

GELİŞMİŞ VE GELİŞEN ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARET - ÜCRET İLİŞKİSİ VE TÜRKİYE UYGULAMASI

Nurdan ASLAN¹, Nuray TERZİ²

¹Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Profesör Dr.

²Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Dr.

THE RELATION OF INTERNATIONAL TRADE-WAGE IN DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES: THE CASE OF TURKEY

Abstract: The global tendencies in the world have contributed to the liberalization of world trade: Liberalization of goods and finance sector, spreading of foreign direct investments by multinational firms affected the acceleration of the liberalization of world trade. The spread of multinational firms played an import role in the development of intra-firm trade. Along the tendencies of liberalization in world trade, skill-unskilled wage inequality increased. The increasing of wage inequality has occurred both developed and developing countries. In this article, we examined between relation of international trade and wage on developed and developing countries. In addition, the effect of technological change, capital movement, labor movement and trade unions on wages was examined. Finally, the relation of international trade and wage was studied on Turkey. The effect of trade was tested with Heckscher-Ohlin-Samuelson theory on textile and apparel sector in Turkey. Results show that Turkish Textile and Apparel Sector supports HOS theory. According to our results, export has positive effects on labor demand and wages in Turkish Textile and Apparel sector.

Keywords: International Trade and Wages, HOS Theory, Trade Liberalization.

GELİŞMİŞ VE GELİŞEN ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARET - ÜCRET İLİŞKİSİ VE TÜRKİYE UYGULAMASI

Özet: Uluslararası ticaret, dünyadaki küresel eğilimler ile birlikte serbestleşmeye başlamıştır. Mal ticareti ve finans sektörü serbestleştirilmiş, doğrudan yabancı yatırımlar çokuluslu şirketler yoluyla yaygınlaşmıştır. Çokuluslu firmaların yayılması, firmalar arası ticaretin gelişiminde önemli rol oynamıştır. Uluslararası ticaretteki serbestleşme eğilimleri ile birlikte gelişmiş ve gelişen ülkelerde ücret eşitsizliği artma eğilimi göstermiştir. Ücret eşitsizliğindeki artış, hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerde yaşanmıştır. Bu çalışmada öncelikle uluslararası ticaret-ücret ilişkisi gelişmiş ve gelişen ülkeler açısından ele alınmış, daha sonra teknolojik değişim, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği ve sendikaların ücret ile ilişkisi değerlendirilmiştir. Son olarak uluslararası ticaret – ücret ilişkisi Türkiye açısından irdelenmeye çalışılmıştır. Türkiye’de ticaretin etkisi HOS teorisi ışığında Tekstil ve Giyim Sektörü üzerinde sınanmıştır. Araştırma sonuçları, Türkiye’de Tekstil ve Giyim Sektörünün, HOS teorisini desteklediğini göstermektedir. Buna göre Türk Tekstil ve Giyim Sektöründe ihracat, işgücü talebi ve ücretler üzerinde pozitif yönde etkili olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret ve Ücretler, HOS Teorisi, Ticari Liberalizasyon.

I. GİRİŞ

Uluslararası ticaret, dünyadaki küresel eğilimler ile birlikte serbestleşmeye başlamıştır. Mal ticareti ve finans sektörü serbestleştirilmiş, doğrudan yabancı yatırımlar çokuluslu şirketler yoluyla yaygınlaşmıştır. Aynı zamanda üretim küreselleştirilerek, uluslararası ticaretin artmasında etkili olmuştur. Üretimin küreselleşmesi ile hızlanan teknoloji transferi gelişen ülkelerin uluslararası işbölümüne katılmalarına yardımcı olmuş ve teknolojik gelişmeler, daha kaliteli ve daha ucuz mal üretimine olanak vererek uluslararası ticareti geliştirmiştir. Uluslararası ticaretteki serbestleşme eğilimleri ile birlikte gelişmiş ve gelişen ülkelerde ücret eşitsizliği artma eğilimi göstermiştir. Ücret eşitsizliğindeki artış ile uluslararası ticaretteki artışın aynı zamana rastlaması gelişmiş ve gelişen ülkelerde uluslararası ticaret – ücret ilişkisine yönelik çalışmaları da artırmıştır. Uluslararası

ticaret-ücret ilişkisi Türkiye’de de incelenmiş, ancak veri yetersizliği nedeniyle sınırlı sayıda çalışma gerçekleştirilebilmiştir. Bu çalışmada öncelikle uluslararası ticaret-ücret ilişkisi gelişmiş ve gelişen ülkeler açısından ele alınmış, daha sonra teknolojik değişim, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği ve sendikaların ücret ile ilişkisi değerlendirilmiştir. Son olarak uluslararası ticaret– ücret ilişkisi Türkiye açısından irdelenmeye çalışılmıştır.

II. ULUSLARARASI TİCARET VE ÜRETİMİN GELİŞİM SEYRİ

Uluslararası ticaretin büyümesini II. Dünya Savaşı ertesinde oluşturulan Bretton Woods sistemi kolaylaştırmış, GATT’ın yürürlüğe girmesiyle ticari sistem serbestleşmeye başlamış ve önemli başarılar kaydedilmiştir. Bazı Üçüncü Dünya ülkeleri (Hong Kong,

Singapur, Güney Kore, Tayvan, Brezilya ve Meksika) uluslararası ticaret hacminin artışından yararlanmayı, altmışlı yıllarda ve yetmişli yılların başında gelişmiş ülkelere sanayi ürün ihracatını arttırmayı başarmışlardır. Dünya ticaret hacminin artışı, 1973'ü izleyen uluslararası ekonomik krizle yavaşlamıştır. Yetmişli yılların başından beri dünya ticaretinin yavaşlaması ve yeni korumacılık eğiliminin ortaya çıkmasıyla birlikte gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin nisbi öneminde hafif bir azalma olmuştur [1].

1970'li yıllarda yavaşlayan ticaret hacmi, 1980 ve 1990'lı yıllarda önemli bir gelişme içine girmiştir. Dünya ticaret hacminin gelişme hızı 2000 yılında en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2001 yılında ticaret hızında önemli

gerileme yaşayan dünya ülkeleri bu yıldan itibaren ticaretteki gelişme hızlarını arttırmaya devam etmişlerdir. Dünya ticaret hacmindeki hızlı gelişmelerde GATT anlaşması ile başlayan ve sonra kurumsallaşan WTO'nun ticareti serbestleştirme girişimlerinin etkisi olmuştur. Yükselen piyasalar ve gelişen ülkelerin ihracatındaki büyümenin, son on yılda gelişmiş ülkelerden daha fazla olduğu tahmin edilmektedir. Gelişmiş ülkelerin ithalat hacmi bir önceki on yıla göre daralırken, yükselen ekonomiler ve gelişen ülkelerin ithalat hacmi artmıştır. Yükselen ekonomilerde ve gelişen ülkelerde Asya krizinin etkisiyle ithalat hacmi daralmıştır. Ticaret hadleri ilk on yılda gelişmiş ülkeler lehine iken, son on yılda ticaret hadleri gelişen ülkeler lehine dönmüştür (Tablo.1).

Tablo.1. Dünya Ticaret Hacmi (%), 1986-2005

	1986-95	1996-2005	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*
Ticaret Hacmi	6.2	6.1	7.0	10.4	4.4	5.9	12.5	0.1	3.1	4.5	6.8	6.6
İhracat												
Gelişmiş Ekonomiler	6.3	5.4	6.0	10.5	4.2	5.6	11.7	-0.8	1.9	2.7	6.3	6.1
Yükselen Piyasalar ve gelişen ülkeler	6.2	8.1	9.3	12.5	5.3	4.5	14.6	3.2	6.5	8.7	8.1	8.7
İthalat												
Gelişmiş Ekonomiler	6.5	5.7	6.3	9.4	5.9	8.2	11.6	-0.8	2.3	3.5	5.7	5.4
Yükselen Piy. ve Gelişen Ülkeler	4.6	7.4	10.8	11.3	-0.9	0.5	15.9	3.0	6.2	8.9	10.2	9.4
Ticaret Hadleri												
Gelişmiş Ekonomiler	0.9	-0.1	-0.2	-0.5	1.3	-0.3	-2.4	0.3	0.9	0.7	0.1	-0.4
Yükselen Piy. ve Gelişen Ülkeler	-2.2	0.2	3.0	-0.6	-7.3	3.6	7.3	-3.2	0.7	0.2	-0.1	-1.1

Kaynak: (2004). *World Economic Outlook, April, Washington D.C.: IMF, 215 [2]*.

Dünya üretimindeki gelişmeler ise dünya ticaret hacminin gerisinde kalmıştır. Dünya üretimi 1986-95 yılları arasında % 3.3 büyürken, 1996-2005 yılları arasında ortalama % 3.8 büyüyeceği tahmin edilmiştir. Dünya üretimindeki gelişmeyi yıllar itibariyle incelediğimizde üretimin iki ya da üç yıl gibi sürelerle sürekli büyüme gösterdiği ardından üretimin küçülme içine girdiği görülmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki üretimin gelişimi de benzer bir seyir izlemektedir. ABD, en büyük büyüme hızına 1997 yılında ulaşırken, 2001'de en düşük büyüme hızını yaşamıştır. Euro bölgesi 1996-2005 yılları arası ortalama % 2'lik büyüme ile dünya üretiminin gelişimine önemli katkıda bulunan bölgelerden biridir. Tek para birimine geçilmesiyle bölgede üretim azalsa da önümüzdeki yıllarda artış beklenmektedir. Hızlı gelişme gösteren ülkelerden Japonya ise son on yıldır diğer gelişmiş ülkeler arasında en düşük büyüme hızına sahip ülke olmuştur. Dünya üretimine son yıllarda en önemli katkı yükselen ekonomilerden gelmiştir. Asya krizinin etkisiyle 1998 yılında büyüme hızı düşse de, devam eden yıllarda hızlı büyüme oranları gerçekleştirilebilmiştir. Gelişen ülkeler içinde önemli bir atılım Afrika ülkelerinden gelmiştir. 1986-95 yılları arasında ortalama % 1.9 büyüyen ülkeler, büyüme hızlarını 1996-2005 arasında ortalama % 3.9 olacağı tahmin edilmiştir. Afrika ülkeleri yaklaşık iki kat üretim artışı yaşamıştır. Bu üretim artışında bölgeye giden

doğrudan yabancı yatırımların etkisi olabilmektedir. Bağımsız devletler topluluğunun, ortalama büyüme hızı % 3.7 olmuştur. Topluluk 2000 yılında en büyük üretim artış hızına ulaşmıştır. Ortadoğu ülkelerinin ortalama üretim artış hızı, ilk on yıldan ikinci on yıla iki kat artacağı tahmin edilmektedir. Batı yarı küre ülkeleri 2002 yılında eksi büyüme geçseler de bu yıldan itibaren üretimleri artmaya devam etmiştir (Bkz.Tablo.2).

III. ULUSLARARASI TİCARETTE ÜCRETLERİN ROLÜ VE ÖNEMİ

Uluslararası ticarete ücretlerin rolünü birim işgücü maliyeti açısından değerlendirilebilir. Birim işgücü maliyeti ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğü açısından önem taşımaktadır. Birim işgücü maliyeti düşük ülkeler uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlüklerini korurlar. OECD'nin çalışmasına göre, birim işgücü maliyeti 1990 yılında beş gelişmiş ülke arasında en düşük ülke Japonya'dır. Daha sonra sırasıyla ABD, Almanya, İngiltere, ve Fransa gelmektedir. 2005 yılına gelindiğinde Japonya yine uluslararası ticarete birim işgücü maliyeti açısından karşılaştırmalı üstünlüğünü korumuştur. ABD ve Fransa'da birim işgücü maliyeti 1990 yılına göre düşmüş, İngiltere ve Almanya'da yükselmiştir (Bkz.Tablo.3).

Tablo 2 : Dünya Üretiminin Gelişimi, 1986-2005 (%)

	1986-95	1996-2005	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004(tahmin)	2005(tahmin)
Dünya	3.3	3.8	4.1	4.2	2.8	3.7	4.7	2.4	3.0	3.9	4.6	4.4
Gelişmiş Ekonomiler	3.0	2.8	3.0	3.4	2.7	3.5	3.8	1.1	1.7	2.1	3.5	3.1
ABD	2.9	3.5	3.7	4.5	4.2	4.4	3.7	0.5	2.2	3.1	4.6	3.9
Euro Bölgesi	...	2.0	1.4	2.3	2.9	2.8	3.5	1.6	0.9	0.4	1.7	2.3
Japonya	3.1	1.5	3.6	1.8	-1.2	0.2	2.8	0.4	-0.3	2.7	3.4	1.9
Diğer G.miş Eko.	3.7	3.3	3.7	4.1	2.0	4.6	5.2	1.7	3.0	2.2	3.6	3.5
Yük.Piy. ve Gelişen Ülk	3.7	5.0	5.6	5.3	3.0	4.0	5.9	4.1	4.6	6.1	6.0	5.9
Afrika	1.9	3.9	5.7	3.2	3.2	2.7	3.0	3.8	3.5	4.1	4.2	5.4
Merkezi ve D. Avr.	0.8	3.5	4.8	4.2	2.8	0.4	4.8	0.3	4.4	4.5	4.5	4.4
Bağımsız Devletler Top.	...	3.7	-3.9	1.1	-3.5	5.1	9.1	6.4	5.1	7.6	6.0	5.2
Gelişen Asya	7.7	6.6	8.2	6.5	4.1	6.2	6.7	5.6	6.4	7.8	7.4	7.0
Orta Doğu	2.8	4.5	4.8	5.5	4.0	2.1	5.9	4.3	4.2	5.4	4.1	5.0
Batı Yarıküre	2.8	2.5	3.7	5.2	2.3	0.4	3.9	0.4	-0.1	1.7	3.9	3.7

Kaynak: (2004). *World Economic Outlook, April, Washington D.C.: IMF, 187 [2]*.

