



**FİNANSAL SERBESTLEŞME DÖNEMİNDE FONKSİYONEL GELİR DAĞILIMI:
GERÇEKLEŞMELER VE ETKİLEŞİM MEKANİZMALARI ÜZERİNE BİR LİTERATÜR
ÇALIŞMASI**

Suat OKTAR¹

Umur ÜZAR²

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, 1980'den bu yana küresel düzeyde gerçekleşen fonksiyonel gelir dağılımındaki bozulmanın nedenlerini ana akım ve heterodoks literatürden hareketle incelemektir. Tartışmalara bakıldığında ana akım literatür genellikle becerileri gözeten teknik ilerleme (teknolojik değişim) üzerinde dururken, heterodoks yaklaşımlar küreselleşme ve finansallaşma olgularının yarattığı yeni iktisadi mimariyi ön plana çıkarmaktadır. Çalışmada heterodoks yaklaşımların emek gelirlerinin azalmasını açıklamada daha kapsamlı bir çerçeve çizdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte becerileri gözeten teknik ilerleme ve finansallaşma olgularının birlikte ele alınmasının etkin ve anlamlı bir açıklama gücüne sahip olacağına altı çizilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Gelir Dağılımı, Ticaret ve Finans, Ana akım Yaklaşımlar, Heterodoks Yaklaşımlar.

Jel Kodları: E25, F40, E13, E12.

**FUNCTIONAL INCOME DISTRIBUTION IN FINANCIAL LIBERALIZATION ERA: A
LITERATURE SURVEY ON REALIZATIONS AND INTERACTION MECHANISMS**

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the causes of the deterioration in functional income distribution at global level since 1980, with the mainstream and heterodox literature. When discussions are made, while the mainstream literature generally focuses on skill-biased technical change (technological change), heterodox approaches highlight the new economic architecture created by globalization and financialization. The study has reached the conclusion that heterodox approaches have drawn a broader framework to explain the decline in labor incomes. However, it has been underlined that the co-operation of skill-biased technical change and financialization phenomena will have an efficient and meaningful explanation power.

Keywords: Income Distribution, Trade and Finance, Mainstream Approaches, Heterodox Approaches.

Jel Codes: E25, F40, E13, E12.

1. GİRİŞ

Politik iktisadın önemli temsilcilerinden David Ricardo, politik iktisadın temel sorununun rant, kar ve ücretler arasındaki dağılımı belirleyen yasaların belirlenmesi olduğunu vurgulamıştır (Dünhaupt, 2017: 283). Aslına bakılırsa 19. Yüzyılın başında politik iktisadın merkezinde yer alan bölüşüm sorunu, 21. Yüzyılda da önemini ve sıcaklığını korumaktadır. Bu bağlamda geçen iki asırlık dönemde toplam üretimin paylaşımı konusundaki aktörler değişse de aktörler arasındaki mücadele her dönem önemli iktisadi ve siyasi kırılmalara neden olmuştur.

Gelir dağılımdaki adaletsizliğin derinleşmesi önemli sosyoekonomik sorunlara yol açmaktadır. Makroekonomik düzlemde konuya yaklaşıldığında, eşitsizlikler ekonomik büyümenin motoru olan toplam talebin durgunlaşmasına neden olarak önemli bir iktisadi sorun oluşturmaktadır. İktisadi alanın yanı sıra gelir dağılımdaki bozulmalar önemli sosyal sorunlara da zemin hazırlamaktadır. Zira eşitsizliklerin derinleşmesi başta yoksulluk olmak üzere, siyasi ve hukuksal sisteme güvensizlik yaratarak, şiddet eğilimi ve suç oranlarını yükselterek çok ciddi sosyal sorunlara sebep olmaktadır (Tiryaki, 2016: 124).

Politik iktisadın 1800'li yıllarla ortaya koyduğu bölüşüm sorunu, 21. Yüzyılın ilk çeyreğinde belki de hiç olmadığı kadar yakıcı bir sorun haline dönüşmüştür. Özellikle 1970'li yıllar öncesinde emek ve sermaye

¹ Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi, soktar@marmara.edu.tr

² Arş. Gör., Sorumlu Yazar, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, umutuzar@ktu.edu.tr



arasında kısmi bir uzlaşımın sağlanması ve emek gelirlerinde görülen iyileşme 1980 sonrası tersine dönmüş, emek gelirlerinin toplam gelir içindeki payı dünyanın birçok ülkesinde azalmıştır. Dolayısıyla fonksiyonel gelir dağılımı giderek emek aleyhine bozulmuştur.

Yaşanan olumsuz gelişmeler bölüşüm sorunu konusundaki farkındalığı giderek gün yüzüne çıkarmaya başlamıştır. 1929 yılından bu yana yaşanan en şiddetli iktisadi kriz olan 2008 küresel krizi bardağı taşıran son damla haline gelmiştir. Küresel krizin yarattığı farkındalık ve kriz maliyetinin kemer sıkma (austerity) politikaları aracılığıyla toplumsallaştırılmaya çalışılması eşitsizliklere karşı tepkileri yükseltmiştir. Başta ABD’de “Biz %99’uz” (We are the %99) sloganında vücut bulan Wall Street eylemleri olmak üzere dünyanın birçok yerinde eşitsizliklerin derinleşmesine karşı önemli bir toplumsal muhalefet oluşmuştur. Bu tür protesto eylemlerinin yanı sıra, ekonomik kriz ve eşitsizliklerin neden olduğu toplumsal öfke, bahsedilen sorunları merkezine alan siyasi parti ve siyasetçilerin de güçlenmesine neden olmuştur. 8 Haziran 2017’de yapılan genel seçimlerde “azınlık için değil, çoğunluk için” (For the many not the few) sloganıyla seçim kampanyasını yürüten ve ülkedeki gelir adaletsizliğini bitirmeyi vadeden İşçi Partisi lideri Jeremy Corbyn önemli bir seçim başarısı yakalamıştır (www.bbc.com, 2017).

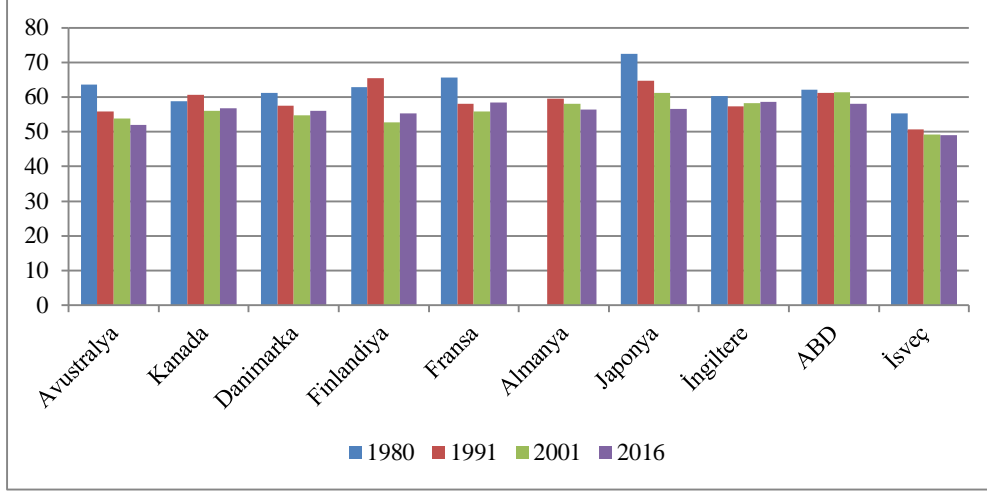
Konuya olan ilginin bir örneği de iktisadi sorunların akademik analizini oldukça karışık bulan sıradan insanların bu tür sorunları ele alan çalışmalara ilgisinin artmasıdır. Bu çerçevede Thomas Piketty’nin uzun süreli çalışmalarına dayanan ve 2013 yılında yayınlanan “Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital” ve Joseph Stiglitz’in “Eşitsizliğin Bedeli” kitapları birçok dile çevrilmiş ve en çok satanlar listesinde yer almıştır (Üzar, 2017b: 297).

Konunun önemi ve güncelliği bağlamında, bu çalışmada milli gelir içindeki emek payı üzerinden fonksiyonel gelir dağılımındaki eğilim ve bu eğilimin belirleyicileri, literatürden hareketle analiz edilecektir. Bu amaç doğrultusunda ana akım ve heterodoks yaklaşımların fonksiyonel gelir dağılımının belirlenmesinde öne çıkardıkları mekanizmalar incelenerek, bunların bahsedilen sorunu açıkla gücü değerlendirilecektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Girişi takip eden ilk bölümde gerçekleştirmeleri ortaya koymak amacıyla emek gelirlerinin 20.Yüzyılın başından günümüze kadar izlediği seyir ve değişimler anlatılmıştır. İkinci bölümde ana akım iktisat teorisinin fonksiyonel gelir dağılımının açıklanmasında öne çıkardığı becerileri gözetken teknik ilerleme olgusu tartışılmıştır. Üçüncü bölümde fonksiyonel gelir dağılımının belirlenmesinde öne çıkan heterodoks yaklaşımlar alt başlıklar halinde sunulmuştur. Sonuç kısmında ise çalışmadan elde edilen bulgular özetlenip, farklı geleneklerden gelen iktisat okullarının konu üzerindeki açıklama gücü değerlendirilmiştir.

2. KEYNESYEN “ALTIN ÇAĞ” DÖNEMİNDEN NEOLİBERAL DÖNEME EMEK GELİRLERİNİN GÖRÜNÜMÜ

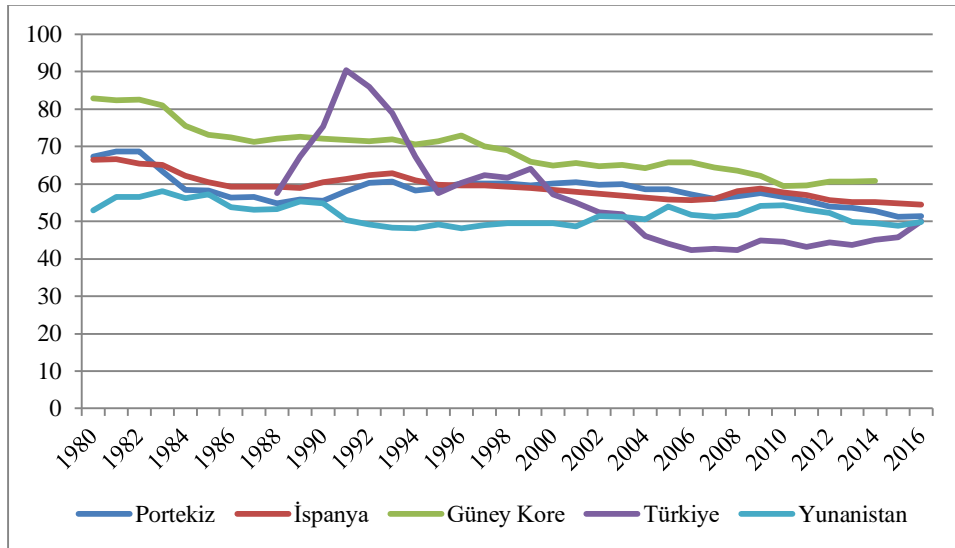
Konuya fonksiyonel gelir dağılımı veya başka bir ifadeyle emek payı özelinde bakıldığında 20. Yüzyılın ilk yarısında emek gelirlerinin önemli ölçüde arttığı bilinmektedir. Kristal (2010), İngiltere’de 1913’te % 56’ya tekabül eden emek payının 1964’te % 72’ye çıktığını, ABD’de ise II. Dünya Savaşı’nın sonundan 1960’ların sonuna kadar milli gelir içindeki emek payının % 5 oranında arttığını vurgulamaktadır. Bu iki ülkenin yanı sıra 1960 ve 1970’lerde birçok Kıta Avrupa ülkesi ve Japonya’da da emek gelirlerinin yükseldiği görülmektedir (Kristal, 2010: 733). Bu iyileşmenin aksine 1980’li yıllardan bu yana milli gelir içindeki emek payı pek çok ülkede azalmıştır. Milli gelir içinde emek payının azalması otomatik olarak sermaye gelirlerinin yükselmesine ve fonksiyonel gelir dağılımının bozulmasına neden olmuştur.



