi gerektirir; bu yalnızca eşitsizliğin toplumsal adalet anlayışımızla çelişmesinden kaynaklanmaz, aynı zamanda herkesin yararına

daha iyi kullanılabilecek insan kaynaklarının korkunç israfına işaret etmesiyle de ilgilidir. Bunun tipik örnekleri ayrımcılık veya emek piyasası üzerindeki monopson gücüdür: İşvereni tarafından haksız bir şekilde ayrımcılığa uğrayan veya istismar edilen birine telafi edici mali transfer sunmaktan başka bir şey yapmamak, bir çeşit hakir görme durumu olmasının ötesinde verimsiz bir ekonomiye de yol açacaktır. Bu eşitsizlikler, gelirin yeniden dağıtımını sağlayarak bu verimsizlikleri düzeltmeye imkân verecek yeniden dağıtım araçlarını gerektirir: Örneğin pozitif ayrımcılık, asgari ücret veya daha genel olarak emek piyasasına doğrudan müdahaleler. Eğitim ve öğretim politikaları, farklı biçimler altında, emek gelirlerindeki eşitsizliği yapısal olarak değiştirmek suretiyle, yine etkin bir yeniden dağıtım aracı teşkil edebilirler. Bu iki araç, yani emek ve eğitim piyasasına doğrudan müdahaleler, Üçüncü Bölüm'de analiz edilmişti. Diğer iki etkin yeniden dağıtım türü ise kayda değer tarihsel ve siyasal öneme sahiptir: Sosyal sigorta biçiminde yeniden dağıtım ve talebin Keynes'çi yeniden dağıtımı.

Yeniden Dağıtım ve Sosyal Sigorta

Olabilecek en şeffaf hâliyle verimsiz eşitsizliğin kökeninde kredi piyasasının aksaklığı veya daha basitçe söylersek “yalnızca zengine borç verilir” durumu yatar; çoğu zaman da bununla hangi araçlarla mücadele edileceği bilinmez. Aslında, kredi tayinlamesinin kökeninde bulunan teşvik ve bilgi sorunları bütün dönemler arası piyasalar için aynı şekilde geçerlidir, özel olarak da sosyal sigorta piyasasına. Bu durum, piyasanın neden temel sosyal sigortaları doğru şekilde sağlama yetisinin olmadığını açıklamaya yarayabilir ve böylelikle modern müdahaleciliğin esasını teşkil eden kamusal ve zorunlu sosyal güvenlik sistemlerine meşruiyet sağlar.

• *Etkin Sosyal Sigorta.* Örneğin, hiçbir özel sigorta şirketi bir süreliğine bir işte çalışmama riskini kapsayacak ve bu gibi durumlarda gelir sağlayacak sigorta kontratları sunmamıştır; halbuki böyle bir sigortanın sağlayacağı fayda açıktır ve çok sayıda birey böyle bir sigorta için ödeme yapmaya hazırdır. Piyasadaki bu boşluğu açıklayan nedenlerden biri, kişinin her dönemdeki gerçek ücret gelirini bilmenin zor olması ve sözkonusu kişinin daha az prim ödemek için gelirini daha az göstermesinin onun çıkarına olmasıdır. Devletin ve kamu idarelerinin özel şirketlere göre avantajı ise şudur: Zaman içinde inşa ettikleri ve böylece bünyelerinde bulundurdıkları daha üstün kurumsal ve hukuki kapasiteleri, devlete ve kamu idarelerine gelirlerin işverenler tarafından ödenen kısmını inceleme ve gözetim altında tutabilme, dolayısıyla her bir işçinin işsizlik sigortası talebini değerlendirme imkânı verir.

Bir diğer önemli faktör ise ters seçim olgusudur. Özel sigorta şirketlerinin az riskli müşterileri kendilerine çekmede daha fazla çıkarları bulunmaktadır, fakat insanlar kendi risk düzeyleri hakkında daha fazla bilgiye sahiplerdir. Bu yüzden şirketler az risk taşıyan müşterileri çok risk taşıyan müşterilerden ayırma rekabetine girerek yalnızca bu amaca yönelik kontratlar sunabilir. Fakat bu politikalar verimsiz olacaktır. Örneğin, bunlar gerekli olanın daha üzerinde *franchise*’ler sunmayı veya yalnızca küçük riskleri karşılamayı önerebilirler. Bu olgu özel olarak sağlık sigortaları bağlamında sorunlu olabilir, çünkü burada kişilerin taşıdığı riskler hakkındaki özel bilgiler çok önem taşımaktadır. Bu tarz durumlarda sektörel rekabet, yalnızca sigortadan faydalanmaktan men edilen yüksek riskli kişiler için değil, ayrıca yetersiz kontratlarla karşı karşıya kalan düşük riskli kişiler için de bütünüyle verimsiz olabilmektedir: Herkes için aynı özellikleri taşıyan zorun-

* Poliçenin devreye girip sigorta şirketinin masrafları karşılamaya başlamasından önce sigortalı tarafından karşılanması gereken masraf tutarı. (ed.n.)

lu bir sigorta uygulamaya koymak bu yüzden herkesin yararına olacaktır; buna yüksek risklileri sübvansedecek fakat ayrışma nedeniyle daha fazla ödeme yapmayacak olan düşük riskli kişiler de dahil (Rothschild ve Stiglitz, 1976). Dahası, bu durum diğer sigorta piyasaları, örneğin araç sigortası piyasası, üzerinde yapılacak kamu düzenlemelerini de meşru kılmaktadır (Henriet ve Rochet, 1988).