Tablo.3. Gelişmiş Ülkelerde İşgücü Maliyeti

	ABD	Japonya	İngiltere	Almanya	Fransa
	Birim İşgücü Maliyeti	Birim İşgücü Maliyeti	Birim İşgücü Maliyeti	Birim İşgücü Maliyeti	Birim İşgücü Maliyeti
1990	97.5	60.4	78.0	93.9	131.4
1995	84.0	96.9	67.5	113.0	122.6
2000	100	100	100	100	100
2005	85.8	77.9	99.7	97.5	108.7

Kaynak: (2006). *Economic Outlook: Statistical Annex. Paris: OECD [3]*.

Gelişen ülkelerin birim işgücü maliyetine bakıldığında, üç gelişen ülke arasında 1990 yılında en düşük birim işgücü maliyetine sahip ülke Meksika'dır. Daha sonra Kore ve Türkiye gelmektedir. 1990'lı yıllarda Meksika'nın birim işgücü maliyetine dayalı karşılaştırmalı üstünlüğünü koruduğunu söyleyebiliriz. 2005 yılına gelindiğinde ise Türkiye ve Kore'nin birim işgücü maliyeti düşmüş, Meksika'nın artmıştır. Türkiye ve Kore, Meksika'ya göre 2000'li yıllarda karşılaştırmalı üstünlüklerini artırmıştır (Tablo.4).

Tablo.4. Gelişen Ülkelerde Birim İşgücü Maliyeti

	Türkiye	Meksika	Kore
1990	122.8	96.8	118.1
1995	61.9	80.2	129.1
2000	100	100	100
2005	88.3	100.9	108.8

Kaynak: (2006). *Economic Outlook: Statistical Annex. Paris: OECD [3]*.

IV. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARET VE ÜCRET İLİŞKİSİ

Uluslararası ticaret teorisi, ticaret ile ücretler arasındaki ilişkiye şöyle bir açıklama getirmektedir. Bir ülke nispeten daha fazla olan faktörlerin yoğun olarak kullanıldığı malları ihraç etmekte ve nispeten kıt olan faktörlerin yoğun olarak kullanıldığı malları ise ithal etmektedir. Vasıflı işgücünün nispeten bol olduğu ABD ele alındığında, bu teori, ABD'nin vasıflı işgücünü nispeten yoğun olarak kullandığı ürünleri ihraç etmesi

gerektiğini, buna karşılık vasıfsız işgücünün nispeten yoğun olarak kullanıldığı malları ithal etmesi gerektiğini ifade etmektedir. Uluslararası ticaret bu durumda, bir ülkenin bol faktörlerinin reel gelirin yükselmesine ve kıt faktörlerinin reel gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Amerika örneğinde, vasıflı işçinin ücretinin yükselmesi ve vasıfsız işçinin ücretinin düşmesi gerekir. Çünkü, ithal malları ile rekabet etmek için vasıfsız işçiler, daha düşük ücretleri kabul etmeye zorlanırken, vasıflı işçiler ihracatın artması ile gelirlerini yükselteceklerdir [4].

Küreselleşmenin artması ile birlikte pek çok gelişmiş ülkede işgücü talebi, düşük vasıflı işçiden yüksek vasıflı işçiye doğru değişmeye başlamıştır. Gelişmiş ülkelerin birçoğunda bu trendler iki grup arasında ücret aralığının genişlemesine yol açarak, eşitsizliğin artmasına ve işsizliğe neden olmaktadır. Eşitsizlikteki artış, aynı zamanda sosyal ve ekonomik sonuçlara da yol açmaktadır. Gelişen ülkeler ile uluslararası ticaretin artmasından kaynaklanan ithal rekabeti, doğrudan gelişmiş ülkelerde düşük vasıflı işçilerin ücretini düşürmek suretiyle onlara zarar vermektedir. ABD için yaygın bir görüşe göre, artan gelir eşitsizliğinin çok az bir bölümünün ithal rekabetinden kaynaklandığıdır. ABD'nin gelir eşitsizliğindeki artışta ticaretin etkisinin hesaplanılmasında farklı metodolojiler kullanılmasına rağmen hemen hepsinde ticaretin etkisi küçük bulunmuştur. Hatta diğer gelişmiş ülkelerde bu konuda yapılan çalışmalar az olmasına rağmen, bu ülkelerde de ücretler üzerinde ithalatın etkisi küçük bulunmuştur. Buna karşılık Avrupa ülkelerinde ticaretin ücret eşitsizliğinden çok istihdam üzerinde etkili olduğu

görülmüştür. Yapılan araştırmalardan bazıları da ticaretin ücretler üzerinde dolaylı fakat yine ılımlı bir etkisi olabileceğini savunmaktadır. Bu konuda çalışan ticaret ekonomistleri, ürün fiyatlarının ve bunun sonucu olarak ücretlerin düşmesinde ithalatın rolüne ağırlık verirken, çalışma ekonomistleri, ithal fiyatlarından ziyade ithalatın hacmi üzerinde odaklanmışlardır [5].

1970'li yılların ikinci yarısından itibaren ABD ve Batı Avrupa işgücü piyasalarında vasıflı-vasıfsız ücret eşitsizliği artmıştır. Örneğin, 12 yıl ya da daha az bir süreyle okula gitmiş erkek işçilerin reel ücretleri son 20 yılda yüzde 20'den daha fazla azalmıştır. Emegün kazancında ve çalışma saatlerindeki yüksek ve kısa dönemli değişkenlikler emek piyasalarını istikrarsız hale getirmiştir. İstikrarsızlığın bu olumsuz sonucundan en fazla düşük vasıflı işçiler zarar görmüş ve iş kayıplarının oranı yükselmiştir [6].

Sachs ve Shatz tarafından ABD üzerine yapılan çalışmaya göre de vasıflı/vasıfsız işçilerin ücretleri arasındaki açık artmış, ücret eşitsizliğindeki bu artış Amerika'da hem ülke hem de sanayi düzeyinde yaşanmıştır. 1961-70 arasında üretim işçilerinin ücretinin üretim dışı işçilerin ücretine oranı 1.56 iken 1971-80 arası 1.54'e düşmesine rağmen, 1981-90 arasında tekrar 1.58'e yükselmiştir[7]. ABD'de beyaz yakalı-mavi yakalı işçilerin ücretleri arasındaki eşitsizlik 1997-2003 yılları arasında azalmıştır. 1997 yılında beyaz yakalı işçilerin saatlik ücretlerinin mavi yakalı işçilerin saatlik ücretlerine oranı 1.50 iken, 2003 yılında bu oran 1.45 olarak gerçekleşmiştir [8].

Avrupa'da 1980'lerde ücret trendi ise şu şekilde gelişmiştir: Ülkelerin bir kısmında ücretler %1-2 oranında artarken, bir kısmında ücret eşitsizliği yaşanmıştır. İngiltere, Fransa, Hollanda ve İsveç ücret eşitsizliği ile karşı karşıya kalmıştır. Almanya'da düşük ücretli işçi sayısında artmış, vasıfsız işçi ücretleri % 8.1 oranında düşmüştür. İtalya'da vasıfsız işçi ücretlerindeki düşüş %3 olarak gerçekleşmiştir. Belçika ve Danimarka ise, ücretlerde bir artış yaşamıştır. Avrupa genelinde ücret eşitsizliğinin yanında, yüksek işsizlik yaşanmıştır. İstihdam gelişimi, sadece kamu sektörü ile sınırlı kalmış ve vasıfsız işçi oranı düşmüştür. Almanya, İrlanda, Fransa, Danimarka ve İtalya vasıfsız işçi oranı düşen ülkeler olmuşlardır [9].

Ücret eşitsizliğindeki bu olumsuz gelişmelerin ticaretin sonucu olup olmadığına ilişkin pek çok çalışma yapılmıştır: Sachs ve Shatz yaptıkları çalışmada ABD'de ücret eşitsizliğinin artması ile gelişen ülkelerle ticaretin artmasının aynı zamana rastlamasını önemli bir durumsal kanıt olarak göstermişlerdir. 1970'lerin sonlarından itibaren hem gelişen ülkeler ile ticaret, hem de ücret eşitsizliği artmaya başlamıştır. İmalat sanayiinde ticaretin artmasına 1980'li yıllarda Çin'de ve Latin Amerika'nın büyük bir kısmında korumacılığın azaltılması, bu

ülkelerdeki imalat sanayi ihracat kapasitesinin artması ve ulaşım ve iletişim maliyetlerindeki düşüşlerin ticareti ve çokuluslu yatırımları cesaretlendirmesi neden olmuştur. Sachs ve Shatz'e göre, Amerikan ticareti ve istihdamındaki değişmeler temel teori ile aynı doğrultuda gerçekleşmiş, düşük vasıflı ithal rekabeti ile karşılaşan sektör daha yavaş gelişirken, yüksek vasıflı ihrac sektörü hızla gelişmiştir. İhrac sektörü katma değer yaratmaya devam ederken, düşük vasıf yoğun ithal rekabetçi sektörün katma değer yaratma gücü azalmıştır[10]. Sachs and Shatz, ayrıca gelişen ülkeler ve gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin birçok OECD ülkesinde gelişmiş ülke işgücünün % 1-2'si oranında bir düşmeye yol açtığını, gelişen ülkelerin ihrac mallarının nispi fiyatını azalttığı görüşünü desteklemektedirler.

Ancak, Sachs ve Shatz'a göre teori ve durumsal kanıt, ticaret ile ücret eşitsizliği ilişkisini desteklese bile, ticaretin rolünün kantitatif hesabın ikna edici değildir. Bu yüzden serbest ticaretin, Amerika için yararlı olacağını düşünmektedirler. Bunun da ötesinde serbest ticaret gelişen ülkelerin uzun dönem gelişimi için de hayati öneme sahip olacaktır. Aradaki eşitsizliğin eğitim faaliyeti ile giderilebileceğini düşünmektedirler. Ayrıca ticari şoklardan etkilenen işçiler için telafi edici uyum yardımı, uluslararası ticari çevredeki son değişimlere etkin bir politik cevap olabilecektir [10].

Wood, Sachs ve Shatz'ın 1994 yılında yaptıkları çalışma ile kendi çalışmasını karşılaştırmış, Sachs ve Shatz'ın ABD için yaptıkları tahminleri düşük bulmuştur. Çünkü Sachs ve Shatz, hesaplamayı yaparken gelişmiş ülkeleri, yani Amerika'daki ticaretin faktör yoğunluğunu hesaplamışlardır. Fiyat çalışması yerine miktar çalışmasını esas alan Wood'a göre yapılması gereken, gelişen ülkelerin bu ithal ürünlerini üretmek için ne kadar işgücü kullanıldığını ölçmektir. Bu durumda Amerika'da, gelişen ülkelerde bu ürünü üretmek için çalışan işçi sayısı kadar işçi azalmış olur. Buna göre, ticaretin yol açtığı işgücü talebindeki düşüşle ilgili Wood'un tahmini yaklaşık iki kattır. Tüm bu sonuçların ana sebebi, gelişmiş ülkelerin ihrac ettiklerinden daha fazla işgücü yoğun malları ithal etmeleridir [11].

Öte yandan Borjas, Freeman ve Katz, ABD'de ihracat ve ithalatın işçiler üzerinde etkisinin ticaretten etkilenen sanayilerde, işçilerin özelliklerine bağlı olduğunu söylemektedir. Eğer ithalat yoğun sanayiler, düşük vasıflı işçiler kullanıyor ve ihracat yoğun sanayiler çok vasıflı işçi kullanıyorsa, ticaret, düşük vasıflı işçiden, yüksek vasıflı işçiye doğru gelir dağılımını değiştirecektir. İthalat yoğun sanayilerde daha çok göçmenler, kadınlar ve siyahlar çalışmaktadır. Aynı zamanda, ithalat yoğun sanayilerde çalışanların çoğu lise mezunu ya da liseyi terk etmiş olanlardan oluşmaktadır. İhracat yoğun sanayilerde ise kolej mezunları çalışmaktadır. Kadınlar, gelişen ülkelere yapılan ithalat sanayilerinde yoğunlaşmışlardır. Dolayısıyla az gelişmiş

ülkeler ile ticaret, erkeklerden çok kadınları etkilemektedir. Fakat 1970'lerden beri kadın istihdamı ve ödemeleri artmaktadır. Sonuç olarak, az gelişmiş ülkeler ile ticaret, ithalat yoğun sanayilerde liseyi terk edenlerin ücretlerini etkilese de bu, ücretlerdeki düşüşün küçük bir bölümünü açıklamaktadır [12].

Ticaret ve ücretler arasındaki ilişkiye yönelik bir çalışma da Japonya için yapılmıştır. Japonya'nın gelişen ülkeler ile ticareti 1980'li yıllardan beri artmıştır. Japonya için sonuçlar da teorinin öngördüğü şekildedir: 1980-1990 yılları arasında artan ithalat 525.000 (toplam istihdamın % 4.7 si) kişinin istihdamının azalmasına neden olmuştur. Faktör fiyatları üzerinde ticaretin etkisi ise üretimde çalışmayan işçilerin üretimde çalışan işçilerin ücretlerine oranındaki değişim ise % 2.4 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar ticaretin hem istihdam hem de faktör fiyatları üzerindeki etkisinin küçük olduğunu göstermektedir [13].

