



AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL
BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



Servet YILDIRIM

KONUMSAL MAL OLARAK EĞİTİMİN EKONOMİ POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Maliye Ana Bilim Dalı

Doktora Tezi

Antalya, 2024



AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL
BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



Servet YILDIRIM

KONUMSAL MAL OLARAK EĞİTİMİN EKONOMİ POLİTİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Danışman

Doç. Dr. Servet AKYOL

Maliye Ana Bilim Dalı

Doktora Tezi

Antalya, 2024

Akdeniz Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Servet YILDIRIM'ın bu çalışması, jürimiz tarafından Maliye Ana Bilim Dalı Doktora Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : (İmza)

Üye (Danışmanı) : (İmza)

Üye : (İmza)

Üye : (İmza)

Üye : (İmza)

Tez Başlığı: Konumsal Mal Olarak Eğitimin Ekonomi Politikası: Türkiye Örneği

Onay : Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi :

Mezuniyet Tarihi

:01/02/2024

(İmza)

AKADEMİK BEYAN

Doktora Tezi olarak sunduğum “Konumsal Mal Olarak Eğitimin Ekonomi Politikası: Türkiye Örneği” adlı bu çalışmanın, akademik kural ve etik değerlere uygun bir biçimde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım bütün eserlerin kaynakçada gösterildiğini ve çalışma içerisinde bu eserlere atıf yapıldığını belirtir; bunu şerefimle doğrularım.

Servet YILDIRIM



T.C.
AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



.... / / 20...

TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU BEYAN BELGESİ

Öğrenci Bilgileri	
Adı-Soyadı	Servet YILDIRIM
Öğrenci Numarası	20068504809
Anabilim Dalı	Maliye
Programı	Doktora Programı
Danışman Öğretim Üyesi Bilgileri	
Unvanı, Adı-Soyadı	Doç. Dr. Servet AKYOL
Doktora Tez Başlığı	Konumsal Mal Olarak Eğitimin Ekonomi Politüğü: Türkiye Örneği
Turnitin Bilgileri	
Ödev Numarası	2255443782
Rapor Tarihi	24.01.2024
Benzerlik Oranı	Alıntılar hariç: %11 Alıntılar dahil: %12
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,	
Yukarıda bilgileri bulunan öğrenciye ait tez çalışmasının a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana Bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 194 sayfalık kısmına ilişkin olarak Turnitin adlı intihal tespit programından Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esaslarında belirlenen filtrelemeler uygulanarak yukarıdaki detayları verilen ve ekte sunulan rapor alınmıştır. Danışman tarafından uygun olan seçenek işaretlenmelidir: () Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşmıyor ise: Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporunun doğruluğunu onaylarım. () Benzerlik oranları belirlenen limitleri aşıyor, ancak tez/dönem projesi danışmanı intihal yapılmadığı kanısında ise: Yukarıda yer alan beyanın ve ekte sunulan Tez Çalışması Orijinallik Raporunun doğruluğunu onaylar ve Uygulama Esaslarında öngörülen yüzdelik sınırlarının aşılmasına karşın, aşağıda belirtilen gerekçe ile intihal yapılmadığı kanısında olduğumu beyan ederim.	
Gerekçe:	
Benzerlik taraması yukarıda verilen ölçütlere uygun olarak tarafımca yapılmıştır. İlgili tezin orijinallik raporunun uygun olduğunu beyan ederim. Doç. Dr. Servet AKYOL	

İÇİNDEKİLER

TABLolar LİSTESİ	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	iv
ÖZET.....	v
SUMMARY	vi
ÖNSÖZ	vii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM KONUMSAL MALLARIN EKONOMİ POLİTİĞİ

1.1. Klasik ve Neoklasik İktisat Okullarında Tüketim Anlayışı ve Modern Anaakım Tüketim Teorileri.....	4
1.2. Tüketimin Sosyal Bağlamına İşaret Eden Tüketim Teorileri	10
1.3. Konumsal Malların Tarihçesi	19
1.4. Fred Hirsch'in Fiziksel ve Sosyal Kıtlık Bağlamında Konumsal Mallar Yaklaşımı	28
1.4.1. 20. Yüzyılda Kıtılık Kavramının Değişim Dinamikleri.....	29
1.4.2. Hirsch'in Sosyal Kıtılık Kavramının Boyutları.....	32
1.4.3. Hirsch'in Konumsal Mallar Yaklaşımı.....	33
1.4.4. Hirsch'in Konumsal Mallar Bağlamlı Toplum Teorisi.....	37
1.5. Robert Frank'ın Konumsal Mallar Yorumu: Konumsal Rekabet ve Konumsal Mallar..	44
1.6. Kamu Ekonomisi Literatürüne Katkı: Konumsal Malların Kamu Ekonomisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi.....	50
1.6.1. Kamusal ve Özel Malların Sınıflandırılması	50
1.6.2. Konumsal Malların Kamu Ekonomisi Bağlamında Değerlendirilmesi	54
1.7. Konumsal Mallar Neden Önemlidir: Konumsal Dışsallıklar, Harcama Çağlayanları ve HaneHalkı Borcunda Artış	58
1.7.1. Konumsal Dışsallıklar.....	58
1.7.2. Harcama Çağlayanları ve Hanehalkı Borcunda Artış.....	59
1.7.3. Konumsal Mallar: Fırsat Eşitliğinden Eşitsizliğine	61

İKİNCİ BÖLÜM

EĞİTİM VE İŞGÜCÜ PİYASALARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN KONUMSAL MALLAR BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. Eğitimin Kapitalist Toplumdaki Önemi ve Rolü.....	65
2.2. 20. yüzyılda Keynesyen Refah Devleti Döneminde Eğitim Hizmetlerinin Geçirdiği Dönüşüm.....	70
2.3. Neoliberalizm ve Eğitim Hizmetlerinin Sunumundaki Dönüşüm.....	77
2.4. Kamu Ekonomisi Literatüründe Eğitimin Ele Alınış Şekli	87
2.5. Eğitim ve İşgücü Piyasası Sonuçları Arasındaki İlişki Hakkındaki Teoriler ve Eğitim Hizmetlerinin Konumsallığı	94
2.5.1. İnsan Sermayesi Yaklaşımı ve Eleştirisi.....	100
2.5.1.1. İnsan Sermayesi Yaklaşımı ve Eğitim.....	102
2.5.2. Sinyal Teorisi (Eleme Teorisi) ve Eğitim	103
2.5.3. Kuyruk Teorisi ve Eğitim.....	106
2.5.4. İkili İşgücü Piyasası ve Eğitim	109
2.5.5. Radikal Yaklaşımlar ve Eğitim: Althusser, Bowles ve Gintis, Bourdieu.....	115
2.5.6. Sosyal Kapanma Teorisi ve Eğitim	126
2.6. Eğitimsel Genişlemenin Konumsal Değeri: Aşırı Eğitimlilik, Diploma Enflasyonu ve Konumsallık.....	127
2.7. Eğitimin Mutlak ve Konumsal Yanları	133
2.8. Eğitim Sistemleri ve Konumsallık İlişkisi.....	136
2.9. Neoliberalizm ve Konumsal Mal Olarak Eğitim	138

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EĞİTİM HİZMETLERİNİN KONUMSAL MAL BAĞLAMINDA EKONOMETRİK MODEL ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

3.1. Alanyazın Araştırması	146
3.2. Dünya Değerler Araştırması (The World Values Survey).....	147
3.3. Örneklem Dizaynı ve Katılımcılar	148
3.4. Analitik Örneklem	148
3.5. Değişkenler	148
3.5.1. Bağımlı Değişken	149

3.5.2. Kategorik Değişkenler	150
3.5.3. Analizde Kullanılan Değişkenlerin Ekonometrik Çerçeve Tanımlanması	151
3.6. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kontrol Değişkenleri Tasvir Edici Sonuçlar	153
3.7. Metodoloji	154
3.7.1. Regresyon Analizi	153
3.8. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kategorik Değişkenler ile ilgili Ampirik Sonuçlar	154
3.9. Tartışma ve Ampirik Sonuçların Yorumlanması	157

SONUÇ.....	160
KAYNAKÇA.....	165
ÖZGEÇMİŞ.....	182

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1. Hirsch'e Göre Kıtılığın Sınıflandırılması.....	34
Tablo 1.2. Malların Sınıflandırılması	52
Tablo 2.1. Eğitimde Dışsalılıkların Basit Sınıflandırması	91
Tablo 3.1. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kontrol Değişkenleri.....	151
Tablo 3.2. Eğitim, Gelir, Mesleki Durum Dağılım.....	152
Tablo 3.3. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kategorik Değişkenler ile ilgili Ampirik Sonuçlar.....	154

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.2. Kamusal Malın Etkin Sunumu	55
Şekil 1.3. Konumsal Malın Etkin Sunumu	56

ÖZET

Bu tezin amacı, kamu ekonomisi literatüründe konumsal mallar yaklaşımı çerçevesinde eğitim hizmetlerini değerlendirerek Türkiye özelinde eğitim hizmetlerinin konumsallığını ölçmektir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde özellikle gelişmiş ülkelerde daha sonrasında ise tüm dünya ülkelerinde eğitimsel oranın artmış, okullaşmada tarihin hiçbir evresinde gözlemlenmemiş bir artış yaşanmıştır. Bu büyüme her türlü eğitim düzeyinde kendi içsel dinamikleri içinde gerçekleşmiştir. Devletler ve hükümetler ekonomik büyüme ve kalkınmayı gerçekleştirmek için eğitimsel oranı artırmıştır. Böylelikle verimlilik ve becerilerdeki artış ile ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanabileceği düşünülmüştür. Günümüze kadar süren bu eğitimsel genişleme kimi sorunlar ortaya çıkmıştır. Eğitim hizmetlerine ilişkin konumsal mallar yaklaşımı bu sorunları açıklayıcı teorik çerçeve sunmaktadır. Buna göre eğitimsel genişleme bir aşamaya kadar fırsat eşitliliğini artırsa da belirli bir doyum noktasından sonra nitelikli eğitim ve onun doğrudan sonucu olan yüksek prestijli iş imkânlarının artık herkesin ulaşabileceği bir durum olmadığını ifade eder. Kimi bireylerin elde ettiği kazanımlar başkalarının kaybetmesi pahasına gerçekleşir; zaman, emek ve finansal anlamda israfı içeren bir süreç yaşanır. Bireysel refah ile toplumsal refah arasındaki ilişki kopar, aşırı rekabetçi bir ortamda sosyal anlamda kısıt olan prestijli yüksek eğitim ve iş konumları için verilen mücadele sıfır toplamı bir oyuna dönüşür.

Tez'in birinci bölümünde konumsal mallar tarihsel ve teorik bir perspektifle ele alınmakta ve farklı teorik yaklaşımlar ile olan ilişkileri bağlamında değerlendirilmektedir. Devamında eğitim ve işgücü piyasaları arasındaki ilişki konumsal mallar bağlamında değerlendirilecektir. Sonrasında eğitim hizmetleri ile konumsal mallar arasındaki ilişkiyi net bir şekilde ortaya koyabilmek için eğitimsel oranın işgücü piyasası sonuçları üzerindeki etkisi konumsal mal perspektifinden değerlendirilecektir. Teorik bölümlerin ardından eğitim hizmetleri ile konumsallık ilişkisi ampirik ve ekonometrik yöntemle Türkiye üzerine değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Konumsal Mallar, Eğitim, İşgücü Piyasaları, Neoliberalizm, Türkiye'de Eğitimin Konumsallığı

SUMMARY

POLITICAL ECONOMY OF EDUCATION AS A POSITIONAL GOOD: THE CASE OF TURKEY

The aim of this thesis is to measure the positionality of educational services in Turkey by evaluating educational services within the framework of the positional goods approach in the public economics literature.

In the post-World War II period, the rate of education increased, especially in developed countries and later in almost all countries of the world, and there was an increase in schooling that had not been achieved at any other stage in history. This growth has occurred within its own internal dynamics at all levels of education. States and governments have thought that economic growth and development can be achieved by increasing education and increasing productivity and skills within the framework of human capital theory. Some problems have emerged along with this educational expansion, which continues until today. The positional goods approach to education services is one of the most important of these problems. Although educational expansion increases equality of opportunity to a certain extent, after a certain level of satisfaction, qualified education and its direct result, high-prestige job opportunities, are no longer accessible to everyone. The gains made by some individuals come at the expense of others; This is a process that involves waste of time, effort and finance. The relationship between individual well-being and social well-being breaks down, and the struggle for prestigious higher education and job positions, which are socially scarce in an extremely competitive environment, becomes a zero-sum game.

In this context, in the thesis, a theoretical framework will be drawn within the historicity of positional goods and different theoretical approaches regarding this issue will be discussed. Later, education and labor market results will be evaluated from the perspective of positional goods in order to clearly reveal the relationship between educational services and positional goods. Following the theoretical sections, the relationship between educational services and positionality will be evaluated on Turkey using empirical and econometric methods.

Keywords: Positional Goods, Education, Labor Markets, Neoliberalism, Positionality of Education in Turkey

ÖNSÖZ

Lisans ve yüksek lisans eğitimim boyunca çalışkanlığımı, disiplinini ve insani değerlerini örnek edindiğim, tez çalışmam sırasında özendirici, yol gösterici ve sabırlı tavrıyla bana çalışma azmi veren değerli hocam, sayın Prof. Dr. Zeliha GÖKER'e teşekkürlerimi sunarım.

Tez'imın hazırlanması sırasında kendisiyle çalışmaktan gurur duyduğum tez danışmanım, sayın Doç. Dr. Servet AKYOL hocama teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca Akdeniz Üniversitesi Maliye Bölümü hocalarımmın hepsine bana kazandırdıkları bilimsel bakış açısı ve yetkinliklerden dolayı teşekkürlerimi sunarım. Tez'in ampirik kısmındaki katkılarından dolayı Prof. Dr. Mehmet MERT ve yüksek lisans öğrencisi arkadaşım Fulya CELEBİ'ye çok teşekkür ederim.

Zamanın ve mekânın ruhu vardır. Doktora ders ve tez aşaması sırasında Anadolu Üniversitesi Kütüphanesi araştırma ve çalışma salonlarında geçirdiğim zaman her daim çalışma motivasyonumu artırmış ve bana iyi gelmiştir. Anadolu Üniversitesine bu açıdan müteşekkirim. Doktora evresinde çok geç bir zaman diliminde dahi olsa tanışma fırsatını yakaladığım, eğlenceli ve entelektüel olarak dolu dolu bir şekilde kendileriyle zaman geçirmemi sağlayan hoca arkadaşlarım Ferhat GÖÇER ve Dursan Can ŞİMŞEK'e çok teşekkürler...

Hayatımın her evresinde benim için hayatı iyi kılan ve onlardan edindiğim yaşam görgüsü ve yüksek ahlak ile kendimi her daim şanslı hissetmemi sağlayan aileme sonsuz teşekkürler...

Servet YILDIRIM

Antalya, 2023

GİRİŞ

Kamu ekonomisi literatüründe mal kavramı çeşitli bağlamlarda ele alınmaktadır. Kamu ekonomisi açısından malın üretimi, sunumu ve kullanımındaki teknik özellikler kamusal, özel ve yarı kamusal malların tanımlanmasına olanak verir. Anaakım kamu ekonomisi yaklaşımı açısından tüketimden dışlanamama, tüketimde rekabetin olmaması mal sınıflamasında temel kriterdir. Neoklasik iktisat açısından ise temel vurgu emek ve sermaye başta olmak üzere üretim faktörleriyle belirli bir teknoloji ile üretilebilecek mal miktarıdır. Üretim faktörlerinin önemine işaret eden bu yaklaşım açısından kaynaklar kıttır, insan arzu ve istekleri ise sınırsızdır. Dolayısıyla mallar fiziksel kıtlıklarıyla tanımlanırlar. En az girdiyle maksimum çıktıyı üretmek temel amaçtır. Her iki analiz yönteminde de malların arzu edildikleri ve istendikleri sosyal bağlam gözardı edilirken onun şekil verdiği tercihler ise veri kabul edilir. Tüketim kararları sosyal ilişki ve süreçlerden etkilenmez. Bireysel tüketimlerin birbiriyle ilişkili olduğu durumlar dışsallık olarak tariflenir. Fakat dışsallığın kendisi sosyal bir ilişki ve bağlama işaret etmez. Tüketim ve üretim faaliyetlerinin istenmeyen sonuçları olarak değerlendirilir ve çeşitli telafi edici çözümler önerilir.

Konumsal mallar ise tüketimin sosyal ve fiziki koşullarına işaret eden heterodoks bir yaklaşımdır. Piyasa ekonomisinde piyasalar üretimin, tüketimin ve gelirin dağıtıldığı bir kurumdur. Piyasa aktörleri teorik olarak piyasaya statüleri ve toplumsal konumlarıyla dahil olmazlar. Aktörler piyasaya üretim faktörlüğü sahipliği ile katıldığı için hiçbirisinin biribiri üzerinde emredici sosyal bir konumu yoktur. Mal ve hizmet piyasalarında bireyler gelirleri ve bütçe kısıtlarıyla orantılı olarak piyasadaki mal ve hizmet talep ederek fayda maksimizasyonu gerçekleştirirken; emek arz ederek de ücret geliri elde eder. Dolayısıyla iktisadi analizin ele aldığı aktörlerin kararları toplumsal ve tarihsel süreçten bağımsızdır. Fakat ekonomik kararlar bir kez sosyal bağlamı içerecek şekilde genişlediğinde, özellikle tüketim ve gelir elde etme kararları sosyal olguların yönlendirmesi ile değişime uğrar. Piyasa ekonomileri teorik olarak mal ve gelir akımı üretir. Kaynakların dağılımı, tahsisi ve etkinliği ekonomik aktörlerin statülerine göre değil piyasa arz ve talebine göre belirlenir. Bununla birlikte tüketimin sosyal bağlamı bir değişken olarak işin içine dâhil olduğunda malların kendisi, tüketim ve gelir statüsünün kaynağı haline dönüşür. Bazı mal ve hizmetleri üretmek statü kaynağı; belirli gelir düzeyine sahip olmak statüye ulaşmanın aracı ve toplumsal kurumlardaki belirli konumlara ulaşmak ise statü göstergesi haline dönüşür. Piyasa aynı zamanda statüsünün de dağıtıldığı ve üretildiği bir alan haline gelir.

Konumsal malları anaakım mal tanımından ayıran özelliği bu malların tüketim kararlarının sosyal süreçleri içerecek şekilde gerçekleşmesidir. Bu durum konumsal malların heterodoks niteliğini göstermektedir. Konumsal mallar hem fiziki hem de sosyal kıtlığa tabidir; malın teknik özellikleri kamusal ve özel malı içerecek şekilde genişler. Konumsal malların dışsallık özelliği özel ve kamusal mallardan farklılık gösterir, bir başkasının tüketim kararı bir başkasının tüketimiyle ilişkili hale gelir.

Modern konumsal mallar tanımı Fred Hirsch (1978) tarafından yapılmıştır. Hirsch 'in tanımına göre konumsal mallar doğası gereği sadece bir azınlık için mümkündür, elde edildiğinde sosyal statüyü artırır, doğaları gereği hem fiziksel hem de sosyal olarak kıt olmaları nedeniyle daha çok arzulanan mallardır. Konumsal mallar Hirsch öncesi sistematik şekilde ele alınmamıştır.

18. ve 19. yüzyılda ortaya çıkan ve gelişen tarihsel sosyal bir sistem olan modern sanayi kapitalizmi statü eşitsizliklerinin tüketim, üretim ve gelir elde etmeyi belirlemediği bir toplum vaadiyle ortaya çıkmıştır. Piyasa ekonomisi, sözleşmelere dayalı formel eşitliğin kurallarına tabi olan piyasa kurum ve kurallarının ekonomik kararları ve kaynakların dağılımını ve tahsisini belirlediği yeni bir ekonomik düzen yaratmıştır. Bununla birlikte tüketimin, gelirin, toplumsal konumların dağılımında bireyler ve gruplar arasında ortaya çıkan eşitsizlik sanayi kapitalizmiyle nitelendirilen piyasa toplumunun genel özelliğidir. 19. yüzyılda gelir dağılımındaki derin eşitsizlik politika gündeminin ana konusudur. İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşan ekonomik düzenle ortaya çıkan tüketim toplumu ise yeni eşitsizlik türlerinin öne çıkmasına yol açmıştır. Gelir dağılımındaki eşitsizliklerin yanı sıra tüketim ve statülere dayalı eşitsizlikler bu evrede daha önemli hale gelmiştir. Hirsch öncesi iktisadi literatür tüketimdeki aşırı ve abartılı eşitsizliğe odaklanırken Hirsch ise analizini olgunlaşmış bir tüketim toplumu içerisinden yapmaktadır. Hirsch'in yaklaşımı; temel gıda, barınma ve fiziksel ihtiyaçların doğal kıtlık koşullarından kurtulduğu bir tüketim toplumunda belirli mal, hizmet ve konumlar için ortaya çıkan sosyal rekabetin eşitsizliğin kaynağı haline dönüştüğü bir toplumu tanımlama girişimidir. Hirsch bu bağlamda geleneksel iktisadi analize sosyal bağlamın dâhil olmasına aracılık etmiş ve konumsal mallar literatürünün oluşmasını sağlamıştır.

Bu Tez çalışmasında ilk olarak konumsal mallar literatürü ekonomi politik bağlamda ele alınmıştır. Çalışmanın teorik kısmının ilk bölümü olan konumsal mallar literatürü tarihsel ve teorik çerçevede sınırlandırılmış ve Türkçe literatürdeki boşluk doldurulmak istenmiştir. Konumsal mallar ekonomi politik bağlamda ele alındıktan sonra çalışmanın ana gündemi olan eğitim ile işgücü piyasası sonuçları arasındaki ilişki konumsal mallar yaklaşımı çerçevesinde değerlendirilmiştir. Eğitimin konumsal bir mal olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği

eğitimin işgücü piyasası sonuçları ile ilişkilendirilerek ele alınmıştır. Bu alandaki farklı teorik yaklaşımlar ile konumsal malların ilişkisi ortaya konulmuştur. Bu açıdan özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ortaya çıkan bir dizi ekonomik ve sosyal olgu nedeniyle başta gelişmiş batı toplumlarında ardından gelişmekte olan ülkelerde eğitimsel oramı artmış, okullaşma tüm nüfusu kapsar hale gelmiştir. İlk ve orta öğrenimde meydana gelen eğitimsel genişleme daha sonrası yükseköğretimi içerecek şekilde kitleselleşmiştir. Eğitime ilişkin bu genişlemenin ardında yatan başlıca nedenlerden birisi modern büyüme ve kalkınma kavramlarının eğitilmiş işgücüyle ilişkilendirilmesidir. Böylelikle ekonomik büyümenin kaynağı insan sermayesine yapılan yatırım olarak görülmüş; hükümetler, politika yapıcılar ve devletler eğitime olan kamu harcamalarını artırarak bu olguya cevap vermiştir. Bununla birlikte eğitimsel bireyler açısından yüksek gelir ve kazançlara giden bir yol olarak görülmüştür. Tüm bu gelişmelerin makro ve mikro düzeylerde algılanış şekli bahsedilen çerçevede olsa da özellikle işgücü piyasası sonuçları ve eğitimsel genişlemenin yarattığı nitelik enflasyonu prestijli üniversiteler ve en iyi meslekler için sosyal kıtlık yaratmıştır. Bireylerin kendilerine yatırım ile nitelendirilen eğitim anlayışı tek tek bireyler için rekabetin artmasına daha fazla maddi kaynak, emek ve çabanın seferber edilmesine neden olmuştur. Toplumsal refahın kaynağı basit bir şekilde bireysel refahın toplamı olma özelliğini kaybetmiş, sosyal kıtlık nedeniyle eğitim ve işgücü piyasası sonuçları göreceli konuma bağlı hale gelmiştir.

Tez'in ampirik kısmı ise yukarıda bahsedilen teorik bölümlerin ekonometrik bir çerçevede ele alınarak Türkiye özelinde eğitimin konumsal bir mal olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği üzerinedir. Ampirik kısımda mevcut konumsal mallar ve eğitim ilişkisi arasındaki bağlantı yaşam memnuniyeti yaklaşımı ile ele alınmaktadır. Model, statü çerçevesi çizen değişkenler üzerinden eğitimin gelir ve kazanç sağlama gibi çok önemli sonuçlarının dışında yaşam doyumuna katkı sağlayıp sağlamadığını ölçerek eğitimin göreceliliğini ortaya koyacaktır. Böylelikle göreceli konumu ortaya konan eğitim hizmetlerinin konumsallığı ölçülmek istenmektedir. Ampirik kısmın sonuçlarına göre Türkiye'de eğitim hizmetleri konumsal mal olarak görülmemektedir. Bunun neden ve sonuçları ortaya konarak çeşitli politika önerilerinde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

KONUMSAL MALLARIN EKONOMİ POLİTİĞİ

1.1. Klasik ve Neoklasik İktisat Okullarında Tüketim Anlayışı ve Modern Anaakım Tüketim Teorileri

Tüketim teorileri iktisat literatüründe görece ihmal edilmişler alanlardan bir tanesidir. İktisadi düşüncede odak büyük ölçüde odak üretim temellidir. Üretimden tüketime kayış neoklasik iktisat ile gerçekleşmiştir. Tüketim teorilerinin asıl geliştiği zaman dilimi ise 20. yüzyıldır. Konumsal malların anlaşılması ve iktisat teorisindeki yerinin belirlenebilmesi tüketim teorilerini ele almayı gerektirir. Çünkü konumsal mallar tüketimin sosyal bağlamına vurgu yapar. Bu çerçevede öncelikli olarak tüketim teorilerinin teorik ve tarihsel bir açıklaması yapılacak devamında konumsal malların tüketim teorileriyle ilişkisi açıklanacaktır.

Klasik okul için emek ürünleri üretilmeleri için harcanan emek miktarıyla orantılı olarak değerlidir. Başka bir deyişle bir mala değerini veren onun için harcanan emek miktarıdır. Neoklasik iktisat emek değerden fayda değere geçerek bir malın değerini belirleyen şeyin onun tüketiminden elde edilen fayda olduğunu iddia etmiştir. Lionel Robbins'in çokça alıntılanan “isteklerimizi verili olarak alıyoruz” ifadesinde özetlenen bu yaklaşım, daha sonra Paul Samuelson tarafından açıklanmış tercih matematiğinde ifadelendirilmiştir. Hem klasik okul hem de neoklasik iktisat, 19. yüzyılın temel teması olan üretimi artırma sorununa odaklanmış ve ekonominin tüketimle ilgili boyutuna daha az vurgu yapmıştır. Bu bağlamda klasik iktisat, fiyatların, somutlaşmış emekten; neoklasik iktisat ise fiyatların öznel duygudan türetilen değerlere dayandığını göstermeye çalışmıştır (Hamilton, 1987: 1536-1538).

İktisadi düşünce okullarının analizlerinin merkezinde tekrarlanan bir tema olarak değer teorisi vardır. Anaakım iktisat teorisinde değer teorisinin rolü nispi fiyatlar teorisince sağlanmaktadır. Bütün malların nispi fiyatlarıyla üretilen ve mübadele edilen miktarların eş anlı belirlenmesi genel dengenin varlığının merkezi sorunudur. Tüketici tercihlerinin ve teknolojinin doğası hakkında en az varsayımla denge fiyatlar ve miktarlar dizisinin varlığını kanıtlayabilen bir aygıtın oluşturulması esastır. Buna karşılık klasik iktisatta değer teorisi farklı bir rol oynar. Birinci görevi zenginliğin faydalı mallardan geldiğini göstererek sadece kıymetli madenleri değerli sayan merkantalist yanılmacaya karşı çıkmak olmuştur. Temel sonuç, kullanım değeri olan her malın değişim değerinin olmadığıdır. Mübadele değerleri bir metanın parasal fiyatı ile değil o metayı üretmenin göreceli zorluğu tarafından belirlenmektedir. Harcanan emek olarak işin miktarı, göreceli değeri belirlemede en iyi faktör olarak kabul edilir. Servet,

değerli mallardan, kendileri de şimdiki veya geçmişte harcanmış emeklerin ürünü olan başka mallarla (makinelere) emek tarafından üretilen mallardan meydana gelmektedir (Desai, 2009:7-8).

Klasik politik iktisatçılara göre değer, üretim maliyetleri ve üretimin üç ana faktörünün doğal ödül oranları tarafından belirlenir. Klasikler her bir üretim faktörü için bölüşüm teorisi geliştirmişlerdir. Smith için olduğu kadar Ricardo için de değer, kapitalizmi belirleyen sosyal ilişkilerin açıklamasıyla ayırt edilmiş ve bu açıklamada değer anlayışı sosyal ve politik bağlamına oturtulmuştur. Aksine neoklasik iktisat, değer nesnel herhangi bir belirleyici etkeni olduğunu kabul etmez. Değer bu yaklaşımda öznel olarak belirlenmektedir. Neoklasik iktisada “marjinal değer teorisi” adını veren de bu öznel belirlenim durumudur. Değer bu açıdan bireysel faydaya bağlıdır; bu ise sosyal koşulların gözaradı edilmesine yol açmaktadır (Clift, 2019:101-102).

18. yüzyılda İngiltere’de klasik ekonomi politik düşüncenin gelişmesi, tüketimle ilişkin fikirlerin de ortaya çıkmasına işaret etmektedir. Adam Smith, *Ulusların Zenginliği* kitabında üretimin tek amacının tüketim ilişkileri olduğunu savunur. Smith’in analizinde tüketim önemli bir rol oynamasına rağmen genel bir tüketim teorisi bulunmamaktadır. Klasik politik iktisatta üretim ve artı değer oluşum süreci ve kendisini büyütmesi temel sorunsal iken tüketimle ilgili kaygılar ikincidir. Bu durum Ricardo ve Malthus’un çalışmalarında da gözlemlenmektedir. Görece geniş kapsamlı bir talep teorisi geliştiren Malthus bile, talep teorisini kapitalist üretim sürecinin ihtiyaçlarını gözeterek geliştirmiştir. Malthus efektif talebi, yani sürekli bir üretimi garanti edecek kadar yüksek olan talebi tanımlar. Üretimin kendisi, üreticilerin üretim maliyetlerini ve karlarını karşılamalarına olanak tanıyan etkin talebin varlığına bağlıdır (Sassatelli, 2010: 195).

Marx için değer teorisi kapitalist toplumun temel niteliğini açıklamanın ana unsurudur. Marx, mevcut olan metaların kullanım değeri ve mübadele değeri arasındaki ayrıma sadık kalarak kendi analizinin içine yerleştirir. Marx, piyasa ekonomisinde, mallar artık kişisel tüketim için değil, pazarda mübadele için üretildiğinden, ikincisinin birincisine hakim olmaya başladığını öne sürer. Aynı zamanda insanlar arasındaki üretim ilişkileri metalar arası ilişkilere dönüşerek bulanıklaşır. Marx bu fenomeni meta fetişizmi olarak adlandırır (Ilmonen, 2011:1).

Marx, bir metanın değerini, o metanın fiziksel özellikleri tarafından tayin edilen ve kullanım değeri olarak kavramsallaştıran epistemolojik bir çerçeve içerisinde değerlendirir. Smith’e göre de nesneler öznenin önce gelir, onlardan değer yaratılır ve kullanım değeri kavramı her zaman emeğin katkısıyla gerekçelendirilir. Nesnelerin değeri, insan bedeniyle olan maddi bağlarından doğar ve insan emeğinin üretkenliğiyle bu değerler artırılabilir. Nihayetinde

fayda, nesnelerin dolaylı ve doğrudan bir özelliğidir ve nesnel olarak emek gücü aracılığıyla yaratılır. Emek bu açıdan, hem somut bir ölçü hem de kaynağını normatif değerlerden alan bir olgu olarak kendini ortaya koyar. Diğer yandan, belirli bir toplumsal çerçeve içindeki ekonomik üretim koşulları, o toplumda yaygın olan emeğin ortalama derecesini ve yoğunluğu şekillendirilerek her bir metanın değerini doğrudan nicel olarak belirler. Marx'a göre, emek üretkenliği ne kadar yüksek olursa, bir metanın üretilmesi için o kadar az emek süresi gerekir ve o metada cisimleşen emek yoğunluğu ve değeri de o kadar düşük olur. Emek sürecinin önceliği, metaları ölçülebilir kılanın para değil, emek miktarı olması olgusunda da açıktır. Kapitalizmde insanlar emeklerinin ürünlerine o kadar yabancılaşmışlardır ki metalarda toplumsal olarak gerekli soyut emek zamanının somutlaştığının farkına varamazlar. Değişim değeri sadece insanlar arasındaki bir ilişkiden ibaret değildir; dahası nesnelerin ardına saklanmış bir ilişkidir. Ürünler, insanlar arasındaki sosyal ilişkilerin bir ifadesi olmaktan ziyade kendilerine ait bir hayatları varmış gibi görünen fetişler haline dönüşür ve dolayısıyla sahte tanrı rolünü oynamaya başlar (Sassatelli, 2010: 196).

Marx'ta kullanım değeri olan metanın doğal ilişkisinin kapitalizm tarafından çarpıtıldığı anlaşılır. Kapitalizmde insanlar zoraki olarak emeklerinin ürünlerine o kadar yabancılaşmışlardır ki, koşulları ne olursa olsun mallara nesne muamelesi yaparlar. Bu perspektiften bakıldığında meta mübadelesi, kapitalist toplumda piyasaya sunulan geniş mal yığınları altında ezilen bireyler üretir. Metaları somutlaşmış emek zamanı olarak değerlendirmek yerine, metalar insan ihtiyaçlarını karşılamak için eşit şekilde takas edilen ve tüketime konu olabilen şeyler olarak görülür. Kullanım değeri veya faydanın büyük ölçüde tarihsel sürecin dışında var olduğu varsayılmaktadır. Değer teorisinin ilk aşamasında Marx, bu ihtiyaçların nasıl meydana geldiğini göz aradı eder ve önemli olmadığını savunur. Marx tüketim teorisi geliştirmekle ilgilenmemiş, daha ziyadesiyle odak noktası sınıf konumları, yani artık zamanının dağıtımı ve tahsisi olmuştur. Onun analizinde ihtiyaçların toplumsal inşasına ilişkin görüşler önem kazanır. Marx açısından tüketim hacmi artı değer gerçekleşmesinin önünde potansiyel bir engel teşkil etmektedir ve bu engelin aşılması hem talebin artmasını hem de tüketilen malların niteliğinin değişmesini gerektirmektedir. Kapitalist üretim ilişkileri bireylere çeşitli roller verir ve onlara uygun ödeme araçları sağlar. Tüketim son kertede üretim tarafından şekillendirilir. Kapitalist üretim ilişkilerinin etkili bir şekilde işleyebilmesi için insanların ihtiyaçlarının üretim sisteminin ihtiyaçlarıyla eşleşmesi gerekir (McIntyre, 1992: 41-42).

1870'lerde iktisat bilimi odak noktasını oldukça çarpıcı bir şekilde değiştirmiştir. Bir bütün olarak kapitalist ekonomi incelemesi yerini mikro iktisadi karar mekanizmalarının incelenmesine bırakmıştır. Klasik iktisatta kesinlikle dikkate değer bir konu olmayan bireysel

tercihler, marjinal fayda, üretim fonksiyonları, marjinal maliyet ve genel denge gibi kavramlar temel konular olmuştur. Başka bir deyişle ekonomik olaylar, kendi çıkarını gözeten birey ve firmaların aldığı kararların sonucu olarak görülmüştür (Resnick ve Wolff, 2020:37-38).

1870'lerdeki marjinal devrim olarak adlandırılan ve temel olarak arz ve talep etrafında örgütlenen neoklasik bir ekonominin ortaya çıkmasıyla yeniden yorumlanan tüketim olgusu değişmeden günümüze kadar kalmıştır (Fine, 2002:126). Neoklasik iktisatın tüketim teorisi, insan mantığını bireyci ve hesaplanmış bir hazcılık düzeyine indirgemesiyle ayırt edilir. Önemli ölçüde üretim ve tüketim, ortak analitik ilkeleri paylaşır. Üretim teorisi, asgari girdi maliyetiyle en çok çıktının yorumlanmasıdır. Tüketici teorisi, faydayı en üst düzeye çıkarmak için türetilmiş taleplerin analizsel yorumlanmasıdır (Fine vd., 1996: 147).

Anaakım iktisat, kısıtlamalara tabi olarak optimizasyon yapan rasyonel ekonomik birey merkezi kavramı üzerine inşa edilmiştir. Firma için verili bir teknoloji ve tam rekabet koşullarında hem girdiler hem de çıktılar için verilen fiyatlar vardır. Amaç karı maksimize etmektir ve bunu başaramayan firmalar rekabet tarafından elenir. Bireysel tüketici için belirli zevkler veya tercihler vardır ve bireyin motivasyonu mevcut gelirden mümkün olduğunca fazla fayda elde etmektir. Tüketicilerin kalıcı fayda sağlama yeteneği, verili fiyatla belirli mal sepeti içinden seçim yapmaya bağlıdır. Tüketici teorisi, sınırlamalara izin verecek hiçbir önemli düzeltme olmaksızın talep teorisine indirgenmiştir (Fine, 2002: 126-127). Bireyler tercihleri, en çok faydaya ulaşma yolundaki araçlar olarak değerlendirirler. Böylelikle bireyin tercihlerinin o bireylerin içinde var oldukları sosyoekonomik ilişkilerin yapısından ayrılmaz olduğu gerçeği göz ardı edilmektedir (Panayotakis, 2015: 35).

Nesnel insan ihtiyaçlarına açıkça atıfta bulunmayan standart iktisat kuramı tüketimi yalnızca bireylerin tamamen öznel tercihlerine dayandırır. Tüketicinin ekonomik analizi, insan ihtiyaçlarına açık bir şekilde atıfta bulunulmadan geliştirilmiştir. Bu çerçevede tüketici, piyasa bağlamında tercihlere yansıyan kendi ihtiyaçlarının nihai karar vericisi gibi görünür. Neoklasik fayda teorisi; bireylerin tercihlerinin tam, geçişli ve sürekli olması durumunda rasyonel olacaklarını göstermektedir. Bireysel tercihler arasında karşılıklı bağımlılık yoktur, doyumsuzluk kanalıyla fayda kuramı ekonomik davranışı açıklar ve azalan marjinal ikame oranıyla birlikte standart tüketim ortaya çıkar (Buğra, 2000:36-38).

Neoklasik tüketim teorisinde tercihler, veri olarak alınır ve tüketici teorisi, bütçe kısıtlamalarına tabi olarak faydanın maksimize edilmesine indirgenir. Fine (1996:147) neoklasik tüketim teorisini üç açıdan eleştirmektedir. Birincisi tüketim teorisinde tercihler sabit kabul edilemez; zaman içinde ne kadar istikrarlı olsalar da tercihlerin nasıl oluştuğu belirsizdir. İkincisi, tüketim ne satın alınacağına dair tek bir karara indirgenemez; tüketici davranışı bir dizi

motivasyona sahiptir. Üstelik tüketim ve satın alma faaliyeti bireyin öykünme, kendini ifade etme (sembol ve ritüel olarak) kaygılarını barındırır. Üçüncüsü, tüketim mallarının kendileri bir dizi sabit fiziksel veya diğer özelliklere indirgenemez. Çünkü tüketim mallarının kendileri de tarihsel ve kültürel olarak belirlenmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, tüketim teorilerine ilgi artmıştır. Hem anaakım teoriler hem de tüketimin sosyal boyutunu esas alan teoriler bu dönemde geliştirilmiştir. Genelde ise anaakım mikro iktisadi ilkeler tüketim teorilerini şekillendirmiş ve baskın tüketim teorileri olmuştur. Gerekli teorik temel, Irvin Fisher'ın şimdiki ve gelecekteki tüketim arasındaki zamanlar arası seçim üzerine çalışmasıyla oluşturulmuştur. Tüketim fonksiyonunun yaşam döngüsü hipotezi (Modigliani ve Brumberg tarafından geliştirildi) ve sürekli gelir hipotezi (Milton Friedman tarafından geliştirildi) bu dönemde geliştirilmiştir. Cari gelirin tüketimdeki rolünün azalması, bu iki tüketim teorisinin ortak bir özelliğidir (Drakopoulos, 2021:966).

Milton Friedman tarafından 1950'li yıllarda ortaya konan sürekli gelir hipotezi Keynesyen bakış açısına karşı yapılmış bir karşı saldırı olarak değerlendirilmektedir. Bu teori ailenin herhangi andaki tüketim kararının o andaki gelirine değil servetine bağlı olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Bunun için teori ortalama bir ailenin tam rekabet çerçevesinde zaman sınırsız, eksiksiz bir piyasa sisteminde dönemler arası seçimini dikkate almaktadır. Aile böyle bir çerçevede belirlilik ortamında tüketimini zaman içerisinde gelirden meydana gelecek şokları yumuşatarak dağıtabilir. Aile serveti sanki bir sermaye gibi rol oynar. Servetin bu geliri sürekli gelir olarak tanımlanmaktadır (Bénicourt ve Guerrien, 2017:293).

1954 yılında Franco Modigliani ve Richard Brumberg tüketim fonksiyonunun yaşam döngüsü hipotezini geliştirmişlerdir. Hipotezin altında yatan kavramsal temel, bireylerin yaşam döngüleri boyunca tüketim faydalarını maksimize etmeleridir. Bireyler tüketimlerini, çalışma hayatı boyunca birikecek mevcut ve gelecekteki toplam kaynakların bugünkü değerine bağlı olarak maksimize eder. Bu değişiklik, emek gelirinin istikrarlı bir şekilde gelişeceğini ve bir kişinin tüm hayat boyunca istikrarlı bir tüketim modelini sürdürebileceği anlamına gelir. Tüketimin yaşam döngüsü teorisi, insanların kaynakları nasıl biriktirdiğine dair deyim yerindeyse kayıtsız olduklarını varsayar. Sonuç olarak, gelirdeki geçici bir değişikliğe, tüketimdeki ani değişiklik eşlik eder ve bu ilişki tüm yaşam süresine yayılır. Bununla birlikte, gelirden kalıcı bir değişiklik, cari tüketimde daha büyük bir değişikliğe neden olur (Drakopoulos, 2021: 972-973).

Zamanlar arası fayda maksimizasyonu varsayımı altında, tüketim ve tasarruf fonksiyonları, Modigliani ve Brumberg (1954) ve Friedman (1957) tarafından önerilen sürekli gelir yaklaşımı ve yaşam döngüsü yaklaşımı kullanılarak elde edilir. Her iki yaklaşımda da cari

tüketim artık cari gelirin bir fonksiyonu değil, servetin (W) veya kalıcı gelirin (YP) bir fonksiyonudur. Bu, Keynesyen yaklaşımın tam tersine tüketim fonksiyonunun neoklasik mikro temeli çerçevesinde cari gelir ile cari tüketim arasındaki ilişkiyi koparır. Neoklasik analiz çerçevesinde, mevcut gelirden (ve dolayısıyla servette) öngörülemez bir değişiklik, tüketimi düzeltme etkisi, yani hem mevcut hem de (tasarruf yoluyla) gelecekteki tüketimde bir değişiklik yaratır. Gelirdeki kısa vadeli dalgalanmalarla izin verilmez. Cari gelirden öngörülebilir bir değişiklik açısından halihazırdaki ve gelecekteki tüketimde bir değişiklik ortaya çıkmaz. Bunun sebebi ise insanlar, mevcut ve gelecekteki faydalarını planlarken bu değişikliği hesaba katmış ve böylece tüketim akışını en üst düzeye çıkarmaya çalışmışlardır. (D'Orlando ve Sanfilippo, 2010: 1039).

Klasik yazarlar toplumun farklı sınıflardan oluşan katmanlara ayrılmış bir bütün olduğu görüşünden hareketle analizlerine başlarken, marjinalistler tek başına bir şeye gereksinim duyan bireylerden yola çıkar. Toplumu soyut terimlerle, istekleri, ihtiyaçları ve yetenekleri ve birbirine bağlı piyasalardaki etkileşimleriyle tanımlanan bireylerden hareketle yeniden inşa etmeyi kendilerine vazife edinmişlerdir. Dolayısıyla toplum ve ekonomi bu girişim için bir başlangıç noktasından ziyade bir sonuçtur. Klasik iktisadın dinamik bakış açısında, bilinen malların yeni ve gelişmiş nitelikleri daima kullanıma sunulur ve bu da, malların kapsamı genişledikçe tüketiciler arasında öğrenme süreçlerini mecbur kılar. Başlangıçta bu durum yalnızca varlıklı kişileri etkiler ancak önünde sonunda toplumun daha düşük tabakaları da bundan etkilenir. Varlıklı olanlar kendilerini yoksul olanlardan ayrı tutmaya çalışırken yoksullar varlıklı olanları taklit etmeye çalışır. Tüketime dinamiğini tetikleyen bu davranış, ürün yeniliği açısından bir teşviktir. Bu doğrultuda eyleyenin verili mallar dünyasıyla karşı karşıya olduğu şeklindeki soyutlukla tüketim davranışının tanımlandığı yalıtılmış ve otonom bireylere klasik görüşte yer yoktur. İnsan duruma göre diğerlerinin ne yaptığını önemseyen, onları taklit eden veya diğerleriyle arasına mesafe koyan toplumsal bir hayvandır. Buna rağmen marjinalizmin statik bakış açısında, iktisatçının ilgi odağı tam olarak yalıtılmış bireyin tüketim davranışdır. Marjinalizm, veri ve sabit bir mal sepetiyle tanımlanan fayda fonksiyonuyla veri tercihleri esas alır ve dinamik durumları hiçbir şekilde dikkate almaz (Kurz, 2017:78-80).

Sonuç olarak klasik ekonomi politik okul kapsamlı bir tüketim teorisi geliştirmemiş olmasına rağmen tüketimin sosyal bağlamına işaret etmiştir. Klasik iktisadın önemini kaybetmesinden sonra ortaya çıkan açan neoklasik iktisatta ise tüketim kararları tüketimde fayda maksimizasyonu yapan rasyonel birey zeminine yaslanır. Bu rasyonel ekonomik birey tarih dışı ve sosyal ilişkilerden etkilenmeyen fayda maksimizasyonu yapan bir bireydir ve tüketim faaliyetleri kesinlikle sosyal ilişkilerden etkilenmez.

1.2. Tüketimin Sosyal Bağlamına İşaret Eden Tüketim Teorileri

Konumsal mallar kavramsallaştırmasının sağlam zemine oturması için tüketim teorilerinin analizinde meydana gelen kırılmanın ortaya konması önemlidir. Çünkü konumsal mallar yaklaşımı tüketim kararlarının sosyal bağlamı olduğunu veri olarak kabul eder. Bu açıdan kabaca tüketim teorileri tarih dışı bireyi esas alan ve tüketim kararlarının sosyal olgulardan etkilenmediğini vurgulayan neoklasik yaklaşım ile bireysel tüketimlerin ilişkili olduğunu ve tüketim faaliyetinin toplumsal olgulardan etkilendiğine vurgu yapan tüketim teorileri olarak ikiye ayrılır. İktisadi düşünce geleneğinde tüketimin sosyal bağlamına vurgu yapan çok sayıda iktisadi düşünür bulunmaktadır ve geriye dönük olarak bu düşüncenin izini sürmek mümkündür. 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ise tüketimin sosyal bağlamını kapsamlı bir şekilde ele alan tüketim teorileri ortaya çıkmıştır. Bu bölümde konumsal mallar yaklaşımı açısından önem arzeden tüketimin sosyal bağlamına işaret eden tüketim teorileri tarihsel ve teorik olarak ortaya konulanacaktır.

Alman İdeolojisi'nde Karl Marx ve Frederick Engels, yaşamın her şeyden önce yeme ve içmeyi, bir yerleşimi, giyinmeyi ve diğer birçok şeyi içerdiğini ileri sürer. Maddi yaşamın kendisinin üretimi ihtiyaçlar yoluyla gerçekleşir. Ancak bu temel gereksinimleri ifade eden ihtiyaçları karşılamak için çeşitli özel yöntemler vardır. Kendi kendilerine kullanılan özel araçlar, orijinal ihtiyaçları karşılamak için üretilmeleri gerektiğinden, yeni ihtiyaçlar haline gelirler ve bu nedenle Marx ve Engels, ilk ifadenin açıklığa kavuşturulması anlamına gelecek şekilde, şunu eklerler: “Bu yeni araçların üretimi, yeni ihtiyaçların üretimidir”. Bireyler kendi geçim araçlarını üretirlerse dolaylı olarak kendi maddi yaşamlarını da yaratırlar (Marx ve Engels, 2013: 30; Xenos, 1989:48). Bu formülasyonda tarih, ihtiyacın tarihidir. Verili isteklerin yerine getirilmesinin yeni ve daha yüksek düzeydeki istekler ürettiği dinamik kavramı Grundrise’de daha açık bir şekilde ortaya çıkar:

Tüketim başlangıçtaki doğal kabalık ve dolaysızlık durumundan çıkar çıkmaz - ve o aşamada kalsaydı, üretimin kendisi orada durdurulmuş olur - kendisi nesne tarafından bir itici güç olarak aracılık eder. Tüketimin nesneye duyduğu ihtiyaç, o nesnenin algılanmasıyla oluşur. Bu vasıta ile üretim yalnızca özneler için bir nesne yaratmakla kalmaz, bunun yanında nesne içinde özneler yaratır (Marx, 1973:25).

Marx, klasik iktisadın işçileri yalnızca en temel ihtiyaçlarını karşılamak için çalışan hayvanlar olarak gördüğünü vurgular. Marx’a göre emek gücü öteki metalara kıyasla kendine özgü niteliğe sahiptir: değeri sadece fiziksel gereklerle değil, aynı zamanda insanların içinde doğduğu ve yetiştiği toplumsal koşullardan doğan belirli isteklerin tatmin edilmesiyle ilişkilidir. Marx için insan isteklerinin tatmin edilmesinin gerekçesi basit şekilde fiziksel gereklilikten

kaynaklanmaz, bu tatmin mekanizmasının imgesel bir kullanım değeri de bulunmaktadır. Dolayısıyla ürünlerin faydasını ya da kullanım değerini belirleyen tüketiciler belirli bir toplumun içindeki varlıklardır. Marx'a göre tüketici kararları sahip olunan araçlara ve ihtiyaçlara bağlıdır. Bu iki faktör onun toplumsal konumu ile belirlenir; toplumsal konumu ise bir bütün olarak toplumsal örgütlenmeye bağlıdır (Lebowitz, 2006: 44-45).

Kapitalist üretimin genişlemesi işçilerin ihtiyaçlarının büyümesinin temelini oluşturur. Hem üretim sürecinde emeğin fiziksel ve toplumsal bağlamın işaret ettiği ihtiyaçların artması hem de dolaşım sürecindeki sermayenin kendisini gerçekleştirmek için yeni ihtiyaçlar yaratılması bu sürecin belirleyenisidir. İşçilerin sürekli tüketmelerin sağlamak için sermayedarlar sattığı malın cazibesini artırarak yeni ihtiyaçlar yaratmak için yeni araçlar peşinde koşar. Satış çabaları, yeni ihtiyaçlar ve yeni hazlar üretme girişimleri sermaye birikimin büyümesiyle artar. İşçilerin ihtiyaçları dışında sermayedarların ihtiyaçları ve tüketimi de bulunmaktadır. Sermayedarların biriktirme arzusunun yanında savurganlığa ve lüks harcamaya yönelmiş bir arzu da vardır. Sermayedarın tüketim gerekleri sermayesinin büyümesiyle birlikte artar. Böylelikle işçilerin ihtiyaçlarının büyümesi için ek bir neden daha ortaya çıkar. Çünkü toplumsal bağlamın işaret ettiği yeni ihtiyaçlar için sermayedarın tüketimi emsal oluşturur. Dolayısıyla kapitalist tüketim algısıyla işçilerin ihtiyaçları arasındaki ilişkide yeni bir nesnenin toplumsal ihtiyacı karşılayıp karşılamaması o nesnenin kendinden özellikleriyle değil toplum içinde karar verilir. Kapitalist tüketimin işçiler için toplumsal standartların belirlenmesi üzerindeki etkisi vardır. Ücretler artacak olsa bile yükselen toplumsal standartlar ihtiyaçların tatmin düzeyinde bir sınırlandırma getirir (Lebowitz, 2006: 47-50).

Alfred Marshall Ekonomi İlkeleri adlı eserinde tüketici talebinin temelini oluşturan neoklasik mikroekonomik analizi geliştirmiştir. Bununla birlikte, neoklasik teori, tüketici tercihi üzerindeki kişilerarası etkilerin önemini dikkate almadığı ve sosyal faktörlerin, özellikle statü arzusunun, satın alma üzerinde giderek artan güçlü etkisine ilişkin bir açıklama sunmadığı için piyasa analistleri için sınırlı bir kullanıma sahiptir. Marshall özelde statü odaklı tüketimi görmezden gelmektedir. Bir teşhir aracı olarak zenginliğe yönelik sağlıklı arzuyu kabul eder ve bu tür harcamaları, kişisel kibirden kaynaklandığına ve başkalarında kıskançlık yarattığına inanarak kınar. Ancak statü mallarına olan talebin ekonomisi ve faydası konusunda ciddi bir tartışma yoktur; sosyal kaygıların yönlendirdiği tüm tüketim faaliyetlerinin karmaşıklığı kabul edilse bile, kişilerarası tercih oluşumunun özel durumu bunlardan biri değildir. Talep üzerindeki kişiler arası etkileri tartışma konusundaki bu isteksizlik kasıtlıdır, çünkü bu, neoklasik teorisinin temel bir varsayımını olan toplam talebin, bireysel taleplerin basit bir bileşiminden türetilebileceğini sorgulamaya yol açar (Mason, 1995: 871).

Tüketimin sosyal boyutunu açıklamaya yönelik en önemli katkılardan bir tanesi Veblen tarafından ortaya konmuştur. Bu anlamda Veblen tüketim ve statü arasındaki ilişkiyi (gösterişçi tüketim kavramıyla) Hirsch öncesinde ele alana en etkili iktisatçılardan birisidir. Veblen'in gösterişçi tüketim teorisi, çalışan sınıfın ürettiği fazlaya el koyan ve kendisinin çalışma zorunluluğu olmayan aylak bir sınıfın tüketim kavrayışına dayanır. Toplamlar artık değer üretmeye başladıkça, özel mülkiyet ilişkisi ve statü arasındaki ilişki son derece önemli bir hale gelir. Mülk sahibi olmak aynı zamanda statü ve onur sahibi olmaktır. Sonuç olarak toplumsal sıralamada saygın bir konuma sahip olmak anlamına gelir: mülk sahibi olmamak ise nihayetinde statüye sahip olmamaya eşdeğerdir. Aylak sınıf üyelerinin sosyal performansı, zenginliğin statüye dönüşmesini sağlar. Statü, toplumun diğer üyeleri tarafından bireyin toplumdaki konumu hakkında yaptığı değerlendirmelerden ve bu konumu oluşturmastından gelir. Bireyler, zenginliklerini diğer insanlara göstermek için tüketim mallarına para harcarlar. Gösteriş tüketimi, tüm sosyal sınıfların tüketici davranışını belirleyen en önemli faktör olarak değerlendirilir. Sonuç olarak tüketim vasıtasıyla statü arayışı hiçbir zaman sona ermez. Bir zamanlar statü kaynağı olan şeyler, bir süre sonra herkes tarafından elde edilebilir hale gelir ve statü kazandırmaz hale dönüşür. İnsanlar diğerlerinden farklı kılmak için sürekli olarak yeni tüketim malları edinmek zorundadır (Trigg, 2001: 100-101).

Veblen'e göre istekler, neoklasik teoride olduğu gibi, fiyat olmadan hakkında çok az şey bilinebilecek bireysel tercihlerin gizemli ürünleri değildir. Mallara olan talep, ritüel ve teknolojik süreçlerin bir birleşimidir. Örneğin, herkesin barınma ve beslenmeye ihtiyacı vardır. Bununla birlikte, bu ihtiyaçlar birkaç farklı şekilde karşılanabilir. Bir çiftçinin pirinç yemesi ve bir toprak sahibinin kaz ciğeri yemesi aynı temel ihtiyacı karşılar, ancak farklı ritüel nedenlere dayanır. Tüm mallar kurumsal yapıdaki statü sembolleridir ve teknolojik yapıdaki araçlardır. İtici güç, zenginlik birikiminin sosyal konumun temel göstergesi haline gelmesiyle birlikte hüküm süren rekabettir. Sanayi öncesi toplumlarda tipik taklitçi davranış biçimi, dikkat çekici boş zamanlardır. Sanayi toplumunda boş zaman yerinden edilmiş ve yerini gösterişçi tüketim almıştır. Bireylerin statü sistemindeki konumları geliştikçe, sembolik mallara yönelik yeni harcama ihtiyaçları ortaya çıkar. Mevcut statü konumu tüketimi etkiler. Bireyler kendilerinden ne beklendiğini sezerler ve statü yapısındaki konumlarını doğrulayan mallara sahip olduklarında kendilerini güvende hissederler (McIntyre, 1992: 45).

Veblen'e göre tüketici talebinin çoğu faydacı değil, sosyaldır ve bireyler tüketim yoluyla sosyal statü sağlamaya çalışır. Ek olarak, bu maddi rekabet tüm sosyal ve ekonomik alanlara yayılabilir. Aylak Sınıfın Teorisi kitabında Veblen, neoklasik teorinin temel ilkelerinin çoğuna gerçekten meydan okumuştur. Veblen, iktisatçıların normal davranış hakkındaki teoremlerinin

gerçek dışı olduğunu ve normallik tanımının mümkün olmadığını iddia eder. Ekonomiye tek bir genel teori düzleminde açıklama çabalarını sorgular ve asıl suçlunun Marshall olduğunu ortaya koyar. Toplumdan ziyade bireyde kök salmış hazcı fikirlerin neoklasik yorumuna karşı çıkar. Bireyin sosyal ağları ve özelemleri tarafından şekillendirilen tüketim üzerindeki etkilerini kendi analizinde hesaba katar. Marjinal faydanın sınırlamaları üzerine yaptığı vurgu, gerçek dünyanın hedonist olmayan, irrasyonel parasal trafik ile dolu olduğu ve popüler zevkin kötü bir şekilde finansal kaygılardan etkilendiği konusunda ısrar eder (Mason, 1995: 872-874).

Veblen'in gösterişçi tüketim teorisinde fayda; tüketim ve fiyatlar üzerinden değil, tüketim ve statü üzerinden tanımlanmaktadır. Veblen, bireylerin gösteriş yapmak ve servetlerini sergilemek için gösterişçi tüketimde bulunduklarını ve fiyat ile statü arasındaki denge ilişkisinin sinyalleşmenin sonucu olması gerektiğini savunur. Veblen'in argümanının ayrıntıları, gösterişçi tüketimin sinyal verme özelliği olduğu yorumunu ortaya koyar. Veblen'e göre, göze çarpan malları tüketmek için iki temel motivasyon vardır: "aşağılayıcı karşılaştırma" ve "maddi rekabet". Aşağılayıcı karşılaştırmalar, üst sınıfa ait bir kişinin kendisini alt sınıfa ait üyelere açıkça ayırmaya çalıştığı durumları ifade eder. Maddi rekabet, alt sınıfın bir üyesinin üst sınıfın bir üyesi olarak tanınmak için dikkat çekici bir şekilde tüketmesi durumunda ortaya çıkar. Günümüz perspektifinden bakıldığında bu motivasyonlar, sinyalleşmenin temelini oluşturan uyumluluk koşullarının temelidir. Üst sınıfın üyeleri, kendilerini alt sınıfın üyelerinden ayırmak için gönüllü olarak maliyetlere katlanırlar (aşağılayıcı karşılaştırma), bu maliyetlerin taklidi (maddi rekabet) önleyecek kadar büyük olması gerektiğini bilirler (Bagwell ve Bernheim, 1996: 349-350).

Bireylerin sosyal statülerinin sergilenmesine atfettikleri can alıcı önem, gelir düzeyleri düştüğünde kendilerinin ve ailelerinin alışıktıkları tüketim düzeyini korumaya çalışmaları anlamına gelmektedir. Bu fenomen, tüketim harcamalarının tersine çevrilebilirliği olarak tanımlanabilir. Daha yüksek bir standarda olan bu alışkanlık, özel bir anlamda anlaşılmalıdır: bu, yalnızca farklı içkin niteliklere sahip mallar için yeni ve daha sofistike zevkler edinme meselesi değil, esas olarak sosyal öykünme tarafından yönlendirilen bir şeydir. Veblen'in analizi, tüketimin toplumsal önemine ilişkin tüm ilkeleri, bir bütün olarak tüketim harcamalarına ilişkin olarak tüm bireylerin davranışlarını etkileyen olguları tanımlar. Yalnızca lüks olan mallar değil, tüm tüketim mallarına olan talep içsel faydalarından çok sosyal önemlerinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle yaklaşım, marjinalist ilkelerden bağımsız ve onlara alternatiftir (Trezzini, 2016: 273-275).

Keynes tam anlamıyla tüketimin sosyal boyutuna eğilmemekle birlikte tüketim ile gelir arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Tüketimin sosyal bağlamına ilişkin görüşleri tüketim teorileri

üzerinde önemli etkileri olmuştur. Keynes'in Genel Teorisinde tüketim harcamaları (mutlak gelir hipotezi) cari harcanabilir gelire bağlıdır. Keynesyen tüketim analizi, pozitif bir marjinal tüketim eğiliminin (MPC) olduğunu ancak 1'den az olduğunu göstermektedir; tersine, gelir arttıkça ortalama tüketim eğilimi (APC) azalır. Keynesyen çarpan, marjinal tüketim eğilimi tarafından belirlenirken, bu sistemde tüketimin belirlenmesinde mutlak cari gelir birincil faktördür. Ayrıca Keynes, hesaplanabilir belirsizlik kavramına bağlı olması nedeniyle faydayı maksimize eden tüketim modeline karşı çıkmıştır (Drakopoulos, 2021:965).

Keynesyen teorinin amacı genel, toplam ekonomidir; neoklasik teorinin bireysel tüketicisi, işçi ve işletme veya mikroekonomiye odaklanmasından farklı olarak genellikle makroekonomiye odaklanır. Gayri safi yurt içi hâsıla, milli gelir ve servet, para arzı, işsizlik, tüketici fiyat endeksi ve ekonomik büyüme modelleri dâhil olmak üzere temel makroekonomik yönlerin incelenmesi Keynesyen teoriye dayanmaktadır. Piyasadaki bireysel ihtiyaç ve davranışlara odaklanmaması nedeniyle neoklasik iktisattan farklılık gösterir. Keynesyen teori genel olarak nedenselliğin ters yönde işlediğini öne sürer: kişinin ne yapacağı tüm ekonominin performansı tarafından tayin edilir. Keynesyen teori yapısal olarak deterministtir ancak neoklasik teori hümanist deterministtir. Ortaklaştıkları tek nokta determinist mantıktır (Resnick ve Wolff, 2012:40).

Keynese göre ekonominin tam istihdama doğru ilerlediği düşüncesi yanlıştır ve gerçek gelir ile tam istihdam arasındaki ayrımın önemini vurgulamıştır. Denge gelirinin toplam talebe bağlı olduğunu ve tüketimin toplam talebin önemli bir bölümünü oluşturması nedeniyle (tüketici harcama davranışı teorisinin kendisi) geliştirilmesi gerektiğini savunmuştur. Genel teoride dikkate alınan ana faktör, harcanabilir gelirin varlığıdır ve bu da tüketici harcamaları kavramının mutlak gelir hipotezi olarak kullanılmasına yol açmaktadır. Tam istihdamın sürdürülmesinde veya yeniden sağlanmasında maliye politikasının etkinliği, Keynesyen MPC'nin büyüklüğü tarafından belirlenen Keynesyen çarpanın büyüklüğüne bağlıdır. Sonuçta MPC ne kadar büyükse, çarpan da o kadar büyük olur. Ayrıca, toplum zenginleştikçe (marjda) hanehalklarının gelirlerinin azalan payını harcadıkça, tam istihdam gelir düzeylerini korumak için daha büyük bir yatırım oranının gerekli olacağı anlamına gelir. Yüksek gelirli tüketicilerden düşük gelirli tüketicilere geçiş, toplam talebi ve gelir düzeylerini artıracaktır. Bunun nedeni yüksek gelirli grupların düşük gelirli gruplardan daha düşük MPC'ye sahip olmalarıdır (Drakopoulos, 2021:268-269).

Keynesin fayda maksimizasyonu modelini reddetmesi, tüketim tartışmalarını içeren Genel Teoride açıkça görülmektedir. Keynes'in alternatif formülasyonlarının bazı ayırt edici yanları bulunmaktadır. Keynes, tüketimin a) objektif faktörlere ve b) subjektif faktörlere bağlı

olduğu fikrinden yola çıkarak güdü olarak adlandırdığı subjektif faktörleri şu şekilde sıralamıştır: Zevk, dar görüşlülük, cömertlik, yanlış hesaplama, gösteriş ve israf. Tasarruf davranışına karşılık gelen liste şu şekildedir: Önlem, öngörü, hesaplama, iyileştirme, bağımsızlık, girişim, gurur ve açgözlülük. Keynes, fayda maksimizasyonu modeliyle ilişkisiz olan bu güdülere eşit önem verir (Drakopoulos, 1992:325).

Keynes, 1936'da; istihdam, faiz ve para teorisini ve geleneksel talep teorisini büyük ölçüde reddetmiştir. Keynes, Marshall ve neoklasikleri ağır bir şekilde eleştirmiş ve Veblen gibi, tüketici talebi oluşumunda temel faktörler olarak alışkanlık ve içgüdüye daha fazla vurgu yapılması gerektiğini savunmuştur. Faydayı maksimize eden modeli reddederken, tüketim eğiliminin hesaplanmasında hem nesnel hem de öznel unsurlara ağırlık verilmesi gerektiğini, gösteriş ve savurganlık arzusu gibi faktörlerin tanınması ve bu modele dahil edilmesi gerektiğini savunur. Keynes'in tüketici tercihi ve tercih oluşumu hakkındaki görüşleri, statü güdümlü tüketim gerçeğine çok daha yakındır (Mason, 1995:877).

Keynes “Torunlarımız İçin Ekonomik Olasılıklar” adlı makalesinde iki öngörü ve bir olasılık sunmuştur. Keynes 1930'da, yaklaşık bir yüzyıl içinde insanlığın, temel insan ihtiyaçlarının tatminini kastettiği ekonomik sorun dediği şeyin üstesinden geleceği kehanetinde bulunmuştur. Keynes gelişmiş batı toplumlarında günümüze geldiğinde günde üç saatten fazla çalışmadan tüm ihtiyaçlarımızı yeterince karşılayanın eşiğinde olacağımızı düşünmüştür (Keynes, 1930:4) Keynes'in bu düşüncesinin altında yatan gerekçe maddi ihtiyaçlarda bir doygunluk sınırının olması gerekliliğidir. Keynes makalesinde bu durumu şu şekilde açıklamaktadır:

İnsanoğlunun ihtiyaçları doyumsuz şekilde değerlendirilebilir Ancak bu ihtiyaçlar iki kategoriye ayrılır: diğer insanların koşulları ne olursa olsun hissetmemiz anlamında mutlak ihtiyaçlar ve kendimizi üstün hissettiğimizde hissetmemiz anlamında göreceli ihtiyaçlar. İkinci sınıfın ihtiyaçları, yani çok daha üstün olma arzusunu tatmin edenler gerçekten doyumsuz olabilir; genel düzey ne kadar yüksekse, o kadar yüksektir. Ancak bu, mutlak ihtiyaçlar için o kadar doğru değildir - bir noktaya, belki de hepimizin farkında olduğumuzdan çok daha önce, bu ihtiyaçlar karşılandığında, daha fazla enerjimizi ekonomik olmayan amaçlara ayırmayı tercih etmemiz anlamında karşılandığında ulaşılabilir (Keynes, 1930: 4-5).

Keynes isteklerle ihtiyaçlar arasında ayırım yapmamıştır. Fakat ihtiyaçlar iyi ve rahat yaşamın nesnel gereksinimidir, miktar olarak sınırlıdır ama tamamen ruhsal olan istekler ise miktar olarak sonsuz açılım özelliğine sahiptir. Bunun anlamı ise istekler nedeniyle ekonomik büyümenin doğal olarak hiçbir zaman durma eğiliminde olmamasıdır. Eğer durma noktasına gelirse bunun nedeni kişilerin ihtiyaç duyduklarından fazla istemeyi tercih etmeyi bırakmış

olmalarındandır. Keynes maddi isteklerde doyum noktasına ulaşmasının mümkün olduğunu söyler. İsteklerin oluşturduğu statü rekabetinin, ekonomik aktiviteyi canlandırmada işlevsel rol oynamayı bırakacağı ve bir şekilde önemini yitireceği fikri dolaylı olarak vardır. Keynes'e göre öykünme rekabeti, temel maddi ihtiyaçlar karşılandığında otomatik olarak azalacaktır, çünkü bu, şimdiye kadar yaşadığımız ahlaki kodlarda bir dönüşüme yol açacaktır (Xenos, 1989: 45-46).

Makroekonominin genel talep düzeyine bağlı olarak algılandığı Keynesyen Devrimin ardından, tüketici harcamalarının genel düzeyini belirlemek gerekli hale gelmiştir. Bu, tüketim fonksiyonu teorisinin yatırım fonksiyonu veya para talebi gibi diğer makroekonomik toplamaları tamamlamasına yol açmıştır. Tüketim fonksiyonu keşfedilirken çeşitli anormallikler ortaya çıkmıştır. Her ne kadar zenginlerin uzun vadede orantılı olarak daha fazla tasarruf yapması (ve dolayısıyla orantılı olarak daha az tüketmesi) beklense de (Keynes buna psikolojik yasa demiştir), gelirdeki belirli bir artış için tüketimdeki artışın da kısa vadede değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir (Fine, 2002: 129-130).

Alternatif bir tüketici davranışı teorisine katkı James Duesenberry, Harvey Leibenstein ve John Kenneth Galbraith'in çalışmalarından gelmiştir. 1940'larda ve 1950'lerde, bu yazarlar Keynesyen ekonominin başarısının katkısıyla tüketici davranışını analiz etmek ve modellemek için yenilikçi yollar ortaya koymuştur. Çalışmalarındaki ortak tema, tüketici tercihlerini etkileyen sosyal faktörlerin belirlenmesidir.

Leibenstein, 1950 tarihli "Tüketici Talebi Teorisinde Bandwagon, Snob ve Veblen Etkileri" adlı makalesinde, fiyattaki bir değişikliğin talep edilen miktarı ve talebin kendisini etkilediği üç durumu tartışır. Leibenstein yaklaşımı, sosyal etkileşimlerin tüketici talebini değiştirebileceğini ortaya koyan farklı yolların basitleştirilmiş modelleridir. Neoklasik modelden farklı olarak Leibenstein modelleri, fiyat ve talep arasında sosyal olarak belirlenmiş ilişkileri içerir. Leibstensten'in, bireylerin mallara olan arzularının kendi eylem veya arzularına bağlı olmadığını belirterek, geleneksel iktisat teorisinin bu görüşünün doğruluğunu eleştirir. Bireysel talep eğrilerinin ilişkisiz olduğu varsayılır; bu, eleştirinin merkezine bir ürüne yönelik piyasa talebinin, her fiyattaki bireysel taleplerin basitçe toplanması olarak görülebileceğini oturtur. Bireysel talepler birbirine bağlı olduğunda bu varsayım tartışmalı hale gelir (Leibstein 1950: 183-184; Frantz, 2020: 80).

Leibenstein yaklaşımındaki mal tanımlarında çoğunluk malları bulunmaktadır. Başkaları daha öncesinden bu mallardan edindiği için tercih edilir ve istenir. Bu aynı zamanda kıskançlık durumudur ve herkes gibi olma istediğidir. Bir başkasının kararları dikkate alınarak karar verme sürecini işaret eder. Fiyatları düştükçe talepleri artar. Başkaları daha fazla aldığında

doğrudan daha fazla talep edilir. İkinci mal tanımlaması ise züppe mallarıdır. Başkaları bu mallara sahip olmadıkları için arzu edilen ve istenen mallardır. Züppe malları çoğunluktan ayrı kalma durumunu temsil eder. Pahalı olmaları gerekmez fakat üstün ve nitelikli zevklerin durumuna işaret eder. Veblen malları ise üçüncü mal tanımıdır. Bu tür mallar pahalı oldukları ve pahalı oldukları bilindiği için istenir ve arzu edilir. Veblen etkisi, başkalarının pahalı olduğunu bildiği şeyleri satın alarak zenginliğini gösterme arzusudur. Gösterişçi tüketim göze çarpan bir fiyat yaratır. Göze çarpan fiyat, başkalarının bir şey için ödediğini düşündüğü fiyattır. Bu fiyat gösterişçi tüketim faydasını belirler (Leibenstein, 1950: 190-205; Frantz, 2020: 80-81).

Tüketicinin sosyal bağlamına işaret eden bir diğer teorisyen ise Duesenberry'dir. Duesenberry'nin bakış açısından değerlendirildiğinde, deneyimlemekte olduğumuz modern toplum, daha yüksek yaşam seviyesinin başlıca sosyal hedef olduğu bir toplumdur. Bu durum tüketim teorisi için büyük öneme sahiptir. Üstün nitelikli mallar elde etme arzusu kendi başına bir amaç haline gelir. Bu belirli harcamayla karşılanan ihtiyaçlara harcanan kaynakların da ötesinde daha güçlü yüksek harcamalara yönelik itici güç sağlar (Deusenberry, 1949: 28). Bazı mal ve hizmetler fiziksel rahatlığı sağlamak için satın alınırken (ulaşım hizmetleri için kullanılan mallar gibi) ya da mal ve hizmetler sosyal statüyü korumak, zevk sağlamak için kullanılabilir. Yapılan tüm satın almalar fiziksel konfor amacıyla veya kültürel yaşamı oluşturan etkinliklerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılmaktadır. Dolayısıyla tüketiciler, marjinal fayda analizinin varsaydığı gibi mevcut tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarını gösteren mal sepetini dikkate almaz (Duesenberry, 1949:28).