Kamusal sağlık sigortasının tamamen farklı bir gerekçelendirilmesi de sağlığın yalnızca satıcısının (hekimin) gerçekten ölçebi-leceği türden değere sahip bir meta olması ve bu durumun tüketicilerin aşırı boyutlarda ödemeler yapmasına yol açan tüketim düzeylerine ve fiyatlara sebep olmasıdır (Arrow, 1963): ABD gibi özel sigortaların baskın olduğu ülkelerde görülen yüksek sağlık harcamalarını açıklamada ve kamusal sağlık sistemlerindeki harcamalara kolektif bir düzenleme getirilmesini gerekçelendirmede çoğu zaman bu argümana başvurulur.

Dönemler arası piyasalardaki aksaklık aynı şekilde kamusal emeklilik sistemlerine de meşruiyet kazandırır. Bu durumda da ters seçim olgusu görülür, zira emekli aylığı aynı zamanda “hayatta kalma sigortası”dır; ayrıca piyasaların tasarruf hesaplarını yaşam geliri-ne dönüştürmesi kusursuz işlemekten çok uzaktır. Fakat kişinin kendi yaşam beklentisine ilişkin bu kişisel bilgi sorunu, işsizlik riski ve hastalık riski karşısında hiç kuşkusuz çok daha az önemlidir. Kamusal emeklilik sistemleri oluşturmanın temel gerekçelendirilmesi, basit bir şekilde, geliri çalışma yaşı ile emeklilik yaşı arasında transfer etmeye imkân vermeyen piyasa aksaklığına dayanmaktadır. Yeterli emeklilik tasarrufu yapılamadığı durumlarda, özellikle düşük gelirli kişilerin yeterli emeklilik tasarrufu sağlayacak yatırım türlerine erişimlerinin sınırlı olduğu göz önüne alındığında devlet garantili kamusal emeklilik sistemi bu yetersizliği telafi eder.

Bütün bu durumlarda, piyasa ve rekabetçilik tüketicilerin en çok değer verdiği malların ve hizmetlerin arzında çoğu zaman

yetersiz kalmaktadır. Bu yüzden zorunlu bir kamu sistemi bu rolü verimli ifa edebilir. Bu durum aynı zamanda bu uygulamanın gerektirdiği harcamaların diğer kamu harcamalarından ayrı düşünülmesi gerektiğini ve bunları finanse edecek vergilerin mali yeniden dağıtımın efektif ortalama ve marjinal oranlarını hesaplamada hesaba katılmaması gerektiğini ortaya koyar: Bir çalışan aylık 5.000 frank maaştan aylık 10.000 frank maaşa geçerse, aynı şekilde emekli maaşı olarak hak ettiği tutar da ikiye katlanır. Bu sebeple, bu ek hakları elde etmek için ödediği ek sosyal kesintiler geliri içinde hesaba katılmalıdır, zira burada sözkonusu olan şey basitçe söylersek “ertelenmiş” gelirdir. Bu ertelenmiş gelirlerin toplamını hesaba katarsak, Şekil 4.1’deki “efektif” ortalama ve marjinal oranları yaklaşık 15–20 puan aşağı çekmek gerekmektedir (Piketty, 1997). Tüm sosyal sigorta uygulamalarının her kişinin eşit miktarda vergi ödeyerek satın aldığı ertelenmiş gelir biçimini aldığı saf bir sistem bu şekilde hiçbir yeniden dağıtım sistemini devreye sokmaz, yalnızca piyasa aksaklığını etkin bir şekilde düzeltir: Böylece sosyal kesintiler, tüketicilerin sahip olmak isteyeceği ancak piyasanın sağlamadığı sigorta kapsayıcılığını satın almalarına denk olacaktır.

• *Sosyal Sigorta Mali Yeniden Dağıtım Aracı mıdır?* Bununla birlikte, sosyal sigorta sistemlerindeki bütün harcamalar ücretliler arasındaki mali yeniden dağıtım bağlamında nötr değildir. Sağlık sigortası buna en basit örnektir: Fransa’da bu sigorta ücret düzeyiyle orantılı alınan bir vergiyle finanse edilirken hizmetlerin büyük kısmı (bakım harcamaları, hastane ücretleri vs.) herkes için aynıdır. Verimlilik açısından hiçbir gerekçelendirmenin olmadığı durumda, bu yeniden dağıtım etkisi böyle bir sistemi meşrulaştırmaya yetecektir. Sermaye/emek yeniden dağıtımını gerçekleştirme imkânı olmadığına, kamusal ve zorunlu sağlık sigortası basitçe herkesi kapsayan ve sağlık harcamalarının ortalamasına

eşdeğer bir toplu transfer tutarını emek gelirleri üzerinden alınan sabit oranlı bir vergi ile finanse etmeye yarayacak özel bir tür negatif vergi hüviyetinde olacaktır. Bunun bir “saf yeniden dağıtım” biçimi olması, herkesin diğer harcamalarıyla karşılaştırabileceği ayrı ve belli bir tahsilat kalemi oluşturularak sağlık sigortası muhasebesinin mali yeniden dağıtımın geri kalanından ayrı tutulmasını engellemez. Ayrıca, ayrı ve belli bir tahsilat kalemi eğitim harcamaları için de aynı şekilde yürürlüğe konabilir.