Ticaret ve ücretler arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik 1984-1991 yıllarını kapsayan bir çalışma Messerlin tarafından Fransa için yapılmıştır. Messerlin, çalışmasında ihracat ve ithalata rakip sanayilerdeki ücretlerin artış oranı arasındaki farklılığı ölçer. Messerlin'in sonucuna göre, ihracat ve ithalata rakip sektörde çalışan vasıflı işgücü ücretleri arasındaki fark, 36-45 yaş ve 46-55 yaş arası çalışan müdürlerde yaşanmıştır. 36-45 yaş arası ithal rekabeti ile karşılaşan ve ihracat sektörlerinde çalışan müdürler arasındaki ücret farklılığı % 15.8 artarken, 46-55 yaş arası müdürler arasındaki farklılık % 15.0 artmıştır. Düşük seviyeli personel ve işçiler arasındaki ücret farklılığı 36-45 yaş arasında % 1.5 artmıştır. Sonuç olarak Messerlin, Fransa'da ithalata rakip kesimde çalışan müdürler ile ihracat kesiminde çalışan müdürlerde yaşanmıştır. Belirtilen iki sektörde çalışan düşük seviyeli personel ile işçiler arasındaki ücret farklılığındaki artış çok küçüktür. Bu nedenle Messerlin, Fransa'da ticaretin ücret farklılığındaki etkisini önemsiz bulmuştur. Ona göre işgücü piyasasının nitelikleri ücret farklılığının sebebidir [14].

Gelişmiş ülkelerde ticaret ve ücret konusunda yapılan çalışmalar sonucunda ticaretin ücret eşitsizliği üzerindeki etkisinin önemsiz bulunması araştırmacıları diğer faktörlerin etkisini araştırmaya itmiştir. Bu faktörler de dört başlık etrafında toparlanabilir : Teknolojik değişim, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği ve sendikalar.

IV.1. Teknolojik Değişim ve Ücretler

Teknoloji transferi, üretkenliği artırarak faktör fiyatlarını teknolojinin doğasına bağlı olan bir etki ile artırabilmekte ve ücretleri etkileyebilmektedir. Teknoloji, sermaye ve işgücünün verimliliğinin artmasına yönelik olabilir. Genellikle, ülkeler arasında yayılan teknoloji ve üretim tekniklerinin sonucu olarak ücretlerin eşitlenmesi

beklenebilir. Artan ticaret, yenilik yapmaya ve teknolojinin yayılmasına katkı sağlamakta ve böylece ücretleri dolaylı olarak etkilemektedir.

Brauer ve Hickok tarafından Amerika üzerine yapılan bir çalışmaya göre, 25-35 yaş arası tam gün (1 yıl) çalışan ve lise diplomasına sahip olanların, 4 yıllık mezunlara göre yıllık gelirleri oranı, 1979'da % 88 iken, 1989'da % 68'lere düşmüştür. 12 yıldan daha az okuyanların, kolej mezunlarına göre gelirleri oranı ise aynı dönem itibarıyla % 72'den % 54'e düşmüştür. 1979-89 arası kolej mezunları ve tam gün çalışan üretim işçileri için ortalama yıllık ücret ve maaş geliri % 2.1 düşerken, lise diplomalıların düşüş oranı % 11.3 olmuştur. Aynı şekilde, beyaz yakalıların reel gelirleri % 7 artarken, mavi yakalıların ücretleri %2 düşmüştür. Brauer ve Hickok, ücretler üzerinde ticaretin etkisinin belirsiz, buna karşılık teknolojinin etkisini güçlü olduğunu ifade etmişlerdir. Brauer ve Hickok ayrıca, Bartel ve Lichtenberg'in yaptığı çalışmaya atıfta bulunarak, yeni bir teknolojinin transfer edilmesinin, düşük vasıflı işçiden ziyade yüksek vasıflı işçiye olan talebi artırdığını ifade etmiştir. Ayrıca Berman, Bound ve Griliches'de, 1980'lerde vasıflı işçi talebindeki artışı, bilgisayarların devreye girmesi ve AR-GE ile ilişkilendirerek, teknolojinin savunusunu güçlendirmişlerdir [15].

Bhagwati de 1980'ler için, ticaretin vasıfsız işçilerin ücretlerini düşürdüğü konusundaki açıklamaları zayıf bulmuştur. Bhagwati'ye göre bunun esas sebebi, vasıfsız işçileri dolaylı ya da dolaysız olarak etkileyen teknolojik değişimlerdir. Bir kere, 1980'lerde tekstil, ayakkabı gibi sanayilerde işgücü yoğun malların fiyatlarının düşmemesinin sebebi gönüllü ihrac sınırlamalarıdır. Gönüllü ihrac sınırlamaları sonucunda gelişmiş ülkeye, gelişen ülkelerden belirli sayıda ucuz mal girmektedir. Bu sayının üstünde giren mal için gümrük vergisi uygulanmaktadır. Bu durum, ithal fiyatlarının yükselmesine neden olmaktadır. Yüksek ithal fiyatları, ulusal fiyatları düşüremez. Dolayısıyla da vasıfsız işçinin ücretinin düşmesi söz konusu olamaz [16].

Krugman'a göre de ticaret, ücret eşitsizliğinin nedeni değildir. Krugman'a göre, uluslararası ticaret, artan ücret eşitsizliğinin ana sebebi olsaydı, pek çok sanayide vasıflı/vasıfsız işçi oranının düşmesi gerekirdi. Ayrıca istihdamın, vasıf yoğun sanayilerde, vasıfsız işgücünü istihdam eden sanayilerden daha fazla artması gerekirdi. Oysaki, 1979-1989 arasında, beyaz yakalı işçilere yapılan ödemeler artarken, mavi yakalılara yapılan ödemeler düşmüştür. Bunun da ötesinde vasıf yoğun sanayiler, mavi yakalıların fazla olduğu yerlerden daha hızlı gelişme göstermiştir. Bu nedenlerle artan ücret açıklarının ana nedeni uluslararası ticaret olamaz. Bunun nedeni, teknolojik değişim, özellikle bilgisayarların kullanımınıdır [17].

Bilgisayarların ücret yapısını nasıl değiştirdiğine yönelik bir araştırma da Krueger'den gelmektedir. Krueger, ABD'de 1984-1989 arasında geçerli nüfus araştırma verilerini kullanarak, işyerinde bilgisayar kullanan işçilerin, bilgisayar kullanmayan diğer işçilere göre daha yüksek ücret kazanıp kazanmadıklarını incelemiştir. Krueger, araştırması sonucunda, bilgisayar kullanan işçilerin, bilgisayar kullanmayan işçilere oranla % 10-15 daha fazla kazandığını bulmuştur. Ayrıca, bilgisayar kullanımının artması, eğitime geri dönüş oranında 1/3 ile 1/4 arasında bir artışa neden olmuştur. Krueger, sonuçlarının ücret yapısındaki tüm değişimleri açıklamada teknolojik değişimin yeterli olamayacağını ama yine de önemli bir katkısının olduğunu belirtmiştir [18].

Vasıflı-vasıfsız ücret eşitsizliğindeki artışın ticarete bağlı olmadığı ifade eden Thurow, 1996 yılında ABD'nin yayınladığı mali raporunda erkek kolej mezunları ile lise mezunları arasındaki ücret farkının genişlediğini ve kolej mezunlarının istihdamının arttığını ifade edildiğini söylemiştir. Ayrıca raporda vasıflı işgücü istihdamını artıran bir teknolojik değişim yaşandığı ifade edilmiştir. Thurow, dünya ticaretinin artmasının, vasıfsız işgücü kullanımında bir değişime neden olduğunu, ancak aynı zamanda her ülkede vasıflı işçi talebinde de bir artış yaşandığını ifade etmektedir. Erkek kolej ve lise mezunlarının ücret farklılıkları artmakla birlikte her iki grubun da reel ücreti düşmüştür. Lise mezunlarının ücreti, kolej mezunlarından daha hızlı düşmüştür. Dolayısıyla buradaki değişimde vasıf yoğun teknik gelişim, vasıflı-vasıfsız arasındaki ücret açığını artırmış ve vasıflının ücretini de düşürmüştür. Thurow aynı zamanda teknik değişimin tek sebep olmadığını da ekler. Teknik değişim, ücret farklılıklarında II. Dünya savaşından 1970'lere kadar olan dönem için etkili olmuştur. Çünkü bu dönemlerde verimlilik 4 kat artmıştır. (yılda % 3.2) Son on yıldır ise verimlilik artışı 0.8'dir. Dolayısıyla ücret eşitsizliği bu dönemde artarken, teknolojik değişim yavaşlamaktadır. Ekonomik ve teknolojik değişim az, ücret eşitsizliğindeki değişim daha büyüktür. Bu yüzden, vasıf yoğun teknik değişim tek kanıt olamaz. Sadece, teknik değişim de tek başına ücret açığını artırmaz [19].

IV.2. Sermaye Hareketliliği ve Ücretler

Gelişmiş ülkelerde ücret eşitsizliğinin bir diğer açıklaması artan sermaye hareketliliğidir. İşgücü maliyetlerinin bazı ülkelerde düşük olması sermaye hareketliliğinin en önemli nedenlerinden birini oluşturmaktadır. Çokuluslu şirketler üretimlerinin emek yoğun bölümünü ücretlerin düşük olduğu ülkelere kaydırarak işgücü maliyetlerini düşürmeye çalışmaktadır. Bunun bir sonucu olarak ücretlerin düşük olduğu ülkelerde üretilen malların, vasıfsız işçi ücretlerinin yüksek olduğu ülkelere ithal edilmesi, bu ülkelerde ücretlerin düşmesine yol açarak ücret eşitsizliklerini artırdığı ileri sürülmektedir.

Sermaye akışları nispi faktör fiyatlarını etkileyen işgücüne oranla, sermaye stokunu değiştirir. Sınırlar arasında sermaye akışının hacmi, 1970'lerden beri artmıştır ve bu artış uluslararası ticaretin artışından daha fazla olmuştur. IMF'e göre, pek çok sanayileşmiş ekonomide sınırlararası finansal akışlar, 1980'de, GSYİH'nin % 10'undan daha az iken, 1992'de GSYİH'nin % 100'ünü aşmıştır. Bu durum sanayi ekonomilerinden yoğun sermaye akışlarının ücretleri düşürdüğünü ortaya çıkarmaktadır. Çokuluslu firmaların kurulması ve deniz aşırı ortaklıkların büyümesi bu duruma neden olmuştur.

Slaughter, dış kaynaktan yararlanma sürecinin sanayiler içinde vasıflı işgücü talebine yönelik bir değişime neden olduğunu ve bu durumun pek çok Amerikan sanayii için geçerli olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, Slaughter dış kaynaktan yararlanmanın 1980'lerde Amerikan'ın gelir eşitsizliğine etkisinin zayıf olduğunu ifade etmektedir. Fennstra ve Hanson, dış kaynak kullanımının etkisini incelemişler ve ithal edilmiş ara mal ithalatının artmasının vasıfsız üretim işçilerinin ücretlerinin yanında % 15-33 arasında bir düşmeye yol açtığını bulmuşlardır. Bununla birlikte, bu ithalatın sadece 1/3'ünün gelişen ülkelerden kaynaklandığını ve bu sebeple, düşük ücretli ülkelerdeki dış kaynaktan yararlanmanın etkisinin muhtemelen oldukça küçük olduğunu söylemek mümkündür. Ticari akışların ve sermaye hareketlerinin toplam etkisinin işgücü talebinde teknolojinin yarattığı değişimlerle açıklanan eşitsizlikteki paydan daha küçük olduğu görülmektedir. Amerika dışındaki ülkelerin bazılarında da ücretler üzerinde sermaye hareketlerinin etkisinin hemen hemen aynı olduğu anlaşılmaktadır [5].

Bhagwati ve Dehejia, piyasaların uluslararasılaşması, küresel üretimde çokuluslu şirketlerin rolü, dünya sermaye piyasalarının birleşmesi ve üretim bilgisinin OECD ülkeleri içinde yayılmasının, OECD ülkeleri içinde karşılaştırmalı üstünlüğü daralttığını söylemişlerdir. Bu yüzden, küreselleşme ithalata rakip sanayilerin karşılaştırmalı üstünlüğünün azalmasına ve sık sık değişen bir karşılaştırmalı üstünlüğün oluşmasına neden olmuştur. Bu durum, işgücü devrine ve friksiyonel işsizliğe yol açmaktadır. Ayrıca, işgücü devrinin artması ve vasıf birikiminin yetersiz olması, gelirlerin artışını durgunlaştırmaktadır. Bu faktörler aynı zamanda, ücret farklılıklarındaki değişimi de açıklamaktadır. Bhagwati ve Dehejia, vasıflı işçilerin, vasıfsız işçilere göre, bir işe girebilme yeteneklerinin daha fazla olmasının da burada rolü olabileceğinin unutulmaması gerektiğini de ifade etmişlerdir [16].

IV.3. İşgücü Hareketliliği ve Ücretler

Uluslararası işgücü akımlarının işçi ithal eden ülke üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olabilmektedir. İşçi ithal eden ülkeler genellikle sermaye ve doğal kaynaklar

bakımından zengin, işgücü bakımından fakir ülkelerdir. Dışarıdan emek ithali, işgücü darboğazının aşılmasını sağlayarak sermayenin tam kapasite ile çalışmasını ve ekonomik refahın yükselmesini sağlarlar. Örneğin İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batı Avrupa ülkelerinin yabancı işçi ithal etmeleri bu ülkelerin kalkınmalarında etkili olmuştur. Buna karşılık işçi ithal eden ülkelerde göç, ücretlerin yükselmesini önleyerek rekabet şansını artırmaktadır. Bu ülkelerin ihracat şansı artsa da ücretlerin düşmesi sosyal huzursuzluklara sebep olabilmekte ve işçi sendikaların tepkilerine maruz kalılabilmektedir.