Şekil 1. Seçilmiş Gelişmiş Olan Ülkelerde GSYH İçindeki Emek Payı

Kaynak: ILOSTAT Veri Tabanı

Şekil 1 ve 2, seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere milli gelir içindeki işgücü ödemelerinin (compensation employees) seyrini göstermektedir. Kapitalizm çeşitliliği (varieties of capitalism) literatüründen hareketle serbest piyasa ilişkilerinin daha belirleyici olduğu ABD, İngiltere, Kanada ve Avustralya gibi ülkelerde 1980 yılından 2016 yılına emek payının azaldığı görülmektedir. İsveç, Danimarka, Almanya ve Finlandiya gibi piyasa ilişkilerinin daha az belirleyici olduğu ve emek koruma mevzuatının görece iyi belirlendiği koordineli piyasa ekonomilerinde de emek payı azalmıştır. Seçilmiş gelişmekte olan ülkelere bakıldığında ise emek payının gelişmiş ülkelere göre daha şiddetli bir şekilde azaldığı görülmektedir.



Şekil 2. Seçilmiş Gelişmekte Olan Ülkelerde GSYH İçindeki Emek Payı

Kaynak: ILOSTAT Veri Tabanı

Veriler, Keynesyen altın çağ döneminin aksine 1980 yılından bu yana dünyanın birçok bölgesi ve ülkesinde ücretlerin durağanlaşarak emek payının azaldığını göstermektedir. Bu gerçekleştirmeler ışığında, emek payındaki azalma eğiliminin açıklanması oldukça önemlidir. Bu çerçeveye karşımıza daha çok 1980 sonrası teknolojik gelişmelerin emeği ikame etmesi sonucu ortaya çıkan istihdam ve ücret kayıplarını öne çıkaran ana akım yaklaşımlar ve ana akım yaklaşımların aksine süreci daha çok küreselleşme, pazarlık gücündeki aşınma, finansallaşma ve devlet aktivitelerindeki azalma ile ilişkilendiren heterodoks yaklaşımlar çıkmaktadır.



3. ANA AKIM BİR YAKLAŞIM OLARAK BECERİLERİ GÖZETEN TEKNİK İLERLEME (TEKNOLOJİK DEĞİŞİM)

Ana akım iktisatta fonksiyonel gelir dağılımındaki değişimlerin temelinde teknolojik değişim yatmaktadır. Bu düşüncenin arkasındaki temel dinamik; küresel düzeyde piyasaların bütünleşmesi, tam rekabet koşulları, tam istihdam ve piyasaların otomatik olarak dengeye gelmesi gibi Neoklasik iktisada ait varsayımların analizin merkezinde yer almasıdır (Stockhammer, 2017: 7). Ana akım yaklaşımı temsil eden bu açıklama özellikle 1970 sonrası teknolojik gelişmelerin beceriye dayalı olduğunu belirtmektedir. 20. Yüzyılın son çeyreğinde giderek hızlanan bilgi ve iletişim teknolojileri, vasıflı emeği (skilled labour) tamamlayan gelişmeler olmuştur. Bu bağlamda, teknolojik gelişmeler ve vasıflı işgücü arasındaki tamamlayıcı ilişki, vasıfsız emeğin (unskilled labour) teknoloji ile ikame edilmesine neden olmuştur. Bu gelişmeler kaçınılmaz bir şekilde vasıflı ve vasıfsız işgücünün toplam gelirden aldıkları pay arasındaki makası açmış, vasıfsız emeğin kayıpları emek gelirlerinin ve gelir dağılımının aşınmasına neden olmuştur.

Buna karşın Acemoğlu (2002: 9), teknolojik gelişmelerin her zaman vasıflı işgücünü tamamlar nitelikte olmadığını belirtmiştir. 20. Yüzyıldaki teknolojik gelişmelerin vasıflı işgücüne olan talebi arttırdığını vurgularken, 19. Yüzyılda gerçekleştirilen teknolojik ilerlemelerin vasıfsız emeği dışarda bırakmadığını işaret etmiştir. Teknolojik gelişmelerin ve bu doğrultuda istihdam edilecek emek gücündeki temel motivasyonun karlılık olduğuna vurgu yaparak, 19. Yüzyıldaki teknolojik gelişmenin -özellikle kırsaldan kopan- vasıfsız emek arzıyla bütünleştiğini ve bu durumda karlılığı arttırdığını belirtmiştir. 20. Yüzyılda ise vasıflı emek arzındaki artışın 19. Yüzyıldaki durumu tersine çevirdiğini ve teknolojik gelişmelerin bu niteliklere sahip bireylere olan talebi arttırdığını söylemiştir.

Neoklasik teoride, çalışanlar arasında ücret farklılıkları açıklamak için arz ve talebe, ücret ve gelir eşitsizliklerindeki eğilimleri betimlemek içinse arz ve talep eğrilerine başvurulur (Stiglitz, 2016: 108). Bu teori çerçevesinde ücretler arz ve talebin eşitlendiği noktada belirlenmektedir. Örneğin vasıfsız işgücü arzı sabitken, talebinin azalması bu grup için ücretlerin düşmesine neden olacaktır. İktisat teorisinin çizdiği çerçeve, aynı zamanda emek piyasasında da arz ve talep güçlerinin sorunsuz işlediğini varsaymaktadır. Bu varsayım ücret farklılıkları meşrulaştırmakta ve ortaya çıkan gelişmeleri iktisadi bir sorundan çok politik bir sorun olduğuna işaret etmektedir (Palley, 2012: 120).

Becerileri gözeten teknik ilerlemenin yani teknolojik değişimin önemli bir argüman haline gelmesi özellikle son 30-40 yılda bilgisayarların giderek gelişmesi ve yaygın bir şekilde kullanılmasından kaynaklanmaktadır. İş yerlerinde ve gündelik hayatta bilgisayarların kullanımı özellikle rutin işlerin giderek makineleşmesine neden olmaktadır. Ayrıca, bilgisayar destekli üretim teknikleri ve robot teknolojisinin gelişip yaygınlaşması, emeğin ikamesini mümkün kılmış ve istihdam olanaklarını daraltmıştır. Ayrıca, teknolojinin baskın bir biçimde üretim sürecine dâhil edilmesi bu süreçlere kişisel becerileriyle uyum sağlayan emeğin talebini artırırken diğerlerini azaltmıştır (Acemoğlu, 2002: 8; Stiglitz, 2016: 110). Böylece farklı niteliklerde olan işgücünün toplam ücretler içinde aldıkları pay da önemli ölçüde farklılaşmıştır. Bunların yanı sıra, teknolojik gelişmeler rutinleşmiş işlerin düşük işgücü maliyetine sahip ülkelere kaymasına da neden olmuştur. Bundan dolayı, ülkeler arasında benzer nitelikteki işgücünün konumu ve ücretleri farklılaşmıştır.

Teknolojik değişiminin yüksek beceriye sahip çalışanların gelirlerini arttırmasının gerekçesi 19. Yüzyıldan bu yana egemen yaklaşım olan marjinal üretkenlik kuramına dayanmaktadır (Köhler ve diğ., 2016: 11; Stiglitz, 2016: 81). Kurama göre bireylerin üretim sürecindeki katkısı, ücret gelirlerinin belirlenmesinde en önemli etkidir. Bu bağlamda kişi ne kadar yüksek yeterliliğe sahipse ve üretim sürecinde daha yüksek katma değer yaratabiliyorsa getirisi de fazla olacaktır. Marjinal üretkenlik kuramı bu çerçevede özellikle bazı yüksek ücret gelirlerini kit bulunan bir beceri (ve yüksek katkı) çerçevesinde açıklarken, düşük ücret gelirleri fazla ve sıradan bir beceri (düşük katkı) olarak açıklamaktadır. Ücret makasının açılmasının ücret paylarını nasıl etkileyeceği ise, azalış ve artışların hangisinin daha ağır bastığına bağlı olacaktır. Bu çerçevede eğer düşük vasıflıların ücretlerindeki azalma vasıflı ücretlerdeki artıştan yüksekse (daha düşüğe) toplam ücret payı azalacaktır (artacaktır). Ayrıca bilgi teknolojisinin gelişmesi vasıfsız emeğe talebi düşürüp, vasıflı emeğe talebi arttırmakla birlikte; sermaye yoğun üretim sürecini emek yoğun üretim sürecine daha baskın hale gelmesini sağlamıştır (Alvarez, 2015: 456). Bu dönüşüm, vasıflı emek ve sermaye lehine geliri yeniden dağıtmaktadır.

Yüksek yeterliliklerin gelir dağılımı üzerindeki etkisini inceleyen ve ana akım gelenekten gelen ampirik çalışmalar teorik çerçeveye uyan sonuçlar bulmuştur. Örneğin IMF (2007), 1983-2002 dönemini ve 18 OECD ülkesini kapsayan çalışmada; küreselleşme, emek piyasası kurumları ve teknolojik değişiminin fonksiyonel gelir dağılımı üzerindeki etkisini incelemiştir. Teknoloji değişkeni olarak sermaye-emek oranı ve bilgi iletişim teknolojilerini içeren sermaye stoku kullanılmıştır. Çalışmada, küreselleşmenin fonksiyonel gelir dağılımını bozduğu bulgulanırken, en kritik etkinin becerileri gözeten teknik ilerleme kavramının teorik çerçevesiyle uyumlu olarak teknolojik gelişmeler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. European Commission (EC, 2007), 1983-



2002 dönemini ve 13 OECD ülkesini kapsayan çalışmada, IMF'nin çalışmasına benzer bir biçimde teknolojik gelişmenin süreci açıklayan en önemli değişken olduğu vurgulanmıştır. Goldin ve Katz (2007), ücret farklarının 1910-1950 arasında daraldığını, 1950-1960 arasında istikrarlı bir yol izlediğini, fakat 1980 sonrası hızlı kutuplaştığını vurgulamıştır. Bunun nedeni olarak da teknolojik değişimin giderek eğitilmiş ve yüksek yeterliliğe sahip emek talebini artırmasına bağlamıştır.

Yeni teknolojik gelişmelerin bir diğer etkisi firmalar ve emek piyasaları üzerinde kendini göstermektedir. Bu bağlamda firmaların örgütlenme biçimi ve emek piyasasına yönelik politika ve kurumların organizasyonu önemli ölçüde farklılaşmıştır (Acemoğlu, 2002: 10). Tüm bu yansımalar işlerin yapılış biçimini, gerek nitelik gerekse de nicelik olarak ihtiyaç duyulan emeği ve ücret politikalarını etkilemiştir. Ayrıca teknolojik gelişmeler ekonomide sektörel kaynaklara da neden olmuştur. Özellikle finans ve hizmet sektörünün gelişmesi ve ayrıca imalat sanayiinde teknolojinin ön ayak olduğu verimlilik artışının yarattığı istihdam kayıpları ücretleri baskılamıştır.³ İmalat sanayiinde yok olan yüksek ücretli işlerin yerini hizmet sektöründe daha az vasıf gerektiren düşük ücretli işlerin alması ve yeni iş alanlarının yaratılmaması süreci derinleştirmiştir. Bu durum bazı nitelikli özellikleri niteliksiz hale getirmiş ve ayrıca nitelikli emeğin niteliksiz emeğin yerine geçmesine neden olmuştur (Stiglitz, 2016: 108-109).