Çalışanlar arasında hiçbir kayda değer doğrudan yeniden dağıtım olmaması durumunda, bu iki sosyal harcama kalemi yani sağlık ve eğitim, günümüz yeniden dağıtımının iki temel unsurudur. Burada yeniden dağıtım parasal transferler üzerinden değil hükümet harcamaları üzerinden gerçekleştirilir: Bu iki harcama kalemi birlikte herkesin eşit yararlandığı toplu transferleri teşkil eder. Her kişi, bunlardan gelir düzeyi ne olursa olsun en azından ilk ve ortaöğretim harcamaları sözkonusu olduğunda eşit yararlanır ve bu harcamalar sabit oranlı veya hafif artan oranlı vergilerle finanse edilir. Daha az yeniden dağıtım gerçekleştiren ülkeleri daha fazla yeniden dağıtım gerçekleştiren ülkelere ayıran şey bu aynı yeniden dağıtımın boyutudur, bütün ülkelerde göz ardı edilebilir öneme sahip olan çalışanlar arası parasal transferler değil. Örneğin, bir Fransız asgari ücretli çalışan ve bir Amerikalı asgari ücretli çalışanın aynı net ücreti aldığı göz önüne alınırsa, aradaki temel fark Amerikalı asgari ücretlinin kendi sağlık ödemelerini kendi yapması ve çocuklarının eğitim masraflarını (ki çoğu zaman epey yüksektir) kendinin karşılamasından kaynaklanmaktadır. Bir asgari ücretli çalışanın ABD’ye kıyasla Fransa’da tartışmasız daha iyi konumda olmasının sebebi bu mali yeniden dağıtımdır (tabii, bu kişi genç, sağlıklı ve çocuksuz değilse, ki çoğu zaman asgari ücretliler böyledirler).

Borç oluştuğunda ödeme yapılan kamu emeklilik sistemi harcamaları ise sosyal harcamaların aslan payını oluşturmaktadır ve

bütünüyle farklı mahiyettedir. Aslında, çalışma yaşamı boyunca ödenen gelir orantılı sosyal kesintiler emeklilik gerçekleştiğinde, geçmiş gelirlere orantılı hesaplanan transfer ödemelerine hak kazandırır. Dolayısıyla, yeniden dağıtım bilançosunun nötr olduğuna inanılabilir. Aslında emeklilik bakımından temel eşitsizlik, yaşam beklentisi eşitsizliğidir: Düşük ücretlilerin yüksek ücretlilere göre genellikle hissedilir ölçüde daha düşük yaşam beklentisi vardır, dolayısıyla emeklilik ödemelerinden çok daha kısa süre yararlanırlar. Fransa'daki emeklilik sisteminin bütününe incele-yen araştırmalar şunu göstermektedir: Çalışma yaşamı boyunca ödenen her bir 1 franklık sosyal kesinti için, üst düzey yöneticiler kendi emekliliklerinde işçilerin aldıkları ödemeden %50 daha fazla ödeme almaktadırlar (Chassard ve Concialdi, 1989, s. 76). Başka deyişle, emeklilik ödemeleri yukarı doğru yeniden dağıtım yapmaktadır: İşçilerin sosyal kesinti ödemelerinin önemli bir kısmı üst kademe yöneticilerin emekli maaşlarını finanse etmeye gitmektedir. Elbette, özel tasarruflar üzerine kurulu bir emeklilik sisteminin, eğer tasarrufları spekülasyonla ve dönemler arası piyasaların aksaklığı sebebiyle kaybolup giderse, işçileri herhangi bir emeklilik ücretinden yoksun kılması ihtimalini de unutmamak gerekir. Finans piyasalarının belirli bir tasarrufa dayanan emeklilik ödemesini karşılamayı garanti edememe yetersizliğini de görmek gereklidir. İki savaş arası dönemde emeklilik fonlarıyla ilgili yaşanan korkunç deneyimler hatırlanırsa bu yetersizliğin gayet gerçek olduğu görülecektir. Ancak bundan sonradır ki, borç oluştuğunda ödeme yapılmasını temel alan kamusal emeklilik sistemleri meşruiyet kazanmıştır. Fakat, o zamandan bu yana bu yetersizlik oldukça giderilmiştir: 1990'lı yıllarda sunulan finansal ürünler, garantili geri dönüşlerle çok daha fazla ortak yatırım imkânı sağlamışlardır. Buna, 1996 yılında işveren ve çalışan kesintilerinden mürekkep aylık 1.500 franklık emeklilik katkısı ödeyen asgari ücretlininki gibi "küçük" tasarruflar da dahildir.

Özel emeklilik sistemine geçmek ise yaşam beklentisi eşitsizliği sorununu tam olarak çözemeyecektir, zira bu kolektif planlara yatırım yapan kişiler hem oldukça eşitsiz yaşam beklentilerine sahip olacak hem de bunların arasında yüksek gelirliler ve düşük gelirliler beraber bulunacaktır; tıpkı borç oluştuğunda ödeme yapılması temelli kamusal emeklilik sistemlerinde olduğu gibi. Her halükârda, temel sorun böyle bir sistemden epey kademeli bir süreç sonunda çıkılabileceğidir: Çalışma yaşamlarında halihazırda çok ilerlemiş kişileri, onlara söz verilen emeklilik ödemelerinden alıkoymak çok adaletsiz olacaktır, bu emeklilik ödemeleri yeniden dağıtımaya aykırı yöntemlerle finanse edilmiş olsa bile.