Göçe ilişkin bir araştırma Borjas, Freeman ve Katz tarafından yapılmıştır. Bu akademisyenlere göre, 1970-1996 arası ABD'ye 15 milyon göçmen gelmiştir. Bu dönemde özellikle gelişen ülkelerden gelen göçmenler artmıştır. Ulusal işgücü piyasaları üzerinde göçmenlerin etkisi, göçmenler ve yerli vatandaşlar arasındaki vasıf dağılımına bağlıdır. Eğer göçmenlerin vasıf dağılımı eşitse göç, vasıflı arzını etkilemez ve böylece ücret yapısını değiştirmez. Buna karşılık eğer, göçmenler, yerli vatandaşlardan daha az vasıflı ise göç, vasıflı işçilere yönelik gelir dağılımını değiştirecektir. ABD'de göçmenlerin çoğu 9 yıldan az okumuşlardır, fakat bazıları da 16 yıldan fazla okumuştur. Sonuçta düşük eğitilmiş göçmenler, ücretlerin düşmesine neden olacaktır. Bu göçmenlerde hizmet işleri, ev işleri, tarım ve perakende ticaret gibi düşük vasıflı mesleklerde yoğunlaşmışlardır. Sonuç olarak, göç, liseden ayrılanlar üzerinde daha büyük etkiye sahiptir. Göçün, kolej ve lise mezunlarını ücret farklılıkları üzerindeki etkisi ılımlıdır. Bu etki her ikisinde de % 10'u geçmemektedir. Dolayısıyla diğer faktörlerin – vasıf temelli teknolojik değişimin hızlanması ve işgücü piyasasındaki kurumsal değişiklikler – ücret farklılıklarında etkisi olabilmektedir [12].

Slaughter ve Swagel yaptıkları değerlendirmede ülkelerarası işgücü hareketliliğinin ücretleri etkileyeceğini ifade ederler. Çalışmalarında Borjas, Freeman ve Katz'ın çalışmasını örnek gösterirler. Borjas, Freeman ve Katz, Amerika'da ücret eşitsizliğindeki artışın 1/3'üne, 1980'lerde artan işçi göçünün neden olduğunu tahmin etmektedirler. Bu tahmin, ithalatın etkisinden iki ya da üç kez daha fazladır. Son yıllarda pek çok Avrupa ülkesi hem içeriye hem dışarıya, Amerika'dan daha fazla işgücü akışlarıyla karşılaşmıştır. Avrupa'daki göçmenler Amerika'daki gibi ücretlerdeki düşüşe değil, işsizliğin artmasına yol açtıklarından dolayı sorumlu tutulmuşlardır. Zimmerman, Almanya'da, göçün ücret ve işsizlik üzerinde önemli derecede etkisini bulmuştur. Göç, mavi yakalılar olumsuz etkilerken beyaz yakalılar olumlu etkilemiştir. Avrupa'da bu gelişmeler daha yavaş iken, ABD'de daha hızlı olmuştur. Bunun nedeni Avrupa işgücü piyasasındaki katılıklardır. İthal rekabeti ve göç gibi değişimlere uyma hızının sınırlı olması, bu gelişmelerin etkisinin ortaya çıkması Amerika'dan daha uzun olmaktadır. Friedberg, Eski Sovyetler Birliği'nden İsrail'e göçün, İsrail'de ücretlerin yapısını etkilemediğini

bulmuştur. Çünkü göçmenlerin çoğu, bilim adamları ve mühendisler gibi yüksek vasıflı çalışanlardır. Bu kişilerin ücretleri de İsraili yüksek vasıflı işçilerin ücretlerinden düşük olmuştur. Bu yüzden göç, İsraili yüksek vasıflı işçilerin ücretleri üzerinde baskı yaratmamıştır [5].

IV.4. Sendikalar ve Ücretler

Sanayileşmiş ülkelerde, ücretlerin düşmesinde ya da azalmasında sermayenin artan toplu sözleşme gücü Paus ve Robinson'un makalesinde vurgulanmaktadır. Örneğin, Paus ve Robinson, Mishel'in yaptığı araştırmaya dayanarak Corporate America'nın artan ulusal ve global rekabete işgücü maliyetlerini azaltarak cevap verdiğini ifade etmişlerdir. Benzer şekilde, Shaiken ve Faux'un sermayenin işgücü karşısında yeni bir güç elde ettiğini vurgulamaktadırlar. Paus ve Robinson'a göre, özellikle bu tür tartışmalar gelişen ülkelerde daha fazla yaşanmaktadır. Küreselleşme, yoğun rekabetçi baskılar ve yabancı doğrudan yatırımı çekmek için gelişen ülkeler arasında rekabetin artması, hükümetlerin sendikalara daha fazla baskı yapmasına neden olmaktadır [20].

Akademisyenlerin bir kısmı sendikalaşmadaki azalma gibi kurumsal bir faktörün vasıflı-vasıfsız işçiler arasında ücret eşitsizliğinin artmasına neden olduğunu vurgulamışlardır. Bu akademisyenlere göre, sendika üyeleri, sendika tarafından temsil edilmeyen, işçilere oranla % 15-25 arasında daha fazla prim almaktaydılar. Bu primden yararlananların çoğu da lise eğitilmiş ve liseden daha az eğitilmiş olan işçilerdi. Blackburn, Bloom ve Freeman, 1980'lerde erkek işçiler arasındaki ücret farklılıklarındaki artışın yaklaşık % 20'sinin sendikalaşmadaki düşüşten kaynaklandığını bulmuşlardır [15].

Rodrik, Freeman'ın, 1996 yılında yaptığı bir çalışma sonucunda, ABD'deki ücret eşitsizliği artışının yaklaşık beşte birinin sendikalaşmadaki gerilemeden kaynaklandığı tahmininde bulunduğunu ifade etmektedir [6].

Ücret eşitsizliği üzerinde sendikaların etkisinin güçlü olmadığı Bhagwati tarafından vurgulanır. Bhagwati, 1980'lerde Amerika'daki sendikalaşmış sektörlerin, (özellikle otomobil ve çelik gibi), anti-damping vergisi uyguladığını, gönüllü ihracat sınırlaması ve düzenli pazarlama anlaşmaları yapmakta olduğunu ve bu nedenle de dış rekabete karşı yeterince güçlü olduğunu söylemiştir. Dolayısıyla dış rekabete karşı, sendikalar tarafından yapılan bu politik baskıların vasıfsız işçi ücretlerini etkilemesi söz konusu değildir. Ayrıca, sendikaların elindeki bu güçler, ücretlerin düşmesini engellemektedir. Bu yüzden ticarete konu olan sendikalaşmış sektörlerin, ticaretten etkilenmesi mümkün olmaz. Buna karşılık Bhagwati, küresel bir ekonomi içinde işverenlerin toplu pazarlık güçlerinin arttığını da sözlerine ilave etmiştir. Çünkü işverenler istedikleri

takdirde üretimlerini başka bir yere kaydırabilmektedirler. İşverenler, üretimlerini kaydırma suretiyle vasıfsız işçileri tehdit etmekte ve böylelikle vasıfsız işçilerin gelirleri üzerinde baskı yaratabilmektedirler [16].

V. GELİŞEN ÜLKELERDE ULUSLARARASI TİCARET VE ÜCRET İLİŞKİSİ

Gelişen ülkelerde uluslararası ticaret ve sermaye akımlarının artması ekonomilerin dışa açılma sürecini de artırmıştır. Yapılan ihracat, gelişen ülkelerin üretim kapasitesini artırarak işgücüne talebi artırmaktadır. Buna karşılık ithalat ise tarifelerin azalması ile birlikte üreticilerin ülkelerinde büyük bir rekabet ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda da ithal rekabeti ile karşı karşıya kalan sektörler işgücünü azaltma yoluna gidebilmektedirler.

Literatürde dışa açıklığın ücretler üzerindeki etkisi bakımından yapılan açıklamalar arasında belirgin farklılıklar söz konusudur. Özellikle ticaretin serbestleştirilmesinin ücretler üzerinde, sermayenin serbestleştirilmesinden daha etkili olduğu söylenmektedir. Ticaret ekonomisyenleri ticaret ile birlikte artan dışa açıklığın gelişen ülkelerin reel ücretleri üzerinde pozitif bir etkiye sahip olacağını dolayısıyla işgücüne talebin artacağını vurgulamaktadırlar. İşgücü talebinin artışına yönelik teorik temel, karşılaştırmalı üstünlük modelleri ya da büyüme-muhasebesi modelleri ile kurulmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlük modeline göre, gelişen ülkeler nispi olarak kendilerinde bol bulunan faktörlerin kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşırlar. Buna göre gelişen ülkeler işgücü donatımı bol olan ülkelerdir. İşgücünün yoğun olarak kullanıldığı malları üretip bu malların ihracatını yaparlar. İhracatın artması işgücüne talebini artırarak işgücünün reel ücretinin yükselmesini sağlar. Büyüme muhasebesi modelleri de ihracatın payındaki bir artışın çıktının gelişimini artıracığı ve böylece daha yüksek işgücü talebine ve ücretlerin yükselmesine yol açacağını savunmaktadır. Ek olarak, dünya piyasalarına önemli müdahaleler ve baskılar, ihracat sektöründe doğrudan ve dünyanın geri kalanı üzerinde pozitif dışsallıklar ile verimliliğe bağlı gelişimi desteklemektedir. Ayrıca, yüksek verimlilik yüksek ücret anlamına gelmektedir. İhracatın payındaki gelişim ile ekonomik büyüme arasındaki doğrudan ilişki çalışan akademisyenler, ihracatın büyümesinin ekonomik büyümeyi dolaylı olarak döviz kurlarının, yatırım için gerekli makine ve ara mal ithaline yol açması ile teşvik edeceğini vurgulamaktadırlar. Bu durumda ihracatın gelişmesine nazaran yatırıma bağlı büyüme, işgücü talebini artıracak ve böylece ücretler yükselecektir.

Politik ekonomistler ise, gelişen ülkelerde dışa açıklığın artmasının reel ücret gelişiminde damping etkisi yaratacağını söylemektedirler. Bu ekonomistlere göre, işgücü piyasaları, uluslararası rekabet, fiyat disiplini sağlayan güçler ve işgücünün toplu sözleşme gücü

üzerinde uluslararası piyasaların etkisi altındadır. Aynı zamanda ekonomistler, dışa açıklığın artması ile birlikte ücret gelişimi arasındaki negatif ilişkiyi, yirmi yüzyılın sonlarındaki dünya ekonomisinin doğası ile ilişkilendirerek, sanayileşmiş ülkelerde gelişimin düşmesi, ihracatı artan gelişen ülke sayısının artması ve üretimin küreselleşmesinin artmasının reel ücretler üzerindeki etkisinin önemini vurgulamaktadırlar [20].

Gelişen ülkelerin bir çoğunda ücret eşitsizliği artmaktadır. Bunun en açık kanıtı Şili'dir. Şili'de, Gini katsayısı 1970'de 0.45 iken, 1990'da 0.57'ye yükselmiştir. Şili'de eşitsizlik, yirmi yıl boyunca yaklaşık % 27 oranında artmıştır. Eşitsizlik artışındaki bir başka kanıt Meksika'dır. Meksika'nın Gini katsayısı 1984'te 0.43 iken, 1992'de 0.48 olmuştur. Ücret farklılığı, özellikle yüksek ve düşük vasıflılar için 1989-92 yılları arasında artmıştır. Meksika'nın 1984 yılından itibaren Gini katsayısı, 0.44'ten 0.52'ye yükselmiştir [21].

Ekonomist dergisine göre, vasıflı-vasıfsız işçiler arasındaki ücret farklılıkları artan bir başka ülke Tayland'dır. Örneğin, Tayland'daki vasıflı bir sanayi işçisi, 1995 yılında 7100\$ kazanır iken, vasıfsız işçi, vasıflı işçinin sadece dörtte birini kazanıyordu. Dergide ayrıca, Meksika'da da ücret eşitsizliğinin tarifelerin indirilmesinden sonra arttığı vurgulanarak, vasıflı işçi ile vasıfsız işçi arasındaki farklılığın 1987 ile 1993 arasında üç katına çıktığı ifade edilmiştir [22].

Benzer şekilde Şili ve Kosta Rika'da gelir eşitsizliği artmıştır [23]. Gindling ve Robbins, Şili'de 1974-90 yılları arasında üst gelir diliminde yer alan erkek işçilerin reel saat ücretleri, orta ve alt gelir diliminde yer alanların reel saat ücretlerine göre yaklaşık altı kat artmıştır. Kosta Rika'da da 1987-1995 yılları arasında yüksek gelir gruplarındaki erkek işçilerin reel saat ücreti, orta ve alt gelir dilimlerinde yer alanlara göre yaklaşık iki kat artmıştır.

Türkiye'de de ücret eşitsizliğindeki artış, Bayazıtöğlü - Ercan tarafından yapılan çalışmada gösterilmiştir. 1987-1995 dönemini inceleyen akademisyenler, imalat sanayiinde gruplar arasındaki ücret farklılıklarının arttığını bulmuşlardır. Yüksek ücretin orta ücrete oranı bu dönemde 1.23'ten 1.39'a çıkarken, yüksek ücretin düşük ücrete oranı 1.79'dan 2.3'e çıkmış, orta ücretin düşük ücrete oranı da 1.46'dan 1.65'e çıkmıştır [24].