Aslına bakılırsa ana akım iktisat teorisinin teknolojik gelişme argümanının önemli bir açıklama gücü olduğu görülmektedir. Fakat bahsedilen bu güçlü çerçeveye karşın birtakım eksiklikleri de bulunduğu belirtilmelidir. Bu bağlamda, bazı ülkelerde tepe %10 gelire sahip grubun alttaki %90'lık grupla kıyaslandığında, gelirler arasında önemli bir uçurum olmasının marjinal üretkenlik kuramıyla açıklanmasının zor ve kuşku dolu olduğu vurgulanmaktadır (Piketty, 2014; Stiglitz, 2016). Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede tepe %10 gelir grubunun içindeki üst düzey yönetici ve CEO'ların oluşturduğu %1'lik grup içinde gelirler, en alt %90'lık grubun çok üzerinde artmıştır. Ayrıca tepe %10'luk dilim ayrıştırıldığında, tepe %1'in gelir artışlarının geri kalan %9'un çok üzerinde olduğu görülmektedir (Piketty, 2014: 336). Bu kapsamda bakıldığında %10'luk grup içinde yer alan bireylerin aldıkları eğitim kalitesi, süreleri, iş tecrübeleri ve bilgi donanımları oldukça benzer olmasına karşın, gelirlerindeki farklılaşma becerileri gözetilen teknik ilerlemesinin ve marjinal üretkenlik kuramının açıklama gücünü sınırlamaktadır. Bu çerçevede bazı yazarlar, kurumsal şirket CEO'larının finansallaşmayla birlikte giderek güçlerini arttırdığını ve maaşlarını marjinal üretkenlik kuramının açıklama gücünün çok ötesine taşıdığını ve bu gelir farklılıklarının eşitsizlikleri derinleştiren en önemli unsur olduğunu belirtmektedir (Fitoussi ve Saraceno, 2010: 4).

Ayrıca teknolojik gelişme hipotezine emek gelirleri ve eşitsizlikleri açıklaması bağlamında getirilen bir diğer eleştiri, benzer teknolojik gelişmişliğe sahip ülkelerde ücretlerdeki azalma eğiliminin önemli ölçüde birbirinden farklılaştığı noktasındadır (Kristal, 2010: 737). Bu çerçevede birbirine benzer teknolojik altyapılara sahip, ileri kapitalist demokrasileri temsil eden Anglosakson ve Avrupa ülkelerinde ücretlerdeki düşüşler farklılık arz etmektedir. Stiglitz (2016)'da paralel bir saptama yaparak benzer teknoloji ve kişi başına gelire sahip ülkelerde ücretlerdeki düşüş eğiliminin bir hayli farklı olduğunu vurgulamaktadır.

4. HETERODOKS AKIMLARDA FONKSİYONEL GELİR DAĞILIMININ BELİRLEYİCİLERİ

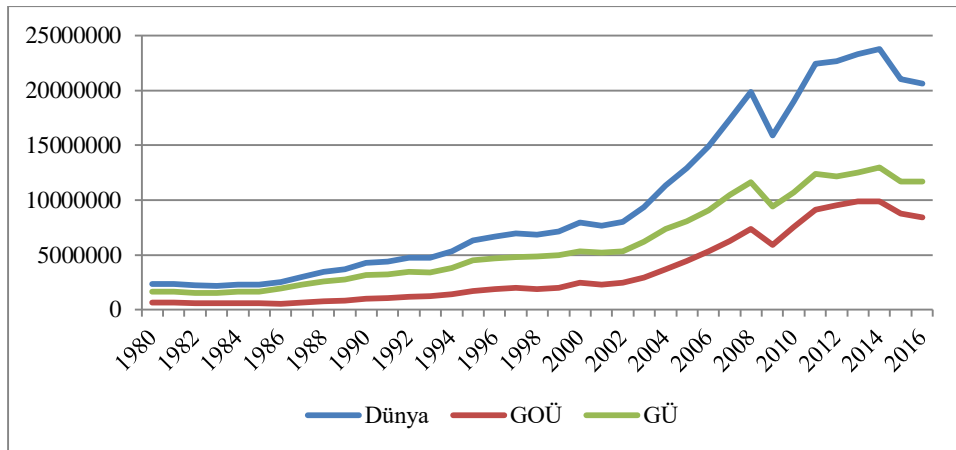
Ana akım iktisat, fonksiyonel gelir dağılımının temel belirleyici olarak yüksek yeterlilikleri gözetilen teknik ilerleme ve marjinal üretkenlik kuramını kullanmaktadır. Diğer yandan Post-Keynesyen, Neo ve Post Kaleckian, Marksist ve Neo-Marksist gibi heterodoks okullar soruna politik ekonomi perspektifinden bakarak, küreselleşme ve onun emek ve sermaye arasındaki pazarlık gücüne etkisi, sınıf mücadelesi ve refah devleti uygulamalarının azalması, finansal küreselleşmenin neden olduğu emek piyasasındaki esnekleştirme, yüksek hanehalkı borçluluğu ve finansallaşma olgularını ön plana çıkarmıştır (Zalewski ve Whalen, 2010; Stockhammer, 2017; Palley, 2012; Kus, 2012; Hein, 2015; Köhler ve diğ., 2016; Dünhaupt, 2017). Özellikle son çeyrek yüzyıla damga vuran finansallaşmayı başat unsur olarak kabul eden ve onun fonksiyonel gelir dağılımını üzerindeki etkilerini analiz eden Post-Keynesyen iktisatçılar bu tartışmalarda giderek öne çıkmaktadır. Bu bölümün çerçevesi de daha çok Post-Keynesyen katkıları kapsayacak şekilde çizilecektir.

³ Palley (2016: 8), neoliberal büyüme modelinin reel ekonomideki yansımalarından birinin verimlilik artışlarının ücret artışlarının önünde gitmesi olduğunu vurgulamıştır. Kuşkusuz verimlilik artışlarının temel dinamiklerinden biri teknolojik gelişmelerdir. Teknoloji ve sermaye girdisinin artırılması aynı düzeyde üretimin daha az emek gücüyle yapılmasına olanak verir. Keynesyen döneme kıyasla eşitsizliklerdeki artışın neden olduğu toplam talepteki durgunluk, üretimin artırılması ve daha fazla emek kullanılmasını kısıtlamaktadır. Bu nedenle üretim belli bir seviyede kalmakta ve kapasite arttırılmamaktadır. Öyle ki, istihdam olanakları daralmakta ve nitelikli işgücü giderek daha niteliksiz işlere kaydırılmaktadır. Tüm bu süreçler, ücretler üzerinde baskı oluşturmaktadır.

4.1. Küreselleşme, Sermayenin Çıkış Opsiyonu ve Emegın Pazarlık Gücü

İletişim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler ve bu gelişmelerin maliyetlerde meydana getirdiği azalmalar ülkeler arasındaki siyasal, ekonomik ve kültürel etkileşimi yükseltip, bütünleşmeyi büyük bir hızla arttırmıştır. Bu çerçevede küreselleşme olgusu, ulusal ekonomiler arasındaki sınırları önemsizleştirmiş, bunların dünya ekonomisine bir bütün olarak eklenmesini sağlamış ve iktisadi karar alma süreçlerinde kapitalist birikim ilişkilerini başat unsur haline getirmiştir (Yeldan, 2006: 13). Küreselleşmenin sağladığı güçlü bütünleşme, ticaret engellerinin kaldırılması ve sermaye kontrollerinin azalmasıyla sağlanmış ve bu gelişmeler küresel iktisadi hareketliliğin daha da artmasına neden olmuştur. Bu bağlamda öncelikle gelişmiş ülkelerin, sonrasında da gelişmekte olan ülkelerin piyasaları ticari ve finansal sermayeye sonuna kadar açılmıştır. Tüm bu gelişmeler küresel düzeyde finansallaşma seviyesini yükseltmiştir.

Şekil 3, küreselleşmenin yarattığı mal ve hizmet ticaretini dünya, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler açısından göstermektedir. Neoliberal küreselleşmenin kendini güçlü bir biçimde hissettirdiği 1980’li yılların ortasıyla birlikte tüm dünya üzerinde dış ticaret kapasitesinde büyük bir artış yaşanmıştır. Özellikle 2000’li yılların başıyla mal/hizmet ihraç ve ithalat artışı büyük bir ivme kazanmıştır. 2008 Küresel Krizin bir yansıması olarak ihracat/ithalat artışı biraz olsun azalmakla birlikte, Krizin etkilerin hafiflemesiyle tekrar artarak 25 trilyon dolara yaklaşmıştır. Görüldüğü üzere, küreselleşme mal ve hizmet akımını tarihsel ortalamanın bir hayli üzerine çıkarmıştır.



Şekil 3. Mal ve Hizmetlerin İhracat ve İthalat Düzeyleri (Cari Milyon Dolar)

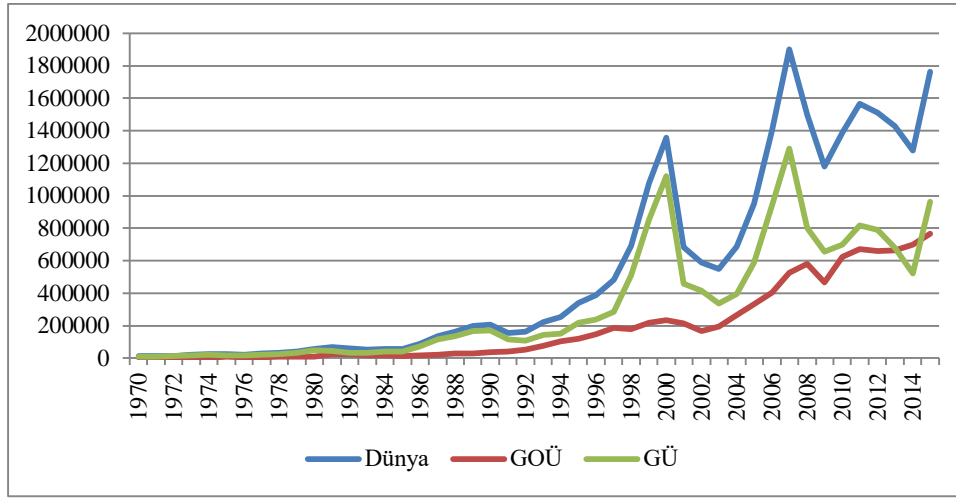
Kaynak: UNCTAD Veri Tabanı

Küreselleşme tezinin optimist yaklaşımı, ülkelerin serbest ve entegre ekonomik ilişkiler vasıtasıyla üretim düzeylerini ve dolayısıyla GSYH'lerini arttıracakı söylemektedir. Üretim düzeyi ve GSYH'deki artışın gelir dağılımına yansıması ise aşağı sızdırma ekonomisi (trickle-down economics) aracılığıyla pozitif bir şekilde gerçekleşecektir. Tam rekabet piyasası varsayımlarına dayanan bu kuram, özellikle serbest ticaretin verimli sektörleri ön plana çıkarması ve ithalatın iş kaybına neden olduğu alanlarda yeni istihdam alanları yaratılması koşuluyla etkili bir şekilde çalışabilir. Fakat piyasaların tam rekabetten uzak doğası ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasındaki (job creation) zorluklar aşağı sızdırmayı zorlaştırmaktadır.