Duesenberry, ampirik bir soruyla yöntemine başlamıştır: herhangi bir sabit reel gelir düzeyinde hane halklarının tasarruf miktarındaki zaman içindeki düşüşün nedeni nedir? Bireysel tercihlerin birbirine bağlı olduğunu, kısmen toplum tarafından belirlendiğini ve öğrenme ve alışkanlık oluşumu sürecine bağlı olduğunu savunarak neoklasik teoremin birçok varsayımını reddetmiştir. Gösteriş etkisi, bireylerin lüks mallara ve daha yüksek yaşam standartlarına maruz kalmasıyla tüketimin artmasını istemesine neden olan sosyal ilişkiseliliğin bir sonucudur. Büyüyen bir ekonomide herkesin tüketimi arttıkça herhangi bir gelir düzeyindeki bir hane daha fazla tüketecek ve daha az tasarruf edecektir (Ackerman, 1997: 156). Tüketim mallarının kalitesinin sürekli olarak artırılması ihtiyacı, bireylerin çok çalışırken bile kazançlarından küçük bir miktar tasarruf etmelerine yol açmaktadır. Mevcut tasarruf düzeyiyle karşılaştırıldığında, eşdeğer gelire sahip hane halkları geçmişte daha düşük tasarruf etmiştir. Gelir arttıkça tüketimin neden arttığını kavramsallaştırma görece kolaydır, ancak gelir seviyeleri sabit kalsa bile tüketimin neden zaman içinde arttığı araştırmaya değer bir sorudur

(Duesenberry, 1949: 75).

Bunu açıklığa kavuşturmak için Duesenberry tarafından göreceli gelir hipotezi geliştirilmiştir. Belirli bir doygunluk seviyesine kadar harcamaları artırma dürtüsü, mevcut ihtiyaçların karşılanması için yüksek kaliteli malların algılanan üstünlüğüne dayanır. Daha yüksek bir yaşam standardının, özellikle de bir amaç haline geldiğinde, insanları harcamaya motive etme olasılığı daha yüksektir. Daha yüksek bir yaşam standardı genel kabul gören bir sosyal hedef haline geldiğinde, bilinç bireyleri bunun önemini kabul edecek şekilde toplumsal hale dönüştürür (Duesenberry, 1967:28-29).

Görelî gelir hipotezine göre, tüketiciler katmanlara ayrılmıştır ve kısa vadede daha düşük tüketim eğilimleri vardır, çünkü zaman içinde daha yüksek gelirleriyle bağlantılı olarak daha yüksek katmanlarda olmaya uyum sağlamaları biraz zaman alır. Bu tüketimi içselleştirir, çünkü tüketme tercihleri ekonomik tabakalaşmaya ve sosyal hareketlilik yollarına bağımlı hale gelir. Görelî gelir hipotezi kısa ve uzun vadeli tüketim eğilimleri etrafındaki ampirik anormallik için düzgün bir açıklama sağlarken, esasen çoklu dengeler, tercihlerin içselliği ve sosyal süreçlerle ilişkilendiği için gözden düşmüştür (Fine, 1999: 127).

Hirsch'in ekonomik büyüme olgusuna getirdiği yaklaşımın bir benzerini ise John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society*'da ortaya koyar. Bir ekonomi, üretim ve gelir gibi geleneksel ölçülere göre zenginleştğinde birçok sorunla karşılaşır. Ekonomideki geleneksel bakış açısı üretim ve onun egemen tüketicisinin isteklerini temel alır. Bu açıdan bakıldığında mal ve hizmet üretiminin artması toplum açısından olumludur; tüketici ihtiyaçları hiçbir zaman karşılanmaz. Bu bakış açısı, çok sayıda yoksul bireyin ve ekonomik eşitsizliğe güvencesizliğin eşlik ettiği toplumlarda geçerlidir ancak zengin toplumlar için geçerli değildir. Üretimin yüksek olduğu toplumlarda tüketiciler yapay olarak yüksek düzeyde tatmine, yapay tüketim isteklerine sahiptir ancak bu arzuların tatmin edilmesi durumlarını bir türlü iyileştirmez ve istekler katlanarak artar (Galbraith, 1952:135-136).

Bolluk ve refah toplumundan isteklerin nasıl birbirini etkilediğini ortaya koyan John Kenneth Galbraith'e göre:

Bir toplum giderek daha zengin hale geldikçe, istekler giderek artan bir şekilde toplum tarafından yaratılır. Üretimdeki artışın karşılığı olan tüketimdeki artışlar, istek yaratmak için telkin veya öykünme yoluyla hareket eder. Kazandıkça beklenti artar. Veya üreticiler, reklamcılık ve satıcılık yoluyla istek yaratmaya aktif olarak devam edebilirler. İstekleri yaratan, istekleri tatmin etme süreciyse, bu durumda ayakta kalamaz. Çünkü o zaman, bu ihtiyaçları karşılamak için üretimin önemini öne süren birey, tam da sincabın kendi çabalarıyla hareket eden tekerleği takip etme çabalarını alkışlayan bir seyirci konumundadır. Bu istekler, aslında, üretimin meyvesidir (Galbraith, 1952: 136).

Galbraith, ihtiyaçların karşılandıkları sürece bağlı olma biçimini “bağımlılık etkisi” olarak adlandırmaktadır. Veblen'in gösterişçi tüketim kavramıyla paralellik gösteren ve onu daha da geliştiren fikir olan bağımlılık etkisidir. Galbraith'e göre üretim süreci, ileride tatmin edilmesi gereken arzuları ve istekleri üretir. Bu nedenle, üretimin insanlığı daha iyi duruma getirip getirmediği açık bir sorudur. Varlıklı bir toplumda bir kişinin tüketimi komşusunun isteği olur. Dolayısıyla arzuyu tatmin etme eylemi aynı zamanda arzuyu yaratmanın da bir aracı olarak hareket etmektedir. Ne kadar çok istek tatmin edilirse, bir o kadar da yenileri doğar. Galbraith'i için, varlıklı toplumların artık ekonomik büyümeye ve üretimi en üst düzeye çıkarmaya odaklanmalarına gerek yoktur. Tüketme dürtüsü, toplumun üretme yeteneğini vurgulayan değer sisteminden kaynaklanmaktadır. Ne kadar çok üretilirse, varlığını sürdürmek için o kadar sahip olunması gerekir (Galbraith, 1952: 135-136). Özel tüketim için üretime aşırı önem verilmesi, diğer istenmeyen sonuçların yanı sıra, kamu mal ve hizmetlerine çok az harcama yapılmasına ve çok az boş zaman ve ekonomik güvenliğe yol açar. Dolayısıyla üretim sürecinde reklam eli açıkça görünür hale gelmekte ve yeni ürünlere talep yaratmaktadır. Galbraith'e göre, arzular üreticilerin reklamlarından kaynaklanıyorsa, ürünlere yönelik arzuları tatmin etmenin büyük bir toplumsal öneme sahip olduğu düşünülemez (Galbraith, 1952:136).

Tüketicinin sosyal bağlamına işaret eden tüketim teorileri tüketim faaliyetinin içinde geçtiği toplumsal yapı ve konumları esas alması, bireysel tüketimlerin ilişkiselliğini ortaya koyması açısından gerçek dünyayı daha iyi bir şekilde açıklama kabiliyetine sahiptir. Tüketim kararları bir kez sosyal bağlamı içerecek şekilde genişlediğinde insanlar arası ilişki ve sosyal süreçler iktisadi analize yeni bir boyut kazandırır. Konumsal mal kavramsallaştırmasına izin veren de bu sosyal boyuttur. Dolayısıyla tüketimin sosyal ilişkileri içeren bir faaliyet olarak değerlendirilmesi konumsal mallara kapı aralar ve konumsal malların işaret ettiği toplumsal olguları destekler.

1.3. Konumsal Malların Tarihçesi

Bir önceki bölümünde tüketimin sosyal boyutunu ele alan iktisatçıların tüketim yaklaşımları ortaya konmuştur. Konumsal mal kavramı iktisat literatüründe sistematik olarak Hirsch tarafından ele alınmıştır. Ancak iktisadi düşünce tarihinde konumsal malları farklı biçim ve bağlamda tartışan iktisatçılar düşünürler vardır. Bu bölümde Hirsch öncesi konumsal malların tarihçesi ele alınak ve modern konumsal mallar ile olan ilişkiselliği tarihsel teorik şekilde ortaya konacaktır.

Konumsal malların anlaşılması tüketim olgusunun, statü, saygınlık ve güç bağlamında

ele alınmasını gerektirir. Statü bireyin saygınlık ya da onuruna gönderme yapılarak değerlendirdiği sosyal yapı içerisindeki konumudur. Kıt kaynakların paylaşımı bağlamında mücadeleler içerir (Turner, 2000: 16). Sınıf, statü ve iktidardan oluşan sosyal hiyerarşi, insan toplumunun tanımlayıcı özelliğidir (Turner, 2000: 26). İktisadi anlayışta uzun bir zaman diliminde statü ve güç konusu önemli ölçüde göz ardı edilmiştir. Tarım toplumlarında zenginliğe ve eğitime erişim, zorlayıcı güç ve statünün birleşimiyle ortaya çıkmaktadır. Sosyal statü ve güç genellikle doğumla belirlenir, statiktir ve bu, bireyin eğitim ve zenginliği elde etmesi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Eğitim, zenginlik ve güç ilişkilerini içeren nedenselliğin tersine çevrilmesi önemli ölçüde daha zayıftır ve sıklıkla bastırılır (Pagano, 2007: 34-35).

Geleneksel toplumlarda bir kişinin konumu ya da statüsü, hukuksal ve kültürel terimler içinde ne olarak tanımlandığına bağlıdır. Topluluk içinde kişinin konumu, paraya göre değil, onura sahip olup olmadığına göre tanımlanır. Kişinin onuru ise doğuma, belirli ailelere üyeliğine uygun kültürel kalıplar içerisinde eğitim ve yetismeye, saygın tutum ve eğilimler kazanmasına bağlıdır. Geleneksel toplumlarda egemen otoriterler; hukuksal, kültürel, ritüellerle toplumsal tabakaya girişi düzenleyip denetlerler. İlkesel olarak toplumsal tabakalar arasında sosyal hareketlilik çok az vardır ya da hiç yoktur. Aristokratik toplumlarda soyluluk ve statü anlayışı kazanılmış zenginliği statüye giden bir yol olarak görmeme eğilimindedir (Turner, 2000: 32-33).

Güç ve statü kişinin kapitalist toplumdaki verili konumunu belirlemezken, herhangi bir birey engele takılmaksızın eğitim görebilir, meslek edinebilir, çalışabilir veya servet biriktirebilir. Geleneksel ve kapitalist toplumlarda her iki toplumsal düzenlemede, bir yanda güç ve statü, diğer yanda fiziksel ve beşeri sermaye arasındaki nedensel ilişki iki zıt yönde hareket etmektedir (Pagano, 2007: 34-35).

Kapitalist toplumda bireylerin güç, zenginlik ve saygınlığı ya onların çok güçlü bir şekilde üretim araçlarının sahipliğiyle ya da onların piyasaya sunduğu ekonomik yetenek ve becerilerle tanımlanır. Teoride bireysel statü (kişisel saygınlık) tümüyle ekonomik güç sahipliğiyle açıklanmaktadır. Bireyler ya da gruplar, kültürel ve diğer sıfatlara bakılmaksızın toplumsal merdivende yükselip düşebilirler. Bunun açıklayıcı nedeni ise kültürel, dini ve geleneksel düzenleyici mekanizmaların olmamasıdır (Turner, 2000: 30).

Tarihte topluluk veya grubun sosyal tabakalaşmasında göze çarpan ekonomik teşhirin önemini büyük ölçüde çevresel/politik koşullar ve kültürel normlar tanımlanmaktadır. İlkel toplumların sermaye, tasarruf ve abartılı tüketim pratikleri üzerine yapılan antropolojik araştırmalar zenginlik gösterisini savurgan bir eylem olarak kabul etmektedir. Maddi üstünlüğü

arttırmayı amaçlayan bireyler kınanarak topluluktan uzaklaştırılmaktadır. Sanayi devriminin ortaya çıkışıyla birlikte ekonomik ve sosyal manzara hızla değişmiş yeni ve dinamik bir ticari gerçeklik yaratmıştır. Ortaya çıkan yeni modalar, kişiler arası ilişkiler ve ürün sembolizmi, bireyleri daha çeşitli tüketim pratiklerine yönlendirmiştir. Artan gelirler, coğrafi hareketlilik ve teknolojik gelişme, yeni istihdam fırsatları; tüketim ve sosyal statü faaliyetlerinde yer almaya istekli ve iddialı bir orta sınıfın ortaya çıkmasını beraberinde getirmiştir. Daha önce bu faaliyetler ve bunlara atfedilen önem, esas olarak aristokrat seçkinlerin elinde yoğunlaşmıştır (Patsiaouras ve Fitchett, 2012: 155).

İnsanlık her zaman statü arayışı içinde olmuştur; siyasi nüfuz, zenginlik ve saygınlık gibi temel statü kaynaklarının insanlık tarihi boyunca sürekli bir mücadele alanı olması kaçınılmaz hale gelmiştir. Farklı toplumsal formasyonlarda statü sağlayan şeylerde değişiklik meydana gelmesi ise zorunlu olmuştur. Bu değişim feodalizmde aristokratik onur mücadelesinden, kapitalist toplumlardaki para ve tüketim malları üzerindeki eşitlik mücadelesine geçiş olarak tanımlanabilir. Modern öncesi toplumdaki modern topluma geçiş ile birlikte statü elde etmede şiddet içeren araçlardan (savaş, soygun ve düello) ve kişinin sosyal yapıdaki konumuna (toplumsal mülkler) dayalı atıftan uzaklaşarak, piyasa rekabetinde başarı elde etmeye doğru bir kaymıştır (Claassen, 2008: 1022).

Konumsal mallar ekonomik kararlarımızın sosyal boyutunun olduğuna işaret eder. Bu bağlamda modern ekonomi biliminin kurucu Adam Smith'e göre de bireyler sosyal karşılaştırmalara girmektedir. Milletlerin Zenginliği kitabıyla modern iktisadi düşüncenin kurucusu olan Smith'in bir diğer önemli eseri olan Ahlaki Duygular Teorisi'nde, doğal insan güdülerinden bahseder. Bu güdü başkalarından ayrım isteğidir. Bu güdünün temeli, insanın daima onaylanma ihtiyacında olmasıdır ve insanın doğasının ayrılmaz bir parçasıdır. İnsanlar gelirlerini, bir sınıf ve grupla sürekli olarak karşılaştırmaktadır (Drakopoulos, 2012: 544).

Smith'e göre, birinin durumunu iyileştirme arzusu, başkalarının onayını alma konusundaki doğuştan gelen arzudan kaynaklanır. Smith Ahlaki Duygular Teorisi çalışmasında statü arayışını ve ona hizmet eden mal, hizmet ve konumları şu şekilde açıklamaktadır:

Dünyadaki bütün bu hırgür, bu keşmekeş neye hizmet ediyor? Para hırsıyla canımızı dışımıza takmış, zenginlik, iktidar ve mükemmellik peşinde koşuyoruz; bu koşunun sonunda ne bekliyor bizi? Doğanın gereklerini mi yerine getirmeye uğraşıyoruz? En yoksul işçinin yevmiyesi bile doğanın gereklerini karşılamaya yeter. Öyleyse daha iyi şartlarda yaşamak adını verdiğimiz o yüce amacın nasıl bir yararı var bize? Şu yararı var: bütün bu koşuşturmanın sonucunda gözlemlendiğimizi, ilgilenildiğimizi, bize sempatiyle, beğeniyle ve takdirle bakıldığımızı hissederiz. Zengin adam servetinin keyfini sürer çünkü aslında o servet dünyanın ilgisini ve

beğenisini de beraberinde getirmektedir. Tam aksine yoksul adam yoksulluğundan utanç duyar çünkü o yoksulluk onu insanlığın görüş alanının dışına itmiştir. Bizimle ilgilenilmediği hissi, insan doğasının en ateşli isteklerine bile ket vuran bir histir. Yoksul adam evden işe, işten eve gidip gelirken kimse onu fark etmez. Dışarıda kalabalığın içinde yürütmesi ya da hiç dışarı çıkmadan kendi ininde yaşaması hiçbir şeyi değiştirmez: her iki durumda da aynı silikliğin ve görünmezliğin içindedir. Oysa rütbeli ve haysiyetli adam bütün dünyanın gözleri önündedir. Herkes ona bakmaya can atar. Davranışları kamuoyunun ilgi odağıdır. Her lafı, her hareketi ilgiyle karşılanır (Smith, 2017: 27-29)

Smith'e göre, birinin durumunu iyileştirme arzusu bağlamında kişi durumunu ne kadar iyileştirirse, o kadar çok zenginlik sergileyebilir ve bir kişi ne kadar çok zenginlik sergilerse o derece de çok onaylanır ve sosyal statüsü o kadar yüksek olur. Bir toplumun göreceli yoksulluğuyla sınırlanan onaylanma arzusu, bireyleri çok çalışmaya ve gösteriş için daha fazla ve daha iyi mal üretmeye motive eder. Smith'in temel motivasyonu olan bireysel çıkarların toplumsal çıkarlara hizmet etmesi bu durumda da geçerlidir. Ticari bir toplum büyük miktarlarda yeni servet ürettiğinde, arzu nesneleri neredeyse sınırsız hale gelir. Büyük miktarlardaki ticari servet, daha fazla gösteriş, bu servetten daha fazlasını elde etmek ve onunla gösteriş yaparak kişinin statüsünü iyileştirmek için bireysel ve toplumsal ilerlemenin kaynağı haline gelir. Smith'e göre ticari zenginliğe sahip toplumlarda onaylanma ve statü arayışı sadece bireyin ve toplumun durumunun iyileşmesiyle sonuçlanmaz; aynı zamanda merkantalist politikaların, üretici olmayan fakat devamlı mevcut üretimden pay alan feodal beyler ve din adamları gibi toplumsal sınıflardan kişilerin durumlarındaki kötüleşmeye de işaret eder (Paganelli, 2009: 79-80).

Smith'in yükselen ticaret toplumunun ve kapitalist ilişkilerin bireysel ve toplumsal kazançlara yol açacağını savunduğu bir dönemde, devlet ve toplumsal hiyerarşilerdeki sosyal statü sağlayan konumlar toplumdaki her bireye açık değildir. Örneğin kapitalizm öncesi ortaçağ Avrupa'sında en önemli ticaret toplumu olan Hollanda'da özel servet birikiminde kamu görevleri önemlidir. Kamu makamlarından kayda değer bir zenginlik kazanılmaktadır. Kamu görevlisi olmak zenginliğe ulaşmanın anahtarı durumundadır; dolayısıyla toplumdaki zengin arazi sahipleri ve bankerler servetlerini kullanarak bu mevkilere ulaşır yüksek maaşlardan, çok çeşitli avantaj ve imtiyazları kullanabilir durumdadırlar (Wood, 2021: 108). Fransa'da ise durum biraz daha farklıdır. Ticaret üzerinde ülke içinde çeşitli derecelerde dolaylı vergi bulunmaktadır. Devlet maliyesinin doğrudan gelir kaynağı vergilerden oluştuğu için vergi gelirlerini elinde tutmak özellikle aristokrasinin zenginlik kaynağı olmuştur. Böylelikle mutlakiyetçi Fransa'da mülk sahibi sınıflar, hem aristokasi hem de tüccar, burjuva kesimler

tarafından köylülerin ürettiği artık değere el koyabilmek için makamlardan oluşan geniş bir teşkilat kurmuştur. Sistem ekonomik olarak krize girdiğinde, yani vergi gelirine ihtiyaç duyulduğunda ise vergi toplama kurumlarını ve ofislerini para karşılığında satılmıştır (Mann, 2012: 182; Wood, 2021: 121).

İngiltere ise en erken kapitalistleşen ve sanayi devrimini başlatan ülkedir. İngiltere'nin özelliği çok erken bir aşamada, 16. yüzyılda, özel mülkiyet haklarının kurumsallaştırmasıdır. Bu süreç çok gelişkin bir mülksüz kitlenin oluşmasına, toprakta kiracılığın gelişmesine, ücretli işgücünün oluşmasına neden olmuştur. Ücretli işgücündeki artış ise verimlik üzerine baskı yaratmıştır. Bu ise ucuz tüketim mallarına bir iç piyasa oluşturmuştur. Adam Smith, Avrupa'nın diğer hiçbir ülkesinde görülmeyen bu ticari ve tarımsal kapitalist toplumun içerisinde kendi analizini yapmaktadır (Wood, 2021: 121).

Smith ticaret toplumundaki göreceli yoksunluk ve eşitsizliğin feodal toplumdan kopuş ve ticari toplum için ilerleme olacağını kabul etmiştir. Bununla birlikte ticaret toplumundaki bireysel ilerlemenin toplumsal ilerlemeye hizmet edeceği yönündeki savı eşitsizliği de kendisiyle birlikte getirmektedir. İlerlemeyle bağlantılı olarak özel mülkiyetin kurumsallaşması sonucunda eşitsizlik ortaya çıkar. Çok sayıda insanın emeği ile sağlanan az sayıda insanın zenginliği Ticaret Çağına damgasını vurur. Smith eşitsizlikle ilgili ticaret toplumunda nüfusun büyük çoğunluğunun yaşam standartlarının daha önceki toplumlardan daha yüksek olduğunu vurgulamaktadır. Bu ise artan işbölümü ve onunla birlikte gelen üretkenliğin, özel mülkiyet haklarının geleneksel kurum ve kuruluşların müdahalesinden kurtularak elde ettiği kazanımları rahatça muhafaza etmesinin sonucudur. İnsanlar ticaretin bağımsızlığını ilan etmesiyle çok sayıda anonim mübadele ilişkisini mümkün kıldığı refahtan faydalanır. Bu ise geniş pazarlara ulaşımı erişilebilir kılar. Bu hem üreticiler hem tüketiciler için daha iyi ve arzu edilebilir bir durum ortaya çıkarır (Desai, 2011: 31-33).

Dolayısıyla modern öncesi toplumla kapitalist üretim biçiminin bir sonucu olan modern toplum arasındaki temel ayrım gelir, belirli konum ve pozisyonlara ulaşmada statüye dayalı ayrıcalıkların temel belirleyici olmasıdır. Modern toplumda özellikle belirli pozisyon ve statülere ulaşmak için geçmişten devir alınan ayrıcalıkların teorik olarak bir önemi yoktur. Piyasa gelirin elde edildiği, ekonomik artığın olduğu, toplumsal statülerin dağıtıldığı, formel anlamda eşitler arası ilişkilerin görüldüğü toplumsal ve tarihsel bir kurum olarak ortaya çıkar. Piyasa ilişkilerinin kendisi farklı bireysel statüleri ve modern statü gruplarını ortaya çıkarır. Tanım olarak bir statü grubunun farklı bir yaşam tarzı, yeme, içme giyinme, kısaca tüketme modelleri vardır. Bu modeller statü grubunun kendi gözünde olduğu kadar aynı kültürel değerleri paylaşan sosyal formasyondaki diğerlerinin de gözünde, bu grubun üyelerini

tanımlamaya, grubun statü ağırlığını, sosyal kültürel saygınlığını korumaya yardımcı olur (Boccock, 1997: 15-16).

Bu açıdan Smith, bazı metaların değerinin, kıt oldukları gerçeğinden yola çıkarak sahiplerinin servetini sergilemek için kullanılabileceğini çok erken dönemde teşhis etmiştir. Smith'e göre "Bazı malların güzelliğinin değeri, kıtlıklarıyla büyük ölçüde artar. Zenginlerin büyük çoğunluğunda, zenginliklerin başlıca zevki, onların gözünde başka kimsenin sahip olamayacağı zenginliğin belirleyici işaretlerine sahip olmak asla göründükleri kadar eksiksiz olmayan zenginlik geçit töreninden oluşur" (Smith, 2017: 27).

Smith için göreceli yoksunluğun verdiği statü arayışı ve onunla gelen çalışma arzusu insan toplumlarının ilerlemesini sağlar. Feodal toplumun ekonomik, sosyal politikaları üretici güçler üzerinde bağımlılık etkisi yaratır. Bu bağımlılık ilişkisinin geriletilmesinde statü arayışından kaynaklanan ekonomik kararlar iki açıdan yararlı sonuç doğurur: Ticaret eski köhne toplumsal ve örfi bağlantılarından kurtulur ve bu sürece eşlik eden eşitsizlik ise genişleyen mübadele ve piyasa ilişkileriyle görece telafi edilir. Sonuç olarak statü arayışı liberal kapitalist düzende toplumsal ilerlemeye yol açar. Bazı konumlar ve statüler herkesin ulaşabileceği hale gelir.

Marksist teoremin tüketim ile ilgili vurgu noktası ise üretimin tüketimi belirlediği yönündedir. Bu vurgu genellikle marksizmin tüketimi önemsemediği şeklide değerlendirilir. Bununla birlikte Marx yazılarında üretim ve tüketimi toplumsal yeniden üretim döngüsü içerisinde tek bir aynanın iki yüzü olarak görür. Üretim aynı anda maddelerin ve emek gücünün tüketimiyken, tüketim aynı anda canlıların üretimidir. Tüketim üretim başladıktan sonra gerçekleştiği için üretim biçimi tarafından belirlenir. Tüketim tarzı bir üretim tarzının veçhesidir. Süreç insan deneyimlerinin öznel ve nesnel yönlerini birbirine dönüştürür. Üretimde özne kendi faaliyetlerini maddileştirmek için doğayı sahiplenir ve böylelikle özne bir nesne oluşturur; tüketimde ise nesne özneye dönüşür, kendi öznel içeriğini ortaya koyar ve bu öznenin ihtiyaçlarını karşılamak için kendi objektif kapasitesini icra eder. Ancak nesneyi değil özneyi ve ihtiyaçları da yaratan üretimdir. Sonuç olarak belirli nesneler için duyulan ihtiyaç ve arzu hiçbir zaman saf biçimde doğal değildir, her zaman özgül koşullar altında insanın kendi kendine ürettiği nesneler tarafından şekillendirilir. Üretimin evrimi ihtiyaçların evrimini yönlendirir (Cerni, 2015:123-125). Bununla birlikte Marx da göreceli konum fikrini kendi döneminde dile getirmiştir. Marx, tüketim düzeyi değişmeyen bir kişinin başkasının tüketimindeki bir yükseliş nedeniyle kendini aşağı konumda hissedeceğini vurgular. Dolayısıyla bireyler sadece kendi mutlak tüketimleriyle meşgul olmakla kalmayıp aynı zamanda diğerlerinden daha fazlasına veya daha azına sahip olmakla da ilgilenirler (Durst, 2021: 746).

Smith muhtemelen göreceli isteklerin varlığını ortaya koyan ilk iktisatçı olmasına

rağmen, John Rae'nin çalışması tercihleri tatmin etmeye yönelik girişimlerle ilgili normatif sonuçların ilk kullanımıdır. Rae, insanların başkaları üzerinde üstünlük elde etmek, başkalarının sahip olamayacaklarına sahip olmak için kibir olarak adlandırdığı bir arzuya sahip olduklarını savunmuştur. Rae, toplumun bu istekleri karşılamak için mal üretimine yatırım yapmasının sermaye israfına yol açtığını gözlemlemiştir. Lüks mallar olarak adlandırdığı ürünleri gösterişi tatmin eden mallar olarak tanımlayan Rae, lüks malların üretimine yatırım yapmanın sermayeyi boşa harcamak olarak nitelendirir. Bir bütün olarak toplumun geneli dikkate alındığında, bu üretken faaliyet refahı artırmaz çünkü ürettiği haz görecelidir; birisi memnun kaldığında diğeri psikolojik olarak sıkıntı çeker hale gelir. Bir kişinin üstünlüğü diğeri için aşağılık duygusuna kapılmasına yol açar (McAdams, 1992: 11-12).

Neoklasik iktisat açısından tüketimin içinde gerçekleştiği sosyal bağlam önemli değildir. Neoklasik iktisadın önemli temsilcilerinden Marshall, tüketimin psikolojik olduğu kadar sosyal bir boyutunun da olduğunu yüzeysel olarak kabul etmiştir. Örneğin giyim gibi malların satın alınma kararında statü ihtiyacının etkili olduğunu vurgulamıştır. Fakat analizinin merkezinde statü kaygıları ikincil ve ihmal edilebilir düzeydedir. Onun analizi daha ziyadesiyle rasyonel ve mekanik bir "ekonomik insan" (tüketici) tasviri üzerine kuruludur (Patsiaouras ve Fithcett, 2012: 156). Marshall tüketim yoluyla farklılaşma arzusunun "beşikten bizimle geldiğini ve mezara kadar bizi asla terk etmeyeceğini" kabul etmiş ve bu arzunun "insan tutkularının en güçlüsü" olduğunu vurgulamıştır (Mason, 1985: 461).

Tüketim teorisine tüketimin sosyal bağlamı açısından en radikal eleştiriyi getiren ise Thorstein Veblen'dir. Veblen'in "Aylak Sınıfın Kuramı" adlı çalışması aslında geleneksel teorisinin altında yatan hedonistik davranış modeline bir alternatif sunmaktadır¹. Veblen'e göre tüm davranışlar bireyseldir, toplumsaldır ve kültürel olarak yapılandırılmış biçimler alır. Tüketime bu perspektiften bakan Veblen, her eylemin iki boyutu olduğunu ileri sürmektedir: biri ritüel, diğeri ise teknolojik veya araçsaldır. Tüketim malları sadece bir statü sembolü olarak değil aynı zamanda arzu edilen sonuçlara ulaşmaya yönelik bir araç olarak da kullanılmaktadır. Veblen, kendi deyimiyle aylak sınıfın daha sonra başkaları tarafından taklit edilen stiller oluşturduğunu öne sürer. Veblen'e göre, eğer mallar yalnızca statü sembolü olarak kullanılıyorsa², gösterişçi tüketimin olumsuz olarak görülebileceğini ve sosyal etkileri olabileceğini öne sürer. Ancak Veblen, malların göze çarpan tüketim ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılması ile malların araçsal hedeflere ulaşmak için kullanılması arasında ayrım yapar.

¹ Geleneksel hedonistik teori, insanları birbirleri üzerinde minimal, dar bir şekilde tanımlanmış etkilere sahip izole bireyler olarak ele alır. Robinson Crusoe anlatısı ve kişisel stratejileri ve hesaplamaları, iktisatçılar tarafından ekonomik davranışın örnekleri olarak kullanılmaktadır

² Veblen'in tüketim ve statüyü ele alışı, sıklıkla "Jones'lara ayak uydurmak", birbirini geçmek için aralıksız bir yarış olarak yanlış sunulur.

Dolayısıyla malların hem faydası hem de statü işlevleri vardır (Hamilton, 1987: 1540-1542). Sanayi devriminin sonucu olarak ekonomik ve sosyal bir bağlamı yansıtan tarımsal toplum sonrası çevreye odaklanan Veblen için bireyler, hem meslek ve iş itibarı ile hem de mal edinme, biriktirme ve sergileme yoluyla da benlik saygısı, yüksek itibar ve sosyal statü ihtiyaçlarını karşılamaya çalışırlar (Patsiaouras ve Fitchett, 2012: 157). Bununla birlikte Veblen'nin modeli, tüketimi rekabetçi bir öykünme durumu olarak tasvir etme eğilimindedir ve bu nedenle, bu rekabetçi tüketimin, başkalarının çabaları nedeniyle, yalnızca mevcut durumlarını sürdürmek için savunma amaçlı tüketim ile meşgul olması gereken diğer bireyler üzerindeki toplumsal etkilerini arka planda bırakır.

Wicksteed "The Commonsense of Political Economy" eserinde konumsal malları, çalışma pozisyonları kavramı üzerinden değerlendirmiş ve kavramı servet dağılımıyla ilişkili olarak ele almıştır. Wicksteed, maddi kaynaklar üzerindeki kontrol süresi ile ilgili olarak herkesin sahip olamayacağı şeyler olacağını vurgulamıştır. Zenginlik kavramı bir başkasının emeğine kontrol etmeye ilişkin ise, herkesin zengin olması mümkün değildir. Zenginlik dağılımı ne kadar adil olursa, başkalarını hizmet vermeye teşvik etmek için daha yüksek ücret ödeme ihtiyacı nedeniyle daha az birey zenginleşebilir. Dolayısıyla başkalarının hizmetini kullanmayı gerektiren zenginlik düzeyi kaçınılmaz olarak daha fazla zenginliği gerektirir. Bu ise kendi içerisinde servet dağılımında bir piramitleşme ve statü ilişkisini zorunlu kılar (Schneider, 2007: 71).

Hirsch öncesi konumsal mal yaklaşımına en yakın analiz Roy Harrod tarafından ortaya konulmuştur. Harrod, "oligarşik zenginlik ile demokratik zenginlik" olarak adlandırdığı şey arasında kapatılamaz bir uçurumdan söz etmiştir. Demokratik zenginlik (kavram uzun vadeli gelir anlamında kullanmıştır), belirli bir zamanda herkesin kullanımına açık olan kaynaklar üzerindeki hâkimiyeti içerir. Oligarşik zenginlik (ya da gelir) birkaç kişi için mümkün olandır; ancak, ortalama üretkenlik düzeyi ne olursa olsun, herkes için asla mümkün olmayan şeydir (Hirsch, 1978: 23). Demokratik ve oligarşik zenginlik ekonomik kaynakları kullanma derecesini tanımlayan kavramlardır. Bu bağlamda oligarşik zenginlik iki açıdan tanımlanmaktadır. Birincisi, ister kendi emeğinin isterse başkalarının emeğinin (kesinlikle, ortalama üretkenlikteki insanın) hizmetleri ve ürünleri üzerinde kontrol kurulmasıdır. Oligarşik zenginliğin ikinci yönü, birden fazla şeye erişimdir. Mutlak anlamda kıt olan mal ve tesislere ulaşımıdır; eşit olmayan bir gelir dağılımının hüküm sürdüğü durumda daha zengin insanlar bu nadir şeyleri ortalama bir insanın cebinden daha fazla fiyatlandırarak ulaşacaklardır. Klasik anlamdaki örnek usta ressamların eserleridir. Herkesin bu resimleri müzelerde gidip görebileceğini kabul etmesi gerekmektedir, sorunun demokratik yollardan çözümü budur.

Ancak bireysel tatmin açısından ise sıraya koyarak miktar kısıtlaması yöntemi fiyat uygulayarak miktar sınırlaması uygulama yöntemine göre daha tercih edilmeyen bir yöntemdir. Oligarşik malların fiziki olarak kıt olabileceği gibi (usta bir ressamın orijinal eseri) illa ki fiziksel olarak kıt olması da gerekmez. Aynı zamanda toplumsal olarak da kıt olabilirler; çoğaltılmaları onları ilk aşamada arzu edilebilir yapan özellikleri yok edecek olmasıdır. El değmemiş tatil yerleri bu yerlere erişim sınırlı kaldığı müddetçe el değmemiş kalır. Harrod dolaylı bir sonuç daha çıkarmıştır: yalnızca zenginlerin içinde azınlık bir kesimin hizmetli çalıştırmaya gücü yeter. Ancak servet daha demokratik hale geldikçe, daha az hizmetli bulunacak ve hizmet alınamayacaktır (Skidelsky ve Skidelsky, 2014: 33-34).

Harrod'un analizini geliştiren Arrighi'ye göre ise batılı toplumların zevk aldığı zenginlik standardı demokratik zenginlikten ziyade oligarşik zenginliğe denk düşmektedir. Bu bağlamda demokratik zenginlik temelde çabaların yoğunluğu ve verimliliği ile doğrudan ilişkili olarak herkesin kullanımına açık kaynaklar üzerindeki kontrole denk düşmektedir. Oligarşik zenginliğin ise bireylerin çabalarının yoğunluğu ve verimliliğiyle ilişkisi yoktur. Çabaların yoğunluğu ve etkinliği bütün insanların bunu başarması için asla yeterli olmayacaktır. Marksist analiz açısından yorum getiren Arrighi sömürü ilişkisine referans verir. Demokratik zenginlikte; ortalama verimlilikte birden fazla kişinin zamanını ve çabasını içeren tüm hizmetlere ve ürünlere sahip olunamaz. Eşit yoğunluk ve verimlilikteki tüm çabalar eşit olarak ödüllendirilmez. Dolayısıyla oligarşik zenginlik ortalama verimlilik ilişkisi bağlamında kaynaklar için mutlak ve göreceli tıkanıklık ile kalabalıklaşmaya maruz kaldığı için fiyatlandırma ve tayinleme sistemi yoluyla başkalarının dışlanmasına; rantların, yarı rantların oluşmasına yol açmaktadır (Arrighi, 1991: 59-60).

Arrighi argümanını bu bağlamda ülkesel düzeyden uluslararası ekonomi politik düzeye çekmektedir. Modernleşme ve kalkınma paradigması modern dünyadaki tüm devletlerin Batılı zengin ülkelerin kendi belirledikleri zenginlik standartını yakalayabileceği yanılsamasını uluslararası düzeye çıkararak kalkınmacı yanılsamayı nasıl teşvik ettiğini ortaya koymaktadır (Reifer, 2011:73). Sonuç olarak küresel servet olarak hiyerarşinin alt basamaklarındaki toplumlar ne yaparsa yapsın ya da yapmasın, yerinde kalan ve değişmeyen küresel bir servet hiyerarşisine tabi olacaklardır (Arrighi 1991:60).

Hirsh öncesi iktisadi literatürün konumsal mallara yaklaşım açısı sistematik ve bütüncül değildir. Smith yeni yükselen ticaret burjuvazisinin ve kapitalist ticaret toplumunun ilerlemesinde statüden kaynaklanan maddi ve statü eşitsizliklerinin ve bunun doğrudan sonucu olan göreceli yoksunluğun bireyin ve toplumun ilerlemesi için göz ardı edilebilir olduğunu kabul etmektedir. Jon Rea ve Marshall ise spesifik bir statü malı tarifi yapmamakla birlikte lüks

tüketiminin statüye işaret ettiğini vurgular ve kaynak israfına sebep olduğunu ileri sürmektedir. Bu bağlamda tüketimin sosyal boyutuna daha yoğun bir şekilde işaret eden Marx ve Veblen'dir. Tüketim faaliyetinin sadece fiziksel ihtiyaçları karşılamaya içkin olmadığı aynı zamanda sosyal ilişkileri de içerdiği her iki iktisatçı tarafından da kabul edilmektedir. Marx ihtiyaçların belirlenmesinde ve tüketim standartının ayarlanmasında içinde yaşanan toplumun temel belirleyen olduğu vurgusunu yapmıştır. Fakat asıl amacı üretim ilişkilerinin sınıfsal tüketimi ve insanların ihtiyaçlarını nasıl tanımladığını açıklamaktır. Veblen aylak sınıf adını verdiği, daha ziyadesiyle üretici faaliyette bulunmayan gösterişçi tüketimle kendisini ortaya koyan toplumsal bir sınıfın lüks tüketim şeklinin tüketim standartlarını belirlediğini ve statüye hizmet ettiğini vurgulamaktadır. Tüm bu analizler belirli kısıtlara tabidir. Bunun nedeni tüketim odaklı bir toplum yerine daha ziyade temel ihtiyaçların karşılanmasına odaklı 18. ve 19. yüzyıl üretim merkezli, servet yaratımına dayalı toplumların içerisinde bu analizlerin yapıyor olmasıdır. Dolayısıyla lüks tüketim ayrıcalıklı bir kesimin tüketimidir; en azından belirli bir toplumsal sınıf ve kesim için geçerlidir. Bu nedenle statü sağlayan tüketim ile lüks tüketim birbirine eşittir. Hirsch öncesi konumsal mallara en yakın analiz Roy Harrod tarafından ortaya konulmuştur. Bu açıdan modern anlamdaki konumsal mallar yaklaşımı Harrod'un analizini geliştirerek kurgulanmıştır.

1.4. Fred Hirsch'in Fiziksel ve Sosyal Kıtık Bağlamında Konumsal Mallar Yaklaşımı

Fred Hirsch (1978) modern konumsal mallar yaklaşımının kurucusudur. Konumsal mal, Hirsch'in "Büyümenin Sosyal Sınırları" adlı çalışmasında iktisat, sosyoloji ve tarih disiplinlerinin sağladığı geniş araç setini kullanarak İkinci Dünya Savaşı sonrasında gelişmiş batı toplumlarında ortaya çıkan tüketim toplumunun iktisadi analizini yaparken ortaya koyduğu modern bir yaklaşımdır. Bu açıdan Hirsch'in konumsal mal kavramsallaştırması çok sayıda başka kavram ve olguyla desteklenerken yeni kavramların da ortaya çıkmasını sağlamıştır. Çalışmasında, iktisadi analizi birey merkezli olmaktan çıkarmış ve toplumsal bağlama dâhil etmiştir. Onun analizinde iktisadi kavramlar sosyal boyut kazanır. Fiziki kıtlığa karşı sosyal kıtlık; özel ve kamusal mallara karşı ise konumsal mallar yeni kavram olarak ortaya çıkar. Hirsch konumsal mal kavramsallaştırması yaparken ilk önce fiziki kıtlık kavramını üretim ve büyüme ile ilişkilendirerek eleştireye tabi tutar. Hirsch için modern toplumda fiziki kıtlığın önemi azalmış onun yerine sosyal ve toplumsal ilişkilerde ifadesini bulan sosyal kıtlığın önemi artmıştır. Konumsal mal kavramsallaştırmasını bu bağlama oturtan Hirsch daha sonrasında geniş çaplı piyasa ve toplum eleştirisi ortaya koyar. Bu bölümde Hirsch'in kavramsal sıralamasına ve analizine sadık kalınarak konumsal mal yaklaşımı bütüncül bir şekilde ele

alınacaktır.

1.4.1. 20. Yüzyılda Kıtık Kavramının Değişim Dinamikleri

İktisadi literatürde analizler büyük ölçüde mutlak değerler üzerinden gerçekleşmektedir. Mutlak değerler üzerinden yapılan analizler sosyal ilişki ve bağlamları gözardı eder. Görelı değerler üzerinden analiz yapmak ise her türlü iktisadi analize sosyal ilişkilerin dahil olmasına yol açar. İkinci Dünya Savaşı sonrası ortaya çıkan ekonomik düzen; tüketim, kıtlık, yoksulluk, gelir gibi olguların mutlak düzeyden ziyade görelı değerlendirmelere atıf yapılarak analiz edilmesini zorunlu kılmıştır. Böylelikle belirgin bir toplum teorisi olmayan iktisat bilimine sosyal ilişkiler dâhil olmuştur.

İkinci Dünya Savaşı sonrası döneminin ana gündem maddesi özellikle gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğun ortadan kaldırılması olmuştur. Bununla birlikte belirli bir refah düzeyine ulaşmış ülkelerde ise, en azından gözle görölür yoksulluğun azalma eğilimine girdiği ülkelerde, yoksulluğun nasıl kavramsallaştırılacağı açısından tartışmalar meydana gelmiştir. Yoksulluk mutlak bir değer üzerinden mi yoksa görelı olarak mı değerlendirilmelidir? Mutlak yoksulluk beslenme ve diğer temel gereksinimlerle ilgili olarak temel ihtiyaçları esas alır. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde savaş öncesine göre hem ekonomik büyüme hem de tam istihdamın da etkisi ve bu sürece eklenen refah uygulamalarıyla mutlak yoksulluk azalmıştır. Mutlak ve göreceli yoksulluk kavramları birbiri içine giren kavramlardır. Mutlak yoksulluk ihtiyaçların sabit olduğunu varsayar fakat bu sabit ihtiyaçlar zamana göre değişmektedir. Bu bağlamda görelı yoksulluk, yoksunluğu, bir kişinin veya hane halkının o toplumdaki diğerlerinin başardığından daha azını başarabilmesi olarak görmektedir. Hem mutlak yaklaşım hem de görelı yaklaşım için yaşamın gerekleri sabit değildir. Bununla birlikte Hirsch'in konumsal mallar analiziyle farklı bir karşılıklı bağımlılık ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Konumsal mallar yaklaşımı görelı değerlerin önem kazanmasına ve yoksulluk gibi bir olgunun görelı değerlendirmelerle açıklanabilmesine olanak sağlar. Bu gelişmenin ardında yatan olgusal gerçeklik ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında mutlak yoksulluktaki azalmanın yerini görelı yoksulluktaki artışa bırakmış olmasıdır. Artan refah düzeyi fiziki yoksullukta gözle görölür bir azalma yaratırken görelı yoksullukta artışa neden olur. Bunun nedeni ise bireylerin refah düzeylerinin sürekli olarak birbirleri ile kıyaslamaları ve birinin refah düzeyindeki artışın bir başkasında görelı yoksulluk duygusu yaratmasıdır. Dalayısıyla tüketim dolayısıyla ortaya çıkan eşişsizlikler çoğu zaman görelı değerlendirmelerin öne çıkmasını kaçınılmaz kılmıştır (Sen, 1983: 153-155).

Modern kapitalizmle birlikte, özellikle 19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başı itibariyle üretim ve üretime bağlı olarak ortaya çıkan tüketim ilişkisi sosyal ilişkileri de içerecek şekilde

toplumsal bir karakter kazanmıştır. Tüketim, bireylerin hayatlarında önemli bir rol oynamaya başlamış ve bireyler kendilerini diğer statü gruplarından ayırabilmek için bu yeni aracı kullanmışlardır. Tüketim olgusu bu grupları oluşturan insanların bir toplumsal kimlik duygusuna sahip olmalarına da olanak sağlamıştır. Gelişmiş ülkelerde endüstriyel kapitalizm ivme kazandıkça bu türden tüketim grupları oluşmaya başlamıştır (Boccock, 1997: 24).

Bu açıdan yoksulluğu göreceli değerler üzerinden değerlendirmek tüketimsel eşitsizlikleri dikkate almayı zorunlu kılar. Yoksulluğu göreceli olarak öncelikli görmek belirli mutlak ihtiyaçların sağlandığı varsayımına dayanır. Görelilik bir kişinin diğerlerine karşı olan ilişki konumuna bağlı olabileceği gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Hirsch'e göre örneğin, bir kişinin ıssız bir kumsalın keyfini çıkarmadaki mutlak avantajı, bu kumsalların varlığı ve erişimiyle ilgili bilgi alanındaki göreceli avantajına bağlı hale dönüşür. Sonuç olarak yaşam standardının kurucusu belirli mal ve hizmetleri özellikleri kullanarak çeşitli şeyler yapabilme yeteneği haline dönüşür. Refah içindeki bir topluluk için, beslenme ve diğer fiziksel gereksinimler tipik olarak zaten karşılanmıştır ve mutlak ihtiyaçlar dışındaki toplumsal katılımın ihtiyaçları için gerekli olan meta ve kaynak talebi, benzer yetenek düzeyleri bağlamında, çok daha yüksek olacaktır. Bu durumda, göreceli yoksunluk, yetenek alanında mutlak bir yoksunluğun etkisine sahip olan meta ya da kaynak alanında göreceli bir başarısızlıktan başka bir şey değildir. Kaynak gereksinimleri toplumun ortalama refahıyla birlikte artar, böylece göreceli yaklaşım, yetenekler ve yoksunluk açısından yoksulluk kavramının mutlakçı temeline rağmen ağırlık kazanır (Sen, 1983: 155-160).

Galbraith'e göre de 20. yüzyılın ikinci yarısında maddi kıtlığın yerini toplumsal olarak yaratılan kıtlık biçimleri almıştır. Başarılı bir ekonomik işleyiş mevcut mekanizmanın tekrar ve tekrardan üretilmesiyle yani üretimin sürekli olarak genişlemesiyle eşdeğer hale gelmiştir. Üretimin sürekli genişlemesinin gerekliliği ve ısrarı, makul ekonomik politikaların benimsenmesinde sınırlar inşa etmiştir. Ekonomik işleyişin temeli lüks yaşam olarak görülmüş, toplumsal üretim maliyetleri bunun üzerine inşa edilmiştir (Johnson, 1960: 552-554).

Neoklasik iktisat ise kıtlığı insan toplumunun karşılaştığı ve kapitalist piyasanın devlet yardımıyla çözebileceği bir sorun olarak görmektedir. Piyasa ekonomileri, maddi kaynakların sınırlı olduğu bir dünyada insanların ihtiyaç ve isteklerinin mümkün olduğunca tatmin etmeye çalışmaktadır. Ekonomi biliminin klasik tanımını yapan Lionel Robbins "amaçlarla alternatif kullanımlara sahip kıt araçlar arasındaki bir ilişki olarak insan davranışını incelediğini" ifade etmiştir. Robbins'e göre kıtlık :

Cennetten kovulduk. Ne sonsuz yaşama sahibiz, ne de sınırsız doyum araçlarına. Nereye

dönersek dönelim, bir şeyi seçersek, farklı koşullarda vazgeçmek istemeyeceğimiz diğerlerinden vazgeçmemiz gerekir. Verili amaçları tatmin edecek araçların kıtlığı, insani davranışların hemen hemen her yerde bulunan bir koşuldur. İşte iktisat biliminin konusunun birliği, insani davranışların kıt imkanların elden çıkarılmasında üstlendiği biçimlerdir (Robbins, 1932: 15).

Robbins'ın bu yaklaşımı tarih dışı ekonomi tanımıyla ekonomiyi seçim bilimi olarak özetlemektedir. İktisadi sorun, kıt kaynakların belirli hedeflere ulaşmak için tahsis edilmesiyle ilgili ekonomik bir mesele haline gelmektedir. Atomize bireyin sabit, verili, spesifik fayda fonksiyonlarına sahip olduğu ve kendi faydalarını maksimize etmek için birbirleriyle kaynak alışverişinde bulundukları varsayılır. Çok çeşitli ekonomik ve sosyal olguların, mevcut, geçmişteki ve gelecekteki tüm ekonomik biçimleriyle bu terimlerle analiz edilebileceği, zira bunların her yerde hazır ve nazır görünme sorunu olan 'kıtlık' sorununa tabi olduğu ileri sürülmektedir (Hodgson, 2001: 104).

Polanyi kıtlığın iki bağlamından sözeder. Bunlardan birincisi olan maddi anlam; sosyal ve ekonomik hayatın temeli olan bireylerin geçimlerini sağlamak için birbirlerine ve doğaya bağımlılığını ifade eder. İkincisi ise biçimsel anlamdır; araçlar ve amaçlar arasındaki mantıksal ilişkiyi ifade etmektedir. Neoklasik iktisadın kıtlık yaklaşımı Polanyi'nin bahsettiği ikinci yaklaşımı ifade eder. Neoklasik iktisat ekonomiyi “geçimlik” ve “kıtlık” durumunu ikinci bağlamında birleştirir. Bu kaynaşma, ekonomideki tüm faaliyetleri yalnızca ekonomik teorini biçimsel anlamına indirger. Bu kaynaşma kapitalist bir sistemde tutarlı olabilir, çünkü kapitalizm kısmen araçsal ve maksimize edici davranışla ilgilidir, ancak tarihsel bağlamdaki her türlü ekonomik faaliyetin tanımlayıcısı değildir (Daoud, 2011: 32). İngilizce "kıtlık" kelimesinin kökeni de benzer bir eğilimi ortaya çıkarmaktadır. Orta çağ kökenli kıtlık kelimesi, eski Kuzey Fransızca escarcete'den türemiştir. Orijinal kullanımı arzın yetersizliğine işaret etmektedir ve on beşinci yüzyılda bu kelime daha özel bir anlam kazanmıştır: belirli dönemde arz yetersizliği. Aynı zamanda, terim, bir yetersizlik veya kıtlık dönemini ifade eden açık bir zamansal özellik kazanmıştır. Bu, neoklasik iktisadın kıtlığı kavramsallaştırdığı ve kavramın genel kullanım haline dönüştüğü on dokuzuncu yüzyılın sonlarına değışmeden kalmıştır. Yeni kullanım ise süreksiz bir tarih önerir; genel anlamda kıtlık modern bir icattır (Xenos, 1989: 3).

Eğer kıtlık yaşadığımız toplumun ayrılmaz bir parçası ise o zaman kıt kaynaklar en uygun kullanımı olan verimlilik ve verimliliği temel alan ekonomi bilimi her daim gerekli olacaktır. Bununla birlikte insan toplumlarında kıtlık azalıp artma eğilimindedir. Fakat çoğu kişinin anladığı şekliyle, son iki yüzyıl içerisinde kıtlık çoğu toplumda azalma eğilimindedir. Zengin, orta zengin ülkelerde insanlar kıtlıktan hayatlarını kaybetmemektedir. Tüm bunlar

iktisadi verimliliğin öneminin azalamasa da ekonomi biliminin faydasının azaldığını ima etmektedir. Mantıklı bir bakış açısı ile kıtlık isteklerle değil ihtiyaçlarla ilişkili olarak düşünüldüğünde bağlamına oturmaktadır (Skidelsky ve Skidelsky, 2014: 11).

1.4.2. Hirsch'in Sosyal Kıtlık Kavramının Boyutları

Hirsch'in kavramsal setinde kıtlık kavramı önemli bir yer tutar. Fiziki kıtlığı 19. yüzyılın üretimi artırmaya yönelik çabalarıyla eş değer gören Hirsch, sosyal kıtlığı ise üretim probleminin çözüldüğü 20. yüzyılın tüketim toplumuyla eşdeğer görmektedir. Hirsch'e göre büyümenin batı toplumlarında yarattığı temel değişiklik ki bu Hirsch'in temel sorunsalıdır, ortalama tüketim düzeyinin artmasıdır. "Ortalama tüketim artarken artan tüketimin bir kısmı bireysel olduğu kadar toplumsal bir karakter ya da boyut kazanır". Başka bir deyişle, insanların mal ve hizmetlerden elde ettiği tatmin, giderek yalnızca kendi tüketimlerine değil, aynı zamanda başkalarının tüketimine de bağımlı hale gelmektedir (Hirsch, 1978:2-4).

Hirsch analizine kıtlık kavramını yerleştirir. Hirsch'e göre fiziki kıtlık iktisadi analizin konusu olan ve belirli mal ve hizmetlerin üretilmesinin fiziki sınırlamalara işaret eden bir olgudur. Kapitalist toplumda büyüme olgusu esasen fiziki kıtlığa çözüm sunmaktadır. Bu anlamda kapitalist büyüme fiziki malların üretiminde kıtlığı çözmek için başarılı olmuştur. Modern ekonomik büyüme teorisi, büyüme sürecini arz yönünden teşvik eden veya engelleyen koşullarla ilgilenmektedir. Tüketim ise bu talebin nihai kaynağını ve ekonomik büyümenin gerçek öznesini ve nesnesini temsil eder. Oysa modern büyüme analizi tüketimin bileşimini, içeriğini analize dâhil etmemiştir (Hirsch, 1978: 15-16).

Bu bağlamda Hirsch yeni bir kıtlık tanımı yapar, "sosyal kıtlık" adını verdiği bu olgu fiziki kıtlıktan farklıdır. Fiziki kıtlığın çözümü daha fazla üretmek ve dolayısıyla büyüme olgusundan geçmektedir. Sosyal kıtlık ise çoğunlukla ürün ve hizmetlerin mevcudiyetindeki sınırlamadan değil kullanılmalarındaki çevresel, sosyal kalitenin bozulmasından ve sosyal ilişkilerden kaynaklanmaktadır. Kullanılan sosyal çevrenin bozulmadan tüketimin genişletilmesi mümkün gözükmemektedir. Maddi yoksunluğun yaygın ve geçerli olduğu bir ekonomide temel endişe fiziki kıtlığın ortadan kaldırılmasıdır. Özel mallara yönelik talep giderek artan oranda karşılandıkça sosyal ya da kamusal nitelik gösteren mal ve hizmetlere yönelik talep aktif hale gelmektedir (Hirsch, 1978:15-18).

Hirsch üstü kapalı da olsa bir gelir dağılımı analizi ortaya koymaktadır. Önemli olan satın alma gücünün dağılımında bireyin göreceli konumudur. Bireysel beklentilerin boşa çıkması şu iki özellikten kaynaklanır: birincisi herkesin ulaşabileceği refah seviyesini azaltan sosyal israftan ve ikincisi ise toplumsal olarak kıt olan malları gelir dağılımı piramidinin en üst

basamaklarında bulunanlarla sınırlayan hiyerarşiden. Bir kez büyüme, kitlesel tüketimi en geniş anlamda tıkanıklık sorunlarına neden olacak noktaya getirdiğinde (başkaları tarafından yapılan tüketimin veya iş sahibi olmanın sizi dışlama eğiliminde olduğu yerde) o zaman kişisel refahın anahtarı başkalarıyla rekabet haline dönüşür. Büyüme anlayışı hem iktisatçılar hem de kitleler açısından bütün sorunların çözümün yegâne mekanizması olarak görülür. İleriki bir zamanda büyümenin sağlayacağı refah bir şekilde bireylerin durumunu iyileştirecektir. Fakat dağılım problemi ekonomik büyüme tarafından giderilmek yerine derinleşerek yeniden üretilir. Fakat radikal yeniden dağıtım teknikleri yerine büyüme yine öne çıkarılır (Hirsch, 1978:7-8).

Sosyal olarak kıtlık nedeniyle ortaya çıkan rekabet nedeniyle bireyler piyasa ekonomisinde mallar ve hizmetler, belirli bir eğitim niteliği gerektiren işler için tercihlerini açıklarlar. Ortalama tüketimin üzerinde gerçekleştirilen bu eylemin toplu sonucu sıfır toplamıdır. Çünkü mevcut kalabalığın önüne geçmek için bireyler rekabet etmek zorundadır. Dolayısıyla sosyal olarak kıt olan mal ve hizmet, pozisyonlar için gerçekleştirilen rekabet kişilere belirli faydalar ve maliyetler doğurur; sosyal olarak kıt olan mal ve hizmet ve pozisyonlara ulaşmak herkes için mümkün olmadığı için bireysel başarısızlıklar ortaya çıkmaktadır.

1.4.3. Hirsch'in Konumsal Mallar Yaklaşımı

Hirsch'in sosyal kıtlık yaklaşımı konumsal mal kavramsallaştırmasının temelini oluşturur. Hirsch'in konumsal mallar modelinde ekonomi iki sektörden oluşur: "maddi sektör" ve "konumsal sektör". Maddi sektör, nitelik kaybı olmadan ve verimlilikte sürdürülebilir artışlarla niceliksel olarak artırılabilen mal ve hizmetlerin üretimini içermektedir. Konumsal ekonomide ise bireysel tüketim, fiziksel veya sosyal kıtlığa maruz kalan veya kullanımın artmasıyla tıkanıklığa eğilimli mallar hizmetler veya daha geniş olarak sosyal ilişkiler nedeniyle başkaları tarafından gerçekleştirilen tüketimden etkilenen bir yapıya sahiptir (Hirsch, 1976: 27). Maddi ekonominin sorunları büyüme ile çözülebilirken konumsal ekonominin sorunları büyüme ile çözülemez. Hirsch maddi sektörün yarattığı maddi zenginlik statü rekabetinin yoğunlaşmasına katkıda bulunduğundan, ekonomik büyümenin konumsal ekonominin sorunlarını daha da kötüleştirebileceğini öne sürmektedir. Doğaları gereği herkes tarafından paylaşılamayan ve dolayısıyla statüsel niteliklere sahip olan mallar, hizmetler ve sosyal ilişkiler için bireysel arayış, aynı bireyleri, elde etmek veya basitçe elde tutmak için artan miktarda zaman ve/veya maddi kaynak harcamaya zorlayacaktır (Hirsch, 1978:28).

Tablo. 1. 1. Hirsch'e Göre Kıtlığın Sınıflandırılması

KİTLİK	
1. Fiziksel Kıtlık (Doğal Güzel Peyzaj, Değerli Bir Tablo)	2. Sosyal Kıtlık
	2.1 Doğrudan: Memnuniyet Kıtlığının Kendisinden, Saf Sosyal Kıtlıktan Kaynaklanır (Antika).
	2.2. Dolaylı: Memnuniyet İçsel Özelliklerden Kaynaklanır Ancak Kullanma Yaygınlığından Etkilenir
	2.2.a Fiziksel Sıkışıklık (Trafik)
	2.2.b Sosyal Sıkışıklık (Liderlik ve İş Fırsatları)

Kaynak: Hirsch, 1978:30

Maddi ve/veya sosyal faktörler nedeniyle konumsal mallar kıttır. Üretilmelerinde fiziksel sınırlar olduğunda, mallar fiziksel olarak kıttır; örneğin, arazi arzı fiziksel olarak sınırlıdır. Öte yandan, sosyal kıtlık, bir malın yarattığı tatmin, onun kıt olmasına doğrudan veya dolaylı olarak bağlı olduğunda ortaya çıkmaktadır. Kıtlık nedeniyle bilinçli olarak malları arzulayan insanlar söz konusu olduğunda tatmin doğrudan kıtlığa bağlı hale gelir. Fakat daha da önemlisi, tatmin, başkalarının sahip olamayacaklarını bilinçli olarak arzulamadığı durumlarda bile, dolaylı kıtlığa bağlı olabilir.

Hirsch büyümenin sadece fiziksel sınırları olmadığını, aynı zamanda sosyal sınırların da olduğunu ileri sürmüştür. Büyümenin sosyal sınırlarının açıklamasının bir parçası olarak sosyal kıtlığa atıfta bulunur. Sosyal terimi, Hirsch'in konumsal ekonomi dediği şeyin içsel özelliklerini ifade etmektedir.

Tablo 1.1.'de Hirsch'in kendisinin türettiği kıtlık sınıflandırılması gösterilmektedir. Hirsch'in fiziksel kıtlık olarak adlandırdığı mal ve hizmetler doğal güzel bir peyzaj ve değerli bir tablo gibi fiziki olarak artırılmayan mal ve hizmetlerin kıtlık şekline işaret etmektedir. Dolayısıyla bu tür malları çoğaltmak mümkün olmadığı için fiziksel kıtlık tatminin kaynağı olur. Fiziksel kıtlık ise sosyal kıtlığın kaynağı olur. Hirsch'in sosyal kıtlık kavramsallaştırmasına giderken fiziki kıtlığı da belirli bir bağlamda dahil etmesinin nedeniyse sosyal kıtlığın kimi zaman fiziki kıtlığa benzer bir eğilim göstermesi nedeniyle. Bu tatmin duygusu saf sosyal kıtlık olarak adlandırılır. Birincil tatmin kaynağı maddi olmaktan çok semboliktir bu onun saf sosyal kıtlık olarak değerlendirilmesine yol açar. Bu nedenle bazı insanlar için, bir Rembrandt'ın değeri veya belirli bir doğal peyzajın çekiciliğinin bir kısmı, türünün tek örneği olmasından kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, bunlar gibi fiziksel olarak kıt olan öğeler aynı zamanda saf sosyal kıtlığın deposu haline gelir.

Hirsch'in konumsal mallar yaklaşımı çerçevesinde asıl katkısı ise kendisini sosyal kıtlık alanında göstermektedir. Sosyal kıtlık doğrudan ve tesadüfi olarak ikiye ayrılır. Doğrudan sosyal kıtlık, tatminini kıtlık olgusunun kendisinden alan bir isteği nitelendirmektedir. Modanın da etkisiyle antika bir eşya bu tür kıtlığa örnektir. Antika eşyanın çoğu zaman kullanım değeri yoktur. Fakat modanın da etkisiyle önemli hale geldiği ve çoğaltılamadığı için antika bir eşyayı elde etmek belirli bir sosyal tatmin duygusu yaratır. Kıtlığın kendisinin mutlak fiziksel sınırlamalarla ilişkilendirilmesine gerek yoktur. Modanın etkisiyle, fiziksel olarak değil, sosyal olarak da ortaya çıkabilmektedir. Sosyal süreçler ayrıcalık, saygınlık gibi insan ilişkilerinde kendisini gösterir. Belirli bir antikayı elde etmek ayrıcalık ve saygınlığın göstergesi olur. Kıtlığın bir anlamda bilinçli olarak yaratıldığı ve manipüle edildiği söylenebilir (Hirsch, 1978:19-20)

Hirsch'in konumsal mallar yaklaşımına asıl katkı kendisini dolaylı sosyal kıtlık olarak adlandırdığı alanda gösterir. Bu aşamada tüketicinin talebi, kıtlığın neden olduğu memnuniyet duygusu da dâhil olmak üzere hem fiziksel hem de sosyal faktörler nedeniyle arzı sınırlı olabilen belirli mal ve tesislere odaklanır. Sosyal sınırlara tabi olan bu tür mal ve tesisler *mutlak* anlamdaki nüfus ve fiziksel alan gibi boyutlarıyla bağlantılı olarak fiziksel kullanılabilirliğindeki bir artışla birlikte belirli bir kullanım seviyesinden sonra daha az verim sağlamaktadır. Bu durum kullanım özelliklerinin bir kısmının yitirilmesine veya kullanım özelliklerinde nitelik kaybına sebep olmaktadır (Hirsch, 1978: 20). Böyle bir durum, bir ürünün ve belirli bir kalitedeki nesnenin temininde mutlak bir kısıtlama anlamına gelmekte ve bu anlamda toplumsal ve sosyal bir kısıtlama olarak değerlendirilmektedir. Örnek olarak 2.2.a başlığındaki fiziksel sıkışıklık bağlamı sosyal kıtlığa örnek trafik yoğunluğu ve (aşırı şehirleşme) baliyölü evler verilebilir. Başkaları tarafından kullanım yaygınlığı sonucunda ortaya çıkan tıkanıklık veya kalabalıklaşma tüketiciler tarafından algılanan kaliteyi düşürür. Tıkanıklık trafik sıkışıklığı ve aşırı şehirleşmede olduğu gibi az sayıda insan tarafından tüketildiğinde lüks görünen, ancak yaygın kullanıma maruz kaldığında çok daha az zevkli hale gelen mallardır. Bu tür mallara kitlesel şekilde ulaşım, kalabalıklaşmış ve tıkanmış yollar ve giderek daha uzak banliyöler (banliyölere talep arttıkça banliyö niteliğini korumak için şehirden daha uzak bönlüyeler inşa edilir) anlamına gelir. Fiziksel kullanımdaki artış onun kullanımından dolayı algılanan niteliği düşürdüğü için sosyal ilişkiler kıtlığının nedeni haline gelir.

2.2.b ise sosyal sıkışıklık bağlamı sosyal kıtlık şeklindedir. Literatürde konumsal mallar açısından en çok referans gösterilen alan burasıdır. Sosyal sınırlama psikolojik faktörlere (kıskançlık ve öykünme) bağlıdır. Memnuniyet, yalnızca göreceli konumdan, önde olmaktan veya diğerlerinin arkada olmasından kaynaklanır. Belirli zaman ve koşullarda belirli mal ve

tesislere hâkimiyet, bir statü sembolü olarak ortaya çıkar ve bu üstünlüğün bir göstergesidir. En belirgin örnekler, hem iş ilişkilerinde hem de siyasi veya sivil rollerde liderlik pozisyonlarıdır. İnsanlar, yüksek pozisyonlu işlerde performans göstermekten hoşlanılmasa da, yine de yapabilecek, sahip olabilecek ve başkalarının sahip olmadığı ve yapamayacağı şeyleri yapabileceğini göstermek isteyebilir. Bir hiyerarşinin tepesindeki işler veya diğer pozisyonlar neredeyse her zaman genellikle kendi içinde değer verilen yüksek statüye sahip olduklarından, aynı zamanda bazı saf sosyal kıtlık özelliklerine de sahiptirler. Bu durumda sosyal kıtlık öncelikle dolaylı, sosyal tıkanıklığın sonucudur. Çünkü belirli konumlar ve pozisyonlar çoğaltılmaz. Bu konum ve pozisyonlardan elde edilen tatminin kendisi statünün kaynağıdır ve statü tüketimi bu malları konumsal mal haline dönüştürür. Ortaya çıkan sosyal sıkışıklık ve göreceli konum konumsal malın niteliği haline dönüştür (Hirsch, 1978: 20-21).

Hirsch'e göre konumsal malların fiyatlarındaki artış, bu tür mallar için herhangi bir aşırı talebi telafi edecektir. Saf sosyal kıtlık olduğu ölçüde (antika eşya veya modanın sebep olduğu şeyler), tatminin kıtlığın kendisinden aldığı için fiyat mekanizması, aşırı talebi düzenler. Çeşitli türden kısıtlamalar ve düzenlemeler başlangıçtaki kaliteyi korur. Örneğin trafik sıkışıklığını önceki düzeye taşıyabilmek için vergilerin konması düzenleyici bir önlemdir. Ayrıca kalabalıklaşma süreci kontrolsüz bırakılabilir Artan arz, daha sonra, sıkışık bir yolun açık bir yoldan daha düşük kalitede olması anlamında kalitede bir düşüşe neden olur, bu da talep üzerinde kısıtlayıcı bir etkidir. Ekonomi literatüründe bu sürecin bilinen örneği, yeni bir otoyolun sıkışıklığının, üzerinde seyahatin eski yoldan daha hızlı olmadığı noktaya kadar devam etmesidir. Bununla birlikte sosyal sıkışıklığın örneği olan belirli liderlik pozisyonlarına veya iş pozisyonları için kalabalıktan ve sosyal sıkışıklıktan kaçınılabilir. Böyle bir pozisyona erişim için aşırı talep daha yakın bir tarama veya seçim yoluyla giderilebilir. İlkesel olarak bu pozisyonların açık artırma yoluyla tahsis edilmesinin önünde bir engel yoktur. 18. yüzyılda kimi kamu daireleri satın alınması bu yolun bir örneğidir. Fakat günümüzde başvuru sahiplerini çekici işlere tahsis etmenin daha yaygın yöntemi, bu işlere giriş koşullarını daha zor hale getirmek, engel parkurunu uzatmak olmuştur. Bu süreç, giriş için gereken para ödemelerinden ziyade eğitim belgelerinin niteliğinin yükseltilmesini içerir (Hirsch, 1978: 27-32).

Ekonomik büyüme konumsal malları ve onlara olan talebi artırdığı için sürekli olarak kendi vaadini baltalar. Maddi zenginlikteki artış, Hirsch'in yükseköğrenim açısından vurguladığı gibi, konumsal mallar için artan rekabete ve harcamalara yol açmaktadır. Örneğin, iyi işlere ulaşımın aracı eğitimidir. Sonuç olarak, ortaya çıkan rekabet, sosyal olarak kıt mallara ulaşmak için daha uzun sertifikalandırma süreçlerini, artan üniversiteye kayıt oranlarını, artan öğrenim harcamalarını ve eğitimde harcanan yıllarını kaçınılmaz kılar. Bu durum bir zorunluluk

haline dönüşür. Hirsch'in kavramlarıyla ifade etmek gerekirse "savunmacı" bir şekilde hareket etme tarzı kaçınılmaz olacaktır. Bireyler emek, zaman ve kaynaklarını başkalarının önüne geçmek için seferber ederler. Sonuçta konumsal mallar için verilen mücadele toplumda israfa yol açacaktır. Konumsal mallar nedeniyle, ekonomik büyüme kıtlığın üstesinden gelemeyiz, ancak onu doğrudan maddi sektörden konumsal sektöre aktarır ve başka bir kıtlık ortaya çıkar (Hirsch, 1978: 32-43).

Hirsch'in konumsal mallar teorisine ana katkısı, bunların ayrılmaz bir şekilde sosyal kıtlıkla ilişkili olmasını vurgulamasıdır. Konumsal mallar, sosyal etkileşimlerin şekillenmesinde ve bir toplumdaki eşitsizlik dinamiklerinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Konumsal mallar kavramı, insan davranışının rekabetçi doğasına ve durmak bilmeyen statü ve prestij arayışına ışık tutmaktadır. Bireyler bu malları elde etmek için çabalarırken, genellikle göze çarpan tüketimde bulunurlar ve bu da bir dizi sosyal karşılaştırma ve statü rekabetine yol açar.

Sonuçta, konumsal mallar, değerlerini göreceli konumlarından veya başkalarıyla karşılaştırılmalarından alan ürünler, hizmetler veya niteliklerdir. Genellikle statü veya sosyal konum sembolleri olarak görülürler ve değerleri, başkalarının sahip olduğu veya sağlayamadığı şeylerle ilişkili olarak nasıl algılandıklarına göre belirlenir. Konumsal mallar sosyal statüyü şekillendirmede ve tüketici davranışını etkilemede önemli bir rol oynar. Konumsal mallar, eşitsizliğin ve rekabetin artmasına yol açabileceğinden, ekonomik ve sosyal sistemler üzerinde geniş kapsamlı etkilere sahiptir. Konumsal malların doğasını anlamak, karar alma süreçleri ve stratejileri hakkında bilgi verebileceğinden politika yapıcılar için çok önemlidir.