Elbette, kamu emeklilik sistemleri emeklilere her zaman asgari bir ödeme alma imkânı sunmaktadır, Fransa'daki asgari yaşlılık ödemesi (*minimum vieillesse*) uygulaması gibi. Çalışma yılları boyunca emekliliğe yeter sosyal kesinti ödemesi yapmamış olanlar dahil her emeklinin yararlanabildiği bu asgari ödeme kesinlikle yeniden dağıtım yaratır. Dahası, bu asgari ödemeler “yaşlılık çağı yoksulluğu” adı verilen durumun daha önce çok yüksek seviyelerde görüldüğü Batı ülkelerinin tamamında ortadan kaldırmaya yaradı ve hane gelirlerindeki genel eşitsizliği gözle görülür düzeyde azalttı. Fakat bu transferler, Fransa'da ve Kıta Avrupası ülkelerinde toplam emeklilik ödemelerinin çok küçük bir kısmını teşkil etmektedir. Bundan başka, benzer asgari ödemeler, kamu emeklilik sistemlerinin en başta bu “minimalist” amaç için yaratıldığı ABD ve Birleşik Krallık gibi ülkelerde de mevcuttur ve aynı yarar sağlayıcı rolü üstlenmektedir.

Kamu emeklilik sistemlerindeki bu karışık sonuçlar aynı şekilde “sigorta toplumu” mitinin tehlikelerini de ortaya koymaktadır (Rosanvallon, 1995). Bütün yeniden dağıtım sistemini sosyal sigorta mantığıyla oluşturmak, yani toplumun bütün üyelerinin aynı “risklere” maruz kaldığını ve bu risklere karşı kolektif olarak sigortalı olmaları gerektiğini ileri sürmek, keza ücretliler

arasındaki eşitsizlikleri ve hangi harcamaların kimleri nasıl yararlandığını açıklamayı reddetmek, gerekli yeniden dağıtımın gerçekleştirilememesine neden olur. Örneğin, çalışanlar arasında uygulanması gerektiğini ayrıntılarıyla irdelediğimiz yeniden dağıtım sistemleri devreye girmezken gerçekte hiçbir işe yaramayan yeniden dağıtım sistemleri devreye girer. Emeklilik sistemi ve Fransa’da düşük gelirliilerden yüksek gelirliilere devamlı bir yeniden dağıtım yaratan kamu kaynaklı yükseköğrenim gibi kimi aynı yeniden dağıtım sistemleri buna örnektir.

Yeniden Dağıtım ve Talep

“Keynes’çi” talep yeniden dağıtımı, günümüz müdahaleciliğinin hayalinde ve pratiğinde önemli yer tutan bir etkin yeniden dağıtım mekanizmasıdır. Genel kitlelerce en kabul gören formülasyonunda bu mekanizma bize ücretlerde yaşanacak artışın ekonomide mal ve hizmet talebini canlandıracağını, böylece istihdam düzeyini ve iş hacmini artıracığını söyler. Yeniden dağıtım bakımından olabilecek en iyi durumdur bu, çünkü bir yandan her şey daha iyi hâle gelirken diğer yandan kimse bunun bedelini ödememektedir. Bu mekanizmaya atfedilmiş kayda değer öneme karşın bunun kavramsal ve ampirik temelleri görece kırılgandır. Aslında, talep yeniden dağıtımı ekonomik aktivitelerin artmasını neden sağlayacak? Eğer basit hâliyle firmaların ve sermayedarların satın alma gücünü ücretlilere aktarmak sözkonusuysa, bu durum toplumsal adalete ilişkin sebeplerle mükemmel olsa da toplam talebi hangi nedenlere dayanarak artıracak? Bu ancak firmalar ve sermayedarlar kendi satın alma güçlerini tüketim veya yatırımda kullanmıyorlarsa anlamlı olur. Aslında, “uyur” vaziyette ya pek az satın alma gücü vardır ya da hiç yoktur: Derhal tüketilmeyen satın alma gücü her zaman şu veya bu biçimde yatırım olarak değerlendirilir, örneğin devlet tahvilleri biçiminde. İsabetli olabilecek

bir yorum şudur: Genel mal ve hizmet talebindeki toplam hacmin sabit kalması durumunda canlılığı artıracak şey, tüketim kalemlerine yönelik düzenlemelerdir. Örneğin, tüketime gitmeyen gelirler yatırım olarak mümkün olabildiğince yararlı şekilde değerlendirilmemişse, ücretlilere yönelik yapılacak yeniden dağıtım veya kaynakların kamu harcamaları yoluyla harekete geçirilmesi tasarrufların daha verimli kullanımını sağlayabilir.

Başka bir klasik argüman ise şudur: Satın alma gücünün yeniden dağıtımı, talebi yalnızca çok büyük ölçekte verimli bir şekilde üretilebilecek mallara doğru yönlendirmeyi sağlar, bu da zanaat üretiminin aleyhine olur ancak ekonomik canlılığı artırır. Örneğin, çok güçlü bir satın alma gücü eşitsizliği sanayileşmeyi önleyebilir veya erteleyebilir, çünkü yoksullar sanayi ürünlerine olan talebi yeterince oluşturamayacak kadar yoksuldurlar, zenginlerin talebi ise ithal mallara ve yerli hizmete yöneliktir (Murphy vd., 1989; Piketty, 1994, s. 791–94).