Küreselleşme tezinin serbest dış ticaret ayağının teorik zemini Hecksher-Ohlin (HO) ve Stolper-Samuelson (SS) teorilerine dayanmaktadır. Hecksher-Ohlin teoremi, özetle bir ülkede emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinden hangisi daha fazla ise o alanda maliyetler düşürülerek karşılaştırmalı üstünlükler elde edilebileceğini vurgular (Seyidoğlu, 2007: 80). Bu bağlamda herhangi bir ülkede sermaye bolsa sermaye yoğun, eğer emek bolsa emek yoğun üretim yapılmalıdır. Buradan hareketle sermaye oranı yüksek olan Kuzey ülkeler genellikle sermaye yoğun malların üretiminde uzmanlaşmışken, emek oranının yüksek olduğu ülkeler düşük maliyet avantajından dolayı emek yoğun malların üretiminde uzmanlaşmaktadır. Bu teorik çerçeve, daha sonraları Stolper ve Samuelson tarafından gelir dağılımını kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu teoriye göre, ticari açıklık sağlandıktan sonra ülkelerde bol olan faktörün fiyatı yükselirken, az olan faktörün fiyatı düşmektedir. Stolper-Samuelson teorisinin, tam istihdam, emek ve sermayenin serbest dolaşımı olmaması

varsayımları, özellikle eksik istihdam ve sermayenin hareketliliği bağlamında teorinin gücünü azaltmaktadır. Bu eksikliklere rağmen bu çerçeve önemli bir şekilde kullanılır (Stockhammer, 2017: 8).

Stolper-Samuelson'a göre dış ticaret, emek yoğun ülkelerde emeğin, sermaye yoğun ülkelerde ise sermayedarların gelirlerini arttıracaktır. Bu bağlamda, teorik yaklaşım küresel düzeyde gerçekleşen dış ticaret sonucu gelişmiş ülkelerde emeğin gelirlerinin azalacağını ve gelişmekte olan ülkelerde ise emek gelirlerinin yükseleceğini vurgulamaktadır. Teori, kuzeyde emeğin kaybedip, güneyde kazanacağını vurgularken, bu olguların geçerliliğinin ampirik kanıtları bir hayli önem kazanmaktadır. Bu çerçevede, ILO (2011) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki emek payının seyrini izlediği ampirik çalışmasında, teoriyle paralel bir şekilde gelişmiş ülkelerde ücret payının düştüğü sonucuna ulaşmış, fakat teorinin aksine gelişmekte olan ülkelerde ücret payının daha şiddetli azaldığı bulgulanmıştır.



Şekil 4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (Net, Cari Milyon Dolar)

Kaynak: UNCTAD Veri Tabanı

Küreselleşmenin ticari serbestleşme dışındaki diğer kategorisi finansal serbestleşme ve yabancı sermaye akımlarının yükselişidir. Bu bağlamda yabancı sermaye hareketlerinin bir alt kategorisi olan doğrudan yabancı yatırımların (foreign direct investment, FDI) hacmi küreselleşme sürecinde önemli bir ivme kazanmıştır. Şekil 4, doğrudan yabancı yatırımların 1970'den günümüze seyrini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde net doğrudan yabancı yatırımlar dalgalı bir seyir izlemesine karşın, gelişmekte olan ülkelerde net FDI sürekli artış göstermiştir.

Küreselleşmeyle birlikte artan FDI hareketleri ücretler ve dolayısıyla fonksiyonel gelir dağılımı üzerinde bazı etkilere sahiptir. Alderson ve Nielson (2002), doğrudan yabancı yatırımların farklı kanallar aracılığıyla eşitsizlikleri arttırabileceğini vurgulamıştır. İlk kanal, özellikle gelişmiş ülkelerde doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının ülkelerdeki sanayiye olumsuz etkileyerek bir sanayisizleşme yaratmasıdır. Bu ülkelerde imalat sanayiinde faaliyet gösteren firmalar ücret ve vergi gibi maliyetleri yükselten unsurların etkisini azaltmak için üretim tesislerini düşük maliyetli ülkelere taşıyabilir. Öyle ki, üretim tesislerinin ülke dışına çıkışının ilk etkisi *istihdam kaybı* şeklinde kendini gösterecektir. Bunun yanı sıra, imalat sanayi firmalarının görece daha sendikali ve yüksek ücretli iş kolları olduğunu düşündüğünde, bu işlerin yerine ikame edilebilecek hizmet sektöründeki pozisyonlar bu özelliklerden genellikle yoksundur. Bu nedenle imalat sanayiinden hizmetler sektörüne geçiş ücretlerin azalmasına neden olarak eşitsizlikleri arttıracaktır (Alderson ve Nielson, 2002: 1251).

Bununla birlikte, yabancı sermayenin tüm dünya üzerinde hareket kabiliyetinin yüksek olması, ücretler ve çalışma koşulları üzerinde de baskı yaratabilir. Eğer ücretler veya çalışma koşullarının iyileştirilmesi yönünde bir baskı olursa, çokuluslu firmalar üretim tesislerini farklı bir bölgeye kaydırabilir. Her ne kadar üretim tesisinin farklı bir bölgeye taşınması önemli bir maliyet unsuru olsa da, ücret ve vergiler gibi diğer maliyetler unsurlarıyla karşılaştırıldığında işveren karlı çıkıyorsa üretim tesisinin taşınması yönünde karar alınacaktır. Bu bağlamda işçilerin *pazarlık gücü önemli ölçüde aşınacak ve ücretler durgunlaşacaktır*.

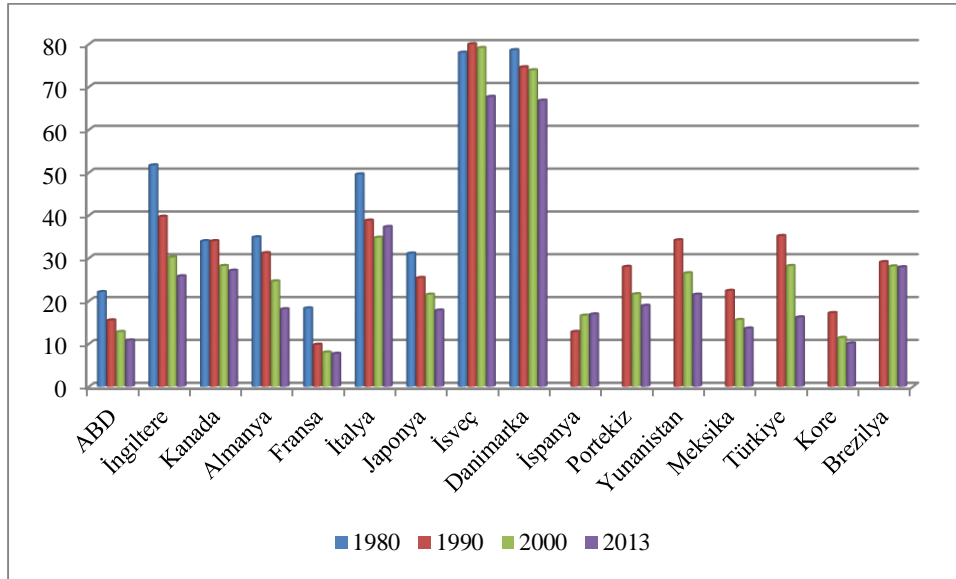
Asimetrik küreselleşme olarak adlandırılan bu durumun genellikle çokuluslu firmaların lehine işlediği ve *sermayenin çıkış stratejisinin* eşitsizlikleri derinleştirdiği görülmektedir (Stiglitz, 2016: 119). Bunun yanı sıra,

doğrudan yatırımların yüksek sermaye oranı ve ileri teknolojiyi içermesi yüksek vasıflı beyaz yaka çalışanların ücretlerinde önemli iyileşmeler de yaratabilir. Diğer yandan mavi yakalı çalışanların ücretlerindeki baskı, ikisi arasındaki makası açarak kümülatif bağlamda eşitsizlikleri arttırabilir (Dağdemir, 2008: 125). Bu kapsamda yapılan bazı ampirik çalışmalar, doğrudan yabancı yatırımların fonksiyonel gelir dağılımını olumsuz etkilediğini bulgulamıştır (Harrison, 2002; Dağdemir, 2008; Kristal, 2010).

Bu durum emek ve sermayenin pazarlık stratejilerinde önemli bir asimetri yaratmaktadır. Gerek ticari gerekse de finansal açıklığın ülkeler üzerinde kaynak baskısını azaltacağı ve istihdamı güçlendirerek refah düzeyini yükselteceği tezine karşın, yaratılan küresel rekabet ortamı emeğin sermayeyi çekmek için daha fazla rekabet etmesine neden olmaktadır. *Aşağı doğru yarış* (race to the bottom) olarak nitelendirilen bu durum karşısında, sermaye ücret taleplerini karşılamama noktasında önemli bir avantaj elde etmektedir. Ücret baskılarının yanı sıra, piyasa düzenlemelerinin azaltılması, vergi yükünün sermayeden emeğe kaydırılması ve çevre konusunda daha düşük standartlar benimsenmesi bağlamında özellikle gelişmekte olan ülkelerde aşağı doğru bir yarış söz konusudur (Onaran, 2007: 4; Palley, 2012: 143; Stiglitz, 2016: 116).

Emeğin pazarlık gücünü zayıflatan unsurlardan biri de sendikaların güç kaybetmesidir. 1980 sonrası hızlanan neoliberalizm, küreselleşme ve finansallaşma olguları sendikaların önemli ölçüde kan kaybetmesine neden olmuştur. Sendikaların zayıflaması, emek piyasasının esnekleştirilmesi ve çalışma güvencesinin azalmasına neden olmaktadır. Zayıf sendikalaşmanın hâkim olduğu sektörlerde başta istihdam kayıpları olmak üzere, ücretlerin aşınma olasılığı oldukça yüksektir.

Şekil 5, seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde tüm ücretli ve maaşlı çalışanlar içinde sendikalı olanların oranını gösteren sendika yoğunluğunu göstermektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tamamında sendika yoğunluğu neoliberal politikaların yoğun bir şekilde uygulamaya konulduğu 1980 yılından bu yana azalmıştır. Stockhammer (2017) ve Kus (2012) sendikaların güç kaybetmesinin ücret gelirlerinin azalması ve eşitsizliğin artmasında önemli bir parametre olduğunu vurgulamışlardır.



Şekil 5. Seçilmiş Ülkelerde Sendika Yoğunluğu

Kaynak: OECD ve ILO Veri Tabanları

4.2. Hissedar Değeri Yaklaşımı, Finansal Olmayan İşletmelerin Finansallaşması ve Artan Mark-Up Fiyatlama

Yukarıda fonksiyonel gelir dağılımını ele alan mekanizmalar daha çok küreselleşme ve neoliberal politikaların yansımaları oluşturmaktadır. Orhangazi (2008: 113), kapitalizmin ulaştığı son aşamayı tanımlayan küreselleşme ve neoliberalizm kavramlarına finansallaşmanın da eklendiğini vurgulamıştır. Finansallaşma kavramı literatürde en yaygın tanımıyla finansal güdü, piyasa, aktör ve kurumların küresel düzeyde artan rolüne vurgu yapmaktadır (Epstein, 2005: 3). Aslında bir bütün olarak bakıldığında küreselleşme, neoliberalizm ve



finansallaşmanın birbirinden bağımsız kavramlar olmadığı ve sistemi tamamlayan üç sacayağı olduğu görülmektedir.