1.4.4. Hirsch'in Konumsal Mallar Bağlamlı Toplum Teorisi

Hirsch'in konumsal mallar yaklaşımı gelişmiş refah toplumlarında artan tüketimin ve konumlar için rekabetin açıklayıcı kavramsal düzeyidir. Sosyal olarak kıt olan mal hizmet tesis ve konumlar için rekabet gelişmiş kapitalizmin ilerletici gücü olmaktadır. Büyüme olgusu nerdeyse konumsal rekabeti sağlamak, belirli statüleri elde etmek bu statülere ve konumsal mallara ulaşabilmek için belirli harcamaları yapmak anlamına gelmektedir. Konumsal mallar yaklaşımı Hirsch için piyasa ekonomisi ve onun büyüme retoriğinin eleştirel kavramı haline dönüşür. Hirsch'in konumsal mallar yaklaşımı toplum teorisi içerdiği açısından diğer iktisadi düşünürlerin analizlerinde belirgin bir şekilde ayrışır. İktisadi kavramları salt ekonomik bağlamlarıyla değil toplum ve sosyal ilişkiler açısından değerlendirmesi analizini güçlü kılar. Dolayısıyla Hirsch'in konumsal mallar yaklaşımını tam olarak kavrayabilmek için onun piyasa ve toplum eleştirisinin ayrıntılı bir şekilde ortaya konması gerekmektedir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde yüksek büyüme oranları, genişleyen istihdam, ortaya çıkan yeni refah devleti uygulamaları kapitalizmin ekonomik, toplumsal algılanış ve işleyişini kökten değiştirmiştir. Geniş toplumsal kesimler refahtan artan ölçüde pay almış üretim, tüketim ve refah uygulamalarıyla ortaya çıkan bolluk önceki dönemlere göre daha adil şekilde paylaşılmıştır. Gelişmiş ülkeler İkinci Dünya Savaşı sonrası 25 yıl boyunca eş görülmemiş bir refah içinde yaşamıştır. 1920'lerden sonra rastlanmamış bir istihdam söz konusu olmuştur. Gelirler her yıl artmıştır. Desai'ye göre işçi sınıfı tarihte eş benzeri görülmemiş, sosyologları bile hayrete düşürecek şekilde refaha kavuşmuş fiziksel ihtiyaçların ötesinde ev, araba gibi bir zamanlar lüks olan tüketim pratiklerine rahatça ulaşabilir olmuştur. Daha öncesinde klasik iktisatçıların tartıştığı ve ana tema olan iktisadi büyüme yeniden ekonomik gündem maddesi haline dönüşmüştür. Böylelikle ilerlemenin ve refah artışının kaynağı büyüme olarak kabul görülmüştür (Desai, 2017: 110).

Ekonomik, tarihsel ve toplumsal gelişmeler kapitalizmin işleyişinde gözardı edilemez değişikliklere sebep olurken anakım iktisat açısından içinde yaşanılan toplumun bir önemi yoktur. Anakım iktisadın analiz yöntemi bilimsel açıdan tüm zamanlara, toplumlara hitap etme iddiasındadır. Gerçekte ise ekonomi sosyal yapı içerisinde işlemektedir. Üretim, tüketim ve dağılım ilişkileri toplumların içinde bulunduğu tarihsel ve sosyal bağlamdan etkilenir; politik olarak yönlendirilebilirler ve bu ilişkilerin kendisi de tarihe ve sosyal yapıya ve ilişkilere şekil vermektedir. Bu açıdan İkinci Dünya Savaşı sonrası yaşanan dönem batı toplumlarında yiyecek, içecek, barınma gibi temel ihtiyaçların sağlandığı ve karşılandığı bunun da ötesine geçen bir tüketim toplumu evresidir. Tam istihdam, genişleyen eğitim sistemleri, artan refah devleti uygulamaları üretimin ve tüketimin ahengini sağlayarak kitlesel tüketim kültürünün oluşmasına neden olmuştur. 19. yüzyıl üretimin artılmasıyla eşdeğerken 20. yüzyıl ve onun ikinci yarısı tüketimin kitleselleşmesiyle karakterize olur. Tüketim, artık insanların kim oldukları kim olmak istedikleriyle ilgili duyarlılıklarını ve bu duyarlılıkları korumalarını sağlayan yöntemleri etkilemektedir. Bu açıdan tüketim ekonomik olduğu kadar aynı zamanda psikolojik ve kültürel bir olgu haline gelmektedir. Özellikle gelişmiş batı ülkelerinde 20. yüzyıldaki tüketim olgusuna sadece fayda açısından ve ekonomik bir süreç olarak değil, gösterge ve sembollerin de içinde olduğu bir sosyal ve kültürel süreç olarak da bakmak mümkündür (Boccock, 1997: 13).

Kitle tüketiminin artması ve kitle toplumunun gelişimi, eşitlikçi bir hayat tarzının oluşmasına ve kültürel hiyerarşilerin aşınmasına neden olmuştur. Süregiden eşitsizliklere karşın, yirminci yüzyıldaki kitlesel ölçekteki eğitim, ulaşım ve üretim geleneksel toplumlarda olanaksız olan yaşantı, görünüş, arzuları kitleler için mümkün kılmıştır. Eşitlikçi değer ve kültürel yaşam tarzlarının toplumsal değerlendirmesinde radikal değişimler ortaya çıkmıştır.

Tüketim dünyasında küresel bir kitle pazarı söz konusu olmakla birlikte seçkin grup ve ayrıcalıklı tüketiciler kendilerini, geniş kitlelerin eşitlikçi dünyasından ayrı tutmaya çalışmaktadır. Geniş nüfus kitleleri, önceki ayrıcalıklı tüketim dünyalarına girerken, egemen gruplar, mevcut farklılık ve ayrımları koruyan ve geliştiren yeni beğeni ve hayat tarzları oluşturmaya çalışırlar. Yapay arz kıtlıklarından dolayı kendilerine tüketim dünyasında saygın konum sağlayan statüsel mallar oluşturmaya çalışırlar (Turner, 2000: 89-91).

Metalar toplumsal engelleri yıkmaya, kişiler ve şeyler arasındaki uzun süreli yerleşik bağlantıları koparıp çözme kapasitesine sahiptir. Bu bağlamıyla tüketim ayırım yapan yargıları içerir. Kapitalist toplumda statü malları bir damga olarak kullanılmaktadır. Toplumun en üst katmanlarındaki kimseler için sosyal statüyü tanımlayan malları ele geçirme mücadelesi görece bir mücadeledir. Sürekli yeni malların, moda ve uygun şekilde arzu edilen malların arz edilmesi olgusu ortaya çıkar. Süreç içinde statü işareti olan mallar alt katmanlardaki gruplar tarafından gasp edilir. Böyle bir durumda en üst katmandaki kimseler önceki toplumsal mesafeyi yeniden tesis edebilmek için yeni mallara yatırım yaparlar ve bu rekabete döner (Featherstone, 2013:47-48).

Hirsch, *Social Limit of Growth* adlı çalışmada dönemine göre öngörülen bir şekilde büyüme olgusunu ve onun etrafında şekillenen ekonomik anlayışı sorunsallaştıran bir bakış açısı ortaya koymuştur. Hirsch'e göre kapitalist toplumda ekonomik büyüme herkes için olmasa da toplumun ezici çoğunluğu için hayal kırıklığı yaratan zorlayıcı bir hedef haline dönüşmüştür. Modern toplumda ekonomik kaynakların dağılımı ve paylaşımı hala endişe kaynağı olarak sürmektedir ve çözüm olarak yaşam standardının iyileşmesinin ancak daha fazla üretimle mümkün olacağı gerek ekonomik gerekse politik akıl tarafından savunulmaktadır. Hirsch'e göre gıda, barınma ve giyim gibi temel biyolojik ihtiyaçları karşılayacak bir büyüme oranından sonraki süreçte savunulagelen sürekli ekonomik büyüme politikası kendi içinde belirsiz ve karmaşık hale gelmiştir. İnsan refahına katkı açısından büyüme kavramı temel vurgusunu kaybetmiştir. Hirsch'in benimsediği en önemli temalardan biri, zenginlik paradoksudur; ekonomik büyüme gerçekleşmekte; zenginlik yaratılmakta fakat bununla birlikte büyümenin kendisi hayal kırıklığını yaratan bir sürece dönüşmektedir. Yaratılan hayal kırıklığının nedeni ise statü malları için ortaya çıkan rekabetin büyümenin temel belirleyeni haline dönüşmüş olmasıdır (Hirsch, 1978: 2-3).

Hirsch'i konumsal mallar kavramsallaştırması İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde ortaya çıkan tüketim toplumu evresinde sürekli olarak gündemde olan büyüme olgusunun eleştirisine yaslanır. Bu açıdan Hirsch iktisadi analizde eksik olan toplum teorisi gerçekliğini kendi anlayışı çerçevesinde açıklar ve üstü kapalı olarak bir tüketim toplumu çerçevesi çizerek

bunu konumsal mallar bağlamına yerleştirir. Hirsch klasik iktisadi düşünürlerin iktisat, sosyoloji, tarih gibi disiplinleri aşan bütüncül yaklaşımını benimsemektedir. Temel kaygısı temel ihtiyaçları karşılayan bir üretim ve tüketim düzeyinden sonra gerçekleşen büyümenin gerekliliği ya da gereksizliğidir. Hirsch için temel ihtiyaçlar karşılandıktan ve tüketim belirli bir düzeye ulaştıktan sonra ortaya çıkan tüketim talebinin nedeni statü kaygıları, statü arayışları ve rekabeti nedeniyle gerçekleşen savunmacı bir içerik taşıyan tüketim pratikleridir.

Hirsch bir piyasa teorisyeni olarak modern toplumdaki büyüme olgusunun ekonomik ve toplumsal sonuçlarını açığa çıkarmak için iktisadi düşünce tarihiyle diyaloga girmektedir. Ekonomik ilerlemenin bir göstergesi olarak büyüme olgusunu, büyümenin salık verdiği ekonomik eylemi sorunsallaştırır (Hirsch, 1978: 2-3). Modern iktisadi düşüncenin kurucusu olan Adam Smith ile birlikte bireyci ve bencil çıkarların toplumsal iyi ürettiği fikri iktisadi düşünceye egemen olmuştur. Bireyler bencilce ve değişmez bir biçimde kendi adlarına veya parçası oldukları sınıf adına davransalar bile Smith'in görünmez el dediği etmen herhangi bir bireyin kasıtlı tasarımı değildir ve sonuçları itibariyle iyicil sonuçlar üretir (Hunt, 2002: 74). Toplumdaki her birey kendi çıkarını gözetecek şekilde davrandığında, hiç kimse böyle bir sonucu beklemese ya da bilmesede, etkin bir kaynak dağılımı ortaya çıkmaktadır. Kendi çıkarı peşinde koşan birey görünmez bir el tarafından hiçbir biçimde kendi niyetlenmediği bir hedefe doğru yönlendirilir. Smith'in edebi bir dille ünlü alıntısında bahsettiği gibi:

“yemeğimizi kasabın, biracının ya da fırıncının merhametine göre değil, onların kendi çıkarını gözetmesine borçluyuz. Onların insanlığına değil, kendilerini sevmelerine sesleniriz; onların gereksiniminden değil, elde edecekleri avantajlardan söz ederiz” (Smith, 2006: 16).

Smith'e göre milyonlarca insanın öz çıkarının peşinden gitmesinin yarattığı enerji ulusların zenginliğinin anahtarıdır. Görünmez el; alıp satan, çalışan, tasarruf eden, yatırımda bulunan ve ihraç eden birbirinden ayrı bireylerin çok sayıda faaliyetini düzenleyen ilahi bir mekanizma yerine son derece dünyevi ve seküler bir mekanizmadır. Fiilen hiç kimse yetkili değildir; toplum kendi kendisini örgütleyen bir mekanizma haline dönüşür (Desai, 2017:32). Özetle görünmez el metaforu bireysel çıkar peşinde koşmanın toplum çıkarına çoğu zaman hizmet ettiğini vurgulamakla birlikte bu her koşulda geçerli değildir. Smith, kişisel çıkar peşinde koşmanın kamu yararına zarar vermekten ziyade ona katkıda bulunması için belirli ön koşulların bulunması noktasında ısrarcıdır. Dolayısıyla insan çıkarlarının yararlı şekilde işleyebilmesi için birtakım kurumsal ayarlamaların yapılması gerekmektedir (Kurz, 2017:44).

Modern iktisadi görüş öncesi düşünceye göre para sevgisi ahlaken ayıp ve tarihsel olarak yıkıcı olarak görülmektedir. Bununla birlikte bireysel kazanç peşinde koşulmasının

serbest bırakma ve teşvik etme yaklaşımı Batı düşüncesindeki uzun süreçlerin sonucu, aynı zamanda on yedinci ve on sekizinci yüzyılların düşünsel havasının önemli bir parçası olmuştur (Hirschman, 2008: 81). Adam Smith ve kendisinin çağdaşlarına göre; ticaret ve üretim insanlara yeni erdemler getirir, bunlar; çalışkanlık ve gayret etmek, tutumluluk, dakiklik ve belki de piyasa toplumunun işleyişi için en önemlisi dürüstlüktür. Piyasa insan ihtiyaçlarının sağlanmasında merkezi bir konum aldığı anda sadece işbölümü ve buna bağlı teknik ilerleme nedeniyle kayda değer miktarda yeni zenginlik üretmez. Aynı zamanda kendisiyle birlikte yeni bir insan tipi yaratır; daha dürüst, güvenilir, düzenli ve disiplinli, daha cana yakın ve yardımsever, çatışmalara çözüm bulmaya ve karşıt görüşler için bir orta yol bulmaya her zaman hazır bir insan tipidir bu (Hirschman, 1982: 1465).

Geriye dönük olarak bakıldığında liberal politik iktisadın kurucusu olarak görülen Adam Smith'in eserlerinde, topluma karşı ahlaki duygudaşlık ile iktisadi çıkar güdüsü arasında bir gerilim bulunmaktadır. Smith'e göre, insanın çalışma çabası, azla yetinmesi, yarar hesabı, işbölümünden kaynaklanan iktisadi gelişmeyi açıklayan, kendi durumunu iyileştirmeye yönelik doğuştan gelen arzusu, başkasının onayını sürekli aramaktan, bireyi harekete geçiren bu kabul ve sevgi anlayışından bütünüyle ayrı değildir. Milletlerin Zenginliği ve Ahlaki Duyguların Teorisi geniş bir ahlaki sistemin iki dalıdır. İnsan doğasına içkin ilkeler bir yandan ahlaki bir düzen, diğer yandan ise iktisadi bir düzen doğurur. Toplumsal bağ sağlamak için dışsal bir politik otoriteye ihtiyaç duyulmaz: Toplumsal bağ bizzat insan doğasına içkindir. Bununla birlikte iyi niyet, adalet ve çıkarın nasıl bağdaştırılacağı cevapsız kalır (Dardot ve Laval, 2012: 25).

Smith öncesi geleneksel ahlak anlayışı toplumu ortak iyiliğe adanmış bir şirket olarak kavramaktadır. Smith içinse tam tersine tümüyle kendini gözetken bireylerin oluşturduğu nedensel bir bağdır. Smith'in kişisel çıkar öğretisi açgözlülüğü erdeme dönüştürmekten daha fazlasını yapmış ve klasik erdemleri ahlaksızlığa dönüştürmüştür. Smith ile birlikte ekonomik büyümeyi teşvik eden dürtüler serbest bırakılmış ve ahlaki bulunmuştur. Para hırsına toplumsal yarara hizmet edilmesi koşuluyla izin verilmiştir. Bu açıdan kaybedilen ise toplumsal yarar fikridir. Piyasalar kendi kişisel çıkarı peşinde giden bireyin bir sonucu haline gelmiştir (Skidelsky ve Skidelsky, 2014:50-53).

Hirsch bu bağlamda ekonomik liberalizm eleştirisi ortaya koyar. Kapitalist piyasa ekonomisinde verimlilik, bilgi ve karar vermenin âdemi merkezileşmesinde yatar. İlksel olarak sosyal yönelimli bir motivasyona gerek kalmaksızın piyasa mekanizması bireysel ve toplumsal refah üretir. Görünmez elin bireysel yönelimli çıkarıcı davranışı toplumsal iyiliğe hizmet eder. Hirsch'e göre görünmez el liberal kapitalizmin elverişli bir başlangıç noktasıdır. Liberal

kapitalizmden önceki sosyal düzende maddi büyüme ve onun kazançları sadece bir azınlıkla sınırlı haldedir. Fakat liberal kapitalizm toplumsal düzeni ve sosyal ahlakı bir önceki toplumdan bir şekilde devralmış ve kendi içinde dönüştürmüştür. Liberal kapitalizmle birlikte piyasaya katılım herkesi içerecek şekilde genişler; kişisel çıkar ilişkisi sosyal temelleri aşındırır; serbest piyasasının mantığı kamusal yaşamın örgütlenme biçimi haline dönüşür. Hirsch için destekleyici bir toplumsal ahlak olmaksızın liberal kapitalizm ve kişisel çıkar ilişkisi hem piyasa mekanizması hem de onu düzenlemek için tasarlanmış siyasi mekanizma üzerine yapısal bir zorlama ortaya çıkartır. Böylelikle kişisel çıkar ölçütüne göre hareket eden genel davranış normu sürekli anlamda genişleyerek kabul görür hale gelir (Hirsch, 1978:11-12).

Hirsch piyasanın, kendi temel dayanakları olan ahlaki değerleri, önceki sosyoekonomik rejimlerden miras kaldığı söylenen değerleri baltaladığını savunmaktadır. Kapitalizm işleyişi için gerekli olan ahlaki temeli tüketmiş ve/veya aşındırmıştır. Ekonomik bireycilik için altyapı görevi gören toplumsal ahlak gözardı edilmiştir. Bireysel davranışlar giderek bireysel avantaja yöneldikçe, bir önceki toplumsal ekonomik sistemden devralınan toplumsal tutum ve hedeflere dayalı alışkanlıklar ve içgüdüler kaybolmuştur. Hirsch bu açıdan Keynesyen politikaların sanıldığı gibi aksine toplumsal olanı değil bireysel olanı öncelediğini vurgular. Keynesyen makro ekonomik politikalar genel çıkarı vazetse de özünde bireysel çıkarın peşinden gidilmesi noktasında özendiricidir. Dolayısıyla bireysel çıkar ile genel çıkar arasında uzlaşmaz bir çelişki ortaya çıkması Keynesyen politikaların kaçınılmaz sonucu olmuştur (Hirschman, 1982: 1467).

Sonuç olarak sosyal sistem olarak kapitalizm, herkesi ahlaktan ve kamu ruhundan vazgeçebileceğine ikna ettiğinde, tatmin edici performans için gerekli olan tek şey evrensel kişisel çıkar arayışı haline gelir. Sivil davranışa ve belirli ahlaki normlara saygıya dayalı olan kapitalizmin resmi ideolojisi kabul ettiğinden çok daha büyük ölçüde kendi yaşayabilirliğini baltalar. Hirsch açısından topluluk değerlerine daha fazla vurgu yapılmasına ve uygulanmasına ihtiyaç vardır. Yurttaşlık ruhu, topluluk değerleri sosyoekonomik sistem tarafından çağrılmadıklarında körelirler (Hirschman, 1984: 25).

1970'lerdeki Keynesçiliğin kriz atmosferi ve algılanan eksiklikleri, sosyoekonomik düzenlemenin baskın modeli olarak refah devletinin sorunları, Hirsch'in çalışmasında kendini gösterir (Carvalho ve Rodrigues, 2006: 333). Hirsch, Keynesyen çözümlerin statüler için yoğunlaşan rekabeti hafifletmek yerine, aslında onu yoğunlaştırdığını vurgulamaktadır. Statü rekabeti bir anlamda demokratikleşir; daha fazla kişiye, diğerlerine karşı konumlarını iyileştirme şansı ortaya çıkar. Ancak, statü rekabetini demokratikleştiren Keynesyen politikalar statü rekabetinin içerdiği hayal kırıklıklarının giderek artan sayıda insana yayılmasına neden olur. Hirsch'e göre, ileri kapitalist toplumlar üç temel bileşen içerir: piyasaya dayalı bir

ekonomi; evrensel katılım ilkesine dayalı bir siyaset; tüketim ve hazzın zirve yaptığı bir gelir dağılımı yapısı içinde sadece gelir dağılımının tepesindeki azınlık tarafından kullanılabilir ayrıcalıklar. Maddi ödüllerden tam anlamıyla bir azınlığın yararlanabildiği sürece, piyasa ile evrensel katılım arasında bir çelişki yoktur. Ancak statü rekabetinin demokratikleşmesi, temel ağırlıklı önemi değiştirir ve bir azınlıkla sınırlı olan zenginliğin yayılacağı yanılmasını sunar. Liberal kapitalizm tarafından serbest bırakılan iç güçler, ekonomik ödüllerin dağılımını, sistemin itici gücünü ve dengesini baltalayan bir baskı haline dönüştür ve sistemik krizler ortaya çıkarır (Wolfe ve Tyrell, 1978: 120-121).

İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana ve özellikle 1970'lerden itibaren, mutluluk paradoksu denen bir olgu ortaya çıkmıştır. Ele alınan herhangi bir dönemde, toplam parasal gelirlerindeki artış, refah duygusunu geliştirmek için çok az katkı yaratmıştır. Toplumsal refah algısında bireyler, kapitalist toplumdaki işbölümünün ortaya çıkardığı sonuçlarla yetinmezler; aynı zamanda refahlarının onaylanmasına da ihtiyaç duyarlar. İyi olma hali için hayati önem taşıyan pozitif durum, kişiler arası bir ilişkidir. Statü kişisel bir niteliktir, ancak aynı zamanda ev ve piyasa arasındaki değiş tokuştan da etkilenir. Statü, kazananlar kadar kaybedenler üretir. Savaş sonrası Altın Çağ sırasında daha fazla eşitliğe yönelik eğilim 1970'lerden sonra tersine dönmüştür. Herkes için daha yüksek üretkenlik ve ekonomik büyüme statü rekabeti tarafından yönlendirilmektedir. Kendi başına gelir artışı, öznel iyi oluşa neredeyse hiçbir katkıda bulunmaz, ancak göreceli gelir veya sosyal rütbede daha yükseğe çıkmak güvenilir bir psikik getiri sağlar. Gelirler yükseldikçe ve tüketim arttıkça, statüsel tüketim şekli daha aktif hale gelir (Offer, 2007: 357).

Hirsch Socal Limith of Growth adlı çalışması 1970'lerin kriz ortamında ortaya konulmuştur. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde artan refah ve refahın kaynağı olan büyüme olgusu dönemin belirleyicidir. Bu dönemde büyümede olağanüstü artışlar olmuş ve o dönem Altın Çağ olarak nitelendirilmiştir. Bununla birlikte 1970'ler aynı zamanda ekonomi politikalarında bir kırılmayı da işaret etmektedir. 1970'lere gelindiğinde büyüme yavaşlamış, karlılık aşınmış ve enflasyon artmaya başlamıştır. Özellikle Adam Smith ismi 1980'lerden itibaren piyasaların kahramanı olarak yeniden önem kazanmıştır. Aşağı sızdırma ekonomisi (Trickle Down) gibi fikirlerin haklı çıkarılması açısından tek olmasa da en iyi gerekçe olan piyasanın görünmez eli ilk kez işaret eden iktisatçı olması bakımından Smith yanlış bir yorumla en çok üzerinde konuşulan iktisatçı haline getirmiştir. Sağlıklı bir piyasanın, kendi haline bırakıldığında kendi kendini düzenleyeceği ve rekabet içerisindeki kişisel çıkarları herkes için zenginliğe dönüştüreceği fikri 80 sonrası dönemin temel argümanlarından. Fakat bu Smith'in yazdıklarının 20. yüzyıla kötü bir tercümesidir. Diğer aydınlanma düşünürleri gibi

Smith de aile, devlet ve sivil kuruluşlar arasındaki hiyerarşiye duyulan saygıyı miras almıştır. Dolayısıyla kişisel çıkarlar aile, yerel toplulukların da çıkarını içerir; Smith'in kişisel çıkar fikri 20. yüzyılın ekonomik insanını karakterize eden sığ, hesapçı bayağılık değildir (Roscoe, 2015: 34).

Hirsch, 1980'den sonra ortaya konulan ekonomi ve toplum modelinin aslında Altın Çağ adı verilen dönemde ortaya çıktığını vurgulayan ve bunun izini süren ilk yazarlardandır. Kendisi kitabının yayınlanmasından 1 yıl sonra hayatını kaybetmesine rağmen 1980'lerle birlikte yaygınlaşan ekonomi politikalarını genel hatlarını doğru bir şekilde tespit etmiştir. 1980 sonrası dönemde ekonomide temel prensip piyasaların serbest olarak işlemesi, refahın yegâne kaynağı olarak ekonomik büyümenin gösterilmesidir. Ekonomik büyüme refah duygusunu geliştirmekten ziyade temel ihtiyaçların karşılandığı ölçüde görece bir yoksunluk yaratmaktadır. Bu ise konumsal mallar için artan rekabeti harekete geçirir. Statü rekabeti büyümenin yarattığı hayal kırıklığı ve eşitsizliğin kabul edilebilir şekilde sürdürülebilir olmasını sağlamaktadır.

1.5. Robert Frank'ın Konumsal Mal Yorumu: Konumsal Rekabet ve Konumsal Mallar

Konumsal mallar yaklaşımına Hirsch sonrası en büyük katkı Robert Frank tarafından yapılmıştır. Frank konumsal malları iktisat disiplinin geleneksel araçlarıyla ele almış ve neoklasik iktisat çerçevesinde değerlendirmiştir. Robert Frank'ın konumsal mallar kavramı, değeri sosyal hiyerarşi içindeki görece statüsüne veya konumuna bağlı olan mallar olgusunu incelemektedir. Bu açıdan Frank, görece tüketimi neoklasik ortodoks analizin dışına çıkmadan kendi analizine dâhil eder. Frank'ın "Choosing the Right Pond" adlı çalışmasında, statü arayışının üretim maliyeti ve ücret belirleyeni olan marjinal verimlik üzerine kısıtlayıcı ve baskılayıcı bir etki yarattığını ortaya koymaktadır. İnsanlar gerçekte başka şeyler isterken tercihlerini başka şekilde açıklamaktadır. Bunun nedeni ise görece tüketim ve bunun sonucu olan statü arayışıdır. Frank'a göre insanlar isteklerindeki sınırlamaları anlamaları durumunda statü arayışı duracak ve kendileri için daha iyi tercihlerde bulunacaktır (Frank, 1997:1835).

Bu bağlamda Frank konumsal mallar ve konumsal olmayan mallar sınıflandırması yapmaktadır. Konumsal mallar mutlak ve görece tüketime göre değerlendirilir. Bireyler mal tercihinde bulunurken, herhangi malın ne kadarına sahip olduğunun önemli olduğu mutlak tüketim düzeyine ve tüketimin kendisinin başkalarının tüketimiyle nasıl karşılaştırıldığına göre belirlendiğini görece tüketim düzeyine göre karar verirler. Bir bireyin kendi tüketimini başkalarının tüketimiyle karşılaştırmanın temel motivasyonu ise Frank açısından evrim

teorisinden esinlenerek açıklanır. İnsanlar, çocuklarının daha iyi durumda olmalarını istediği için başkalarının (özellikle komşu, iş arkadaşı ve birincil yakın çevre) tüketimleriyle kendi tüketimleri arasında kıyaslama yapmaktadır. Dolayısıyla bireyler ekonomik ve sosyal etkileşimin içinde olduğu ve başkalarıyla ilgili bilgi edindiği bir sosyal organizasyon içinde yaşar. İnsanların kendileri ilgili kararları, yetenekleri ve diğer özellikler başkalarının tahminlerine ve değerlendirmelerine dayanır. Bireylerin yeteneklerinin oldukça farklı olduğu ve bunun direkt olarak gözlenmediği durumda gevşek rekabetçi bir piyasada bireysel yetenek ile gelir arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulunmaktadır. Benzer şekilde gelir dağılımında derin eşitsizliğin olduğu durumda bireysel gelir düzeyi ile çeşitli tüketim mallarının kullanması açısından güçlü bir pozitif ilişki ortaya çıkar. İnsanlar evinin büyüklüğü ve muhiti, otomobil ve mobilyalarının kalitesi gibi konularda başkalarının tüketimleriyle sürekli olarak kıyaslama yaparlar (Frank,1985: 106-107).

Sonuçta birey açısından yapılan çekici bir tercihin toplum açısından aynı sonucu ortaya çıkaracağı söylenemez. Fazladan gelire yalnızca kendi için değil, aynı zamanda sağladığı yeniden/sahip olacağı avantajlar için de değer verildiği ölçüde, ek bir saat çalışma seçeneği bireyler için yanıltıcı bir şekilde çekici görünecektir. Bu açıdan kişiler iş süreçleri dışında bir bakış açısı çarpıklığına sahiptir. Belirli bir gelir düzeyine sahip biri olarak gösterişçi tüketime yönelebilir. Öykünme, daha çok çalışmak için güçlü bir neden olarak ortaya çıkar (Frank, 1985:103).

Frank'a göre gösterişçi tüketim, sinyal ilişkisine bağlı konumsal bir maldır. Dolayısıyla tüketim kararlarımızın sinyal etkisi bulunmaktadır. Örneğin bir adli süreç için avukat seçerken ya da bir iş görüşmesinde adayları belirlerken ya da ideal eş için karar verirken tüketim kararları esas alınır. Frank'a göre bir insan hakkında ne kadar çok şey biliniyorsa, tüketimini gözlemlenebilir mallar lehine yeniden düzenleyerek bir başkasını yanıltması o kadar zor olacaktır. Fakat bir yetenek sinyali olarak göze çarpan tüketim söz konusu olduğunda çelişkili bir durum ortaya çıkar. Çok iyi giyinen ve iyi bir arabaya binen avukat ya da iş görüşmesine gelirken en iyi kıyafetlerini giyen bir aday ya da ideal eş adayını ararken pahalı kıyafetler giymeyi tercih eden bir genç için kararlarımızın görelilik olarak yanlış olmasına neden olur. Bu bağlamda gösterişçi tüketim konumsal bir maldır (Frank, 2007: 177-179).

Frank analizinde neoklasik analiz içerisinde kalmakla birlikte fayda fonksiyonuna insanın statü arayışını dâhil eder. İnsanlar statüye değer verdiği gibi bu konuda öngörülleri de çoğu zaman çarpıktır. İnsanlar genellikle birincil çevresindeki iş arkadaşları ve komşuları gibi kişilerle kendilerini ve bulundukları pozisyonları karşılaştırırlar. Görelilik pozisyonuna önem veren birisi seçtiği firmada daha az çalışacaktır görelilik olarak yüksek ücret alabileceği duruma

göre; aksine statüye önem vermeyen bir kişi ise kendisine daha yüksek ücret veren bir firmada nispeten daha düşük bir pozisyonda çalışacaktır. Şirketler farklı verimlilik düzeylerindeki çalışanları çekme konusunda uzmanlaşacaktır. Belirli bir üretkenlik düzeyine ve statü için büyük bir endişeye sahip kişiler, daha düşük üretkenliğe sahip firmalarda çalışacak, orada nispeten yüksek bir statü elde edecek, ancak marjinal ürünlerinden daha az ücret alacaklardır. Bunun tersine, düşük statü kaygısı olan kişiler yüksek verimli firmalarda çalışacak, nispeten düşük statüye ulaşacak ve marjinal ürünlerinin üzerinde ücret kazanacaklardır (Frank, 1985: 100).

Frank bir bireyin çocuklarının hayatta ne kadar başarılı olacağı, mutlak anlamda onların beceri ve donanımlarından çok, bunların başkalarının beceri ve donanımlarıyla nasıl karşılaştırıldığına bağlı olduğunu vurgular. Örneğin, işgücü piyasasındaki başarı, kişinin kendi başına aldığı eğitimin kalitesinden çok daha az, kendi eğitiminin başkaları tarafından alınan eğitimle nasıl karşılaştırıldığına bağlıdır. Bireylerin özellikle çocuklarının konumu (eğitim ve diğer çeşitli avantajlar) konusunda güçlü endişeler duydukları durumlarda yaptıkları tercihler genellikle çarpık ve yanlış değerlendirmeye açıktır. Örneğin kişi çalışma koşullarının kötü fakat ücretlerin yüksek olduğu işleri tercih etme eğiliminde olacaktır. Böylece görece çocuklarının konumlarını iyileştireceklerdir fakat kötü çalışma koşulları kişinin kendi sağlığı üzerinde yıkıcı etkilere sahip olacaktır. Gelir hiyerarşisinde ileri geçmek kişinin soyut bağlamda gelecekteki sağlığıyla ilgili olarak yanlış bir tercihin sonucunu yaşamasına neden olacaktır. Frank kendi analizini evrim teorisinin kimi argümanlarıyla desteklemektedir. Tercihler doğal seçilimin doğasında şekillenmiştir; insanlar çocuklarına belirgin avantajlar sağlama gayretindedir. Böylelikle gelir açısından sağlanan avantaj uzun ömre feda edilir (Frank, 1985: 102-103).

Frank'a göre, statü arayışının çoğunun doğası gereği sıfır toplam olduğunu ve belirli bir noktaya kadar statü arayışının ekonomik ilerleme için güçlü bir itici güç sağladığını vurgular. Frank ayrıca gelir dağılımı piramidinin altındaki kesimde gösterişçi tüketimin arttığını ve tasarruf oranlarının düştüğünü vurgulamaktadır. Sendikaların işçi ücretleri noktasında hatalı olduğu fakat sosyal haklar yönünden gösterişçi tüketimi engelleyerek yararlı işlevler üstlenebileceğinin altını çizer. Nitelikli kamusal eğitimin baskın olduğu durumda, yani eğitimin finansmanın devletçe yapıldığı modelde, öğrenci velileri özel harcama yaparak çocuklarının konumlarını güçlendirmekten kısmen vazgeçmektedirler (Frank, 1985: 113-115).

Kişiler mal ve hizmetleri değerlendirirken birisi mutlak diğeri de göreceli tüketime bağlı olarak çeşitli kararlar verirler. Bu bağlamda tüketici fonksiyonu bu ikisini içerecek şekilde çift boyutludur. Frank bir düşünce deneyine girer. A ve B dünyaları olan konut tercihinin ilişkin bu düşünce deneyinde; A dünyasında mutlak anlamda B dünyasına göre daha büyük bir evde

oturma tercihi söz konusudur. A dünyasında komşusu veya iş arkadaşının evi görelî olarak daha büyüktür. B dünyasında ise A dünyasına göre daha küçük bir evde fakat komşusundan ya da iş arkadaşından görece daha büyük bir evde oturma imkanı vardır. Düşünce deneyinin sonucunda B dünyasını seçilmektedir. Fakat B dünyasındaki ev A dünyasına göre daha küçüktür ancak görelî olarak komşusu ya da iş arkadaşına göre daha büyük bir evde oturmaktadır. Kişinin ev tercihinine ilişkin kararında başkalarının ev tercihi belirleyici olmuştur. Bu durum görelî tüketim kararına örnektir. İkinci düşünce deneyi ise yıllık tatile ilişkindir. C ve D dünyaları vardır. C dünyasında iş arkadaşı ya da komşusuna göre daha az tatil yaparken mutlak anlamda D dünyasına göre daha fazla tatil yapacaktır. Bu durumda kişi C dünyasını seçer ve iş arkadaşı veya komşusuna göre daha az tatil yapar fakat D dünyasına göre daha fazla tatil yapmış olur. Bu düşünce deneyi mutlak ve görelî tüketimin en bariz örneğidir. Kişi konut tercihinde görelî tüketimi önemsemiş ve çarpık bir sonuca ulaşmışken tatil tercihinde mutlak tüketimi tercih etmiş ve doğru bir tercih yapmış olur (Frank, 2005:137).

Düşünce deneyinin sonucunda konuta ilişkin verdiği karar konumsal mala içkin iken tatil tercihinde konumsal olmayan bir mal söz konusudur. Mutlak anlamda daha büyük bir evden daha çok memnuniyet elde edilir; bununla birlikte görelî anlamda da ev büyük olduğunda daha da fazla memnun olunur. Konumsal malda temel belirleyen görelî büyüklüktür. Yan komşudan daha büyük bir evde oturmak daha fazla tatmine neden olur. Aynı şekilde yan komşu da benzer bir sorunla karşı karşıyadır; bu durumda yan komşu da kendi büyük evlerini finanse etmek için daha çok çalışmaya başladıklarında görelî memnuniyet kazancı ortadan kalkar. Bu aynı zamanda verimsizdir çünkü mutlak olarak daha büyük bir evde oturmak için ekstradan daha fazla çalışma saati sergilemek için yeterli neden yoktur. Sonuçta hem birey hem de komşusu daha küçük evi ve daha az çalışmayı tercih etmiş olsalardı her ikisi için de daha iyi bir durum ortaya çıkmış olacaktı (Leonard, 2008:159). Konumsal mallarda bağlam ve tercih arasında güçlü bir ilişki varken konumsal olmayan mallar için bağlam ve değerlendirme arasındaki ilişki zayıftır. Konumsal kaygılar birinci alanda (konut) ağır basarken ikinci alanda (tatil) daha zayıftır. Bir diğer düşünce deneyi ise bir ülkenin savunma için silahlanması ile ülke içi tüketim arasında görülebilir. Rakip ülkeler kaynaklarını tahsis etmede tavırlarını genellikle ülke içi tüketim yerine silahlanmaya ayırmaktadır. Ve dolayısıyla bu rekabetin ortaya çıkardığı gereğinden fazla silahlanma harcaması kaynakların yanlış tahsisiyle ve refah kaybıyla sonuçlanmaktadır. Eğer kararlar bağlama duyarlı olmasaydı iki ülke de silahlanma yarışına gitmeyecektir. Dolayısıyla birinci düşünce deneyini de işin içine katarak analiz ettiğimizde bireysel değerlendirmeler sadece mutlak tüketime işaret eden geleneksel teoremlerin açıklama gücünün zayıflığına işaret eder. Çünkü geleneksel teorem konut ve boş zaman, iç tüketim ve

silahlanma alanlarında optimal tahsise işaret eder (Frank, 2005: 138).

Frank'ın konumsal mallara yönelik olarak temel bakış açısı mallara ilişkin olarak yanlış bir değerlendirmenin olduğu yönündedir. Bireyler görelî tüketimlerinde bağlama göre karar vermekte bu ise sonuçta toplumsal refah kaybına neden olmaktadır. Frank bu açıdan gelir dağılımının, bireylerin kıskançlık güdüsünün, öykünmenin, evrimsel bağlamın buna sebep olduğunu savunmaktadır. Neoklasik iktisadın marjinal verimlilik ve marjinal ürün arasındaki ilişkisine sadık kalan analizinde bireylerin marjinal verimliliklerine göre kazanç sağladığını, görelî tüketime ilişkin kararlarının mevcut gelir yapısıyla uygun olmadığını vurgulamaktadır. Konumsal mallara yönelik vergilendirmeyi, gelirin üst basamaklarına yönelik artan oranlı verginin salınması savunmaktadır. Konumsal mallara yönelik kaygılar işgücü piyasasında bireylerin yanlış tercihte bulunmasına, çalışma ile boş zaman arasındaki ilişkiyi bozarak daha çok çalışılmasına neden olmaktadır. Yüksek gelirli olanlar daha çok konumsal mallara harcama yaparken bu kesimler vergilendirilmemektedir. Daha iyi eğitim, kamusal nitelikli ar-ge çalışmalarının finanse edilmesi yerine toplumsal harcamalar daha büyük evler ve arabalara harcanmaktadır. Frank, bir ülkedeki toplam harcamaların bileşiminin bu şekilde olmasının refah artışı anlamına gelip gelmediğini sorgulamaktadır (Frank, 2005: 140-141).

Frank özetle konumsal mal olarak adlandırdığı kimi malların tüketiminin tüm tüketicilerin durumlarını kötüleştirecek bir silahlanma yarışına sebep olacağını vurgular. Başka bir deyişle isteklerimiz başka kişilerin isteklerine bağlı olduğu müddetçe tüketim dışsallıkları ortaya çıkar ve istediklerimizi elde etmekte verimsizlikle sonuçlanır. Konumsal mallar piyasa başarısızlığı yaratır; bu piyasa başarısızlığının giderilmesi için ise artan oranlı vergi uygulanmalıdır. Frank'ın analizinde daha büyük evler, daha lüks arabalar ile ilgili tercihlerimize yön veren şey tüketim normlarımızı bilinçsizce değiştirerek görelî olarak yoksun hissetmemizden kaynaklanmaktadır. Zengin bir muhitte (okul, işyeri, aile, komünite) zaman geçirdiğimizde tüketim normlarımız yukarı doğru evrilmektedir. Frank'ın analizinde insan güdüsü olan kıskançlık yerine bağlamı tercih etmesinin nedeni kıskançlıkta sorumlu olan kıskanan kişidir ve dışsal zararın bu kişi üzerinden telafi edilmesi gerekir (Leonard, 2008: 160-163).

Frank, konumsal tüketimin kullanılabilir bir modelini ve ispatını yapmak için Hirsch ve Duesenberry'nin çalışmalarından faydalanmıştır. İnsanlar konumsal rekabete girerlerse, örneğin çocuklarının diğerlerinden daha iyi eğitim almasını sağlamaya çalışırlarsa, sonuç insanların gerçekten tercih edeceğinden daha fazla işi ve daha az boş zamanı olur. Ancak konumsal tüketim birey için rasyoneldir; sınırlı bilgi durumunda, işverenler ve diğerleri, bazı tüketim biçimlerini yeteneğin göstergesi olarak yorumlayabilir. Frank, konumsal tüketimin varlığının

hem tasarruflara hem de boş zamana karşı önyargı oluşturduğunu vurgular. Emekli maaşları ve diğer zorunlu tasarruf gereksinimleri, çalışma saatleri ve koşullarına ilişkin sınırlamalar ve konumsal harcamalara ilişkin vergiler dahil olmak üzere birçok düzenleme biçimi önerileri arasındadır (Ackerman, 1997: 193).

Frank'a göre tüketimden elde ettiğimiz faydanın bağlama bağlı olduğunu kabul etmek, basitçe, insanlık durumunun açık bir gerçeğine dikkat çekmektir. Dolayısıyla, her bireyin tüketimi, diğerlerinin tüketimini nasıl değerlendirdiğini etkilediğinden, bu referans çerçevesi bir kamusal mal haline gelir. Bireylerin koordinesiz tüketim kararları, bu kamusal malın optimal düzeyde sonuçlanması olasılığını ortadan kaldırır (Frank, 1997: 1884).

Frank bireylerin statüye önem vermelerini herhangi bir toplum teorisi geliştirmeksizin evrim teorisi, insanın rekabet güdüsüyle sağladığı çeşitli hormonal süreçler, kimi mutluluk çalışmaları, büyüme ile genel mutluluk, bireysel gelir ile mutluluk arasındaki kimi çalışmalarla açıklamaktadır. Neoklasik iktisadın genel çerçevesinden uzaklaşmayan Frank bireyin içinde yaşadığı sosyal organizasyonu sezmekte fakat toplum teorisinden yoksun olan neoklasik analiz içinde kaldığı için konumsal kaygılara ilişkin süreçleri tıp, sezgisel bir referans grubu ile gidermeye çalışmaktadır. Konumsal mallar ve ona ilişkin kaygıyı gelir dağılımı perspektifinden yorumlayan Frank aşırı gelir dağılımı bozukluklarının referans gruba ilişkin olarak algıları şekillendirdiği vurgusunu yapar. Ev büyüklüklerinden medyan ev fiyatlarına yüksek kazanç eşitsizliği eşlik etmektedir. Yüksek kazanç eşitsizlikleri çalışma ile boş zaman arasındaki ilişkiyi bozmakta ve daha çok çalışmaya sebep olmaktadır. Böylelikle mutlak değerlerin ve değerlendirmelerin önemi azalırken göreceli değerlendirmeler önem kazanmaktadır. Konumsal kaygılar insan motivasyonunda önemli bir yer tutmaktadır.

Frank, konumsal mallara olan talebin gelir eşitsizliğine ve sosyal tabakalaşmaya neden olduğunu ortaya koyar. Konumsal malların doğasını anlamak, ekonomik ve sosyal politikaların yanı sıra bireysel karar alma ve refah algısı üzerinde de önemli etkilere sahiptir. Frank'ın konumsal mallar yaklaşımı, sosyal hiyerarşilerin karmaşıklığı ve rekabetçi tüketimin bireyler ve toplumlar üzerindeki etkisi hakkında değerli bilgiler sağlamaktadır. Konumsal malların dinamiklerini anlamak, eşitsizlik ve aşırı tüketim sorunlarını ele almak isteyen politika yapımcılar için çok önemlidir. Bu malların sosyal hiyerarşileri sürdürme ve eşitsizlikleri şiddetlendirmedeki rolünü kavrayarak, politika yapımcılar kaynakların adil dağılımını teşvik etmek ve göze çarpan tüketim baskısını azaltmak için daha etkili stratejiler geliştirebilirler.

1.6. Kamu Ekonomisi Literatürüne Katkı: Konumsal Malların Kamu Ekonomisi Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Kamu ekonomisi literatüründe mal kavramsallaştırması önemli bir yer tutar. Kamusal ve özel mallar teknik özelliklerine göre ayrıma tabi tutulur. Tüketimde rekabetin ve tüketimde dışlamanın mümkün olmaması kamusal malların teknik özelliğidir. Özel mallarda ise fiyat mekanizması ile fayda bireye tahsis edildiği için tüketimde rekabet ve dışlama mümkündür. Mallara bu özelliğini veren nitelikler aynı zamanda üretimin kimin tarafından yapılacağını belirler. Konumsal mal kavramsallaştırması ise görece yeni bir olgudur. Konumsal mallar tüketimin sosyal bağlamını dikkate aldığı için tüketimde rekabetin olduğu ve tüketimde dışlamanın olabildiği mallardır. Bu açıdan konumsal mallar özel mal niteliği gösterir. Bununla birlikte konumsal mallar tüketimi rekabetçi bir öykünme tarzı olarak tarif ettiği için belirli bir tüketim düzeyinden sonra tüketimin kendisi toplumsal bir nitelik alır. Konumsal mallarda aşırı tüketim sorunu çıkar. Bu bağlamıyla kamusal mallara yakın bir duruş sergiler. Fakat kamusal mallarda yetersiz üretim sözkonusu iken konumsal mallarda aşırı üretim sözkonusudur. Bu haliyle konumsal mallar hem özel mal niteliği gösteren hem de kamusal mal niteliği gösteren heterodoks bir maldır. Bu bölümde sırayla kamusal ve özel mal tanımı ortaya konacak ardından kamu ekonomisi bağlamında konumsal mal kavramsallaştırılması yapılacaktır.

1.6.1. Kamusal ve Özel Malların Sınıflandırılması

Piyasa ekonomisine devlet müdahalesinin gerekçelendirilmesi devletin yokluğu durumunda serbest piyasa ekonomisinin varsayımsal olarak nasıl işlediği noktasını esas alır. Piyasa ekonomilerinde iktisadi faaliyetlerin amacı ve ulaşılmak istenen nihai sonuç ekonomik etkinliktir. Ekonomik etkinlik sınırlı kaynakların insanların tercihlerine uygun şekilde üretimde kullanılmasıdır. Tam rekabetçi piyasada iktisadi faaliyetlerin amacı pareto etkinlik sağlanmasıdır. Pareto etkinlik iki temel teoreme dayanmaktadır. Bu teoremlerden birincisi refah iktisadının birinci temel teoremi olan “bir kimsenin durumunu kötüleştirmeden bir başka kimsenin durumun iyileştirilemediği” ekonomik denge düzeyine işaret etmektedir. Bu durum sosyal sonuçların bireysel refaha dayandığı ve kişilerin kendi refahları hakkında devlet ve/veya hükümetlerden daha iyi bilgiye sahip oldukları bunu piyasa aracılığıyla gerçekleştirdikleri ve dolayısıyla da devlet ve/veya hükümetlerin müdahalesine ihtiyaç duyulmadığı anlamına gelmektedir. Devlet müdahalesine kapı aralayan fakat bunu aktif bir müdahale yerine yine etkinlik amacıyla gerçekleştiren refah iktisadının ikinci teoremine göre ise piyasadaki fiyat oluşumlarını bozmadan başlangıç gelir dağılımını götürü usul vergiler ve transferle yeniden dağıtarak pareto etkinliği sağlamaya çalışmaktadır (Atkinson ve Stiglitz, 2015:5).

Kamu ekonomisi literatüründe kamusal malların teorik olarak ilk kez ele alınışı Samuelson tarafından gerçekleştirilmiştir. Samuelson “Kamu Harcamalarının Saf Teorisi” ve “Kamu Harcamalarının Saf Teorisinin Şematik Gösterimi” adlı iki ufuk açıcı makalesiyle kamusal malların tanımını ve etkin sunum koşullarını tanımlamıştır. Samuelson’a göre kamusal mal tüketiminde rekabetin olmadığı mallardır. Kamusal mal bir kişi için üretildiğinde ek bir tüketicinin aynı malı tüketmesinin ek maliyeti yoktur. Faydaları kişilere ayrı ayrı tahsis edilebilen tüketimde rekabetin olduğu malların aksine kamusal malın tüketiminde rekabetin olmaması ilave kişinin tüketimi, diğer kişilerin tüketim miktarını etkilememektedir. Özel malların faydası kişiler arasında paylaştırılabilir iken kamusal mallarda birlikte tüketim söz konusudur. Bununla birlikte kolektif tüketime konu olan malların tüketiminde kişilerin faydalanma ilkesi çerçevesinde oy verme ya da piyasa benzeri sinyallerle tercihlerini açıkladığı varsayımı altında kişilerin bencilce çıkarlarından dolayı yanlış sinyaller vereceğinden dolayı optimal bir şekilde bu malların tüketiminin mümkün olmayacağını altını çizmiştir. Bu mekanizmanın işlemeyişinin nedeni özel mallarda dışsal faydaların olmayışı kamusal mallarda ise dışsal faydaları bilen tüketicinin yanlış şekilde yorumlamasındandır (Samuelson, 1954: 387).

Kamusal mal tanımı kavramsallaştıran bir diğer yaklaşım ise Musgrave tarafından yapılmıştır. Musgrave kamusal malları sosyal istekleri altında değerlendirmiş ve sosyal istekleri oluşturan mal grubunu kamusal mallar (sosyal mallar) olarak tanımlamıştır. Kamusal mallar herkes tarafından eşit tüketilmektedir ve bu hizmetlerden kişileri dışlamak mümkün değildir çünkü bunlara gönüllü ödeme söz konusu değildir. Piyasa bu istekleri karşılayamaz dolayısıyla kamu bütçesi kaynaklarıyla sunulması ve tatmin edilmesi gerekmektedir. Dışlanamamanın nedeni birlikte tüketimden kaynaklanmamaktadır. Musgrave’e göre dışlanamamanın nedeni tercihlerin ortaya çıkmamasıdır, bu durumda hükümetler vatandaşlar adına tercihte bulunmaktadır. Eğer tercihler ortaya çıksaydı bile piyasa mekanizması optimal düzeyde üretimler ortaya koyamaz. Dolayısıyla sosyal refah fonksiyonu arzulanan düzeyde devlet dağıtımını gerektirmektedir. Bu tür mallardaki yararlanımlar fiyat mekanizmasına konu olamaz, örneğin özel mallarda fiyat mekanizması bir başkasının dışlanmasını mülkiyet hakkı tesis ederek sağlamakta ve bir başkasının aynı maldan faydalanmasını engellemektedir. Musgrave’in sosyal mallara getirdiği nihai tanım standart ders kitaplarındaki kamusal mal tanımıdır. Buna göre kamusal mal tanımı tüketimdeki dışsallıklardan kaynaklı olarak tüketimde rekabetin olmaması ve tüketimden dışlanmanın mümkün olmamasıdır (Trembay, 2014:10-11). Özetle Musgrave yaklaşımına göre kamu malları iki ayırt edici özelliğe sahiptir. Bunlar tüketimden mahrum bırakılamama ve tüketimde rekabetin olmayışıdır. Bu öz niteliklerin her biri kamu malı

olması için yeterlidir, bu iki özelliğin bir arada olması mümkündür fakat koşul değildir (Meiselbach, 1988:127).

Musgrave'e göre tüketimden mahrum bırakılmama birinci aşamada piyasa başarısızlığına neden olmaktadır. Bunun nedenini ise tercihlerin ortaya çıkmaması olarak açıklamıştır. İkinci aşamadaki piyasa başarısızlığı ise tüketimde rekabetin olmayışıdır. Bu iki tanımlamadan yola çıkarak sosyal mallar tanımlamasına ulaşılmaktadır. Musgrave'in önerdiği şema şu şekildedir:

Tablo 1.2. Malların Sınıflandırılması

Tüketim	Dışlama	
	Mümkün	Mümkün Değil
Rekabet Var	1	2
Rekabet Yok	3	4

1 numaralı durumda tamamıyla özel maldır tüketimden dışlamak mümkündür ve tüketimde rekabet vardır; 2, 3 ve 4 numaralı durumlar ise kamusal mal sınıflandırmasına girmektedir. Musgrave kamusal mal sınıflandırmasının nedeni bu tür malları piyasa başarısızlığı olarak değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Musgrave'e göre dışlanamamanın nedeni ekonomik ve teknolojik nedenlerdir (Meiselbach, 1988:129).

Özellikle Samuelson'un kamu mallarının kavramsallaştırılması kamusal mallar ile özel mallar arasındaki ayrımın altını çizmesi, analiz açısından iktisatçılara maddi zemin sağlamıştır. İktisatçılar bir ucunda saf kamusal malların diğer ucunda özel malların olduğu iki kutuplu analize odaklanmıştır³. Özel mallar kişiler arasında piyasa aracılığıyla etkin şekilde tahsis edilirken kamusal mallar tüketimde rekabetin olmaması ve tüketimde dışlanmanın mümkün olmamasından dolayısıyla kişiler arasında etkin bir şekilde piyasa mekanizması aracılığıyla tahsis edilememektedir (Cornes ve Sandler, 1996: 3).

Kamusal mallar özel malların aksine tüketimden dışlanmanın mümkün olmaması yani birlikte tüketim ve tüketimde rekabetin yokluğundan dolayı piyasa tarafından etkin bir şekilde

³ Ekonomik analizde kamusal mallar ve özel mallara birbirinin zıt kavramlar gibi yaklaşılmasının nedeni Kamu Harcamalarının Saf Teorisi adlı çalışmasında Samuelson'un kamusal malları özel malların tam zıttı olarak değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Her ne kadar daha sonraki çalışmasında gerçek dünyadaki kimi durumların bu iki kutbun bir sentezi olduğunu kabul etse de kamu ekonomisi literatüründe bu iki karşılıklı durum üzerinden değerlendirilmeye devam edilmiştir.

fıyatlandırılmamakta ve bu piyasa başarısızlığı olarak görülerek hükümet müdahalesinin gerekçesini oluşturmaktadır. Özel mallarda ise bir kişinin başka bir kişiyi tüketimden dışlaması fiyat mekanizması aracılığıyla mümkündür ve bir kişinin özel mal tüketimi artık bir başkası için aynı malı tüketmenin imkanını bırakmadığı için tüketimde rekabet söz konusudur. Dolayısıyla  zel mallar için piyasa işlemleri gerçekleştirmesi gerekirken kamusal malların sağlanması için devlet müdahalesine ihtiyaç vardır (Kaul ve Mendoza, 2003: 79-80).

Kamusal mal tanımında temel ayırt edici özellik herhangi bir malın teknik anlamda piyasa mekanizması aracılığıyla üretilip üretilmemesi ile bağlantılıdır. Dolayısıyla kamusal mal tanımlamasının bir kutupta özel mallar diğer kutupta tam kamusal mallar şekilde yapılması bu iki kutup arasında teknik özelliklerden birini sağlayıp diğerini sağlamayan fakat iki uçlu mal tanımına dahil olmayan farklı düzeyde kamusal mal ve özel mal niteliği taşıyan mal tanımlamalarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Sandler ve Coner'e göre tam kamusal olmayan mallar⁴ (impure goods) faydaları kısmen tüketimde rakip olan ve/veya kısmen tüketimden dışlanabilen mallardır. Dolayısıyla bu mallar tam kamusal formdaki mallar gibi aynı anda tüketimden dışlanamazlık ve rekabet  zelliđi⁵ göstermemektedir. Tam kamusal olmayan malların tüketiminden kişiler hem bireysel fayda hem de toplumsal fayda elde etmektedir. Bu tür malların tüketimi hem birlikte gerçekleşmekte hem de özel faydalanımlar elde etmektedir (Chan ve Kotchen, 2012: 1).

Sandler ve Coner bir ucunda tam kamusal diğer ucunda ise özel mallarının olduğu iki uçlu mal analizi spekrurumunun arasında belirli teknik özellikleri sağlayan tam kamusal olmayan mal sınıflandırmasını yapar. Fakat özelliklerden birinin sağlanması diğerinin sağlanamaması ile yapılacak analizin sonuç olarak tam kamusal, tam kamusal olmayan mallar ya da özel mal nitelemesi için yeterli olmayacağını pratik hayatta aynı özelliklere sahip malların farklı sonu lanabileceđinin⁶ altını çizmektedir (Sandler ve Cornes, 1996:9).

⁴ Tam kamusal olmayan mallar iki alt kategoride incelenmektedir. Bunlardan bir tanesi klüp malları bir diğer ortak kullanım mallarıdır. Ortak mülkiyet kaynakları ortak tüketimden mahrum bırakılamaz fakat tüketimde rekabet vardır (Sandler, 1999: 44). Tam kamusal olmayan mallara örnek gösterilebilecek bu malların en önemli alt kümelerinden birisi olan faydası dışlanabilen fakat aynı zamanda kısmen tüketimde rekabetin olmadığı Kl p mallarıdır. Kl p malları bireylerden oluşan ve ortak faydaları paylaşan bir gruba işaret etmekte bunun içinse üretim maliyetleri, üyelerin nitelikleri ya da malların nitelikleri nedeniyle dışlama özelliğini sağlayan bir mallardır (Cornes ve Sandler, 1996:374).

⁵ Musgrave'e yaklaşımına göre her iki özelliğin bir arada görülmesi şart değildir. Fakat literatürde tam kamusal mallar tanımlamasında bu iki özelliğin bir arada g r ld ğu malları özel malların karşı tarafı olarak tam kamusal mal olarak adlandırılmaktadır.

⁶ Kl p mallar ile aynı özelliklere sahip olan tüketimde rekabetin olmadığı fakat aynı zamanda dışlamanın mümkün olduğu Joint Product malları tam kamusal olmayan mallar arasında değerlendirmemekte özel bir durum olarak açıklanmaktadır.

1.6.3. Konumsal Malların Kamu Ekonomisi Bağlamında Değerlendirilmesi

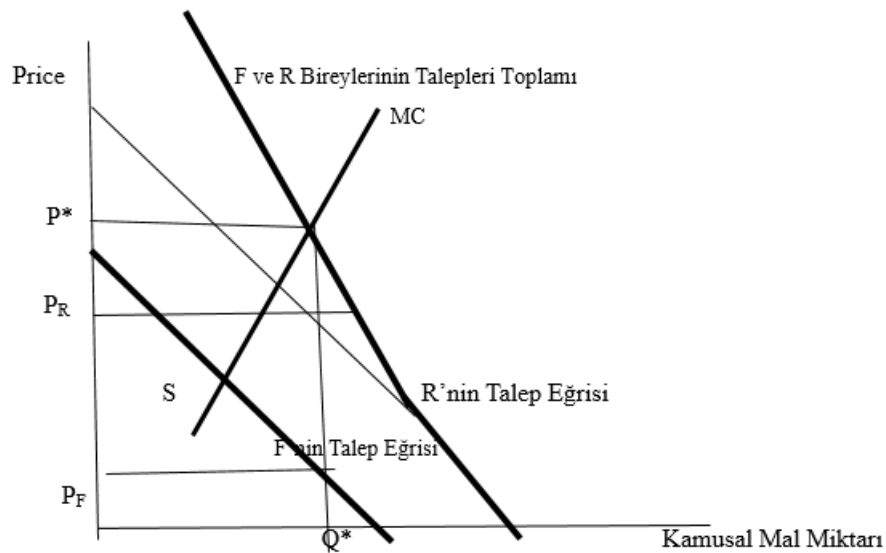
Teorik olarak iki kişilik bir ekonomide, mevcut ekonomik teoriler genellikle iki tür mal ve bunların ara kombinasyonunu dikkate alır. Birinci mal türü, eğer bir a bireyi x miktarında x_i tüketirse, ikinci bireyin x_i birimi tüketmemesi gerçeğiyle tanımlanır. Bu klasik özel mal tanımıdır. Bununla birlikte ikinci tür mal, bir a bireyi x miktarında x_i tüketiyorsa, ikinci aktörün da aynı miktarda x_i tükettiği gerçeğiyle tanımlanır. Bu kamusal mal tanımıdır. Hirsch ile literatüre giren bir üçüncü mal kategorisi daha bulunmaktadır. İki kişilik ekonomi bağlamında, bir a bireyi x_i tüketirse, ikinci bireyin eşit fakat negatif bir miktar $-x_i$ tüketmesi ile sonuçlanır. Bu ise konumsal mal olarak tanımlanmaktadır (Pagano, 1999: 53).

Ekonomi kusursuz rekabetten oluşan pazarlar setinden oluşuyorsa insanlar arasındaki sosyal etkileşimler kaynak tahsisinde belirleyici olmayacaktır. Bu varsayımın reddedilmesi konumsal mal analizinin başladığı yerdir. Konumsal mallar elde etmek için çabalamak bireysel tüketimi teşvik eden sosyal kaygılarla ilişkilendirilir. Statü ve prestij açısından düşünüldüğünde, x bireyi, her iki birey tarafından paylaşılan bir değerlendirme sistemine göre y bireyinden üstün olduğunda sosyal statüyü tüketir. Bu nedenle tüketimin kendisinin gerçekleşmesi ancak bir diğərinin olumsuz bir statüyü veya ortak bir aşağılık duygusunu tüketmesi durumunda mümkündür. Statü ve itibar, hem sıfır toplamı hem de konumsal mallarıdır (Pagano, 1999: 54).

Vatiero, konumsal mal analizini yapabilmek için Hirsch'in sosyal kıtlık kavramını kullanır. Bu bağlamda ortaçağ Avrupa'sındaki San Gimignano kuleleri için bir düşünce deneyi gerçekleştirir. Kuleler, aristokrat aileler için içinde yaşamak için değil, her ailenin gücünü, zenginliğini ve statüsünü topluma göstermek için inşa edilir. Bu durumda, kule sahibi güç gibi pozitif düzeyde bir konumsal mal tüketirken, bunun yerine kulesi olmayan veya daha düşük bir binaya sahip olan aile negatif düzeyde konumsal mal tüketmiş olmaktadır. Bu nedenle tüketimlerde sıfır toplamı bir oyun söz konusudur. Pozitif miktarda konumsal mal tüketen bir taraf vardır ve aynı zamanda böyle bir maldan negatif miktarda alan bir muadili söz konusudur. Ancak, kulenin sahibi olan aristokrat aile, konumsal malın pozitif tüketiminden, yani konumsal maldan kaynaklanan pozitif bir faydadan yararlanmıştır. Aksine, kulenin sahibi olmayan aile, konumsal malın negatif tüketiminden (başkalarının gücüne maruz kalma tüketiminden) muzdariptir ve negatif bir faydası söz konusudur. Ortada sonuçları itibariyle sıfır toplamı bir oyun vardır (Vatiero, 2011: 5-6).

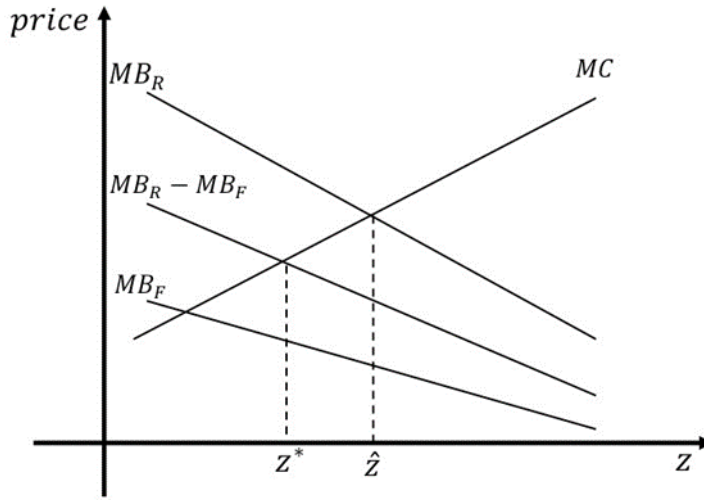
İnsanlar konumsal malları yalnızca ilk olmak bunu elde etmek için değil, aynı zamanda bir sıralamada sonuncu olmamak için de daha fazla tüketirler. Dolayısıyla, konumsal mallar söz konusu olduğunda, başkalarının önüne geçmek için rakiplerdir, hem fazlalığı elde etmeye hem

de başkalarından üstün olma duygusu içerisindedir. Buna karşılık, kamusal mallar veya özel mallar durumunda böyle bir durum yoktur. Bu nedenle, konumsal malların tüketiminde özel malların tüketiminden (ve dolayısıyla kamu mallarının tüketiminden) daha fazla rekabet vardır. Aktörler, konumsal malların tüketimiyle ilgili hem fazlalık hem de üstünlük için rakiptir. Ayrıca dışlanabilirlik açısından konumsal mallar, özel ve kamusal mallardan farklı özelliklere sahiptir. Konumsal mallar söz konusu olduğunda, dışlanabilirlik hem fazladan hariç tutmayı hem de üstünlükten hariç tutmayı içermelidir; aksine, özel ve kamu malı durumunda, bu durum söz konusu değildir. Bu nedenle konumsal mallar, özel mallardan daha fazla dışlanabilirliğe sahiptir (Vatiero, 2020: 43).



Şekil 1.1. Kamusal Malın Etkin Sunumu, Kaynak: (Kirmanoğlu, 2021:145).

Şekil 1.1. Samuelson çözümü olarak bilinen kamusal mal etkin üretim düzeyidir. Kamusal malın tüketimde rekabetin olmayışı ve tüketimden dışlamanın mümkün olmaması nedeniyle; kamusal mal için toplam talep Q^* 'dir bireysel taleplerin dikey toplamıyla ulaşılır bu sonuca. Dolayısıyla, kamusal mal durumunda optimal üretim düzeyi, Şekil'de gösterildiği gibi bireysel marjinal fayda eğrilerinin ($MB_R + MB_F$) dikey toplamı ile marjinal maliyet eğrisi kesişme noktasıdır (Kirmanoğlu, 2021: 145).



Şekil 1.2. Konumsal Malın Etkin Sunumu, Kaynak: (Vatiero,2009:7)

Şekil 1.2. konumsal malların etkin sunum düzeyini göstermektedir. Konumsal mallar için, bireysel tüketim (örneğin, Robinson için), özel mallarda olduğu marjinal fayda ile marjinal maliyet eğrisinin kesişmesiyle ortaya çıkmaz, çünkü bir başkasının negatif tüketimi için bir dışsallık ortaya çıkmaktadır (örneğin, Cuma için). Bu nedenle, önce toplam marjinal fayda hesaplanır ve sonuç olarak marjinal maliyet eğrisi ile kesişim bulunmalıdır. Kamusal mallarda, marjinal faydaların toplamı, bireysel marjinal faydaların basit bir şekilde toplamından oluşur. Konumsal mallar söz konusu olduğunda ise Şekil 1.3'deki gibi negatif tüketim nedeniyle marjinal faydalar birbirinden çıkarılır. Toplam marjinal fayda, iki bireysel marjinal fayda oranı arasındaki farka eşittir ($M_B = MB_R - MB_F$) (Vatiero, 2009: 7).

Kamu ekonomisi çerçevesinde refahın maksimize edilmesi ve piyasa dengesini tanımlayan koşullar açısından konumsal malları da sosyal refah fonksiyonuna dahil edilebilir. Özel mallarda tüketimlerin bağımsız olması toplam tüketimi bireylerin ayrı tek tek tüketimlerinin toplamıyla ($X_1 + X_2 = X_3$) elde edilebilir kılar. Saf kamusal bir mal içinse bir kişinin tüketimi diğer kişilerin tüketimiyle aynıdır. Bir bireyin bir birim kamusal mal tüketimi başka bireyin aynı miktarda tüketmesini gerektirir. Dolayısıyla kamusal mallarda tüketimin ortaklığı söz konusudur. Toplam tüketim üretilen toplam kamusal malı eşit tüketen bireylerin toplamına eşittir ($Y_1 = Y_2 = Y$). Konumsal mal durumunda ise bir kişinin pozitif konumsal mal tüketimi diğerinin negatif tüketimi anlamına gelir. Dolayısıyla toplam tüketim sıfırdır ($Z_1 + Z_2 = 0$). Konumsal mallarda da tüketim ortaklığı söz konusudur fakat bu ilişki kamusal mallarda pozitif iken konumsal mallar negatiftir (Vatiero, 2009: 1; Pagano, 1999: 57).

Kamusal ve yarı kamusal mallar, pozitif dışsallığa sahip mallardır. Dışsallık herhangi bireyin ekonomik eyleminin başka bir bireyin faydasını etkilemesidir. Pozitif dışsallık bir başkasının faydasını artırırken negatif dışsallık bir başkasının durumunu kötüleştirmektedir.

Özel mallar söz konusu olduğunda fiyat mekanizması faydayı bireyselleştirir ve faydayı kişiye tahsis eder. Kişinin bir malı tüketmesiyle elde edilen faydanın bedeli fiyattır. Dolayısıyla piyasa ekonomilerinde özel mallar fiyat mekanizması yoluyla tahsis edilir. Konumsal mallar söz konusu olduğunda ise kişinin tüketimi bir başka kişinin negatif tüketimi anlamına gelir. Konumsal mallar için, bireyin yalnızca konumsal malın üretim fiyatını değil aynı zamanda başkası tarafından tüketilen malın negatif fiyatını da ödemesi gerekir. Konumsal mallar fiyat, hem üretim maliyetlerini karşılamalı hem de konumsal mal nedeniyle negatif miktarda tüketenlerin üzerindeki olumsuz etkilerini de (fiyatını) içerek şekilde gerçekleşmelidir. Yani, fiyat bir tür "çifte fiyat" olmalıdır. Benzer bir durum olan mülkiyet haklarının tesis edilememesi kamusal mallar için olduğu kadar konumsal mallar için de zordur. Kamu mallarının başarısızlığı, tüketim birimlerinin diğer insanların tüketimi için ödeme alamamasını içerir. Konumsal mallar için eşdeğer başarısızlık, pozitif bir miktar tüketen birey, başka bir bireyim tüketiminin negatif tüketimi için fiyatlanamaması anlamına gelir (Pagano, 1999: 61).

Konumsal mallar örneğinde ulusal güvenlik için mevcut harcamalar, mevcut ülkenin bireyleri için kamusal mal iken, diğer bir ülkenin bireyleri için konumsal mal haline dönüşür. Dolayısıyla konumsal mal sorunsalının kamu malları problemlerinin tersi olması kaçınılmazdır. Kamu malları söz konusu olduğunda, yetersiz üretim söz konusudur. Buna karşılık, konumsal mallar söz konusu olduğunda, aşırı üretim sorunu söz konusudur. Mevcut tüm aktörler, konumsal mallardan pozitif miktarlarda tüketmeye çalışmakla diğer bireylere karşılık gelen negatif tüketimi dayatmaktadır. Bu yüzden, 'konumsal rekabet' özel mallar için geçerli olan rekabetten çok daha zor, şiddetli çetrefillidir. Büyük oranda savurgandır çünkü rekabet dolayısıyla ortaya çıkan bireysel çabalar genellikle birbirini dengeler. Bazı durumlarda, bireyler, göreceli konumlarını iyileştirmek için herhangi bir çaba harcamamış olsalar elde edecekleri sonuç yine değişmez durumdadır (Pagano, 2015:45).

İki kişilik teorik ekonomide, konumsal malların iki istenmeyen özelliği kolay bir şekilde ortaya çıkar. Birincisi eşitsizliktir. Konumsal bir malın tüketimi ancak dengesiz tüketilmesi durumunda mümkündür; çünkü tüketimin kendisi, pozitif ve negatif miktarların ortak ve aynı anda tüketimini ifade eder. Bu, iki kişilik teorik bir ekonomide, kaçınılmaz olarak konumsal malların toplam tüketiminin tanım gereği sıfır toplamı olduğu gerçeği ortaya çıkar. İkinci özellik büyümeyle ilgilidir. Konumsal malların toplam tüketiminde ivme kazandırarak bir büyüme elde etmek imkân dâhilinde değildir. Pozitif tüketimdeki artış eş zamanlı olarak negatif tüketimdeki artışla dengelenecektir. Soyut düzeyde iki kişilik teorik ekonomide, konumsal bir malın büyüme oranı ancak bir kişi için pozitif olabilir. Diğer, konumsal mal tüketiminde kendisine karşılık gelen bir negatif büyüme oranı ile karşı karşıya kalacaktır. Bu nedenle,

konumsal malların büyüme oranı zorunlu olarak sıfır toplamı bir oyundur (Pagano, 1999:54).

1.7. Konumsal Dışsallıklar, Harcama Çağlayanları ve HaneHalkı Borcunda Artış

Konumsal malların bireysel karar verme ve refah üzerinde de etkileri vardır. Konumsallık, yalnızca bireysel davranış ve tercihleri şekillendirmekle kalmayıp, aynı zamanda toplumsal yapılar ve ekonomi politikaları üzerinde de geniş kapsamlı etkileri olan önemli kavramdır. Bu açıdan dışsallıklar, gelir dağılımı ve fırsat eşitliği gibi alanlarda konumsallık önemli etkiler yaratmaktadır.

1.7.1. Konumsal Dışsallıklar

Konumsal mal, tüketim kararının başkalarının tüketim kararlarından sosyal ilişkiler nedeniyle etkilendiği mallardır. Konumsal dışsallık ise bir kişinin fayda düzeyinin ya da refahının başkalarının konumu ya da statüsü nedeniyle etkilendiği durumları ifade eder. Konumsal dışsallık durumunda örneğin, herhangi bir iş arayan kişinin verebileceği en olası tepki işe girme şansını düşürmemek için diğerlerinden daha yüksek harcamalar yapmaktır. Sonuç verimsizdir, çünkü herkes daha fazla harcadığında, her adayın başarı olasılığı değişmeden kalır. Bireyler iş tercihlerinde mutlak gelir farklarına göre değil de göreceli gelir farklarına göre tercihte bulunduğu; klasik ekonomik teori mutlak anlamda daha fazla gelir elde edip tüketmemizi sağlayan bir tercih yapmamız gerektiğini söyler. Bireyler genellikle göreceli olarak daha yüksek statü elde etmek için düşük ücrete razı olunan tercihler yapar. Dolayısıyla klasik anlamda faydacı görüş ve daha çoğunu daha azına tercih etmenin temel olduğu tüketici egemenliği ilkesi konumsal mal durumunda dışlanmış olur (Frank, 2004:1-10).