Öyleyse, görülüyor ki satın alma gücünün yeniden dağıtımının eşitsizliği azaltacağı, canlılığı artıracacağı ve bunun herkesin yararına olacağı fikrini gerekçelendiren argümanlar saymakla bitmez. Bununla birlikte, bu faziletli mekanizmanın geçerliliğini sağlayacak koşulların sistematik bir şekilde oluştuğunu düşünmek için hiçbir neden bulunmuyor. O yüzden her durumu kendi içinde değerlendirmek gerekiyor. Bunun haricinde, günümüzde iktisatçıların Keynes'çi makroekonomik canlanma mekanizması üzerine yaptıkları yorum oldukça farklıdır: Bu yorum, genel olarak kısa vadede fiyatların ve ücretlerin yeterince hızlı düzenlenmediği düşüncesi üzerinde temellenir. Çünkü saymaca ücret sabittir ve yalnızca enflasyonist bir canlanma reel ücretlerin düşmesi sayesinde istihdamı ve iş kapasitesini canlandırabilecektir. Enflasyonun ekonomik yapıları “yağlayabileceği” ve yumuşatabileceğini ileri süren bu düşünce bizi yeniden dağıtım konusunda olabilecek en iyi senaryodan çok uzağa götürmektedir. Bu en iyi

senaryoda ekonomiyi canlandıracak şey ücretlilerin satın alma güçlerinin artmasıydı! Bu tür ekonomiyi canlandırma politikalarının, örneğin kamu borcunun artması gibi diğer bileşenleri çoğu zaman epey şüpheli karşılanabilecek yeniden dağıtım etkileri yaratır: Böyle bir uygulama sermaye talebini, dolayısıyla sermayenin kazançlarını kaçınılmaz olarak artırır. Bunun dışında, bu konjonktürel politikaların yarattığı canlanma etkileri, şayet gerçekleşirlerse genel olarak yalnızca kısa vadede geçerli olur. Bu yüzden bunların uzun vadeli yeniden dağıtım sonuçlarını belirlemek zordur, özellikle de daha önce bahsettiğimiz güçlü yapısal araçlarla karşılaştırıldıklarında.

Bu Keynesçi yeniden dağıtım örneği, aynı şekilde tüm yeniden dağıtım uygulaması çalışmalarını her şeyi bir anda çözecek bir etkin yeniden dağıtım umuduyla gerekçelendirmeye çalışmanın ne kadar faydasız olacağını da göstermektedir. Bu tehlike, “sigorta toplumu” mitiyle daha önceden gösterilmişti fakat bu daha genel bir konudur. Örneğin, bütün beşeri sermaye eşitsizliklerine ayrımcılığın sebep olduğunu düşünmek veya bütün ücret düşüklüklerini işverenlerin monopson gücüne bağlamak hem yanıltıcı hem faydasız olacaktır. Etkin yeniden dağıtım örneklerini her nerede bulunuyorlarsa teşhis etmek çok önemli olsa da her eşitsizliği mitik bir doğru iradi uygulamanın çözebileceği büyük bir verimsizlik işareti olarak görmek anlamsızdır. Bu, mali transferleri finanse etmek için gerekli olan vergilerin meşruiyetini ortadan kaldırmak demektir. Bu transferler, “reel olmayan” eşitsizliği ortadan kaldırmasa da yaşam standartlarındaki gayet gerçek eşitsizlikleri seyreltmeye kesinlikle olanak verir.

KAYNAKÇA

American Economic Review, AER.

Journal of Political Economy, JPE.

Quarterly Journal of Economics, QJE.

ADELMAN I. ve ROBINSON S. [1989], "Income Distribution and Development," *Handbook of Development Economics*, vol. 2, North-Holland.

AKERLOF G. et YELLEN J. [1990], "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment," *QJE* 105, 255-283.

ARROW K. [1963], "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care," *AER* 53, 941-973.

ARROW K. [1973], "The Theory of Discrimination," *Discrimination on Labor Markets* içinde, der. O. ASHENFELTER ve A. REES, Princeton U. Press.

ATKINSON A. [1983], *The Economics of Inequality*, Oxford, Clarendon Press.

ATKINSON A., RAIWATER L. ve SMEEDING T. [1995], *Income Distribution in OECD Countries*, OECD.

ATKINSON A. ve STIGLITZ J. [1980], *Lectures on Public Economics*, McGraw-Hill.

BANERJEE A. ve GHATAK M. [1995], *Empowerment and Efficiency: the Economics of Tenancy Reform*, MIT.

BANERJEE A. ve NEWMAN A. [1993], "Occupational Choice and the Process of Development," *JPE* 101, 274-299.

BECKER G. [1964], *Human Capital*, Columbia Univ. Press.

BECKER G. [1991], *A Treatise on the Family*, Harvard Univ. Press.

BENABOU R. [1993], "Workings of a City : Location, Education, Production," *QJE* 108, 619-652.

BENABOUR. [1996], "Inequality and Growth," *NBER Macroeconomics Annual* 1996.

BEWLEY T. [1994], *A Field Study on Downward Wage Rigidity*, Yale University.

BLAU F. ve KAHN L. [1994], "The Impact of Wage Structure on Trends in US Gender Wage Differentials," *NBER* 4748.