Hein (2015), finansallaşma ve fonksiyonel gelir dağılımı arasındaki etkileşimi bazı mekanizmalar üzerinden tanımlamaktadır. Bu mekanizmalar hissedar değeri yaklaşımının güçlenmesi ve kısa vadeli yönetim anlayışının benimsenmesi, yükselen faiz ve temettü ödemeleri, üst düzey yönetici maaşlarındaki artış, üretim ekonomisinin finans sektörüne kıyasla güç kaybetmesi ve birleşme/ele geçirmeler (mergers and acquisition) olarak tanımlanabilir (Hein, 2015, 921).

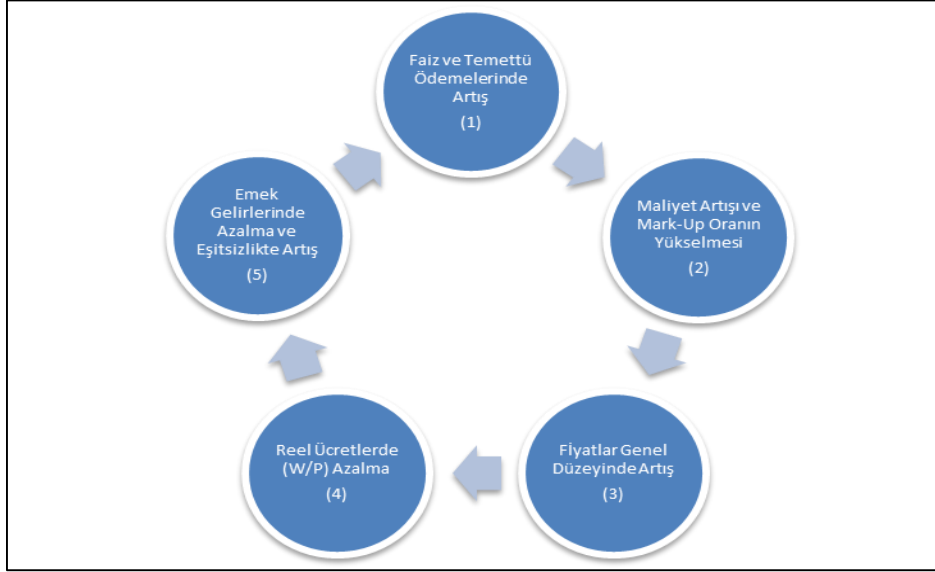
Hissedar değeri yaklaşımı ABD’de Reagan ve İngiltere’de Thatcher devrimlerinin ekonomik alandaki bir yansıması olarak 1980’li yıllarda ilk olarak bu iki ülkede ön plana çıkmaya başlamıştır. 1980’li yıllarda ABD ve İngiltere’de şirketlerin kurumsal yönetişimi içinde yerini alan bu olgu, sonraki yıllarda Kıta Avrupa’sında da kendinin göstererek Almanya ve Fransa gibi önemli ve büyük şirketlere sahip ülkelerde de benimsenmeye başlamıştır. Anglosakson ve Avrupa ekonomilerinden sonra Japonya, OECD ülkeleri ve diğer gelişmekte olan ülkeler de hissedar değerini maksimize etme stratejisini büyük ölçüde kabul etmiştir (Lazonick ve O’Sullivan, 2000: 13-14). Hissedar değeri yaklaşımı, finansallaşmanın mikro temelli (firma teorisi) bir etkisi olup, genellikle gelişmiş ülkelerdeki şirketlerin yönetişimi, öncelikleri ve karar alma mekanizmalarında meydana gelen değişimleri betimlemek amacıyla kullanılmaktadır.

Bu bağlamda hissedar değeri yaklaşımı, temettü ödemelerinin giderek artması doğrultusunda işletme gelirlerinin artan bir oranda finansal piyasalara aktarılmasına işaret etmektedir. Bu yaklaşım işletmelerin Keynesyen dönemde baskın olan uzun vadeli perspektifini ortadan kaldırmış ve kısa vadeli karlılık beklentilerini yükseltmiştir. *Tut ve yeniden yatır* (retain and reinvest) anlayışının *küçül ve dağıt* (downsize and disturb) anlayışıyla tahvil edilmesi uzun vadeli ve yüksek istihdam yaratabilme potansiyeline sahip kapsamlı sermaye yatırımlarının azalmasına ve üretim süreçlerinin farklı bölgelere dağılmasına neden olmuştur. Keynesyen dönemde üretim sürecini uygun koşullu kredilerle destekleyen finansal piyasalar, bu işlevini terk ederek reel sektörden daha fazla kaynak tahsis etmeye başlamıştır. Uzun vadeli perspektife sahip hissedarların yerini kurumsal yatırımcıların alması ve bu grubun gücünün giderek yükselmesiyle birlikte kaynaklar temettü ödemeleri ve hisse senetlerinin tekrar satın alınması yoluyla hissedarlara transfer edilmiştir.

Finansallaşma literatüründe fonksiyonel gelir dağılımı ile ilişkilendirilen önemli bir mekanizma Kalecki’nin bölüşüm teorisine dayanmakta ve finansal olmayan işletmelerin finansal ödemeleri ve mark-up fiyatlama aracılığıyla fonksiyonel gelir dağılımını etkilediği vurgulanmaktadır (Dünhaupt, 2017: 287, Köhler ve diğ., 2016: 8, Hein, 2015: 922-923).

Finansallaşma süreciyle birlikte, finansal olmayan işletmeler finansal piyasalarda daha aktif olmaya başlamıştır. Bunun birinci nedeni, artan hissedar değeri yaklaşımının bir sonucu olarak, kurumsal yatırımcıların giderek işletme yönetim stratejisini değiştirmesinden kaynaklanmıştır. Bu bağlamda işletme yönetimleri, kurumsal yatırımcıların çıkarlarını yükseltmek amacıyla, fon kaynaklarının önemli bir kısmını hisse senedi fiyatlarını yükseltmek amacıyla hisse senedi alımına ve temettü ödemelerine tahsis etmiştir. Finansal olmayan işletmelerin finansallaşmasının ikinci nedeni, finansal piyasalardan elde edilen karların giderek yükselmesidir. Şirketlerin temel faaliyetlerinin dışında, özellikle de finansal kanallar aracılığıyla yakaladıkları yüksek karlılık bu piyasalardaki reel sektör firmalarının ağırlığını arttırmıştır.

Hissedar değeri yaklaşımının getirdiği ve bu grubun gelirlerini arttırmak amacıyla artan bir şekilde hisse senedi geri alımları, temettü ve faiz ödemeleri finansal olmayan şirketlerin finansal piyasalara kaynak aktarmasını gerektirmektedir (Köhler vd., 2016: 8). Bu noktada finansallaşma ve mark-up fiyatlama arasında bağlantı kurulabilmektedir. Çünkü artan temettü ve faiz ödemeleri dolaylı maliyet olarak kabul edilmekte ve kar payını azalmaktadır (Dünhaupt, 2013: 5; Alvarez, 2015: 458). Eğer mark-up, temettü ve faiz ödemelerine karşı esnekse, mark-up oranı büyüyecek ve fiyatlar artacaktır. Bu çerçevede maliyetlerdeki artış istikrarlı bir şekilde fiyatlara yansıtılarak kar payı korunmaktadır. Finansal dolaylı maliyet artışlarının kar payının korunması amacıyla fiyatlara yansıtılması reel ücretleri aşındıracak ve ücret gelirlerinin kar payı karşısında erimesine neden olacaktır.