Frank, statü arama güdüsünün ahlaki açıdan şüpheli karakterine dayanan değerlendirmeleri dikkate almaz. İnsanlar konumsal mücadelelere sadece statü uğruna statü kaygısıyla girmezler. Çünkü konumsal mücadeleler gerçek ödüller sağlarlar. Dolayısıyla bu tür mücadelelere girmeleri bireysel olarak kendi içinde mantıklıdır. Güvenli mahalleler, çocuklar için iyi bir gelecek ya da benzeri ödüller göreceli konumlara göre dağıtılır. Bunun nedeni insanların statüye değer vermeleri değil, bu şeylerin insanlara getirdiği faydaya değer vermeleridir. Bu tür durumlarda, insanların değerlendirmeleri zorunlu olarak sosyal veya bağlamsal nitelikteki "referans çerçeveleri" tarafından tayin edilir. Sonuç olarak tüketim tercihleri de diğer insanların tüketim tarzları ve şekilleri tarafından belirlenmektedir. Konumsal rekabetin gruba getirdiği maliyetler, bireylere getirdiği faydaları aştığı anda sorunlu hale gelir. Eğitim veya iş hiyerarşilerinde mal tüketen veya daha yüksek pozisyonlara ulaşmak için emek ve zaman harcayan insanlar, bu nedenle, daha fazla çalışmak veya daha fazla harcamak zorunda kalacak olan başkalarına empoze ettikleri olumsuz dışsallıkları hesaba katmazlar (Claassen,

2008: 1030-1031).

ABD’de devlet okulları büyük ölçüde yerel emlak vergileriyle finanse edildiğinden, eğitim kalitesi ve mahalle kalitesi devlet okulu sisteminden ayrılmaz şekilde ilişkilidir. Bu nedenle konumlar için rekabet genellikle mümkün olan en iyi mahallelere taşınmaya çalışmayı içerir. Ailelerin, daha iyi bir okul bölgesine taşınmak için gereken parayı bir araya toplamak için pek çok zorluğa -uzun saatler çalışmak, riskli işleri kabul etmek, tatile gitmemek, tasarrufları savurmak vb.- katlanması gerekir. Ancak yine de basit aritmetik yasaları toplumdaki herkesin göreceli olarak ilerlemesinin mümkün olmadığını hatırlatır. Bireylerin çoğunluğu ne kadar yoğun çabalasa da, çocukların hepsi iyi okullara gidemezler. Herhangi bir ailenin göreceli olarak ilerleme çabaları, diğerlerine olumsuz bir dışsallık getirir (Frank, 2007: 553-554). İyi bir okul kaçınılmaz olarak göreceli bir kavramdır. Aileler, bütçelerine göre en iyi okul bölgelerinde ev almaya çalışırlar, ancak tüm aileler daha fazla harcama yaptığında, sonuç sadece bu evlerin fiyatlarını yükselmesi olur. Ev fiyatlarının yükselmesi ise kimi çocukların vasat altı okullara gitmek zorunda kalması ile sonuçlanır.

1.7.2. Harcama Çağlayanları ve Hanehalkı Borcunda Artış

Bağlam ve tüketici davranışı arasındaki ilişkiyi açıklayan bir diğer kavram ise “Harcama Çağlayanlarıdır”. Geleneksel tüketim modelleri tüketim harcamalarında bireyin tüketme kararının diğerlerinden bağımsız olduğunu vurgular. Bağlam ve harcama modelleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyan göreceli tüketim analizi geleneksel yaşam döngüsü ve mutlak (kalıcı) harcama modellerine göre tüketimin içinde geçtiği bağlamı analiz içine katar. Harcama çağlayanı kavramı göreceli tüketim modelini esas alarak gelir dağılımı çerçevesinde en yüksek kazançlara sahip kesimlerdeki gelir artışının daha düşük gelirli kazançlılarında yer alanlarda bir dizi ek harcamayı teşvik ettiğini açıklar. Geleneksel (mutlak ve yaşam döngüsü) gelir hipotezine göre bir aile zengin ya da yoksul olsun gelirinin sabit bir oranını harcamaktadır (Frank vd., 2014:3-6).

Artan tüketim normları karşısında gelir eşitsizliği, gelir kayıpları yaşayan nispeten daha fakir hale gelen haneleri, daha zengin akranlarına kıyasla nispi tüketimi sürdürmek için borçlanmaya yönlendirmektedir. Tüketicilerin daha zengin akranlarının yaşam tarzı ve tüketim davranışlarına göre harcama kararları aldığı tüketici ortamında, hızla büyüyen üst gelirler, üst gelirlerdeki artış nedeniyle göreceli olarak daha yoksul haneler ortaya çıkarır. Sonuçta bu haneler borcu bir gelir olarak kullandığından hane borcunun artmasına neden olur (Stockhammer, 2018: 4).

ABD’de tüketim ve tasarruf verileri üzerinden yapılan uzun erimli bir çalışmanın

sonucunda tasarruf oranlarında ortaya çıkan değişikliğin, ortalama hane halkı geliri ile harcama yapısı arasında değişimin geleneksel modellerle açıklanmadığını ortaya koymuştur. 1980'deki ev büyüklükleri ile 2001 yılındaki ev büyüklükleri arasındaki artış medyan aile kazançlarının iki katından daha fazla şekilde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde medyan hanehalkı tüketici borcunda ise çok önemli bir büyüme yaşanmıştır. Harcama çağlayanı terimi, “bazı insanlar tarafından artan harcamaların, gelir ölçeğinde onların hemen altındaki diğerlerini de daha fazla harcamaya yönlendirdiği, ardından ikinci grubun hemen altındaki diğerlerini daha fazla harcamaya yönlendirdiği” bir süreci tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu model artan yaygın gelir eşitsizliği modelidir (Frank vd., 2014: 5).

Örnek vermek gerekirse en çok kazananlar daha büyük evler inşa ettiğinde, gelir ölçeğinde kendilerinden biraz daha aşağıda olanlar için kabul edilebilir bir evi tanımlayan referans çerçevesini değiştirirler. Ve bu insanlar daha büyük evler inşa ederek karşılık verdiklerinde, hemen altındakiler için referans çerçevesini değiştirirler, böylelikle kendi kendini besleyen bir süreç ortaya çıkar. En çok kazananlar tarafından artırılan harcamalar, bu nedenle, gelirleri yükselmemiş olanlar arasında bile artan harcamalarla sonuçlanan bir “harcama çağlayanı”ni başlatır (Frank, 2004: 14).

Harcama çağlayanları hipotezi, bir referans grubu için ortalama tasarruf oranının azalmasının, o grup içindeki gelir eşitsizliğindeki değişikliklerden doğrudan etkilendiğini ileri sürmektedir. Her grubun tepesindeki daha yüksek harcama artışının oluşturduğu yeni bağlam, grup içindeki diğerlerinin gelirlerinde daha küçük bir oranda tasarruf etmesiyle sonuçlanır. Aileler, ortaya çıkan finansal sıkıntı çeşitlerine farklı tepkiler verir; örneğin, daha düşük oranlarda tasarruf etmenin ötesinde, daha yüksek düzeyde tüketici borcu edinme eğilimine yönelebilirler, bu ise risk alma olasılıklarını artırıcı etki yaratır. Ek olarak, iyi okullara sahip nitelikli mahallelerdeki evlerin ipotek ödemeleri altında ezilen aileler bu duruma yeni evlere taşınarak yanıt verirler. Daha ucuz, görece daha uzak mahalleler nedeniyle ortalama işe gidiş süreleri artar. Ve hayattaki diğer sıkıntı şekilleri gibi, finansal sıkıntı da kişisel ilişkilerdeki stres düzeyini artırıcı niteliktedir (boşanma, iflas, toplulukla zaman geçirme) (Frank, 2014, vd.,: 15-17).

Harcama çağlayanları kavramını makroekonomik düzeyde değerlendirdiğimizde ekonomide varolan gelir eşitsizliğinin hanehalkı borçluluğunu tırmandırdığını ve hanehalkı borcundaki artış nedeninin, geliri aşan tüketim harcamalarının büyümesine dayandığını ortaya koymaktadır. Tüketim normları ile ilgili olarak, harcama çağlayanları hipotezi hanehalklarının yukarı yönlü, öykünme amaçlı tüketim isteklerini yerine getirmek için borçlandığını ileri sürer. Harcama çağlayanları hipotezi, iki kutupa odaklanır, bunlar gelir dağılımının en üst ucunda yer

alanlar ve gelir dağılımındaki en alt gruplardaki hanelerdir; analitik odak noktası dağılımın en üst ucundaki hanelerin gelirlerindeki yoğunlaşmadır. Harcama çağılayanları hipotezi tüketimin GSYİH'ye oranlarının arttığını vurgulamaktadır (Stockhammer, 2018: 5).

Veblen'i takip ederek, tüketici tercihleri ve sosyal bağlam, tüketimi azaltmadaki tereddütün mutlaka doğrudan bir konfor veya zevk kaybından kaynaklanmadığını, doğrudan sosyal statü sorunlarıyla ilgili olduğunu ima eder. Bu argümanın ardında, insanlar kendilerini komşularının ve meslektaşlarının (ya da yakın ilişki içinde oldukları diğer insanların) (görünür) tüketimine göre tanımlaması yatar. Dolayısıyla, gösterişçi tüketim tüketici harcamalarında önemli bir rol oynadığında, arzu edilen tüketim seviyeleri sadece gelire değil, aynı zamanda diğer ilişkili grupların tüketim seviyelerine de bağlıdır. Örneğin, bir grup işçinin aleyhine meydana gelen ücret payında meydana gelen bir düşüş, toplam tüketimde bir azalmaya yol açmaz. Gelir kaybeden bu işçiler bir şekilde arzu ettikleri tüketim seviyelerinde kalmayı göze alabildikleri sürece (geliri düşmeyen diğer işçilerden etkilendikleri için) düşük tasarruf oranı sergilemeye devam edeceklerdir. Gelir artık tüketim isteklerini karşılamaya yetmiyorsa, tüketime dayalı kredi düzenlemeleri ortaya çıkar ve tasarruf oranları negatife bile dönebilir (Kapeller ve Schütz, 2012: 7).

Fonksiyonel ve kişisel gelir dağılımındaki değişiklikler, 2009 krizi öncesinde bir dizi ilgili ülkede makroekonomik istikrarsızlığın oluşmasına önemli ölçüde katkıda bulunmuştur. Finansal kırılganlığın en önemli göstergeleri arasında aşırı hanehalkı kaldıraç oranları ve cari işlemler dengesizlikleri ön sıralarda bulunmaktadır. Büyük Durgunluk öncesi dönem için ekonometrik kanıtlar, bir yanda birinci sınıf gelir eşitsizliği (ilk yüzde 1 veya %5 gelir payı) ile diğer yanda hane halkı tasarrufları dengeleri arasında güçlü bir negatif bağlantı olduğunu göstermektedir. Özelde finansal piyasa gelişiminin tüketimsel öykünme derecesini belirleyici yanı bulunmaktadır. Üst düzey kişisel gelir eşitsizliğindeki bir artışın, büyük ölçüde düzenlenmemiş finansal piyasalar bağlamında borçlanmaya dayalı tüketim şelaleri yaratmaktadır (Belabed, vd., 2013: 38).

1.7.3. Konumsal Mallar: Fırsat Eşitliğinden Eşitsizliğine

Hirsch, *Social Limits to Grow*'da "küçük kararların zorbalığı" ve "ticarileştirme yanlılığı". " ve kapitalizmin "tükenen ahlaki mirası" gibi önemli kavramları piyasa toplumu ve onun etrafında şekillenen ilişkilerini açıklamak için kullanır. Hirsch'e göre, piyasa ilişkilerinin genişlemesi, genellikle onu destekleyen özgür seçim retoriğine rağmen, bazı bireylerin en alakalı ve stratejik seçimlerini engellemekte, önemli toplumsal değerlerin gerçekleştirilmesinde engeller yaratmakta ve böylece onları aşındırmaktadır. Bu nedenle, eleştirel bir piyasa

teorisyonu olarak Hirsch'in ana başarılarından biri, bir piyasa ortamında bireysel karar vermenin sınırlarını ortaya koymasısıdır.

Tarihsel bağlamda somut bir sosyal ve siyasal talep olarak eşitlik, modern dünyanın başlangıcını oluşturan büyük devrimlerin çocuğudur. Siyasal ideal olarak eşitlik, Avrupa'nın Ancien Regime'nin hiyerarşik düzenine karşı verilen mücadelenin neticesinde ortaya çıkmıştır. Rütbe ve makamlardan oluşan düzenli bir yapının, ilahi istenci yansıması beklenen bir toplumun karşısına, herkesin hükümete rıza gösterme ve dahil olma hakkının olduğu bir toplum getirmiştir (Callinicos, 2014:33).

Toplumsal sözleşme geleneği içerisinde ele alınan bu yaklaşımda toplumun her üyesi egemen bir bireydir ve bu bireylerin birbirlerine (bazı üstün otoritelere değil) karşı yükümlülüklerinin gereği olarak egemenliklerini paylaşması zorunludur. Bir anlamda, toplumsal kurumların düzenlenmesi açısından eşit değerlendirmeye layık olan, eşit bireylerdir (Birghouse, 2016: 55). Böylece eşitlik temel olarak sosyal ve ekonomik yapıdaki herhangi değişiklikten ziyade rızaya dayanan bir hükümet kurulmasını haklı gösteren siyasi bir durum olarak kabul edilmiştir. Dönemin eşitlik olarak adlandırdığı kavramın zihinsel yapısı aslen koşulların eşitliğidir. Koşulların eşitliği aristokratik toplumların kurucusu olan statü hiyerarşilerinin yokluğunu temsil eder ve zenginlik ve gelirdeki kayda değer farklılıkların varlığıyla uyum içerisinde (Callinicos, 2014:33).

Feodal toplumda yasal bölünmelere, dokunulmazlık haklarına dayanan eşitsizlik türü egemen iken kapitalist toplumlarda ekonomik işlevin farklılığına dayanan eşitsizlikler hâkimdir. Modern toplumla birlikte yurttaşlık ve fırsat eşitliği ile ilgili düşünceler statüye dayanan yasal ayrıcalığın tarihsel olarak çöküşüne neden olmuştur (Turner, 1997:16).

Bu bağlamda eşitlikten anlaşılan fırsat eşitliğidir. Fırsat eşitliği bir başkasına avantaj sağlayan pozisyon ve görevlerin tüm başvuru sahiplerine açık olmasıdır. Başvurular liyakat üzerinden değerlendirilir, uygun niteliklere sahip olan seçilir. Fırsat eşitliği ideali ekonomik faaliyetlerin ve kurumların lonca ayrıcalıklarından ve kısıtlamalarının egemenliğinden kurtulması ve rekabetçi piyasa ekonomilerinin gelişmesiyle birebir ilişkilidir. Slogan olarak “kariyerlerin yeteneklere açık olması”, hükümet görevlerinin en nitelikli olanlara verilmesi gerektiğini, ekonomik fırsatların bir kimsenin ebeveyninin soylu ya da kral yakını kanından gelip gelmediğine bakılmaksızın elde edilebilir olmasına işaret eder. Yeteneklere açık kariyer sloganı ya da fırsat eşitliği nepotizmin yani kayırmacılığın tam tersi bir kavramdır (Anderson⁷, 2015).

⁷ Anderson, R. (2015). “Equality of Opportunity“ <https://plato.stanford.edu/entries/equalopportunity> (erişim tarihi: 23.12. 2023).

Bu açıdan meritokrasi kavramına başvurulması gerekmektedir. Meritokrasi Michael Young tarafından yazılan “The Rise of the Meritocracy” ile birlikte kamusal sözcük dağarcığına girmiştir. Meritokrasi kurumların yönetilmesi için seçilecek insanların temel liyakat esaslarına göre belirlenmesi inancına dayanır. Dolayısıyla zenginlik, sosyal statü gibi faktörler yerine eğitim ve yetenek gibi faktörlerin kıstas olmasını önceler. Buradaki temel kavram liyakattir. Liyakat ise genellikle yetenek, beceri, zeka, çaba ile ilişkilidir. Meritokrasi liyakat ve yetenek üzerine birincil öneme sahiptir ayrıca sosyal sonuçlar açısından bir ödül programıdır (Liu, 2011: 385-387).

Meritokrasi kavramı üç ana unsura ayrıştırılabilir: (1) yeteneklere açık kariyer imkanı; (2) doğal yeteneğe uygun eğitim fırsatının çeşitliliği; (3) sanayi toplumunda sosyal eşitsizliğin gerekçelendirilmesi olarak başarı. Birinci unsur bütün pozisyonların yetkinlik gösteren herkese açık olmasıdır. Bu aynı zamanda Fransız Devrimi’nden beri modernliğe damgasını vuran kayırmacılık (nepotizm), rüşvet ve benzeri ödüllerle kişilerin çeşitli pozisyonlarla ödüllendirilmemesidir. İkinci unsur, Avrupa genelinde on dokuzuncu yüzyılda kitlesel eğitim sistemlerine paralel olarak ortaya çıkan test etme ve seçme sürecini ifade eder. Dolayısıyla en yüksek potansiyele sahip olan çocukların mümkün olan en iyi eğitimi almalarını sağlamak amaçlanır. Meritokrasinin üçüncü unsuru ise işlevselci bir yaklaşımla toplumun en verimli şekilde performans gösterebilmesi için, başarıdaki farklılıkların farklı ödüllere yol açması gerektiğini tanımlamaktadır. Dolayısıyla bu yaklaşım, sosyal eşitsizliği meşru kılar. Bir toplumda önemli pozisyonlar bilinçli olarak en nitelikli kişiler tarafından doldurulur Meritokrasi ödüllerin tahsis edilmesinde yani başarının sağlanması için temel oluşturur. Yani başarı doğal yetenek ve çabanın bir fonksiyonudur (Mijs, 2016: 16).

Meritokrasi özetle bireylerin yeteneklerini harekete geçirerek sıkı çalışmaktan sorumlu oldukları ve bu sayede çoğunluğun uygun sosyal pozisyonlara gelerek uygun şekilde ödüllendirildiği fikrine dayanan bir sosyal sistemi ifade eder. Temel olarak sosyal mobilizasyon ve fırsat eşitliğini benimsemiştir ve bu nedenle ekonomik ve kültürel olarak yeniden dağıtım dayanan bir sosyal sisteminkinden çok farklı bir kavramsal yapı ile meşrulaştırılmıştır (Litter, 2018: 8).

Hirsch konumsal mallar bağlamında fırsat eşitliğine eleştiri getirir. Eğitim özelde bireyleri sınıflandırır ve ayrıma tabi tutar. Gerçek hayatta eğitim iyi performans sergileyenlerin akranlarıyla arasını açtığı bir şekilde seyir izler. Eğitim süreci sonucunda farklı kişiler farklı niteliklerde yetenek ve bilgi edinir. Bu bağlamda eğitim bir ayırma işlevi görür. Eğitim bu açıdan “sosyal kısıtlılığı kontrol etme” mekanizmasıdır. Sosyal çevredeki bozulma perspektifini eğitim açısından değerlendirdiğimizde ise eğitimin kalitesini belirleyen mutlak ve göreceli

boyut bulunmaktadır. Mutlak boyutta eğitim kurumları, kaliteli öğrenciler, iyi öğretmenler gibi standart anlamda ideal bir eğitim sisteminin yekpare olmasını gerekir. Göreli boyut ise niteliğin elde edilen eğitim düzeyine göre değiştiği farklılıklara işaret eder. Göreli boyut temel eğitimden yükseköğrenime kadar farklılaşan okullar ve onların ürettiği eğitimsel çıktı farklılaşmasıdır. Tüm eğitim sistemi içerisinde farklı okulların farklı nitelikte eğitim verdikleri düşünüldüğünde göreli boyut önem kazanmaktadır. Bu noktada iyi ve nitelikli okullara ulaşmak sosyal sıkışıklığa maruz kalır. Bu açıdan eğitim sistemindeki her birey eşit yeteneklere sahip olsa bile tek tek bireyler için geçerli olan herkes için mümkün değildir. Bu açıdan eğitim bir eleme aracı olduğu müddetçe genel (toplumsal) ilerleme mümkün değildir (Hirsch, 1978: 5-6).

İster piyasa yöntemleri isterse kamusal tedarikle sağlansın tek tek bireyler için açık olan fırsatların aslında herkese açık olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bireysel ve toplumsal fırsatlar arasındaki ilişki kopmuştur. Sonuç olarak potansiyel bir sosyal israf söz konusudur. Tüketiciler bireysel olarak, kısmen de olsa piyasa süreçleri yoluyla elde edilebildikleri toplumsal olarak kıt mal ve tesislere erişimlerinin mutlak değil, göreli konumuyla uyumlu olarak belirlendiğini yüzleşirler.

İKİNCİ BÖLÜM

EĞİTİM VE İŞGÜCÜ PİYASALARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN KONUMSAL MALLAR BAĞLAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. Eğitimin Kapitalist Toplumdaki Önemi ve Rolü

Kapitalizm öncesi toplumlarda temel üretici birim ailedir. Çocuklar somut becerileri aile birimi içerisinde yaparak ve yaşayarak öğrenir üretim sürecine ilişkin rollerine uyarlanır. Üretim birimi aile olduğu için çalışma hayatına uyumlanma ve toplumsal rollere ilişkin normlar düşük bir toplumsallık çerçevesinde gerçekleşir. Bu toplumsal yapı içerisinde eğitimin rolü ayrıcalıklı sınıfların mevcut konumlarını devam ettirmesine yarayan aristokratik bir yapıya sahiptir. Kapitalist üretim ilişkilerinin ve fabrika sisteminin yaygınlaşmasıyla birlikte ailenin önemi azalırken buna eşlik eden hızlı ekonomik gelişme işgücünün mesleki dağılımında ve yeni mesleki beceri ihtiyacında çeşitlenmeye yol açmıştır. Yeni toplumsal düzende dini kurumların, ailenin önemi azalırken kırsal yaşam biçimi çözülmüş kentte yaşayan hayatta kalabilmek için emek gücünden başka satacak bir şeyi olmayan ve sistem için tehlike arzeden sosyal sınıflarla birlikte toplumsal kriz koşulları ortaya çıkmıştır. Tüm bu kriz koşulları altında kapitalist ülkelerde ortaya çıkan sonuç ise kitlesel eğitimin doğuşu olmuştur. Eğitim kapitalist sistem için hayati işlevler yerine getirmeye başlamıştır. Fabrikada sisteminin ihtiyacı olan nitelikler, disiplin, dakiklık, aile dışındaki toplumsal kontrolün kabulü artık okullarda öğrenilir hale gelmiştir. Bununla birlikte eğitim aynı zamanda mevcut toplumsal işbölümünün yeniden üretilmesinde meşrulaştırıcı bir işlev üstlenmiştir. Toplumda kişinin sosyoekonomik statüsü iş ilişkileri hiyerarşisindeki konuma bağlanırken toplumsal işbölümündeki konumlar ise alınan eğitimin niteliğini gösteren diplomalarla ilişkilendirilmeye başlanarak meşrulaştırıcı bir işlev görmeye başlamıştır (Bowles, 1999: 14-15).

Sanayileşme ve kentleşmenin ortaya çıkmasıyla birlikte, geniş ailenin yerini kaçınılmaz bir şekilde, hayatta kalabilmek için emek güçlerini satmak zorunda kalan tek bir çift yetişkin ve sınırlı sayıda çocuktan oluşan kentli çekirdek aile almıştır. Çok erken yaşta çalışma yaşamına katılan çocuklar, kapitalist üretim sürecine dâhil edilmiş; sosyal ve dini kontrolün kırsal kesimdeki kadar güçlü olmadığı daha fazla uyarıcının olduğu ve her şeyden önce sefaletin ve apaçık sosyal eşitsizliklerin olduğu büyük kent merkezlerinde, işçi sınıfının bir kısmı ahlaksızlık ve suçun doğrudan hedefi olmuştur. Dolayısıyla, sistem için tehlikeli unsur haline dönüşen bu gerçeklik için çözüm arama ihtiyacı ortaya çıkmıştır. İşçi sınıfı çocuklarının eğitiminde ne aile ne de çiftlikte veya atölyede çalışmak artık bir rol oynamadığı için zorunlu

eğitim isminden de anlaşılacağı üzere kaçınılmaz hale gelmiştir (Hirrt, 2009: 211).

Kamusal eğitim sistemleri on dokuzuncu yüzyılın başlarında ve ortalarında hükümetlerin sosyal refah alanına yönelik tek hamlesi değildir. Bu yıllarda batı dünyası genellikle sosyal sorunlara yönelik gelişigüzel ve asgari düzeydeki ilgilerini refah sorunlarına sistematik bir yaklaşımla değiştirmeye başlamışlardır. Dönemin başlangıcında, yoksulluk, halk sağlığı, suç, delilik, hastalık ve çalışma koşulları gibi sorunlar eski yasalara, geleneklere, düzensiz düzenlemelere tabi olmuştur. 1890'lara gelindiğinde, her biri tam zamanlı çalışan uzman personele sahip yeni kurulan devlet idari kurumları kamusal tartışmanın, yasama faaliyetinin ve kontrolünün konusu haline gelmiştir (Katz, 1987: 8).

Sanayi Devrimi, ilk olarak Britanya ekonomisinde gözlemlenen ancak daha sonra Kıta Avrupasına, Amerika Birleşik Devletleri'nin kuzeyine ve Yukarı Kanada'ya yayılan yüksek ve sürdürülebilir üretkenlik seviyelerini beraberinde getirmiştir. Eğitime erişim genişledikçe, kadınların eğitimi artmış, geleneksel müfredatın eğitim sistemi içerisinde ağırlığı azalmış ve yirminci yüzyıl için hem ulusal ekonomik kalkınma hem de bireysel sosyal hareketlilik için okullaşma önemi bir statü kazanmıştır. Sanayi çağında gelir ve zenginlikteki artış, halkın refahı için daha fazla kamu harcaması yapılmasını sağlamış ve tüm hükümetler eğitime odaklanır hale gelerek okullaşmaya önem vermiştir. Yeni eğitim sistemlerinin yükselişinde en önemli vurgu, her çocuğa yönelik sosyal uyumdur. Adam Smith'in de vurguladığı gibi, eğitim sadece doğrudan ekonomik faydası için değil, toplumu istikrara kavuşturma potansiyeli için devletler tarafından desteklenmiştir. Bununla birlikte okullaşma sosyal tabakalaşmayı yeniden üreten eğitimsel farklılıkların öneminin artmasını sağlamıştır. Bu bağlamda sanayileşme çağında okulda öğrenilenler ile işte gerekli beceriler arasında uzun süredir devam eden bir uyumsuzluk vardır. Bu yeni endüstriyel düzen ve onun yarattığı toplumsal altüst oluşlar ve siyasi türbülans; eğitimi erişimi genişleten ve standartları yükselten, görünürde herkese açık eğitim sistemlerinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Diğer yandan ise gençlerin giderek karmaşılaşan ve tabakalaşan işgücü piyasasındaki yerlerini almalarına yardımcı olan deneyimler sağlamıştır (Carl, 2009: 503-505).

19. yüzyılın başlarında Avrupa'da ulusal eğitim sistemlerinin kısa süreli oluşumu, batılı kapitalist toplumlarda modern eğitimin başlangıcına işaret etmektedir. Okul sisteminin ortaya çıkmasıyla birlikte eğitim her bireyi kapsayan ve toplumun her düzeyini etkileyen, tüm sınıfları kapsayan küresel ve ulusal bir konu haline gelmiştir. Devlet, eğitimi kendi bünyesine entegre etmiş, bu da öğrenmenin örgün ve sistematik eğitimle geri dönülemez bir şekilde ilişkilendirilmesine yol açmıştır. Dolayısıyla ulusal eğitim sistemi, öğrenmenin gelişmesinde bir dönüm noktasını temsil etmektedir. Bu, yalnızca kitlesel eğitimin ortaya çıkışına ve popüler

okuryazarlığın yayılmasına değil, aynı zamanda yirminci yüzyılda tüm modern toplumların eğitimsel gelişiminde baskın hale gelen sistem olan devlet eğitiminin kökenlerine de işaret etmektedir. Ulusal ilkokul ağı devlet desteğiyle güçlendirilmiş ve yavaş yavaş ücretsiz eğitim ve zorunlu eğitime ilişkin yasalar evrensel şekilde çocukların katılımını sağlar hale gelmiştir; küçük, elit kurumlar olarak ortaya çıkan orta öğretim için de modern müfredat ve pedagojik yöntemler benimsenmiştir; yeni endüstriyel ihtiyaçları karşılamak için zaman zaman teknik ve mesleki okullar açılmıştır. Eğitim hizmetinin yaygınlaşmasıyla birlikte sistem sistematik hale gelmiş, kademelendirilmiştir. Farklı kurumlar tek bir yapıda birleştirilerek, giderek daha fazla entegre bir eğitim bürokrasisi aracılığıyla yönetilmiş ve eğitimi personel tarafından yönlendirilmiştir. Bileşen parçaları sistematik olarak birbirine bağlı ve tamamlayıcı olan, yaşa göre sınıflandırılan, hiyerarşik bir sistem gelişmiş ve zamanla farklı basamakları düzenlenmiş müfredat ve giriş gereklilikleri aracılığıyla eklemlenen bir eğitim merdiveninin parçası haline gelmiştir. Son olarak, eğitim kontrolü giderek devlete geçmiştir. Devlet okulları, özel ve gönüllü okulların hakimiyetini sarsmaya başladıkça devlet okullarının eğitim üzerindeki etkileri mutlak anlamda artmıştır. Devlet (merkezi veya yerel hükümet aracılığıyla) okulların finansmanı, lisanslanması ve denetlenmesi yoluyla eğitim üzerinde giderek daha fazla kontrol sağlamış; öğretmenlerin işe alınması, eğitimi ve sertifikalandırılması ve bir dereceye kadar ulusal ve standartlaştırılmış müfredatın izlenmesini yoluyla eğitimi kontrol eder hale gelmiştir. Bu değişiklikler kendilerinden önce gelen, dini kurumların, ailenin ve loncanın kendi ihtiyaçlarını karşıladığı gönüllü ve tikelci öğrenme biçiminden kesin bir kopuşu temsil etmiştir (Green, 2013: 11-12).

Eğitimin kamu tarafından yaygın bir şekilde sunulmaya başlaması görece geç bir olgudur. Eğitimi işçilere olan talep arttıkça eğitime devlet müdahalesi gerekli hale gelmiştir. Eğitime kapsamlı müdahalenin bu kadar geç olmasının nedeni ise 19. yüzyıl sanayileşmesinin ihtiyaç duyduğu emek gücü ihtiyacının düşük vasıflı olması aynı zamanda okuryazarlığın düşük olması anlamına gelmesidir. Teknoloji ile becerinin birlikte tamamlayıcı halde kullanılmaya başlanması 19. yüzyılın sonlarında meydana gelmesi eğitime devlet müdahalesinin oluşmasına neden olmuştur ve gelişmiş ülkelerde devlet müdahalesi katlanarak artmıştır (Rudra, 2007: 382).

Kapitalist üretim ilişkilerinde emek gücünün nitelikli olmasına duyulan ihtiyaç ile devletin eğitim alanına müdahalesi arasında paralellik vardır. Gelişmekte olan ülkelerde devletin eğitim alanına müdahalesiyle gelişmiş ülkelerdeki devlet müdahalesi ve dolayısıyla da eğitim harcaması arasındaki farkın nedeni de budur. Gelişmiş ülkelerdeki üretim altyapısı ve emek gücü gereksinimi geliştirmekte olan ülkelerde bu bağlamda farklılık gösterir (Rudra, 2007:

382).

Gelişmekte olan ülkelerde ise emek çok fazla nitelik gerektirmeyen imalat sektöründe yoğunlaştığı için asgari bir devlet müdahalesi söz konusudur. Okullaşmanın tüm toplumu kapsayacak şekilde genişlemesinin arkasında yatan dinamik bu süreçlerdir. Gelişmiş olan ülkelerde ise üretim süreçlerinde emeğin nitelikli olması günümüzde önem arz etmekte ve eğitim alanına ilişkin geniş çaplı müdahaleyi kaçınılmaz kılmaktadır (Rudra, 2007: 382).

19. yüzyılla birlikte ortaya çıkan ulusal eğitim sistemlerinin amacı kapitalist emek süreçlerinin toplumsal yeniden üretim süreçleri ile ilişkilidir. Okullaşma ve dolayısıyla kamusal eğitim özellikle endüstrileşmenin yarattığı yıkıcı çelişkilerin bir kısmının hafifletilmesine katkı yapmıştır. Eğitim kurumsal olarak bir sosyal yönetim aracı olarak uygun toplumsal norm ve beklentilerin, çatışmacı sınıf ilişkilerini etkisiz hale getirme aracı olarak da işlev görmektedir. Eğitim eşitsiz ilişkiler bağlamında ilerleyen kapitalist ekonominin istikrarının sağlanmasında işlevsel olmuştur (Mitchell, 2003: 389).

Bununla birlikte ekonomik gerekçeleriyle birlikte eğitim sisteminin kendisi devlet oluşumunda önemli bir kurumdur. Ulusal eğitim sistemleri; sadık yurttaşlar ve bürokratik elit yaratmak, ulusal anlatının yerleşmesi ve politik sadakat yaratmak, ulusal birliği sağlamak için de kritik ve tamamlayıcı kurumsal nitelik göstermiştir Eğitim sistemlerinin gelişimi ile devlet oluşum süreçleri arasında bağlantı vardır. Çoğu yeni başlangıç aşamasında olan ulusal eğitim sistemlerinin sosyal kimlik kazandırmak ve vatandaşlık üzerine politik mücadelelerin ayrılmaz parçalarıdır. Eğitim sadece okuryazar kitlenin yaratılması ya da eğitilmiş işgücü için değil, belirli davranış ve normlara sahip vatandaş yaratılması için de devlet ait bir konudur. Dahası eğitim temel olarak ulus devlet yapısı altındaki mevcut güç ilişkilerinin sürdürülmesine hizmet etmektedir. Çeşitli düzenleme, sınıflandırma, normsallaştırma ile birlikte eğitim sistemi eşit olmayan güç dağılımını egemen sınıf kuralları açısından sağlamlaştırmaya, sınıflar arası arabuluculuk yapmaya ve sivil toplum alanını düzenlenmesini sağlamaktadır (Mitchell, 2003: 390).

Yaygın eğitim emekçinin ideolojik uyumu ve işbölümünde uygun becerilerin üretimi açısından çok şey başarmıştır fakat bununla birlikte temeldeki uyumsuzluk giderilememiştir. Bunun nedenlerinden biri hem kapitalistin hem de işçinin benimseyeceği sınıflar üstü ulusal kimlik algısı ve dayanışma oluşturmak için devlet çıkarlarının devreye girmesidir. Ama bu algı sermayenin temelsiz kozmopolit bireycilik tutkusuyla çatışır. Yaygın eğitimin içeriğine ilişkin uyumsuzlukların hiçbirisi kolayca giderilmez, ama yine de eğitim ve öğretime yapılan yatırım sermayenin rekabet gücü için vazgeçilmez bir koşuldur. Bu durumun nedeni sermayenin karlılığının, durmadan büyüyen vasıflı emek kitlesindeki verimliliğin yükselmesine giderek

daha fazla bağımlı olmasıdır (Harvey, 2019:189).

Devletin eğitime katılımı, düzenleme, uyumlaştırma ve rasyonalizasyon girişimini temsil eder. Ulusal eğitim kaynakları ile ulusal ekonomik ihtiyaçlar arasında pratik ve ideolojik bir bağ, devletin merkezileştirme ve standartlaştırma gücü aracılığıyla kurulur. Sermaye çıkarları devlet tarafından ulusal eğitim stratejisine dönüştürülür. Ekonomik eşitsizliğin yüksek olduğu ve büyüdüğü İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri ve diğer liberal demokratik yönetimler gibi toplumlarda, sosyal sınıflar arasında yukarı doğru hareketliliğin ulaşılabilir olduğu söylem olarak tüm topluma yayılır. Eğitimin mesajı “çok çalışın ve ödüllendirileceksiniz”dir. Eğer bu mesaj toplumsal refahtan pay almayan kitlelere nüfuz ederse, o toplumda çok az kişinin sahip olduğu zenginlikleri tolere etme olasılıkları daha yüksektir. Ancak, meritokratik bir eğitim sistemi aracılığıyla erişilebilir hale getirilen zenginlik ve ilerlemeye ilişkin mesajlar geniş çapta kabul edilmezse, bu durum siyasi ve ekonomik elitler için meşruiyet ve siyasi hayatta kalma sorunları yaratacaktır. Stratejik devlet hedefinin bir parçası olarak eğitim, sermayenin sermaye birikimine olan ihtiyacı ve arzusu tarafından yönlendirilir. Gelişmiş kapitalist ülkelerde eğitimin kendine özgü, ayırt edici bir ekonomik ve ticari yönelimi vardır: İster Almanya'daki gibi ikili bir sistemle, ister Amerika gibi sözde tek yönlü, daha kapsamlı sistemlerle olsun, uzman bir iş gücüne ihtiyaç vardır. Her iki sistem türü ve hibrit türler, sermayenin amaçları doğrultusunda eğitmek için tasarlanmaları konusunda uzmanlaşmıştır. Her iki türde de öğrenciler, bir bilgi ekonomisinin geliştirilmesinde ekonomik getiriye en üst düzeye çıkarmak için farklı ve hiyerarşik olarak eğitilirler (Hill, vd., 2009: 115).

Eğitimin kapitalizm için iki temel yolla işlevsel hale gelmektedir. Birincisi, emek sürecini katmanlaştırmak için eğitim, çocuklar arasında farklılaşmayı zorunlu kılar. Üretim görevleri için uygun şekilde seçilen çocuk, daha sonra iş için uygun görülen düzeyde eğitilir ve vasıflandırılır. Çocukların bireysel ihtiyaçları, üretken sermayenin ihtiyaçlarına göre ikincil kabul edilir ve birçok öğretmenin iyi niyetine ve çabalarına rağmen hükümetler sermaye tarafından finanse edildiği ve desteklendiği için sermayenin çıkarları baskın çıkar. İkincisi eğitim çocuğu sömürücü, eşitsiz, çeşitlilik içeren, uyumlu ve pasif bir kariyer sürdürmesine hazırlar. Kısacası eğitim, geleceğin çalışanlarını hem yararlı hem üretken hem de itaatkar ve uysal olmaya hazırlar ve geliştirir (Hill vd., 2009: 121).

Kapitalist devlet ve eğitim politikası açısından üç önemli nokta vardır; sermaye birikim sürecine destek vermek; kapitalist üretim tarzını yeniden üretmek için gerekli toplumsal uyumu sağlamak; kapitalist üretim tarzını ve devletin kendisini meşrulaştırmak. Bu üç alana ilişkin devlet sorumluluğu kamu müdahalesini gerektirmektedir. Geç kapitalizm çağında, devletin üretim sürecinde artan varlığı ve sistemin kendisini yeniden üretim sorumluluğu hem etkin

karar verme sorumluluğu hem de kitlesel desteğin sürdürülmesi açısından çelişkili bir süreç ortaya koymaktadır. Sistem bir yandan etkin olacak bir yandan da kitle desteğini kaybetmemesi gerekecektir. Sermaye birikimini kolaylaştırıcı kararlar kimi zaman meşruiyet zeminin altını oymaktadır. Eğitime yönelik neredeyse tüm devlet müdahaleleri meşruiyet krizinden kaynaklanmaktadır. Devlet telafi edici meşruiyet krizini çözüm önerisi olarak eğitimi ekonomik büyüme, sosyal yapılar içinde sosyal pozisyonların dağılımını açıklamak için kullanmaktadır. Devlet bu bağlamda eğitim sisteminin etkin olmasından sorumludur ve dolayısıyla bu yaklaşım insan sermayesi teorisi ile eğitimi eşleştirilmiş ve verimlilik, bireysel kazançlar eğitim fırsatları, sosyal fayda gibi kavramsallaştırmalar ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra eğitim fırsat eşitliği sosyal adalet için yeterli görülmüştür. Böylelikle devlet retorik anlamda sınıf, cinsiyet, etnik farklılıkların eğitimdeki performansa bağlamış ve meşru kılmıştır (Bonal, 2003: 161- 162).

2.2. 20. yüzyılda Keynesyen Refah Devleti Döneminde Eğitim Hizmetlerinin Geçirdiği Dönüşüm

Bir üretim tarzı olarak kapitalizmin özelliklerinden türetilebilecek dört kriter vardır. İlk olarak, devlet kârlı özel iş koşullarının sağlanmasında piyasa güçleri tek başına bu koşulları güvence altına alamadığından belirgin bir rol oynar. Gerçekten de piyasa başarısızlığına yönelik genel eğilimlerin ve kapitalizmle bağlantılı belirli çelişkilerin ve ikilemlerin olduğu doğrudur. Dolayısıyla, nihai kolektif kapitalist olarak devlet, bireysel kapitalistlerin faaliyetlerini düzenleyerek başarısızlığa yönelik bu eğilimleri yönetmede hayatidir. İkincisi, devletin emek gücünün yeniden üretiminde hayati bir rolü vardır. Başka bir deyişle devlet, emeğin örgütlenmesi ve tahsisine müdahalesiyle bağlantılı meşrulaştırma sorununu yönetirken, aynı zamanda hem yakın hem de uzun vadede emek gücünün yeniden üretiminin koşullarını yönetmelidir. Kapitalist şirketler, piyasada alınıp satılmasına rağmen doğrudan kendi çıkarları için emek gücünün (yeniden) üretimine katkı sunmazlar. Emek gücü piyasa ekonomisine dışarıdan katılmakta ve emek gücünün taşıyıcısı olarak başka kimliklere sahip bireylerde ifade edilmektedir. Bu, sorunlara yol açar: güvenli bir gelirin veya diğer varlıkların yokluğunda sermayenin ihtiyaçlarına ve kendi varlığını sürdürmesine bireysel ve kolektif uygunluk açısından ekonomik sorunlar yaratır; sosyal içme ve uyum ile ilgili sosyal problemler ve bu alana devlet müdahalesinin meşruiyeti ve işçilerin sahip olabileceği diğer kimliklerle ilişkisine ilişkin siyasi sorunlar baş gösterir. Tam olarak bunun nedeni ise, kapitalist toplumlarda emek piyasalarının tabakalaşması ve emeğin farklı şekillerde ücretlendirilmesidir. Bu, sistemik tabakalaşma ve eşitsiz sosyal ilişkiler, kapitalist toplumlar için benzersiz zorluklar yaratarak potansiyel çatışmalara ve sosyal istikrarsızlığa yol açar. Üçüncü boyut ekonomik ve sosyal

politikaların kararlaştırıldığı ana ölçeği ifade eder. Dördüncü boyut, piyasa başarısızlıklarını ve yetersizliklerini telafi ederek kapitalist kârlılığı sürdürme ve emek gücünü yeniden üretme çabasında kullanılan mekanizmaların göreceli ağırlığı ile yani yönetim mekanizmasıdır (Robertson ve Dale, 2002: 466-477; Jessop, 1999: 349).

Tarihsel bağlamı içerisinde Keynesyen Refah devleti ilk olarak, sermayenin karlılık koşullarını teşvik ederken görece kapalı bir ulusal ekonomide tam istihdamı güvence altına almayı ve bunu esas olarak talep yönlü yönetim yoluyla yapmayı amaçlamıştır. İkinci olarak Keynesyen refah devletinin sosyal politika rolü, (a) vatandaşların ve onların bakmakla yükümlü oldukları kişilerin ekonomik büyümenin meyvelerini paylaşabilmeleri (ve böylece aynı zamanda efektif iç talebi desteklemeleri); ve (b) ulusal kitlesel üretim ve kitlesel tüketim döngüsünün temeli olan Fordist büyüme dinamiğine uygun kolektif tüketim biçimlerini teşvik etmektir. Üçüncü olarak ise ekonomik ve sosyal politikalar tarihsel olarak belirli (ve toplumsal olarak inşa edilmiş) bir ulusal ekonomi, ulusal bir devlet ve ulusal vatandaşlardan oluştuğu görülen bir toplum matrisi içinde izlendiği sürece, Keynesyen refah devleti ulusaldır. Bu matris içerisinde merkezi rol genellikle Keynesyen refah ve sosyal politikaların geliştirilmesine ve yönlendirilmesine atfedilir ve özellikle ulusal bölgesel devlete vurgu yapılır. Yerel ve bölgesel devletler esas olarak ulusal düzeyde geliştirilen politikaların aktarıcısı olarak hareket etmektedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan çeşitli uluslararası mekanizmalar esas olarak ulusal devlet ulusal ekonomilerinin istikrarını yeniden sağlamayı amaçlamıştır. Ve dördüncüsü ise, Keynesçi refah devleti, devlet kurumlarının (farklı düzeylerde) ekonomik büyüme ve toplumsal bütünlük koşullarını sağlamada piyasa güçlerinin başlıca tamamlayıcısı olduğu ölçüde devletçidir. Ancak piyasa ve devletin farklı düzeylerdeki bu birleşimi, savaş sonrası sistemin karma ekonomi olarak adlandırılmasına yol açmıştır. Devlet, piyasa güçlerinin faaliyetlerini düzenlemenin yanı sıra sivil toplumu ve dolayısıyla vatandaşların kimliğini şekillendirmede de etkilidir (Jessop, 1999: 350).

İkinci Dünya Savaşı sonundan 1970'li yıllara kadar kapitalizmin tarihsel görüntüsüne ilişkin belirleyici olan küresel toplumsal, ekonomik ve politik koşullar Fordist birkim rejimi ile tanımlanır. Taylorist emek süreci örgütlenmesinin standart tüketim mallarının kitlesel üretiminde hâkim kılınması Fordizmin temelini oluşturur. Yapılacak işin parçalara ayrılması, merkezi olarak düzenlenmesi ve kontrolü montaj hattı işçiliğinin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Emek verimliliği olağanüstü bir artış göstermiş ve bu da görece büyük ve sürekli bir ekonomik büyümeye neden olmuştur. Böylece gerçekleştirilen ücret artışları da gelişen kitlesel tüketimin temelini oluşturmuştur. Kapitalizmin tarihinde ilk kez ücret artışları ve belirli bir düzeyde gerçekleşen kitlesel refah sermayenin verimliliği ile bağdaşmakla kalmayıp onun

temeli haline gelmiştir. Ücretlilerin tüketimi yeni pazarlar ve yatırım imkânları yaratmıştır. İşçi sınıfının yeniden üretimi, yani onların giderek daha fazla meta biçiminde gerçekleşen tüketimleri sermaye değerlemesinin merkezi bir alanı haline gelmiştir. Fordizm bu bağlamda kapitalizmin tarihsel açıdan tam hâkimiyet sürecinde belirleyici bir evre anlamına da gelmektedir. Toplum ilk defa başlıca alanlarıyla sermaye ilişkilerinin egemenliği altına girmiştir (Hirsch, 2011:119-122).

Bunun sonucu toplumun baştan sona kapitalistleşmesi olmuş, sosyal ilişki ve yaşam koşullarının derin bir dönüşümü bu süreci izlemiştir. Yeni birikim modelinin koşulları altındaki ekonomik süreç iç pazarın ele geçirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Bu toplumsal ilişkilerinde daha da ticarileşmesi, yani para ve değişime dayalı biçimde örgütlenmesi anlamına gelmiştir. Kapitalist toplum ağırlıklı olarak ücretlilerden oluşan bir toplum haline gelmiştir. Toplumun baştan sona kapitalistleşmesi, sanayileşmesi ve kitlesel işçilik sonunda çalışma koşullarının eşitlenmesi ve standart hale getirilmesi sonucunu doğurmuştur. Geleneksel üretim ve yaşam tarzının yok oluşu, ücret ilişkisinin genelleştirilmesi ve aile biçiminin değişmesi, hastalık, işsizlik ve yaşlılıkta sosyal koruma önlemleri gerektiren kitlesel sosyal risklere yol açmıştır. Sosyal devlet güvencelerinin devreye girmesi işgücünün devamlılığını ve sınıf çatışmalarının yumuşamasını sağlamakla kalmamış, kitlesel tüketimin istikrarlaştırılması açısından da önemli bir araç olmuştur. Sosyal politika, kalkınma politikası, sanayileşme politikası ve konjktür politikası, destekleme harcamaları ve sübvansyonlar gibi toplumun her alanında sürekli geliştirilen iktisadi düzenleme mekanizmaları her şeyden önce para ve vergi politikası Keynesçi devletin özelliklerini oluşturmuştur. Büyüme sürecinin sürekliliği ve konjktürel krizlerin önlenmesi için devletin yönetim aygıtının gerekliliğini ilan eden Keynesçi makro ekonomik teori bu dönemde zafer kazanmıştır (Hirsch, 2011:122-124).

Kamu kesiminin büyümesi Keynesyen “altın çağ” döneminde en göze çarpan olgudur. Yüksek kamu harcamaları ve kamu gelirleri artan nüfusun yüksek kamusal sunum beklentisiyle örtüşmüştür. Kamusal sunum vizyonu üç saç ayağı üzerinde değişime uğramıştır (Desai, 2003: 67):

- Bayındırlık, eğitim gibi daha öncesinde de kamu tarafından sunulan hizmetler daha cömert ve geniş bir şekilde sağlanmaya başlamıştır,
- Kamusal sunum perspektifi yükseköğretim, sağlık, barınma ve sosyal hizmetler gibi yeni alanlara genişletilmiştir,

- Transfer ödemeleri yoluyla sosyal güvenlik, yoksulluk yardımları ve ücretlerde yeni haklar tesis edilmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, devlet gücünün piyasa süreçlerine ek olarak, piyasa süreci dâhilinde ve hatta piyasa prosedürlerinin yerine geçecek şekilde, sınırlama olmaksızın kullanılması gerektiği artık yaygın olarak kabul edilmiş ve devlet tam istihdam, büyüme ve toplum refahına önem vermiştir. İktisadi dalgalanmaları azaltmak ve makul ölçüde tam istihdam sağlamak için, genel olarak Keynesçi olarak adlandırılan maliye ve para politikaları yaygın biçimde kullanılmıştır. Sanayi politikasına aktif olarak müdahale eden ülkeler tarafından çeşitli sosyal koruma sistemleri (sağlık, eğitim gibi) geliştirilmiş kurarak sosyal ücret standartlarını uygulamaya başlamıştır. Gelişmiş ülkelerde yeniden dağıtım politikaları, sermayenin hareketlerinin denetlenmesi, kamu harcamalarında ve refah devleti harcamalarında genişleme, devletin ekonomiye aktif müdahalesi ve gelişmenin bir dereceye kadar planlanması ve görece yüksek büyüme oranları el ele gitmiştir. Keynesçi para ve maliye politikaları başarıyla sürdürülmüştür. Bazen güçlü bir ulusal kimlik duygusunun eşlik ettiği, devlet müdahalesiyle geliştirilen sosyal ve ahlaki bir ekonomi ortaya çıkmıştır. Devlet bu şekilde sınıf ilişkilerini içselleştiren bir güçler alanına dönüşmüştür (Harvey, 2015: 25).

İkinci Dünya Savaşından sonra sosyal politika büyük bir başarıyla zirveye ulaşmıştır. Sosyal politikanın önemi emek gücünün meta olma derecesine bağlıdır. Emek gücü, kapitalist üretim sisteminde para karşılığında ticareti yapılan bir metadır. Emek gücünü arz eden birimlerin temel varoluşu piyasada girdiği ilişkilerle belirlenir. Dolayısıyla refah devletinin temel amacı çalışanların ve onların ailelerinin piyasaya olan bağımlılığını azaltmaktır. Devlet piyasadaki statülerinden bağımsız olarak otonom sosyal haklar sağladığı durumda ve kişiler piyasaya güvenmeksizin geçimlerini sürdürebildiklerinde metalaşmanın derecesi azalır. Belirli sosyal programlardan kaynaklanan metalaşmanın azalması çalışanları güçlendirmekte işverenlerin mutlak otoritelerini sarsmaktadır. Ancak kapsamlı, yaygın ve erişilebilir sosyal transferler ve hizmetler bireyleri piyasa bağımlılığından büyük ölçüde özerkleştirebilir. Metalaşmanın azaltılması bireylerin çalışmasına gerek olmadığı anlamına gelmez; daha ziyadesiyle ekonomik güvenliğin piyasa sonuçlarından özerkliği anlamına gelir (Béland, 2010:12-13).

Bazı mal ve hizmetlerin meta özelliklerini kaybederek devlet tarafından sunulmasının nedeni emek gücünün diğer metalden farklı olması ve emek gücünün yeniden üretimi için bu mal ve hizmetlerin gerekli olmasıdır. Hastaneler ve okullar devletin hizmetlerinin bir parçasıdır.

Refah devletinin kendisi bu tür mal ve hizmetlerin kurumsal olarak sunulmasının kurumsal yapısıdır (Holden, 2003: 303-304).

20. yüzyılda devletin dikkat çekici merkezileşmesi en az üç nedenden dolayı ortaya çıkmıştır (i) Dünya savaşları için insanların ve kaynakların seferber edilmesi, (ii) Keynesyen veya merkezi planlı politik ekonomi yoluyla sosyal yönetim (iii) Ulusal kapitalist ekonomilerin işleyişi. Bir zamanlar yerel topluluklar tarafından yürütülen bazı işlevler, faaliyetler ve öğeler merkezi devlet tarafından devralınırken, 1960'larda, devlet (merkezi veya bölgesel düzeyler) çoğu ülkede eğitim alanında ana aktör haline gelmiştir. Modern devletin öncelikli görevi, piyasada mübadele ilişkileri ilkesini sürdürmek, refah olanaklarını sağlamak, insanların bu tür ilişkilere katılma istek ve kapasitesini geliştirmek ve bunları etkin bir şekilde uygulamaktır. Böylelikle üreticilerin, tüketicilerin ve vatandaşların rolleri keşimsel olarak belirlenmiştir. Okul eğitimi genellikle insanların bu rolleri yerine getirebilmesi ve bu rolleri yerine getirmeye istekli olması için kültürel motivasyonun oluşturulmasında en önemli araç olarak görülmüştür (Daun, 2005: 93-94).

20. yüzyılın endüstriyel Fordist ekonomisi çağında, devlet okulları yalnızca işçileri üretim süreci için hazırlamak ve onları ideolojik olarak biçimlendirmekle kalmayıp, aynı zamanda bir yedek emek ordusu yaratmakta da ekonomik bir rol oynamıştır. Endüstriyel ekonominin eğitim programları, kapitalistler ve egemen sınıf için emek harcamalarını azaltmanın ve iş eğitimi harcamalarının telafisinde kamu yardımı sağlamanın bir aracı olmuştur. Okullar iki kademeli işgücünü yeniden yeniden üretmiş ve gelecekteki çalışanların bilgi ve becerilerine uzun vadeli bir yatırımı temsil etmiştir. Başka bir deyişle Fordist devlet okulları, daha sonrasında gelecekteki işgücünü sömürebilecek olan kapitalistler için uzun vadeli karlı bir girişimdir (Saltman, 2018: 16-18).

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesinin ardından bağımsız devletler, vatandaşlarının evrensel haklara (eğitim gibi) sahip olmasını sağlamak ve sınırları içindeki doğal ve insan kaynaklarını yönetmekle görevlendirilmiştir. Dolayısıyla devletlerin hem kendi değerlerini vatandaşlarına eğitim yoluyla aktarma hakkı hem de Birleşmiş Milletler ve üye devletleri tarafından savunulan temel hizmetleri onlara sağlama sorumluluğu geniş çapta kabul görmüştür. Bu argümana dayanarak, herhangi bir ülkenin kalkınabilmesi için, Batı ülkelerinde hâlihazırda deneyimlenmiş olan sanayileşme ve kentleşme, modernleşme veya nüfus kontrolünü içeren yolu tüm ülkelerin benimsemesi gerektiği savunulmuştur. Bu çerçevede, bireysel üretkenliği artırmanın birincil aracı eğitim olduğundan eğitim, kalkınma modellerinde önemli bir rol oynamaya başlamıştır. Kalkınma ekonomisi açısından devlet gelişimi onu

oluşturan üyelerin artan üretkenliğinin toplanması yoluyla gerçekleştiğinden, devleti kalkındırmanın en iyi yolu insan gücünü artırarak sermayenin üretkenliği artırılmasıdır. Bu modelde, eğitim tamamen işlevselidir ve eğitim yalnızca artan işçi verimliliğine (ve daha sonra diğer kolayca ölçülebilen sağlık, sivil katılım ve azalan doğurganlık gibi yaşam tarzı sonuçlarına) dönüştüğü ölçüde değerli bir yatırımdır. Kalkınma ve modernizasyon için ihtiyaç duyulan profesyoneller için (doktorlar, ekonomistler, planlamacılar) yükseköğretime güçlü bir şekilde odaklanılmaya başlanmıştır (Kendall, 2009: 424-425).

Yirminci yüzyılda, dünyanın dört bir yanındaki ulus devletler, ulusun tüm vatandaşları için bir düzeyde, ücretsiz, genellikle seküler, kamusal eğitime odaklanmışlardır. Evrensel eğitime yönelik bu küresel eğilim, eğitimi temel bir insan hakkı olarak kabul eden, ilköğretim düzeyinde parasız ve zorunlu olması gerektiğini ilan eden 1948 İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nin 26. maddesine yansımıştır. Daha fazla nüfus için daha fazla eğitim çağrıları birçok toplumsal kaynaktan gelmiş ve kapsayıcı bir jeokültür veya küresel mantık tarafından desteklenmiştir. Pek çok durumda, eğitimin sağlanmasının genişletilmesi yönündeki baskı, eğitimi bireylerin gelişimi ve refahı için temel kabul eden toplumsal hareketlerden gelmiştir (Griffiths ve Imre, 2013:42).

1970'li ve 80'li yıllara kadar Keynesyen ekonomik politikalar iyi çalışmış ve özellikle batılı hükümetler eğitim ve sağlık gibi sosyal kurumlara yatırım yapmıştır. Emegın kalitesi ve üretkenlik arasındaki ilişki ekonomik büyümenin kaynağı olarak düşünülmüştür. Sermayenin ve emegın niteliğini artırmanın temel yollarından biri eğitim olarak görülmüştür. Bu dönemde eğitime yapılan cömert kamu kaynağının nedeni bilgi ve eğitimin hem devlet hem de toplum için değerli olduğu düşüncesine yaslanmasıdır. Hem toplum düşüncesini savunmak hem bu sürece tüm vatandaşların katılımını sağlamak amaçlanmıştır (Bronwyn ve Bansel, 2007: 254).

Keynesyen modelin iyi işlediği 1960'ların başında batılı hükümetler, eğitim ve sağlık hizmetleri de dahil olmak üzere insan sermayesine katkı sunabilecek sosyal yapıları inşa edecek kurumlara yatırım yapmışlardır. İşçilerin kalitesi ile üretkenlik arasındaki bu bağlantı, ekonomik büyümenin çoğunun sermaye ve emek kalitesindeki gelişmelerden geldiğine dair bir inanca yaslanmıştır. Bu anlayışa göre eğitim, sermaye ve emek kalitesinin iyileştirilmesini sağlayan temel araçlardan biridir. Bu süre zarfında üniversitelere, bilgi ve eğitimin toplum ve devlet için vazgeçilmez olduğu ve toplumsal katılım ve kapsayıcılık açısından avantajlı olduğu düşüncesine dayanarak bol miktarda fon ayrılmıştır. Yüksek öğretimin cömert ve mütevazı bir hamisi olarak hükümetler, üretken bir toplum ve güçlü bir devlet modelini destekleyeceği varsayımı üzerine eğitimi desteklemişlerdir (Davies vd., 2006: 310).

İkinci Dünya Savaşı ardından yaşanan ekonomik gelişmeler, devlet üniversitelerini önemli bir şekilde genişletmiştir. Üniversiteler ilk başta, mezunlarını hazırladıkları sosyal konumlar için seçkin kurum görevini görmüştür. Zamanla kadınlar ve azınlıkların yanı sıra işçi ve orta sınıfların çocuklarına da yükseköğrenim fırsatları ortaya çıkmış ve bazı üniversiteler son derece güçlü entelektüel merkezler haline gelmiştir. ABD'de ve Britanya'da, yeni üniversiteler uygulamalı bilim ve teknolojinin yanı sıra sosyoloji ve diğer bazı sosyal bilimlerin büyümesinde büyük roller oynamıştır. Savaş sonrası genişleme, hızla artan doğum oranları, ekonomik büyüme, yükseköğrenimi nüfusun daha büyük bir yüzdesine açmaya yönelik hükümet politikaların nedenidir. Eşitliği artırmanın ötesinde, genişleme aynı zamanda yükseköğretim sistemleri içindeki yeni eşitsizlikleri de kurumsallaştırmıştır. Daha önce sadece üniversiteye gitmek seçkin bir statüye işaret ederken, sorun giderek artan bir şekilde hangi üniversite haline gelmiştir. Ancak bu, tabakalaşmayı maskeleye etkisine sahiptir, çünkü kurumlar arasındaki farkın boyutu genellikle öğrenciler ve ebeveynleri tarafından anlaşılır düzeyde değildir (Calhoun, 2006: 15)

20. yüzyılın başından itibaren mekanik ve kimya endüstrilerinin gelişmesi, kamu kesiminin ve piyasasının genişlemesiyle birlikte, nitelikli insan kaynakları için yeni talepler yaratmıştır. Başlangıçta işçilerin çoğunluğu için temel bilgi seviyesi hâlâ yeterli haldedir, ancak artan sayıda işçinin bir meslek ve teknik beceri öğrenmesi beklenir hale gelmiştir. Eğitim sistemi, açıkça liyakate dayalı olarak çalışan sınıflardan en iyi çocuklara teknik veya mesleki fırsatlar sağlayacak modern konulara açılmak zorunda kalmıştır. Bunun sonucunda eğitimin ekonomik işlevi daha da ön plana çıkmıştır. Ancak, okul kısa sürede bir seçme makinesine dönüşmüştür. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, kayda değer ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme dönemi ve geniş çaplı uzun vadeli teknolojik yenilikler (demiryollarının elektrifikasyonu, liman ve havaalanı altyapılarının inşası, otoyollar, nükleer santraller, telefonlar ve petrokimya endüstrisi) okulun ekonomik misyonunun önceliğini artırmıştır. Bu nedenle çalışanların ve tüketicilerin eğitim düzeylerinin iyileştirilmesi ihtiyacı kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu ise, orta öğretimin ve yükseköğretimin hızla kitleselleştirilmesi ile sonuçlanmıştır. Tüm bu gelişmeler faturayı devlete ödeterek gerçekleştirilmiştir (Hirtt, 2009: 212).

Eğitim sisteminin sosyal tabakalaşmayı yeniden inşa eden rolü, eğitimi kitleselleştirmeyle yeniden canlanmıştır. Artık toplumun ezici çoğunluğunun orta öğretime erişimi olduğu için sosyal seçim ilkokulun sonunda kendiliğinden gerçekleşemez hale gelmiş ve orta öğretim sosyal seçilimin merkezi haline dönüşmüştür. 1950 öncesinde orta sınıftan gelen çocuklar genel ya da modern orta öğretim dersleri alırken, alt sınıflardan çocuklar,

ilkokuldan sonra okulu bırakmak zorunda kalırlar veya nadiren birkaç yıllık teknik veya profesyonel orta eğitim alma imkânına sahiptirler. 1950'lerden 1980'lere kadar olan kitleselleşme dönemi, bu doğal dengeyi önemli ölçüde değiştirmiştir. Zamanla daha fazla çocuk ortaokul ve üniversiteye gider hale gelmiş; toplumun ezici bir çoğunluğu genel bir eğitim almıştır. Buna göre mevcut seçim süreci orta eğitim düzeyinde başlar hale gelmiştir. Dolaylı olarak, eğitimin kitleselleştirilmesi, kötü sonuçların ve tekrarlanan yılların kitleselleşmesine yol açarak yeni bir hiyerarşik seçim biçimi yaratmıştır. Dahası bu seçilimin sosyal sınıfa göre bir seçim olduğu ortaya çıkmıştır. Günümüzde toplumun büyük bir çoğunluğu orta öğrenime gider hale gelmiş ve benzer eğitim programlarına tabi olmuştur, ancak bugünün farkı, geçmişte olduğu gibi, genellikle başarılı olanların, daha nitelikli çalışma programlarına girenlerin üst sınıflardan gelen çocuklar olmasıdır. Böylece okul, sınıf eşitsizliklerini yeniden üreten bir makine haline gelmiştir (Hirtt, 2009: 213).

Tarihsel açıdan baktığında çok sayıda toplum 20. yüzyılın ikinci yarısında oluşan sosyal demokrat konsensüs ile eğitimi kamusal bir mal olarak tanımlamış ve tüm vatandaşlarına ücretsiz ve evrensel bir şekilde sunarak hizmet noktasında hiçbir maliyet talep etmeksizin tüm toplumun ilgili kesimlerine bu fırsatlardan eşit bir şekilde yararlanmasını sağlamıştır. 1980'lerle birlikte eğitimin bir kamu malı olarak değil piyasa tarafından etkin ve verimli bir şekilde sunulabileceği, bunun ailelerin ve çocukların isteklerine uygun olacağı savunulmaya başlanmıştır. Bu teze göre piyasa etkin ve eşit şekilde eğitim hizmetlerini sağlayabilir bundaki engel devletin bu alandaki etkin müdahalesinin ortadan kaldırılması gerektiğidir. Bu argümanlar kamu politikasının şekillenmesinde toplumun önemli bir kısmının konunun öznesi olması nedeniyle önem arz etmektedir (Grace, 2005: 125).

2.3. Neoliberalizm ve Eğitim Hizmetlerinin Sunumundaki Dönüşüm

Gelişmiş kapitalist ekonomilerde Keynesyen modelin parçalanmasından, kalkınmacılığın felce uğramasından, Sovyet bloğunun dağılmasından sonra neoliberal reformlar ekonomik ve toplumsal yeniden üretimi dönüştürmüştür. Neoliberalizm öncelikle piyasa ile devlet arasında bir ikilik olduğunu, bunların rekabet halindeki ve birbirini dışlayan kurumlar olduğunu öne sürer. İkinci olarak, piyasaların verimli olduğu varsayımıyla, devlet müdahalesinin tanım gereği savurgan olduğu çünkü fiyatları çarpıttığı ve kaynakları yanlış tahsis ettiğini, rant kollama davranışını teşvik ettiğini ve teknolojik geri kalmışlığı beslediğini varsayar. Üçüncü olarak neoliberal düşünce küreselleşme olarak adlandırılan aşamayı tanımlar. Teknolojik ilerleme, finans ve sermaye hareketlerinin liberalleşmesi, sistematik hissedar değeri arayışı ve dünya çapında art arda ülkeler arasında hızlı sermaye hareketliliği ile küresel bir

ekonomi yaratmıştır. Dördüncüsü, tahsis etkinliği, makroekonomik istikrarın ve çıktı büyümesinin, en iyi şekilde para politikası tarafından güvence altına alınan ve çeşitli politika araçlarının (maliye, döviz kurları ve sanayi politikası) zararına olacak şekilde düşük enflasyona bağlı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Beşincisi, ticaret, finans ve emek piyasasının liberalizasyonu, enflasyon hedeflemesi, merkez bankası bağımsızlığı, dalgalı döviz kurları ve katı mali düzenlemeler dâhil olmak üzere temel neoliberal makroekonomik politikaların işleyişi, esasen potansiyel olarak sınırsız kamu garantilerinin sağlanmasına bağlıdır. Neoliberalizm koşullarında toplumsal kaynakları giderek finansal sistemin kontrolü altına girmesine rağmen finansal sistem yapısal olarak hâlâ sürdürülemez durumdadır (Filho, 2019: 211-212).

Bu bağlamda kavramsal olarak neoliberalizmden tarihsel olarak bahsetmek gerekmektedir. 1970’lerde başlayan neoliberalizmin yükselmesi dünya ekonomisinde derin hatta devrimci değişimlerin sonucudur. Bu değişim ve dönüşüm kapitalist hegemonyanın egemen sosyal ve politik güçler tarafından yönlendirilen, yukarıdan aşağıya ekonomik, sosyal ve siyasal sistemi dönüştürerek güçlendirilmesine dayanır. Piyasa liberalleşmelerine geniş çaplı politik derüğüasyonlar eşlik etmiştir. Milton Friedman’ın deyimiyle Keynesyenizme karşı neoliberal karşı devrim ilan edilmiştir. Bu bir başarıdır ve adeta neoliberalizmin dünya çapında zafer yürüyüşü bu dönemde başlamıştır. 1970’lerde İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemin Keynesyen politik ve ekonomik çerçevesi yıkılmış, yerine neoliberalizm olarak kapitalizmin günümüzde büründüğü biçim almıştır. Bu birikim sistemi, Keynesçi sosyal demokratik uzlaşının parçalanması, kalkınmacılığın kötürüm kalması ve Sovyet bloğunun çökmesi eşliğinde birikim koşullarının maruz kaldığı dönüşüme tepki olarak, 1970’lerin ortalarından itibaren aşama aşama kendini göstermiştir. Özüne bakıldığında, neoliberalizm, “müdahale düşmanlığı” şeklini alan ideolojik maske altında, aslında devlet gücünün sistematik bir biçimde kullanımına dayanmaktadır (Altvater, 2009: 74).

Neoliberal dinin temel önermesi özel sektörün temelde istikrarlı olması varsayımdır. İstikrarsızlık ve kriz eğilimleri meydana gelirse bu ancak politik aktörler ve kurumlar uygunsuz kararlar almış olmalıdır ve piyasa kurallarını ihlal etmiştir. Enflasyonun ve paranın devalüasyonunun nedenleri, gerçek ekonomik süreçlerle hiçbir bağlantısı olmayan bu tür eylemlerdir. Bu nedenle bağımsız bir merkez bankası enflasyonu önlemeyi taahhüt etmeli tek önceliği dolaşımdaki para miktarını kontrol etmek olmalıdır. Uzun vadede maliye politikasının büyüme ve istihdam üzerinde etkisi yoktur ve bu nedenle tam istihdam politikası değil yalnızca parasal istikrar sağlanmalıdır. İşsizlik oligopolistik sendikaların neden olduğu işgücü yetersizliği ve ekonomik olarak haksız ücret seviyelerinin sonucudur (Altvater, 2008: 350).

Jessop'a göre (2016: 412) neoliberalleşme, tüm ekonomik faaliyetleri kârla, tüm sosyal faaliyetleri ise çeşitli sermaye kaynaklarının birikimindeki rolleriyle ilişkili olarak değerlendiren kendine özgü bir ekonomik, politik ve sosyal projedir. Ekonomik olanın önceliği neoliberalizm tarafından kıyasıya savunulsa da neoliberalizm genişlemesi ve yeniden üretimi ancak devlet desteğine ihtiyaç duymaktadır. Sermaye ve emek arasında kurumsallaşmış bir uzlaşmaya dayanan savaş sonrası Atlantik Fordist anlayış yerinden edilerek güçler dengesini sermaye lehine değiştirmek için neoliberal politikalar yürürlüğe konulmuştur. Neoliberal politikalar sonucunda durgun reel ücretler; refah kesintileri; barınma, emekli maaşı, eğitim ve sağlığa yatırım yapma gündemi; bu yüzden daha önceki yaşam standardını korumak için artan kişisel borç ve nüfusun en üst onda birlik diliminde (özellikle en üst yüzdelik dilime) giderek artan bir gelir ve servet yoğunlaşması yaşanması uygulanan politikaların sonucu olmuştur.

Filho'ya göre (2019: 215) neoliberalizm ekonomi, devlet, toplum ve birey arasındaki rolleri yeniden tanımlamıştır. Sosyal ilişkiyi ekonomik kriterlere tabi kılarak ikincisini bireyin yaşamına girişimci bir biçim vermeye zorlamış ve önceki siyasi temsil yapılarını geçersiz kılmıştır. Özsorumluluk ideolojisi neoliberalizmde özel bir yer alır; herhangi bir işçi sınıfı failliği veya kültürüyle düşman olduğu için yurttaşları kolektif kapasitelerinden mahrum eder, tüketime son kertede aşırı önem verir, başarının erdemini ve başarısızlığın yükünü toplum içinde yalnız bırakılan bireyin sırtına yükler. Herhangi bir sosyal sorunun çözümünde, sosyal ilişkilerin daha fazla bireyselleştirilmesini ve finansallaştırılmasını gerektirdiğini savunur.

Neoliberalizm kuralları, kurumları ve hakları yok etmekten fazlasını yapar. Aynı zamanda belirli türden sosyal ilişkiler, belirli yaşam biçimleri, belirli öznellikler de yaratır. Başka bir deyişle, neoliberalizmde tehlikede olan, bireyin varoluş biçiminden, kendisinin yönetmeye, başkalarıyla ilişki kurmaya yönlendirilme biçimine kadar olan her türlü yaşamsal alandır. Sonuçta bireyin ve toplumun hayatına sirayet eden bir yönetimsellik şekli olarak ortaya çıkar. Moderniteye doğru ilerleyen tüm toplumlarda varoluşsal standartların varlığı neoliberalizmde somutlaşmaktadır. Bu normlar herkese genelleştirilmiş bir rekabet dünyasında yaşamayı emreder; ücretli sınıfları ve halkları birbirlerine karşı ekonomik mücadeleye girmeye çağırır; sosyal ilişkileri piyasa modeliyle uyumlu hale getirir; giderek artan eşitsizliklerin gerekçelendirilmesini teşvik eder; hatta artık kendisini bir girişim olarak tasavvur etmesi ve yönetmesi gereken bireyi bile dönüştürür. Bu varoluşsal normlar, yüzyılın üçte birinden fazla bir süredir kamu politikasına hükmeder haldedir, küresel ekonomik ilişkileri yönetmiş, toplumu dönüştürmüş ve özneliği yeniden şekillendirmiştir (Dardot ve Laval, 2012:8).