BLUNDELL R. [1995], "The Impact of Taxation on Labor Force Participation and Labor Supply," *Taxation, Employment and Unemployment* içinde (Üçüncü Bölüm), The OECD Jobs Study.

BOOTH A. ve SNOWER D. [1996], *Acquiring Skills: Market Failures, their Symptoms and Policy Responses*, Cambridge Univ. Press.

BOUDON R. [1973], *L'Inégalité des chances*, Armand Colin, Paris.

BOURDIEU P. ve PASSERON J.-C. [1964], *Les Héritiers*, Éditions de Minuit, Paris.

BOURDIEU P. ve PASSERON J.-C. [1970], *La Reproduction*, Éditions de Minuit, Paris.

BOURGUIGNON F. [1981], "Pareto-Superiority of Unequalitarian Equilibria in

Stiglitz' Model of Wealth Distribution with Convex Savings Function," *Econometrica* 49, 1469-1475.

BOURGUIGNON F. ve MARTINEZ M. [1996], *Decomposition of the Change in the Distribution of Primary Family Incomes: a Microsimulation*

Approach Applied to France, 1979-1989, DELTA.

CARD D. [1992], "The Effect of Unions on the Distribution of Wages: Redistribution or Relabelling?," *NBER* 4195.

CARD D. ve FREEMAN R. [1993], *Small Differences That Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, University of Chicago Press.

CARD D., KRAMARZ F. ve LEMIEUX T. [1996], "Changes in the

Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada and France," *NBER* 5487.

CARD D. ve KRUEGER A. [1992], "Does School Quality Matter?" *JPE* 100, 1–40.

CARD D. ve KRUEGER A. [1995], *Myth and Measurement: the New Economics of the Minimum Wage*, Princeton Univ. Press.

CHAMLEY C. [1996], *Capital Income Taxation, Income Distribution and Borrowing Constraints*, DELTA.

CHASSARD Y. ve CONCIALDI P. [1989], *Les Revenus en France*, La Découverte, Paris.

COATE S. ve LOURY G. [1993], "Will Affirmative Action Eliminate Negative Stereotypes?" *AER* 83, 1220–1240.

COHEN D., LEFRANC A. ve SAINT-PAUL G. [1996], "French Unemployment: a Transatlantic Perspective," *Economic Policy*.

COLEMAN J. [1966], *Equality of Educational Opportunity*, US Dept. of Health, Education and Welfare.

COOPER S., DURLAUF S. et JOHNSON P. [1994], "On the Transmission of Economic Status Across Generations," *ASA Papers and Proceedings*, 50–58.

CSERC [1996], *Les Inégalités d'emploi et de revenu*, La Découverte, Paris.

DAVIS S. [1992], "Cross-country Patterns of Change in Relative Wages," *NBER Macroeconomics Annual* 1992.

DOUGLAS P. [1976], "The Cobb–Douglas Production Function Once Again: Its History, Its Testing and Some New Empirical Values », *JPE* 84, 903–915.

DRÈZE J. ve SEN A. [1995], *India: Economic Development and Social Opportunity*, Oxford University Press.

DUCAMIN R. [1995], *Rapport de la commission d'études des prélèvements fiscaux et sociaux pesant sur les ménages*, Ministère de l'Économie et des Finances, Paris.

- DUMÉNIL G. ve LÉVY D. [1996], *La Dynamique du capital: un siècle d'économie américaine*, PUF, Paris.
- EHRENBERG R. ve SMITH [1994], *Modern Labor Economics*, Harper & Collins.
- EISSA N. ve LIEBMAN [1996], "Labor Supply Response to the Earned Income Tax Credit », *QJE* 111, 605–637.
- ERIKSON R. ve GOLDTHORPE J. [1992], *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press.
- ERICKSON C. ve ICHINO A. [1995], "Wage Differentials in Italy," *Differences and Changes in Wage Structure* içinde, der. L. KATZ ve R. FREEMAN, Chicago University Press.
- FEENBERG D. ve POTERBA J. [2000], "The Income and Tax Share of very High Income Households," *AER*, May 2000.
- FELDSTEIN M. [1995], "The Effect of Marginal Tax Rates on Taxable Income: A Panel Study of the 1986 Tax Reform Act," *JPE* 103, 551–572.
- FLEURBAEY M. [1996], *Théories économiques de la justice*, Économica, Paris.
- FREEMAN R. [1973], "Changes in the Labor Market Status of Black Americans, 1948–1972," *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 67–120.
- FREEMAN R. [1995], "Are Your Wages Set in Beijing?," *Journal of Economic Perspectives* 9:3, 15–32.
- FREEMAN R. [1996], *Disadvantaged Young Men and Crime*, Harvard University.
- FREEMAN R. ve MEDOFF J. [1984], *What Do Unions Do?*, Basic Books, New York.
- FRIEDMAN M. [1962], *Capitalism and Freedom*, Chicago Univ. Press.
- GOLDIN C. et MARGO [1992], "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century," *QJE* 107, 1–34.
- GOOLSBEE A. [1997], "What Happens When You Tax the Rich ?

Evidence from Executive Compensation,” *NBER Working Paper* n° 6333.

GOTTSCHALK P. [1993], “Changes in Inequality of Family Income in Seven Industrialized Countries,” *AER* 83:2, 136–142.

GOUX D. ve MAURIN E. [1996], “Meritocracy and Social Heredity in France: Some Aspects and Trends,” *European Sociological Review*.