Gelişen ülkeler üzerine dışa açıklığın reel ücretler üzerindeki etkisini ele alan 1973-90 yıllarını kapsayan bir çalışma Robinson ve Paus tarafından 1997 yılında yapılmıştır. Robinson ve Paus, 32 gelişen ülke üzerinde çalışmışlardır. Gelişen ülkelerde dışa açıklığın etkisini, 1973-1982 ve 1982-90 yılları olmak üzere iki kısımda incelemişlerdir. Yaptıkları çalışmada ücretler ile ihracat arasındaki ilişki 1973-90 arasında pozitifdir. Çalışmada,

1970'ler ve 1980'ler ayrı ayrı analiz edildiğinde ise, 1970'lerde ücretler ihracattaki büyüme ile ilişkili bulunmuştur. Benzer şekilde ekonomik büyüme ve yatırımlardaki büyüme bu yıllarda ücretlerle pozitif ilişkili iken döviz kurları ücretler ile negatif ilişkili bulunmuştur. Borç servisinin etkisi ise bu dönemde önemsiz bulunmuştur. Buna karşılık 1980'lerde ücretler ile ihracattaki büyüme arasındaki ilişki önemsiz bulunurken, ekonomik büyümenin ücretler üzerindeki etkisi önemli bulunmuştur. 1980'lerde, ücretler üzerindeki yatırımdaki büyüme ve verimlilik gelişiminin etkisi önemsiz bulunmuştur. Borç servisi, bu dönemde etkili olmuş ve ücretleri negatif yönde etkilemiştir. Yazarlar, iki dönem arasındaki farklılığı ise şu şekilde açıklamaktadırlar: Ücretlerin 1980'lerde daha durgun, 1970'lerde ise yıllık gelişim oranının % 1.3 olması, rekabetçi baskıların artmasından ve borç krizine düşülmesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca, araştırmacılar, rekabetçi baskıların 1980'lerde dışa açıklık ile arttığını öne sürmüşlerdir. 1973'lerde dışa açıklık, ihracatın GSYİH'nin bir payı olarak % 12.6'sı iken, 1982'de % 14.8 olmuştur. Bu oran, 1980'lerde ihracatın payının hızla artmasıyla 1990'da % 20.1'e yükselmiştir. Aynı zamanda dünyada dışa açıklık ise 1973'de % 13.8 iken, 1990'da % 20'ye yükselmiştir. Sonuç olarak akademisyenler, dışa açıklığın artmasının dünyadaki rekabetçi baskıların arttığını gösterdiğini ve bu bağlamda ihracattaki büyümenin ücretler üzerinde uzun dönemde etkisinin olamayacağını ifade etmişlerdir [20].

Gelişen ülkeler üzerine bir çalışma da Meksika üzerine yapılmıştır. 1980'lerde vasıflı-vasıfsız işçiler arasındaki ücret açığı Meksika'da da artmış, akademisyenler, ücret eşitsizliğindeki artışı, 1985'te Meksika'nın ticari reformları ile ilişkili bulmuşlardır. 2354 imalat sanayi üzerinde yaptıkları araştırma sonucu, 1985'teki tarife indirimlerinin, düşük vasıflı sanayileri etkilediğini öne sürmüşlerdir. Meksika, 1985 yılında GATT'a üye olmasından itibaren üç yıl içinde ticari engellerini azaltmıştır. 1985'te ulusal ortalama tarife % 23 iken, 1987'de ulusal ortalama tarife % 11.8'e düşmüştür. 1984-90 arasında beyaz ve mavi yakalıların ortalama saatlik ücretlerinin oranı ise 1.93'ten 2.55'e çıkmıştır. Ortalama yıllık kazanç oranı da benzer bir değişim göstererek 1.91'den 2.47'ye çıkmıştır. Yine 1984-90 arasında, beyaz yakalıların ortalama saatlik ücreti % 13.4 artarken, mavi yakalıların ortalama saatlik ücreti % 14 düşmüştür [25].

Meksika üzerine son dönemde yapılan bir başka çalışma da Esquivel ve Rodriguez – Lopez'indir. Akademisyenler, 1988-1994 ve 1994-2000 dönemlerindeki vasıflı-vasıfsız işçilerin ücretleri üzerinde ticaretin ve teknik sürecin etkisini incelemiştir. Esquivel ve Rodriguez-Lopez, Stolper-Samuelson teorisindeki gibi, Meksika'da ticari liberalizasyonun 1988-1994 dönemi için ücret farklılıklarını azalttığını bulmuşlardır. Yani vasıfsız işçilerin ücretlerinde bir yükselme söz konusudur.

1994-2000 döneminde ise ticari liberalizasyonun etkisi nötr olmuştur. Akademisyenlere göre, Meksika'da ücret eşitsizliğindeki artışa teknolojik süreç neden olmuştur. Bu dönemde ayrıca teknolojik süreç, vasıfsız işçilerin reel ücretleri üzerinde negatif bir etkiye sahip olmuştur. Yazarların bulgularına göre, NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) öncesi dönemde Meksika'daki ücret eşitsizliğindeki artıştan teknoloji sorumludur. NAFTA öncesinde ticari liberalizasyonun etkisi Meksika'nın vasıfsız işgücü bol bir ülke olduğu varsayımı altında Stolper-Samuelson tahmini ile aynı doğrultudadır. Teknolojik değişim olmadığı kabul edildiğinde ticari liberalizasyon Meksika'da her iki dönemde ücret farklılığı azalmaya yol açmıştır. Bununla birlikte birinci dönemde teknolojinin etkisi, ticari liberalizasyondan daha fazladır. NAFTA sonrasında ise ücret eşitsizliğindeki artışta ticari liberalizasyonun etkisi sıfır olup, ücret eşitsizliğindeki artışta teknoloji etkili olmuştur [26].

Ticaretin ücretler üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik Arjantin için yapılan bir çalışmaya göre de ticari liberalizasyon Arjantin'de ücretler üzerinde etkili olmuştur. Arjantin 1990'ların başlarından itibaren ticaretini serbestleştirmeye başlamıştır. Ücret primi, 1980'li yıllarda kolej mezunları için azalırken, 1990'lı yıllarda artmıştır. Bu kanıt, ticari açıklığın ücretler üzerinde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Arjantin'de ithalatın artması ile kolejlilerin ücret primi arasında pozitif korelasyon bulunmuştur. Fakat buna rağmen Arjantin'deki ticari liberalizasyon, pek çok gelişmiş ülkedeki gibi ücret eşitsizliğinin küçük bir bölümünü açıklamaktadır. Özellikle imalat sanayi sektöründe ticari liberalizasyondan kaynaklanan vasıflı ücret primindeki doğrudan artış yaklaşık % 8'dir. Bu artış aynı dönemdeki vasıflı ücret primindeki artışın sadece % 15'idir. Akademisyenlere göre bu sonuçlar, ticari liberalizasyonun eşitsizlikteki bir artışta rol oynadığını kanıtlamasına rağmen, Arjantin'de 1990'lı yıllarda görülen ücret eşitsizliğindeki artışın ana sebebi olamayacaktır [27].

Santis, 1990'lı yıllarda Türkiye'de ticari liberalizasyonun etkisini ölçen bir çalışma yapmıştır. Çalışma daha çok kentsel ve kırsal gelir eşitsizliği üzerine odaklanmıştır. Santis'in çalışması sonucunda ticari liberalizasyonun gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi Stolper-Samuelson teoremi ile aynı doğrultudadır. Hem kentsel kesimde hem de kırsal kesimde gelir eşitsizliği % 1.1 – 1.7 arasında azalmıştır. Santis, en fazla kırsal kesim ile kentsel kesim arasındaki gelir eşitsizliğinin azaldığını ifade eder. Kırsal kesim ile kentsel kesim arasındaki eşitsizlik yaklaşık % 8.9 - % 14.7 arasında azalmıştır. Santis, bunun nedenini de tarımdaki üretimin büyümesine bağlamaktadır [28].

Öte yandan, Türkiye'de ticari liberalizasyonun, özellikle tarıma yönelik ticari politikaların liberalizasyonun hane halkının gelir dağılımı üzerindeki

etkisi belli senaryolara göre ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmada tarifelerin ve ihracat sübvansiyonun etkileri incelenmiştir. Atıcı, tarafından gerçekleştirilen çalışmanın sonuçlarına göre hane halkı gelirleri yükselmiş ve özellikle yüksek gelirli hane halkının gelirinde bir artış yaşanmıştır. Liberalizasyon tarıma yönelik sanayiye ve şeker sektörüne olumlu etki yaparken, tütün sektörü liberalizasyondan olumsuz etkilenmiştir. Çalışmada hane halkı altı farklı gelir grubuna ayrılmıştır: Kırsal ve kentsel kesimdeki hane halkı düşük, orta ve yüksek gelirli olarak üçe ayrılmıştır. Faaliyet grupları da tarım, tarıma yönelik sanayi, şeker, tütün, imalat ve hizmetler olarak belirlenmiştir. Atıcı'nın yaptığı çalışmanın sonuçları ticaretin etkisi en fazla tütün sektöründe yaşanmıştır. Hane halkının gelirleri ise ticari liberalizasyonla birlikte artış göstermiştir. Hane halkı gelirleri % 4.25-4.81 arasında artmıştır. Atıcı, bu artışın nedenini faktör fiyatlarının artmasından ve özellikle girişimcinin gelirlerinin artmasından kaynaklandığını ifade etmektedir. Çünkü girişimcinin geliri hane halkı gelirinin bir kısmını oluşturmaktadır [29].

Ticarete bağlı dışa açıklığın artmasının reel ücretler üzerindeki pozitif etkisi Dünya Bankasının 1995 yılındaki bir çalışmasında da ortaya konmuştur. Buna göre imalat sanayiindeki reel ücretler 1970-90 arasında gelişen ülkelerde yıllık ortalama % 3 oranında artmıştır. Gelişen ülkelerde ihracatın payı da artmıştır. Öyle ki ihracatın payının hızlı geliştiği ülkelerde ise reel ücretler aynı oranda kalmıştır. Aynı zamanda, raporda işçi başına reel kazanımların gelişiminin ve ücretli istihdamının, yüksek koruma uygulayan gelişen ülkelerde ihracata yönelik ülkelere göre çok daha düşük olduğu vurgulanmıştır [20].

Gelişen ülkelerde ticaret ve ücret konusunda yapılan çalışmalar sonucunda ticaretin ücret eşitsizliği üzerindeki etkisinin önemsiz bulunması araştırmacıları diğer faktörlerin etkisini araştırmaya itmiştir. Bu faktörler de dört başlık etrafında toplanabilir : Teknolojik değişim, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği ve sendikalar.

V.1 Teknolojik Değişim ve Ücretler

Son 20 yıldır teknolojik ilerlemeler üretimi giderek artan bir şekilde global hale getirmiştir. Şirketler, farklı ülkelerde üretimin farklı bölümlerini üretir hale gelmişlerdir. Zira üretimleri için gerekli girdilerin karşılaştırılmalı üstünlüğünü bu ülkelerde bulmuşlardır. Üretken sermayenin artan uluslar arası hareketliliği işgücü piyasasının da global hale gelmesine neden olmuştur. Aynı zamanda işgücünün hareketi uluslararası alanda kendiliğinden azalmıştır. Böylece, ulusal düzeyde işgücünün toplu sözleşme gücü azalmıştır [20].

Carneiro ve Arbache, Brezilya'da ticari liberalizasyonun makro ekonomik değişkenler ve işgücü piyasası göstergeleri üzerindeki etkisini değerlendirmişlerdir.

Akademisyenler, ticari liberalizasyonun üretim artışına yol açarak ekonomik refahın gelişimine, fiyatların düşmesine ve işgücü talebinin yükselmesine katkı sağladığını ifade etmişlerdir. Ayrıca, ihracattaki bir artışın istihdam ve ücretlerde bir artışa yol açıp açmadığını araştıran akademisyenler, ticari liberalizasyonun ücret ve istihdam üzerinde sınırlı bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Yazarlara göre, ihracat düşük vasıflı işçilerin istihdam düzeyinde bir artış için yeterli olmamıştır. Carneiro ve Arbache, HOS modeline karşı olarak işgücü talebi üzerinde son teknolojik yeniliklerin güçlü bir etkiye sahip olduğunu savunur. Zira, HOS modeline göre, gelişen ülkelerde ücret eşitsizliği azalmalıydı. Azalmadığı için model, ücret eşitsizliğini açıklamada yetersizdir. Teknolojik modernizasyon süreci ve sermaye stokundaki artış vasıflı işçi talebinde pozitif bir etkiye yol açmakta bu da beşeri sermayenin getirisini artırmakta ve ücret farklılıklarını artmasına neden olmaktadır [30].

Gindling ve Robbins, Şili'de ücret eşitsizliklerinin nedenini yüksek eğitime verilen prime bağlamaktadır. Şili'de yüksek eğitilmiş işgücü talebinin artması, bu işçilerin ücretlerini yükseltme eğilimindedir. Yüksek eğitilmiş işçi talebinin artmasını, akademisyenler 1973'lerden itibaren ticari liberalizasyonun artmasına bağlamaktadır. Ancak, ücret eşitsizliğinin nedeni HOS teoremine değil, ticari liberalizasyon ile hızlanan vasıf yoğun teknolojinin artmasına bağlanmaktadır. Bu yüzden Şili'de ticari liberalizasyona bağlı teknik değişim ücret eşitsizliklerinin nedenidir [23].

Bir başka görüşe göre de ticaretin liberalizasyonu ve sermaye hareketliliği gelişmekte olan ülkelere uygun teknolojilerin gündeme gelmesini hızlandırıyor ve bu teknolojilerin kullanımı özel eğitilmiş işgücüne gereksinim duyuyorsa vasıflı işgücüne olan talep ücret farklılığının artmasına yol açacaktır ve hemen sonrasında teknolojiye, sermaye mallarının ithalatında hızlı bir artışa ve vasıf yoğun ürünlerin ihracatında hızlı bir büyümeye yol açması gerekecektir. Fakat en büyük açıklığın gözlemlendiği Latin Amerika'da bu açıklık yatırımlarda ve teknoloji transferinde göze çarpan artışlarla ilişkili değildir. Bölgede imalat sanayi yatırımları da, bu ülkelere doğru büyük sermaye akışına rağmen hızlı ticaret liberalizasyonu başladığından bu yana hareketsizdir. Latin Amerika ülkelerinde makine ve ekipman yatırımları 1980'lerin ilk dönemlerinden daha azdır. Aynı zamanda ücret farklılıklarında gözlenen vasıflı işgücüne doğru kayma, vasıf yoğun ürünlerin ihracatında önemli bir artışla birlikte gerçekleşmemiştir. Bazı durumlarda vasıflı işgücü talebi, vasıfsız işgücüne olan talebe oranla yatırımlarda sanayii geliştirecek ve ihracatı teknoloji yoğun ürünlere doğru kaydıracak ölçüde önemli olmayan bir artış göstermiştir. Düşük teknoloji ürünleri üreten endüstriler daha az eğitilmiş işgücünü, eğitilmiş işgücü ile değiştirmiştir [31].