Neoliberalizm sadece ekonomi politikası olarak değil, piyasa değerleri ve ölçüm sistemlerini hayatın her alanına yayan ve insanı salt homo economicus çerçevesinde tasavvur

eden bir yönetim rasyonalitesidir. Neoliberalizm önceden kamusal destek ve değer gören şeylerin özelleştirilmesiyle yetinmez. Öncelikli olarak insanlar dâhil olmak üzere, her şeyi her yerde sermaye yatırımı ve sermayenin değer kazanması biçiminde formüle eder. Piyasaya ait ölçüm sistemleri yurttaş özneler dâhil olmak üzere özneleri kendi kendine yatırım yapan insan sermayesi olarak biçimlendirmektedir. İnsan sermayesinin itici gücü eskinin homoeconomicus'nda olduğu gibi çıkarları değildir. Klasik liberal özne artık hayatını dilediği gibi oluşturma değerlerini istediği gibi seçme özgürlüğüne de sahip değildir. Özne insan sermayesi çerçevesinde değerinin artmasını ve en azından düşmemesini sağlayacak yollardan kendi kendisine yatırım yapmakla sınırlandırılmıştır; bunlar arasında, eğitim gibi girdileri dengelemek, meslekler, iskân, sağlık ve emeklilik alanında piyasadaki değişimleri öngörüp bunlara uyum sağlamak ve boş zaman pratiklerini değer artıracak şekilde düzenlemek vardır. Kavrayışlı demokratik yurttaşlık için gerekli olan bilgi ve deneyimin elde edilmesi insan sermayesinin bilhassa ilgilenmediği bir konudur (Brown, 2017:204-205).

Neoliberal politikalar siyasete ve toplumsal hayata egemen olurken, serbest piyasa rasyonalitesinin retoriği ekonomik ve kamusal alana da yayılmaktadır. Neoliberal politikalar kamu harcamalarını azaltır metalaşmadan arındırılmış kamusal alanları tehdit eder hale gelir. Piyasa düzenlemeleri artık sağlık, çocuk bakımı, eğitim ve ulaşım gibi kamu hizmetleri için de geçerlidir. Metalaştırılmamış kamusal alanların yerini piyasa yasaları almış, bu da ebeveynler, çocuklar, doktorlar ve hastalar, öğretmenler ve öğrenciler arasındaki sosyal ilişkilerin değişip dönüşmesine ve tedarikçi müşteri ilişkisine indirgenmesine yol açmıştır (Giroux, 2009: 31).

Neoliberalizmin hâkim ekonomik paradigma haline gelmesinden sonra devletin eğitim alanına müdahalesi de dönüşüme uğramıştır. Devletin eğitim sistemindeki sorumluluğu emek verimliliğinin artırılması, sosyal mobilitenin sağlanması, piyasa faydalarının bireyler arasında tahsisi, fırsat eşitliğinin sağlanması ve etkinsizliğin giderilmesi bağlamında neoliberal ajandanın gündemine hapsolmuştur. Bireysel girişim, toplulukların ve bireylerin kendi kararlarından sorumlu olması eğitim sistemi politikalarına egemen olmuştur. Bu açıdan eğitim politikaları depolitize edilmiş politik anlamda bir boşluk ortaya çıkmıştır (Bonal, 2003: 173).

Neoliberal anlayışla birlikte özel sektörün ekonomik zorunluluklarının hükümetin ekonomik ve sosyal politikalarının merkezine yerleştirilmesiyle, hükümet, özel girişim ve toplum arasındaki ilişkileri yeniden şekillendirdiğinden, daha önce okullar ve hastaneler gibi kamu kurumları, neoliberalizm altında piyasanın bir parçası olarak yeniden inşa edilmiştir. Bu görüşe göre eğitim veya sağlıkla ilgili ayırt edici veya özel bir şey yoktur; diğerleri gibi pazarda alınıp satılacak hizmetler ve ürünlerdir. Bu neoliberal ideolojinin öncelikli odak noktası kamu hizmetleri ve okullardır. Daha fazla rekabet gücü, artan hesap verebilirlik önlemleri ve yönetim

sözleşmelerinde verimlilik (performans) hedeflerinin uygulanmasını içeren neoliberal yönetim teknolojileri oluşturulmuştur. (Bronwyn ve Bansel, 2007: 254).

Uluslararası nitelik kazanan neoliberal eğitim reformlarının en önemli vurgularından biri, eğitim ile ücretli iş ve eğitim ile piyasa arasındaki bağları arttırmak olmuştur. Mevcut reform girişimlerinin birçoğu, eğitim ile artan ölçüde ekonominin ihtiyaçlarını karşılama projesi arasındaki bağları daha güçlü kılma ihtiyacı gibi savlarla gerekçelendirilmiştir. Eğitim sistemine yönelik giderek daha güçlü hale gelen bu ekonomik eleştiri, bazı zorluklara dayanmaktadır. Mevcut sistem temel olarak girişimcilik karşıtıdır. Ve şiddetli bir uluslararası rekabet döneminde, okullar yeterince becerili, uyumlu ve esnek bir işgücü yaratmakta başarısız olmaktadır. İnsanların kolektif grupların üyeleri olarak kendilerine ilişkin anlayışlarını değiştirmesi neoliberal ajandanın birinci maddesidir. Ayrıca insanları, mevcut durumda kazananların ve kaybedenlerin olduğunun tamamen kabul edilebilir olduğuna yönlendirilmesi gerekir. Herkes bu kadar ekonomik olarak rasyonel davranıyorsa, ortak çıkar bir şekilde kendi başının çaresine bakardı. Zenginliğin sonunda böyle bir süreçle yaratılacağına inanılır (Apple, 2006: 23).

Neoliberalizmin eğitim anlayışı eğitimi beşerî sermaye oluşumu olarak algılayan bir görüşe sahiptir. Üretken bir işgücü için gerekli beceri ve tutumların kazanılması eğitim ile sağlanır Eğitim piyasa için gerekli olan kar etme güdüsünün gerçekleştirilmesinde anahtar roldedir. Bu bağlamda okul öncesi eğitimden üniversite eğitimine kadar eğitimin temel motivasyonu piyasa ihtiyaçlarına uygun şekilde birey yetiştirmek üzerine kuruludur. Bu bakış açısı bireylerin yaratıcı kapasitesini geliştirmeyi dikkate almayan bir anlayıştır (Connel, 2013: 104).

1970'lerin başından itibaren post-Fordist ekonomi, sendikalı endüstriyel işin yerini düşük ücretli, düşük vasıflı ve sendikasız hizmet sektörü işinin almasıyla, reel ücretlerin bastırılmasıyla, artan tüketici borcuyla tanımlanmaktadır. Sanayi üretiminin ucuz işgücüne sahip ülkelere kayması, sanayi sonrası hizmet ekonomisine geçiş ve neoliberal ideolojinin genişlemesiyle birlikte, devlet okullarına sermayenin çıkarları bağlamında yeni bir roller verilmiştir: bu ise sanayi sahiplerinin zenginliğine daha fazla katkıda bulunmaktadır (Saltman, 2018:17).

Neoliberal dönemle birlikte kamusal hizmetlerde piyasalaşma, ticarileşme ve özelleştirme muazzam derecede uygulama alanı bulmuştur. Bu bağlamda, neoliberal çağda eğitimin özelleştirilmesi, tek başına bir politik tezahürden daha fazlasını içerdiğinden, kendi başına bir politika olarak değerlendirilemez. Eğitimin özelleştirilmesi, geleneksel olarak devletin sorumluluğunda olan eğitimsel alanlara özel aktörlerin daha fazla katılımını içeren bir

süreç olarak görülmektedir. Eğitimin özelleştirilmesi, telekomünikasyon veya enerji gibi geniş çapta özelleştirilen diğer sektörlerde tanık olunanların aksine, eğitim hizmetinin mülkiyetinin kamudan özel ellere ciddi bir şekilde devredilmesi anlamına gelmez. En azından dünyanın çoğu yerinde eğitimde özelleştirmenin gelişmesindeki en önemli yol bu değildir. Özelleştirme süreci genellikle dar anlamdaki mülkiyet devrinden ziyade finansman ve hizmet sunumu düzeyinde yürütülür. Eğitimin özelleştirilmesi gündemi, kupon programları, sözleşmeli okullar, eğitim sektörünün serbestleştirilmesi, eğitim hizmetlerinin taşeronlaştırılması vb. gibi politikaları kapsar. Bu adımlar, özel sektörün, özellikle kamu hizmetlerinin sağlanmasında daha önemli bir rol oynamasını sağlar (Vergier, 2016a: 65).

Eğitim sosyal düzenlemelere şekil verirken aynı zamanda sosyal eşitsizlikleri en aza indirebilir ya da yeniden yaratır. Sosyal yaşamdaki rolü göz önüne alındığında eğitim sosyal ve bireysel gelişim için anahtar roldedir. İktisatçılar genellikle eğitimsel kazanımların; hayatın diğer evrelerindeki bireysel kazançların belirlediğine vurgu yaparken eğitimciler ise eğitimin bireydeki entelektüel gelişim yönüne ve işlevsel vatandaşa şekil verme yöntemi olduğunu vurgular. Fakat eğitimin çıktıları söz konusu olduğunda genellikle ekonomik üretkenlik ile yaşam kalitesi gibi sınırlı çıktılar göz önüne alınır (Jongbloed ve Pullman, 2016: 564).

Fakat önemli olan eğitimin hangi kurumsal yapısı içerisinde hangi refah devleti modeli içerisinde sunulduğudur. Bu bağlamda eğitimin metalaştırılmadan arındırılması, evrensel bir şekilde sunulması, refah devletinin sağladığı faydalar göz ardı edilerek sadece eğitim ile refah arasında bağlantı kurmak problemlidir. Sosyal eşitsizliklerin giderilmesinde eğitim tek başına bir araç değildir daha ziyadesiyle refah devletinin kendisi eğitim politikalarını şekillendirmekte ve bunun sonucu olarak eğitim sosyal eşitsizliğin azaltılmasında kişisel refah sağlanmasında etki etmektedir. Dolayısıyla devletin eğitim alanına ilişkin eşitsizlikleri azaltıcı politikalarının eğitimin refah sağlama üzerinde etkisi vardır (Jongbloed ve Pullman, 2016: 580).

Sermayenin tarihinde çok sıklıkla yaşandığı üzere, eğitim de sonunda kendi başına büyük iş alanı olmuştur. Geleneksel kamusal ve parasız eğitimdeki akıl almaz özelleştirmeler ve paralı uygulamalar halka finansal yükler getirmiş; eğitim hizmeti almak isteyenler toplumsal yeniden üretimin bu kilit önemdeki hizmeti için ücret ödemek zorunda kalmıştır. Ağır şekilde borçlandırılmış eğitilmiş emek yaratılmıştır (Harvey, 2019:189).

Son yirmi yıldaki reformlara rağmen, dünya çapındaki eğitim sistemleri henüz çoğu malın ticaretinin yapıldığı rekabetçi piyasalara benzememektedir. Eğitimde piyasa ve özelleştirme savunucuları, okulların doğrudan finansmanı (Birleşik Krallık yarı-piyasasında olduğu gibi), kuponlar aracılığıyla dolaylı finansman veya yalnızca kalite ve düzenlemenin sağlanması gibi devlet müdahalesini gerektiren bir sistemi tercih etme eğilimindedir. Piyasalar

sıklıkla ebeveynlerin veya öğrencilerin seçim hakları temelinde veya rekabet yoluyla sağlanan daha yüksek verimlilik ve kalite temelinde savunulur. Özelleştirme ayrıca, devlet tekeli azaltmanın ve daha fazla akademik özgürlük elde etmenin bir yolu olarak da teşvik edilmektedir. Verimlilik için gerekli olan iş değerlerini kalite ve eşitliği sağlamaya yönelik müdahalelerle dengelemek yerine, kâr güdüsünün eğitim için özünde yararlı olduğunu görerek, çok az devlet denetiminin gerektiği bir pazarı savunulur (McCowan, 2009: 54).

Eğitimde neoliberalizm muazzam bir güçle eğitim algısını yeniden şekillendirerek özelleştirme ve kuralsızlaştırma gündemlerini ilerleterek güç kazanmıştır. Neoliberalizm eğitime ait algısı yalnızca yukarı doğru bireysel ekonomik hareketlilik (iş için bilgiden para kazanma vaadi) ve küresel ekonomik rekabetin toplumsal idealleri olduğu varsayılan idealler aracılığıyla ortaya çıkar. Dünyanın büyük bölümünde siyasete egemen olan “TINA” tezi (Piyasaya Alternatif Yok) eğitim düşüncesini etkilemiştir çünkü reform gündemlerindeki tek soru, bilginin ve müfredatın ulusal ekonomik çıkarlara en iyi şekilde nasıl uygulanacağıdır. İdeal olarak demokrasiye bağlı toplumlarda demokratik katılımın rolünün ve devlet okullarının demokratik vatandaşları özyönetim için katılımcı araçlarla donatma kapasitesinin tasvir edilmesi bu vizyon açısından dikkate alınmaz. Eğitim siyasetini ekonomik rollerine indirgeyen neoliberal eğitim reformu, demokrasiyle bağdaşmayan derinden otoriter eğilimlere sahiptir. Tek kaygı, doğru bilginin verimli bir şekilde uygulanması haline geldiğinden, eleştirel katılım, araştırma ve entelektüel merak, öğrenmenin önündeki engeller olarak görünür ve öğretmenler, eleştirel entelektüeller olarak potansiyellerini yasaklayan önceden hazırlanmış müfredatın vasıfsız uygulayıcıları haline gelir. Eğitim jargonu, eğitimsel kaygıları çerçevelemek için başarı, mükemmellik ve performansa dayalı değerlendirmenin kullanımını teşvik eden neoliberal terminolojiyle doludur (Saltman, 2009:57-58).

Özel sektör kuruluşları sosyal sınıfa dayalı eğitime eşitsiz erişim yaratır. Özel okullar, okulda daha iyi performans gösterme olasılığı daha yüksek olan varlıklı ailelerin çocuklarını seçme eğilimindedir. Sonuçta devlet okul sistemini daha büyük ihtiyaçları olan zorlu öğrencileri kabul etmeye yönlendirir. Ayrıca, devlet okulları genellikle özel okullardan daha az kaynağa sahiptir ve bu nedenle kitap, mobilya ve materyalleri yenilemek için daha çok kaynağa ihtiyaç duyar (Hill vd., 2009: 119).

Yükseköğretimdeki neoliberal gündem ise özelleştirmeden daha çok piyasalaştırmadır. Piyasalaştırma, insanların ilişki ve değerlerini piyasaya özgü özellikleri teşvik edecek şekilde değiştirirken, kurumların da birer işyeri gibi işletilmesini ifade eder. Bu eğilimlere akademik kapitalizm adı verilmektedir. Hala büyük ölçüde devletçe finanse edilmelerine karşın üniversite öğretim görevlileri, dışarıdan fon temin edebilmek için giderek girişimciliğe özgü rekabet

süreçlerine dahil olmaktadır. Yükseköğretimin piyasalaştırma gündemlerinin alanı haline gelmesiyle birlikte bu çabalar basitçe daha fazla gelir elde etme amacı taşıyan girişimlerin ötesine geçmiştir. 1990'lardan bu yana dünya genelindeki üniversiteler ticari nitelikteki bilgi, beceri, öğretim programı, finans, muhasebe ve yönetim örgütlenmesi modelini benimsemek zorunda kalmıştır. Bu baskılar, toplumun piyasa yeri modeli temelinde yeniden şekillendirilmesini hedefleyen daha geniş neoliberal stratejiyi tamamlar niteliktedir (Levidow, 2008: 259-260).

Akademik kapitalizmin beş boyutu bulunmaktadır. Birinci aşama, eğitim ve araştırma süreçlerinin piyasa ihtiyaçları için üretildiği bir süreci tanımladığı için ticarileştirmeyi öngörür. Örnekler arasında özel ders, ücretli üniversiteler, uzaktan eğitim ve ticari araştırma yer alır. Bu aşama, toplumun ihtiyaç duyduğu emek süresini, üretim olanağını ve sermaye devir süresini azaltmak amacıyla piyasa mekanizmalarını takip ederek, henüz kar odaklı kapitalist üretimin rekabetçi baskısına tabi olmayan basit meta üretimi biçimlerini içerir. Erken aşamalarda olmalarına rağmen öğrenciler mobil müşteriler haline gelir ve bilgi ve yaratıcılık ticarileştirilir, fikri mülkiyet haklarının elde tutulması için gerekenler yapılır veya ardından ticarileştirilir. Sermayeleştirme ikinci aşama olarak, ticarileştirme sürecinin sağlamlaştırılmasına yardımcı olan, yükseköğretimde ve bilimsel araştırmalarda kapitalist piyasa ekonomisinin gelişmesiyle karakterize edilir ve ticarileştirme derinleştirilir. Bilgide serbest ticaret, maliyetlerin ve geri kazanımlarının sıkı kontrolüne dayalı olarak üretiminin rasyonalizasyonunu ve gelirlerini artırmak için kendi birikmiş sermayelerini ve/veya kredilerini kullanan üniversiteler ve araştırma enstitüleri ortaya çıkarır. Aşama üçte ise entelektüel emeğin girdi olarak yarı metalaştırılmasını içerir ve bu da onun entelektüel emek olarak entelektüel üretim araçlarından kopmasını gerektirir. Bu, entelektüel faaliyetin ademi merkezileşmesine ve gündelikleştirilmesine, aynı zamanda mesleki statünün azaltılmasına, güvencesizliğe, hiyerarşiye ve öğretim ve araştırma özgürlüğünün kısıtlanmasına yol açarken, aynı zamanda kârı en üst düzeye çıkarırken giderleri azaltma umuduyla bu süreç derinleştirilir. Neoliberal mülkiyet hakları teorisi ve ücretli yaratıcı çalışmaya ilişkin sözleşme ilkesi, fikri mülkiyetin eğitimcileri adına işverenlere veya öğrencilere devredilmesiyle bu süreci meşrulaştırmaktadır. İkinci ve üçüncü aşamalar arasındaki geçişler, kapitalist gelişmede genellikle liberal tahayyüller ve uygulamalarla ilişkilendirilirken, neoliberal bir yönelim dördüncü ve beşinci aşamadaki stratejileri ve uygulamaları karakterize eder. Bunlar, üretken sermayeden çok mali sermayeyi içerdikleri ve bilgiye dayalı ekonomi, rekabet gücü gündemi vb. söylemlerinden uzak göründükleri için daha az tartışılırlar. Dördüncü aşama finansallaşmadır. Bunun iki yönü vardır. Piyasa güçleri, belirli üniversiteler, kolejler ve araştırma enstitüleri ile bunların kendi aralarında

ve diğer yatırım sektörleri arasındaki karları eşitlemek için birlikte çalışır ve bu da finansal sermayenin karlı yatırım için önemli olduğu düşünülen alanlara yönlendirilmesine neden olur. Bu aşama özel üniversitelerle başlar ancak tüm üniversiteleri ve araştırma merkezlerini birleştiren ve etkileyen son aşama olur. Finansın hâkim olduğu bir sistemde beşinci aşama, eğitim ve araştırmanın sermaye karlılık ihtiyaçlarını karşılamak için mülkiyet biçiminde kullanılmasıyla ortaya çıkar. Bu sonuca ulaşmak için yatırımlar ve gelir akışları menkul kıymetleştirilir. Sonuçta bu, üniversitelerin ve araştırma enstitülerinin tamamen özelleştirilmesi ve bunların finansal piyasa ekonomisine entegrasyonu sonuflanacaktır, özellikle de menkul kıymetleştirmenin tüm varlıklara ve gelirlere uygulanması halinde sonuç sürütünmesiz hale gelecektir. Kâr ve hissedar değeri, diğer tüm hedeflerin üzerinde öncelikli hale gelir (Jessop, 2018: 105-105).

Teknolojik mükemmelliğe dayanan neoliberal üniversiteler, Pazar Odaklı Üniversite, Girişimci Üniversite, İnovasyon Üniversitesi ve Global Hizmet Üniversitesi olarak da anılır. Bu yaklaşımın bir sonucu olarak, üniversiteler, evrensel gerçeklik aramak ve demokrasi için kültürel bir altyapı oluşturmak yerine kalite güvencesine odaklanmalıdır. Neoliberal yönetsellik, bilgi performansı için baskın söylem olarak verimlilik ve mükemmellik söylemini benimser. Bilgi ekonomisine yönelik yapısal dönüşümün, bilgi üretimi, insan sermayesine yatırım ve yönetim gerektiren bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşmasından kaynaklandığı varsayılmaktadır. Homo ekonomik ilkelere biri olan bireysellik, akılcılık ve kişisel çıkar varsayımları, neoliberal bilgi yönetiminin temelini oluşturur. Bu ilkeler, dağıtılmış bilgi sistemleriyle tamamen çelişmektedir (Peters ve Jandrić, 2016: 554).

Küresel kapitalizm neoliberal üniversiteyi etkiler. Üniversiteler, giderek daha fazla öğrenci borcu oluşturma ve yönetme konusunda etkili olmaktadır. Neoliberal üniversiteler, dikkati kar elde etme, yatırım, denetim ve hesap verebilirliğe yöneltmek üniversitelerin kamusal statüsünü aşındırır. İnsan sermayesi teorisine dayanan alternatif finansman modelleri arayışı, neoliberalizm döneminde üniversiteyi uzun vadede finanse etmeye yönelik ulusal stratejilere yol açar. Bu stratejiler, ya eğitim ücretlerini artırarak ya da öğrencileri harç ödemeye teşvik ederek yaşam döngülerinin önemli noktalarında kendilerine yatırım yapmaya teşvik etmiştir. Neoliberal üniversitelerde entelektüel sermaye ve bilgi üretimi tartışılır hale gelir. Araştırma parklarının genişletilmesi ve kamu-özel ortaklıklarından ve çevrimiçi eğitimin ticarileşmesi ortaya çıkar. Akademik performansın nasıl ölçüleceğine ve yönetileceğine odaklanan bu yaklaşım, akademik ayrıcalıkları sürekli olarak yeniden değerlendirilir hale getirir ve akademik özgürlük gibi koşulları sürdürmenin önemini göz ardı eder. Akademik özerkliğin neoliberal etkileri, görev süresini, araştırma ve çalışma ve izin koşullarını, meslektaş birlikteliğini ve karar

vermeyi sınırlandırır (Peters ve Jandrić, 2016: 559).

1980'ler ve 1990'larda neoliberalizmin yükselişi, kamu kurumlarını ve geleneksel üniversiteyi temelden dönüştürmüştür. Temel bir insan hakkı olarak sosyal demokrat eğitim modelinin yerini, on yıllar içinde bireysellik, rasyonellik ve kişisel çıkar varsayımlarına dayanan ve homoekonominin somut örneği olan, oldukça metalaşmış neoliberal üniversite almıştır. Bu bağlamda, doğrudan kamusal olan çıktılar (bilgili bir vatandaş veya daha iyi bir halk sağlığı gibi) ile özel mallar olarak tahsis edilecek çıktılar (yüksek ücretli işlere götüren kimlik bilgileri veya pazarlanabilir teknolojiler gibi) arasında çok önemli bir fark vardır. Açık piyasa mantığından dolayı faydalı olmalarına rağmen, halkın neden bunları satın almakla ilgilenmesi gerektiği açık değildir. Zamanla, üniversitelerin kendileri hem özel malları ne ölçüde sunduklarını hem de sundukları kamu mallarının ne ölçüde ekonomik nitelikte olduğunu vurgulamaya başlamışlardır (Calhoun, 2006: 11-12).

1980'lerden itibaren üniversitelerin ve yükseköğretimin misyonlarında, yönetim yapılarında, finansman akışında, kurumsal yapılarında ve öğrenci popülasyonunda ekonomik olaylar ve onun etrafında şekillenen çevre ile ilgili zorluklarla karşı karşıya kaldıklarında büyük dönüşümler geçirmişlerdir. Küresel ölçekte yükseköğretimi güçlendiren mantıklardan birisi şirketleşmedir. Temel mantıki önermesini Yeni Kamu Yönetimi yaklaşımında bulmuştur. Özetle bu yaklaşım hükümet harcamalarındaki ve istihdamdaki büyümeyi yavaşlatmak yeri geldiğinde ise tersine çevirmek için kurgulanmıştır. Dışlama tezinden yola çıkan bu anlayış hükümetlerin kilit faaliyet alanlarından dışlanarak onun yerine özel sektörün yerleştirilmesini vurgular. Başlangıç itibarıyla bu, yemek hizmetlerinden temizliğe, teknoloji sözleşmelerinden yayıncılığa bir dizi üniversite faaliyetinin kamu elinden alınıp özelleştirilmesini içermektedir. Bu eğilim giderek üniversitenin tüm diğer alanlarına sirayet eder hale gelmiştir. Yeni Kamu Yönetimi aracılığı ile hedeflerin, açık standartların ve performans ölçütlerinin kullanılması ve kaynakların kullanılmasında sıkı politikalar yoluyla üniversitelerin temel öğretim araştırma misyonları yerine getirmesi üzerine bir dizi değişikliğe ve dönüşüme neden olmuştur (Robertson ve Olds, 2017: 16-17).

Neoliberal politikalar; öğrencilerin, öğretmenlerin ve toplulukların dirençli ve hegemonik karşıtı çabalarına rağmen, kapitalizmde eğitim gibi bir sektörün sermayenin çıkarları doğrultusunda sıkı bir şekilde kontrol edilmektedir. Bu politikalar sermayenin eşitsizliği üretme ve yeniden üretme eğilimini yansıtır, pekiştirir ve çoğaltır. Eğitim sermayeleştirilirse, kapitalistlerin birincil hedefi kâr elde etmek için değer biriktirmektir. Kapitalizm, var olan bariz eşitsizliklere, dezavantajlara ve ayrımcılıklara kayıtsız kalır çünkü amaçlar (kâr elde etmek) araçları meşrulaştırır. Eğitim eşitsizliği uzun vadede ve makropolitik

düzeyde kapitalizm tarafından daha da kötüleştirilir (Hill vd., 2009: 120-121).

Sonuç olarak kapsamlı ve derin üniversite eğitimi meslek eğitimi uğruna bir kenara bırakılmıştır. Öğrenciler müstakbel insan sermayesine, yurttaşları manipülasyona açık tüketicilere, kamuyu da GSYH'ye indirgeyen bir yükseköğretim anlayışı ortaya çıkmıştır. Özgürlük kendi hayatını kendin oluştur ideali biçiminde cılızlaştırıldığında, eşitlik fırsat eşitliği yahut yasa önünde eşitliğe indirgenmiştir. Yükseköğretime piyasa rasyonalitesi nüfuz etmesiyle birlikte yükseköğretim toplumsal ve kamusal bir fayda olmaktan çıkmış, bireysel istikballere, yapılan şahsi bir yatırım haline gelmiştir. Kamusal düşünceinin kendisinde vazgeçen neoliberal rasyonalite, özneyi sadece insan sermayesi olarak tanıyıp çağırarak, katılımcı ve eğitilmiş yurttaş düşüncesini tutarsız hale getirmektedir (Brown, 2017:210-215).

2.4. Kamu Ekonomisi Literatüründe Eğitimin Ele Alınış Şekli

Kamu ekonomisi literatüründe eğitimin kamusal olarak mı, özel ve kamu karışımı olarak karma mı yoksa özel olarak sunulması mı gerektiği faydacı refah fonksiyonunu maksimize etme sorunu bağlamında değerlendirilmektedir. Benzer sorun politik ekonomi açısından da aynıdır buradaki mekanizma ise hükümet tercihlerinden ziyade çoğunluk oyu uygulamasına dayanır. Devlet tarafından sağlanacak kamusal eğitimin miktarının belirlenmesinde demokratik süreçlerle karar verilir. Vatandaşlar hükümetin eğitime ne kadar harcama yapması gerektiğine dolayısıyla da alınacak vergilere demokratik süreçlerle karar verirler. Eğer kamu okullarının kalitesi düşükse seçmen çocuğunu özel okula yollar ve eğitim için daha düşük kamusal harcama yönünde oy kullanır, eğer kamusal eğitimin kalitesi yüksek ise seçmen çocuğunu devlet okuluna yollar ve daha yüksek vergi ödemekten rahatsızlık duymaz. Eğitim bir kamu malının özelliklerinin pek azına sahiptir. Açık bir şekilde tüketimden dışlanabilir üretimin marjinal maliyeti ise sıfırdan farklıdır. Eğitimin devlet tarafından finansmanı ve sunumu insanlık tarihi göz önüne alındığında yeni bir olgudur. 21. yüzyılda kamusal sunumun büyümesi hızlanmış, çoğu ülke kamu bütçelerinin önemli bir kısmını eğitimin sunumuna ilişkin alanlara ayırmış dünya nüfusunun büyük bir çoğunluğu devlet tarafından finanse edilen ve/veya işletilen kurumlardan eğitim hizmeti alır hale gelmiştir (De Fraja, 2001: 1-5).

Eğitimde tüketimde rekabet ve dışlanamazlık ilkesi kamusal yani kamusal sunum söz konusu olduğu zaman ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla tüketimde rekabetin olmaması için yeteri kadar üretilmesi tüketimde dışlanabilmenin olması içinse ise eğitime toplumsal talep ile özel talebin ayrıştırılabilmesi gerekmektedir. Özetle eğitimin kamu malı niteliğini belirleyen kamusal yani kamusal üretim ve sunumdur (Wyckoff, 1984: 332-333).

Modern maliye düşüncesinin önemli temsilcilerinden Musgrave eğitimi özel fayda, dışsalıklar ve erdemli mallar (merit mallar) bağlamında ele almaktadır. Musgrave eğitim de dahil olmak üzere çok sayıda malın hem özel faydalar hem de dışsalıklar ürettiğini, dolayısıyla iyi bir eğitimin karma bir mal özelliği sergilediğini özel mal ve kamu malı özelliklerine sahip olduğunu dolayısıyla da eğitim sürecinin bu özelliklerin yayılımına izin verdiğini vurgulamıştır (Musgrave, 1969: 138). Musgrave'e göre ücretsiz temel okul eğitimi merit isteklerden ve erdemli mallar arasındadır. Musgrave'e göre eğitim piyasaya bırakıldığında ortaya çıkacak tüketim miktarı olması gerekenin altında olacaktır ve tüketici tercihlerinin askıya alınarak zorunlu olarak eğitim sağlanmasında ve dolayısıyla belirli miktarda eğitim hizmetinin tüketilmesinde devlet müdahalesine bu nedenle ihtiyaç vardır (Trembay, 2014: 4).

Literatürde eğitim tam kamusal olmayan mal olarak da değerlendirilmektedir. İki uçlu mal analizinden farklı olarak eğitim hem bireysel fayda hem de toplumsal fayda sağlamaktadır. Eğitimin sosyal faydasının dışsalıklar üzerinden değerlendiren bu yaklaşım geniş eğitimli nüfusun topluma veya topluluklara faydalar sağladığı dışlanabilmenin ve tüketimden mahrum bırakılmanın mümkün olduğunu fakat tam kamusal mallarda bile gerekli teknolojiler ve imkân olsa bu iki özelliğin aynı anda sağlanmayacağını dolayısıyla eğitimin tam kamusal mal olmayan niteliğini belirleyen şeyin yaygın dışsalıklar içermesi olduğunu savunulmaktadır (Tooley, 2015: 143).

Uygulamaya baktığımızda eğitim sisteminde belirli bir seviyeye kadar zorunlu belirli bir seviyeden sonra ise zorunlu değildir. Eğitim hizmeti temel eğitim düzeyinde kamusal mal niteliğindeyken eğitim basamakları yükseköğrenime doğru ilerledikçe özel mal özelliği ağırlık kazanmaktadır. Bununla birlikte yükseköğretime erdemli (merit) bir mal olduğu da vurgulanmaktadır. Zorunlu seviyede, hedef kitlenin hepsinin eğitim sistemine katılımı yasal olarak sağlanır ve ücretsizdir. Özel okullara devam eden öğrencilere ise kamusal eğitime katılımdan muafiyet sağlanmaktadır. Zorunlu eğitim sonrası devlet okullarına devam (üniversite ve diğer okullara) etme belirli kriterlerin sağlanmasına bağlıdır. Zorunlu olamayan düzeydeki eğitim devlet tarafından belirli derecelerde sübvans edilebilmektedir (De Fraja, 2001: 2).

Eğitim kişisel fayda ve sosyal fayda içerdiği için karma mal olarak değerlendirilmektedir. Eğitimin özel faydalarını ele alırsak ailelerin çocuklarına eğitim almasını isteme nedeni belirli özel faydalar edinmesini istemesinden kaynaklanmaktadır. Eğitim uzun vadede üretkenliği ve dolayısıyla bireysel kazançları artırmaktadır. Bununla birlikte okul eğitimi yeni yetenekler kazanabilmeyi, sağlığı, tüketimde etkinliği, bilgiye ulaşımı ve daha birçok özel bireysel çıktıyı artırmaktadır. Bunun da ötesinde eğitim siyasal katılımı ve

birey açısından sivil değerlerin yerleşip gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak, eğitim kişinin sosyal statüsü, teknik ve kültürel anlayışı ve aile değerleri üzerinde bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla bu yönüyle eğitimin özel faydası devlet müdahalesi olmaksızın özel eğitim piyasasının oluşturulmasında güçlü özendiricilere sahiptir. Özetle eğitim kişilere özel fayda sağlamaktadır (Levin, 1987: 629).

Eğitimin sosyal faydası ise okullaşma ile farklı ırksal, sosyal ve sınıfsal kökenlerden gelen kişiler arasında sosyal, ekonomik ve politik fırsatların sağlanarak fırsat eşitliğine katkıda bulunur. Eğitim ve okullar ekonomik büyüme ve bölgesel tam istihdamın yaratılması açısından hayati öneme sahiptir. Okul eğitimi aynı zamanda kültürel ve bilimsel ilerlemeye ve ulusal savunmaya önemli bir katkıda bulunur. Bunlar, eğitimin özel ihtiyaçları yerine getirmeye katkısının ötesinde, sosyal fayda olarak algılanması gereken alanların bazılarını temsil etmektedir (Levin, 1987: 630).

Eğitim alanında devlet müdahalesinin nedeni olarak pozitif dışsallıklar iki alanda incelenmektedir. Birincisi istikrarlı ve demokratik bir toplum, yurttaşlık bilincini güçlendirdiği için eğitim yoluyla kurulabilir. İkinci argüman, eğitilmiş bir işgücünün yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve içselleştirilmesi için çok önemli olduğudur. .

Eğitim ile ilgili pozitif dışsallık türü ise ekonomik büyüme ile ilişkilidir. Bu bakımdan eğitim kişinin verimliliğini artırır. Bununla birlikte eğitilmiş kişinin üretkenliği artarken yanında çalıştığı kişinin üretkenliği de artmaktadır. Yüksek eğitilmiş iş gücü farklı türden teknolojilerin kullanılmasına daha hızlı teknolojik gelişim döngüsüne izin verdiği durumda diğer işçileri etkileyebilmektedir. Ya da öğrencilerin yeteneklerinin geliştirilmesi daha hızlı teknolojilerin icat edilmesine ve geliştirilmesine neden olmakta ve dolayısıyla yapılan eğitim yatırımı yayılma etkisi göstermesine neden olmaktadır (Hall, 2006: 168). Bu dışa yayılan faydalar hükümet müdahalesinin gerekçesi olarak görülmektedir zira kişiler arasında bunun telafi edilmesi mümkün olmamaktadır. Bu argümanın zayıf tarafı ise dışsal yayılımların içselleştirilebileceği yönündedir. Firmalar eğitim yatırımları yaparak yüksek verimlilikteki çalışanlarına yüksek ücret ödeyerek emeğin marjinal ürününün olması gereken ücret düzeyinde ayarlayarak bu faydaları içselleştirilebilirler dolayısıyla da hükümet müdahalesine gerek kalmamaktadır (Hall, 2006: 169).

Eğitimde dışsal faydaların olması hükümet müdahalesini garanti etmemektedir. Eğer eğitimdeki dışsal faydalar inframarginal ise hükümet müdahalesi için herhangi gerekçe yoktur. Dolayısıyla eğitimdeki pozitif dışsallıklar sözkonusu olduğunda piyasa başarısızlığı olarak görülmekte ve bu piyasa başarısızlığına hükümetlerin çare araması gerektiği savunulmaktadır (Hall, 2006: 169- 170).

Kamusal malların teknik özelliklerinden yola çıkarak yapılan kamusal mal tanımının sosyalleştirilerek kamusal hale getirilmiş eğitim gibi hizmetlerin yeniden metalaştırılması yönündeki gerekçelere neden olmaktadır. Gerek tüketimden dışlanabilmesi gerekse tüketimde rekabetin olması ve gerekse kişisel faydaları içermesi nedeniyle kamu malları tanımından yola çıkarak eğitim hizmetlerini yeniden tanımlamak istenmektedir. Bu argümana karşı çıkanlar ise eğitim hizmetlerinin sosyal dışsallıklar içerdiğini eğitim teknik anlamda kamusal mal özelliği göstermese de vatandaşların entelektüel kapasitelerini ırk, sınıf ve cinsiyet ayırt etmeksizin kişiliklerini geliştirdiği aynı zamanda vatandaşların sosyal uyumu gerçekleştirerek toplumsal ilişkilere dayanışma ve birbirine karşı sorumluluklar anlamında katkı sağladığını iddia etmektedirler. Dolayısıyla eğitim istikrarlı bir topluma katkı yapmaktadır. Kamusal mal tanımının sosyal tarafı dikkate alarak yapılması gerektiği dolayısıyla eğitimin kamusal bir mal olup olmadığı ancak kişiye sosyal statüsüne bakmaksızın tüm yeteneklerini ortaya çıkarmasına yardımcı olup olmadığı, kişiyi ahlaki, sosyal ve politik ve ekonomik olarak bir vatandaş olarak geliştirip geliştirmediği açısından değerlendirildiğinde anlam kazanmaktadır. Böyle bir tanımdan yola çıkıldığında elbette eğitim kamusal bir maldır (Grace, 1989: 214).

Eğitimin hem özel faydalar içermesi hem de kamusal yararlar sağlaması bir açmazı ortaya koymaktadır. En iyi durumda eğitimin toplumsal faydası özel faydaların toplamıdır. Sosyal faydanın sağlanabilmesi için eğitimin yeterli miktarda üretilmesine, dağıtılmasına ve geniş çaplı katılıma ihtiyaç vardır. Bir uçta bireysel faydaları ifade eden üretkenlikteki artış ve bireysel kazançlar diğer uçta ise ekonomik büyüme ve tam istihdamdaki toplumsal kazançlar vardır. Kamusal eğitim ve onunla bağlı olarak zorunlu katılım ve yasal düzenlemeler bu iki amacın birlikte gerçekleştirilmesi için elzemdir. Sadece özel faydalardan yola çıkarak kurgulanmış özel eğitim piyasasının toplumsal ve kamusal yararları sağlaması pratik anlamda mümkün değildir. Kamusal eğitim toplumsal ve sosyal faydaların üretilmesindeki ortak tecrübelerin birikimsel alanıdır. Özel okul piyasasının oluşturulması durumunda bazı kimseler çocuklarını yollayacakları okul imkanına kavuşamayabilirler; diğerleri dar dinsel, politik, kültürel ve etnik amaçlar doğrultusunda çocuklarını yollayacakları okul arayışına girebilirler; bir başka kesim daha elit eğitim imkanlarına kavuşabilirler. Dolayısıyla özel okul kavramının kendisi aileler için daha geniş toplumsal yararın gözetilmesini engellemekte ve bireysel faydalara odaklanılmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla ortak (kamusal) okul kavramı zorunlu katılımı gerektirmekte ve deneyimlerin paylaşılmasını sağlamaktadır (Levin, 1987: 630).

Aileler çocukları için okul seçerken çocukları için istediklerini kendi değer yargıları üzerinden değerlendirerek karar verirler. Eğitimin çocuğa ve ailesine yarar sağladığı çok açıktır. Daha fazla ve iyi eğitim daha iyi bir gelir, daha iyi bir toplumsal statü ve kültürel ve teknik

bilgiye ulaşım anlamına gelir. Ayrıca aileler kendi inanç, politik ve kültürel değerlerini çocuklarına kazandırmak isterler. Dolayısıyla okul arayışlarını da bununla ilgili kaygılarını öncelikleyecek şekilde yaparlar. Eğer eğitim piyasası kurulursa ve piyasa bu taleplere cevap verirse ortak değerlere önem veren homojen bir eğitim yapısı yerine bu taleplere odaklanmış çeşitli hanehalkı inanç, kültür ve felsefesine dayanan çok parçalı piyasa segmentleri ortaya çıkar. Dolayısıyla bu tür ortak değerlere dayanmayan kişisel değerler üzerinden oluşan sosyal kurumları ve değerleri bir kenara bırakan ve eğitimin sosyal faydası olan demokratik bir toplumda işlevsel bir yurttaşlık bilinci gerçekleştirilmesi hedefinden uzaklaşılacaktır (Levin ve Belfield: 2003: 194-195).

Eğitimin sosyal faydası olarak ortaya konan demokrasiyi işlevsel kılan sivil yurttaşlık bilincini geliştirdiği argümanı özel eğitim sisteminde ortaya çıkmamaktadır. Özel eğitim sisteminde öğrenci yurttaş olarak görülmeyip tüketici olarak ikame edilmektedir. Dolayısıyla eğitim sürecinin temel niteliğinde değişim meydana gelmektedir. Zira tüketici anlayışında kişi özel maldan faydasını maksimize etmeye ve bireysel çıktıları artırmaya çalışır. Geniş ve kapsayıcı bir vatandaşlık kavramı, çeşitli veya daha büyük siyasi/sosyal kavramları içerir. Piyasa yerindeki eğitim anlayışıyla birlikte gelen müşteri kültürü kamusal eğitimin kendisine mesele ettiği sosyal, ahlaki ve toplumsal değerlerinin altının oyulmasına ya da marjinalize edilmesine neden olmaktadır. Bu değerler geniş anlamdaki sosyal, çevresel ve politik aktivitelerin ekonomik bağlamdaki sonuçları bağlamında dışsalıktır (Grace, 2005: 130-131).

Tablo 2.1. Eğitimde Dışsallıkların Basit Sınıflandırması

Fayda Tipi	Özel Fayda	Sosyal Fayda
Piyasa Temelli Faydalar	İstihdam olanaklarının Artması	Daha Yüksek Net Vergi Geliri
	- Yüksek Kazanç - Daha Az İşsizlik - Artan Emek Piyasası Esnekliği - Daha Fazla Mobilizasyon	- Başkalarının Yüksek Üretkenliği - Vergi Geliri Artışı - Daha Az Sosyal Güvenlik Desteği (Tasarruf)

Piyasa Temelli Olmayan Faydalar	▪ Yüksek Tüketici Etkinliği ▪ Daha iyi kişisel ve aile sağlığı ▪ Çocuklarda daha iyi sağlık ve Beceri	▪ Suç Oranlarında Düşüş ▪ Daha Az Bulaşıcı Hastalık ▪ Düşük Doğurganlık ▪ Daha İyi Toplumsal Uyum ▪ Daha Fazla Seçim Sürecine Katılım
--	---	---

Kaynak: (Münich ve Psacharopoulos, 2018: 11).

Dışsallıkların rolünü anlamak için maliyet ya da faydaların nitelikleri hakkında çeşitli tanımlamaların yapılması gerekir. Bu faydalar Tablo 2’de 4 kutu halinde gösterilmiştir. Dışsal faydaların en belirgin şekilde teşhis edildiği kuzeybatı hücrelerinde gösterilen ve kendisini işgücü piyasasında ortaya koyan ve parasal olarak ölçülebilen faydalardır. En zor olanı ise güneydoğu hücrelerinde olan ve direkt olarak ölçülemeyen ve parasal olmayan sosyal faydalardır (Münich ve Psacharopoulos, 2018: 11).

Bu bağlamda eğitimin sağladığı faydalar özel faydalar ve toplumsal faydalar altında değerlendirilebilir. Bu faydalar ise piyasa temelli faydalar ve piyasa temelli olmayan faydalar olarak kendi içinde ayrılmaktadır. Eğitimin piyasa temelli faydaları yüksek kazanç, istihdama dahil olma ihtimalini artırması, kişinin düşük işsizlik ihtimali yaşaması, emek piyasası içerisinde hareket kabiliyetinin artmasıdır. Piyasa temelli olmayan özel faydalar ise artan tüketici etkinliği, daha iyi ailesel ve bireysel sağlık sonuçları ve çocuklarda daha iyi sağlık ve beceri gelişimidir. Toplumsal piyasa tipi faydaları ise eğitim alan kişinin başkalarının verimliliğini artırması ve sonucunda ortaya çıkan üretkenlik, eğitilmiş kişilerin elde ettiği kazanç artışı sonrasında vergi gelirlerindeki artış, eğitim nedeniyle kazancı artan kişilerin daha az hükümet desteğinden faydalanır hale gelmesidir. Eğitimin piyasa temelli olmayan sosyal faydaları ise düşük suç işleme, düşük doğurganlıktır, daha az bulaşıcı hastalık, daha iyi toplumsal uyum, artan seçime katılımdır (Münich ve Psacharopoulos, 2018: 11). Literatürde parasal olmayan faydalar; maddi olmayan, piyasa dışı, üretim dışı ya da daha geniş olarak ele alınmaktadır. Yukarıdaki tabloda piyasa dahilinde olmayan faydalar finansal olmayan faydalar bağlamında değerlendirilmiştir. Eğitimin parasal olmayan sosyal faydalarına örnek ise iyi bir eğitim iyi bir vatandaşlığa yol açmakta bu ise iyi bir demokrasi ile sonuçlanmaktadır. Eğitimin bu parasal olmayan taşma (Spillover) etkisi aynı şekilde suç oranlarını azaltıcı, kamu harcamalarının suç oranlarını engellemeyi azaltıcı etkisi oluyorsa bu eğitimin bir başkasının

eğitiminden kar etmesi anlamına gelmektedir (Münich ve Psacharopoulos, 2018: 11).

Eğitim alanındaki dışsallıkların daha geniş çerçevede bireysel ve toplumsal faydaların analiz edilmesinde üç farklı yaklaşımın olduğu görülmektedir. Bunlar demokratik eşitlik, sosyal etkinlik ve sosyal mobilite yaklaşımıdır. Bu yaklaşımlar eğitimi bir kamu malı mı yoksa özel mal mı olduğu noktasında farklılıklar gösterir. Demokratik eşitlik yaklaşımına göre okullaşma; demokratik bir toplum, gençliği vatandaşlığın tüm sorumluluklarını yerine getirmeye hazırlamaksızın devam edemez. Çünkü demokratik bir toplumda yol arkadaşlarımız olan diğer yurttaşların kolektif yargıları önemlidir ve bunun için yeterli olmalıdırlar. Bu bağlamda modern demokrasilerde herkes demokratik siyasi arenada eşittir. Vatandaşlar arasındaki sosyal eşitsizlik artarsa demokratik eşitlik ilkesi de zarar görür. Bu nedenle okullar hem demokratik vatandaşlığı geliştirmeli hem de görece sosyal eşitliğe katkıda bulunmalıdır. Bu iki amaç eğitimin kolektif faydasıdır. Demokratik eşitlik yaklaşımı eğitimi bir tam kamusal mal olarak görmektedir ve eğitimi demokratik rollere hazırlanma süreci olarak kabul ederek vatandaşlığın bir parçası olarak saymaktadır (Lebaree, 1997: 41-42).

Sosyal etkinlik yaklaşımı ise okullaşmayı ekonomik refahın gençlerin yeteneklerinin artırılmasına bağlı olduğunu bunun ise gençleri bu ekonomik rolleri taşıyacak şekilde hazırlanması gerektiği yaklaşımını esas alır. Buradaki düşünce hepimizin sağlıklı bir ekonomiden ve başkalarının ona yapılan katkılardan faydalandığı yaklaşımını esas alır. Sonuç olarak bu işlevin sadece gönüllük esasına göre işlemesi mümkün değildir çünkü bireysel çıkarıcı davranışlar nedeniyle bireyler, bedavacılık sorunu nedeniyle kendi insan sermayesine yatırım yapanların verimlilik artışlarından faydalanmasına neden olur. Bunun yerine toplum bir bütün olarak insan sermayesine yatırım yaparak tüm işgücünün verimliliğinden faydalanmalıdır. Sosyal etkinlik yaklaşımında vergi ödeyicileri ve işverenler, eğitimi bir kamu malı olarak görmektedir fakat eğitimin kamusal yanı çalışanları (işgücünü) piyasanın ihtiyaçlarına göre hazırlamak üzerine kuruludur. Sosyal mobilite yaklaşımına göre eğitim bir metadır. Sadece bireysel öğrencilere rekabetçi avantajlar sunar ve bu sosyal pozisyonlar için mücadele etmek gerekir. Amaç bu değerli metadan rakiplerden daha fazla elde etmektir. Ki bu yüksek düzeyde katmanlaşmış eşit olarak dağılmayan eğitim biçimi anlamına gelmektedir. Bu bireysel eğitim perspektifidir ve eğitimin özel olarak tasarlanmış bir mal olarak görüldüğü; eğitimin kişileri piyasadaki sosyal rekabete hazırlayan ve arzu edilen piyasa rollerini esas alan bir anlayışa sahiptir. Bu üç amacın hepsi temel sosyal kurumların oluşturulması açısından politik içeriklidir. Ancak aralarından önemli politik farklılıklar vardır. Ve bunların hepsi eğitime ilişkin farklı bakış açılarına sahiptir. Demokratik eşitlik yaklaşımını vatandaşlıktan; sosyal verimlilik vergi mükellefi ve işverenden; sosyal mobilizasyon ise eğitimsel tüketim perspektifinden

kaynaklanır. Birincisi politik vatandaş, ikincisi insan sermayesi üçüncüsü bireysel fırsat politikalarını hedefler. Birincisi politik hayata, diğer ikisi ise piyasaya hazırlar öğrenciyi. Dolayısıyla bu yaklaşım şekilleri eğitimi kamu ve özel boyuttan çeşitli yerlere oturtmaktadır. Demokratik eşitlik yaklaşımı eğitimi tam kamusal mal olarak görür, sosyal etkinlik yaklaşımı özel sektöre hizmet eden kamusal mal olarak görür sosyal mobilite yaklaşımı ise kişisel tüketime konu olan bir özel mal olarak görmektedir (Lebaree, 1997: 42- 43).

2.5. Eğitim ve İşgücü Piyasası Sonuçları Arasındaki İlişki Hakkındaki Teoriler ve Eğitim Hizmetlerinin Konumsallığı

2.5.1. İnsan Sermayesi Yaklaşımı ve Eleştirisi

Modern iktisadi düşüncenin kurucusu olan Adam Smith Britanya’da zorunlu eğitimin yürürlüğe girmesinden yüzyıl önce ahlaki gerekçelerle kamusal eğitimi savunmuştur. İşbölümünün sağladığı verimliliğinin sıradan işçinin ruhuna ağır bedeller yüklediğini kabul etmiş ve bunun kamusal eğitim yoluyla düzeltmeyi toplumun ahlaki görevi olarak görmüştür (Gradstein vd., 2004 :12). Smith’e göre (2006: 111) :

Olağanüstü el becerisi ve beceri gerektiren işlerden herhangi biri için çok emek ve zaman pahasına eğitilmiş bir adam, pahalı makineye benzetilebilir. Yapmayı öğrendiği işin, sıradan emeğin olağan ücretlerine ek olarak, en azından eşit derecede değerli bir sermayenin olağan kârıyla, tüm eğitim masraflarını karşılaması beklenmelidir.

Eğitim harcamalarını, insan ve makine arasında bir benzetme yaparak, bireylerin ve dolayısıyla tüm ekonominin becerilerinin ve üretkenliğinin artmasına katkı sağlayacak yatırım harcaması olarak tanımlayan ilk kişi Adam Smith olmuştur. (Chattopadhyay, 2012: 20). Smith hakim kurumsal yapı ile optimal olarak rekabetçi bir yapı arasındaki eşitsizliğe ve bu eşitsizliği azaltacak araçlara odaklanmıştır. Smith’in, temel kaygısı, esas olarak, insanın durumunu iyileştirme arzusunun ve çabalarının kendisi ve toplum için en uygun şekilde çalışabileceği bir politik-ekonomik ortamın kurulmasını tanımlamak ve kurmaya çalışmaktır (Spengler, 1977: 36).

Neoklasik iktisadın kurucu babalarından olan Marshall ise yetenek israfının sosyo-ekonomisine atıfta bulunur, ancak açıkça insana yatırıma atıfta bulunmamıştır. Bununla Alfred Marshall, Principles of Economics (1890: 564) adlı eserinde Smith ile benzer bir eğitim anlayışını yansıtır: “Tüm sermayelerin en değerlisi, insana yatırıldır”.

Alfred Marshall, bir insanın sermaye değeri tahmininin yararlı olabileceğini kabul etmesine ve insan sermayesi değerlendirmesinde sermayeleştirilmiş net kazanç yaklaşımını

(tüketimin sermayeleştirmeden önce kazançtan düşülmesi) açıkça tartışmasına rağmen, insanların pazarlanabilir olmadığını düşünerek bu kavramı reddetmiştir (Kiker, 1966: 487).

Marx'ın eğitim üzerine nadiren ifade edilen görüşleri, hem öğretmenler hem de öğrencilerle ilgili olarak eğitimin metalaştırıcı özelliklerinin eklemelenmesine yönelir. Başka bir deyişle, eğitim, sermaye için pratik veya “kullanım değerine” göre değerlendirilir (Greaves, vd., 2007:45). Marx şöyle yazar:

Maddi nesnelerin üretim alanının dışından bir örnek verecek olursak, bir öğretmen, öğrencilerinin kafalarını çalıştırmanın yanı sıra, okul sahibini zenginleştirmek için bir at gibi çalıştığında, üretken bir emekçidir. İkincisinin sermayesini sosis fabrikası yerine eğitim fabrikasına yatırması ilişkiyi değiştirmez⁸.

Üretkenliği yüksek işgücünün oluşturulması yaygın olarak benimsemiş ekonomik düşünceler arasında hayal edilebilecek en ilginç teori insan sermayesi teorisinin doğuşuna yol açmıştır. Bu fikir ilk olarak Adam Smith'in yazılarında dile getirilmiştir. Smith'e göre emek kesiminde eğitim, araştırma ve çıraklık yoluyla üretici beceri kazandırmak daima, deyim yerindeyse emekçinin kişiliğinde maddileşen ve gerçekleşen somut harcama gerektirir. Emekçinin kişisel servetinin bir parçası olan bir beceriler aynı şekilde onun ait olduğu toplumun da bir parçası olur. Aynı mantıkla, işçinin artan mahareti de işi kısaltan, kolaylaştıran ve maliyetini fayda olarak geri ödeyen bir meslek aleti ya da makinesi olarak görülebilir (Harvey, 2019:190).

Eğitim ekonomisinde merkezi bir araştırma odağı, özellikle işgücü piyasası bağlamında, öğrenme ile bireysel sonuçlar arasındaki bağlantıdır. Eğitim işgücü piyasasında genellikle daha yüksek yaşam boyu kazanç şeklinde parasal bir getiri elde edecek olan bireysel bir yatırım kararı olarak modellenir. İnsan sermayesi kavramının uzun bir geçmişi vardır. Adam Smith, John Stuart Mill ve Alfred Marshall gibi ilk dönem iktisatçılar, bireysel becerilerin ekonomik statülerine katkıda bulunabileceğini öne sürmüşlerdir. Günümüz insan sermayesi teorisi, Schultz (1963), Becker (1964) ve Mincer'in (1958, 1962) öncü çalışmaları aracılığıyla merkezi görüşü daha da genişletmiştir (Brewer vd.,2010:4).

1960'ların başındaki modern başlangıcından daha kapsamlı geliştirilmesinden bu yana, insan sermayesi teorisi, eğitim ekonomisinde binlerce araştırmayla ilişkilendirilen verimli bir araştırma programı oluşturmuştur. Kavram 1960'ların başına kadar tam olarak geliştirilmemiştir. Ancak Amerikalı ekonomist T. Schultz'un Eğitim Harcamalarının Yatırım Biçimi Olarak Analizi (1961), 1962'de The Journal of Political Economy 'de 'İnsana Yatırım'

⁸ <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch16.htm>

ile ilgili tamamlayıcı bir yayını ve G. Becker'in Human Capital başlıklı kitabı yayınlandığı zaman insan sermayesi kuramı geliştirilmiş ve eğitim, yetiştirme ile ilgili yatırımların getiri oranı analiz edilmiştir (Woodhall,1994: 19).

Teorik olarak insan sermayesi kişinin üretkenliğini artıran her türlü bilgi, beceri ve kişisel özelliktir. Yatırım sonucunda elde edilen bu yetenek ve becerilere, yapılan yatırım ölçüsünde gelecekte getiri söz konusudur. İnsani sermayeye yatırım kişilerin sahip oldukları beceri ve nitelikleri artıracak her türlü aktiviteyi kapsar, eğitim de bunun en önemli araçlarından biridir (Bahçe ve Bahçe, 2012: 160). İnsani sermayeye yatırım, maddi olmayan kaynaklara yapılan yeni vurguyla yakından bağlantılıdır ve insanlar arasındaki gelir eşitsizliğini anlamada yararlıdır (Becker, 1962: 9).

Schultz'a göre değerlerimiz ve inançlarımız, kölelik dışında, insanları sermaye malları olarak görmemizi engeller ve bundan nefret ederiz. Bu nedenle insanlara yatırımla artırılacak zenginlik, derinden sahip olunan değerlere aykırıdır gibi davranırlar (Schultz, 1961: 2). Gelir dağılımının veya farklı kazançların arkasındaki faktörleri bulmakla insan sermayesi yaklaşımına göre önemlidir. Olası nedenler arasında insan sermayesi mi yoksa yetenek ve fırsatlar mı ve zeka faktörü arasında ayrımın yapılması gerekir. Kaçınılmaz sonuç, yüksek vasıflı işçilerin, düşük vasıflı işçilere göre daha yüksek veya en azından daha yavaş bir gelir artışı yaşamasıdır. Meslek sıralaması arttıkça, yaşam boyu kazançları da artacaktır. Meslek içindeki farklılıklar deneyimden kaynaklanır (Mincer, 1958: 288)

İnsan sermayesine yatırımın getirisi sosyal ve özel getiri olarak iki açıdan ele alınır. Özel getiri kişilerin gelecekteki gelir ve refah düzeyindeki artışa denk gelirken sosyal getiri eğitimin yarattığı pozitif dışsallıklar ve yayılma etkisidir. Pozitif dışsallıklar; eğitim, etkin bir demokrasi ve demokratik kurumlar için gereklidir; eğitim etkin piyasalar ve teknik değişikliklere uyumu sağlar; eğitim düşük suç oranları ve ceza sisteminin giderlerinin azalmasına neden olur; eğitim yoksullara yardım, sağlık yardımı, işsizlik ödemeleri ve kamu sağlık maliyetlerinde azalma gibi çok sayıda piyasa dışı faktörü içerir. Yayılma etkileri ise kişinin eğitiminin diğer işçilerin ve üretim faktörlerinin üretkenliğine olan olumlu etkileridir (Bahçe ve Bahçe, 2012: 160; McMahon, 1994:30-31).

İnsan sermayesi kavramı eğitim ekonomisi literatürüne hakim olmuş ve işgücü piyasası analizi, ücret belirleme, ekonomik büyümenin analizi, sağlık ve göç çalışmalarıyla ilgili harcamalar diğer ekonomi alanlarında güçlü etkiler yaratmıştır. Bu tür faaliyetler aynı zamanda insan sermayesine yatırım olarak kabul edilmiştir çünkü bireyin çeşitli kaynaklardan kazanç kapasitesini belirlemelerine ve böylece yaşam boyu gelirlerini artırmalarına yardımcı olurlar. İnsan sermayesi yaklaşımı açısından kendine yatırım yapmak hem birey hem de toplum

açısından avantajlıdır. Eğitim ve mesleki öğrenime katılan kişilerin iş olanakları ve yaşam boyu gelirleri artar. Bu ek kazançlar vergi ödemeleri çıktıktan sonra okulda iken vazgeçilen gelirler, kitap veya diğer ders araç gereçleri için yapılan harcamalar ve öğrenim ücretleri gibi birey tarafından katlanılmak zorunda kalınan eğitimin doğrudan ve dolaylı maliyetleri ile karşılaştırılabilir. Bu, eğitim ya da diğer yollarla insan sermayesine yapılan yatırımın kişisel getiri oranını verir (Woodhall, 1994: 21).

İnsan sermayesi yaklaşımı açısından eğitim, emek yoluyla mal ve hizmet üretiminin bir girdisi olarak kabul edilmektedir. Makinelerle çalışmak, eğitim ve öğretim sürecinde kazanılan beceri ve mahareti gerektirmekle kalmaz, aynı zamanda günümüzde giderek artan üretkenliklerle fiziksel sermaye üretimi, büyük ölçüde yeni fikirlerin, yenilikçi düşüncenin ve araştırmanın bir sonucudur. Eğitim, öğretim ve bunun sonucunda beceri gelişimi, üretim işlevi anlamında hem sermaye hem de emeği değiştirir. Bu aynı zamanda ekonomik ve sosyal değişimi de beraberinde getirebilir. Ancak bu sadece sınırlı ekonomik büyüme için değil, aynı zamanda genel kalkınma konsepti için de gereklidir. Teoriye göre sağlık ve beslenme, nüfus artışı üzerinde kontrol, genel yaşam kalitesinde iyileşme, demokratik ve yasal süreçlere katılmak için aydınlanmış vatandaşlar, toplumun ilgili bir üyesi olarak topluluk düzeyinde rasyonel karar alma açısından faydalar sağlar (Chattopadhyay, 2012: 24).

Kavram, 1980'lerin sonlarından 1990'larının başlarına kadar daha fazla önem kazanmıştır. Günümüz ekonomik analizinde, sermaye birikimini sadece fiziksel olarak tanımlamaktan, insanların üretken kapasitesini bütünsel olarak önemli olduğu bir süreç olarak görmeye doğru bir anlam kayması olmuştur. Eğitim, öğrenme ve becerilerin kazanılması yoluyla insanların çok daha üretken olabileceğini ve böylelikle ekonomik büyümeye önemli ölçüde katkıda sunabileceğini yeni büyüme teorileri vurgulamıştır (Mehrotra, 2005: 300).

İnsan sermayesi teorisinde, insan sermayesine yapılan yatırım, bireyler ve toplumlar için önemli bir ekonomik avantaj kaynağı olarak görülmektedir. Teorinin özü, bireylerin mevcut zevkler uğruna değil, gelecekteki maddi ve manevi kazançlar amacıyla kendileri için harcama yapmasıdır. Eğitimli bir nüfus, etkili büyümenin, yaratıcılığın, yenilikçiliğin ve yaygın büyümenin kaynağıdır. Bu, insan sermayesi oluşumunun hem örgün hem de yaygın eğitimi, işyeri eğitimini ve uygulamalı öğrenmeyi içerdiği anlamına gelir, çünkü bunların tümü bireyin ekonomisinin kapasitesinin geliştirilmesine hizmet eder (Chattopadhyay, 2012: 23).

Bu bağlamda, eğitime yapılan yatırımın sosyal geri dönüş oranını hesaplamak için çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Bireylere sağlanan net faydaları toplanır, kamu finansman maliyetlerini çıkarılır ve ardından dışsallıklar eklenir; bu aynı zamanda eğitimin insanların anlayamadığı ekonomik faydalarını içerir. Dışsallıklar neo-klasik çerçevede çok önemlidir,

çünkü bunlar devlet finansmanı için tek açık argümandır. Eğitim pazarında tam rekabet olsaydı, insanlar özel maliyetlerin özel ek kazançlara ve tüketim faydalarına eşit olduğu noktaya kadar yatırım yapardı. Sonuçta teorik olarak insanlar dışsallıklar elde etmek için yatırım yapmazlar - burada elde edilecek ek özel faydalar yoktur - ve bunu yalnızca hükümetler sağlayabilir. Ekonomik teoride dışsallıkların değeri, ekonomistin politik ve ekonomik varsayımları tarafından belirlenir. Keynesçiler müdahaleci bir devleti desteklerler ve dışsallıklara yüksek değer verirler. Friedmancılar, dışsallıkların değerini düşük veya hiç yok olarak görürler ve ısrarla hükümetin eğitim finansmanını sorgularlar (Marginson, 1993: 40).

Eğitim, emeğin marjinal üretkenliğini ve kazancı şekillendirir. Bu, insan sermayesi teorisinin ana mesajıdır. Sonuç olarak eğitime yapılan yatırımın değeri nitelikli işgücünün yaşam boyu kazancıyla belirlenmektedir. Eğitim, istihdam, üretkenlik ve gelir doğrusal bir ilerleme olarak iş görür. Eğitimli öğrenciler, işverenler tarafından kullanılan taşınabilir insan sermayesi olarak bilinen somutlaşmış üretkenliği elde ettiklerinde, mezun kazançları da aynı şekilde artar. Yükseköğrenim, temel olarak az ya da çok otomatik olarak kişisel zenginleşmeyi, kariyer başarısını ve ülkenin ekonomik büyümesini teşvik eder (Marginson, 2019: 287).

Modern insan sermayesi teorisini oluşturmak, onun doğuşunu ve yayılmasını destekleyen belirli bir tarihsel anın ürünüdür. Kitleli yükseköğretimin inşası sırasında gelişmiştir ve ABD’de gelişim sağlamıştır. Bu teori, yükseköğrenimin kamu tarafından finanse edilen genişlemesini haklı çıkarır ve mezunlara sağlanan ekonomik getirilere dayalı olarak genişlemenin hızını ve maliyetini etkili bir şekilde düzenlemeyi vaat eder. İlk olarak Birleşmiş Milletler Eğitim, Sosyal ve Kültür Örgütü (UNESCO, 1968) ve daha sonra Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) uluslararası düzeyde bu temel kavramları yaygınlık kazanmıştır. Eğitim yoluyla sadece fırsat eşitliğine ilişkin ekonomik değil sosyal başka bir politika söylemi ile aynı zamanda ekonomi politikası için genel hale gelmiştir. Konjonktürde iki politika fikri birbiri için tamamlayıcı olmuştur. Fırsat eşitliği politika hedefi, mevcut tüm üretken yeteneklerin eğitilmesini sağlayarak eğitim ekonomisini optimize etmeyi vaat ederken, insan sermayesi teorisi, eğitim fırsatlarını genişletmeye yatırım için ekonomik bir gerekçe sağlamıştır (Marginson, 2019: 288).

Uygulama alanında, insan sermaye teorisi hükümetlerin eğitim politikasına etkisi üç aşamayı içermektedir. 1960’larda beşeri sermayeye yapılan kamu yatırımının ilk dönemi, eğitim ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye ilişkin iddialarla karakterize edilir. Sürecin ikinci aşaması, önceki politika varsayımlarının göz ardı edildiği ve getiri oranı denklemlerinin neoklasik teoride küçük bir role indirildiği aşamadır. Üçüncü aşama ise insan sermayesine yatırıma yönelik politika taahhüdünün yeniden gündeme geldiği zaman dilimidir. Birinci ve

ikinci dönemler arasındaki temel fark eğitimi kamusal olarak değerlendirme ve özel bir mal olarak değerlendirme şeklindeki anlayış farkıdır. İnsan sermayesi teorisi, 1960'larda on yıllık hızlı ekonomik büyümenin ardından, eğitilmiş mesleklerin hızla genişlediği ve eğitime yönelik kamu harcamalarını artırma isteğinin olduğu bir zamanda ortaya çıkmıştır. Zamanla birinci ve üçüncü dünya boyunca, hükümetlerin eğitim politikalarının merkezi haline gelmiştir. Bu bağlamda insan sermayesi teorisi, dönemine göre zamanı gelmiş bir fikirdir. Eğitimin ekonomik büyümeye doğrudan katkısı hakkındaki iddia, ekonomistler, eğitimciler, hükümetler ve kamuoyu için cazip bulunmuştur (Marginson, 1993: 40-41).

Liyakatin yükseköğretim beklentileri üzerindeki etkisi iki farklı söylem tarafından şekillendirilmiştir. Birincisi insan sermayesi olarak eğitime yatırım, kalkınma girişimleri yoluyla ekonomik ilerlemeyi sağlar ve ikincisi ise fırsat eşitliği yoluyla sosyal adalet sağlanır. Modern yükseköğretim sisteminin temel efsaneleri, insan sermayesi teorisi ve fırsat eşitliğidir. Eğitime yatırım ile evrensel fırsatlar, insan sermayesi teorisinde çelişki içerisindedir. İnsan sermayesi teorisine yatırım ile evrensel fırsatlar arasında gerilimler vardır. İnsan sermayesi teorisine göre, öğrenciler doğru bir eğitimle nitelikler kazandıklarında, cisimleşmiş üretkenliği somutlaştığını ima eder. İşverenler mezun ararken maaşlar ve başarı da otomatik olarak peşinden takip eder. İnsan sermayesi ve fırsat eşitliğine ilişkin temel kavramlar tamamlayıcı hale gelerek, yükseköğrenime, özellikle de üniversiteye güçlü bir vurgu yapılmasına yol açmaktadır. Her kavram, liyakatin her şeyden üstün olduğu adil ve üretken bir toplum yaratmada yükseköğrenimin önemli bir rol oynadığı salık verir. Eğitim sadece kişisel gelişimle ilgili değil, aynı zamanda insan sermayesi teorisine göre kariyer beklentileri ve genel ekonomik büyümeyle de ilgilidir (Marginson, 2016: 16).

Eşitlik ve ekonomik işleyişin birlikte ilerlemesine ilişkin meritokratik vizyon, eğitim reformu savunucuları için karşı konulmaz bir argüman olmuştur. Meritokratik paradigma, politika dünyasını hızla sömürgeleştirmiştir. Meritokratik vizyon halihazırda zengin ve başarılı olanları tehdit etmeyen bir bakış açısıdır. İnsan sermayesinin diğer sermaye türlerinden ayrı olarak fırsat eşitliği ilkesine dayalı olarak elde edilmesi, sosyal ayrıcalığa sahip olanların toplumdaki yerleri veya bağlantıları nedeniyle değil, yetenekleri ve güçlü yanları nedeniyle üstün oldukları anlamına gelir. İnsan sermayesi teorisi, bu ayrıcalığı rasyonalize eder ve ayrıcalığın sürdürülmesinde katkıda bulunur (Marginson, 2016: 16).

İnsan sermayesi teorisi, eğitimin kişisel üretkenliği artıran, daha yüksek mesleki statüye ve gelire yol açan finansal bir yatırım olduğunu öne sürmektedir. Bu yaklaşım, yapısal sosyal eşitsizlik koşulları üzerinde daha yüksek eğitim seviyeleri elde ederek bireysel mücadeleleri teşvik eden ve her bir kişiyi kendi başarılarından ve başarısızlıklarından tek başına

sorumlu tutan bireyci bir bakış açısına dayanır. Yalnızca, iradeyle çok fazla çaba ve zamanla çoğu sosyal engelin aşılabileceğini varsayan liberal bir yanılsamadır, ancak aslında bu, bir sistemdeki eşitsizliğin altında yatan nedenleri gizleyen bir ideolojidir (Domenech ve Ninci, 2009:157).

Hem ekonomide hem de toplumda kökleri derinlere uzanan sorunların çözümü eğitime bağlanmaktadır. Eğitimdeki bu yaygın mantığın doğrudan bir sonucu eğitim belgelerinin gelecekteki istihdam fırsatları ve getirilerle değiştirilebilecek bir metaya dönüştürülmesidir. Böylece, eğitimsel kimlik bilgileri, bir bireyin yeteneği, ilgisi ve çabasının bir sonucu olarak elde edildiğine dair meritokratik vaatle birlikte, yukarı doğru sosyal hareketliliğin anahtarı haline gelmiştir; öyle ki, farklı kimlik bilgilerinin değiş tokuş edildiği farklı sosyal ve ekonomik başarıların adil olduğu meşrulaştırılmıştır. Meritokrasinin çekiciliği büyük ölçüde, oyun alanını eşitleyerek, eğitimi şekillendirmede dış faktörlerin (sosyal, kültürel, ekonomik ve diğer) etkisini ortadan kaldıran demokratik yaklaşımından kaynaklanmaktadır (Griffiths ve Imre, 2013:44).

İnsan sermayesi yaklaşımının temel miti, insan yaşamının her yönünün görünüşte piyasaya dayalı bir etkileşim biçimi olarak okunabileceğidir. Bu mantık insan yaşamının tamamına sirayet eder çünkü neoliberal özne, doğal veya birleşik bir ekonomik kimliğin taşıyıcısı olarak değil, sözde insan sermayesinin temsilcisi olarak kavranmaktadır. Seçimler içeren her türlü faaliyet veya amaç emek gücünü geliştirmek ve dolayısıyla yatırım olarak kavranır. Bu emeğin kapsamı yalnızca geleneksel istihdamı değil aynı zamanda potansiyel katma değer veya getiri arayışını içeren diğer tüm faaliyetleri de kapsar. Bu nedenle ekonomi, evlilik ve ebeveynliğin yanı sıra, eğitim, nüfus artışı, suç ve delilik gibi çeşitli sosyal olgulara uygulanabilir (Kiersey, 2016: 168).