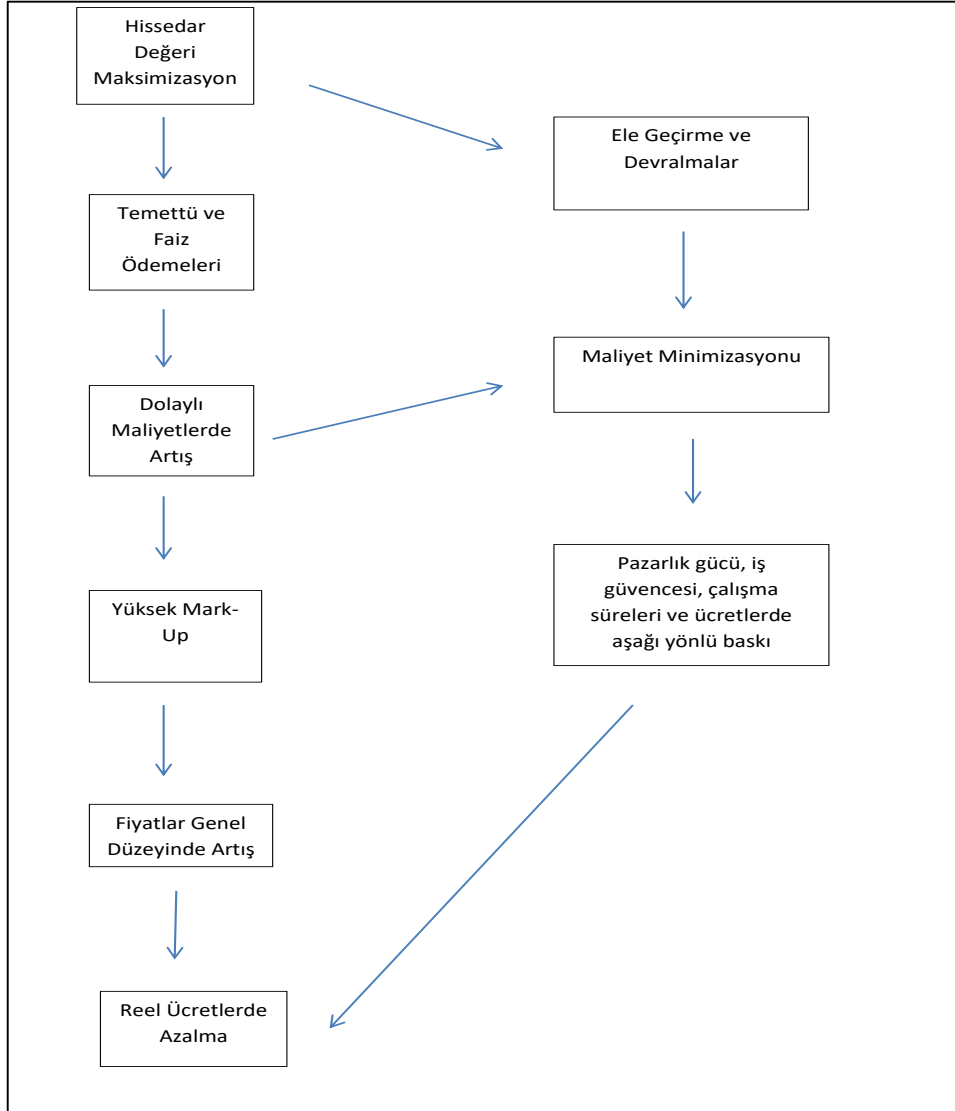


Şekil 6. Finansal Maliyet, Mark-Up Fiyatlama ve Emek Payı Arasındaki İlişki

Kaynak: İlgili literatürden hareketle yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 6, Kaleckiyen bölüşüm teorisinin, finansal olmayan işletmelerin finansallaşması nedeniyle mark-up fiyatlama kanalıyla emek gelirlerine etkisini göstermektedir. Öncelikle faiz ve temettü ödemelerindeki artış, dolaylı maliyetleri arttırarak, kar payının korunması için mark-up oranının ve fiyatların artmasına neden olacaktır. Sonrasında fiyatlar genel düzeyindeki yükselme, eğer nominal ücretlerde aynı oranlı bir artış olmazsa reel ücretleri azaltarak, fonksiyonel gelir dağılımını bozacaktır. Bu bağlamda fiyatların kısa ve orta vadede ücretlere göre daha esnek olması nominal ücretlerin fiyatlar kadar yükselmesini engelleyerek bu süreci hızlandıracaktır (Stockhammer, 2017: 20). Artan faiz ve temettü ödemeleri ve mark-up fiyatlama birkaç ekonometrik çalışmayla incelenmiştir. Dünhaupt (2013), 1986-2007 yıllarını kapsayan ve 13 OECD ülkesini içeren çalışmasında, artan temettü ödemelerinin tüm modellerde ücret payını olumsuz etkilediğini bulgulamıştır. Alvarez (2015), 2004-2013 dönemini içeren ve Fransız finansal olmayan işletmeleri kapsayan çalışmasında faiz ödemelerinin ücret payını negatif ve istatistiksel olarak anlamlı etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Finansal olmayan şirketlerde hissedar değeri yaklaşımı fonksiyonel gelir dağılımını insan kaynakları yönetimindeki değişimle de açıklamaktadır. Bu bağlamda hissedar değeri maksimizasyonu insan kaynakları yönetiminin iş esnekliğini arttırmaktadır. İnsan kaynakları politikalarıyla firmalar etkin bir maliyet minimizasyonu stratejisi izleyerek kar payını arttırmaya çalışmaktadır. Bu çerçevede hissedarların şirket yönetimi üzerinde etkin olmasıyla birlikte çalışan sayısı, süreleri ve iş güvencesi azaltılmaya başlanmıştır. Ayrıca geçici süre işten çıkarılan kişilerin işe dönme oranı düşmüştür (Darcillon, 2015: 480). Bunun yanı sıra, ele geçirme ve devralma hareketleri ve özelleştirmeler öncelikle personel sayısını azaltmakla işe başlama süresi ve işsizliği arttırmaktadır. Bu çerçevede yapılan bir ekonometrik çalışmada Black vd. (2007), hisse senedi piyasalarındaki genişleme ve hissedar değeri yaklaşımının çalışma sürelerini, beşeri sermaye yatırımlarını ve emeğin pazarlık gücünü olumsuz etkileyerek, emek payını azalttığını bulgulamışlardır (Black vd., 2007: 644-645). Tüm bu gelişmeler sermaye gelirleri ve emek gelirleri arasındaki makasın açılmasına neden olmaktadır.



Şekil 7. Hissedar Değeri Yaklaşımı ve Fonksiyonel Gelir Dağılımı Üzerindeki Muhtemel Etkileri

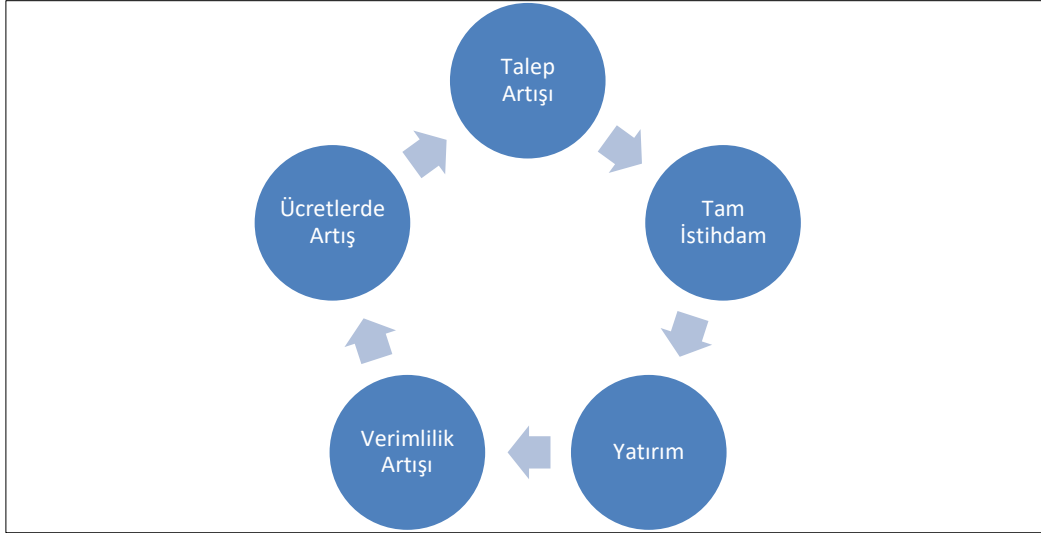
Kaynak: İlgili literatürden hareketle yazarlar tarafından oluşturulmuştur

Şekil 7, hissedar değeri yaklaşımı ve finansal olmayan işletmelerin finansal ödemelerindeki artışın, emek payı ve dolayısıyla fonksiyonel gelir dağılımı üzerindeki etkisini bir bütün olarak göstermektedir. Görüldüğü üzere, hissedar değeri yaklaşımı çerçevesinde artan temettü ve faiz ödemeleri, ele geçirme ve devralmalar işletmeler açısından işten çıkarma ve ücretlerin baskılanması kanalıyla emek maliyetlerinin aşağı çekilmesi ve emek payının düşürülmesine neden olmaktadır.

4.3. Finansallaşmanın Bir Nedeni ve Sonucu Olarak Yükselen Borçluluk

Özellikle 1980 yılından bu yana uygulamaya konulan neoliberal politikalar Keynesyen dönemi karakterize eden tam istihdam hedefini temel iktisadi araç olmaktan çıkarmıştır. Bilindiği üzere, Keynesyen politikalar çerçevesinde ekonomik büyümenin anahtarı toplam talep politikaları olmuştur. Bu çerçevede ekonominin atıl kapasiteyle çalıştığı dönemlerde, kamu harcamaları artışı toplam talebi arttırmaktadır. Tüketim ve yatırım harcamalarındaki sağlanacak iyileşme işsizliği azaltarak GSYH artışını sağlayacaktır. Şekil 8, bahsedilen dönemde uygulanan politikaların iktisadi büyümeyi nasıl gerçekleştirdiğini göstermektedir. Bu mekanizma çerçevesinde ücret artışları verimlilik artışlarına paralel seyir izlerken, toplam talebinin artmasını sağlamaktadır. Toplam talebin genişlemesi ise tam istihdama ulaşılması ve büyümenin sağlanmasını

kolaylaştırmaktadır. Verimlilik çerçevesinde gerçekleşen ücret artışları eşitsizliklerin derinleşmesini önlerken, toplam talep eksikliğinin yaratacağı makroekonomik sorunlarında önüne geçmektedir.

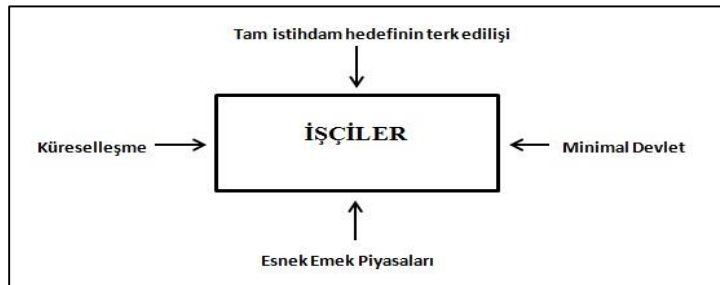


Şekil 8. Keynesyen "Altın Çağ" Döneminde Büyüme Döngüsü

Kaynak: Palley, 2012: 147

1970'li yıllarda giderek ağırlaşan iktisadi sorunlar bir paradigma kaymasına neden olmuştur. Petrol krizin faturası Keynesyen toplam talep politikalarına kesilmiş ve neoliberal politikalar hızla uygulamaya konulmuştur. Bu çerçevede uluslararası kurumların ve akademinin de meşruiyet sağladığı her türlü piyasaların deregülasyonu, özelleştirme ve küreselleşme artan şiddette ekonomik ve sosyal düzeni kuşatmıştır. Ticari ve finansal serbestleşme bahsedilen sürece ivme kazandıran diğer önemli gelişmeler olmuştur (Üzar, 2017a: 107).

Keynesyen politikaların neoliberal politikalarla tahvil edilmesi iki başat değişime neden olmuştur. İlk değişim, fiyat istikrarının iktisat politikalarının merkezine yerleştirilmesi olmuştur (Palley, 2016: 8; Epstein, 2013: 274). Fiyat istikrarının işsizlik oranının yükselmesi pahasına öncelikli bir amaç haline gelmesinin fonksiyonel gelir dağılımı ve eşitsizlikler üzerinde önemli sonuçları olmuştur. İlk politika değişimine paralel gerçekleşen ikinci değişim, verimlilik artışları ve ücretler arasındaki ilişkinin kopmasıdır (Palley, 2016: 8). Uluslararası rekabet konjonktüründe ücretlerin giderek bir maliyet unsuru olarak görülmesi ve kısa vadeli finansal yatırımların uzun vadeli reel yatırımlara tercih edilmesi şeklinde gerçekleşen sektörel kayma, sendikal ve pazarlık gücündeki aşınmayla birlikte ücretleri verimlilik artışından koparmıştır.

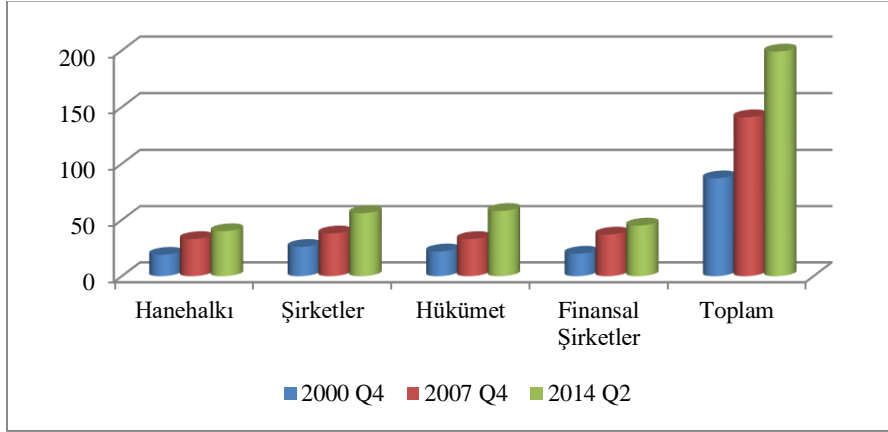


Şekil 9. Neoliberal Politikaların Emek Üzerindeki Baskısı

Kaynak: Palley, 2012: 143

Şekil 9, Palley (2012) tarafından kurgulanan emek gelirleri üzerindeki neoliberal baskıyı göstermektedir. Önceki bölümlerde de bahsedildiği gibi, küreselleşme, tam istihdam hedefinin terkedilmesi, emek piyasalarının esnekleştirilmesi ve azalan devlet aktiviteleri, emeği baskılayarak milli gelir içindeki emek payını

azaltmaktadır. Tüm bu dönüşüm, tam istihdam çerçevesinde verimlilik artışı üzerinden belirlenen ücretlerin ve artan yatırımların ivme kazandırdığı ekonomik büyüme modelini ortadan kaldırmıştır. Neoliberal dönemle toplam talep ve büyümenin temel dinamiği yükselen borçluluk ve varlık fiyatlarındaki enflasyon olmuştur (Palley, 2012: 4). Başka bir deyişle, istihdam kayıpları ve ücret durgunluğunun yarattığı toplam talep yetersizliği finansal piyasalar aracılığıyla aşılmıştır. Bu çerçevede finansallaşma bir yandan borçlanma kısıtlarını ortadan kaldırırken, diğer yandan da emek gelirleri üzerinde yarattı baskı sonucu aşırı gelirlerin telafi edilmesini sağlamaktadır.