HAMMERMESH D. [1993], *Labor Demand*, Princeton Univ. Press.

HARHOFF D. ve KANE T. [1994], “Financing Apprenticeship Training: Evidence from Germany,” *NBER* 4557.

HENRIET D. ve ROCHET J.-C. [1988], “Équilibres et optima sur les marchés d'assurance,” *Mélanges économiques en l'honneur d'Edmond Malinvaud* içinde, Économica, Paris.

HERRNSTEIN R. ve MURRAY C. [1994], *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*, The Free Press, New York.

IMF [1996], *World Economic Outlook*.

INSEE [1994], “Un siècle de données macroéconomiques,” *INSEE Résultats*, n° 303–304.

INSEE [1995], “Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995,” *INSEE Synthèses*, n° 1.

INSEE [1996a], “Séries longues sur les salaires,” *INSEE Résultats*, n° 457.

INSEE [1996b], “Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996,” *INSEE Synthèses*, n° 5.

INSEE [1996c], “Rapport sur les comptes de la nation 1995,” *INSEE Résultats*, n° 471–472–473.

INSEE [1996d], “L'évolution des salaires jusqu'en 1994,” *INSEE Synthèses*, n° 4.

INSEE [2002], “Les salaires dans l'industrie, le commerce et les services en 2000,” *INSEE Résultats Sociétés*, n° 7.

JUDD K. [1985], “Redistributive Taxation in a Simple Perfect Foresight Model,” *Journal of Public Economics* 28, 59–83.

JUHN C., MURPHY K. ve TOPEL R. [1991], "Why Has the Natural Rate Increased Over Time?," *Brookings Papers on Economic Activity* 2, 75-142.

JUHN C., MURPHY K. ve PIERCE B. [1993], "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill," *JPE* 101, 410-442.

KAHNEMAN D., KNETSCH J. ve THALER R. [1986], "Fairness as a Constraint on Profit Seeking," *AER* 76, 728-741.

KATZ L., LOVEMAN G. ve BLANCHFLOWER D. [1995], "A Comparison of Changes in the Structure of Wages in Four OECD Countries," *Differences and Changes in Wage Structure* içinde.

KOLM S.C. [1972], *Justice et équité*, éditions du CNRS, Paris.

KRAMARZ F., LOLLIVIER S. ve PELÉ L. [1995], "Wage Inequalities and Firm-specific Compensation Policies in France," *Document de travail INSEE-CREST* 9518.

KREMER M. ve MASKIN E. [1996], "Wage Inequality and Segregation by Skill," *Working Paper NBER* 5718.

KRUEGER A. ve SUMMERS L. [1988], "Efficiency Wages and the Interindustry Wage Structure," *Econometrica* 56, 259-293.

KRUSSEL P., OHANIAN L., RIOS-RULL J.V. ve VIOLANTE G. [1996], "Capital-Skill Complementarity and Inequality," Univ. of Rochester.

KUZNETS S. [1955], "Economic Growth and Economic Inequality," *AER* 45, 1-28.

LEFRANC A. [1997], "Évolutions des marchés du travail français et américain entre 1970 et 1993," *Revue économique*.

LEMIEUX T. [1993], "Unions and Wage Inequality in Canada and in the United States," Université de Montréal.

LHOMME J. [1968], « Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle: 1840-1940," *Le Mouvement social* 63, 41-70.

LIEBMAN J. [1996], *Essays on the Earned Income Tax Credit*, PhD Dissertation, Harvard.

- LOLLIVIER S. ve VERGER D. [1996], "Patrimoine des ménages: déterminants et disparités," *Économie et Statistiques* 296-297, 13-32.
- LUCAS R. [1990a], "Supply-side Economics: An Analytical Review," *Oxford Economic Papers* 42, 293-316.
- LUCAS R. [1990b], "Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries?," *AER* 80, 92-96.
- MANKIW G., ROMER D. ve WEIL D. [1992], "A Contribution to the Empirics of Economic Growth," *QJE* 107, 407-437.
- MEYER C. [1995], *Income Distribution and Family Structure*, PhD Dissertation, MIT.
- MORRISSON C. [1991], "L'inégalité des revenus," *Entre l'État et le marché: l'économie française de 1880 à nos jours* içinde, der. M. LÉVY-LEBOYER ve J.-C. CASANOVA, Gallimard, Paris.
- MORRISSON C. [1996], *La Répartition des revenus*, PUF, Paris.
- MULLIGAN C. [1996], *Parental Priorities and Economic Inequality*, University of Chicago Press.
- MURPHY K., SHLEIFER A. ve VISHNY R. [1989], "Income Distribution, Market Size and Industrialisation," *QJE* 104, 537-564.
- MURPHY K. ve WELCH F. [1993], "Inequality and Relative Wages," "Occupational Change and the Demand for Skill," *AER* 83:2, 104-109, 122-126.
- NEUMARK D. ve WASCHER W. [1994], "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Reply to Card, Katz and Krueger," *Industrial and Labor Relations Review* 48, 497-512.
- NIZET J.-Y. [1990], *Fiscalité, économie et politique: l'impôt en France, 1945-1990*, LGDJ, Paris.
- OECD [1985], *The Integration of Women in the Economy*.
- OECD [1993], *Perspectives de l'emploi*, Temmuz.
- OECD [1995], *Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, 1965-1994*.