İnsan sermayesi anlayışının özgünlüğü öznenin kendi emeğiyle ilişkili düşünme biçimini belirli bir ekonomi politik geleneğinin Marksizm'den hareketle düşünme biçimini tamamen tersine çevirmesidir. Marx'a göre emek, emek gücü ve emekçi birbirinden ayrı kavramlardır. Bu üç kavram arasında tartışmasız şekilde merkezi olan emek gücüdür. Emekçi beceri ve yeteneklerden oluşan bir emek gücüne sahiptir, bu emek gücü belirli bir değere sahip bir maldan ibarettir. Bu malı kapitaliste satarak belirli bir süre için ücret karşılığında kullanım hakkını devreder. Emek ya da emek faaliyeti, niceliksel olarak belirlenmiş bir süre için emek gücünün harcanmasıdır. Emekçi çalışmak için çalışma sürecinde harcadığı bir emek gücüne sahiptir ve bunu satarak emek gücü karşılığında bir değer kazanır. Emek faaliyeti kapitalist tarafından belirlenmiş koşullarda bu gücün harekete geçirilmesinden ibarettir (Dardot ve Laval, 2022: 98).

Neoliberal düşüncenin bir uzantısı olarak insan sermayesi yaklaşımının gerçekleştirdiği

tersine çevirme, emek gücü kavramından tamamen vazgeçerek kendilerini çalışmakta olan öznenin yerine konumlandırmak veya emekçiyi bir faal ekonomik özne olarak görmektir. O zaman emeği sermaye ve gelir olarak bölmek gerekecek ve emekçinin yetenek veya becerisi özel bir sermaye türü, ücret de bu sermayenin getirdiği gelir olarak görülecektir. Dolayısıyla her tür gelir kaynağı bir sermayedir, ama yetenek-sermaye diğer sermayelerden, yani sermayedarlar tarafından bir girişimde yatırıma çevrilen önemli bir biçimde ayrılır. Yetenek-sermayenin tekil özelliği emekçinin kendisinden ayrılmaz olmasıdır ve emek gücü bütün farkı oluşturan nitelik budur. Emek gücü emekçinin kendisinden ayrılabilir olduğu için satılabilir ve devredilebilirken, yetenek sermaye devredilebilir değildir; emekçinin emekçi olarak tüm yaşam süresiyle eş kapsamlıdır. Hem doğuştan hem de öncelikle eğitim ve formasyon olmak üzere sonradan edinilmiş unsurlardan oluşur. İnsan sermayesi olarak adlandırmayı bu nedenle karşılar. Emek gücü sahip olunan ama kendisi olunmayan bir mal, yetenek ise sahip olunmayan ama kendisi olunan bir sermayedir. Emekçinin kendisi böylelikle sermayedir, çünkü kendi gelirinin kaynağıdır. Dolayısıyla toplumdaki herkes bir sermaye, bütün hayatı boyunca yatırım yoluyla hep daha çok değer kazandırması gerek bir değerdir (Dardot ve Laval, 2022: 98-99).

İnsan sermayesi teorisinin canlandırılmasının en büyük nedeni, sermaye ile emek arasındaki sınıfsal ilişkinin önemini gizlemek ve herkesin sermayeleri üzerinden farklı getiri oranları sağlayan kapitalistler olduğunu izlenimini yaratmaktır. Emek çok düşük ücret alıyorsa bunun tek nedeninin kendi insani sermayelerini oluşturmak için yeterince yatırım yapmayan işçiler olduğu savunusu ortaya çıkar. Özetle düşük ücretlerin nedeni insani sermayeye yatırım yapmayan bireyin suçudur. Sermaye ve kapitalist devlet toplumsal yeniden üretim sürecinin işgücünün rekabet yeteneğini etkileyen yönlerine aşırı bir ilgi göstermektedir. Bir ülke üretimin katma değer zincirinde yukarı yönde tırmanarak araştırma geliştirme alanlarına girmek ve böylece fikri mülkiyet hakları üzerinden servetini artırmak istiyorsa elinin altında iyi eğitilmiş ve bilimsel nitelikli bir işgücünün bulunması gerekir; bu tanıma uyan işgücü ya yurt içinde eğitilmeli ya da yurt dışından ithal edilmelidir. Böyle bir işgücünün eğitimi hayatın erken evrelerinde başlamalıdır; bu zorunluluk tüm eğitim sistemini sermayenin önemli kaygı odağı haline getirir; ama sermaye alışkanlığı doğrultusunda bu tür eğitimin maliyetine de katlanmamak için elinden gelen her şeyi yapar (Harvey, 2019:190-192).

İnsan sermayesi teorisinin dili, spesifik olarak neoliberal zorunluluklarla ilişkilendirilebilir. İşgücü piyasası olgusunun yalnızca bir yönünü ele alan tek boyutlu ekonomik teoriler yerine, insan davranışını belirleyen faktörleri esas alır. Rekabetçi ekonomik mücadeleye katılanlar, sürekli olarak varlıklarının değerini artırmaya çalışır ve bu da gelecekte

daha yüksek gelir düzeylerine yol açabilir; ancak hayatın diğer alanları da bu amaca hizmet ediyor ve sonunda sermayenin ve rekabetin dilinin etkisi altına girer. İnsan sermayesi teorisinin en temel yönü, emek ve sınıf kategorilerini sosyal analizin dışında bırakan, uzun vadeli bir ekonomik avantajın sermaye kavramına dahil edilmesidir (Jackson, 2016: 267).

2.5.1.1. İnsan Sermayesi Yaklaşımı ve Eğitim

İktisattaki insan sermayesi geleneğine göre eğitim düzeyi yüksek olanlar, artan üretkenliklerinin karşılığında piyasa tarafından ödüllendirildikleri için daha fazla kazanırlar. Bu açıdan bakıldığında okullaşmanın birçok sayıda anlamı vardır. Birincisi, işverenlerin üretim sürecinde değerli gördüğü bilgi, beceri ve değerler eğitimle sağlanır. Bu anlamda okullaşma, bireylerin niteliklerini dönüştürür ve çalışanların bir özelliğidir. İkincisi, eğitim işverenlere bilgi, beceri ve değer mesajlarını aktarmayı amaçlamaktadır; dolayısıyla işçi verimliliğinin dolaylı bir ölçüsü haline gelir. Bu görüş açısından eğitim, piyasanın bireyleri mesleki hiyerarşi içerisinde ekonomik açıdan avantajlı konumlara atamak için kullandığı bir araçtır. Odak noktası, eğitimin işçi verimliliği üzerinde olumlu bir etkisinin olup olmadığı değil, işverenlerin bunu nasıl ele aldığıdır (Pallas, 2000: 507).

Bu görüşe göre eğitim, daha verimli çalışmayı, daha yüksek üretkenliği ve işgücü piyasasında iyi bir yer edinmeyi mümkün kılan kazanılmış becerileri ifade eder. Mesleklerine bağlı olarak (işgücü piyasasında değişen düzeyler), meritokratik toplumlardaki bireyler farklı mali yardımlara ve farklı istihdam ve refah haklarına sahiptir. Sonuç olarak, çeşitli sosyal konumlara ait olmalarına rağmen bu farklılıklar, çağdaş işgücü piyasasının arz ve talep ilkesine göre işleyişinden sonucunda ortaya çıkar. Artan eğitim kazanımı, devam eden ekonomik büyümeyle bağlantılı olarak bu tür niteliklere yönelik talebin artması nedeniyle daha iyi finansal sonuçlara yol açmaktadır. Eğitim düzeyi düşük olduğunda, daha düşük eğitim seviyesine sahip kişiler için böyle bir talep olmadığı için daha az finansal kazanım sağlarlar. Bu görüşe göre eğitim düzeyi, sağladığı maddi ve mali olmayan faydaları belirlemektedir. Aynı eğitim düzeyine sahip bireylerin sayısı bu faydaları etkilememekte ve zaman içinde önemli değişiklikler yaratmamaktadır (Katrňák ve Doseděl, 2019: 823).

Mikroekonomik teori, insanların üretken kapasitelere değer veren işverenler tarafından seçilme fırsatlarını en üst düzeye çıkarmak için okulda öğretilen bilgiler vasıtasıyla beşeri sermayesine yatırımlarını artırmayı seçtiklerini vurgular. Eğitimin bireylere üretkenliği artırıcı beceriler kazandırdığını savunan insan sermayesi geleneğindeki ekonomistler bu yaklaşımı benimserler. İnsan sermayesi teorisine göre eğitim, çalışanlara, çalışan verimliliğini doğrudan şekillendiren bilgi ve beceriler kazandırır. Verimlilikteki bu farklılık, işverenlerin yüksek vasıflı

çalışanlara daha yüksek ücretler teklif etmesine yol açar. Beşeri sermaye geleneği, temel mekanizmasıyla, yani öğrencilerin okul döneminde edindikleri üretkenliği artıran yeterliliklerle ilgilenmekle birlikte buna öğrenme modeli adını verilir (Werfhorst, 2011:523).

Bu teori, bireylerin yalnızca emek güçlerini verili olarak almaz, aynı zamanda rasyonel aktörler olarak kendilerine yatırım yapmaya çabaladıklarını, bunun da üretken kapasitelerini artıracaklarını ve potansiyel olarak doğal yeteneklerinin gerektirdiği ölçüde geliri artıracaklarını ileri sürmektedir. Bunu yapmak için de fiziki sermaye yatırımında kullanılan benzer bir hesaplama yöntemlerini izlerler. Örneğin, beşeri sermayeyi artırmanın bir yolu olarak eğitime yatırım yaparken bireyler, bu yatırımı eğitim süreci boyunca katlanılan doğrudan maliyetler ve eğitim sırasında kaybedilen kazançlar şeklinde gerçekleştireceklerdir (Goldthorpe, 2014: 270).

İnsan sermayesi yaklaşımı doğrultusunda eğitim, bireyleri iş fonksiyonlarına uygun beceri ve yeteneklerle donatabilmektedir. Daha yüksek eğitim seviyeleri, adayları işverenler için daha çekici hale getirir ve bu da daha yüksek gelir ve iş fırsatlarına yol açabilir. Okulda edinilen beceriler genellikle genel olarak kabul edilir; belirli beceriler ise iş başında kazanılabileceği anlamına gelir. Bu bakış açısı, işverenlerin karar alırken eğitim düzeyini dikkate alarak mantıklı hareket ettiklerini önermektedir. Aynı şekilde, iş arayanlar (eski öğrenciler gibi) insan sermayelerine yatırım yapma konusunda mantıklı kararlar verirler. Bununla birlikte, beşeri sermayesi teorisi, yüksek eğitimlilerin neden iş hiyerarşilerinde üst sıralara yerleştirildiğine dair ikna edici bir açıklama üretmez (Bills, 2003:444).

Eğitimi anaakım ekonomik teorisinin özel bir uygulaması olarak kabul etmek, onu verimliliği artırma yeteneği olarak tanımlayan insan sermayesi teorisinin gelişmesine yol açmıştır. Beşeri sermaye yaklaşımının avantajı, analitik sonuçların anında elde edilmesiyle tamamlanır. Mikro düzeyde, beşeri sermaye kavramı ücret farklılıklarının ele alınmasına izin verir; ücret farklılıklarından, insan sermayesine yapılan yatırımın getiri oranları hesaplanabilir; makro düzeyde, beşeri sermayenin büyümeye katkısı değerlendirilebilir; ve politika çıkarımları olarak çeşitli eğitim kademelerine özel veya kamu yatırımı açısından değerlendirilebilir. İnsan sermayesi teorisinin kökleri neoklasik ekonomiye sıkı sıkıya dayanmaktadır. Bu modele göre, işe alma işlemleri piyasa mekanizmaları tarafından belirlenir: işverenler, en verimli adayı en düşük maliyetle ve ücretlerle elde etmek için rekabet eder (Fine ve Rose, 2001: 157).

2.5.2. Sinyal Teorisi (Eleme Teorisi) ve Eğitim

İktisat literatüründe eğitimin hem bir yatırım hem de bir tüketim bileşeni olan bir mal olarak görmek yaygın olarak kabul edilmektedir. Eğitimin yararları, gelecekteki parasal getirilerle ilgili olan bir yatırım bileşeninden ve gelişmiş yeteneklerden gelen fayda ile ilişkili

olan bir tüketim bileşeninden kaynaklanmaktadır. 1960'larda insan sermayesi teorisinin başarısından bu yana, ekonomik analizde eğitimin yatırım yönü baskınlık kazanmıştır. Eğitimsel, işgücü arasında daha yüksek maaşlarla sonuçlanır. Bununla birlikte, sinyal veya eleme teorisine göre işverenlere bireyin yeteneklerinin bir sinyalini sağlayabilse de, okullaşmanın yani eğitimsel genişlemenin üretkenlik üzerinde çok az etkisinin olabileceği iddia etmektedirler. Sinyal verme veya eleme görüşü, eğitimsel genişlemedeki farklılıkların işverenlerin yetenekler ve verimlilikte gözlemlenemeyen farklılıklar çıkarmasına izin vermeyeceği asimetrik bilgilere sahip bir işgücü piyasasını varsayar. İşgücü piyasasında başarı, yalnızca alınan eğitime değil, aynı zamanda bu eğitimin diğer insanlarla nasıl karşılaştırıldığına da bağlıdır. Sinyal yaklaşımı, eğitimden elde edilen parasal getirileri hesaba katarken eğitimi konumsal olarak değerlendirir veya göreceli eğitim düzeyine odaklanır; insan sermayesi teorisi ise mutlak eğitim düzeylerine dayanır (Jiménez vd., 2011: 411).

Bu yaklaşım eğitimin işverenlere başvuru sahibinin yeteneği hakkında bir sinyal verebileceğini ve aslında bireyin üretkenliğini artırmayabileceğini ileri sürmüştür. Sinyal verme hipotezinin, eğitimin sosyal getirileri açısından geleneksel beşeri sermaye öyküsünden farklı çıkarımları olsa da, birey için çıkarımları temelde aynıdır. Okullaşmanın bir izleme mekanizması mı yoksa gerçekten üretken bir varlık mı olduğuna bakılmaksızın, ek eğitimin bugünkü değerinin edinme maliyetine eşit olduğu noktaya kadar eğitime yatırım yapan için özgün eğitim almak mantıklıdır (Lazear, 1977: 569).

İstihdam ilişkisinin talep tarafında sinyal teorisi, iktisatçılar, işverenlerin adayların becerilerine ilişkin değerlendirmeleri hakkındaki eğitim sinyallerini (notlar, dereceler, okul prestiji vb.) ve diğer yeterlilik belirteçlerini kullanarak gelecekteki teknik performansına ilişkin olasılıksak hesaplama yapmalarına yardımcı olur. Eğitim taramasında dereceler, büyük aday havuzlarını azaltmak, daha az üretken olanları daha üretken olanlardan filtrelemek, belirli becerilere sahip olmayan kişileri elemek ve yeni şeyler öğrenme becerisini göstermiş adayları seçmek için dönüşümlü olarak kullanılır. Sinyal verme teorisi eğitime dayalı işe alımın temel bir boyutunu, yani işverenlerin işçilerin gelecekteki performansına ilişkin belirsiz olduğu koşullar altında kullanılma eğiliminde olduğunu öne sürer (Brown, 2002: 23).

Sinyal teorisinin savunucularına göre özellikle işgücü piyasasına yeni girenler değerlendirirken işverenler için büyük bir zorluk ortaya çıkar. Yalnızca çok sınırlı bilgilere dayanarak bireylerin üretken kapasiteleri hakkında sözleşmeler yapmak zorunda kalırlar. İşverenleri seçim prosedürlerinde eğitimsel niteliklere güvenmeye iten şey ise, bu tür niteliklerin sahiplerinin ilgili bilgi ve becerileri edindiğini tasdik ettiğine olan inanç değildir. Özellikle eğitim durumu açısından, işe alabilecekleri bireyleri, iş akdi öncesinde kolayca

gözlemlenemeyen ancak işçi verimliliği için önemli olacak bir dizi kişisel özelliğe göre eleme veya tasnif etme aracı olarak kullanabilirler. Bir bireyin eğitim kaydı, onun bilgi ve beceri edinme (eğitilebilirlik), çabayı sürdürme ve disiplinli ve işbirlikçi bir şekilde hareket etme yeteneği ve hazır olup olmadığı hakkında bilgilendirici olabilir. Bu bakış açısına göre eğitimin işveren açısından değeri, insan sermayesi teorisine göre, işverenlerin çalışanlarında veya personelinde önemli gördüğü nitelikleri oluşturma becerisine dayanmamaktadır. Buna bağlı olarak, işçiler açısından eğitim, kendi başına insan sermayesine yapılan bir yatırım olarak görülemez, sadece bir sinyal olarak görülür aksi halde sinyal mekanizmasına aşırı yatırım söz konusu olur (Goldthorpe, 2014: 272).

Sinyal verme teorisine göre eğitim yüksek üretkenliği işaret eden bir onay süreci olarak hizmet etmektedir. Bu perspektiften bakıldığında, sinyal teorisi işe alımı belirsizlik bağlamında bir yatırım olarak görmektedir. Diğer bilgi asimetritelerinin yanı sıra, işverenler, işe alım sırasında potansiyel bir çalışanın üretkenlik yeteneklerinden emin değildirler. Bu bilgiler işe alımdan hemen sonra da mevcut olmayacaktır. Bir işi öğrenmek zaman alabilir ve iş başında özel eğitim genellikle gerekli görülmektedir. Bu nedenle işe alım, koşulların belirsiz olduğu durumlarda verilen bir karardır. Bu görüşe göre, yükseköğrenim ekonomik performansı artırmada etkisizdir ve daha iyi zihinsel ve sosyal becerileri teşvik etmez. Bunun yerine, yükseköğrenim, farklı yeteneklere sahip bireyleri ayıklayarak, emeği satın alanlara bilgi aktararak, bir tarama aracı olarak hizmet eder. Buna göre teori, eğitimin oynadığı filtreleme rolünü, piyasalardaki ekonomik aktörler tarafından çok ihtiyaç duyulan bilgileri ileten üretkenliği artıran bir rol olarak kabul eder. Potansiyel bir çalışanın üretkenliği ve yeteneği herkes tarafından gözlemlenemez, ancak diplomalar gözlemlenebilir ve bu tür bilgiler kuruluşlar tarafından ücretsiz olarak kolayca elde edilebilir. Bu, eğitimin bir filtre olarak kabul edildiği anlamına gelir; daha yüksek akademik başarı, doğuştan gelen beceriyi gösterir. Bir kişinin eğitim sürecinde ne kadar kaldığı önemli değildir, önemli olanın kişinin diplomayı alıp almadığıdır (Dobbs, vd., 2008: 793-794).

Sonuç olarak işverenler iş başvurularında marjinal üretkenliği gözlemleyemez ve bu nedenle başvuranın eğitim seviyesini işe alım sürecinde bir bilgi kaynağı olarak kullanamaz. Bu süreçte, başarılı bir başvuru için önemli olan sadece başvuru sahibinin kendi eğitim düzeyi değil, aynı zamanda diğer başvuru sahiplerinin eğitim düzeyidir; bu, işgücü piyasası sonuçlarının da görece eğitim düzeylerine dayandığını gösterir (Durst, 2021: 747).

2.5.3. Kuyruk Teorisi ve Eğitim

Neoklasik optimizasyon davranışını kapsayan ve bu nedenle ortodoks konuma en yakın görünen kuyruk teorisidir (iş rekabeti modeli). Bu yaklaşımda öncelikli odak noktası, bireylerin işgücü piyasasındaki ücretlerini ve istihdamlarını belirlemek için uygun iş başında eğitim almalarını vurgulmasıdır. Bireylerin işgücü piyasasına girmeden önce edindikleri bilişsel iş becerilerine dayalı olarak birbirleriyle rekabet ettikleri neo-klasik ücret rekabeti modelinin aksine, iş rekabeti modelinde bireyin kazancı elde ettiği işin kalitesine bağlıdır. İşin özelliklerine bağlı olarak çalışanlar eğitilebilirlik kapasitelerine göre sınıflandırılır. Bireyler, eğitim, doğuştan gelen yetenekler, yaş alışkanlıkları, kişilikler vb. gibi farklı arka plan özelliklerine sahip olduklarından, girdikleri her iş için farklı potansiyel eğitim maliyetlerine maruz kalma eğilimindedirler. Bu nedenle, işçilerin eğitim maliyetlerine göre sıralandığı bir iş kuyruğunun varlığı, iş fırsatlarına erişim sırasını belirler. Kazanç dağılımını belirleyen şey, bu iş kuyruğunun işlerin ulusal dağılımı ile etkileşimidir ve başlangıçta eşit derecede üretken işçilere farklı ücretler ödenmesine neden olabilir (Leontarid, 1998: 75).

Bu yaklaşımda verimliliğin insanların değil, işlerin bir özelliği olması nedeniyle, işçilerin potansiyel verimliliğini belirlemede, eğitim ve yetiştirmenin önemli bir etken olmadığı ileri sürülmektedir: Buna göre modern sermaye ve teknolojinin kullanıldığı işler, yüksek düzeyde verimli işlerdir. İşçiler bu işlere girmek için kuyruğa girmektedirler. İşçiler işe alındığında, işin verimliliğini yükseltmek için gerekli olan bilgi ve beceriler, çeşitli biçimsel ve biçimsel olmayan yetiştirme programları ile kazandırılmaktadır. Çeşitli işler için uygun bireyler seçilirken, işverenlerin en başta kullandıkları ölçüt yetiştirilebilirliktir. Yetiştirilebilir nitelikteki işçiler, kuyruğun başında olan daha az yetiştirme maliyetine katlanmayı mümkün kılan ve istenen özelliklere sahip bireylerdir. Bunlar en iyi işlere yerleştirilirler. İşgücü piyasasında kuyruk görüşü; eğitim ile gelir arasındaki ilişkiyi kabul etmekle birlikte, geliri işçileri daha üretken yapmak amacıyla verilen spesifik bilgilerden bağımsız olarak değerlendirmektedir. Bu görüşe göre eğitim, daha kolay yetiştirilebilir işçileri belirlemede işverenlere kolaylık sağlayan bir araçtır (Carnoy, 1982: 492).

İşgücü piyasası, kuyruk teorisi olarak da bilinen iş rekabeti modeliyle karakterize edilir; bu model, biri iş sıralamalarını, diğeri ise işleri (veya rakip işleri) içeren ve farklı eğitim düzeylerine sahip bireyleri sıralayan iki karşılık gelen kuyruğun birleşimidir. İşverenler öncelikle, mümkün olduğunca az yatırım yaparak mümkün olan en kısa sürede hız kazandırılacak çalışanları işe almakla ilgilenir. Bu nedenle işverenin öncelikli amacı adayların nasıl sıralanacağını belirlemektir. Eğitim yeterlilikleri eğitilebilirliğin en uygun ve sosyal olarak meşru bir göstergesidir. İş rekabeti ücret rekabetinden farklıdır, çünkü bir bireyin

diğerleriyle görelî konumu önem kazanır: adayın geçmiş zaman özelliklerine vurgu, mutlak konumundan daha önemli hale gelir. Dolayısıyla iş arayanlar kendini diğer iş arayanlara göre rekabetçi bir şekilde konumlandırma çabasına girişerek savunmacı bir şekilde eğitim yatırımlarını artırır (Bills, 2016: 66).

İnsan sermayesi teorisi, emeğin bir üretim faktörü olarak ele alınmasını neoklasik iktisadın genel teorik çerçevesi içine entegre etme girişimini temsil ediyorsa, iş rekabeti teorisi bu girişimin üretim faktörü açısından açık bir reddi olarak görülebilir. Emeğin piyasada alınıp satılmadığını, daha ziyadesiyle iş ve iş sözleşmeleri uyarınca işçiler tarafından işverenlere kiralandığını ileri sürer. Emeğin fiyatı olarak ücretlerin işçilerin kendilerine değil, işlere bağlı olduğunu ve eğer piyasa ücreti emeğin marjinal ürününe eşitse, o zaman marjinal ürünün bireyde değil işte olduğunu öne sürer. İnsan sermayesi teorisyenlerinin kurdukları modele göre emek piyasaları bu görüşe göre farklı bir şekilde çalışmaktadır. Bu modeldeki varsayım, çalışanların bilgi ve becerileri dış kaynaklardan edindiği yönündedir. Çalışanın işinde kullandığı bilgi ve becerilerin çoğunu ancak onları elde ettikten sonra, yani resmi veya gayri resmi türden iş başında eğitim yoluyla elde ettiğini iddia edilir. Bu nedenle, işgücü piyasası farklı insan sermayesi türlerine ve seviyelerine sahip işçilerin ücretler için birbirleriyle rekabet ettiği bir pazar olarak değil, daha çok işçilerin birbirleriyle rekabet ettiği bir eğitim pazarı olarak anlaşılmalıdır (Goldthorpe, 2014: 275-276).

Kuyruk teorisi, işle ilgili becerilerin örgün eğitim yoluyla öğrenilmediğini, bunun yerine yoğun iş başında eğitim yoluyla geliştirildiğini öne sürer. İşverenler, işe alım sürecinde masrafları azaltmanın ve hızlı öğrenebilen ve istihdamı güvence altına alma konusunda kolayca eğitilebilen kişileri işe almanın yollarını arar. Eğitimi, eğitilebilirliğin bir göstergesi olarak kullanarak bir dizi uygulamanın kısa yolu olarak değerlendirilir (Stasio, 2014: 796).

Kuyruk teorisine ve daha spesifik olarak konumsal mallar perspektifine göre, işgücü piyasasında niteliklerin değeri, belirli bir ilgili nüfus arasındaki eğitim niteliklerinin dağılımına bağlıdır. Kuyruk teorisi, iş arama sürecinin, işverenlerin uygun niteliklere sahip adayları hem eğitimsel hem de diğer kriterleri temel alarak hayali bir sıraya atadığı bir yarışmaya benzer olduğunu öne sürmektedir. Adayların istihdamı güvence altına almak için rekabette önde olmaları gerekir. Eğitimin değeri diğer iş arayanların eğitim kazanımlarına göre olduğundan, bu modelde eğitim konumsal bir maldır (Stasio vd., 2016: 53).

Konumsal rekabet bireyleri sıranın en önüne geçmeye teşvik eder, bu nedenle eğitime aşırı yatırım yapmak kişinin sıradaki yerini korumaya yönelik savunmacı bir stratejidir. Bu açıdan bakıldığında, kuyruk teorisi, eğitimi mutlak bir mal olarak gören eğitim ve görevlendirme arasındaki ilişkiye ilişkin iki alternatif görüşten farklıdır: beşeri sermayesi

teorisi ve sosyal kapanma teorisi. Eğitim mutlak bir mal ise, bireylerin eğitime aşırı yatırım yapmasına gerek yoktur ve aşırı eğitimin toplam düzeyi düşük olmalıdır (Stasio vd., 2016: 53).

Seçkin üniversiteler tarafından verilen diplomalar genellikle daha düşük dereceli üniversitelerden mezun olanlardan daha yüksek yeteneğin kanıtı olarak kabul edilir. Aslında bazı işverenler, gerekli standartları karşılamayan üniversite mezunlarını işe almazlar. Eğitim belgelerinin doğru sinyaller iletip iletmediği sorgulanabilir. Birincisi, üniversiteler filtre işlevi görür. Üniversiteler, adayları kabul etmeden önce kalite açısından inceleyerek ve ardından öğrencilerin mezun olabilmeleri için diğer gereklilikleri yerine getirmelerini isteyerek, işverenlerin en güçlü olası çalışanları belirlemesine yardımcı olur. Bir üniversitenin itibarının, üst düzey öğrencileri keşfetme ve onların insan sermayesi gelişimini destekleme konusundaki yeteneğiyle bağlantılı olduğu yaygın olarak kabul edilir. Bu en azından derecelere konumsal değer kazandırması gereken şeydir. Örneğin, üniversiteler, hangi öğrencilerin kabul edileceğini seçerek, prestijli dereceler için konumsal rekabette hangi katılımcılara bu dereceleri alma fırsatı tanınacağını kontrol eder. Üniversiteler, belirli üniversitelerden olası çalışanları tercihen işe alarak, verdikleri derecelerin konumsal niteliğini artırırsalar da, derecelere ve diğer yeterliliklere konumsal değer kazandıran son başvuru noktası işverenlerdir (Halliday ve Hankins, 2019:282).

İşverenler, üretkenliği tahmin etmenin yanı sıra, belirli işçileri işe almak için gereken eğitim masraflarına ilişkin tahminlerde bulunurlar. Kuyruk teorisi iki kuyruğun olduğu iş rekabeti modelini geliştirmiştir. İlk sıra mevcut boş kontenjanları içerir; bu adayların alacağı işlerdir. Bu kuyruğun sırası, boş işlerin ne kadar karmaşık olduğuna bağlıdır. İkinci sıra, işe alınacak kişilerden veya başvuru sahiplerinden oluşur. Başvuru sahiplerinin eğitim durumuna göre sıralama bu aşamada yapılır. İşgücü piyasasında, yüksek vasıflı pozisyonlardan başlayarak yüksek eğitilmiş kişiler sıralanır iki farklı seçme ve tahsis düzeyi vardır. Bu modele göre eğitim konumsal bir maldır: daha yüksek gelir elde etmek ve daha karmaşık bir iş bulmak için bir kişinin kuyruktaki konumu son derece önem kazanır. Eğitim, bireylerin okula başlamadan önce sahip oldukları (zeka, sebat vb.) özelliklerin yanı sıra okulda kazandıkları (öğrenme becerileri) özelliklerine göre bir sıralama aracı olarak kullanılabilir. Kuyruk yaklaşımında belirli niteliklere sahip olanlara daha fazla ağırlık verilmektedir; bu yaklaşım onların işgücü piyasasındaki nisbi konumlarını ve onları işe almak için gereken eğitim maliyetlerini vurgulamaktadır. Konumsal mal bakış açısının üretkenliği işlerle bağlantılı gördüğü anlamına gelir. Marjinal ürün, insanda değil, işte bulunur. Bireyin kazancı doğrudan kişisel özelliklerine değil, edindiği işe bağlıdır (Werfhorst, 2011: 524).

Bu yaklaşıma göre bu, bireylerin insan sermayelerine bağlı olarak kabul etmeye istekli oldukları maaşlara dayalı rekabetin aksine, bireylerin istihdam fırsatları için eğitimin göreceli

maliyeti temelinde rekabet ettiği bir piyasayı tanımlamaktadır. Modelinin işgücü piyasası davranışının tüm yönlerini kapsadığını iddia etmek mümkün değildir ancak rekabetçi iş ve ücret rekabeti modellerinin piyasada bir arada var olabileceğini ve uyum içinde çalışabileceğini savunmaktadır. Bu yaklaşımın ana unsuru, işyeri becerilerinin çoğunun örgün eğitim yerine iş başında eğitim yoluyla kazanıldığı gözlemine dayanır. İşgücü piyasası, mevcut becerilerin satın alındığı bir pazar olarak değil, eğitim kontenjanlarının çeşitli işçilere dağıtılması gereken bir pazardır. Bireyler arasında eğitim olanaklarının tahsisi, iş kuyruğundaki konumları ve ekonomi içindeki arka plan iş fırsatlarının dağılımı da dahil olmak üzere çeşitli faktörlere bağlı olarak değişmektedir. Bireyler sıranın en üstüne ulaştıktan ve bir iş tahsis edildikten sonra, söz konusu işin özelliklerine göre ücretleri önceden belirlenecektir (McGuinness, 2006: 389).

Bununla birlikte arz tarafında, eğitimdeki genişleme, daha nitelikli personel artışına yönelik algılanan ekonomik ihtiyaçtan değil, sadece aday öğrencilerden artan beklentilerden kaynaklanabilir. Bu nedenle, yalnızca yetersiz nitelik değil, aynı zamanda aşırı nitelik sorunlarının da ortaya çıkması mümkündür. İkinci durumda, daha yüksek düzeyde niteliklere sahip bazı kişiler daha düşük düzeyde niteliklere sahip olanları daha da aşağı çekerler. Eğitim, işverenler için çalışanları seçmede temel bir arka plan özelliği işlevi gördüğü sürece, iş kuyruğundaki bir bireyin kullanabileceği iş düzeyi, yalnızca ne kadar eğitim edindiğine bağlı olmayacaktır; esasen emek kuyruğundaki göreceli konumu önem kazanacaktır. Göreli eğitim düzeyi işgücü piyasasında önemliyse, o zaman ebeveynler ve çocukları üzerinde savunma önlemi olarak, yani işgücü kuyruğundaki yerlerini korumak için eğitim kazanımlarını artırıcı girişimlere ve eğitimin genişletilmesine yönelik kamuoyu baskılarına sebep olur (Goldthorpe, 2014: 278).

2.5.4. İkili İşgücü Piyasası ve Eğitim

İşgücü piyasasının kendi içinde bütünlük gösteren alt piyasalara bölünmesine dayanan çeşitli teorik yaklaşımlar bulunmaktadır. Bunlar; işgücü piyasasının birbirinden farklı işlerin bulunduğu ve farklı işçi gruplarının istihdam edildiği birincil ve ikincil işgücü piyasalarından oluştuğu varsayımından hareket etmektedir (Uyanık, 1999: 1).

İkili işgücü piyasalarına ilk vurguyu yapan Amerikan Kurumsalcı düşünce okulu olmuştur. Temel argümanları işgücü piyasalarının denge analizi doğrultusunda işlemediği fakat genel işleyişin modern ekonominin karmaşıklığından etkilendiği ve emek piyasalarının büyük bürokratik şirketler ve sendikalar gibi modern toplumun kurumsal kurumları tarafından belirlendiğidir. Büyük firmalar ve sendikalar tarafından üretilen iç işgücü piyasası kendine has ücret mekanizmalarını harekete geçirmektedir. Ücretler işçilerin ve işverenlerin iradi kararları

ile değil hem resmi hem de gayri resmi kurallar tarafından belirlenen kurumsal pazarlar açısından ele almıştır. İç ve dış pazarlar arasındaki belirgin sınırlar kurumsal düzenlemelerle belirlenmektedir. Sonuç olarak, ücret ve iş atamaları sayısız kural ve prosedür tarafından şekillendirilmektedir (Leontaridi, 1998:68-69).

Esas itibariyle katmanlı emek piyasasına yönelik kavramsal çerçeve radikal ve kurumsalcı iktisatçılar tarafından 1970’li yıllarda geliştirilmiştir. 1970’li yıllar ile birlikte işsizlik ve ücret/gelir eşitsizliğinin artması anaakım iktisadi açıklamalara alternatif yaratma ihtiyacı doğurmuştur. Katmanlı işgücü piyasası yaklaşımına göre, halihazırda işleyen emek piyasaları beşeri sermaye yaklaşımının vazettiği gibi bireylerin piyasa koşulları altında rekabetçi bir ortamda beşeri sermayelerine göre işlere dağıldığı tek bir piyasadan değil, iş ve çalışma koşullarının farklılık gösterdiği iki katmandan oluşmaktadır (Ercan ve Özar, 2000: 45).

Neoklasik ortodoks teori, karı maksimize eden işverenlerin işçileri bireysel özelliklerine göre değerlendirdiğini varsayar ve gruplar arasındaki işgücü piyasası farklılıklarının rekabetçi mekanizmalar nedeniyle zaman içinde azalacağını öngörür. Mevcut işgücü piyasası bölümlenmesini, siyasi ekonomik güçlerin, işgücü piyasasının farklı işgücü piyasası özellikleri ve davranış kuralları ile ayırt edilen ayrı alt pazarlara veya bölümlere bölünmesini teşvik ettiği tarihsel süreçlerdir (Reich, vd.,1973: 359).

İşgücü piyasası bölümlenmesinin tarihsel bir açıklaması Reich, Gordon ve Edwards (1973) tarafından sunulmaktadır. Onlara göre 19. yüzyılın sonunda ortaya çıkan rekabetçi kapitalizm döneminde emek piyasasındaki gelişmeler işgücünün parçalanmasını değil giderek homojenleşmesini işaret eder. Fabrika sisteminin vasıflı zanaat mesleğini yerinden ederek yarı vasıflı bir emek kitlesi yaratır. Bu aynı zamanda kitlesel pazarlar için üretim yapan ekonomik yapının standartlaştırılmış bir işgücü talebini karşılaması anlamına gelir. Emek gücünün giderek homojenleşmesi ve proleterleşmesi emek ile sermaye arasında giderek artan bir gerilim yaratmıştır. Tekelci kapitalizm çağına gelinmesiyle birlikte işverenler kasıtlı, aktif ve bilinçli bir şekilde emek piyasasının segmentleşmesini gerçekleştirmek için stratejiler uygulamaya koyulmuştur. Zanaatkar tarafından yönetilen üretimin sona ermesiyle birlikte tekelci kapitalist iş güçlerinin büyüklüğündeki geniş çaplı büyüme firmadaki üretimin kontrolündeki otorite ilişkilerinde değişikliği zorunlu kılmıştır. Bu yöndeki değişime yönelik çabalar arasında Taylorizm, personel departmanlarının kurulması, işgücünün böl ve yönte amacıyla insan ilişkileri uzmanları bulunmaktadır. Sonuç olarak hiyerarşik modern şirketlerin bürokratik şekli ortaya çıkmıştır. Firmaların iç ilişkilerinin yeniden yapılanması bölümlere ayrılmış iç işgücü piyasası yaratarak işgücü piyasasının bölümlenmesini ilerletmiştir. Beyaz yakalı işçiler firmaların işgücü havuzuna dâhil olup ve aynı şirket içerisinde mavi yakalı işgücüne göre farklı

terfi ettiler. Belirli niteliklere sahip olmayan işçiler iş merdiveninin tamamına ulaşmak için dışlandılar. Firmalar kendi içindeki işgücü piyasasını bölümlere ayırırken firma dışında da benzer eğilimler sergilemişlerdir. İşverenler özellikle egemen olan sendikacılığı baltalamak ve grevleri etkisiz hale getirmek için ırk, etnik aidiyet ve cinsiyet çatışmalarını bilinçli olarak kullanmışlardır. Bununla birlikte birincil işyerlerindeki teknolojik gelişim genel ve özel beceriler gerektiren işler arasındaki ayrımı destekler niteliktedir. Üretken kapasitelerdeki farklılığa denk gelen bu durum segmentleşmeyi derinleştirme eğilimi sunmaktadır. Tekelci kapitalizm ve işgücü piyasasının bölümlenmesi bu ortamda yakından iç içe geçmiş durumdadır (Reich, vd.,1973: 359-364).

Doeringer and Piore (1971) çalışmaları 1960'larda ortaya çıkan yapısal işsizlik, teknolojik değişimin emek piyasası üzerinde yarattığı etkiler, otomasyon ve işin değişen niteliği, enflasyon, ırk ayrımcılığı ve dezavantajlı geçmişten gelen işçilerin istihdam edilebilirliği ve eğitimi gibi politika kaygılarına cevap verir niteliktedir (Doeringer ve Piore, 1971:7). Doeringer and Piore'in bu alana ilişkin temel katkısı emeğin fiyatlandırılması tahsisinin bir dizi kural prosedür tarafından şekillendirildiği sınırlı bir organizasyona yani iç işgücü piyasasına odaklanmasıdır. Dolayısıyla iç işgücü piyasası istihdamın uzun vadeli olduğu ve işten çıkarmaların oldukça sınırlı olduğu büyük bürokratik organizasyonlarda emeğin ücretlendirilmesi ve tahsisini açıklama gayretindedir (Piore, 2002: 272).

Doeringer and Piore (1971) Amerikan ekonomisini ikili bir işgücü piyasasına sahip olduğunu ekonomideki tüm işlerin ya birincil sektöre ya da ikincil sektöre dâhil olduğunu ortaya koymuştur. İç işgücü piyasasında emeğin fiyatlandırılması bir dizi kural ve prosedüre tabidir. İdari kurallar ile yönetilen iç işgücü piyasası ücretlendirme, tahsis ve eğitim kararlarının doğrudan ekonomik değişkenler tarafından yönetilen geleneksel dış işgücü piyasasından ayırt edilmelidir. Birincil sektör işleri, yüksek maaşlar, yüksek sorumluluklar ve kariyerde ilerleme fırsatları ile nitelendirilen edilen iyi işlerdir. İkincil sektördeki işler düşük ücretle karakterize olan işçilerle işverenler arasında informal bağlarla karakterize edilen önemsiz işlerdir. İkincil sektörün işgücü, birincil sektördeki işlere özenir ve kıskanır. Birincil sektörün işveren motifi büyük imalat kuruluşlarıyken fast food satış yerleri gibi görece küçük hizmet işletmeleri ya da işleri ikincil sektörü simgelemektedir (Doeringer ve Piore,1971:8-9; Bulow ve Summer, 1986: 376).

İnsan sermayesi teorisinin ana odağı, istihdam edilebilirliğin arttırılmasına ilişkin bireysel perspektiflerin formüle edilmesi iken, ikili işgücü piyasası teorisi, bir bireyin istihdam edilebilirliğinin, işgücü piyasası fırsatları ve kısıtlamaları tarafından belirlendiğini öne sürmektedir. İkili işgücü piyasası modeli, işgücü piyasasının iki kısma ayrıldığını

göstermektedir. Birincil piyasa, yüksek ücretler, iyi çalışma koşulları, istihdam istikrarı, ilerleme şansı, eşitlik ve çalışma kurallarının idaresinde yasal süreç ile karakterize edilir. Düşük ücretler, kötü çalışma koşulları ve yetersiz iş güvenliği ikincil piyasanın ortak özellikleridir. Bu segmentteki işler aynı zamanda esnek çalışma ve kötü sağlık gibi olumsuz özelliklere de sahiptir. İkincil kesimdeki işçiler genellikle düşük eğitim seviyelerine ve şüpheli çalışma geçmişlerine sahiptir, bu da onları işverenler açısından daha az tercih edilir yapmaktadır. Merkez ve çevre çalışanlar, birincil işgücü piyasası ve ikincil işgücü piyasalarının tanımlanabileceği iki olası kategoridir. Çevrede geçici istihdam, işçiler için daha az istikrarlı çalışma koşullarıyla sonuçlanır. İşverenler, çalışanları işe alırken veya işte tutarken, tam zamanlı veya uzun vadeli sözleşmelerle temel çalışanlar olarak işe almaya öncelik verir. İkincil veya çevre çalışanların ikincil bölümden birincil bölüme geçişi zordur. İkincil sektörde yer almak olumsuz bir algı yaratabilir ve bu da kişinin münhasır birincil sektöre girişini engeller. İkili işgücü piyasası teorisi, iş sözleşmesinin, kişinin algılanan istihdam edilebilirliğini değerlendirmek için önemli bir gösterge olduğunu öne sürmektedir. Bununla birlikte, sözleşme statüsü dışında, çalışma ortamı koşulları ve işin kalitesi de ilgilidir (Berntson, vd., 2006: 227)

İkili işgücü piyasası analizinin önemli bir yönü, ekonomik yapıdaki gelişmeler ile işgücü piyasası davranışının teknik modelindeki gelişmeler arasındaki vurgudur. Teknolojik gelişmeler işgücü hareketliliğini gerektirir, ancak yalnızca oligopolistik pazarların gelişimi ile firmaların ürün ve faktörlerinde çok daha fazla kontrol ve kesinlik, istikrarlı, yüksek ücretli işgücünün oluşumuna işaret eder. İkincil sektör, sistemin hala ihtiyaç duyduğu esneklik derecesini gösterir. Benzer şekilde, uygun şekilde tanımlanmış bir işgücü piyasası segmenti, işçiler tarafından piyasadaki konumlarına göre konsolide edilecektir. İkinci sektöre hapsedilmiş işçiler, onları birincil sektörde çalışmaya uygun olmayan, doğuştan işçilere dönüştüren tutum ve davranış biçimleri geliştirirler. Bu teori, tüm olumlu gelişmelerin teknolojik değişimlerin ve yeni işgücü piyasası yapılarının gerçekleştiği birincil sektörde mevcut olduğunu öne sürmektedir. İkincil sektördeki gelişmeler, zaten baskın olan, yani yapı eksikliğini, durgun teknolojiyi ve işçiler arasında fark olmamasını güçlendirmeye hizmet eder (Rubery, 1978:19-20).

İkili işgücü piyasası hipotezinde işgücü piyasasının yapılandırılmış ve yapılandırılmamış piyasa olarak kategorize edilir. Yapılandırılmamış bir piyasada işveren-işçi ilişkisi yalnızca işe ve ücrete dayalıdır ve iki grup arasında kişisel bir bağlantı yoktur. Yapılandırılmış bir işgücü piyasası, işçiler ve işverenler arasındaki değişimler, yapılan işler ve ödenen ücretlerden daha fazlasını içerir. Çalışanlar ve işverenler kendilerini bağlı ve ilgili hissetmeleri anlamında etkileşime girerler. Bu tür pazarda iç ve dış olmak üzere iki bileşen

vardır. İç pazar, ücretlerin belirlenmesi ve çalışma süresinin tahsisi için bir dizi kural ve prosedür tarafından yönetildiğinden, doğası gereği daha çok idari bir yapıya sahiptir. Dış pazar, iş başvurusunda bulunanların havuzunu tanımlar. Bu dış piyasadan iş arayanlar, bu nedenle iki piyasayı birbirine bağlayan giriş noktasından yalnızca iç işgücü piyasasına giriş elde edeceklerdir. Seçildikten sonra hiyerarşide yükselmeleri, belli bir işe atanmaları, ödül olarak maaş belirlenmeleri töreler, örf ve adetler, müzakereler ve tek taraflı dayatmaların oluşturduğu için yapı tarafından yönetilecektir. Verimlilik ve kazançlar işe özgü olduğundan, çalışanların arz ve talebi ile bireysel verimlilikleri nihai analizde gerçekten dikkate alınmaz. Değişen işsizlik oranları ve esasen rekabetçi olmayan gruplardaki işçiler arasındaki ücret farklarının da gösterdiği gibi, esas itibarıyla işgücü piyasası bölümlere ayrılmıştır. Bu nedenle yapılandırılmış birincil işgücü piyasası, daha yüksek maaşlı iyi işler, daha iyi terfi fırsatları sağlar ve iç yönetim tarafından yönetilir. Birincil işgücünün parçası olmayan örgütlenmemiş işgücü piyasaları çekici olmayan çalışma ortamlarına, düşük ücrete, olumsuz çalışma koşullarına ve öngörülemeyen yönetime sahiptir (Chattopadhyay, 2012:132).

İşgücü piyasası teorisine neoklasik yaklaşım, ücretler ve istihdam hakkında tahminlerde bulunmak için yalnızca arz yönlü değişkenleri ve minimum varsayımları kullanmayı içerir. Odak noktası genel eğitime yapılan kamu yatırım ve özel eğitime yapılan özel yatırımdır. Bu nedenle, ücret eşitsizliğine ilişkin insan sermayesine dayalı açıklamalar çalışanların çeşitliliği üzerinde yoğunlaşmıştır ve dolayısıyla ücret farklılıklarının ana nedenleri genellikle insan sermayesine yapılan yatırımlardaki farklılıklarla bağlantılıdır. Başka bir deyişle, bir işçi daha yüksek eğitilmiş veya yetenekli olduğu için işgücü piyasasında diğerinden daha fazla kazanır. Aynı kurum içinde belirli becerilere sahip işçilere, becerileri daha yüksek marjinal değerlere çevrildiği için asgari beceriye sahip veya hiç olmayan diğer işçilere göre daha yüksek ücret ödenecektir. Tersine, işgücü piyasasındaki ikilik, tüm işlerin işgücü piyasasının ya birincil sektöre ya da ikincil sektöre ait olduğunu ima eder. Birincil sektör, kurumsal düzenlemelerin piyasa amaçlarını geçersiz kıldığı, iç işgücü piyasası yapılarına sahip firmalarda yaygın olarak bulunan tüm meslekleri kapsar. Bu işler, yüksek maaşlar, ekonomik güvence ve kariyer ilerlemesine yol açan hızlı ciro ile tanımlanır. İkincil sektör ise tipik olarak vasıfsız olan, düzenli kariyer basamakları sunmayan ve ücret oranları düşük ve rekabetçi bir şekilde belirlenen işleri içerir (Leontarid, 1998: 69).

Ekonominin düşük ücretli istihdam yaratma ve sürdürmede tarafsız olduğu varsayımı, işgücü piyasasındaki eşitsizliği incelemeye yönelik neoklasik yaklaşımın en önemli yönüdür. Örneğin, kadınların düşük ücretleri, düşük üretkenlikler (insan sermayesine daha az yatırım nedeniyle ya da doğuştan kendisiyle getirdiği düşük üretkenlik), yanlış karar verme veya kar

maksimizasyon sürecinin ayrımcılıkla çarpıtılmasıyla açıklanmaktadır. İddiaya göre bu tür faaliyetler ekonomik sistem tarafından istenmeyen bir durumdur; bunlara ilişkin önleyici faaliyetler verimliliği artıracaktır. İşgücü piyasasının bölümlenmesine ilişkin literatür tarafından sorgulanan şey bu tarafsızlıktır. Bunun yerine, iyi ve kötü işlerin arzını belirleyen şeyin yüksek veya düşük kaliteli işgücü arzı değil, endüstriyel yapı olduğu ileri sürülmektedir. İkincil veya istikrarsız işler, talepteki değişikliklere karşı bir bariyer olarak hizmet edebilir ve şirketlerin birincil sektörde istikrarlı bir işgücünün avantajlarından yararlanmasına izin verir. Bu nedenle, çeşitli istihdam türleri ekonomik sistem için yararlıdır. Ek olarak, düşük ücretli ikincil istihdam fırsatları hem işverenlere maliyet tasarrufu sağlarlar hem de birincil sektördeki işçilere statü artışına neden olur ve bu da iş tatmininde ve işte kalma oranında artışa yol açar (Humphries ve Rubery, 1984: 335-336).

Yoksulluğun sürdürülmesinde istihdamın ve insan gücünün düzenlenmesinin rolünün en iyi şekilde anlaşılabileceği model ikili işgücü piyasası modelidir. Birincil piyasa yüksek ücretler, iyi çalışma koşulları, istihdam istikrarı ve iş güvenliği, çalışma kurallarının idaresinde eşitlik ve yasal süreç ve ilerleme şansı sunmaktadır. İkincil sektör, birincil sektöre göre önemli ölçüde daha az çekici işler sunmaktadır. Bunlar arasında düşük ücretler, kötü çalışma koşulları, yüksek iş değişkenliği, sert ve yoğunlukla keyfi disiplin ve ilerleme için az fırsat yer alır. Bu, yoksulların ikincil işgücü piyasasında sıkışıp kalması anlamına gelmektedir. Yoksulluğun ortadan kaldırılması, birincil istihdama erişim kazanmalarını gerektirir fakat bununla birlikte birincil sektöre dahil olmak genellikle gerçekleşmemektedir (Piore, 2014: 629).

İkili işgücü kuramına göre birincil piyasada yer alan işler sermaye yoğun endüstrilerde bulunmaktadır. Bu endüstriler içerisinde üretim hacmi büyük sürekli mal talebi olan, işçi sendiklaşması görece büyük olan firmaların bulunduğu sektördür. İkincil piyasadaki işler emek yoğun ve rekabetçi endüstrilerde yer almaktadır. Bu sektördeki firmaların ürettikleri mallara olan talep tutarlılık göstermez. İkincil işgücü piyasasında üretimin ihtiyaçları, istikrarsız işgücü ile tutarlıdır. Üretilen malın değeri ve tüketicilerin talebi, ücretleri belirler. Sonuç olarak, yüksek eğitim seviyeleri yüksek ücretlerle sonuçlanmaz (Ünal, 1991:755-756).

Kuram işçilerin piyasalar arası dağılımını da eğitim ve verimlilikle ilgili ilgili diğer değişkenlerden bağımsız olarak ele alır. Temel alınan piyasa işleyişi birincil ve ikincil işgücü piyasaları arasında çok düşük hareketliliğe dayanır. Kişinin bir rastlantısı sonucu gerçekleşmez. Belirli iş gruplarının ikincil piyasada işe başlamaları ırk, etnik grup ve cinsiyet gibi özelliklere dayalı ayrımcılığın sonucudur bu nedenle de kişilerin eğitim düzeylerinin yükseltilmesi onlara birincil piyasa yönünde bir hareketlilik sağlamayacaktır. Bu kuram eğitim ile istihdam arasında

ilişki olmadığını savunan bir görüş çerçevesinde geliştirilmiştir. İstihdam tamamen işe bağlı koşullarla açıklanmıştır (Ünal, 1991: 757).

İkili işgücü piyasası yaklaşımında anahtar rol iki sektör arasındaki varsayılan hareketsizliktir. İkincil sektör kendi içerisinde bir işçi profili yaratır. Bu profil ikincil sektörün eğitim ve terfi potansiyeline sahip nitelikli, istikrarlı işleri reddetmesi ve nihayetinde işe karşı olumsuz tutumları ile mevcut işçi özelliklerini pekiştirir ve yaratır. Bu farklı işgücü piyasası konumlarına göre işgücü arzı sınıf alt kültürlerine dayanır. Emek arzı için açıklama sonuçta bir tür popüler psikolojiye dayanır hale gelir (Fine, 1998: 122).

İkili işgücü emek piyasası yaklaşımına göre eğitim ile istihdam edilebilirlik arasında kesin ve net bir ilişki bulunmamaktadır. Emek politikaları emek piyasası dışında ekonominin yapısal, toplumsal ve sosyal kurum ve normları ile belirlenmekte emek piyasalarını yapılandırmaktadır. Aynı eğitim seviyesine sahip olan bireyler insan sermayesi yaklaşımının aksine ırk, cinsiyet, etnik aidiyet ya da sosyal arka plan nedeniyle farklı işgücü piyasalarında yer alabilirler. İkili işgücü piyasaları arasındaki geçirgenliğin kısıtlı ya da imkansız olması nedeniyle eğitim ile istihdam edilebilirlik ya da emeğin marjinal ürünü ile ücret arasındaki ilişki kopmuş haldedir. Dolayısıyla bireyler aldığı eğitim hem mutlak hem de göreceli bağlamda bir sonuç üretmez. İkili işgücü piyasası yaklaşımı açısından eğitime aşırı yatırım ya da eğitim kuyrukları söz konusu değildir. Bu bağlamda tek ve yekpare bir emek piyasası olmadığı için her bir emek piyasası içerisinde kendi kuralları içinde bir işleyiş söz konusudur.

2.5.5. Radikal Yaklaşımlar ve Eğitim: Althusser, Bowles ve Gintis, Bourdieu

Emek piyasası yaklaşımları ve eğitim arasındaki ilişkiyi açıklayan bir dizi kuram bulunmaktadır. Bu kuramlar bir uçta anaakım ekonomik yaklaşımlarla karakterize edilirken diğer bir uçta anaakıma muhalif olan yaklaşımlar bulunmaktadır. 1970'lerden itibaren kapitalist üretim ilişkilerinin egemen olduğu toplumlarda meydana gelen bir dizi değişiklik emek piyasaları üzerinde de farklı etkiler yaratmıştır. Anaakım yaklaşımlar dışında eleştiri getiren Neo-marksist yazarların bir kısmı analiz birimlerinde kapitalizm ve emek-sermaye ilişkilerini esas almakla birlikte bireyleri kapitalist sınıfın ya da işçi sınıfının üyesi olarak değil kendi çıkarlarının en çoklaştırmaya çalışan bireyler olarak ele alma eğilimindedir (Ercan ve Özar, 2000: 46).

Bu bağlamda emek piyasasını kapitalist üretim ilişkilerinin merkezine oturtan çeşitli radikal emek piyasası ve eğitim ilişkisini kuran yaklaşımlar bulunmaktadır. Farklı çıkış noktaları ve çıkarımları olmakla birlikte emek piyasası ile eğitim arasındaki ilişkiyi daha bütüncül bir çerçevede ele alması nedeniyle açıklayıcı gücü kuvvetlidir bu yaklaşımların. Hem

emek piyasalarını hem de emek piyasalarının içinde bulunduğu kapitalist üretim ilişkilerinin genel bir eleştirisini ortaya koyan bu yaklaşımlar getirdikleri bütünlükçü yaklaşım nedeniyle açıklama gücü yüksek analiz şekilleridir. Emek piyasaları ve eğitim arasındaki ilişkiyi ekonomik, sosyal, toplumsal ve sistemsal olarak ele alan bu yaklaşımlar emek piyasası ile eğitim arasındaki ilişkiyi daha geniş çerçevede ve oldukça eleştirel bir şekilde ele alma eğilimindedir. Bu yaklaşımların en önemli tarafı açık bir şekilde hem kapitalist üretim ilişkileri ile eğitim arasındaki ilişkiyi daha geniş çerçeveden ve farklı ekonomik ve sosyal bağlamlar içerisinde ele almalarıdır. Yaklaşımların açıklayıcı gücünü güçlü kılan taraf ise dar anlamadaki emek piyasası ile eğitim arasındaki ilişkiyi daha toplumsal ve ekonomi politik çerçeveden değerlendirmiş olmalarından ileri gelmektedir.

1970’li yıllarda Althusser, üretim ilişkilerinin yeniden üretimi ile üretici güçlerin yeniden üretimi arasında ayrım yapmakta ve işgücünün yeniden üretiminin devletin ideolojik aygıtlarında gerçekleştiğini öne sürmektedir. Althusser’e göre okul, teknik ve bilgilerin yanı sıra ve bunları öğrenirken, okuldaki çocuklar aynı zamanda iyi davranış kurallarını, yani işbölümündeki her temsilcinin kaderinde olduğu işe göre uyması gereken tutumu da öğrenirler. Ahlaki düzenlemeler, medeni ve mesleki etik, emeğin sosyo-teknik sınıflandırmasına bağlı olan ve sınıf kontrolünden kaynaklanan toplumsal hiyerarşinin kurulmasına temel oluşturan düzenlemeleri temsil eder (Althusser, 1971:132)

Althusser, marksist altyapı-üstyapı analizinden yararlanarak üstyapının iki farklı yönünü tasvir eder: baskıcı devlet aygıtı ve egemenlerin iktidar ve ideoloji yoluyla ilgili hegemonik gücü sürdürmek için kullandığı ideolojik devlet aygıtı. Bu, kapitalizmin olgun biçimlerinde baskın bir konuma sahip olan devletin ideolojik aygıtı eğitimidir (Althusser, 1971: 142). Kapitalist sistem açısından bu önemli sonucu doğuran mekanizmalar, kendiğinden okulun dünyaya hakim ideolojisi tarafından gizemli hale gelir ve üstü örtülür. Burjuva ideolojisinin temel biçimlerinden biri olması nedeniyle eğitim, ideolojik düşünceden arınmış ve dünyaya hakim bir ortamı temsil eden bir ideolojik ideal olarak geniş çapta kabul görür (Althusser, 1971: 156).

Althusser’e göre sermayenin ihtiyaçları, toplumun çeşitli düzeylerinde kapitalist uygulamaların ve koşulların yeniden üretilmesi yoluyla ideolojik olarak yeniden üretilir. Çocuklar eğitimle şekillendirilir çünkü eğitim sistemi yalnızca sermayenin yararına çalışabilen bir devlet aygıtının parçasıdır. Belirli bir ekonomik düzenin gereklerine göre kurulmuş bir devlet, yapısal özelliklerine aykırı bir şekilde işletilemez. Bu durum kapitalist toplumlarda hiyerarşik ve elitist eğitim sistemlerine doğru bir yönelime yol açmıştır (Hill, vd., 2009: 111-112).

Althusser'e göre okul, öğrencilerin ideolojik olarak özneleştirildiği veya biçimlendirildiği ideolojik devlet aygıtı olarak görevini ifa eder. Yani öğrenciler devletin kendilerine ayırdığı yere çağrılırlar veya selamlanırlar; ancak bu çağrıya cevap vererek tebaa olurlar. Okulun gelenekleri ve uygulamaları aracılığıyla, ideoloji görevini yerine getirir: öğrenciler kendilerini otorite sahiplerinin iyi bir tebaası olarak değerlendirmeye başlarlar. Althusser'e göre belirli türden öznelere yaratılması, nihayetinde kapitalist ekonominin ve toplumsal örgütlenmenin yeniden üretimi için zorunluluktur (Saltman, 2018: 14).

Althusser, ideolojik devlet aygıtları üzerinde ve içinde hegemonya uygulamadan hiçbir sınıfın devlet gücünü elinde tutamayacağını iddia eder. O halde, ideolojilerin özel rolü (gerçekliğin hayali bir temsili olan bir ideoloji, insanların dünyayla ilişkiyi deneyimledikleri gizemli biçim) aracılığıyla toplumsal oluşumların işleyişini gizemli hale getiren yapılar vardır. Ancak ideolojilerin varlığı maddidir; her zaman sınıf konumlarını ifade ederler. Bunun nedeni, her zaman bir ideolojinin bir aygıtta ve onun uygulamalarında var olmasıdır. Eğitim örnek olarak böyle bir aygıttır. Hayatta kalabilmek için herhangi bir toplumsal oluşumun mevcut üretici güçleri ve üretim ilişkilerini yeniden üretmesi gerekir. İşte ideolojiler bu şekilde kullanılır hale gelir. Hepsi aynı etkiye, yani üretim ilişkilerini yeniden üretmeye, sahiptir. Eğitim, kapitalist sömürü ilişkilerini yeniden yaratan bir araçtır. Okullar, çocuklara belirli bir sınıftaki rollerini yerine getirebilmeleri için uygun ideolojiyi sağlayan kurumlardır. Esas itibarıyla bireyler, kapitalizmin taleplerine uygun öznelere şekillendirilmektedir. İkincisi, çocuklar okulda becerileri öğrenirler ancak bu bilişsel süreç, egemen ideolojiye tabi olmayı sağlayacak şekilde gerçekleşir (Sarup, 2012:153).

Radikal eğitim teoerilerine önemli bir katkıyı sağlayan bir diğer yaklaşım ise Bowles ve Gintis tarafından geliştirilmiştir. Bowles ve Gintis ve Althusser okulların sermaye birikimi için gerekli işgücünün yeniden yaratılmasında etkili olduğu noktasında ortaklaşırlar. İdeoloji fikri Althusser tarafından okulların işçi sınıfı üzerindeki tahakkümü sağlamadaki rolünü açıklamak için kullanılırken Bowles ve Gintis argümanlarını desteklemek için ise başka bir teorik araç olan karşılıklılık ilkesini kullanır (Macris,2011:30).

1970'lerde ve 1980'lerde bilim insanları, eleştirel bir bakış açısıyla, eğitim ve ekonomi arasındaki ilişki hakkında bir dizi önemli soru ortaya atmışlardır. Amerika bağlamında, sosyal ve kültürel yeniden üretim teorisyenleri Samuel Bowles ve Herbert Gintis, eşitliği sağladığını iddia eden geleneksel eğitim yaklaşımını reddetmiş ve Kapitalist Amerikada Okullaşma (Schooling in Capitalist America) adlı bir çalışmada bunu gerekçelendirmişlerdir (Saltman, 2018: 15).

Kapitalist toplumda eğitimdeki işbölümü, yetki ve ödül yapısı ekonominin de

işbölümünü yansıtır. Formel eğitim sistemleri, ücretli sınıfın bireysel gelişiminde hayati bir role sahip olduğu istikrarlı bir toplumda, eğitimin kendisi toplumsa/sosyal ilişkiler ile ekonomik sistemin ihtiyaçları ile ilişkili olarak bir uygunluk ortaya çıkma eğilimindedir (Bowles ve Gintis, 1988: 237). Bowles ve Gintis tarafından önerilen formülasyon, Marx'ın ekonomik temel ile üstyapısal yapı arasındaki bağlantıya ilişkin incelemesine mekanik bir yanıt sağlayarak, okulların kapitalist üretim taleplerini karşılamak için birlikte uyum içinde hareket ettiğini ileri sürmektedir (Au ve Apple, 2009: 85-86).

Bowles ve Gintis'e göre eğitim bireyleri üretim hiyerarşisindeki gelecekteki yerlerine hazırlamaktadır, eğitim bu yüzden hiyerarşik bir yapıya sahiptir ve sonuç olarak bireyler sosyal hiyerarşide doğası gereği eşit olmayan konumlara yerleşir ve sosyal eşitsizlik meşrulaştırılarak pekişir (Bowles ve Gintis, 1988: 18). Okul; hiyerarşik otorite, kural yönelimi, yaşa göre olduğu kadar yeteneğe göre tabakalaşmaya ve cinsiyete göre rol farklılaşması açısından bürokratik bir düzendir ve çalışma alanındaki ücret ve statüye çok benzeyen bir dış teşvikler (notlar, terfi vaatleri ve başarısızlık tehdidi) sistemine sahiptir (Bowles ve Gintis, 1972: 87).

Okulların, çoğunlukla meritokrasi adına, ırksal olarak inşa edilmiş sınıf sistemlerini derinleştirmekten ve güçlendirmekten sorumlu olduğunu savunmuşlardır. Sosyal konum, aile varlıkları ve gelir faktörlerinin, sınıf konumunun (öğrencilerin zekası veya nitelikleri veya eğitimsel kazanımları değil) öğrencinin gelecekteki zenginliğini ve gelirini belirlediğini ampirik olarak göstermişlerdir. Okulların işçileri kapitalizme uygun bir şekilde yetiştirmede kilit bir faktör olmasının nedeni Bowles ve Gintis tarafından ortaya konulmuştur. Özellikle, okulların öğrencileri yalnızca kapitalist iş sürecinin yöneticisi olan patronlara yararlı iş becerileri ve bilgileri konusunda değil, aynı zamanda onun gelecekte oluşacak hiyerarşik sosyal ilişkiler konusunda da nasıl yetiştirdiğini açıklamışlardır. Bu sürece beş temel unsuru olan uygunluk ilkesi adını verirler (Saltman, 2018:15):

1. Toplumdaki ekonomik eşitsizlik, eğitim sisteminin değil, çoğunlukla piyasaların ve daha geniş ekonominin sonucudur.
2. Öğrenciler, eğitim sistemi tarafından toplumsal eşitsizliğin doğal ve hak edilmiş olduğunu kabul etmeleri ve bunu egemen ekonomik sınıf için faydalı olarak görmelerini ve hiyerarşiyi kabul etmeleri yönünde eğitilir.
3. Ekonominin yeniden üretimi, büyük ölçüde, öğrencileri iş yerinin hiyerarşik ilişkilerine karşılık gelen hiyerarşik ilişkiler konusunda eğiterek gerçekleştirilir.
4. Eğitim çelişkiler ve karmaşıklıklarla doludur; okullar yalnızca itaatkâr ve disiplinli işçiler yetiştirmekle kalmaz, aynı zamanda uyumsuzlar ve asileri de yetiştirir.
5. Eğitim biçimi, ekonominin spesifik tarihsel anına ve kitlelerin sermaye birikimi

dürtüsüyle bağlantılı hak mücadelelerine karşılık gelir.

Bowles ve Gintis'in çalışmasında, heterojen emeğin analizi, insan sermayesi teorisinin tamamen reddedilmesini içerir. *Schooling in Capitalist America* adlı çalışmalarına dayanarak, becerilerin getirilerinin sosyoekonomik arka plana göre eşit olmayan bir şekilde dağıldığını, aynı zamanda beceri farklılıklarının ve eğitimin bunlara katkısının abartıldığını savunur. Daha ziyade, beceri farklılıkları cinsiyetçilik ve ırkçılık gibi toplumsal ilişkilere uygun olarak toplumsal olarak inşa edilir veya yeniden üretilir, işçi sınıfının belirli kesimlerinin heterojen işgücü piyasalarında işgal ettiği aşağı konumu destekler ve rasyonalize eder (Fine, 1998: 188).

Bowles ve Gintis, Marksist altyapı/üstyapı modelinden yararlanarak, okulları üstyapı düzeyinde işleyen kurumsal yapılar olarak analiz etmektedir. Altyapı ve üstyapı kavramları, özellikle ideoloji ve okulların egemen ideolojinin üretilmesi ve yeniden üretilmesindeki rolü ile ilgili olduğu için, Marksist teorinin merkezinde yer alan bir metafor oluşturur. Dahası, ideolojinin merkeziliği ve altyapı ile üstyapı arasındaki ilişki, Bowles ve Gintis'in okulların kapitalist üretim biçiminin ihtiyaçlarını karşılamak için araç olduğu karşılıklılık tezinin merkezinde yer almaktadır. Uygunluk ilkesi yoluyla okulların yalnızca kapitalist sistemin sürdürülmesi değil, toplumsal ilişkilerin ideolojik olarak telkin edilmesi okullarda öğrenilir ki bu da temelde toplumsal üretim ilişkilerine tekabül eder. Başka bir deyişle, devlet okulları sosyal bölünmeleri ve sınıf temelli eşitsizlikleri yeniden üretir ve sürdürürken, öğretmenler ve öğrenciler arasında var olan hiyerarşik işbölümü, okullarda meydana gelen sosyal ilişkilerde bizzat çalışır. Öğrenciler arasındaki rekabet aynı zamanda onları hiyerarşik sistemlerdeki rollerini kabul etmeye ve kendilerini belirli meslek türlerine daha iyi adapte etmeye hazırlar (Macris, 2011:30).

Eğitim ve ekonomik üretime dair Marksist eleştiri geliştiren Bowles ve Gintis, okulların insanları kapitalist hiyerarşilerdeki boşlukları doldurmaya hazırladığı uygunluk ilkesini kavramsal olarak inşa eder. Bowles ve Gintis için, okulların bilişsel becerileri sağlama veya geliştirme becerisi, bilişsel olmayan özellikleri telkin etme becerilerinden çok daha az önemlidir. Bowles ve Gintis, okulların ikincisini sınıf tabakalı bir şekilde yaptığına işaret etmektedir. Yani, daha az ayrıcalıklı olanların oğulları ve kızları, proleterleşmiş emeğe giden yollarında ödüllendirilmeye devam eden özellikler olan uysallık ve pasiflik için ödüllendirildikleri okullara giderler. Becker için olduğu kadar Bowles ve Gintis için de, katma değer matematiksel akıl yürütme becerisinden çok uysallık ile okullar potansiyel çalışanlara değer katar. Ancak teoriler başka şekillerde farklılık gösterir (Bills, 2003: 450).

Bowles ve Gintis'e göre insan sermayesi yaklaşımı ananakım neoklasik iktisatın önceki modellerinde yer almayan kavrayışlara izin verir. Emeği nitelikleri ekonomik güçlerin bir

toplama olarak üretilmiş bir üretim aracı olarak ele alır. Homojen emek gücü kavramsallaştırmasını kabul etmez ve odak noktasını işgücünün farklılaşmasına yöneltir. Sonrasında daha öncesinde ekonominin üst yapısı olarak değerlendirilen toplumsal kurumları (okul ve aile gibi) ekonomik analizin konusu haline getirir. Emeğin yegâne özelliği emeğin insanlarda yoğunlaşmış olmasıdır ve insan emeği sermayeleştirilir. İnsan sermayesi teorisi böylece sınıfların ortadan kaldırılmasına ve işçilerin kapitalistleşmesine yol açar. Bowles ve Gintis'in temel eleştirisi ise ücret yapısı, emek piyasından önem verilen nitelikler ve eğitim sürecinin toplumsal ilişkiler gibi olgular sınıf analiziyle açıklanabilir olduğu yönündedir. Üretken kaynaklardan kopmuş bir kitle emek gücünü satmak zorundadır. Dolayısıyla emek gücünün yeniden üretimi okullaşma, mesleki eğitim ve çocuk bakımı çifte ekonomik işlevi yerine getirerek hem ekonomik ve toplumsal sistemin istikrarı için zorunludur. İnsan sermayesi yaklaşımına göre emeğin üretilmiş bir üretim aracı olarak ele alınmasına imkan sağlar. Dolayısıyla emek piyasasında ileri pozisyonlara gelmek isteyen bireyler, onların aileleri eğitime yatırım yapar. Eğitim insan sermayesi üretmekten çok birçok sayıda işlev görür. İş gücünü bölümlere ayırır, işçi sınıfı bilincinin oluşmasını engeller, bireyleri eşit olmayan mesleki konumlara yerleştirmek için liyakat temelinde eşitsizliği mutlaklaştırır. Bu açıdan kapitalist sınıf uzun vadeli çıkarlarını devlet aracılığı ile önemli bir şekilde eğitim politikası üzerindeki gücüyle sürdürdüğü için eğitimin geri dönüş oranları kapitalist üretimin ve sınıf yapısının yeniden üretiminin çelişkilerini yansıtacaktır. Farklı eğitim türleri arasında veya eğitim ile diğer yatırım türleri arasında eşit getiri oranları beklemek için iyi bir neden yoktur. İnsan sermayesi yaklaşımında temel mantıksal hata üretime ilişkin görüşünde toplumsal yeniden üretim süreçlerini analiz dışı bırakmasıdır. İnsan refahına katkısı tartışmalı olan eğitimin baskıcı doğası disiplinli ve uyumlu bir işgücünün üretiminin ayrılmaz bir parçası olmakla birlikte toplumsal yeniden üretim ilişkileri ile birebir ilişkilidir. İnsan sermayesi teorisi insan mutluluğu ya da mutsuzluğunu kaynaklarını insan doğasının kendisiyle (tercihler ve yetenekler) etkileşiminin merkezine yerleştirir. Bu yaklaşım baskı ve ya da eşitsizlik modeli için savunma sağlarken toplumsal ve bireysel başarısızlık ve kusurları ya bireylerin omzuna yükler (Bowles ve Gintis, 1975: 74-82).