Şekil 10. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Borç Stoku

Kaynak: McKinsey Global Institute, Debt and (Not Much) Deleveraging, Şubat 2015, s.15

Şekil 10, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri kapsayan ve hanehalkı, şirketler, hükümet ve finansal işletmelerden oluşan iktisadi ajanların borç stokunu göstermektedir. 2000 yılının son çeyreğinde toplam borç stoku dünya GSYH'sinin % 246'sına denk gelirken, küresel krizin patlak verdiği 2007 yılının son çeyreğinde % 269'a ulaşmıştır. 2014'ün ikinci çeyreğine gelindiğinde borç stokunun GSYH'ye oranı % 286'ya ulaşmıştır. İktisadi aktörlerin borçlanma eğilimine bakıldığında hanehalkı, şirketler, hükümet ve finansal şirketlerin 2000-2007 döneminde borçlanma oranındaki yıllık artış oranı sırasıyla % 8,5; 5,7; 5,8; 9,4 düzeyinde gerçekleşmiştir. 2007-2014 döneminde ise artış oranları % 2,8; 5,9; 9,3; 2,9 seviyelerini bulurken, şirketler ve hükümetlerin borçlanma oranları hızlanırken, diğerlerin artış hızı düşmüştür.

Son yıllarda borçlanmada meydana gelen artış konuya olan ilgiyi de artırmış ve bu olgunun neden ve sonuçları daha detaylı incelenmeye başlanmıştır. Stockhammer (2015), son finansal krizi, finansallaşmanın derinleştiği eşitsizlik artışlarıyla ilişkilendirmiştir. Özellikle hanehalkı borçluluğundaki artış gelir dağılımı ve borçlanma eğilimi arasında ilişki kurulmasını sağlamıştır. Çünkü yoksul hanehalkları mevcut tüketim kalıplarını korumak amacıyla borçlanmak zorundadır (Stockhammer, 2015: 935). Iacoviella (2008: 957), Barba ve Pivetti (2009: 114), Palley (2010: 29), Cynamon ve Fazzari (2016: 374) ve Köhler vd. (2016: 9)'de benzer bir bakış açısıyla ücretlerdeki baskı ve sosyal devlet etkinliğinin azalmasının insanları daha fazla borçlandırdığını ve borç gelir oranını artırdığını belirtmişlerdir. Ayrıca şirketler, finansal şirketler ve hükümetlerin yüksek borçluluğu da iktisadi kırılmalıkları arttırarak, kriz eğilimini güçlendirmiştir.

Stiglitz (2016: 88), yüksek hanehalkı borçluluğunun dağılım açısından ilk muhtemel etkisini bankaların kredi ve kredi kartları uygulamaları üzerinden açıklamaktadır. *Sömürücü borç verme politikaları* olarak adlandırılan bu uygulamalar, özellikle işlem ücretleri şeklinde gizlenen yüksek faizler, hanehalklarından finans sektörüne önemli bir kaynak transferi yaratmaktadır. Bu işlem ücretleri düşük miktarlarda görünmesine karşın, işlemlerin çok fazla olması finans sektöründe artığın yükselmesini sağlayarak, kar payını arttırmakta ve emek payını azaltabilmektedir.

Artan hanehalkı borçluluğun gelir dağılımı üzerindeki bir diğer potansiyel etkisi, pazarlık gücünü azaltmasıdır (Köhler vd., 2016: 10). Borçluluk seviyesinin yüksekliği, ücret artış taleplerinde emek gücünün esnekliğini azaltırken, işverenlerin esnekliğini yükseltmektedir. Çünkü yüksek borç yükü karşısında işçiler çalışmamak yerine borçlarını ödeyebilmek amacıyla belirlenen ücretlerde çalışmayı tercih etmektedir. Özellikle emek piyasasına yeni giren borçlu hanehalkları yüksek ücretlerden ziyade sadece bir iş bulabilme davranışı



gösterebilir. Bu durum emek gelirleri ile yaşamlarını idame ettiren önemli sayıda insanın düşük ücretlerle çalışmaya devam etmesine neden olabilir.

Kültürel Politik Ekonomi okulunun ön plana çıkardığı bir diğer yaklaşım, finansallaşmanın yeni kimlikler ve sosyal aktörler yarattığı noktasındadır. Bu çerçevede finansallaşmanın dönüştürdüğü bireyler, daha riskli finansal yatırımlar peşinde koşmaya ve mevcut yüksek seviyedeki tüketimini sürdürmek için borçlanmaya daha hevesli olmaktadır. Borçluluğun yarattığı artan bireyselleşme, bir yandan sınıf bilincini zayıflatırken diğer yandan da borç temelli tüketimin sağladığı olanaklar yüksek ücretler için yapılan toplu pazarlık sürecini zayıflatılabilir potansiyeline sahiptir (Köhler vd., 2016: 10).

4.4. Neoliberal Politikalar Sarmalında Devlet Aktivitelerinin Azalması

Neoliberalizm ve finansallaşma kavramları tam olarak birbirini ikame etmemesine karşın birbirleriyle ilişkili, oldukça yakın kavramlardır. Dünhaupt (2017: 291-292), bazı yazarların finansallaşma sürecinin neoliberalizmi finansal aktörlerin çıkarlarını korumak ve maksimize etmek amacıyla körüklediğini vurgularken, bazı yazarlarınsa neoliberalizmin finansallaşmanın önünü açan bir kırılma noktası olarak gördüğünü anlatarak finansallaşma ve neoliberalizm arasındaki yakın ilişkiye işaret etmiştir. Bu çerçevede tamamlayıcı bir ilişkiye sahip olan neoliberalizm ve finansallaşma olguları devletin ekonomideki ağırlığı üzerinde önemli sonuçlar doğurmuştur.

Washington Konsensüsünün oluşturduğu ekonomik mimarinin devlet harcamalarını azalttığı yönünde bir uzlaşma vardır. Özellikle piyasa disiplinine atfedilen önem doğrultusunda piyasa disiplinini bozacak ve iktisadi değişkenleri etkileyecek müdahaleler olabildiğince azaltılmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede devletin ekonomi içindeki ağırlığının azalması istenilen bir durum haline gelmiştir (Jayadev, 2007: 431). Yapısal uyum programları çerçevesinde ülkelere öncelikle salık verilen kemer sıkma ve dengeli bütçe politikaları devletin ekonomi içindeki ağırlığı ve harcamaları üzerinde önemli kısıtlamalar yaratmıştır. 1990'lı yılların başıyla yoğun bir şekilde uygulanmaya başlanan enflasyon hedeflemesi stratejisi de bu bağlamda harcamaların kısılması ve sıkı bir mali disiplini beraberinde getirmiştir. Tüm bu gelişmeler en azından 2008 krizine kadar para ve maliye politikalarında önemli sertlikler doğurmuştur. Harrison (2002), devletin ekonomik çerçeve içindeki değişiminin ve uygulanan bu katı politikaların emek payını belirlemede kritik bir rol oynadığını vurgulamıştır.

Aslına bakılırsa toplam hâsıla içindeki kamu harcamaları (G/GSYH) tarihsel olarak hala yüksek görünürken, sosyal hizmetlerin özel sektör aracılığıyla temininin giderek artması yapısal bir değişim yaratmıştır. *Güç kaynağı teorisi* (power resource theory), sosyal devletin rolünün azalmasının gelir dağılımı üzerinde de olumsuz sonuçları olduğunu belirtmiştir. Çünkü devletin giderek ekonomik alandan çekilmesi özel sektörü güçlendirerek emek ve sermaye arasındaki güç dengesini sermayeye çevirmiştir (Stockhammer, 2017: 9).

Bunun yanı sıra modern devletlerinin ekonomik alandaki önemli görevlerinden biri, piyasanın eşitsizlik yaratma dinamiklerini dizginleyecek kuralları belirlemek ve uygulamaktır. Bu çerçevede, tekelleşme eğilimleri azaltılıp, adil rekabetin tanımlanması ve uygulanması önem kazanmaktadır (Stiglitz, 2016: 81, Üzar, 2017a: 121). Özellikle finansal alanda baş gösteren tekelleşme ve rekabet dışı faaliyetler son küresel krizde de görüldüğü gibi çok ciddi zararlar vermiştir. Tüm bu gelişmeler güç dengesinin emek kesimi aleyhine şekillenmesi neden olmuş ve başta finansal karları arttırarak eşitsizlikleri derinleştirmiştir. Bengtsson (2014), ücret dinamiklerini araştırdığı çalışmasında refah devleti uygulamalarını bir değişken olarak analize dâhil etmiş ve daha cömert uygulamalara sahip devletlerde ücret payının arttığını ve gelir eşitsizliklerin azaldığı sonucuna ulaşmıştır (Bengtsson, 2014: 396).

Devletler iktisadi gelişmelerin seyrini değiştirebilecek fazla sayıda politika aracına sahiptir. Özellikle devlet aygıtı asgari ücret düzeyinin belirlenmesi, sendikalaşmayı destekleme, eşit işe eşit ücret (equal pay for equal work) politikasının sıkı bir şekilde uygulanması, gelir/vergi politikaları ve eğitim/sağlık harcamaları aracılığıyla ücret seviyelerini etkileyebilir. Bu politikalar öncelikle ulusal düzeyde gelir dağılımını düzenlerken, politikaların kolektif uygulanması küresel düzeyde eşitsizlikleri azaltabilecektir (Kus, 2012: 481).

Buna karşın finansallaşmayla birlikte hükümetlere emek piyasalarının esnekleştirilmesi hususunda yapılan baskılar, emek aleyhine sonuçlar doğurmuştur. Devletin bu bahsedilen hususlarda yeterince inisiyatif kullanmaması ve piyasaların serbestleşmesine duyulan güven giderek güçlenen özel sektör firmaların ücretleri belirleyebilme ve karlarını artırmasına olanak sağlamıştır. Ayrıca çalışanlar için dolaylı gelir sayılabilecek eğitim, sağlık ve ulaşım gibi temel ihtiyaçların piyasa mekanizması dışındaki temini bu kesimler için harcanabilir gelirin artmasına neden olacaktır (Wolfson, 1994; Tridico, 2012). Fakat bahsedilen bu alanlarda



devlet aktivitelerinin azalması ve giderek özelleştirilerek serbest piyasa ilişkilerine tabi olması geniş kitleler için bir gelir kaybı olarak düşünülebilir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

20. Yüzyılın son çeyreğinden itibaren milli gelir içindeki emek payı dünyanın birçok ülkesinde aşmıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı'nın ardından emek-sermaye arasındaki kısmi uzlaş, sendikaların güç kazanması, reel ekonomik faaliyetlerdeki verimlilik artışının ücretlere yansıtılması ve refah devleti uygulamaları gibi gelişmelerle güçlenen emek gelirleri, 1980 sonrası bu gelişmelerin tersine dönmesi ve teknolojinin giderek üretime monte edilmesi nedeniyle aşmıştır. Tüm bu gelişmeler fonksiyonel gelir dağılımını bozmuş ve eşitsizliklerin yarattığı iktisadi ve toplumsal sorunları arttırmıştır.

Emek gelirlerinin aşınması noktasında ana akım iktisat teorisi teknolojinin rolüne vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşım son otuz yılda bilgi ve iletişim teknolojilerinde meydana gelen gelişmelerin vasıflı, becerilere sahip emek gücünü tamamlayıcı olduğunu vurgulamaktadır. Bu çerçevede rutin işlerin giderek makineleşmesi ve emek verimliliğinde artış sağlanması vasıfsız emeğin istihdamını azaltmıştır. Bu durum vasıflı ve vasıfsız çalışanlar arasındaki ücret farkını açmış ve kayıplarının kazançları aşması bir bütün olarak emek gelirlerini ve gelir dağılımındaki adaleti aşındırmıştır. Teknolojik gelişme hipotezinin vurguladığı makineleşme ve emek verimliliğindeki artış kaçınılmaz olarak istihdam kayıplarına neden olmuştur. Diğer yandan teknolojinin sunduğu otomasyon ve robot sistemlerinin emek gücüyle ikame edilmesi sonucu ortaya çıkan istihdam kayıpları genişleyen hizmet sektöründeki düşük ücretli iş olanaklarıyla telafi edilmeye çalışılmış, böylece milli gelir içindeki emek payı yıllar itibariyle azalmıştır. Tüm etkileşim mekanizmaları düşünüldüğünde teknolojik gelişme veya becerileri gözeten teknik ilerlemenin bir açıklama gücüne sahip olduğu açıktır.