V.2. Sermaye Hareketliliği ve Ücretler

1990'lı yıllar gelişmekte olan ülkelere bu ülkelere doğru özel sermaye akışında hızlı bir artışın teşvik ettiği sermaye hesabının açılması yönünde zorlayan kararlı bir etkiye de tanıklık etmiştir. Sermaye akışının büyük bir kısmı kısa dönem arbitraj marjları ve spekülasyon sermaye kazançları peşindeki sıcak paradır. Menkul kıymet fiyatlarında, döviz kurlarında ve ticari dengelerde olumsuzluklar yaratabilecek, finansal krizlere neden olabilecek kapasitede akışkan oldukları ve geçici etki yapabileceği kanıtlanmıştır. Özellikle finansal patlama ve çöküşten çıkışın eşlik ettiği ekonomik faaliyetlerdeki büyük hareketlerin gelişmekte olan ülkelere büyüme ve işgücü piyasalarının koşulları açısından geniş kapsamlı sonuçları olduğunu ortaya koymuştur. Finansal krizler istihdamın ve gelirlerin azalmasına yol açarak yoksulluğa ve eşitsizliğin artmasına neden olmaktadır. 1998 yılında Doğu Asya ekonomilerinde günde bir dolardan az kazananların sayısının 65 milyon olduğu ve bunların 10 milyon kadarının kriz nedeniyle bu sınıra düştüğü tahmin edilmektedir. B ülkeler arasında yoksulluk en fazla Endonezya ve Güney Kore'de artmıştır [31].

Sermayenin uluslararası düzeyde hareket yeteneğinin artması, emeği etkilemekte, emeğin kullanımından tasarruf ederek, etkinlik ve verimlilik sağlamak istemektedir. Sermayenin hareketliliğinin en önemli nedenlerinden biri, işgücü maliyetini ucuzlatmaktadır. Uluslararası şirketler küresel çapta, büyük işletmeler ise ulusal çapta üretim faaliyetlerinin parçalara bölerek bunların bir bölümünü ucuz emek sunan ülkelere veya aynı ülke içindeki taşeronlara aktarmaktadırlar. Sermaye küresel rekabete uyum sağlayabilmek için işgücü maliyetlerini düşürmektedir [32]. Bu durum da işçi ücretleri üzerinde bir baskı oluşturmakta, özellikle vasıfsız işçi ücretlerinin düşmesinde rol oynamaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye, gelişen ülkelere giderken kendisi için en önemli unsur olarak maliyetleri düşürmeyi dikkate almaktadır. Bu ise başta vasıflı işgücü dahil, tüm emeğin gerçek ücretlerin düşüklüğü, sosyal hakların kısıtlılığı ve doğayı koruma maliyetlerinin düşüklüğü ile mümkün olmaktadır. Bu durum hükümetleri doğrudan yatırımları çekebilmek için emek maliyetini düşürecek politikaları üstlenme baskısı altında bırakmaktadır [33]. Bunun sonucunda da işçi ücretleri düşmektedir.

Türkiye'de 1980 istikrar programı, sermaye hareketlerinin liberalizasyonunu sağlayarak, Türk lirasının konvertibilitesini mümkün kılmıştır. 29.12.1983 tarihinde yürürlüğe giren 28 Sayılı Karar Türk Kambyo Rejiminin en önemli gelişmelerinden biri olmuştur. Daha sonraları 30 sayılı karara dönüştürülen ve 2.7.1984'te yayımlanan bu kararlar, kambyo rejiminin liberasyonuna ilişkin önemli adımlar atılmıştır. 32 Sayılı Karar ve bu kararda değişiklik yapan 25.12.1990 tarihli ek karar ile

daha ileri bir liberasyon sağlanmış, gerek konvertibiliteye geçiş gerekse sermaye hareketleri konusunda uygun bir ortam oluşturulmuştur [34].

Yentürk'e göre sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinden sonra Türkiye'ye giren spekülasyon sermaye, TL'nin yabancı paralar karşısında reel olarak değer kazanmasına neden olmuştur. Reel döviz kuru, 1989 yılından itibaren azalmaya başlamış, TL dolar karşısında değer kazanmıştır. Böylelikle mark-up oranları da artırılabilmiştir. Kamu kesiminde yabancı sermaye girişine dayalı olarak edinilen fonlar nedeniyle ücretlerin artırılabilmesinin yanısıra, özel kesimde aynı fonların TL'yi değerlendirmesi sonucu girdi maliyetleri düşmüş ve ücretler artırılabilmiştir. Bir anlamda spekülasyon sermaye girişi ücretlerin artırılmasında ikili yönden etkili olmuştur. Sıcak para girişine bağlı bir yükselmenin Latin Amerika ülkelerinde de görüldüğü Boratav, Türel ve Yentürk'ün yaptığı bir başka çalışmada da gözlenmiştir [35]

V.3. İşgücü Hareketliliği ve Ücretler

İşgücü akımları işçi gönderen ülke üzerinde de olumlu olumsuz etkiler yaratabilmektedir. İşçi gönderen ülkeler genellikle doğum oranları yüksek, sermaye ve doğal kaynakların kıt olduğu ülkelerdir. Bu ülkelerde işçi ihracı ülkenin işsizlik oranının azalmasına, iç tasarruflarının artmasına yardım ederken, ödemeler bilançosu üzerinde de olumlu etkiler yaratabilmektedir. İşçi ihraç eden ülkeler üzerinde göçün en olumsuz etkisi nitelikli işgücü kaybıdır. Nitelikli insan gücünün göçü bu kişiler için yapılan harcamaların boşa gitmesine neden olabilmektedir. Ayrıca, nitelikli insan gücü göçü kaynak ülkede ücretlerin nitelikli işçiler lehinde yükselmesine neden olarak ücret eşitsizliğinin artmasına neden olabilmektedir.

Bu bakımdan Freidberg'in İsrail üzerinde yaptığı bir çalışma önem taşır. 1990'lı yılların başlarında İsrail, Rusya'dan önemli oranda göç almıştır. Rusya'nın göç politikalarını serbestleştirilmesi pek çok Rus'un ülkeden ayrılmasına neden olmuştur. 1989 yılından 1996 yılına kadar 670 bin Rus İsrail'e göç etmiştir. Rusyalı göçmenler, İsrail'in toplam nüfusunun % 11'ini ve toplam işgücünün ise % 14'ünü oluşturmaktaydı. İsrail'e gelen göçmenler yüksek eğitilmiş idiler. Göçmenlerin yüksek eğitilmiş olmaları İsrail'in yüksek vasıflı işçilerin ücretleri üzerinde etkili olmamıştır. İsraili yüksek vasıflı işçilerin ücretleri 1990-1996 yılları arasında yükselmeye devam etmiştir. Bu yüzden nitelikli göç, İsrail'de etkili değildir. Göçün İsrail'li işçilerin ücretleri üzerinde baskı yapmamasının en önemli nedeni vasıf temelli teknolojik değişimin yaşanıyor olmasıdır [36].

Saibal ve Kar, gelişen ülkelere ticari açıklığın vasıflı-vasıfsız işgücü üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Ampirik bulgularına göre orta gelirli ülkelerdeki vasıfsız işçilerin, ücretlerin artması durumunda göç oranı düşük

iken, düşük gelirli ülkelerdeki vasıfsız işçiler ücretlerin artması ile birlikte göç oranı yükselmektedir [37].

Mishra tarafından Meksika üzerine yapılan bir çalışmaya göre de göç Meksika'nın ücretleri üzerinde etkili olmuştur. Mishra, Meksika'dan Amerika'ya göçü, 1970-2000 yıllarını temel alarak incelemiş ve Meksika'da göçten dolayı ücret eşitsizliği artmıştır. Göç ile birlikte Meksika'nın vasıflı işçileri % 10 azalmış ve vasıflı işçi ücretleri % 4 artmıştır. Meksika'lı işçilerin Amerika'ya göçü ile Meksika'lı işçilerin ortalama ücretleri yaklaşık % 8 artmıştır. Ücretlerdeki en büyük artış yüksek gelir kazanan gruplarda yaşanmıştır. Artışın yüksek gruplarda yaşanmış olması ücret eşitsizliğinde göçün etkisi olduğunu göstermektedir. 1990-2000 yılları arasında göçün az eğitimlilerin nispi ücretlerindeki artışta etkisi % 37, kolej mezunlarının ücretlerindeki artışta etkisi % 14'tür. Meksika'nın göçten dolayı refah kaybı ise Meksika'nın 2000 GSYİH'sinin % 0.5'i kadardır. Meksika'daki işçilerin kazanımları 2000 yılı GSYİH'sinin % 5.9'un altında kalırken, sabit faktör sahiplerinin kaybı GSYİH'nin % 6.4'üdür [38].

Türkiye'de 1960'lı yıllardan itibaren işçi göndermeye başlamıştır. En fazla işçi gönderilen ülkeler Avrupa ülkeleri özellikle de Almanya'dır. Türkiye, ayrıca Suudi Arabistan, Irak, Libya ve Körfez ülkelerine işçi göndermiştir. DPT'nin sekizinci beş yıllık kalkınma planında 1995 yılı itibariyle yurtdışında yaşayan ve çalışan vatandaşların toplamı 4.692.161 iken 1999 yılı itibariyle 4.668.276 olduğu tespit edilmiştir [39]. Türkiye'den giden işçilerin genellikle hizmetler sektöründe istihdam edilmesi bu sektörlerde işsizlik oranının azalmasını sağladığı ve yine bu sektörlerdeki ücretler üzerindeki baskıyı azalttığı söylenebilir. Kesin bir şey söyleyebilmek için ekonometrik çalışmalara ihtiyaç vardır.

V.4. Sendikal Etkiler ve Ücretler

Üyelerinin mesleki ve ekonomik çıkarlarını korumayı amaçlayan sendikaların en temel amacı ücret ve gelir politikasına yönelik olmaktadır. 1980'li yıllardan itibaren sendikaların gücü azalmaya başlamış ve ekonomik krizler karşısında uygulanan politikalar, dış rekabet ve küreselleşme, işsizlik, teknolojik gelişmeler, gelişen ülkelerde sendikaların etkisinin zayıflamasına yol açmıştır. Bu da sendikaların gelişen ülkelerde ücretleri belirleme rollerinin azalmasına neden olmuştur. Sendikaların toplu pazarlık güçlerinin azalması, gelişen ülkelerde sendikaların gelir adaletsizliğinin en önemli nedenleri arasında sayılmasına yol açmıştır. Nitekim, Türkiye, Brezilya, Kosta Rika, Ekvator, Kenya, Malezya, Nijerya, Panama, Peru ve Filipinler gibi sendikalaşma düzeyinin en düşük olduğu ülkeler, aynı zamanda gelir dağılımının da en adaletsiz olduğu ülkeler arasında yer almaktadır.

Carneiro ve Arbache, Brezilya işgücü piyasaları üzerinde sendikaların etkisini incelemişlerdir. Brezilya'da sendikaların ücret farklılığına etkisi 1992 yılında % 11.3 iken, 1995 yılında % 6.7 olarak hesaplanmıştır. Akademisyenler, benzer şekilde dünya bankası tarafından 1995 yılında gerçekleştirilen bir çalışmada da Malezya ve Meksika gibi diğer gelişen ülkelerde de sendikaların katkısının % 10-20 arasında değiştiğini ifade etmişlerdir [40].

Her ne kadar sendikaların gücü son dönemlerde azalsa da, Kar ve Beladi, gelişen ülkeler üzerine yaptıkları bir çalışmada, sanayi kesiminde örgütlü vasıflı işçilerin ücret sözleşmeleri yapmalarının, vasıfsız işçi ücretinin oransal olarak vasıflı işçi ücretinden daha fazla artmasını sağladıklarını ifade etmişlerdir. Vasıfsız işçi ücretlerinin artması, vasıflı-vasıfsız ücret eşitsizliğinin azalmasını beraberinde getirmektedir [37].

Sönmez de, Türkiye'de 1980'li yıllarda sendikal hakların kısıtlanmasının sendikal özgürlüğü engellediğini ve bu durumun gelir adaletsizliğinin en önemli nedenleri arasında sayılabileceğini ifade etmiştir [41].

VI. TÜRKİYE'DE ULUSLARARASI TİCARET VE ÜCRET İLİŞKİSİ: TÜRK TEKSTİL VE GİYİM SEKTÖRÜ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

VI.1. Türkiye'de Uluslararası Ticaret ve Tekstil-Giyim Sektöründeki Gelişmeler

Türkiye ekonomisi, 1980'li yıllarda önemli bir dönüşüm süreci başlatarak, dışarıya açılmaya başlamıştır. Bu dönemden itibaren ithal ikameci sanayileşme politikaları terk edilerek, ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisi benimsenmiştir. Bu dönemin özelliği devletin rolünün azaltılması ve ekonominin dışarıya açılması olarak nitelendirilmektedir. Türkiye 1981 yılına kadar ithalatını tarifeler, tarife benzeri önlemler, ithal yasakları, kotalar ve döviz kontrolleri gibi ticareti kısıtlayan önlemlerle kontrol etmekteydi. İthal programları sistemi 1958 yılında oluşturulmuş ve üç tür ithal edilebilir mallar listesi yapılmıştır: Liste 1, Liste 2 ve Kota Listesi. Bu liste dışında yer alan malların ithalatı yasaklanmıştır. Genel olarak hammadde ve ara mallara düşük tarife oranı uygulanmıştır. Düşük tarife uygulanan malların üretimi ülkede gerçekleşmezken, ülkede üretimi gerçekleşen bitmiş malların tarife oranı yüksek ve ulusal üretim geniş bir kota sistemi tarafından korunmuştur. Ekonominin dışa açılımı ile birlikte dış ticarete, döviz kuru politikalarında ve finansal piyasalarda bir dizi reform başlatılmıştır: Miktar sınırlamaları azaltılmış, ithalat işlemleri basitleştirilmiş, damga vergisi düşürülmüştür. 1983 yılından itibaren de tarife ve tarife dışı önlemler azaltılmaya başlanmıştır [42].