Bowles ve Gintis'e göre öğrencilerin bilişsel, eleştirel ve kişisel özelliklerini eksiksiz olarak gerçekleştirmeleri için yaratılması gereken eşitlikçi eğitim sistemi için köklü toplumsal değişimlere ihtiyaç vardır. Eğitim ile kapitalist üretim ilişkileri arasındaki ilişki, eğitimin içeriğiyle değil, biçimiyle, yani eğitim ihtiyaçlarının toplumsal ilişkiler yoluyla karşılanmasıyla garanti altına alınır. Eğitim, öğrencileri iyi işçiler olarak yetiştirdiği müddetçe bunu toplumsal üretim ilişkileri ile toplumsal eğitim ilişkileri arasındaki uyumlulukla başarır. Ekonomik hayata

demokratik olmayan katılım, eşitlikçi bir eğitim sisteminin ulaşılamamasına sebebi insan doğası ya da gelişmiş sanayi toplumlarından kaynaklanıyor olarak resmedilir. Kapitalizmde yeniden üretim ile birikim şekli arasında zamanla uyumsuzluklar ortaya çıkar. Eğitim sistemi toplumsal ilişkilerin yeniden üretimi ve meşrulaştırılmasına katkıda bulunurken, ücretli emek sisteminin genişlemesi ve eski üretim şekillerinin atıl hale dönüşmesi ile karakterize olan kapitalist birikim rejimi değişikliğe uğrar. Bu sonuç kaçınılmaz olarak üretim ilişkilerinin yeniden yapılandırılmasına ve yeniden üretim gereksinimlerinde değişikliğe yol açar. Yeniden üretim ilişkileri ve birikim arasındaki çelişik yapı eğitim sisteminin kapitalist üretim ilişkileri uyumsuz hale gelir. Ekonomik başarı için emek piyasasında ifade edilen ve büyük ölçüde kapitalist üretim alanı içerisinde belirlenen gereksinimler eğitim reformcularının istekleri ne olursa olsun eğitim sistemine açık olan değişim yapısal olarak sınırlandırılır (Bowles ve Gintis, 1981:224-232). İlkokul eğitiminin kökenleri ve liselerin gelişimine ilişkin tarihsel veriler modern okul sisteminin evriminin demokratik veya pedagojik bir idealin kademeli olarak açıklanmamaktadır. Değişim ve dönüşüm daha ziyadesiyle işin toplumsal örgütlenmesinin dönüşümü ve ödül yapısında ortaya çıkan bir dizi çatışmalı alanın ürünüdür (Bowles ve Gintis, 2002:2).

Bowles ve Gintis'e göre herhangi bireyin ebeveynlerinin gelirini ve servet birikimini bilmek bireyin mevcut durumu hakkında ulaştığı eğitim yıllarını ve standart bir bilişsel testten elde ettiği puanı bilmek kadar bilgilendiricidir. Bununla birlikte okullaşmanın kazançlar üzerindeki etkisi büyük kısmının, okullaşmanın ölçülen katkısından bağımsız şekilde işlediğini göstermektedir. Bu açıdan bilişsel işleyişin kazanca katkısı büyük ölçüde okuldan bağımsızdır (Bowles ve Gintis, 2002: 4).

Emek piyasası ile eğitim arasındaki ilişkiyi radikal bağlamda ele alan bir diğer kuramcı ise Pierre Bourdieu'dur. Bourdieu'nun analizinde ekonomik olmayan sermaye biçimleri tanımlanır. Bunlar sırasıyla sosyal sermaye, kültürel sermaye ve sembolik sermayedir. Bourdieu'nun sermaye kavramı kişiye kendi geleceği ve başkalarının geleceği üzerinde tahakküm kurma gücü verir. Bu bağlamda sermaye bir iktidar şeklidir (Fine, 2011: 102).

Bourdieu'nun toplumsal ve kültürel yeniden üretim yaklaşımı, toplumsal eşitsizliğin nesiller arası devamlılığını açıklamaya yönelik önemli bir girişimdir. Bourdieu mevcut eğitim sistemlerinin sosyoekonomik eşitsizliğin devam ettirilmesinde ana mekanizma olduğunu hâlihazırdaki mevcut hiyerarşiyi liyakat hiyerarşisine dönüştürerek meşrulaştırmaya hizmet ettiğini öne sürmüştür (Edgerton ve Roberts, 2014: 194).

Radikal emek piyasası yaklaşımlarında kullanılan önemli bir kavram ise sosyal sermayedir. Sosyal sermaye insanlar arasında yaratılan bir nitelik iken, beşeri sermaye

bireylerin bir niteliğidir. Sosyal sermaye üreten yatırım ile insan sermayesi üreten yatırım arasındaki temel fark açıktır. Sosyal sermaye perspektifi, bir dereceye kadar kişinin bir piyasanın veya hiyerarşinin sosyal yapısı içindeki konumuna bağlı olarak zekaya, eğitime ve kıdem getirilerine yol açtığını ortaya koyar. İnsan sermayesi bireysel yetenekle eş anlamlıyken, sosyal sermaye fırsatla eş anlamlıdır (Burt, 2014:659).

Üretim için araçlar oluşturan malzemelerdeki değişiklikler fiziksel sermayenin yaratılması iken, insanların beceri ve yeteneklerindeki değişiklikler, insan sermayesinin teorik tanımını oluşturur. Sosyal sermaye, eylemi teşvik eden kişilerarası ilişkilerdeki değişikliklerden doğar. Fiziksel sermaye tamamen somuttur, gözlemlenebilir maddi biçimde somutlaşır ve insan sermayesi, bir bireyin edindiği beceri ve bilgide somutlaşır ve daha az somuttur, sosyal sermaye daha az somuttur, çünkü kişiler arasındaki ilişkilerde mevcuttur. Fiziksel ve beşeri sermaye üretken faaliyeti kolaylaştırdığı gibi, sosyal sermaye de üretken faaliyeti kolaylaştırır (Coleman, 1988:98).

Sosyal sermaye yaklaşımına göre eğitim yönetici sınıfın yeniden üretimine yardımcı olarak görülür. Gelişmiş ve üst düzey akademik nitelikler, bireylerin etkili pozisyonları güvence altına almasını sağlar. Egemen sınıfların habitusu ve sahip oldukları mali/ekonomik kaynaklar, son derece önemli eğitim kurumlarına ve önde gelen işgücü piyasası pozisyonlarına erişimi sağlar. Bourdieu, üst düzey okulların prestijinin, mezunların iş piyasasında avantaj elde edebileceği bir araç olduğunu vurgular. Elit kurumlar toplumsal olarak kabul görmüş bir seçkinler topluluğu yaratır. Ancak bu elit kurumlara erişim için egemen sınıf habitusuna sahip olmak gerekir. Bourdieu, yeterli kültürel sermayenin mevcudiyetinin, işgücü piyasasında üst düzey iş pozisyonlarını güvence altına almak için hayati önem taşıdığını vurgular. Eğitimli seçkinlerin mezun işgücü piyasasında en iyi işlere erişimde daha başarılı olduğu kanıtlanmış bir gerçektir (Tholen, vd.,2013:143).

Sosyal sermaye kavramı, bireylerin sosyal katılıma olanak sağlayan ve sosyal faydalar sunan sosyal ağlarla ilişkilendirilmektedir. Sosyal sermaye, karşılıklı tanışma ve tanınmaya dayalı az çok kurumsallaşmış kalıcı ilişkiler ağına sahip olmakla veya diğer bir deyişle, bir grubun üyeliğiyle bağlantılı olan ve her bir üyesine sosyal sermaye sağlayan fiili veya potansiyel kaynakların toplamıdır. Sosyal ağlar yalnızca varlıklı, varlıklı profesyonel sınıftan ebeveynlerin erişebileceği ve paylaşılabileceği fayda kaynağıdır. Prestijli okullara nasıl ulaşılacağı konusunda bilgi oldukları için bu bilgileri birbirleri ile paylaşırlar. Kamu kaynaklarının kullanılmasına ilişkin birbirlerine rehberlik yaparlar. Mezun statüleri, çocuklarına üniversitelere kabul konusunda avantaj sağlar. Mezun dernekleri aracılığıyla üniversite mezunları, arzu ettikleri iş ve sermayeyi elde etmek için bağlantılar kurabilir ve

bağlantılarını gerçek sermayeye dönüştürebilirler. Tüm bu durumlarda, bir başkasının böyle bir ayrıcalığa sahip olduğunu bilmek ve onu tanımak hem kişiyi hem de çocuklarını için aynı şekilde ayrıcalıklı kılar. Sosyal sermaye esas olarak kişinin aşına olduğu ve tanıdığı insanlardır. Mevcut ayrıcalığın iletilmesinin bir başka yolu da kültürel sermayedir. Kültürel sermaye, toplum tarafından değer verilen ve ödüllendirilen bilgi, zevk ve eğilimlerin yanı sıra bunları uygulama araçlarını ifade eder. Kültürel sermaye, Bourdieu'unun bakış açısına göre nesneleştirilmiş, somutlaşmış veya kurumsallaşmış olarak sınıflandırılabilir. Kültürel sermayenin nesneleştirilmiş biçimleri sanat eserleri veya kitaplar gibi maddi nesnelerdir. Somutlaşmış kültürel sermaye biçimleri fiziksel değil entelektüeldir: toplumda ödüllendirilen zevklere ve görüşlere sahip olmaktır. Kültürel sermayenin kurumsal biçimleri, akademik belgeler, diplomalar, sertifikalar vb. gibi kurumsal tanınmayı ifade eder. Akademik nitelik, sahibine kültür açısından geleneksel, sabit, yasal olarak garanti edilen kültürel yeterlilik sertifikası ile hamiline ve hatta ona karşı görece özerkliği olan bir tür kültürel sermaye üretir. Yine tüm bu kültürel sermaye türlerine sahip olmak, sahibine kalıcı ayrıcalıklar kazandırır. Bourdieu, kültürel sermayenin aileden kaynağını aldığını ve eğitim sırasında tanındığını veya cezalandırıldığını öne sürer (Bourdieu, 2018: 82-84; Saltman, 2018: 5-7).

Kültürel sermaye entelektüel kültürel bağlam dışında daha geniş bir çerçevesi vardır. Kültürel sermaye mevcut kurumsal bağlamalara, süreçlere aşinalık ve entelektüel sosyal becerilere özellikle kültürel bilgi ve kelime dağarcığı gibi, sahip olmayı ve kültürel, sosyal yeterlilikleri içermektedir. Eğitim alanında bu yeterlilikler ebeveynlerin çocuklarına erken yaşlardan itibaren evde kendilerinde olan bu becerileri geliştirerek ve okullar ile nitelikli bir şekilde ilişki kurarak çocukların eğitim sonuçlarını başarılı bir şekilde etkileme becerisini geliştirmek için uyum içinde çalışır. Kültürel sermaye ve akademik teknik beceriler birbirine bağlıdır ve birbirinden ayrılamaz. Bu bağlamda akademik performansın teknik yetenek (bilişsel beceriler) ve sosyal yeterlilik (bilişsel olmayan eğilimler) yönlerinden suni olarak ayrılması bunların ardında yatan gerçekliği gizler; aile geçmişi ve dolayısıyla sınıfa sınıfa dayalı konumlar tali hale gelir. Başarının teknik temellerini sosyal davranışsal temellerinden ayrı tutmak akademik liyakate dayanan teknik yeterlilikler ile sosyal davranışsal yeterlilikler arasına sınır çeker; sosyal davranışsal yeterlilikler bireylere hem uyum hem de ayırım imkânı sağlar sonuç olarak kültürel sermayenin aktarım mekanizması olan ailesel aktarım perde arkasında kalır. Bu açıdan kültürel sermaye kavramı bu çatallaşmayı önler. Bunun yerine hem teknik hem de sosyo davranışsal beceriler kültürel sermayenin ayrılmaz parçaları olarak bireyin geçerli değerlendirme standartlarına uyma kapasitesini belirleyicisi olur. Dolayısıyla sosyo-ekonomik avantaj akademik avantaja dönüşür. Aile, okulların onayladığının ötesinde beceriler geliştirir.

Kültür bu açıdan alışkanlıkların, becerilerin bir alet kutusu haline gelir. Bu alet kutusunun temel belirleyeni ise bireyin sosyal yapı içerisinde dünyayı nasıl algıladığı ve onunla nasıl ilişki kurduğudur. Geniş anlamda kültürel sermaye elitist estetik sosyal işaretler dizisi değil uyarlanabilir bir dizi bilişsel beceridir. Örneğin sözlü okuma, yazma, matematik analitik aklı yürütme becerileri içerir bununla birlikte akademik ardından gelen mesleki başarı ile ilişkili motivasyonu davranışsal beceriler olarak gelişir. Bu kültürel araç kitinin araçları sosyo ekonomik yelpazede eşit olarak dağılmadığı gibi nesiller arası iletilme eğilimindedir. Orta sınıf aileler kültürel sermayeleri aracılığı ile davranışsal uygulamalar ve okul gibi resmi kurumsal alanlarda eğitimsel ve sosyoekonomik sonuçlarda işçi sınıfına göre daha dengesiz sonuçlar ortaya koyar. Bu dengesizlik nesiller boyunca iletilir (Edgerton ve Roberts, 2014:196-198).

Bourdieu kültürü okullarda somutlaşan baskın grup açısından ekonominin politik kaynakları kontrol eden grup (veya gruplar) argümanını dile getirmiştir. Bourdieu bunu okul uygulamasıyla ilişkilendirir. Hâlihazırdaki kurumların, ekonomik sermayeye sahip olanların lehine yapılandırılması gibi, eğitim kurumları da, egemen okulların kriterlerine göre tanımlanan kültürel sermayeye sahip olanların lehine yapılandırılmıştır. Okulların doğal olarak kabul ettiği kültürel sermaye, hiyerarşik bir toplumun yeniden üretim süreçlerinde etkili bir filtredir. O halde bir toplumdaki değişik gruplar için önemli olan kendi başına bir farklılık değil, aynı zamanda okulların diğer gruplar için başarısının bir ürünüdür (Harker, 1984:118).

İktisatçılar, eğitim yatırımı ve ekonomik yatırımdaki kâr oranları arasındaki ilişki sorununu açıkça gündeme getirirler. Ancak yatırımdan elde edilen getiriye ilişkin ölçümleri, yalnızca parasal yatırımları ve kârları veya doğrudan paraya çevrilebilenleri, örneğin okul masrafları ve çalışmaya ayrılan zamanın nakit eşdeğerini hesaba katar. Çeşitli piyasaların sunduğu getiri fırsatlarının doğasındaki sistematik farklılıkları hesaba katamadıkları için, farklı aktörler veya sosyal sınıflar arasında ekonomik ve kültürel sektörlerdeki farklı yatırım doğru bir şekilde değerlendiremezler. Kültürel sermayenin aktarımını sanki doğalmışçasına kabul ederek, eğitim sisteminin toplumsal yapıların yeniden üretimine ne kadar katkıda bulunduğunu göz ardı ederler. İnsan sermayesi hümanist bir yaklaşımla ekonomik indirgemeciliğin ötesine geçmemekte ve eğitim çıktılarının kültürel yatırımlara bağlı olduğunu kabul etmemektedir. Ayrıca, eğitimin sağladığı ekonomik ve sosyal faydalar da bir dereceye kadar miras alınan sosyal sermayeye bağlıdır ve onu desteklemek için kullanılmaktadır. Kültürel sermaye, bilinçli tercih olmadan ve dolayısıyla bazen de oldukça bilinçsizce, çağa, topluma ve toplumsal ilişkilere gömülü olan sınıf konuma bağlı olarak değişen derecelerde elde edilebilir (Bourdieu, 2018: 83).

Kapitalist toplum, ekonomik sermayenin egemenliği ile karakterize edilir. Ancak

Bourdieu daha da ileri giderek ekonomik sermaye değiş tokuşunun bile sembolik bir öneme sahip olduğunu savunur. Dolayısıyla kültürel açıdan eğitim sistemi işgücü piyasasının yapısını yansıtmaz; bunlar esas itibariyle eğitim sistemi öncesinde gerçekleşen ve eğitim sistemini büyük ölçüde şekillendiren kültürel olay ve süreçlerdir. Egemen sınıflar, kültürel keyfiliklerini tahakküm altına alınan toplumsal sınıflara zerk ederek sembolik şiddet uygular, böylece egemen eğitim sisteminin meşru sembolik şiddet üzerinde tekel oluşturma eğiliminde olduğu bir toplumdaki güç ilişkilerinin yapısal olarak yeniden üretilmesi gerçekleşir. Sembolik şiddetin uygulanması ve egemen güç yapılarının meşrulaştırılması konusunda eğitim sistemi önemli bir araçtır (Macris, 2011: 33).

Bununla birlikte (Bourdieu 2018: 85-86) akademik yeterliliğin garanti ettiği maddi ve sembolik kazançlar aynı zamanda kıtlığına da bağlı olduğu için, yapılan yatırımlar (zaman ve çaba olarak) tahmin edilenden daha az karlı olabileceğine işaret eder. Eğitim patlaması ve beceri enflasyonunun kısa vadeli itici güçlerinden biri olan ekonomik sermayeyi kültürel sermayeye dönüştürme stratejileri, farklı sermaye türlerinin sunduğu kar fırsatlarının yapısındaki değişikliklerden kaynaklanmaktadır.

Mezunlar artık bilindik statü grupları kategorisine giremedikleri içine derecelerin önemi artık sembolik sınıflandırmaya tabi kılınır. Geleneksel olarak, mezunlar toplum içinde mezun olmayanlara göre otomatik olarak daha yetenekli, bilgili ve hak eden kişiler olarak sınıflandırılır. Yüksek öğrenim genişledikçe belirli mezunların hakimiyeti devam eder ve fakat sonuç olarak daha çeşitli kültürel, sosyal ve ekonomik sermayeye yol açan işgücü piyasası sonuçlarıyla süreç başka bir boyut kazanır. Mezunlar bilindik statü grupları kategorisine girmediği için ve derecelerin önemi artık sembolik sınıflandırmaya tabi olur. Mezun işgücü piyasası, her düzeyde yeni sosyal dışlanma ve tabakalaşma kalıpları oluşturur, bu süreci kaçınılmaz kılan ise edinilen kimlik belgelerinin sınıflandırıcı olarak kullanılmasıdır. İşgücü piyasası değerine yönelik sembolik mücadele, aşırı vasıflanma, mezun istihdamı veya elit eğitim gibi kavramlarda uzmanlaşmakla eşdeğer tutulabilir. Kimlik bilgileri, artık yalnızca bir statü grubunun kültürel tahakkümünü yeniden üreten seçme ve işe alma uygulamaları yoluyla değil, tekeller ve dışlama yaratmak için sembolik olarak giderek daha fazla kullanılmaktadır. Basitçe söylemek gerekirse, mezunların yalnızca kendilerini satmakla kalmayıp aynı zamanda (genel olarak) başkalarını derecelerinin ve diplomalarının kendilerinininkine kıyasla bir anlam taşımadığına işverenleri veya ilgili kesimleri ikna etmeleri gerekir. Sembolik tahakküm, belirli grupların veya bireylerin ödülleri, mesleki korumayı veya çalışma koşullarını haklı çıkarır. Sembolik tahakküm, üniversite eğitiminin sağladığı güvenceyi mezunlar açısından meşrulaştırmak ve genişletmek için kimlik bilgilerini, becerileri, üretkenliği ve ücretleri

birbirine bağlayan kapsayıcı bir söyleme dayanmaktadır (Tholen, 2017: 1074-1075).

Eğitim, birçok sosyal bilimci tarafından gelişmiş kapitalizmde meritokrasinin önemli bir yönü olarak kabul edilmektedir. Bu argümana karşı olanlar ise, eğitimdeki genişlemenin neden olduğu eğitim diploması enflasyonunun, kültürel ve sosyal sermayenin (ağlar gibi) işgücü piyasası avantajı yaratmadaki rolü için daha fazla alan sağladığını iddia etmektedir. İşgücü piyasasında elit pozisyonlara daha yüksek düzeyde erişim genellikle eğitilmiş elitler eliyle gerçekleşmektedir. Özetle, seçkin eğitim, işgücü piyasasında ayrıcalıklı istihdam konumlarına ulaşabilmek için önemli bir ön koşul oluşturur (Tholen, vd.,2013:142).

2.5.6. Sosyal Kapanma Teorisi ve Eğitim

Sosyal kapanma teorisi, elitlerin eğitimsel fırsatları daha dezavantajlı gruplara kapatarak kaynaklara ve ödüllere erişimi tekeline aldığını öne sürer. Sosyal kapalılık olarak adlandırılan görüş, derecelerin değerinin, bu niteliklerin gösterdiği üretim kapasitesi veya eğitim kapasitesi ile birlikte eğitilebilirlikle ilişkisi olmadığını savunur. Aksine, eğitimin sosyal içerme ve dışlama için meşru bir araç olarak işlev gördüğünü ileri sürmektedir. Bu literatürde eğitimsel nitelikler, yaygın olarak kabul edilen bir dışlama biçimi sağlar; işverenler, işlere erişim için resmi nitelikler talep ederek ayrıcalıklı pozisyonlara erişimi kontrol eder (Werfhorst, 2011: 524).

Sosyal kapanma sürecinde egemen grubun üyeleri, kendilerinden daha aşağı düzeydeki grupların ayrıcalık kazanma fırsatlarını ortadan kaldırır, böylelikle kendi avantajlı konumlarını sürdürebilirler, buna dışlanma adı verilir. Gasp, alt grupların direnebileceği ve baskın grubun kaynaklarını zaman zaman alabileceği bir taktik haline dönüşür. Gruplar, altlarındaki belirli grupları dışlayabilir ve üstlerindeki grupların gücünü gasp edebilir (Tholen, 2017:1068-1070).

Sonuç olarak, yüksek eğitilmiş bireylerin sayısının artmasının daha üretken işlerdeki artış ile sonuçlanması pek mümkün değildir. Bu bakış açısına göre eğitim, öncelikle bir tasnif ve dağıtım makinesidir; okullar, daha iyi ücretli işler için daha az sertifikalı olanların rekabeti kaybettiği tabakalaşma örgütleridir. Toplum kapalı bir sistem olarak kavramsallaştırılacak olursa süreç basitçe toplumsal elitlerin çocuklarına eğitim ayrıcalıkları güvence altına aldığı hiyerarşik bir düzen kurmak olarak görülür (Chabbot ve Ramirez, 2000: 166).

Sosyal kapanma süreci gruplar arasında tabakalaşmayı yaratır ve sürdürür. Sosyal kapanma, grupların grup kaynaklarını tekeline alarak ve dışarıdan gelenlere erişimi kısıtlayarak konumsal avantajlarını artırmaya çalıştıklarında ortaya çıkar. Tekelleşme olanakları yalnızca ekonomik sınıflar tarafından değil aynı zamanda sosyal statü grupları gibi diğer gruplar tarafından da dışarıya kapatılabilmektedir. Sosyal kapalılık anlayışının ana katkısı, ayrıcalığın

ve eşitsizliğin yeniden üretiminin ardındaki bazı mekanizmaların haritasını çıkarmada çok faydalı olmasıdır. Eğitimin rolüne ilişkin olarak özellikle de işgücü piyasasında bir bütün olarak toplum içinde bir kapanma aracı olarak eğitim yeterliliklerine ilişkin gözlemleridir (Tholen, 2017: 1069-1070).

Akademik bilgi ve eğitim bilgileri, belirli grupların kültürel tahakkümünün yeniden üretmesinin temellerini oluşturur. Eğitilmiş kişiler, iş gereksinimlerini belirleyebilir ve doğru kelime dağarcığı, bilgi, idealler ve belki de en önemlisi eğitim yeterliliği olmayan herkesi dışlayabilirler. Dolayısıyla üniversiteler işgücü piyasasında üst sınıf için temel araçlar olmaya devam eder. Üniversite eğitimi almış aday çalışanların sayısının artmasına rağmen, fiziksel ve kültürel, sosyal sermayelerinden yararlanarak avantaj elde edebilenler eninde sonunda istihdam fırsatlarını güvence altına alırlar. Devlet sosyal kapanma modelinde oyun alanını eşitleyici ortamı sağlamakla ilgili görev almaz. Bu, insanların en iyi işler ve en iyi eğitim gibi kıt kaynaklar için rekabet edebileceği alanları yaratır. Hem eğitimde hem de işgücü piyasasında sosyal, kültürel ve ekonomik sermayeye sahip olanlar güçlerini konsolide eder (Tholen, 2017: 1072).

Hem statü gruplarının bir mesleğe girişi kısıtlamak için giriş şartlarını tekelleştirmeye çalışmaları hem de güçlü sosyal grupların lehlerine olacak şekilde yapılandırma girişimi el ele gider. Modern sınav sistemleri ile bir grup kendi altındaki diğer bir grubun fırsatlarını kapatarak avantajlarını güvence altına aldığı, aşağı yönde dışlayıcı kapanmanın bir örneğini temsil eder. Modern kapitalist toplumlarda, sosyal seçkinlerin sınıf hâkimiyetlerini sürdürmek için kullandıkları mülkiyet kurumlarının yanı sıra ehliyet kurumları olduğu gözlemlenir; üretim araçlarına ve onun sunduğu zenginlik yaratma fırsatlarına genel erişimi engellemenin bir yolu ise yeterlilik belgesinin işbölümündeki kilit konumlara girişi kontrol etmesidir (Brown, 2000: 634).

2.6. Eğitimsel Genişlemenin Konumsal Değeri: Aşırı Eğitimlilik, Diploma Enflasyonu ve Konumsallık

Dünya çapında eğitim sistemlerinin muazzam genişlemesi, yalnızca bu sistemler tarafından üretilen yeterlilik belgelerinin doğasını değil, aynı zamanda daha geniş tabakalaşma sistemlerinde yeterlilik belgelerinin rolünü de derinden değiştirmiştir. Her zaman sadece mesleki yapıdaki değişikliklere bir tepkiden daha fazlası olan eğitimdeki genişleme, her ne kadar bu değişiklikleri geride bıraksa da iş dünyasındaki değişikliklerle kabaca birlikte ilerlemiştir. Dünya çapında meydana gelen eğitim alanındaki muazzam genişlemenin arkasındaki mantık, özünde beşeri sermaye teorisidir. Beşeri sermaye teorisi, okullaşma ve gelir

arasındaki ilişki için kısıtlı bir açıklama sunar. Okullar, işverenlerin önem verdiği ve karşılığında bedelini ödemeye hazır olduğu işe yarar beceriler veya eğitilebilirliği garanti altına alır. Bireyler, üretken işlere erişmelerini sağlayacak düzeye kadar eğitimlerine yatırım yaparlar. Fakat gerçekte ise işgücü arzı ve emek talebi arasındaki sıkı dengeden ziyade, ortaya çıkan ilişki giderek daha fazla sayıda potansiyel iş arayan birey için mesleki sıralardaki yerlerini korumak amacıyla eğitim edinme yarışına dâhil olma realitesidir. Artan bir ölçüde, iş arayanların işgücü piyasasına arz ettikleri yeterlilik bilgileri, mevcut kimlik bilgilerinin toplam iş arayanlar kuyruğunda nasıl biriktiğinden daha az önemlidir. Kısacası okullaşma ve eğitimsel genişleme öncelikle mutlak bir mal olmaktan esasen konumsal mal olmaya evrilmiştir (Bills, 2016: 65).

Bu yaklaşıma göre diploma sahipleri düşük eğitimli bireylerden yüksek eğitimli bireylere doğru sıralanır: işverenler, sıranın mümkün olduğunca üst sıralarından işçi alır. Bireyler kendilerine sunulan en iyi işleri kabul etme eğilimdedir, sonuçta en arzu edilen işler daha eğitimli olanlara, en az çekici işler en alt seviyedeki çalışanlara gider. Bu görüşe göre, eğitimin değeri hem çeşitli eğitim niteliklerinin mevcudiyetine hem de iş piyasasında bunlara yönelik talebe dayanmaktadır. Mevcut işlerin dağılımı, yani mezun kuyruğu da bir o kadar önemlidir. Bu nedenle, eğitimdeki genişleme mesleki genişlemeden daha hızlı gerçekleşirse, yeterlilik belgesi enflasyonu olası bir senaryo haline gelir (Triventi vd., 2015: 41).

Eğitim belgeleri yirminci yüzyılda değer kaybetmiştir. Bu devalüasyona büyük ölçüde aşırı okullaşma ve eğitimsel genişleme neden olmuş, yani eğitim kazanımında işgücü piyasasının büyümesiyle eşitlenemeyen büyük bir genişleme gerçekleşmiştir. Bu sürecin bireysel eğitim yatırımları stratejileri üzerinde önemli etkileri vardır. Özellikle de eğitimi konumsal bir mal olarak gören ve işverenlerin iş eğitimi maliyetlerini azaltmak için en yüksek yeterliliğe sahip çalışanlar için rekabet ettiği işgücü kuyruğu teorisi gibi teorilere göre aşırı nitelikli bir işgücü piyasasında, işverenler en yüksek işleri en yüksek niteliklere sahip olanlarla dolduracaktır. Aşırı eğitim, yüksek eğitimli çok sayıda işçi olduğu anlamına geldiğinden, bu işçilerin bir kısmı zorunlu olarak orta düzey işlere tahsis edilir. Bu süreç orta düzey vasıflara sahip olanlar için tekrarlanır, burada yeterli orta düzey iş olmadığı için birçoğu düşük düzeyli işler için rekabet etmek zorunda kalır. Mantıksal olarak, bu örüntünün en ciddi etkilerinin daha düşük eğitim düzeyine sahip olanların işgücü piyasası fırsatları üzerinde olduğu ve böylece mesleki getirilerinde eğitim seviyeleri arasındaki farkı genişlettiği sonucu çıkar. İnsanlar, göreceli riskten ve aşağıya doğru hareketlilikten kaçınmak istiyorlarsa, yüksek bir eğitim düzeyine ulaşmaları gerekmektedir (Werfhorst ve Andersen, 2005: 322).

Diploma enflasyonu (kimlik bilgisi enflasyonu), talep odaklı yönlendirilmez, artan ölçüde arz odaklıdır; yani, para emisyonunu artıran bir hükümet gibi, eğitimin genişletilmesiyle

yönlendirilir; ekonominin gerçekleri dolayısıyla giderek daha eğitilmiş bir iş gücüne olan talep bu açıdan sözkonusu değildir. Bir piyasa sinyali olarak algılanan eğitimin iş becerileri sağlamayabileceğini, ancak işverenler tarafından yalnızca arzu edilen çalışanlarla ilişkilendirilebilecek bir sinyal olarak alındığını kabul edilmesi durumunda diploma belgesi enflasyonunun zaman içindeki dinamik doğası okula erişimi genişletme yönündeki kamu baskıları tarafından yönlendirilmektedir. Yeterlilik belgesi şişirme süreci büyük ölçüde kendi kendine yürütülür; kendi kendine beslenir. Belirli bir düzeydeki eğitim seviyesi, üst düzey işlere erişim sağlar. Eğitim kazanımı genişledikçe, bu derecenin sosyal ayırt ediciliği ve mesleki pazardaki değeri azalır; bu da daha yüksek eğitim seviyelerine olan talebi genişletir. Eğitimin genişletilmesinin meşrulaştırma yöntemlerinden birisi ise yüksek teknoloji işleri için aşırı eğitilmiş olmasını salık veren zihin dünyasıdır. Eğitim aynı zamanda demokratik fırsat eşitliği olarak meşrulaştırılır; her ne kadar 20. yüzyıl boyunca eğitime erişimin muazzam genişlemesi, mesleki başarı ile aile geçmişi arasındaki ilişkiyi azaltmamış olmasına rağmen kamuoyu baskıları itici güç olmuştur. Prensip olarak, bu kendi kendini besleyen bir süreç olduğundan, yaşam süresi boyunca herhangi bir miktarda eğitim talebi artan yeterlilik enflasyonu nedeniyle gerekli hale gelebilir (Collins, 2011: 228-240).

Kimlik bilgileri (Credentialist) yaklaşımı, zorunlu eğitim sonrası genişlemenin çerçevelenmesinde etkili olan insan sermayesi teorisinin birçok merkezi fikrine meydan okur. Bu bakış açısına göre, bir dizi teknik ve rasyonel piyasa ilkesi, üniversite diplomalarının, yeterliliklerin ve dercelerin net fayda değerinin temelini oluşturur ve bu, sahiplerine işle ilgili rekabette rekabet avantajı sağlaması düşüncesini temellendirir. Bununla birlikte, kimlik bilgileri yaklaşımı, kimlik bilgilerinin, bireylerin daha öncesinde tanımlanmış bir işbölümü dahilinde belirli işlere ve mesleklere adil ve liyakate dayalı olarak atanmasını garanti ettiği fikrine karşı çıkar. Eğitim kimlik bilgileri daha ziyadesiyle konumsal mal olarak nitelendirilir: gelecekteki işlere daha iyi erişimi kolay kılsalar da da, kendi bağlamlarında görece çok az önemli içsel ekonomik değere sahiptir. Bunun yerine, üniversite dereceleri gibi kimlik bilgileri, bu dereceleri ellerinde tutanlara işgücü piyasasında rekabet avantajı sağlarken eş zamanlı olarak konumsal rekabet yaratan bir statü onaylayıcı işleve sahiptir. Endüstriyel ekonomilerin ilerlemesinden bu yana, sertifika yoluyla profesyonel lisans gerektirmeye başlayan çalışma biçimlerine erişimin düzenlenmesine etkin bir şekilde yardımcı olurlar. Bu sertifikalar, yalnızca onları kazananların sahip olabileceği belirli bilgi ve uzmanlığı aktarır. Aynı zamanda, statüye dayalı ödüller arayışında belirgin bir konumsal dezavantaja sahip olanlara sahip olmayanları dışlarlar. Sonuç olarak, baskın sosyal gruplar, yüksek değerli nitelikler bağlantılı konumsal mallar üzerindeki tekellerini güçlendirmek için kimlik bilgilerini dışlayıcı bir yöntem olarak kullanır hale gelir

(Tomlinson ve Watermeyer, 2020: 175).

Credentialist (Kimlik Bilgileri), teori bir takım yapıları, sonuçları ve davranışsal bağlamları açıklamaya devam etmektedir. Teorinin en yaygın olarak kullanıldığı ABD ve Birleşik Krallık gibi birçok ulusal sisteme uygulandığında, bir dizi önemli sonuç ortaya çıkmıştır. Bunlar şunları içerir: kimlik bilgilerinin görelî sinyalizasyon değerini veren konumsal pazarların ve statü farklılıklarının yükselişi; eksik istihdamdaki artış da dâhil olmak üzere yüksek vasıflı kişiler arasında artan gelir ve fırsat eşitsizliği; nesiller arası durgun sosyal hareketlilik; yükseköğretimin talep tarafındaki dış paydaşları karşılamak için arz yönlü baskılar; piyasa duyarlılığı da dâhil olmak üzere kurumsal hayata ilişkin artırılmış hükümet düzenlemesi ve hem profesyonel akademisyenler hem de öğrenciler arasında akademik katılıma yönelik performatif yaklaşımlar (Tomlinson ve Watermeyer, 2020: 183).

Teorik olarak insan sermayesi yaklaşımı savunduğu temel tez, bireylerin çıkarlarını gözeterek yükseköğretime yaptıkları yatırımlar açısından, üniversite diplomasına sahip kişi sayısındaki artışa katkıda bulunur. Buna karşılık, yükseköğretim diplomalarının kitleselleşmesi nedeniyle enflasyon meydana gelir ve bu da sonuç olarak diplomaların değişim değerlerinin çeşitlenmesine yol açar. Bu da sosyal eşitsizlik için elverişli koşullar yaratır. Üniversite diplomalı insan sayısındaki artışın otomatik olarak toplumsal refah artışına dönüşeceği tezi ortadan kalkar. 1970'lerden itibaren yüksek vasıflı çalışanların emilmesi sürecinde işgücü piyasasının verimsizliğinin gözlemlendiği ABD ekonomisi örneği bunu kanıtlar niteliktedir. İşgücü piyasasında uzun süre devam eden aşırı eğitim hem ekonomik hem de sosyal sonuçlar doğurur. Yüksek eğitilmiş kişilerin vasıfsız işlerde çalışması, daha az eğitilmiş kişilerin düşük vasıflı işlerde çalışması veya işsiz kalması anlamına gelir (Wronowska, 2017: 8).

İnsan sermayesi yaklaşımı söz konusu olduğunda aşırı eğitilmişlik endişe verici değildir. Firmaların üretim yöntemlerini göreceli emek arzındaki değişikliklere uyum sağlayacak şekilde değiştirerek işgücünün yeteneklerini kullanmaya istekli olmaları durumunda, işçilere yalnızca marjinal ürünlere göre ödeme yapılır. Buna göre ücretler, örgün eğitim veya iş başında eğitim yoluyla edindikleri insan sermayesi miktarına dayalı olarak her çalışanın marjinal ürününe tutarlı bir şekilde karşılık gelecektir. Aşırı eğitim, işçilerin yetersiz kullanımı ve marjinal ürünün altındaki ücretlerle birleştiğinde, işgücü piyasasına ilişkin bu görüşle tamamen tutarsız görünmektedir (Mcguinness, 2006: 389).

Bununla birlikte, kuyruk teorisine göre aşırı eğitilmişlik; kişinin sıradaki yerini korumak için gerekli olan savunma amaçlı bir gereklilik olduğundan, ekonomide eğitilmiş insan sayısı arttıkça, bireylerin eğitime yatırım yapma zorunluluğu da artar. Bu yaklaşım eğitime aşırı yatırım ve dolayısıyla aşırı eğitim için net bir açıklama sağlar. Bu yaklaşım, aşırı eğitilmişliğin

mükemmel bir şekilde uyum sağladığı teorik bir çerçeve sağlar. Ücretlerin tamamen gerekli eğitime bağlı olacağı ve işin gerektirdiğinin (fazla eğitim) üzerinde eğitim getirilerinin sıfır olacağı yönünde çıkarımları vardır (Mcguinness, 2006: 389).

Neoklasik iktisatçılar, daha fazla eğitimle daha fazla gelir elde edileceğini savunurlar. Bu ifade beşeri sermaye yaklaşımı açısından eğitimin insanları daha üretken kıldığı için ya da sinyal yaklaşımına göre üretkenliğin bir göstergesi olduğu için savunulur. Diploma enflasyonu ise aksine, eğitimin önemli olduğunu çünkü grupların ve bireylerin gelir ve diğer ödüller için rekabet ederken statüye ihtiyaç duyduklarını eğitimin ise bunu sağladığını iddia ederler. Standart neoklasik teoremin önerileri doğruysa, genişleyen eğitim üretkenliği ve dolayısıyla genel refahı artırmalıdır. Ayrıca, arzdaki kaymalar (derece sahibi olanların artan sayısı ve derecesiz kişilerin azalan sayısı) derece sahipleri ile diğerleri arasındaki ücret farkını daraltmalıdır. Bu nedenle, eğitimdeki genişleme, genel geliri artırırken, mezunlar ve mezun olmayanlar arasındaki eşitsizliği azaltmalıdır. Bu nedenle, diploma enfasyonu yaklaşımı, artan eğitiminin genel çıktı üzerinde çok fazla etkiye sahip olması gerektiğini vurgularlar. Eğitimi yaygınlaştırmak temel olarak, belirli bir işe girmek için gerekli yeterlilikleri artırmaktır. Diploma enflasyonu yaklaşımı, derece sahibi birey sayısı arttıkça, dereceye sahip olmayan kişilerin daha düşük ücretli mesleklerde daha az nitelikli istihdama yönlendirildiğini vurgulamaktadır. Bu nedenle, eğitimin genişletilmesi genel çıktı düzeyi üzerinde etkisizdir, bununla birlikte yeterlilik belgelerinin değeri düşer ve hatta eğitim grupları arasındaki eşitsizliği artabilir (Boylan, 1993: 208-209).

Eğitimsel genişleme diplomalı insanların sayısını artırır, bu insanları daha az arzu edilen işlere yönlendirir, diplomasızlar ise daha da kötü işlerle karşı karşıya kalır. Bu analiz, iki grup arasındaki farkın açılıp açılmadığını belirlemez; sadece boşluğun büyüebileceğini gösterir. Bu yaklaşımın savucularına göre eğitimin genişlemesi son kertede bir statü göstergesi olarak hizmet eder, bu ise bireyin diğerlerine göre göreceli konumunun öne çıktığı anlamına gelir. Model, işleri ücrete göre sıralar. Daha fazla eğitime sahip insanlar daha üst sıralarda yer alma eğilimindedir. En üst sıradaki kişi en üst sıradaki işi alır, ikinci sıradaki kişi ikinci sıradaki işi alır vb. İş sayısından fazla insan varsa, sıranın sonundaki insanlar işsizdir. Bu modelde eğitimin değeri tamamen görecelidir çünkü önemli olan kişinin sıradaki göreceli konumudur. Çok az kişi üniversiteye gidiyorsa, lise diploması kişiyi sıranın en başına getirebilir; çoğu kişi üniversiteye giderse, lise diploması birini yalnızca sıranın ortasına yerleştirir. Bu modelde, bir işverenin sorunu, belirli bir iş için en iyi adayı bulmaktır. İşveren bunu yaparken, başvuru sahiplerini aralarında eğitimin öne çıktığı gözlemlenebilir özelliklerine göre sıralar. İşveren, alabileceği en yüksek dereceli adayı alacaktır. İşverenlerin davranışına ilişkin bu açıklama, neoklasik

iktisadinkinden önemli ölçüde farklıdır. Neoklasik teoriye göre, işveren her başvuranın marjinal üretkenliğini tahmin eder ve bunu işçinin istediği ücretle karşılaştırır. Tahmini marjinal ürünü maaşlarını aşan herkes işe alınır. Tam rekabet piyasasında, her kişi marjinal ürününden tam olarak fazlasını alır. Böyle bir prosedür, işverenlerin gerçekten olağanüstü miktarda bilgiye ve hesaplama yeteneğine sahip olmasını gerektirir. Tersine, buradaki model bir işin ücretinin önceden sabitlendiğini varsayar. Ve işverenin görevi ise başvuranlar arasında göreceli karşılaştırmalar yapmaktır. Bu modelde işler belirli eğitim gerekliliklerinden yoksundur; bir işveren üniversite mezunu alamıyorsa, lise mezunu ile yetinecektir. Tabii ki, işler genellikle belirli eğitim gereklilikleriyle ilan edilir, ancak mevcut kanıtlar bu tür gerekliliklerin işgücü piyasası koşullarına esnek bir şekilde yanıt verdiğini gösterir. Bu kanıt, eğitimin belirli işler için gerekli olan belirli becerileri kazandırmadığı, bunun yerine statü sağladığı şeklindeki argümanla tutarlıdır (Boylan, 1993: 209-210).

Diploma enflasyonu ile ilgili olarak, eğitimdeki genişleme bireysel düzeyde konumsallığa yol açarken, sosyal düzeyde üretkenliği artırıcı faydalar ortaya çıkarma olasılığı mevcuttur. Eğitim yatırımları dışsallıklar üretmektedir. Görece yüksek eğitilmiş çalışanlar, daha az eğitilmiş iş arkadaşlarını üretkenliklerini artıracak koşullar oluşturabilirler. Bu ilişkiyi farklı mekanizmalar sağlayabilir. Görece yüksek eğitilmiş çalışanlar, daha az eğitilmiş çalışanlar tarafından kabul edilebilecek süreçler ve rutinler oluştururlar veya belki de daha az eğitilmiş çalışanlar tarafından öğrenilebilecek becerilere rol model oluştururlar (Bills, 2016:69).

Diploma enflasyonu özelde ise konumsallık yaklaşımı sosyal israfı, aşırı vasıflı işgücünü ve yükseköğrenimin sağlanmasına yönelik kamu aşırı yatırımını ısrarla vurgularlar. Eğitimdeki enflasyon, aynı yeterliliğin birkaç yıl öncesine göre daha az elit bir mesleki alanı tanımladığı bir süreci besler. Mevcut işler için eğitim nitelik gereksinimlerini artıran işverenler, bu işler için gerekli olan beceri talepleri değişmediyse eğitim enflasyonuna sebep olur. Eğitimsel silahlanma yarışında bir azalma tasavvur edebilir mi? Hirsch, bunu mümkün kılmak için gerekli olan koşulları ortaya koymuştur. Eğitim, finansal avantajların elde edilmesi veya sürdürülmesi için daha az güvenilir bir araç haline getirilirse, eğitim içindeki rekabeti azalacaktır. Dolayısıyla insanlar, eğitimi yüksek maaşlı işlere giden kestirme bir yol olarak değil, bireysel ihtiyaçlarına uygun olan eğitim olanaklarına ulaşma yolu olarak değerlendirecektir. En zorlu zamanlarda bile ebeveynler, devletler ve uluslar (ve hatta işverenler) eğitime olabildiğince yatırım yapma eğilimindedir. Eğitim ve meslekler arasındaki bağlantıyı zayıflatmak, hatta koparmak yıkıcı olabilir ama belki de sosyal açıdan da faydalı sonuçlar ortaya çıkarabilir. Aşırı eğitimlilik özelde ise konumsallık yaklaşımı, yalnızca söz konusu ampirik soruları değil, aynı zamanda normatif soruları da ele almada yararlı bir

başlangıç noktası sunar (Bills,2016:69-70).

Ana akım yaklaşıma göre, önemli olan bireyin aldığı mutlak eğitim miktarıdır ve her daim daha çok daha iyidir düşüncesi ön plandadır. Yurttaşlık, tüketim davranışları, sağlık ve suç gibi toplumsal olgular karşısında eğitimin geniş çaplı sosyal sonuçlarıyla bu görüş tutarlı hale gelmektedir. İşgücü piyasası sonuçları söz konusu olduğunda, eğitim yılı arttıkça getiriler de artar şeklindeki basit denklem geçerli değil. Konumsal yaklaşımlar, eğitimi konumsal bir mal olarak değerlendirir ve mesleki getiriler için son derece önemli olanın bireylerin eğitimsel niteliklerinin dağılımındaki ve varsayımsal bir iş arama kuyruğundaki göreceli konumunun belirleyici olduğunu vurgular. 1980'lerin sonundan bu yana üniversite diplomalarının işgücü piyasasında önemli bir değer kaybettiği göz önüne alındığında, çoğunlukla üst sınıftan çocukların elde ettiği yeterlilik belgelerinin göreceli değeri buna uygun olarak düşmüştür. Dolayısıyla, bu gerekçelendirmeye göre, bir tür dibe doğru yarış ortaya çıkmıştır: sosyal sınıflar arasındaki uçurumun azalması alt sosyal sınıfların elde ettiği artan avantajlardan çok, yükseköğretimin mesleki değerinin aşınmasına bağlıdır. Okullaşma genişlediğinde ve çoğu kişi belirli bir eğitim niteliğini elde edebildiğinde sosyoekonomik açıdan avantajlı aileler, onları daha prestijli ve kazançlı eğitim programlarına veya kurumlarına kaydettirmek gibi yöntemler benimseyerek ayrıcalıklı konumlarını sürdürmeye çalışırlar (Triventi, vd., 2015: 48-50).

2.7. Eğitimin Mutlak ve Konumsal Yanları

Hirsch' e göre, insanlar göreceli konumlarından tatmin olup fayda sağlarlar. Bir malın tüketiminden elde edilen tatmin, onun başkaları tarafından kullanımının yaygınlığına bağlıdır, bir malı ne kadar çok insan elde ederse, o malın kalitesi ve dolayısıyla tüketimi nedeniyle algılanan fayda o kadar düşük olur. İş hiyerarşisinin tepesindeki işler, konumsal mal olarak adlandırılan mallara örnek teşkil eder. Kullanılabilirliği sınırlıdır, iş hiyerarşileri genellikle piramit şeklinde olduğundan, yüksek statü üretirler ve kendi içlerinde değerlidirler. Bu üst düzey işlerden birine girebilmek için tarama süreci başarıyla tamamlanmalı ve dolayısıyla eğitim için gerekli ve doğru kaynaklara yatırım yapılmalıdır (Durst, 2021: 748).

Eğitimi konumsal mal olarak değerlendiren yaklaşım, eğitimin değerinin bağlamsal süreçte elde edildiğini varsayar. Eğitimden elde edilen avantajlar, farklı düzeylerdeki farklı birey grupları arasındaki eğitimin seviyesi ve türüne göre belirlenir. Konumsal bir mal olarak eğitimin değeri, kıtlığına göre şekillenir. Değerin kendisi sadece eğitim seviyesinden kaynaklanmaz. Eğitimin yaygınlaştığı ve kitleselleştiği bir süreçte, yükseköğrenim gören insan sayısı artış gösterir ve eğitimin bireysel getirileri bu sayıdan doğrudan etkilenir hale gelir. Aynı eğitim düzeyine sahip kişiler işgücü piyasasına girerken aynı konumdadır bu süreçte daha

yüksek eğitim seviyelerine talep artma eğilimindedir (Katrňák ve Doseděl, 2019: 825).

Bu açıdan eğitim doğası gereği ne mutlak ne de konumsaldır. Aksine, eğitim konumsallığını kıt, yüksek oranda ödüllendirilen, prestijli işlerin konumundan alır; bu konumsallık da bu işlerin doğal kıtlığından türetilir. Aşırı eğitimlilik ve yeterliliğe yapılan yatırım sıfır toplamıdır. Meslek seçimi açıkça sıfır toplamı bir oyun biçimini halini alır çünkü seçilenler kesin kazananlar olurken, reddedilenler gelecekte mülakatlarla nasıl başa çıkacaklarına dair deneyimden başka bir şey kazanmazlar. Eğitim salt bir tüketim malı olarak değerlendirildiğinde yükseköğretime katılan sayıları arttıkça daha fazla bireyin akademik becerilerini geliştirmesine olanak tanır. Bununla birlikte, eğitim, örneğin işgücü piyasasındaki getirilerle ilişkili olarak bir yatırım malı olarak görülüyorsa o zaman, eğitimi veya en azından eğitimsel nitelikleri konumsal bir mal olarak ele alma argümanı açıkça daha güçlü görünmektedir (Bukodi ve Goldthorpe,2015:13).

Aynı zamanda, Robert Frank'in işaret ettiği gibi, seçkin kurumların seçkin öğrencilere ihtiyacı vardır. Bir kurumu öğrenciler için konumsal olarak iyi yapan şeylerden biri, birbirlerine erişimidir, erişim kabul için seçilenlerle sınırlıdır. Frank, ABD üniversitelerinin en iyi öğrencileri çekmek için bir silahlanma yarışına girdiğini ve onların da diğer en iyi öğrencileri cezbediğini vurgular. Her üniversite en yeni laboratuvarları, en ilginç yemek alanlarını ve en son teknolojiyi sağlaması gerektiğini düşünür haldedir. Tek başına hareket eden hiçbir üniversite döngünün dışına çıkamaz; yüksek başarı gösterenleri, bekledikleri avantajları onlara sunabilecek diğer üniversitelere kaptırır (Merrill, 2010: 48).

Elit üniversiteler ile diğer üniversiteler arasındaki mesafe ne kadar dik olursa, toplum elit üniversitelere o kadar çok değer verir ve faydalarından da o kadar az yararlanır. Bu, kazanan her şeyi alır piyasasının mantığıdır. ABD'de prestijli üniversitelere başvuran en yüksek puanı alan öğrencilerin oranı artmaya devam eder haldedir. Bu durum yüksek puanlı öğrenciler ile diğer öğrenciler arasındaki ayrışma sürecini derinleştirmektedir (Marginson, 2006: 6).

Kurumsal yapılanmadaki dikey bölümlenme, konumsal rekabetin kaçınılmaz bir tarafıdır, çünkü konumsal malların üretimi zoraki olarak rekabeti tekel ve piyasa kapanmasıyla eşitler. Yükseköğrenim ücreti alınsın veya alınmasın, üniversite piyasası hiçbir zaman serbest rekabet piyasası değildir. Seçkin kurumlarda, giriş için tüketici rekabeti ne kadar yoğunsa, üniversite fiyatları düşürerek veya daha fazla ve/veya daha iyi hizmet sunarak tüketiciyi alışlagelmiş şekilde kandırmayı o kadar az gerekli görür. Üniversite, rekabetin şiddetli ama kapalı olduğu ve statünün elit statüsünü desteklediği durumda, üniversitenin konumunu yeniden üretmesi kaçınılmazdır. Sonuç olarak, yükseköğretimdeki konumsal hiyerarşinin, diğer endüstrilerdeki pazar liderliğine kıyasla zaman içinde dikkate değer ölçüde değişmediği ortaya çıkar. Bu,

ücretsiz veya finanse edilen bir eğitim sistemi olmasına bakılmaksızın gerçekleşir (Marginson, 2006: 7).

Eğitim, bir tüketim malı bağlamında mutlak bir mal olarak da kabul edilebilir: bir kişi tarafından tüketilme derecesinin, onun değeri üzerinde etkisi yoktur veya başkaları tarafından tüketilmesinin fayda üzerinde doğrudan bir etkisinin olmamasıdır. Bir kişi üniversite diploması alarak entelektüel ve kültürel ufku genişletiyorsa, bu sonuç, aynı deneyimi yaşayan başkalarının sayısından çok az etkilenir. Ancak, eğitim, bireylerin ekonomik geleceklerini düşünerek elde ettikleri bir yatırım malı olarak değerlendiriliyorsa konumsal bir mal olarak da görülebilir. Bunun anlamı, bir bireyin belirli eğitim kazanımı seviyesinin değeri, diğerlerinin kazanım seviyelerine bağlı olacaktır. Başka bir deyişle, bu durumda önemli olan, bireylerin mutlak olarak ne kadar eğitilmiş oldukları değil, diğerlerine ve özellikle işgücü piyasalarında en doğrudan rekabet içinde olduklarına göre ne kadar eğitilmiş olduğuna göre önem kazanır (Bukodi ve Goldthorp, 2015: 6).

Ancak üst düzey işlere erişim sadece kişinin eğitim düzeyine değil aynı zamanda diğer adayların eğitim düzeyine de bağlıdır. Bu işler için eğitim gereksinimlerini karşılayan kişi sayısı arttıkça, işverenler seçim süreçlerini, bireyin eğitiminin toplumun geri kalanı üzerinde olumsuz bir dışsalılık yaratacağı noktaya kadar artıracaktır. Konumsal işler, yalnızca nispeten yüksek maaşlar nedeniyle değil, yüksek statüleri nedeniyle de arzu edilir hale gelir. Bu statü görece yüksek ücretlerle bağlantılı olabileceği gibi işin doğasıyla da bağlantılı olabilir (Durst, 2021: 748).

Hirsch açısından, eğitimin kısmen konumsal karaktere sahiptir. İnsanlar, eğitim düzeyleri diğerlerinden daha yüksek olduğu sürece, sosyal statü kazanmak için daha yüksek düzeyde eğitim alabilirler. Çünkü eğitimin değeri hem mutlak hem de göreceli düzeylere bağlıdır; ebeveynler kıtlıkla tanımlanmış statü arayışı içerisindeyler. Bu durum, bir ebeveynin çocuğunun göreceli konumunu iyileştirmeye çalışması ve başkalarını da aynı şeyi yapmaya teşvik etmesi nedeniyle konumsal rekabet ile sonuçlanır (Adnett ve Davies, 2002: 193).

Kısa dönem harcinde okullaşma, mutlak kısıtlamalara tabi değildir. Zaman geçtikçe bazı insanlar eğitimsel genişleme yani okullaşma talebini arttıkça, her zaman yeni bir okul açabilir, daha fazla öğretmen istihdam edilebilir ve ek eğitim ekipmanı satın alabilir. Buna karşılık Hirsch'in yaklaşımı, sabit bir sosyal yapının bireylerin arzulanabileceği sınırlı sayıda statü konumu sağladığını salık verir. Bu konumlara ulaşım, alınan eğitimin göreceli niceliğine ve kalitesine bağlı hale gelir. Bir bireyin daha yüksek sosyal statü elde etmek için eğitime yaptığı yatırım, başkalarının kazanabileceği gerçek deneyimler açısından olumsuz dışsalılıklar doğurmaktadır (Adnett ve Davies, 2002: 193).

Yükseköğretim, bazı öğrencilere diğerlerinden daha yüksek sosyal statü ve uzun vadeli fırsatlar sunması nedeniyle bir konumsal mal görevi görmektedir. Konumsal açıdan bakıldığında adayların dikkate aldığı tek şey statü değildir, öğretimin kalitesine de önem verirler. Kurumların itibarı az çok tahmin edilebilir ancak öğretimin kalitesi çoğu zaman bilinmemektedir. Lisans eğitime önem vermeyen prestijli bir üniversite ile daha iyi koşullar sunana görece daha düşük bir kurum arasında seçim yapmak durumunda kaldığında, çoğunlukla herkes prestiji seçer. Hirsch ısrarla konumsal rekabetin sıfır toplamlı karakterine vurgu yapmaktadır. Elde edilen yüksek dereceler ve diğer konumsal mallar, ancak bazılarına diğerlerini dışlayarak avantajlar sağlar. Sonuç olarak konumsal malların sayısı mutlak mutlak sınırlamalara tabidir. Bu malların birim değeri azaltılmadan miktarı artırılmaz. Herkes tıp fakültesini bitirip alanında uzmanlaştığında, hekimlik yapabilmek artık yüksek gelir ve statü gerektirmeyecektir. Yüksek değerli konumsal malların sayısında mutlak sınır vardır, bu aynı zamanda yüksek değere sahip kurumların sayısında ve elit havuzunda olan kurumların büyüklüğünde mutlak bir sınır bulunmaktadır (Marginson, 2006: 4).

Genellikle eğitim, mutlak büyüklükler göz önüne alınarak değerlendirilir ve tamamlanan eğitim yılına veya elde edilen en yüksek yeterlilik düzeyi bağlamında ölçülür. Bununla birlikte, eğer eğitim, emek piyasası ile ilgili olarak, basit bir tüketim malı olarak değil, öncelikle bir yatırım malı olarak kabul edilecekse, eğitime aynı zamanda konumsal bir mal olarak muamele etmek daha uygun olacaktır ve bu nedenle onu göreceli terimlerle ölçülür. Bu görüşe göre, önemli olan sadece bir kişinin ne kadar eğitilmiş olduğu değil, diğerlerine ve özellikle işgücü piyasasında en doğrudan rakip olacak diğerlerine göre ne kadar eğitilmiş olduğudur (Goldthorpe, 2016: 103).

2.8. Eğitim Sistemleri ve Konumsallık İlişkisi

Konumsal mallar kavramı, yükseköğretim kurumlarının dikey hiyerarşileşmesini, elit ve elit olmayan bölümler arasındaki artan uçurumun doğasını ve sonuçlarını anlamamızda yardımcı olur. Normal piyasa kuralları elit yükseköğretim sektörü için geçerli değildir. Yıllar içinde, önemli elit kuruluşlar kaynaklarını, itibarlarını ve sembolik sermayelerini biriktirir. Bu yapılarda öğrenciler seçen değil seçilendir. Elit kesim, olası tüm talebi karşılamak için doğal sınırlarına gelmiş durumdadır, iradi bir şekilde genişletilemez ve böylece konumsal değer in özünde bulunan seçiciliği korur. Sadece alt bölümde (kitlese yükseköğretim) rekabet, verimliliği artıran ve öğrencilerin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik normal ekonomik kurallara dayalı olarak işler. Bu kesimde eğitim kalitesini artırma girişimleri hafife alınmaktadır, çünkü konumsal rekabet açısından bu kurumlar daha düşük statülü konumdadır. Yüksek öğretimin

farklılaşması, yüksek öğretimin dikey (itibar, hiyerarşik) ve yatay (çoğunlukla çalışma alanıyla ilgili, prestij açısından farklılık gösteren) eşitsizliklerle neden olur (Smolentseva, 2017: 214).

Her ne kadar birçok yükseköğretim sistemi saf piyasalara benzemese de, büyük oranda kalıcı düzeydeki iç tabakalaşma ve farklılaşmaya dayalı olan konumsal pazarlara benzemektedirler. Konumsal piyasalarının çoğunda dahili dikey tabakalaşma ve statü sistemleri yaygındır. Çeşitli kurumların tarihsel itibar değeri bunda birincil faktördür ve her zaman kalıcı ve değişmez bir şekilde konumlarıyla bağlantılıdır. Bir kuruluşun statüsünün, kuruluşun kalitesi açısından ne sunduğunun objektif bir ölçüsü olmaktan ziyade, pazardaki konumunun ve sunulan kalitenin öncüsü olduğu genel olarak kabul edilme eğilimindedir. Bu da farklı kurumlara atfedilen değeri artırır böylelikle öğrenciler ve işverenler açısından talep artışı yaşanır. Rekabetçi söylem sıklıkla piyasanın tarafsızlığını vurgular; bu nedenle kalite, öğrenci kaynakları ve akademik kompozisyondaki önceden var olan farklılıklara dayanmak yerine, okulların sundukları ve ürettikleri temel alınarak değerlendirilir (Tomlinson, 2018: 10).

Okulların beceri geliştirme işlevi, farklı ülkeler arasındaki eğitim sistemlerindeki en önemli farklılıklardan birini oluşturur. Almanya ve Hollanda gibi ülkelerde, eğitim sistemlerinin kendisi artan oranda mesleğe özgüdür, işverenler tarafından ödüllendirilen işle ilgili becerilerin üretilmesini amaçlanmaktadır. Orta ve yükseköğretim sistemi mesleki yönelimi olduğu için, eğitim sisteminin daha az mesleki yönelimli olduğu ülkelere kıyasla bu ülkelerde eğitimin insan sermayesi teorisine daha yakın bir şekilde işlemesi beklenir. Temel eğilimi mesleki eğitim olmayan eğitim sisteminin bir örneği Amerikan sistemidir. Amerika Birleşik Devletlerindeki eğitim sistemi öncelikle doğrusal ve hiyerarşiktir; lise veya üniversite düzeyinde daha az kurumsallaşma ve okullar ile işverenler arasında daha düşük seviyede ilişki vardır. Böyle bir sistem, işverenlerin nitelikleri okulda edinilen beceriler temelinde yargılama olasılığını çok daha az ve eğitim niteliklerini göreceli değerleri temelinde yargılama olasılığını daha çok artıracaktır. Böyle bir doğrusal bir eğitim sistemi, ailelerin eğitimle ilgili karar verme stratejilerini konumsal temele göre ayarlama olasılığını artırır (Werfhorst, 2009: 270).

Belirli bir ülkede insan sermayenin mi yoksa konumsal mal yaklaşımına mı uygun olarak işverenlerin iki teorisinin davranışsal modellerine denk düşen şekilde davranmasının muhtemel olduğu koşullara bakılmalıdır. Mesleki eğitim ve öğretim sisteminin hüküm sürdüğü ülkeler göz önüne alındığında, işverenlerin görece daha fazla insan sermayesi teorisine uygun davranması beklenmektedir. Meslek okulunda öğrenciler, beşeri sermaye teorisinin salık verdiği gibi üretkenliği artırıcı beceriler edinirler ve mesleki programların geliştirilmesinde işverenlerin paydaşlıkları vardır. Mesleki odaklı olmayan eğitim sistemlerinde işverenler, öğrencilerde işe hazır becerilerin ve dolayısıyla işle ilgili becerilerin (çoğunlukla işte

kazanılır) üretilmesi konusunda eğitim sistemine güvenemezler. İşverenler eğitilmesi kolay çalışanları ararken, edinilen gerçek becerilere bakılmaksızın en yüksek eğitim seviyesine sahip adayı seçme eğiliminde olacaklardır. Böyle bir sistem, daha fazla insanı yüksek öğrenime kaydolmaya yönlendirir çünkü daha düşük seviyelerde hiçbir değerli beceri öğrenilmez ve eğitimin göreceliliği, birçok meslek için üniversite diplomasını zorunlu kılmaktadır (Werfhorst, 2009: 271).

2.9. Neoliberalizm ve Konumsal Mal Olarak Eğitim

Neoliberal mantık eğitimi, bireylere diğerlerine göre rekabet avantajı sağlayan konumsal bir mal olarak yorumlar (Blackmore, 2019: 184). Neoliberal dönemde eğitim, toplumun daha geniş amaçlarına hizmet eden bilgili demokratik vatandaşlar yaratma konusundaki geleneksel sorumluluğundan kurtulmuştur. Daha ziyade, tüketicilere (öğrenciler, öğretmenler, okullar, okul bölgeleri veya tüm eğitim departmanları) metaların satıldığı, kapasite oluşturmada etkili olduğu ilan edilen ve bu tür konumsal malların işe yarayabileceği umuduyla satın alındığı bir pazar olarak kavramsallaştırılır (Mckay, 2021:13).

Neoliberal dönemde pek çok aile, hem okul kalitesinin hem de bileşimin çocukları için işgücü piyasasında ve toplumda konumsal etkileri olacağını bildiklerinden, çocuklarını eğitim kalitesi açısından ve aynı zamanda sosyal yapı açısından daha iyi olarak algıladıkları okullara kaydettirmek için rekabet eder. Buna göre, bu ebeveynler, bireysel/aile hedeflerine ulaşmak için kendi çıkarlarına çalışan politikalar olarak algıladıkları için, okul seçimine ve diğer özel sektör yanlısı politikalara giderek daha açık (ve bazen de savunucu) olurlar (Verger, vd., 2016b: 186).

Eğitimin özelleştirilmesi, birçok yönüyle, eğitim politikasının ana hedeflerinde köklü bir değişikliği temsil etmektedir. Eğitimin özelleştirilmesi ve eğitim sistemlerinde piyasa mekanizmalarının tanıtılması, eğitimin bireysel ve konumsal hedeflerine, sosyal ve kolektif hedefleri (ortak bir kültürün kazanılması ve sosyal uyum ve eşitliğin teşvik edilmesi gibi) gölgede bırakmasına katkıda bulunur (Verger, vd.,2016b: 193).

Yükseköğretimin piyasalaştırılması, öğrencilerin rasyonel yatırımcılar, bilgili karar vericiler ve nihayetinde öğrenimlerinin tüketicileri haline gelmeleri için bir katalizör görevi görmektedir. Edinilen kimlik bilgileri, artan ölçüde yerleşik bir pazardaki konumsal mallardır ve bunların göreceli değeri, bunların gelecekte ekonomik olarak nasıl tüketileceğini güçlü bir şekilde belirler (Tomlinson, 2018: 4).

Konumsal malların kıtlığı zoraki olarak dağıtım sorunlarına yol açar; bu da kaçınılmaz olarak kişinin bu mallara erişmesi için rekabete ve başkalarının da bunlara erişimine engellemesine yol açar. Eğitim gibi temel sosyal süreçlerin olduğu bir alanda metalaşmanın

işleyebilmesi için dışlama çok önemlidir. Eğer ebeveynleri, çocuklarının kazanması için para ödemeye ikna etmek gerekiyorsa, açık ve seçik bir şekilde kaybedenlerin olması gerekir. Ek olarak, kaybetme meşrulaştırılmalı, inanılır ve kabul edilebilir hale getirilmeli ve kötü şans meselesi gibi görünmemelidir. Bu süreci rasyonalize etmek için testler ve standartlar, görece şeffaflık ve nesnellik için vazgeçilmez bir araç haline gelir.

Geçmişte eğitilmiş, bilgili, nitelikli insan arzı üniversitenin temel misyonunun kaçınılmaz yan ürünü iken, günümüzde işgücü üretimi üniversitenin varoluş nedeni olarak gerekçelendirilmektedir. İstihdam edilebilirliğin bu şekilde öne çıkarılması, hem eğitimin işgücü üreticisi olarak işlevselliğini hem de değeri en azından kısmen arzu edilirlilik sıralamasının bir fonksiyonu olan konumsal bir mal olarak metalaşma eğilimini güçlendirir. Eğitimin sağladığı değer çok basit bir şekilde, konumsallığın ve işgücünün farklı bileşimleri kanalıyla kazanca sağladığı erişime indirgenir. Dolayısıyla, eğitimin metalaşması, yalnızca ücret olarak ifade edilen derslerin ve programların değişim değeri açısından değil, ücretler ile mezunların emeğinin değişim değeri arasındaki ilişkiyle de anlaşılabilir. Eğitimin değerinin emek gücü değerine çevrilmesi, yükseköğretimde yeni meslekicilik olarak adlandırılan şeyin bir yönü olarak görülebilir (Edmond ve Berry, 2014: 6).

1980’li yıllar ile birlikte karşılaştırmalı rekabetçiliğin dünya genelinde yüksek eğitim kurumlarında aldığı temel eğilimler bir dizi uygulamayı kendisi ile birlikte getirmiştir. Bunlar insan sermayesi miktarını ve niteliğini artırmaya yardımcı olabilmek için eğitime erişimi genişletmek; eğitim hizmetlerinin ihraç edilmesi; İngilizce öğretimi; yetenekli bireylerin araştırma geliştirme için işe alınması; birinci sınıf personelin işe alımı; müfredat ve yönetime yönelik değişikliklerdir. Eğitime erişimdeki genişleme sosyal eşitlik argümanı ile rasyonilize edilirken, genişleyen erişimle birlikte yüksek insan sermayesi ve nitelikli işgücü vasıtasıyla rekabetçi bilgi ekonomileri kurmaya referans verir. Bu açıdan üniversite düzeyinde bir eğitim yeni bilgi ekonomilerini canlandıracak insan sermayesi yatırımı olarak görülmektedir. 1980 sonrası 30 yıl boyunca çok sayıda ülke toplumun küçük bir kısmını eğitmekten vazgeçip (%4-% 6) nüfusun neredeyse %50’si ve daha fazlasını üniversitelerde eğitmeye başlamıştır. Bu eğitimsel genişlemenin ekonomik bir tarafı da bulunmaktadır. Özellikle aileler üzerine binen maliyetler ve bir zamanlar devlet tarafından finanse edilen bu yatırımın yükünün giderek artan miktarını ailelerin karşılamasına yönelik ihtiyaç oluşturur. Mezun primi olarak adlandırılan bu süreç üniversite sürecinde bu maliyetlere katlanan öğrencilerin yaşamları boyunca onları silahlandıracak bir araç olarak görülmesi nedeniyledir. Bireyler açısından, rekabetçi karşılaştırmalı avantajlar konumsal mal olarak üniversite bağlamında eğitimle geliştirilir. Diğerlerinin sahip olmadığı bir üniversite yeterliliğine sahip olmak, emek piyasasında başka

türlü elde edilmeyecek avantajları güvence altına almak bu yeterliliğin tek başına değerlendirmesine imkan sağlamaz. Benzer niteliklerin ne ölçüde fazlaysa o vakit daha daha yüksek bir seviye (yüksek lisanstan doktora seviyesine) itibar değerini korumak için elzem haline dönüşür (Robertson ve Olds, 2017: 15).

Neoliberal dönemle birlikte piyasa güçlerindeki büyüme daha da önemlisi hizmet ticaretindeki uluslararası ve yerel gelişmeler toplumun ezici çoğunluğunun yükseköğretimi bir kamusal mal olarak değerlendirilmesini sorgulamaya yönlendirmiştir. Neoliberal ve küreselleşme politikalarının egemenlik kazanması ve daha sonrasında eğitim hizmetlerinde uluslararası ticaretin ortaya çıkışı bu düşünceye derinlik sağlamıştır. Yükseköğretim, bağımsız olarak satın alınabilen veya satılabilen ve hem yurt içi ekonomide hem de yurt dışı pazarlardaki piyasa dalgalanmalarına tabi olan, oldukça uzmanlaşmış bir ürün olarak görülmektedir. Kısacası yükseköğretim iç ve dış piyasaların baskısı altındadır. Bununla birlikte konumsal mal olarak eğitim göreceli ve veya sosyal bağlamda değeri olan fakat mutlak olmayan ve kıt olduğu için ekonomik rant ve veya yarı rant sağlayan ekonomik bir maldır. Dolayısıyla eğitimin daha fazla nüfusa kamu tarafından sağlanması yükseköğrenimin kitleselleşmesi konumsal bir mal olarak yükseköğrenimin istenmeyen doğasını azaltacağı öte yandan özel bir mal olarak yükseköğrenimin kullananların ayrıcalıklarını artıracığı için konumsal bağlamda güçlendirecektir (Tilak, 2009: 458-459).

1970'lerin başından itibaren özellikle üniversite dönüşüme uğramıştır. Yüzyıllar boyunca kültürün bekçisi, yükseköğrenimin merkezi ve eleştirel sorgulamanın paramadigmatik alanı olarak idealize edilmiştir. Bu hedefler, neoliberalizm, yeni bilgi ekonomisi ve küreselleşmeden kaynaklanan değerler sistemi tarafından al üst edilmiştir. Sonuç olarak üniversiteler sömürülecek bir servet yaratma kaynağı olarak görülmeye başlamıştır. Piyasa üniversitelere etki ettikçe kamu yararı ile ilişkilendirilen değerler erezyona uğramıştır. Sonuç olarak devlet kontrolünde olsa bile kesinlikle kamusal olmayan ama istenildiği gibi de özel olmayan melez kurumlar haline dönüşmüşlerdir (Thornton, 2009:19).

Eğitim anlayışında kamusal mal kavrayışından özel mal kavrayışına geçiş ebeveynleri toplumla zayıf şekilde bağ kuran ve çıkarları esas alan, başkalarının deavantajına rağmen kendi amaçlarını gerçekleştirme motivasyonuna sürükler. Nihayetinde bireyler rekabetçi hasımlar haline gelir. Ebeveynler kişisel çıkar peşinde koşarak eğitimi geniş çaplı bir şekilde konumsal bir mal statüsüne indirgeme eğilimindedir. Sonuç olarak okul piyasalarında bireysel fırsat ve seçim artırmaya yönelik politikalar bir bütün olarak sosyal adaleti azaltır (Ichilov, 2012: 294).