Teknolojik değişimin ücretler ve gelir dağılımının izlediği yol hakkında bilgi vermekle birlikte, yukarıda da gösterildiği gibi tek başına açıklayıcı olmamaktadır. Özellikle 1980 sonrası kapitalizmin finansallaşma aşamasıyla birlikte artan eşitsizlikler, dikkatlerin küreselleşme ve finansallaşma gibi olgulara çevrilmesini sağlamıştır. Bu çerçevede özellikle Post-Keynesyen Okulun finansallaşma üzerinden kurguladığı etkileşim mekanizmaları oldukça güçlü temellere sahiptir. Küreselleşmenin artan etkisi ve üretim süreçlerinin dağıtılması; sermayenin uluslararası hareketliliğin sağlanması fakat emek hareketliliğinin sınırlandırılması; şirket yönetiminde meydana gelen değişim ve finansal olmayan işletmelerin giderek kısa vadeli bir iktisadi vizyona evrilmeleri; özellikle hanehalkının borçluluğunun yükselmesi; dolaylı gelir yaratan devlet harcamalarının azalması ve eğitim, sağlık, ulaşım gibi temel ihtiyaçların piyasa mekanizmasına dâhil edilmesi emek ve sermaye arasında asimetric bir pazarlık süreci yaratarak emeğin güç kaybetmesine neden olmuştur. Bu gerçekleştirmeler ışığında heterodoks yaklaşımlar neoliberalizm, küreselleşme ve son olarak finansallaşma süreciyle birlikte emeğin önemli bir kuşatma altında olduğunu göstererek daha geniş ve açıklayıcı bir çerçeve çizmişlerdir.

Buradan hareketle her iki yaklaşımında emek gelirlerindeki aşınmanın açıklanmasında oldukça önemli olduğu söylenebilir. Bu çerçevede beceri gözeten teknik ilerleme ve küreselleşme/finansallaşma olguların birlikte ele alınması oldukça güçlü bir açıklama gücüne sahip olacaktır. Bu çerçevede teknolojinin neden olduğu emek gelirlerindeki aşınmayı önlemek ve fonksiyonel gelir dağılımını iyileştirmek için işini kaybedenleri belirli bir mesleki eğitim sürecine sokarak yeni sektörlere entegrasyonu sağlanabilir. Ayrıca üretim ekonomisini besleyen yeni iş alanlarının yaratılması da istihdam olanaklarını arttıracak ve emeğin pazarlık gücünü olumlu etkileyecektir. Finansallaşmanın yarattığı eşitsizliklerin azaltılması hususunda ise öncelikle istihdam yaratma potansiyeli yüksek olan reel ekonomik faaliyetler teşvik politikalarıyla desteklenmelidir. Bu çerçevede finansal sektör üzerinde denetim ve düzenleme mekanizmaları işletilmeli ve finansal sektörün aşırı riskli işlemlerinin önüne geçilmelidir. Finansal sektörün üretim temelli ekonomiyi finanse etme işlevini geri kazanması, uzun vadeli iktisadi aktivitelerin gerçekleştirilmesini kolaylaştıracaktır. Ayrıca sendikalaşma, devletin temel alanlardaki harcamaları ve hanehalkı tüketiminin kredilere bağımlılığının azaltılması emeğin pazarlık gücünü arttırarak fonksiyonel gelir dağılımını düzelterektedir.

KAYNAKÇA

ACEMOĞLU, Daron (2002), "Technical Change, Inequality and the Labor Market", **Journal of Economic Literature**, Vol. XL, March, 7-72.

ALDERSON, Arthur S. ve NIELSEN, Francois (2002), "Globalization and the great U-turn: income inequality trends in 16 OECD countries", **American Journal of Sociology**, vol. 107, no. 5, 1244-1299.



ALVAREZ, Ignacio (2015), “Financialization, non-financial corporations and income inequality: the case of France”, **Socio-Economic Review**, Vol. 13, No. 3, 449–475.

BARBA, Aldo ve PIVETTI, Massimo (2009), “Rising Household Debt: Its Causes And Macroeconomic Implications- A Long-Period Analysis”, **Cambridge Journal of Economics**, 33, 113–137.

BBC Türkçe, [Erişim Adresi: <http://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-40198324>, Erişim Tarihi: 11.12.2017].

BENGTSSON, Erik (2014) “Do unions redistribute income from capital to labour? Union density and labour’s share since 1960”. **Industrial Relations Journal**, 45 (5), 389-408.

BLACK, Boyd; GOSPEL, Howard ve PENDLETON, Andrew (2007), “Finance, Corporate Governance, and the Employment Relationship”, **Industrial Relations**, 46, 643–650.

CYNAMON, Barry Z. ve FAZZARI, Steven M. (2016), “Inequality, the Great Recession and Slow Recovery”, **Cambridge Journal of Economics**, 40, 373-399.

DAĞDEMİR, Özcan (2008), Küreselleşmenin Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri, **İktisat İşletme ve Finans**, 23(265), 114-129.

DARCILLON, Thibault (2015), “How does finance affect labor market institutions? An empirical analysis in 16 OECD countries”, **Socio-Economic Review**, Vol. 13, No. 3, 477–504.

DUNHAUPT, Petra (2013), “The effect of financialization on labor’s share of income”, **Institute for International Political Economy Berlin**, Working Paper, No. 17/2013, 1-25.

DUNHAUPT, Petra (2017), “Determinants of labour’s income share in the era of financialisation”, **Cambridge Journal of Economics**, 41, 283–306.

ECKHARD, Hein (2015) “Finance-dominated capitalism and re-distribution of income: a Kaleckian perspective”, **Cambridge Journal of Economics**, Volume 39, Issue 3, 907–934.

EPSTEIN, Gerald (2005), “Introduction: Financialization and the World Economy”, iç. Gerald EPSTEIN (Ed.), *Financialization and the World Economy*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar, 3-16.

EPSTEIN, Gerald (2013), “Developmental central banking: winning the future by updating a page from the past”, **Review of Keynesian Economics**, Vol.1 No.3, 273-287.

EUROPEAN COMMISSION (EC) (2007), ‘The labour income share in the European Union’, iç *Employment in Europe*, Brussels, 237–72.

FITOUSSI, Jean-Paul ve SARACENO, Francesco (2010), “Inequality and Macroeconomic Performance”, **OFCE – Centre De Recherche En Économie De Sciences**, 2010(13), 1-18.

GOLDIN, Claudia ve KATZ, Lawrence F. (2007), “Long-Run Changes In The U.S. Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing”, **NBER WORKING PAPER SERIES**, Paper No: 13568, 1-37.

HARRISON, Ann (2002), **Has globalization eroded labor’s share? Some cross-country evidence**, [Erişim Adresi: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubS-Fdi-9.pdf>, Erişim Tarihi: 12.07.2017].

IACOVIELLA, Matteo (2008), “Household Debt and Income Inequality, 1963–2003”, **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol. 40, No. 5, 929-965.

ILO (2011), **World of Work Report 2011: Making Markets Work for Jobs**, (Erişim Adresi: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_166021.pdf, Erişim Tarihi: 24.10.2017)

IMF (2007), “The Globalization of Labor”, iç. *World Economic Outlook*, Chapter 5, April, 2007, Washington, 161-192.

JAYADEV, Arjun (2007), “Capital Account Openness and the Labour Share of Income”, **Cambridge Journal of Economics**, 31, 423-443.

KOHLER, Karsten; GUSCHANSKI, Alexander ve STOCKHAMMER, Engelbert (2016), “How does financialization affect functional income distribution? A theoretical clarification and empirical assessment”, **Socio-Economic Review**, Vol. 0, 1-26.



KRISTAL, Tali (2010), "Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies", **American Sociological Review**, 75 (5), 729-763.

KUS, Başak (2012), "Financialization and Income Inequality in OECD Countries: 1995-2007", **The Economic and Social Review**, Vol. 43, No: 4, 477-495.

LAZONICK, William ve O'SULLIVAN, Mary (2000), "Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance", **Economy and Society**, 29 (1), 13-35.

MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2015), "Debt and (Not Much) Deleveraging" February 2015.

ONARAN, Özlem (2007), "Wage Share, Globalization, and Crisis: The Case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico, and Turkey", **Political Economy Research Institute (PERI), Working Paper Series**, No.132, 1-44.

ORHANGAZI, Özgür (2008), "Keynesgil Finansal Düzenlemelerden Finansallaşmaya: İktisat Literatürü ve ABD Ekonomisinin Finansallaşmasına Tarihsel Bir Bakış", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 35 (Haziran), 133-159.

PALLEY, Thomas I. (2010), "The Limits of Minsky's Financial Instability Hypothesis as an Explanation of the Crisis", **Monthly Review**, April, 28-43.

PALLEY, Thomas I. (2012), **From Financial Crisis to Stagnation – The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics**, Cambridge University Press New York, USA.

PALLEY, Thomas I. (2016), "Inequality, the Financial Crisis and Stagnation: Competing Stories and Why They Matter", **Real-World Economics Review**, issue no. 74, 2016, 1-18.

PIKETTY, Thomas I. (2014). **Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital**, Çev: Hande Koçak, Birinci Baskı, İstanbul, İş Bankası Kültür Yayınları.

SEYİDOĞLU, Halil (2007), **Uluslararası İktisat**, Güzemcan Yayınları

STIGLITZ, Joseph E. (2016), **Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?**, Çev. Ozan İşler, 5. Baskı, İstanbul, İletişim Yayınları,.

STOCKHAMMER, Engelbert (2015), "Rising inequality as a cause of the present crisis", **Cambridge Journal of Economics**, 39(3), 935-958.

STOCKHAMMER, Engelbert (2017), "Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies", **British Journal of Industrial Relations**, 55:1, March, 3-33.

TİRYAKI, Göksel (2016), **Para ve Finansın Dönüşümü**, Birinci Baskı, Ankara: Efil Yayınevi.

TRIDICO, Pasquale (2012), "Financial crisis and global imbalances: its labour market origins and the aftermath", **Cambridge Journal of Economics**, 36(1), 2012, 17-42.

ÜZAR, Umut (2017a), "Finansallaşma Çağında Eşitsizliklerin Görünümü ve Devletin Rolü", **Türkiye Bankalar Birliği, Bankacılar Dergisi**, Haziran, Sayı: 101, 103-131.

ÜZAR, Umut (2017b), "Post Keynesyen İktisat, Ana Akım İktisada Alternatif Olabilir mi? 2008 Krizi Bağlamında Bir Değerlendirme", **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 39, Sayı 1, 281-305.

WOLFSON, Martin H. (1994), **Financial Crises: Understanding the Postwar US Experience**, Second Edition, Armonk, M. E. Sharpe.

YELDAN, Erinç (2006), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi: Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, 12. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul.

ZALEWSKI, David A. ve WHALEN, Charles J. (2010), "Financialization and Income Inequality: A Post Keynesian Institutional Analysis", **Journal of Economic Issues**, Vol. XLIV No. 3, 757-777.