Tekstil ve giyim sektörünün dış ticaretinde yaşanan gelişmeler ise Çok Elyafıllar sözleşmesinden önceki-sonraki dönem ve Dünya Ticaret Örgütü dönemi olarak iki kısımda incelenebilir:Çok elyafıllar sözleşmesi dönemi, uluslararası ticaretin sınırlandırılmaya çalışıldığı ve sektördeki korumanın arttığı bir dönem olarak nitelendirilmektedir. Miktar kısıtlamalarının artması, tüketici fiyatlarının yükselmesine neden olarak bu ülkelerin yaptığı harcamaların artmasına yol açmıştır. Hatta Dünya Bankası ve OECD tarafından yapılan araştırmalarda, gelişmekte olan ülkelerdeki işsizliğin bir nedeni olarak bu artan ithalat harcamaları gösterilmiştir. Tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretine getirilen kısıtlamalar, *Kısa Dönem Pamuklu Sözleşmesi -1961*, *Uzun Dönem Pamuklu Sözleşmesi -1962* ve *Çok Elyafıllar Sözleşmesi -1974 - 1994* 'ne dayanmaktadır. Bu sözleşmeler ile tekstil ve ürünleri ticareti, GATT normlarının dışında tutulmuştur [43]. Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ekinde, tekstil ve konfeksiyon sektörünü düzenleyen, Tekstil ve Giyim Anlaşması yer almıştır. Dünya Ticaret Örgütü Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması, 1.1.1995 tarihinde yürürlüğe girerek 10 yıllık geçiş dönemi içerisinde, mevcut miktar kısıtlamalarının kademeli bir şekilde azaltılması, kaldırılması ve de bu kapsamdaki ürünlerin GATT 1994'e entegre edilmesi şeklindeki kuralların hayata geçirilmesi ön görülmektedir. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün Dünya Ticaret Örgütü'ne entegrasyonunun dört aşamada gerçekleştirilmesi öngörülmüştür [44].

Ülkemizde hazır giyim sektörü, dünya ticaretinden aldığı payı on yılda on kat artırmayı başararak, 1980'de Dünya Konfeksiyon Ticaretinden % 0.3 pay alırken, 1988'de payını % 2.7'ye çıkartmıştır. Sektör 1989 yılında tekstil ve hazır giyim net ihracatçıları sıralamasında dünyada İtalya, Güney Kore, Tayvan, Çin ve Hong Kong'u takiben altıncı, Avrupa'da ise İtalya'yı takiben ikinci konuma ulaşmıştır. Bu başarı, tekstil ihracatından ziyade hazır giyim ihracatından kaynaklanmaktadır. Bu açıdan hazır giyim sektörü, tekstil sanayiinin de itici gücünü oluşturmuştur. 1980'den 1988'e konfeksiyon üretimi yaklaşık 120 bin tondan, 366 bin tona, iplik üretimi 345 bin tondan 760 bin tona ve kumaş üretimi de 273 bin tondan 549 bin tona yükselmiştir. Tekstil sektöründeki bu üretim artışının nedeni konfeksiyon ihracatındaki artıştır. Tekstil sanayiinde yatırım artışı gözlenirse de, üretim artışı büyük ölçüde kapasite kullanımındaki artışlarla sağlanabilmiştir [45].

Türkiye'nin yıllar itibariyle hem toplam ihracatı hem de tekstil ve konfeksiyon ihracatı artmıştır. Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ihracatı 1980 yılında 1 milyar doları bile bulmazken, 2004 yılında tekstil ve konfeksiyon ihracatı 17.5 milyar dolar olmuştur. Tekstil ve konfeksiyon sektörü ihracatı dolar bazında 17.5 kat artarak Türkiye'nin itici sektörlerinden biri haline gelmiştir. Tekstil ve konfeksiyon sektörü için önemli bir gösterge de tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam

ihracat içindeki payıdır. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam ihracat içindeki payı 1980 yılında % 26.7 iken, 2004 yılında % 28'e çıkmıştır. Tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam ihracat içindeki payının yüksekliği sektörün Türk ekonomisi içindeki önemini göstermektedir [46].

VI.2. Tekstil ve Giyim Sektöründe Uluslararası Ticaretin Ücretlere Etkisinin Ekonometrik Analizi

Uluslararası ticaretin tekstil ve giyim sanayii üzerindeki etkisini ölçmek için üç aşamalı bir yol izlenmiştir. HOS teorisi, gelişen ülkelerde ihracatın öncelikle işgücü talebini artıracığını sonra işgücü talebinin artması ile ücretlerin artacağını öngörmektedir. Bu nedenle ilk aşamada ihracatın tekstil ve giyim sektöründe işgücü talebi üzerindeki etkisi tahmin edilmeye çalışılmıştır. İkinci aşamada ticaretin işgücü talebini artırması üzerine, işgücü talebindeki artışın ücretler üzerindeki etkisi tahmin edilmiştir. Son aşamada ise ihracatın ücretler üzerinde doğrudan etkisi tahmin edilmeye çalışılmıştır. Modellerin tahmininde, en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Tahminde DİE'nin mevcut olan 1981-2000 arası yıllık verilerden yararlanılmıştır.

VI.3. Tekstil ve Giyim Sektöründe İhracatın İşgücü Talebi Üzerine Etkisinin İncelenmesi

HOS teoremi, serbest ticaretin ihracat sektöründe yoğun olarak kullanılan faktörün gelirini artıracığını ifade etmektedir. Tekstil ve giyim sektörü, ihracatta önemli bir paya sahiptir ve emek yoğun bir sektördür. Dolayısıyla teoreme göre, tekstil ve giyim ihracatı sonucunda, tekstil ve giyim sektöründe çalışanların ücretlerinin yükselmesi gerekecektir. Bu görüşe göre, tekstil ve giyim sektöründe ihracat sonucunda önce işgücüne talep artacak, işgücüne talep arttığı için de ücretler artacaktır. İhracatın işgücü talebini artırıp artırmadığını test etmek amacıyla klasik doğrusal regresyon modeli kullanılmıştır. Buna göre, tekstil ve giyim sektöründe işgücü talebinin (TALEP) bağımlı değişken olduğu, bir dönem gecikmeli ihracat (IHR), bir dönem gecikmeli yurtiçi satışlar (YURTICI) ve Gümrük Birliği (GB) kukla değişkeninin ise bağımsız değişkenler olarak kullanıldığı model tahmin edilmiştir:

$$TALEP = f \{IHR(-1), YURTICI(-1), GB\} \quad (1)$$

Tahmin sonuçlarına göre, IHR(-1), YURTICI(-1) ve GB değişkenlerinin katsayıları 0.05 anlamlılık düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlıdır ve bir dönem önceki ihracat ve bir dönem önceki yurtiçi satışlar, aynı dönemin işgücü talebini pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuçlara göre ihracattaki yüzde birlik artış, işgücü talebini yüzde 0.28 artırmaktadır. Benzer şekilde yurtiçi satışlardaki yüzde birlik artış, işgücü talebini yüzde 0.09 artırmıştır (Tablo 5). Buradan ihracatın yurtiçi satışlardan daha fazla istihdam yarattığı söylenebilir. Gümrük

Birliği'nin tekstil ve giyim istihdamı üzerindeki etkisi anlamlıdır. Gümrük Birliği'nden sonra istihdam artmıştır.

Gümrük Birliği'nden sonra istihdamın arttığı, Bahadır tarafından yapılan çalışmada da kanıtlanmıştır. Çalışmaya göre Gümrük Birliđinin olmadığı 84 ayda (1989 Ocak – 1995 Aralık) üretimde çalışanlar ortalaması 157.360 kişi iken, Gümrük Birliği'nin olduğu 36 ayda

üretimde çalışanlar ortalaması 187.630 kişidir. (F=143,982; p=0,000). Aynı dönemler itibariyle diğer işlerde çalışanlar ortalaması gümrük birliği yok iken 25.428 kişi, Gümrük Birliği'nin olduğu durumda ise 31.813 kişidir. (F=397,311; p=0,000). Dolayısıyla Gümrük Birliği sektördeki istihdamı kesin olarak artırmıştır [47].

Tablo.5. Tekstil ve Giyim Sanayinde İşgücü Talebi Modelinin Tahmini

Bağımlı Değişken : LTALEP				
Yöntem: En Küçük Kareler				
Alınan Yıllar: 1982 2000				
Gözlem Sayısı: 19				
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	T- İstatistiği	Olasılık
C	7.362091	0.437627	16.82275	0.0000
LIHR(-1)	0.285949	0.038915	7.347986	0.0000
LYURTICI(-1)	0.095393	0.039523	2.413622	0.0290
GB	0.148146	0.042223	3.508657	0.0032
R ²	0.967103		F İstatistiği	146.9873
DURBİN-WATSON	1.752784		Olasılık (F İstatistiği)	0.000000

İşgücü talebindeki değişmelerin yaklaşık % 96'sı modelde seçilen bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. F testi sonucuna göre F olasılık değeri $0.00 < 0.05$ olduğundan 0.05 anlamlılık düzeyine göre model genel olarak anlamlıdır (Tablo 5).

HOS teoremi, ihracatın artmasıyla birlikte talebin artacağını, talep artınca da ücretlerin artacağını ifade etmektedir. Tekstil ve giyim sektörü için ihracat işgücü talebini artırmıştır. Talebin artışının ise ücretleri artırıp artırmadığını test etmek için ücretlerin(UCRET) bağımlı değişken olduğu, işgücü talebi(TALEP), işgücü arzı(ARZ), sermaye(SERMAYE), bir dönem gecikmeli GSYİH ile kriz kukla değişkeni bağımsız değişken olarak kullanılmıştır:

$$UCRET = f \{TALEP, ARZ, KRİZ, SERMAYE, GSYİH(-1)\} \quad (2)$$

Tahmin sonuçlarına göre talep, arz, kriz, sermaye ve GSYİH değişkenlerinin katsayıları 0.05 anlamlılık düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlıdır ve talep ve GSYİH ücretleri pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuçlarına göre, talep yüzde bir artınca, ücretler yüzde 1.22 artmaktadır. Bu sonuç HOS teoremini doğrular niteliktedir. Ayrıca, işgücü arzı yüzde bir artınca, ücretler yüzde 0.18 azalmaktadır. Benzer şekilde kriz ücretleri olumsuz etkilemiştir. Ücretleri bir başka olumsuz etkileyen değişken ise sabit sermaye yatırımlarıdır. Sabit sermaye yatırımları yüzde bir artınca, ücretler yüzde 0.22 azalmaktadır. Buna karşılık ülke GSYİH'sı ücretleri olumlu etkilemektedir. GSYİH yüzde bir artınca, ücretler yüzde 0.94 artmaktadır (Tablo.6).

Tablo.6.: Tekstil ve Giyim Sanayiinde Ücretlerin Tahmini

Bağımlı Değişken :LUCRET				
Yöntem: En Küçük Kareler				
Alınan Yıllar: 1982 2000				
Gözlem Sayısı 19				
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Olasılık
C	-8.111865	2.467246	-3.287498	0.0059
LTALEP	1.229288	0.326397	3.766232	0.0024
ARZ	-0.180309	0.045872	-3.930663	0.0017
KRİZ	-0.518904	0.105867	-4.901453	0.0003
LSEPMAYE	-0.224969	0.078857	-2.852879	0.0136
LGSYİH(-1)	0.648984	0.146451	4.431413	0.0007
R ²	0.960979		F İstatistiği	64.03026
DURBİN-WATSON	1.981633		Olasılık (F İstatistiği)	0.000000

P < 0.05 anlamlılık düzeyi.

Ücretteki değişmelerin yaklaşık yüzde 96'sı modelde seçilen bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. F testi sonucuna göre, F olasılık değeri $0.00 < 0.05$ olduğundan 0.05 anlamlılık düzeyine göre genel olarak anlamlıdır (Tablo.6).

Tekstil ve giyim sanayiinde işgücü talebindeki artış, ücretlerde bir artış sağlamıştır. HOS teorisini test etmek amacıyla ayrıca ihracatın ücretler üzerindeki doğrudan etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Ücretlerin(UCRET) bağımlı değişken olarak kullanıldığı modelde bir dönem gecikmeli ihracat(IHR), bir dönem gecikmeli yurtiçi satışlar(YURTICI), sabit sermaye(SERMAYE), işgücü talebi(TALEP), işgücü arzı(ARZ) ve kriz(KRIZ) kukla bağımsız değişken olarak kullanıldığı model tahmin edilmiştir.

$$UCRET = f \{IHR(-1), YURTICI(-1), SERMAYE, TALEP, ARZ, KRIZ\} \quad (3)$$

Tahmin sonuçlarına göre IHR(-1), YURTICI(-1), SERMAYE, TALEP, ARZ ve KRIZ değişkenlerinin katsayıları 0.05 anlamlılık düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlıdır ve bir dönem önceki ihracat, bir dönem önceki yurtiçi satışlar ve işgücü talebi ücretleri pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuçlara göre ihracattaki yüzde birlik artış, ücretleri yüzde 0.48 artırmaktadır. Benzer şekilde yurtiçi satışlardaki yüzde birlik artış, ücretleri yüzde 0.25 artırmaktadır. Buradan ihracatın yurtiçi satışlardan daha

fazla ücretleri artırdığını söyleyebiliriz. Sabit sermaye yatırımlarındaki yüzde birlik artış ücretleri yüzde 0.28 azalmaktadır. Aynı şekilde işgücü arzındaki yüzde birlik artış, ücretleri yüzde 0.19 azalmaktadır. Kriz de ücretleri olumsuz yönde etkilemiştir (Tablo.7).