- OECD [1996], *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 59.
- OECD [2000], *Taux de chômage standardisés* (www.oecd.org).
- PHELPS E. [1968], "The Statistical Theory of Racism and Sexism," *AER* 62, 659–661.
- PHELPS E. [1994], *Structural Slumps: the Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*, Harvard Univ. Press.
- PIKETTY T. [1994], "Inégalités et redistribution," *Revue d'économie politique* 104, 769–800.
- PIKETTY T. [1995], "Social Mobility and Redistributive Politics," *QJE* 110, 551–584.
- PIKETTY T. [1997], "La redistribution fiscale face au chômage," *Revue française d'économie*.
- PIKETTY T. [1997b], "Les créations d'emploi en France et aux États-Unis: 'services de proximité' contre 'petits boulots'," Notes de la Fondation Saint-Simon n° 93 (Aralık 1997) (ayrıca bkz. *Économie et Statistique* n° 318 [1998–8], 73–99).
- PIKETTY T. [1998], "L'impact des incitations financières au travail sur les comportements individuels: une estimation pour le cas français," *Économie et Prévision* n° 132–133 (Ocak–Mart 1998), 1–35.
- PIKETTY T. [1999], "Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970–1996," *Économie et Prévision*, n° 138–139 (Nisan–Eylül 1999), 25–60.
- PIKETTY T. [2001], *Les Hauts Revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901–1998*, éditions Grasset, 807 sayfa.
- PIKETTY T. ve SAEZ E. [2003], "Income Inequality in the United States, 1913–1998," *Quarterly Journal of Economics* 118, 1–39.
- RAWLS J. [1972], *A Theory of Justice*, Oxford University Press.
- ROEMER J. [1996], *Theories of Justice*, Harvard Univ. Press.
- ROSANVALLON P. [1995], *La Nouvelle Question sociale*, Seuil, Paris.
- ROTHERMBERG J. [1996], "Ideology and the Distribution of Income," MIT.

- ROTHSCHILD M. ve STIGLITZ J. [1976], "Equilibrium in Competitive Insurance Markets," *QJE* 90, 629–650.
- SHAVIT Y. ve BLOSSFELD H.P. [1993], *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in 13 Countries*, Westview.
- SLEMROD J. [1995], "Income Creation or Income Shifting? Behavioral Responses to the Tax Reform Act of 1986," *AER* 85:2, 175–180.
- SOLOW R. [1956], "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *QJE* 70, 65–94.
- SOLOW R. [1958], "A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares," *AER* 48, 618–631.
- SPENCE M. [1974], *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard Univ. Press.
- TOPEL R. [1993], "What Have We Learned from Empirical Studies of Unemployment and Turnover?," *AER* 83, 110–115.
- VAN PARIJS P. [1995], *Real Freedom for All: What (If Anything) Can Justify Capitalism?*, Clarendon Press.
- WILLIAMSON J. [1985], *Did British Capitalism Breed Inequality?*, Allen & Unwin, Boston.
- WILLIAMSON J. ve LINDERT P. [1980], *American Inequality: A Macroeconomic History*, Academic Press, New York.
- WILSON W.J. [1987], *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy*, Univ. of Chicago Press.
- WOLFF E. [1992], "Changing Inequality of Wealth," *AER* 82:2, 552–558.
- YOUNG A. [1995], "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Miracles," *QJE*.

Avrupa Ekonomi Birliği Yrjö Jahnsson ve Financial Times & McKinsey iş dünyası kitabı ödüllü ekonomist Thomas Piketty'den ekonomik eşitsizliklerin nedenlerine ilişkin kapsamlı bir inceleme.

- ▲ Eşitsizliğin temelinde sermayenin belirli birkaç elde toplanması mı yatıyor?
- ▲ Vergilendirme ve sermayenin yeniden dağıtımı eşitsizliğin önüne geçebilir mi?
- ▲ Farklı tür emeğin arz ve talep dengesi ile ücretlerdeki eşitsizlik bağlantılı mı?
- ▲ Eşitsizlik, sermayenin aile düzeyinde nesilden nesile aktarılmasından mı kaynaklanıyor?
- ▲ Devletin eğitim alanında yatırım yapması fırsat eşitsizliğini sona erdirebilir mi?
- ▲ Yüksek ücretlerden alınan vergiler göz ardı edilebilir seviyede mi? Bu vergilere uygulanacak artışlar çalışma teşvikinin azalmasına yol açar mı?

Bu ve bunlar gibi sorulara, en yenilerinin de dahil olduğu ekonomi kuramlarıyla yanıt arayan Piketty, *Eşitsizlikler Ekonomisi*'nde genelgeçer pek çok fikir ve anlayışı yeniden değerlendirirken temel sorunlar üzerine yapılan tartışmalara katkıda bulunuyor.

Ekonomik eşitsizliğin zaman içindeki değişimini anlamak için temel alınacak tarihsel bilgileri ve kuramsal altyapıyı ekonomi araştırmaları alanına bir giriş kapısı sunarak bir araya getiren *Eşitsizlikler Ekonomisi*, bu alana ilgi duyanların faydalanacağı temel bir kaynak. Kısa, öz ancak detaylı yapısıyla ekonominin esas prensiplerini anlamak ve işgücü piyasasındaki dengeleri kavramak isteyen okurların başvurabilecekleri eşsiz bir eser.



KDV'den
muafıtır.