Ücretteki değişmelerin yaklaşık yüzde 95'i modelde seçilen bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. F testi sonucuna göre F olasılık değeri $0.00 < 0.05$ olduğundan 0.05 anlamlılık düzeyine göre model genel olarak anlamlıdır (Tablo.7).

Tüm modellerde değişen varyans ve otokorelasyon söz konusu olmadığı tespit edilmiştir. Modellerdeki açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyonlar incelendiğinde bu değerlerin beklendiği gibi oldukça yüksek olduğu görülmüştür. Ancak söz konusu korelasyonlar modelde t testi istatistiklerinin anlamsızlaşmasına neden olmamaktadır. Bağımsız değişkenler arasındaki bu ilişkinin gelecek dönemlerde de devam edeceği varsayımı ile modelde "bağımsız değişkenler arasında ciddi doğrusal ilişki yoktur" şeklindeki varsayımdan sapmanın, tahmin üzerinde olumsuz etkiler yaratmadığı gözlemlenmiştir. Özetle burada tahmin edilen modellerden yola çıkarak, HOS teorisinin Türk Tekstil ve Giyim Sanayi için geçerli olduğu söylenebilir. Buna göre, Tekstil ve Giyim sanayiinde ihracatın artmasıyla birlikte işgücüne talep artmış, işgücüne talep artınca da ücretler artmıştır.

Tablo.7. Tekstil ve Giyim Sanayiinde Ücret Modeli(2) Tahmini

Bağımlı Değişken: Ücret				
Yöntem: En Küçük Kareler				
Alınan Yıllar: 1982 2000				
Gözlem Sayısı: 19				
Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Olasılık
C	-7.054529	3.282932	-2.148850	0.0528
LIHR(-1)	0.487976	0.200539	2.433322	0.0315
LYURTICI(-1)	0.250958	0.102422	2.450245	0.0306
LSERMAYE	-0.286507	0.107697	-2.660311	0.0208
LTALEP	1.093493	0.450201	2.428897	0.0318
ARZ	-0.193380	0.055832	-3.463623	0.0047
KRIZ	-0.537396	0.128880	-4.169755	0.0013
R ²	0.950003		F İstatistiği	38.00223
DURBIN-WATSON	2.148952		Olasılık (F İstatistiği)	0.000000

p < 0.05 anlamlılık düzeyi

VII. SONUÇ

1980'li yıllardan itibaren uluslararası ticaretin serbestleştirme girişimlerinin artması ve eş zamanlı olarak hem gelişmiş ülkelerde hem de gelişen ülkelerde ücret eşitsizliklerinin artması, HOS teorisini bağlamında ticaretin bu duruma yol açtığı konusundaki şüpheleri artırmıştır. Bu durumu test etmek amacıyla da 1990'lı yıllardan itibaren de ticaret ve ücret eşitsizliklerine ilişkin gelişmiş ve gelişen ülkelerde araştırmalar yapılmıştır.

H-O-S teorisini, gelişmiş ülkeler ile ilgili olarak ticaret ile ücretler arasındaki ilişkiye şöyle bir açıklama getirmektedir: Bir ülke, nispeten daha fazla olan faktörlerin yoğun olarak kullanıldığı malları ihraç etmekte ve nispeten kıt olan faktörlerin yoğun olarak kullanıldığı malları ise ithal etmektedir. Vasıflı işgücünün nispeten bol olduğu gelişmiş ülkeler ele alındığında, bu teori, gelişmiş bir ülkenin vasıflı işgücünü nispeten yoğun olarak kullandığı ürünleri ihraç etmesi gerektiğini, buna karşılık vasıfsız işgücünün nispeten yoğun olarak kullanıldığı malları ithal etmesi gerektiğini ifade eder.

Gelişen ülkelerde de bu durumun tam tersi yaşanır. Uluslararası ticaret bu durumda, bir ülkenin bol faktörlerinin reel gelirinin yükselmesine ve kıt faktörlerinin reel gelirlerinin azalmasına yol açacaktır. HOS teorisi hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerde test edilmiş, araştırma sonuçları ticaretin ücretler üzerindeki etkisini kanıtlamakla birlikte yeterli olmayacağını da göstermiştir. Ücretler üzerinde teknolojik değişim, sermaye hareketliliği, işgücü hareketliliği ve sendikalar da etkili olabilmektedir.

Türkiye’de de ticaretin etkisi HOS teorisi ışığında Tekstil ve Giyim Sektörü üzerinde sınanmıştır. Araştırma sonuçları, Türkiye’de Tekstil ve Giyim Sanayiinde ihracatın, işgücü talebi ve ücret gelirleri üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Bu nedenle Türkiye’nin karşılaştırmalı üstünlüğü bulunduğu sektörlerde ihracatın teşvik edilmesi, istihdamın artmasını sağlayarak, işsizliğin azaltılmasına yardımcı olacaktır. Ayrıca istihdamın teşvik edildiği sektörlerde işgücü talebinin artması reel gelirlerinin de yükselmesini sağlayarak gelir dağılımını düzeltici etkide bulunabilecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] Jenkins, R. (1996). *Sanayileşme ve Dünya Ekonomisi*. (Çev.: Öztürk, S.). Kalkınma İktisadi Yükselişi ve Gerilemesi. (Hzl.: Şenses, F.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- [2] (2004). *World Economic Outlook*, April, Washington D.C.: IMF.
- [3] (2006). *Economic Outlook: Statistical Annex*. Paris: OECD.
- [4] Kasa, K. (1995). International Trade and USA Labor Market. *Washington Economic Reports*, 18(1), 7.
- [5] Slaughter, M.J. & Swagel, P. (1997). The Effect of Globalization on Wages in the Advanced Economies. *Staff Studies for the World Economic Outlook*. IMF, Washington D.C. December, 78.
- [6] Rodrik, D. (1997). *Küreselleşme Sınırı Aştı mı?* (Çev.: Akyol, İ. & Ünsal, F.). İstanbul: Kızılelma Yayıncılık.
- [7] Sachs, J.D. & Shatz, H.J.. (1994). Trade and Jobs in U.S. Manufacturing. *Brooking Papers on Economic Activity*, 1994(1), 7-8.
- [8] US Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. (<http://stats.bls.gov/servlet/NCSOutputServlet?jrunsessionid=10996521732893304245> (my), =1095651836883216863 (by)). [30.09.2004].
- [9] Lawrence, R.Z. (1994). Trade, Multinationals, Labor. *NBER Working Paper*. No: 4836.
- [10] Sachs, J.D. & Shatz, H.J.. (1996). Globalization and The U.S. Labor Market. *AEA Papers and Proceedings*, 86(2), 234-239.
- [11] Wood, A. (1995). How Trade Hurt Unskilled Workers. *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), 57-80.
- [12] Borjas, G.J.; Freeman, R.B. & Katz, L.F.. (1997). How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes. *Brooking Papers on Economic Activity*, (1), 1-90.
- [13] Sakurai, K. (2003). How Does Trade Affect The Labor Market: Evidence From Japanese Manufacturing. *Japan and World Economy*, 16(2), 1-23.
- [14] Messerlin, P.A. (1995). The Impact of Trade and Capital Movements on Labour: Evidence on The France Case. *OECD Economic Studies*, No.24.
- [15] Brauer, D.A. & Hickok, S. (1995). Explaining The Growing Inequality in Wages Across Skill Levels, *FRBNY Economic Policy Review*, January, 61-75.
- [16] Bhagwati, J. (1995). Trade and Wages, “Choosing Among Alternative Explanations”, *FRBNY Economic Policy Review*, January, 42-47.
- [17] Krugman, P. (1996). *Pop Internationalism, Trade, Jobs and Wages*. Cambridge: The MIT Press.
- [18] Krueger, A.B. (1993). How Computers Have Changed The Wage Structure: Evidence From Microdata,1984-1989. *The Quartely Journal Of Economics*, February, 108(1), 33-60.
- [19] Thurow, L.C. (1998). Wage Dispersion: Who Done It. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(1), 25-37.
- [20] Paus, E.A. & Robinson, M.D. (1997). The Implications of Increasing Economic Openness for Real Wages in Developing Countries, 1973-90. *World Development*, 25(4), 537-547.
- [21] ILO. (1997). *World Employment 96/97*. Geneva: ILO (International Labor Organization).
- [22] (1996). Trade and Wages. *Economist*, 341(7995), 74.
- [23] Gindling, T.H. & Robbins, D. (2001). Patterns and Sources of Changing Wage in Equality Chile and Costa Rica During Structural Adjusment. *World Development*, 29(4) 725-745.
- [24] Bayazıtoglu, B. & Ercan, H. (1999). Türkiye İmalat Sanayiinde Ücretler: Sektörlerarası Kazanç Eşitsizliği” (Ed.: Bulutay, T.) *Ücretler ve Gelir ve Gelir Dağılımları*. Ankara: DİE.
- [25] Gordon, H. & Harrison, A. (1999). Trade Liberalization and Wage Inequality. *Industrial & Labor Relations Review*, 52(2), 271-289.

- [26] Esquivel, G. & Rodriguez-Lopez, J.A. (2003). Technology, Trade and Wage Inequality in Mexico Before and After NAFTA. *Journal of Development Economics*, 72(2), 543-565.
- [27] Galiani, S. & Sanguinetti, P. (2003). The Impact of Trade Liberalization on Wage in Equality: Evidence From Argentina, *Journal of Development Economics*, 72(2), 497-513.
- [28] Santis, R.A.De (2001). 1990 The Trade Liberalisation Policy of Turkey: An Applied General Equilibrium Assesment. *International Economic Journal*, 15(2), 115-132.
- [29] Atıcı, C. (2002). The Impact of A Complete Trade Liberalization on Household Groups in Turkish Economy: A CGE Approach. *METU International Conference in Economics*, VI, September 11-14, Ankara.
- [30] Galrao, F.C. & Arbache, J.S. (2003). The Impacts of Trade on the Brazilian Labor Market: A CGE Model Approach, *World Development*, 31(9), 1581-1595.
- [31] Akyüz, Y.; Flassbeck, H. & Kozul-Wright, R. (2003). Küreselleşme, Eşitsizlik ve İşgücü Piyasası, *Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar*. (Der.: Köse, A.H.; Şenses, F. & Yeldan,E.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- [32] Koray, M. (1997). Küreselleşme İlerlerken Gerileyenler: Ekonomi Karşısında Sosyal, Sermaye Karşısında Emek, Piyasa Karşısında Siyaset, *İktisat Dergisi*, 369, 17-27.
- [33] Kazgan, G. (1997). *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen*. İstanbul: Altın Kitaplar.
- [34] Aslan, N. (1995). *Uluslararası Özel Sermaye Akımları*. İstanbul: Evrim.
- [35] Yentürk, N. (1997). *Türk İmalat Sanayiinde Ücretler, İstihdam ve Birikim*. İstanbul: Friedrich Ebert Stiftung.
- [36] Gandali, N.; Hanson, G. & Slaughter, M.J. (2004). Technology, Trade and Adjustment to Immigration in Israel. *European Economic Review*, 48(2), 403-428.
- [37] Kar, S. & Beladi, H. (2004). Skill Formation and International Migration: Welfare Perspectives of Developing Countires". *Japan and The World Economy*, 16(1), 35-54.
- [38] Mishra, P. (2003). *Emigration and Wages in Source Countries: Evidence From Mexico*. New York: Columbia University.
- [39] (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*. Ankara: DPT.
- [40] Arbache, J.S. & Carneiro, F.G. (1999). Unions and Interindustry Wage Differentials. *World Development*, 27 (10), 1875-1883.
- [41] Sönmez, M. (2001). *Gelir Uçurumu*. İstanbul: Om Yayınevi.
- [42] Katırcıoğlu, E.; Engin, N. & Akçay, C. (1995). *The Impact of Trade Liberalization on the Turkish Manufacturing Industry: An Amprical Assessment, Policies for Competition and Competitiveness The Case of Industry in Turkey*. (Ed.: Erzan, R.). Vienna: UNIDO.
- [43] Öztürk, H. (2004). *Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri Ticaretine Uygulanan Ticaret Politikası Önlemlerinin Dünyü, Bugünü ve Geleceğinin İrdelenmesi*. (<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak99/dunya.htm>). [23.05.2004].
- [44] Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2004). Tekstil ve Giyim Anlaşması. (<http://www.foreigntrade.gov.tr/anl/DTO/TEKSTILANL.htm>). [21.05.2004].
- [45] Tezel, A. & Alptekin, A. (1990). Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin Son On Yılda Sergilediği Gelişme ve Gelecek 10 Yıldaki Beklentileri. *Türkiye Tekstil Sanayi İşverenleri Sendikası, Uluslararası Korumacılık Eğilimleri Karşısında Türk Tekstil Sektörünün Sorunları Semineri*. İstanbul, 68-75.
- [46] (2004). *Dış Ticaret Müsteşarlığı İstatistikleri*. Ankara: DTM.
- [47] Bahadır, N. (2004). *Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Ait Verilerin Gümrük Birliği'nin Öncesi ve Sonrası Açısından İncelenmesi*. (<http://www.dtm.gov.tr>). [23 Mayıs 2004].

Nurdan ASLAN (nuraslan@marmara.edu.tr) received her doctorate from Marmara University in 1986 and became professor 1996. Her research fields include international economics, international financial markets, international trade and money management.

Nuray TERZİ (nurayterzi@marmara.edu.tr) received her doctorate from Marmara University in 2004. Her research fields include international economics, trade liberalization and wages.