Küreselleşme ile birlikte niteliksel olarak diğer dönemlerden farklı bir eğitim endüstrisi ortaya çıkmıştır. Eğitim endüstrisinin daha geniş bir faaliyet alanı ortaya çıkmasının arkasında

bir dizi neden bulunmaktadır. Bunlardan başlıcaları sınır ötesi eğitim arzının ve talebinin artışı nedeniyle küreselleşmenin kendisi; aileler için konumsal bir mal olarak eğitimin metalaştırılması; eğitim sektörünün finansallaşması; eğitim yöntemindeki değişiklikler (eğitimde ademi merkeziyetçilik, müfredat standartları gibi küresel eğitim politikalarının benimsenmesi); kanıta dayalı politika paradigmasının ortaya çıkışı; IT öğrenme ilişkisinin yoğunlaşması. Neoliberal ve küreselleşmiş bir dünyada eğitim uluslararası rekabet edilebilirliğin bir göstergesi olarak ele alınmaktadır. Bununla birlikte çok sayıda ülke ve bölgesel yapılanmalar, bilgi ekonomileri olmayı hedeflemeleri yani bilgiye dayalı kalkınma modellerini benimsemeleri nedeniyle eğitimi bu amaç için bir araç olarak görmektedirler. Yerel, ulusal ve bölgesel faaliyet gösteren şirketler, bunun yanında hükümetler eğitimi ekonomilerini geliştirmek işgücü piyasasına uygun mevcut ekonomik ortamla uyumlu yeni beceriler ve insan gücü sağlama için stratejik olarak görmektedirler. Esnek ve ikili hale gelen işgücü piyasaları nedeniyle geride kalmak istemeyen bireysel vatandaşlar ise eğitimi giderek daha fazla konumsal bir mal olarak değerlendirilmektedir; bu değerlendirmenin arkasında kimi zaman pretij kimi zaman sembol ve rekabet güdülerini yer almakla birlikte eğitime yatırım artmaktadır (Verger, vd., 2016c: 6)

Uluslar için eğitim alanında meydana gelen metalaşmanın konumsallık üzerine de etkisi bulunmaktadır. Küreselleşmiş bir dünyada eğitim rekabet gücünü artıran bir unsur olarak görülmekle birlikte bireyler, aileler eğitimin özelleştirilmiş bir mal olduğu anlayışını benimsemişlerdir. Küresel eğitim reformları eğitimin ya da okullaşmanın bireysel ve sosyal faydalarını birleştirirler. Ulusların rekabet gücünü artırmak için gerçekleştirdiği çabalar ulus içindeki aileler içinde geçerlidir. Aileler çocukları için görece daha iyi okullar olarak algılanan eğitimsel konumlar için rekabet eder. Herkese açık eğitim sistemleri bile yalnız iyi istihdam koşullarına giden bir yol olarak değil aynı zamanda toplumsal olarak sosyal bir üstünlüğe denk gelen konumsal bir mal haline gelir; aileler çocuklarını eğitim hiyerarşisinde daha üst basamaklara yerleştirmek için rekabet eder hale gelir (Verger, vd., 2016c: 7).

Eğitim eşitsizlikleri mevcut eğitim sistemlerinin kalıcı bir niteliğidir. Eğitim konumsal bir mal olduğu için her daim rekabet unsurları ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak farklı sosyal gruplara eşit olmayan bir şekilde ayrıcalık tanıyan eğitim fırsatları ve seçenekleri kaçınılmaz olmuştur. Fakat daha önemlisi neoliberal politikalar bu süreçlerin yoğunlaşmasına neden olmuştur. 1980'lerden itibaren çok sayıda ülke piyasa güçlerini önceleyecek şekilde eğitim sunumunu düzenlemeye çalışmıştır. Sonuçta okulların işletme gibi davranması ebeveynlerin ise tüketici olarak davranılması teşvik edilmiştir (Power ve Frandji, 2010: 385).

Eğitimde teşvik edilen özelleştirme uygulamalarının bir sonraki adımdaki etkisi

eğitimin ticarileştirilmesidir. Özelleştirme eğitimi bireylerin özel yararına olan sadece dışsal değerine göre, yani işgücü piyasalarına erişim için sağladığı olanaklara göre değerlendiren pazarlanabilir özel bir metaya ya da konumsal mala dönüştürür. Eğitimin toplum yararına olan kamusal olan niteliği, eğitilmiş olanın işverenin ve kendi ekonomik çıkarlarına hizmet eden özel bir mala dönüştürülür. Eğitilmiş insanlar müşteri, tüketici statüsüne indirgenir, pazarlanabilir faaliyetlerin aktörleri haline dönüşür. Sonuç olarak eğitimin sosyal kamusal yanı sıra bir yana bırakılmış kamusal, kolektif yarar gözardı edilmiştir. Özelleştirme, ticarileşme süreci ile birleştğinde eğitimin toplumsal değer algısını erezyona uğratar, öğrencilerin, öğretmenlerin ve ailelerin hareket etme karar verme şekillerini biçimlendirerek rekabetçi bireyciliği teşvik eder (Voutsas, vd., 2014: 92).

Yükseköğretim piyasalaştırması etrafında dönen politika söylemi baskın ele alınmış şeklidir. Piyasa odaklı ortamlarda yükseköğrenimin değeri yükseköğretimin ürettiği çıktılarının artan ölçüde maddi ve ölçülebilir piyasa metalarına indirgendiği bir metalaşma süreciyle ilişkili olarak görmek yaygın bir görüş haline gelmiştir. Bu nedenle yükseköğrenimin değeri bireyler ve kurumlar arasındaki işlemsel ilişkiler (mezunlar, üniversiteler, işveren kuruluşlar) olarak ne kadar alınıp satılabileceğine ve değiş tokuş edilebileceğine bağlıdır. Değerin kendisinin metalaşması kurumsal aktörlerin rollerini ve kurumlar içindeki tepkilerini yeniden şekillendirilmesi ile ilgilidir. Değerin kendisi, esas olarak faydacı bir şekilde değerlendirilir ve yükseköğretimin ana temsilcileri homoeconomisun değer ve inanç sistemlerini savunmaları açısından yönlendirilir (Tomlinson, 2018: 713-714).

Eğitim alanındaki konumsallık derecesi neoliberal politikaların doğrudan sonucu olan rekabetçiliğin, bireysel çıkar peşinde koşmanın, toplumsal yarardan çok bireysel faydalara odaklanmanın doğrudan sonucu olması nedeniyle sosyal konumlar, statü ve maddi kaynaklar açısından aradaki fark açıldıkça halihazırda varolan konumsallık da yoğunlaşarak artar. Konumsallık katlanarak artarken ve meritokratik savın iddia ettiği bireysel çaba ve liyakate dayalı ilerleme ideali tali hale gelir. Sosyoekonomik farklılıklar daha da keskin hale geldikçe nesiller arasındaki farklılıklar da katılmış olur. Neoliberal politikalar eğitim sistemi içerisinde yer alan konumsallığı daha da derinleştirir, eşitsizlik kalıcı hale dönüşür ve fırsat eşitliği bağlamındaki vizyon artık geçersizdir. Bireysel çaba ve yetenekler ne olursa olsun sosyoekonomik değişkenlerin fonksiyonu haline gelir. Yükseköğretim yapısı gereği konumsallık içermekle birlikte neoliberal politikalar eğitimin konumsal mal bir olarak özel mala yaklaşmasına neden olur. Zira rekabetin olduğu bir eğitim piyasasında gelir dağılımının orta ve üst kademesindeki kesimler görece alt gelir gruplarına göre avantajlı konumdadırlar. Bu avantaj neoliberal politikalarla kesiştiği durumda mevcut olan eşitsizlik daha da derinleşme

eğilimine sahip olmaktadır. Bu ise eğitimin özelde yükseköğretimin konumsallığını derinleştirmektedir.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

EĞİTİM HİZMETLERİNİN KONUMSAL MAL BAĞLAMINDA EKONOMETRİK MODEL ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

3.1. Alanyazın Araştırması

Bu tez çalışmasının amacı konumsal mal yaklaşımını ekonomi politik bir bağlamda teorik çerçevede değerlendirdikten sonra eğitim hizmetlerinin konumsallığını amprik olarak Türkiye özelinde test etmektedir. Eğitim hizmetlerinin konumsallığı ile ilgili Türkçe bilimsel literatür görece gelişkin değildir. Mevcut olan İngilizce literatür çeşitli bilimsel disiplinler arasında dağılmış ve yekpare bir özellik taşımamaktadır. Mevcut yazın ise konumsallığı farklı açılardan ele almaktadır. Bu Tez çalışmasının amprik bölümünün esas aldığı yöntem ise Jiménez vd., (2011) “Education as a Positional Good: A Life Satisfaction Approach” adlı çalışmasına istinaden yaşam memnuniyeti yaklaşımıdır. Yaşam memnuniyeti yaklaşımı esas olarak eğitimin yatırım ve tüketim bileşenlerinden oluşan bir hizmet olarak değerlendirir. Jimenez’in çalışmasının sonuçlarına göre eğitimin tüketim bileşimi başkalarına göre daha yüksek eğitilmiş olma yoluyla kendisini ortaya koymuştur. Yatırım unsuru kişinin eğitilmişliği arttıkça elde ettiği kazançları esas alır. Ve bunun eğitimin dolaylı sonuçları olarak değerlendirir. Tüketim bileşeni ise kişinin eğitim sırasında ve sonrasında elde ettiği yaşam doyumuna işaret eder. Elde edilen bu doyum iki boyutludur. Eğitilmiş olmak ve belirli bir eğitim düzeyine sahip olmak hem eğitim sırasında hem de sonrasında kişiye artan entelektüel beceri, tüketim fırsatları gibi faydalar sağlayabilir. Bununla birlikte faydanın kendisi aynı zamanda kişilerin görece daha yüksek bir eğitim düzeyine sahip olması ile belirli bir statüye işaret eder. Bu durumda eğitimsel anlamdaki görece durum önemli hale gelir. İkinci durum, eğitimin bir konumsal mal olarak değerlendirilmesine yol açar. Bireyler böylelikle daha az kişinin deneyimlediği statüyü tüketir hale gelirler ve kendilerini başkalarıyla karşılaştırırlar. Bu açıdan eğitim konumsal bir mal olarak yaşam memnuniyetini statü yoluyla artırır hale gelir. Yaşam memnuniyeti refahın son göstergesi üzerinden bağımlı ve bağımsız değişkenler üzerinde bir statü çerçevesi çizmeyi esas alır. Eğitim, gelir, mesleki durum, cinsiyet, medeni durum, dindarlık, yaş, sağlık gibi statüye işaret eden değişkenler üzerinden belirli bir düzeyde elde edilen bir eğitimin başkalarına göre bireylere fayda sağlayıp sağlamadığı yaşam memnuniyeti üzerinden ölçülmek istenmektedir.

Literatürde konumsallık, Ortiz ve Menes’in (2016) adlı çalışmada İspanya’da mesleki getirilerin eğitimin konumsallığı çerçevesinde açıklamaktadır. Analiz aynı niteliklere

sahip olan adayların yüksek düzeydeki yüzdesinin daha düşük nitelikteki işlerle ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışma özetle eğitimsel ve mesleki başarı arasındaki ilişkinin eğitimsel genişlemeden etkilenme olasılığını ele almaktadır. İspanya güçlü eğitimsel genişleme eğilimine sahip ülkelerden biridir. Eğitimsel genişleme sosyal kökene göre eğitim eşitsizliğini azaltma eğilimindedir. Bununla birlikte İspanya’da daha genç ve daha eğitilmiş işgücünün işgücü piyasalarına aşırı eğitilmiş bir şekilde girme eğilimi mevcuttur. İki olgu arasındaki ilişkiyi açıklamak gerekirse eğitimsel genişleme sosyal kökene göre oluşan eğitimsel eşitsizlikleri azaltırken eğitimsel genişlemenin eğitimin konumsal değerini azaltması nedeniyle birbirini dengeleme eğilimi vardır.

Durst, (2021) çalışmasında eğitim ile hayat boyu elde edilen tatmin arasındaki ilişki Almanya özelinde panel verisi kullanarak test edilmiştir. Eğitimin gelir, sağlık, mesleki prestij gibi değişkenlerin de ötesinde etkisinin olup olmadığını çalışmalarına konu edinmişlerdir. Sonuç olarak eğitimin hem tüketim bileşeni olduğunu yaşam doyumuna katkı sağladığı bununla birlikte belirli eğitim düzeylerine göre konumsal bir karaktere sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Stasio vd., (2016) “çalışmasında eğitimsel genişleme ile işgücü piyasası sonuçları arasındaki üç farklı yaklaşımı yani eğitimi konumsal bir mal olarak gören iş rekabeti teorisi; eğitimi mutlak bir mal olarak ele alan eğitimsel yılların artmasıyla getirilerin arttığı insan sermayesi yaklaşımı ve sosyal kapanma modellerini karşılaştırmaktadır. Ana sorunsal eğitimin hangi koşullar altında konumsal bir mal işlevi gördüğüdür. Sonuç olarak, bu çalışma, geleneksel olarak farklı disiplinlerde geliştirilen, aşırı eğitilmişlik literatürü ve konumsal bir mal olarak eğitime ilişkin literatür olmak üzere iki araştırma kolu arasında köprü kurmuştur. Kurumların bireylerin tahsisini işgücü piyasasına kanallı ettiğini ve eğitime aşırı yatırım yapma teşvikini azaltabileceğini göstermiştir. Daha mesleki yönelimli ülkelerde, göreceli eğitim kazanımı daha sınırlıdır çünkü eğitimin konumsal bir mal olarak işlev görmesi daha az olasıdır.

Rotman vd., (2016) çalışmasında eğitimsel genişlemenin sosyoekonomik arka plan ile eğitimsel kazanımlar arasındaki ilişkiyi zayıflatıp zayıflatmadığını incelemektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre sosyoekonomik arka plan ile eğitim arasındaki ilişki mutlak terimlerle ölçüldüğünde düşme eğiliminde olduğunun fakat göreceli (konumsal) değerler kullanıldığında artma eğiliminde olduğu ortaya koymaktadır.

Salata, (2019) çalışmasında Brezilya’da meydana gelen eğitimsel genişlemenin işgücü piyasalarında meydana getirdiği etkinin mutlak olmaktan ziyade konumsal bir hale gelip gelmediğini belirlemeye çalışmıştır. Araştırmanın sonuçları konumsal yönün mutlak yönlerle nazaran daha baskın olduğu yönündedir. Eğitimsel genişleme belirli bir eğitim düzeyine kadar

eşitsizliği azalttığı fakat bununla birlikte eğitimle ilgili konumsal kaygıların artmasıyla birlikte fırsat eşitliğini azalttığı sonucuna ulaşmıştır.

Bol, (2015) adlı çalışmasında eğitimsel genişlemenin doğrudan sonucu olarak eğitim hizmetlerinin kendisinin konumsal bir mal olduğunu ortaya koymuştur. Eğitimsel genişleme işgücü piyasalarının işleyiş şeklini değiştirmiştir. Genişleme, işgücü piyasasının mutlak beceri düzeylerine göre değil işgücü piyasasındaki göreceli konuma bağlı olarak konumsal bir mal haline getirmiştir.

Triventi vd., (2016) çalışması İtalya'da yirminci yüzyılın ikinci yarısında eğitime erişimdeki sosyal eşitsizlik eğilimlerini iki yaklaşımı karşılaştırarak incelemektedir. Geleneksel yaklaşım, eğitim yıllarını eğitimin mutlak/nominal değerine bakmaktadır. İkinci yaklaşım, eğitimi bir konumsal mal olarak ele alır ve onun zaman içinde değişmesiyle muhtemel mesleki değerini açıklamaya çalışır. Eğitime erişimdeki sosyal eşitsizliklerin zaman içindeki eğilimleri hakkındaki sonuçlar, eğitim eşitsizliğine ilişkin farklı görüşlerle değişip değişmediğini anlamaktır. Kısaca cevap olumsuzdur: Eğitimsel yeterliliklerin konumsal doğasını dikkate alan analiz için geliştirilen yeni ölçümler, yeterliliklerin nominal değerlerine dayanan geleneksel bir ölçümün sağladığı sonuçlardan oldukça farklı sonuçlar vermemiştir. Eğitim yıllarının analiziyle örneklenen ana akım yaklaşıma göre, önemli olan bireyin aldığı eğitim miktarıdır ve daha fazlası daha iyidir düşüncesidir. Yurttaşlık, tüketim davranışı, sağlık ve suç gibi olgular açısından eğitimin geniş toplumsal sonuçlar açısından bu makul bir görüş olabilir. Bununla birlikte, işgücü piyasası sonuçları söz konusu olduğunda, eğitim yılı arttıkça getiriler de artar basit denklemi artık geçerli değildir.

Ka Ho Mok (2016) çalışmasında küreselleşme ve bilgiye dayalı ekonominin evrimi, küresel rekabet gücü arayışı ile birlikte birçok gelişmekte olan ekonomi yükseköğretim sistemlerini genişletmeye başladığını ve bunun da yükseköğretim ile mezun istihdamı arasındaki ilişkiyi değiştirdiğini vurgulamaktadır. Çalışmanın odak noktası yükseköğretime kayıt oranının artmasının her zaman sosyal hareketliliği yükseltmediğini ve eğitimdeki eşitsizliği yoğunlaştırabileceğidir. Bu çalışma, yükseköğretimin genişlemesinin hem yükseköğretim kurumlarında hem de öğrencilerde tabakalaşmaya ve konumsallığa yol açtığı argümanını desteklemektedir.

3.2. Dünya Değerler Araştırması (The World Values Survey)

Dünya Değerler Araştırması (WVS), bu tez çalışmasının temel veri kaynağıdır. WVS'nin verileri, Dünya Değerler Araştırması Birliği (WVSA) tarafından yürütülen küresel anketler yoluyla elde edilmektedir. Anketler dalgalar halinde yapılmakta ve dörder yıllık

süreleri kapsamaktadır. Katılımcı ülkeler dörder yıllık dalgaların herhangi yılında tek kez ankete katılabilmektedir. Bu çalışmada WVS'nin yedinci ve son dalgası olan 2017-2022 yıllarını kapsayan veriler kullanılmıştır. Yedinci dalga'nın Covid sürecine denk gelmesi nedeniyle 5 yıllık süre esas alınmak zorunda kalınmıştır. WVS'nin 7. dalgası dünya çapında 64 ülkede gerçekleştirilmiştir. 7. WVS spesifik olarak katılımcı ülkelerin ve onların toplumlarının hakkında geniş çaplı bilgi edinilmesini sağlar. Elde edilen veriler bilimsel çalışmalar, politika üreticileri, sivil toplum ve çok sayıda sosyal konular için veri kaynağı oluşturur. Bunlar; başta öznel refah algısıyla ilgili insani değerler, din, siyasi kültür, siyasi katılım ve siyasi rejim, etik normlar, sosyal sermaye, çevresel koruma gibi seküler değerlendirmeleri içerir. 7. dalga ile birlikte (2017-2022) 64 ülke katılımcılardan WVS'nin ülkeler arasında tutarlı, kıyaslanabilir; gelir, istihdam, sağlık, eğitim ve refahla ilgili ekonomik analizlerde son derece önemli olan değişkenler hakkında bilgiler sağlamıştır. WVS'in avantajları arasında bu çalışmanın başlıca odak noktası olan yaşam memnuniyetinin (Life Satisfaction, LS) ve eğitim düzeyi hakkında bilgi sağlamasıdır. Bunun yanı sıra; yaş, cinsiyet, sağlık, istihdam, sosyal sınıf, medeni durum, inanç ve değerler, mesleki konum gibi mevcut literatürde LS ile ilişkili olan değişkenler hakkında bilgiler sağlamaktadır.

3.3. Örneklem Dizaynı ve Katılımcılar

Her katılımcı ülkede Dünya Değerler Araştırması Ekibi'nin bileşeni olan araştırma ekipleri bulunmaktadır. Dünya Değerler Araştırması'nda tam olasılıklı bir örneklem, 18 yaş ve üzeri bireylerden oluşur. Olasılıklı örnekleme, örneklerin mevcut popülasyondaki tüm katılımcı örneklere eşit seçilmesini sağlayan süreç bağlamında toplandığı örnekleme tekniği yöntemidir. Dünya Değerler Araştırması Birliği; çok aşamalı, bölgesel olarak katmanlı örneklemeye dayalı, ulusal düzeyde temsili rastgele bir örnekleme izin verir. Katmanlı örnekleme, tüm popülasyonu farklı alt gruplara veya katmanlara bölen ve nihai katılımcıları farklı katmanlardan popülasyonla orantılı olarak rastgele seçen bir olasılıklı örnekleme yöntemidir. WVS anketleri, ülkede 18 yaşın üzerindeki tüm yerleşikleri kapsamaktadır. Araştırma sonucunda elde edilen örneklem temsil kabiliyeti olmalıdır. Yani ülke nüfusunda gözlemlenmesi gereken ana dağılımları temsil etmelidir; bunlar cinsiyet başta olmak üzere; yaş segmentleri; kentsel ve taşra vb. gruplardır. Örneklem büyüklüğü açısından WVS-7'nin üç temel ülke grubu temsil edilmektedir: genel anlamda beklenen örneklem büyüklüğü en az 1200'dür; fakat nüfusu 2 milyondan az olan ülkeler en az 1000 katılımcıyla temsil edilebilir; görece daha fazla nüfusa ve dağılımsal anlamda geniş nüfuslur en az 1500 katılımcıdan ya da daha fazlasından örnekleme temsil edilirler. WVS anketinde ana veri toplama yöntemi, ikamet ettiği ortamda yüz yüze

görüşme yöntemidir.

3.4. Analitik Örneklem

Dünya Değerler Araştırması'nın Türkiye'deki 7. dalgasının alan çalışması, ESOMAR üyesi veri toplama alanında uzman bir firma olan (BINOM) eliyle sağlanmıştır. Hedef kitle, evlerinde ikameti olan 18 yaş üstü Türkiye Cumhuriyeti yurttaşlarıdır. Mevcut çalışmada +/- 2.000 görüşme hedeflenmiştir. 2018 yılında toplamda 2415 katılımcıyla görüşme yapılmıştır. Mevcut coğrafi bölgelerin ve alt bölgelerin temsiliyeti sağlanmak istenmiştir. Bunun için Eurostat tarafından kullanılan NUTS2 düzeyindeki Türkiye'deki 26 birim tanımlanmış ve örneklemin kapsayıcı hale getirmek istenmiştir. Örneklem, tasarım etkisini minimum şekilde etkileyecek şekilde tasarlanmıştır. Bu amaca ulaşmak için, ilk başta şehirler ve kasabalar belirlenmemiş, böylelikle bu düzeyde kümelenme ile ilişkisel olan tasarım etkisi bertaraf edilmiştir. Onun yerine, asgari büyüklükte pek çok sayıda PSU (Esas Örneklem Birimi) kullanılmıştır. Küme sayısı arttıkça ve her bir kümedeki n sayısı küçülme gösterdikçe örnekleme hatası küçültülmüştür. TÜİK son nüfus sayımı esas alınarak rastgele 180 küme hedef olarak seçmiştir. Her bir küme (PSU) aşağı yukarı 100 haneyi temsil etmektedir. Sırayla ikinci aşamada ise her bir kümeden rastgele 12 hane (adres) belirlenmiştir. Böylelikle, kümelenmeden kaynaklanan olası en düşük tasarım etkisinin elde edilmesi sağlanmıştır. Mevcut adresler araştırma ekibi tarafından rastgele belirlenmiş ve "rastgele yürüyüş" vb. yöntemler kesinlikle dikkate alınmamıştır. Özetle, anketörlere belirli adresler verilmiş ve alanda seçim yapma tercihi tanınmamıştır. Hanehalkının içinde görüşme yapılacak on doğru kişiyi seçmek için Kish yöntemi esas alınmıştır. Dolayısıyla yukarıda tarif edilen örnekleme çerçevesi, nüfusun bütün kesimlerinin (büyük şehirler, kasabalar, kırsal yerleşim yerleri) büyüklükleriyle doğrusal olarak temsiliyeti doğru bir şekilde sağlanmıştır. Çok sayıda PSU (180) bu sonucu garanti altına almıştır. Anketörün uyması gereken herhangi bir rota izleği mevcut değildir. Adresler sürecin öncesinde belirlenmiş ve hedef PSU başına 12 kişi olarak tespit edilmiştir. Anketör, hanehalkının görüşmeye uygun olan bütün üyelerini listelemiş ve görüşülecek hanehalkı bireyini doğru bir şekilde belirlemek için Kish Grid'i kullanmıştır. Görüşmeler yüz yüze olmuş ve ankete katılanların ikametgahında kağıt ve kalem yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

3.5. Değişkenler

3.5.1. Bağımlı Değişken

Bu çalışmada Yaşamdan Memnuniyetine ilişkin WVS ölçüsü, bağımlı değişken olarak kullanılmaktadır. WVS'de yaşam memnuniyetini değerlendirmek için sorulan soru şudur: "Her şey göz önünde bulundurulduğunda, bu günlerde hayatınızdan genel olarak ne kadar

memnunsunuz?" "Hiç memnun değilim" anlamına gelen 1'den 10'a kadar bir ölçekte verilen yanıtlar 'tamamen memnun' anlamına gelir.

3.5.2. Kategorik Değişkenler

Eğitim bu çalışmanın en önemi kategorik değişkenlerdendir. Dünya Değerler Araştırması 2017-2022 7. Dalgası, 2018 Türkiye verileri katılımcıların ulaştığı en yüksek eğitim düzeyine yönelik bilgi vermektedir. Eğitim verilerinin sınıflandırılması Uluslararası Eğitim Sınıflandırması (ISCED) kodlarına göre gerçekleşmiştir. Bu kodlar Dünya Değerler Araştırması Q275 soru başlığı altında 9 farklı eğitim düzeyini temsil etmektedir. ISCED 0: Erken çocukluk eğitimi, ISCED 1: Temel Eğitim, ISCED 1: Düşük Orta Eğitim, ISCED 2: Yüksek Orta Eğitim, ISCED 4: Ortaöğretim sonrası yükseköğretim dışı eğitim, ISCED 5: Kısa dönemli yükseköğretim, ISCED 6: Lisans veya eşdeğer seviye, ISCED 7: Yüksek lisans veya eşdeğer seviye, ISCED 8: Doktora veya eşdeğer seviye. Bu çalışmada mevcut ISCED sınıflandırmasından yararlanılarak 5 ayrı düzeyde eğitim düzeyi belirlenmiştir: Bunlar; Eğitim Yok, Temel Eğitim, Ortaokul, Lise ve Yükseköğretimdir.

Yaşam memnuniyetine ilişkin olarak daha önceki literatürde kullanılan ve çok düzeyli analizlerde kullanılan kategorik değişkenler de analize dahil edilmiştir. Bireysel düzeydeki yaş verisi sürekli değişkendir. Q262 nolu "Eğer doğum yılını bilmiyorsa" Peki kaç yaşındasınız?" sorusuna iki haneli yaş verisi cevabı bu çalışmada kullanılmıştır. Bu çalışmada cinsiyet verisi kadın ve erkek olarak 2 kategoride değerlendirilmiştir. Q260 nolu soru Erkek 1;2 Kadın olarak kodlanmıştır. Sağlık durumuna ilişkin kategorik değişken Q47 nolu soru ile cevaplanmıştır. Sorunun amacı öznel sağlık durumunun ortaya konulmasıdır. Katılımcılardan 1'de 5'e kadar sağlık durumlarına ilişkin genel bir soru sorulmuştur. 1, çok iyi; 2, iyi; 3, fena değil; 4, kötü ve 5, çok kötü olarak değerlendirmeler bulunmaktadır. Bu çalışmada sağlık 4'lü bir sınıflandırmaya tabi tutularak değerlendirilmiştir. Medeni duruma ilişkin Q273 nolu sorudur: "Şu andaki medeni durumunuz aşağıda sayacaklarımdan hangisidir?" sorusu sorulmuştur. 1 Evli, 2 Evli gibi birlikte yaşamakta 3 Boşanmış, 4 Evli fakat eşinden ayrı yaşıyor, 5 Eşi ölmüş yani dul, 6 Bekâr. Bu çalışmada evli olanlar ve olmayanlar şeklinde değerlendirilmiştir.

Bir başka kategorik değişken ise katılımcıların gelir durumudur. Gelir durumu 1-10'a kadar gelir basamakları ile katılımcılar tarafından değerlendirilmiştir. WVS'de katılımcıların gelire ilişkin cevapladığı soru ise Q 288 nolu gelir basamakları sorusudur: "Türkiye'de yaşayan insanların, gelir durumları bakımından 10 puanlı bir cetvele yerleştirecek olsak, siz kendinizi bu cetvelin neresinde görürsünüz?" Cetvelde "1" en alt gelir grubu, "10" ise en üst gelir grubunu gösterir. Bu çalışmada ise gelir grubu 3 farklı düzeyde ele alınmıştır. 1-3 arası düşük gelir; 4'den

7'ye kadar orta gelir ve 8'den 10'a kadar yüksek gelir grubudur. Dindarlık bir diğer kategorik değişken sorusudur. Q173 nolu soruya “Camiye (sinagoga/kiliseye) gidip gitmediğinize bakmaksızın siz kendinizi dindar bir kişi olarak mı görürsünüz? Sizin için şu şıklardan hangisi doğru?” cevap verilmiştir. 1, Dindar; 2. Dindar değil; 3.Ateist cevabı verilmiştir. Bu çalışmada dindarlık esas alınmış ve iki grupta sınıflandırılmıştır.

Meslek durumu ise bu çalışmada kullanılan bir diğer kategorik değişkendir. Q281 nolu “Aşağıdakilerden hangisi şu andaki işinizi veya şu an çalışmıyorsanız en son işinizi en iyi tanımlıyor?” sorusunda 0'dan 12'ye kadar cevaplar verilmiştir. Bu çalışmada meslek grubu 2 kategoriye indirgenmiştir; birinci kategori 1,2,3,4,5,6,10,12 yöneticiler, denetleyici rolü olan yüksek meslekler; ikinci kategori 6,7,8,9,11 ücretli çalışanlar olarak değerlendirilmiştir.

Diğer bir kategorik değişken olan istihdam durumu ise özelde işsizliği değerlendirmek için Q279 nolu soru olan “Bir işte çalışıyor musunuz? Yani şu anda para kazandığınız bir iş yapıyor musunuz?” sorusuna cevap ile sağlanmıştır. “(Çalışıyorsa) Şunlardan hangisi, esas yaptığınız işi en iyi tanımlıyor?” yanıtlar kullanılmıştır. 1 Ücretli ve tam zamanlı (yani haftada 30 saatten fazla) çalışıyorum, 2 Ücretli ve yarı zamanlı (yani haftada 30 saatten az) çalışıyorum, 3 Kendi işimin sahibiyim; çalışmıyorsa, 4 Emekli, 5 Ev kadını, 6 Öğrenci, 7 İş arıyor, 8 Diğer cevapları kategorik hale getirilmiş ve işsiz, çalışıyor olarak kodlanmıştır”. Bu çalışmada işsizlik esas alınmış ve 1,2,3 çalışıyor ve 4,5,6,7,8 işsiz olarak sınıflandırılmıştır.

3.5.3. Analizde Kullanılan Değişkenlerin Ekonometrik Çerçeve Tanımlanması: Açıklayıcı Kategorik Değişkenler

Başlangıç olarak, tüm bireysel değişkenlerin tanımlayıcı bir analizi yapılmaktadır. Ardından, mevcut çalışmanın temel değişkenleri olan eğitim ve yaşam memnuniyetine göre tanımlayıcı istatistikleri incelenmiştir. Eğitim hizmetleri ikinci bölümde tanımlandığı için tüketim ve yatırım bileşeni olan bir mal olarak değerlendirilebilir. Tüketim bileşenin refah üzerine çeşitli dolaylı etkileri vardır. Tüketim bileşenin dolaylı etkilerini kontrol ederek eğitimin tüketim bileşeni ile ilgili daha doğrudan etkilerini yakalamaya çalışılmaktadır. Eğitimsel tüketimin dolaylı etkileri artan kazançlar, daha iyi sağlık durumu, daha yüksek istihdam gibi etkilerdir. Eğitimin daha doğrudan etkilerini ölçebilmek için yaşam memnuniyeti yaklaşımı benimsenmiştir. Böylelikle refahın son göstergesi olan öznel refah algısı eğitimin tüketimsel bağlamına işaret eder. Tüketimsel bağlamsa konumsallığa işaret etmektedir. Kişilerin görece yüksek eğitim almaları onların refahları üzerinde etki ediyorsa eğitimin statü boyutu ortaya çıkar. Eğitimin beklenen ve beklenmeyen faydaları üzerindeki bu etkiler yaşam memnuniyeti açısından bağımsız olarak ele alınır. Dolayısıyla bir ayırtırmaya tabi olur. Çalışmanın ana

sorunsalı olan eğitimin konumsal kaygılara konu olup olmadığıdır. Konumsallığı ölçmek için karşılaştırmaların olması gerekmektedir. Bireyler referans çerçevelerine göre kendilerini başkaları ile kıyaslarlar. Dolayısıyla nihai anlamda yaşam memnuniyeti başkalarının ne elde edip elde etmedikleri ile ilişkilidir. Gelir açısından ele alındığında bireyler kendilerini aynı gelir grubundaki kişilerle kendilerini kıyaslarlar. Statü belirleyici haline gelir. Statünün bileşenleri ise gelir, meslek, eğitimin bileşiminden oluşur. Çalışmanın ana sorunsalı eğitim olduğu için benzer statü seviyelerinde olup fakat farklı eğitim seviyelerinde olan bireyler arasında karşılaştırmaya izin veren yapılandırmaya ihtiyaç vardır. Bu nedenle bu ayrıştırmaya gidilmiştir. Temelde kendi içinde farklı eğitim düzeylerine sahip farklı gelir grupları genel çerçeveyi oluşturur. Bununla birlikte bireyler referans çerçevelerine göre eğitimi kıysaladığı gibi mesleki durumlarını da kıyaslamaktadır. Statünün göstergelerinden olan mesleki durum analize bu bağlamda eklenmektedir böylelikle eğitimin öznel iyi oluşa katkısının tüketimsel bileşeni meslek durumu üzerinden de anlaşılacak istenmektedir.

3.6. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kontrol Değişkenleri Tasvir Edici Sonuçlar

Tablo 3.1. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kontrol Değişkenleri

	Ortalama	SD	Min	Max
Yaşam memnuniyeti	6.487	1.885	1	10
Yaş	39.231	12.647	18	95
	Yüzde	Frekans		
Düşük gelir	0.157	319		
Orta gelir	0.735	1.493		
Yüksek gelir	0.108	220		
İşsizlik	0.424	861		
Sağlık (çok kötü)	0.004	9		
Sağlık (kötü)	0.033	68		
Sağlık (fena değil)	0.231	469		
Sağlık (iyi)	0.578	1.175		
Sağlık (çok iyi)	0.153	311		
Din	0.719	1.461		
Evlilik	0.633	1.287		
Cinsiyet (Kadın)	0.499	1.014		
Eğitim (yok)	0.111	226		
Eğitim (ilk)	0.364	740		
Eğitim (orta)	0.109	221		
Eğitim (lise)	0.243	493		
Eğitim (yüksek)	0.173	352		

Meslek (yönetici)	0.26	529
Gözlem sayısı=2.032		

Örneklemdaki bireylerin dağılımı incelendiğinde; çoğu katılımcının orta gelirli olduğu görülmektedir. Bireylerin %73'ü orta gelir düzeyindeyken %16'sı düşük gelire ve %11'i yüksek gelire sahiptir. Katılımcıların %57'si bir işe sahipken, %43'si işsizdir. Bireylerin sağlık durumlarına bakıldığında; sağlığı çok kötü ya da kötü olan neredeyse yok denecek kadar azdır. Katılımcıların %57'si sağlıklarının iyi düzeyde olduğunu belirtirken; sağlık durumu çok iyi olanlar katılımcıların %15'ini ve sağlık durumu fena düzeyde olmayanlar katılımcıların %23'ünü oluşturmaktadır. Örneklemdaki bireylerin %72'si yani büyük bir çoğunluğunun dini inanca sahip olduğu görülmektedir. Dindar olmadığını belirtenler ise katılımcıların yalnızca %29'unu oluşturmaktadır. Katılımcıların cinsiyetleri %50 kadın ve %50 erkek olmak üzere eşit dağılmaktadır. Örnekleme dahil olan en küçük katılımcı 18 yaşındayken, en büyüğü 95 yaşındadır ve genel olarak katılımcıların yaş ortalaması 39'dur. 5 düzeyde ölçülen eğitim dağılımlarına bakılacak olursa; katılımcıların %36 gibi bir oranla çoğunluğunun ilkökul düzeyinde eğitime sahip olduğu görülmektedir. İlkokul düzeyinde olmayan katılımcılar diğer eğitim düzeylerine neredeyse eşit dağılmaktadır. Katılımcıların %24'ünün lise düzeyinde, %17'sinin yüksek eğitim düzeyinde, %10'unun ortaokul düzeyinde olduğu görülmektedir. Ayrıca hiç eğitim almamış bireyler, katılımcıların %11'ini oluşturmaktadır. Mesleki statülerine göre değerlendirilen katılımcıların %26'sı işveren ya da yönetici pozisyonundayken, %74'i işçi grubundadır. Bireylerin yaşam memnuniyet ortalamalı 6.48 bulunmuştur.

Tablo 3.2. Eğitim, Gelir ve Mesleksel Dağılım

%	Düşük gelir	Orta gelir	Yüksek gelir
Eğitim (yok)	19	10	6
Eğitim (ilk)	51	36	21
Eğitim (orta)	10	11	10
Eğitim (lise)	15	26	28
Eğitim (yüksek)	5	17	36
Toplam	100	100	100
Meslek (işçi)	90	74	50
Meslek (yönetici)	10	26	50
Toplam	100	100	100

Sosyoekonomik durumun en iyi betimleyicisi olan değişkenler (eğitim, gelir ve mesleki statü) üzerinden eğitim ve mesleki statünün ilgili refans çerçevesi olan gelir gruplarına göre dağılımı Tablo 3.2'de ele alınmıştır. Tablo'da bu değişkenlerin gelir gruplarına göre dağılımı gösterilmektedir.

Katılımcıların eğitim düzeylerinin ve mesleki statülerinin farklı gelir gruplarındaki dağılımı incelendiğinde; düşük gelire sahip bireylerin yarısının ilkokul düzeyinde eğitime sahip olduğu ve %19'unun hiç eğitim almadığı görülmektedir. Düşük gelir grubundaki bireylerin yarısı orta düzey eğitime ulaşmaktadır. Bu gelir düzeyinde yüksek eğitim düzeyine sahip kişiler ise katılımcıların yalnızca %5'ini oluşturmaktadır. Orta gelirli bireylerde en fazla eğitim seviyesinin, düşük gelir gruplarında olduğu gibi, %36 oranla ilköğretim olduğu görülmektedir. Orta gelir grubunda yüksek eğitimde sahip bireylerin oranı ise %17 iken, hiç eğitim almamış bireylerin oranı %10'dur. Orta gelir grubunda orta düzey eğitim (ortaokul ve lise) %37'dir. Yüksek gelire sahip bireyler incelendiğinde, diğer gelir düzeylerinden farklı olarak %36 oranla yüksek eğitim düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Yüksek gelir grubunda çoğunluk orta düzey eğitime aittir ve oransal olarak % 38'dir. Yüksek gelir grubunda ezici çoğunluk orta ve yüksek eğitim düzeyindedir ve bu gelir grubunu diğer gelir gruplarından ayıran temel bir göstergedir. Bu gelir grubunda hiç eğitim almamış kişiler ise yalnızca %6'lık bir kesimi oluştururken, %21 ilkokul düzeyindedir.

Farklı gelir gruplarındaki bireylerin mesleki statülerine göre dağılımı incelendiğinde; düşük gelir grubunda %90 gibi büyük bir oranın işçilerden oluştuğu, yalnızca %10'unun işveren ya da yönetici statüsünde olduğu görülmektedir. Orta gelir düzeyinde ise bu oran, düşük gelirli bireylerden farklılık gösterse de, hala %74 oranında çoğunluğun işçilerin oluşturduğu ve sadece %26'lık bir kesimin yönetici grubunda yer aldığı görülmektedir. Yüksek gelire sahip bireylerde ise bireylerin yarısı işçi grubuna dahilken diğer yarısı yönetici grubuna dahildir.

3.7. Metodoloji

3.7.1. Regresyon Analizi

Regresyon analizi, bir değişkenin diğer değişkenler tarafından açıklanmasıdır. Açıklanmak istenen değer bağımlı değişken adını alır ve bu değişkeni açıklamak için bağımsız değişkenler, açıklayıcı değişkenler ya da her ikisinin de modele dahil edildiği değişkenler kullanılır.

Regresyon tek bağımlı değişkenden oluşuyorsa, Basit Doğrusal Regresyon; daha fazla bağımsız değişkenden oluşuyorsa Çoklu Regresyon adını alır. Bu durumda kitle regresyon denklemi şöyledir:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_i. \quad i=1,2,\dots,N$$

Y bağımlı değişken, X_i bağımsız değişken ve ε hata terimi olmak üzere; β_0 sabit katsayı ve β_i , $i=1,...,k$ bağımsız değişkenlerin katsayılarını ifade etmektedir. Tahmin edilen regresyon denklemi ise şöyledir:

$$\hat{Y}_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + e_i \quad i=1,2,...,N$$

Y bağımlı değişkenin dağılım durumuna göre tahmin yöntemleri değişiklik göstermektedir. Çalışmada kullanılan verilere göre bağımlı değişkenin sürekli bir değişken olmasından dolayı En Küçük Kareler Yöntemi (EKK) uygun görülmüştür. Bağımsız değişkenlerin hem birden çok kategorik değişkenden hem de sürekli değişkenden oluşmasından ANCOVA modeli ile yapılmıştır.

3.8. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kategorik Değişkenler ile ilgili Ampirik Sonuçlar

3.3. Eğitim, Yaşam Memnuniyeti ve Kategorik Değişkenler ile ilgili Ampirik Sonuçlar

Bağımlı değişken: yaşam memnuniyeti	Katsayı	Standart Hata	P-değeri
Sağlık (kötü)	1.16187*	0.61972	0.061
Sağlık (fena değil)	1.60155***	0.58754	0.006
Sağlık (iyi)	2.49822***	0.58370	0.000
Sağlık (çok iyi)	3.27858***	0.58994	0.000
Orta gelir	-0.18787	0.26785	0.483
Yüksek gelir	1.67091***	0.59440	0.005
Evlilik	0.24762***	0.09362	0.008
İşsizlik	0.00936	0.09276	0.920
Yaş	0.00653*	0.00380	0.086
Meslek (yönetici)	-0.35704	0.33566	0.288
Din	0.12315	0.08824	0.163
Cinsiyet (kadın)	-0.03974	0.08752	0.650
Eğitim (ilk)	-0.22637	0.26158	0.387
Eğitim (orta)	-0.35733	0.38446	0.353
Eğitim (lise)	-0.42894	0.34343	0.212
Eğitim (yüksek)	-0.58958	0.49611	0.235
ortagelir*meslekyönetici	0.28720	0.55921	0.608
yüksekgelir*meslekyönetici	-1.15219	1.19168	0.334
ortagelir*ilkeğitim	0.80297*	0.31122	0.010
ortagelir*ortaegitim	0.83229*	0.43656	0.057
ortagelir*liseegitim	0.94246**	0.38428	0.014
ortagelir*yuksekeğitim	1.03908*	0.54009	0.055
yüksekgelir*ilkeğitim	-0.72666	0.68264	0.287
yüksekgelir*ortaegitim	0.23571	0.88661	0.790
yüksekgelir*liseegitim	0.33240	0.70035	0.635

yüksekgelir*yüksekeğitim	-0.80463	0.85280	0.346
ortagelir*ilkeğitim*meslekyönetici	-0.09244	0.49710	0.852
ortagelir*ortağitim*meslekyönetici	0.06990	0.55749	0.900
ortagelir*liseeğitim*meslekyönetici	-0.00160	0.48926	0.997
ortagelir*yüksekeğitim*meslekyönetici	0.24084	0.49921	0.630
yüksekgelir*ilkeğitim*meslekyönetici	1.39376	1.27288	0.274
yüksekgelir*ortağitim*meslekyönetici	1.92865	1.37785	0.162
yüksekgelir*liseeğitim*meslekyönetici	0.75754	1.24133	0.542
yüksekgelir*yüksekeğitim*meslekyönetici	2.22527*	1.24052	0.073
Sabit	3.36717***	0.64166	0.000

Tanı testleri:

F(34, 1997)=11.59 (P=0.000)

Breusch-Pagan değişen varyans testi: $\chi^2(1)=2.66$ (P=0.103)

Ramsey RESET spesifikasyon testi: F=1.83 (P=0.139)

Gözlem sayısı=2.032

*: 0.10 anlamlılık düzeyinde anlamlı

**: 0.05 anlamlılık düzeyinde anlamlı

***: 0.01 anlamlılık düzeyinde anlamlı

Tablo 3.3'te tahmin edilen En Küçük Kareler ANCOVA modeli ve modele ait tanı testleri verilmiştir.

T tanı testlerine göre modelin genel anlamlılığını test eden F testi her üç anlamlılık düzeyinde de anlamlı çıkmıştır. Modelde değişen varyans sorununa(P=0.103>0.10) ve spesifikasyon hatalarına(P=0.139>0.10) rastlanmamıştır.

Model tahmin sonuçlarına bakıldığında; sağlık durumunun yaşam memnuniyeti üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Bireylerin sağlık durumları çok kötüden çok iyiye doğru gittikçe hayattan duydukları yaşam memnuniyeti doğrusal olarak artmaktadır. Bu artış sayısal olarak ifade edildiğinde sırasıyla; sağlık durumu kötü olan bireylerin yaşam memnuniyeti, sağlık durumu çok kötü olan bireylere göre 1.16 daha fazladır. Sağlık durumu orta düzeyde olan bireylerin yaşam memnuniyeti, sağlık durumu çok kötü olan bireylere göre 1.60 daha fazladır. Sağlık durumu iyi durumda olan bireylerin yaşam memnuniyeti, sağlık durumu çok kötü olanlara göre 2.50 daha fazladır. Son olarak, sağlık durumu çok iyi olan bireylerin yaşam memnuniyeti sağlık durumu çok kötü olan bireylerden 3.28 daha fazladır.

Bireylerin gelir düzeylerinin yaşam memnuniyetleri üzerindeki etkisi, gelir durumlarına göre değişkenlik göstermektedir. Orta gelirli bireylerin yaşam memnuniyeti ile düşük gelirli bireylerin yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir fark yokken, yüksek gelirli bireylerin yaşam memnuniyeti ile düşük gelirli bireylerin yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir fark

bulunmaktadır. Yüksek gelirli bireylerin duyduğu yaşam memnuniyeti, düşük gelirli bireylerde 1.67 daha fazladır.

Bireylerin medeni durumuyla yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki vardır. Sonuçlara göre, evli olan bireylerin yaşam memnuniyet düzeyleri, evli olmayanlara göre 0.25 daha fazladır.

İşsizlik, meslek, din, eğitim ve cinsiyet ile bireylerin yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak bireyler yaş aldıkça yaşam memnuniyetleri anlamlı şekilde artmaktadır.

Eğitim ve mesleki durum tek başına öznel iyi oluşa ve yaşam memnuniyetine bir etki etmemektedir.

Eğitim düzeylerinin ve orta gelirli olmanın doğrudan yaşam memnuniyeti üzerinde anlamlı bir etkisi olmasa da, eğitim düzeyleri ve gelir düzeyleri etkileşime girdiğinde orta gelirli bireylerin her eğitim düzeyinde yaşam memnuniyeti üzerinde anlamlı etkiler tespit edilmiştir. Bu birleşik etkinin sonuçları temel değişken olan düşük gelir değişkeni ve eğitimsizlik değişkeni üzerinden yorumlanacaktır. Bu durumda; orta gelir grubunda ilkokul seviyesinde eğitime sahip olan bireylerin yaşam memnuniyetleri, düşük gelir grubundaki eğitimsiz bireylerden 0.80 daha fazladır.

Düşük gelir grubundaki eğitimsiz bireylerin yaşam memnuniyeti sırasıyla; orta gelir grubunda ilkokul seviyesinde eğitime sahip olan bireylerin yaşam memnuniyeti, düşük gelirli eğitimsiz bireylerden 0.80 daha fazladır. Orta gelir grubunda ortaokul seviyesinde eğitime sahip olan bireylerin yaşam memnuniyeti, düşük gelirli eğitimsiz bireylerden 0.83 daha fazladır. Orta gelir grubunda lise seviyesinde eğitime sahip bireylerin yaşam memnuniyetleri, düşük gelirli eğitimsiz bireylerden 0.94 daha fazladır. Orta gelir grubunda yüksek eğitim seviyesine sahip bireylerin yaşam memnuniyeti, düşük gelirli eğitimsiz bireylerden 1.03 daha fazladır.

Eğitim ve gelir düzeyleri arasındaki etkileşim, orta gelir düzeyindeki bireylerin yaşam memnuniyeti üzerinde eğitim seviyesi arttıkça anlamlı ve pozitif etkiler ortaya çıkarmıştır.

Yüksek gelirli bireyler ile eğitim düzeylerinin etkileşim terimleri istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Her eğitim düzeyi için, yüksek gelirli bireylerin yaşam memnuniyetleri ile düşük gelirli ve eğitim almamış bireylerin yaşam memnuniyetleri arasında anlamlı bir fark yoktur.

Gelir düzeyleri ve yönetici meslek grubunun etkileşim terimleri istatistiksel olarak anlamlı değildir. Başka bir ifade ile, orta gelirli yöneticilerin yaşam memnuniyeti ve yüksek gelirli yöneticilerin yaşam memnuniyetleri ile düşük gelirli işçilerin yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir fark yoktur.

Gelir, eğitim ve meslek gruplarının etkileşimine göre anlamlı bulunan tek sonuç; yüksek gelirli ve yüksek eğitime sahip yöneticilerin, düşük gelirli ve eğitim görmemiş işçilerden 2.22 daha fazla yaşam memnuniyetine sahip olmasıdır.

3.9. Tartışma ve Amprik Sonuçların Yorumlanması

Gelir, eğitim ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişki orta gelir düzeyinde her türlü eğitim seviyesinde düşük gelir düzeyine göre yaşam memnuniyetinde daha yüksek düzeye sahiptir. Ve eğitim düzeyi arttıkça yaşam memnuniyeti orta gelir grubunda doğrusal bir artış göstermekte yüksek eğitimde en yüksek seviyeye ulaşmaktadır. Mevcut örneklemin hepsini dikkate aldığımızda mevcut amprik sonuçlar düşük ve orta gelir düzeyi tarafından yönlendirilmektedir. Eğitim gelir etkileşiminde orta gelir düzeyinde yüksek eğitilmiş olmak yaşam doyumu son derece etki etmektedir. Yüksek gelir grubunda eğitim önemini kaybetmekte ve yaşam doyumu ile ilişkisellik inşa edilememektedir.

Gelir düzeyleri ile yaşam memnuniyeti arasındaki ilişki açısından değerlendirildiğinde yüksek ve orta gelirli bireylerin sırayla düşük gelir grubuna göre daha anlamlı pozitif sonuçlar elde edilmekte yaşam memnuniyetine katkı sağlamaktadır.

İşsizlikle yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Eğitimle birlikte ele alındığında eğitim tek başına yaşam memnuniyetine etki etmemektedir. Dolayısıyla işsizlerin eğitilmiş olmanın kazanç artışına ya da istihdam imkânlarındaki artışa işaret eden eğitimin dolaylı etkilerine göndermede bulunan yaklaşımla zıtlık içerdiği söylenebilir. İşsizler açısından gelir elde etmeye giden yolda eğitimin önemini kaybetmesi şeklinde yorumlanabilir. Bununla birlikte eğitim gelir düzeyi etkileşimine baktığımızda orta gelir düzeyinde her düzeyinde yaşam doyumu görece düşük gelire göre artmaktadır. Dolayısıyla eğitimin yatırım yönüne işaret eden yaklaşımların salık verdiği gibi eğitim gelir etkileşimi iyi kazançlara giden yol olarak görülmektedir. Sonuç olarak eğitim gelir etkileşimi insan sermayesi yakalaşımına uygun bir izleğe sahiptir.

Eğitim düzeyindeki artışın dolaylı etkiler üzerinden sağlık çıktılarına olumlu etkileri bulunmaktadır. Eğitim gelir etkileşiminde artan yaşam tatmini sağlık düzeyinin tüm gelir gruplarında öznel iyi oluşa olumlu etkisiyle birlikte ele alındığında iki amprik sonuç arasındaki ilişkinin güçlü olabileceği şeklinde yorumlanabilir. Sağlık eğitim düzeyinin dolaylı sonuçları olduğundan tüm örneklem düzeyinde sağlık durumundaki iyilik halinin eğitimle ilişkili olabileceği sonucuna ulaşılabilir.

Cinsiyet ile yaşam memnuniyeti arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Dolayısıyla öznel iyi oluşa ve yaşam memnuniyeti bazında cinsiyet önemini yitirmektedir.

Tüm bu dolaylı etkilerin yorumlanması bu çalışmanın ana hedefi olan eğitimin öznel iyi oluşa tek başına katkısının tüketim bileşeni çerçevesinde açıklanmasıdır. Eğitim tek başına tüm örneklem bağlamında öznel iyi oluşa katkı sunmamaktadır. Eğitimin yaşam memnuniyeti üzerine net katısı bulunmamaktadır. Bununla birlikte eğitimin öznel iyi oluşa katkısını görelî konumla ilişkilendirilmesi gerekir. Dolayısıyla eğitim gelir etkileşiminde orta gelirde yüksek eğitim düzeylerine doğru anlamlı bir yaşam memnuniyeti artışı görülmektedir. Bireye fayda sağlayan belirli bir eğitim düzeyi eğitim gelir etkileşiminde anlamlı hale gelmektedir. Bu açıdan eğitimin hem yatırım hem de tüketim işlevi birlikte hareket etmektedir. Konumsal mallar açısından tüketim bileşeni görelî eğitim düzeyinin aynı gelir grubundaki başkaları ile kıyasına dayanır. Ve başkalarına göre yüksek eğitim düzeyine sahip olmak, yani görelî olarak, yaşam memnuniyeti üzerinde olumlu etki ettiği anlamına gelir, bu ise eğitimin konumsallığına ve tüketimsel bağlamına işaret eder. Özellikle orta gelir grubunda eğitim gelir etkileşiminin yaşam doyumu üzerindeki etkisi yüksek eğitim seviyesinde en yüksek seviyeye ulaşmaktadır. Bu etkinin ne kadarının eğitimin yatırım bileşeni ne kadarın görelî eğitim düzeyine göre konumsallık içerdiği belirsizdir. Bu belirsizliğe neden olan ampirik sonuç ise eğitimin tek başına tüm gelir grupları üzerinde öznel iyi oluşa katkı vermemesidir.

Bireylerin eğitime ilişkin konumsal kaygılar göstermesi halinde, fiili olarak yatırım ve tüketim bileşenlerinin iç içe geçtiği durumu referans aldığımızda, yüksek gelir grubunda orta ve yüksek eğitimlilerin oranı %74'dür. Dolayısıyla eğitimsellik artık kişiyi diğerlerinden ayırtıran ve farklı kılan bir unsur olma durumunu yitirmiştir. Bireyler kendi gelir sınıfında olan bireylerin eğitimsel tüketim pratiklerine öykünme durumunda olduğu fiili olarak kabul edildiğinde, yüksek gelir grubu açısından büyük bir çoğunluğun bu standarta ulaştığı elde ettiğini göz önüne aldığımızda, eğitimin kendisi bir statü göstergesi olma özelliğini yitirmiştir.

Orta gelir düzeyinde %37'si orta eğitim %17'si yüksek eğitim düzeyine sahiptir. Sonuçta %46'lık bir kesim bu eğitim düzeyine ulaşamamaktadır. Mevcut yüzde %46'nın içindeki %10'luk kesim hiç eğitim almadığı düşünüldüğünde oran %36'lık ilköğretim düzeyine dönüşmektedir. Bu gelir grubunda standart eğitim düzeyi orta eğitim düzeyidir. Dolayısıyla burada baskın olan eğitim düzeyi, yani orta düzey eğitim, daha düşük eğitim düzeyine göre farklılaşmaya işaret etmektedir. Gelir eğitim etkileşimi ve düşük gelire kıyasladığında öznel iyi oluşa katkı orta gelir grubunda yine eğitimin yatırım ve tüketim bileşeninin bir unsurudur. Ne kadarının konumsal kaygılara, yani görelî eğitim düzeyine, konu olduğu ayırtırma ihtiyacına işaret etmektedir. Fakat bu bağlamda bile orta gelir grubunda eğitimin kimi konumsal kaygılara konu olduğu düşünülebilir.

Çalışmanın temel aldığı yöntem mukayese olarak düşük gelir grubu olduğu için

kıyaslamanın aşağı doğru yapıldığı varsayılmaktadır. Bununla birlikte bireyler kendilerini bir üst gelir grubuna göre de mukayese edebilir; yüksek gelir grubundaki standartları yakalamasının gelir eğitim etkileşiminin sağladığı yaşam memnuniyetine katkısı açısından düşünülmesi gerekir. Çalışmanın genel çerçevesi buna izin vermese de olası sonuçlar açısından orta gelir düzeyindeki orta ve yüksek eğitim seviyelerinin eğitim gelir etkileşimi, ortaya çıkan pozitif sonuçlar bu bağlamda da açıklanabilme ihtimali vardır.

Yukarıdaki sonuçların kimileri eğitime ilişkin konumsal kaygıların ve statü göstergesi olma durumunun, yani sadece tüketimsel ve bir başkasına göre yüksek düzeyde eğitime sahip olmanın mümkün olduğunu ortaya koymaktadır. Eğitim düzeyini statü göstergesine dönüştürmek için eğitimin gelirden ayrıştırılabilmesi ve net etkinin ortaya konulması gerekmektedir.

Bu çalışmada mesleki durum değişkeninin kullanılmasının nedeni farklı eğitim düzeylerinin farklı mesleki konumlara filtre görevi gören bir işlevi olup olmadığının ortaya koymaktır. Dolayısıyla konumsal kaygılar mesleki statü aracılığıyla kendini ortaya koyacaktır. Sonuçta yaşam memnuniyeti bağlamında eğitimin öznel iyi oluşa katkısı bu değişkenin işe yarayıp yaramadığı ile ilgilidir. Eğitimin tek başına öznel iyi oluşa katkısının olmamasının benzer bir sonucu ise mesleki durum açısından geçerlidir. Mevcut sınıflandırma yönetici pozisyonunda olanlar ve olmayanlar olarak gerçekleştirmiştir. Ampirik sonuçlara göre mesleki konum öznel refah algısına kayda değer bir katkı yapmamaktadır. Bu değişken tek başına yaşam doyumu üzerinde bir etki yaratmamaktadır. Tek anlamlı sonuç eğitim, gelir ve mesleki konum üçlü etkileşiminde yüksek gelirli ve yüksek eğitime sahip yöneticilerin yaşam memnuniyetinin referans alınan düşük gelir grubundaki eğitim görmemiş işçilerden daha yüksek olduğudur. Diğer tüm üçlü eğitim, gelir, meslek etkileşimleri anlamsızdır. Bu etkileşim yaşam doyumuna ilişkin tam anlamıyla açıklayıcı değildir. Yüksek gelir grubundaki yönetici ve işçi ayrımı %50 şekilde tam oransal dağılmıştır. Bununla birlikte diğer gelir gruplarında mesleki konum yaşam doyumu üzerine etki etmemiştir. Dolayısıyla öznel iyi oluş üzerindeki etki konumsal kaygılara tabi değildir. Tam tersi bir durumda öznel iyi oluşun açıklanmasında eğitimsel farklılaşmanın mesleki statü üzerinden ortaya çıkması ve konumsallığa işaret etmesi gerekmektedir. Bu ise gerçekleşmemiştir.

SONUÇ

Bu tez çalışmasının nihai amaçlarından biri Türkçe bilimsel literatürde konumsal mallara ilişkin teorik ve ampirik boşluğu doldurmaktır. Tez'in birinci ve ikinci bölümlerinde sırayla konumsal mallara ilişkin teorik çerçeve çizilmiş ve ardından eğitim ile ilişkiselliğini inşa etmek için eğitim ve işgücü piyasaları sonuçları arasındaki ilişki konumsal mallar çerçevesinde teorik ve tarihsel arka plan çerçevesinde ortaya konulmuştur.

Konumsal mallar yaklaşımının en çok üzerine vurgu yaptığı nokta bazı eğitimsel ve iş pozisyonlarının sosyal sıklıkla karakterize olan niteliğe sahip olmasıdır. 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren eğitim sistemlerinin kapsadığı nüfus sayısı artmış ilk önce ilk ve orta öğrenim ardından yükseköğretimde kitleselleşme yaşanmıştır. Eğitimin konumsal niteliği doğrudan bu genişlemenin bir unsuru olarak ortaya çıkmıştır. Yüksek nitelikli eğitim almak ve prestijli işlere ulaşmak sosyal sıklıkla maruz kalmış ve fırsat eşitliği ve insan sermayesi yaklaşımlarının aksine bu eğitim ve pozisyonlara ulaşmak için rekabetçi bir ortam doğmuş ve bireylerin eğitim yatırımları artmıştır. Fakat bu süreç kazananlar ve kaybedenler ortaya çıkarmıştır. Bir kişinin yüksek eğitim ve prestijli işlere kavuşması başka bir kişinin bu süreçten dışlanması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla harcanan emek, zaman ve maddi kaynaklar topyekün olarak boşa çıkmaktadır. Modern dünyada eğitim sistemlerinin kurucu miti olan fırsat eşitliği ilkesi geçersiz hale gelir. Gelir dağılımı ve onun yarattığı sosyal arka plan, aileden edinilen görece iyi kaynaklar önemli hale dönüşür. Eğitim sistemlerinin verdiği diplomalarda nitelik kaybı olur ve gelir basamakları arasında kademe atlama, yüksek nitelikli mesleklere ve işlere ulaşma konumsal mal gerçeği ile geçersiz hale gelir. Bireyler sadece yüksek gelir için konumsal rekabete yönelmezler. Aynı zamanda eğitimin kendisi ve onun ürettiği mesleki hiyerarşi sosyal statünün göstergesi haline gelir. Bireyler bu kıt olan sosyal statüyü tüketmek için de rekabete girerler. Konumsal mal kavramsallaştırması görece yeni bir fenomendir. 1970'lerde Hirsch tarafından ortaya konan ve orijinal halinde bile eğitime vurgusu son derece güçlü olan bu kavram eğitim sistemlerinin genişlemesine paralel bir süreçte kendisini ortaya koymuştur. Günümüz modern dünyasında geçerliliği 1970'lere göre daha da artmıştır. Başlangıçta özellikle gelişmiş ülkelerde yaşanan bir olgu zamanla gelişmekte olan ülkeler için de gerçeklik halini almış ve küresel çapta bir fenomene dönüşmüştür. İyi üniversiteler ve dolayısıyla iyi iş pozisyonları için devamlı boyutu artan nitelik belgelerini zorunlu kılan zoraki bir sürece dönüşmüştür. En prestijli üniversitelere girebilmek için rekabet ortamı şiddetlenmiş, bu rekabet iyi üniversitelere girilse bile artan belgelendirme gereksinimi ile kendi kendini

besleyen bir yapıya bürünmüştür. Özellikle insan sermayesinin salık verdiği her bir bireyin eğitililiğinin marjinal ürünle paralel şekilde ücretlerine yansıyacağı iddiası geçersiz hale dönüşmüştür. Bireyler kimi zaman hayali bir iş kuyruğunda eğitim yeterliliklerinin de hayali bir şekilde sıralandığı bir eşleştirme sürecine maruz kalmış ve konumsal bir mal olarak eğitim düzeyini deneyimlemekle yüzleşmiş, kimi zaman ise aileden elde edilen sosyal sermaye ve avantajlar çerçevesinde belirli eğitim ve mesleklere ulaşmak sosyal kapalılıkla karakterize olmuştur. Aynı ve benzer düzeyde eğitim alanların yeterliliklik belgeleri nitelik kaybederek diploma enflasyonuna dönüşmüş belirli eğitim düzeyi ve meslekler konumsal hale gelmiştir. Bununla birlikte gelişmiş ülkeler açısından süreç aynı şekilde devam etmekte özellikle yükseköğretim düzeyleri fırsat eşitliği ve insan sermayesi yaklaşımları çerçevesinde savunlagelinmektedir. İyi bir eğitimle gelir ve sosyal statü ayrışmasını sağlayacak mesleklere ulaşma ilişkisi tüm can alıcılığı ile devam etmekte eğitim meslek ilişkisi kopmayacak şekilde varlığını korumaktadır. Bu süreçten kendisini azede kılan ülke eğitim sistemleri ise genellikle eğitim yapısı teknik boyutlu olan yükseköğrenimin öneminin az olduğu ülkelerdir. Bu tür ülkelerde yükseköğrenim gerçekten de iyi ve prestijli mesleklere giden bir yoldur.

Eğitim modern dünyanın kıyas götürmeyecek şekilde önemli bir kamusal hizmetidir. Hem tüketimsel hem de yatırımsal boyutları vardır. Yoğun derecede dışsallıklar üretmektedir. Gelir dağılımının iyileştirilmesinde anahtar bir role sahiptir. Demokrasi bilincinin oluşması, iyi bir yurttaşlık ve istikralı toplumsal yapılar üretme gibi çıktıları vardır. Bununla birlikte eğitim, başta gelir dağılımı olmak üzere tüm eşitsizlikleri meşrulaştıran, bireysel başarı ve başarısızlıkları bireyin çaba, zekâ ve sebat etmesine indirgeyen; toplumsal eşitsizlikteki sınıf konumlarını ideolojik düzeyde yeniden üreten ve toplumdaki eşitsiz işbölümünü de yeniden ve yeniden üreten bir kurumdur.

Eğitim çıktılarının ortaya çıkardığı gelir, meslek ve statü eşitsizliklerinin kavramsallaştırılmasında konumsal mal yakalaşımı önemli bir rol oynamaktadır. Konumsal mal yaklaşımı temelde eğitimden sosyal statüye geçiş aşamasında ara kavramsal düzey görevini yerine getirmektedir. Bu açıdan tez'in uygulamalı ve amprik kısmında eğitim, gelir, mesleki durum başta olmak üzere çeşitli değişkenler aracılığı ile eğitimin kıt olan sosyal statüye ne tür katkı sağladığı, öznel refah algısına katkı sunup sunmadığı ve hangi sınırlamalara tabi olduğu ortaya konulmak istenmiştir. Eğitimin en bilinen ve üzerine çalışılan teorik konusu eğitimi bir yatırım malı olarak değerlendiren bakış açısıdır. Bu bakış açısının eğitimsel çıktıların yarattığı eşitsizlikleri açıklama kabiliyeti yoktur. Bu nedenden dolayı tez çalışmasının amprik kısmında eğitimin yatırım unsurlarının ötesinde tüketim bileşinine odaklanılmıştır. Dolayısıyla ilk ve en başta eğitimin gelir unsurundan bağımsız olarak öznel refah algısı, yani yaşam memnuniyeti

üzerinde, etkisinin olup olmadığı ortaya konulmak istenmesidir. Zira yaşam memnuniyet yaklaşımı kişilerin sübjektif algılarına dayanır ve sosyal statünün betimlenmesinde son derece önemlidir. Zira sosyal statü başta meslek, gelir, eğitim ve amprk kısımda betimlenen kategorik değişkenlerin birleşiminden oluşur. Sonuçta eğitimin öznel iyi oluşa katkısı bireysel algılara dayanan olgudur ve ziyadesiyle sübjektif değerlendirmeleri esas alır. Dolayısıyla tez'in amprk kısmında eğitim hizmetlerinin konumsallığının ölçülmesinde bu yaklaşım esas alınmıştır.

Eğitimsel yaşam memnuniyetinin mutlak (gelir, vb.) düzeylerden kısmen görelî konuma bağlı olabileceği dikkate alındığında; baz alınan, refere edilen eğitim ve gelir gruplarındaki eğitim ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişkiyi amprk olarak ortaya konulmak istenmiştir. Sonuç olarak eğitimin gelir düzeyinden bağımsız olarak öznel iyi oluşa ve insan refahına yaşam memnuniyeti çerçevesinde herhangi bir katkısı bulunmamaktadır. Dolayısıyla eğitimin tüketim bileşimi ve salt konumsal mal olarak eğitim değerlendirmesi tespit edilememiştir. Bununla birlikte eğitim gelir etkisini açısından bakıldığında belirli düzeylerde bu etkileşimin bir sonucu özellikle orta gelir grubunda, düşük gelir düzeyine göre eğitim yaşam memnuniyetine katkı vermektedir. Orta gelir grubundaki yüksek eğitimliler eğitim gelir etkileşiminde en yüksek yaşam memnuniyetine sahiptir. Tam tersine yüksek gelir grubundaki yüksek eğitimin payı yüksektir, eğitim gelir etkileşimi bile yaşam memnuniyetine herhangi katkı sunmamaktadır. Bu gelir grubunda belirli eğitim seviyesine ulaşan sayısı baskın olduğu için eğitimsel farklılaşma ortaya çıkmamakta ve bunun doğrudan sonucu olarak eğitimin öznel iyi oluşa katkısı gerçekleşmemektedir. Orta gelir grubu açısından eğitim gelir etkileşimi çerçevesinde düşük gelir grubuna göre yaşam memnuniyeti anlamlı bir şekilde yüksek eğitime doğru artmaktadır. Bunun ne kadarının gelirle ilişkili olduğu ne kadarının eğitim düzeyiyle ilgili olduğu ayrı bir analizin konusudur.

Konumsal mal sınıflandırmasını yapabilmek için amprk modele meslek değişkeni de dahil edilmiş ve ikili, üçlü etkileşimlere tabi tutulmuştur. Bu bağlamda mesleki konum nerdeyse tüm gelir gruplarında öznel iyi oluşa tek başına anlamlı bir katkı sunmamaktadır. Amprk modelin murad ettiği eğitim ve mesleki konumun görelî olarak yaşam memnuniyetine diğer değişkenlerden bağımsız olarak tüketim bağlamında dâhil olup statü göstergesi olarak tek başına katkı sunması gerçekleşmemektedir.

Tüm bu amprk sonuçların Dünya Değerler Anketi bağlamında değerlendirdiğimizde örneklem bazında başta görelî eğitim düzeyleri ve mesleki konumun statü algısına ve yaşam memnuniyetine anlamlı bir katkı sunmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda eğitimin kendisi konumsal kaygılara konu değildir ve konumsal mal olarak değerlendirilmemektedir. Eğitim ancak gelir ile etkileşime girdiğinde anlamlı hale gelmekte bu ise eğitimin kişiler tarafından

bir yatırım malı olarak değerlendirilmesine kapı aralamaktadır.

Eğitim ve mesleki konumun statü algısına hizmet etmediği ortaya çıkmaktadır. Temel öznel iyi oluşa tutarlı ampirik sonuç veren veri ise gelir ile yaşam memnuniyeti arasında gerçekleşmekte gelir artışı yaşam memnuniyetini artırmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde yaşam memnuniyetine giden yol tek başına eğitimden geçmemektedir.

Eğitim açısından bu değerlendirmenin çeşitli nedenleri olabilir. Eğitim sistemleri dikkate alınırken mevcut literatür sistemin kendisinin meritokratik ve fırsat eşitliğine dayalı bir modele dayandığı varsayımını esas alır. Böylelikle seçme seçilme akıl, zekâ ve elde edilen eğitimsel becerilerin bir sonucudur. Ve eğitim sistemi bu açıdan katı ve esnemez halde kimi zaman ise sosyal geçmişten gelen eşitsizlikleri gözardı eden fakat oyun alanını düzenleyip herkese açık bir şekilde rekabeti teşvik eden bir yapıya sahiptir. Türkiye özelinde eğitim sisteminin hem niteliksel hem de niceliksel olarak bu yapıya sahip olup olmadığı bilimsel çalışmalarla ortaya konulması gerekir.

Eğitimin öznel iyi oluşa tek başına katkı sunmaması eğitimsel algı üzerinden de değerlendirilebilir. Eğitimin sadece gelirle etkileşime girdiği sürece öznel iyi oluşa ve yaşam memnuniyetine hizmet etmesi, eğitilmiş olmanın subjektif yorumunun geçersiz olduğunu ve tüketimsel bir boyut içermediğini işaret eder. Bu açıdan değerlendirildiğinde, toplumsal katmanlaşma sistemlerinde statüye ve statü algısına şekil veren unsurların ayrı ayrı değerlendirilmesi gerekir. Türkiye özelinde statünün nasıl şekillendiğinin ve bunun unsurları arasında eğitimin olmaması öncelikli bir sorudur. Zira modern toplumda geçer akçe olan normlardan birisi de eğitilmiş olmanın statüye hizmet ettiği, bireyi başkaları ve refans aldığı gelir grubu içinde daha fazla memnun ettiği savıdır. Bununla birlikte Türkiye’de statüye giden yolda eğitimin ve eş zamanlı olarak eğitimin konumsallığının bir önemi yoktur. Eğitimin hizmetlerinin değerlendirilmesinde bireylerin yaptığı bu değerlendirilmenin arkasındaki nedenlerin ortaya konulması önemlidir. Çünkü mevcut algının kalıcı mı yoksa eğitim sistemi, emek piyasaları, gelir dağılımı gibi yapısal unsurların kısa, orta ve uzun vadeli yapısal kusurlarından etkilenip etkilenmediği önem kazanır. Bir zamanlar eğitim iyi bir gelir, meslek ve statüye giden yolda anahtar bir unsurken bu özelliğini kaybetmiş midir? Kaybettiyse bunun sebepleri nelerdir ortaya konması gerekir. Eğitimin bir tüketim bileşeni olarak değerlendirilerek statü farklılıklarına hizmet etmediği doğrusa statüye giden yolların neler olduğu önem kazanır.

Politika düzeyinde eğitim, özellikle düşük ve orta gelirli gruplarda hem sosyal mobilizasyon (gelir veya ücret artışı) hem de statü için en önemli anahtar unsurlardan birisi olarak değerlendirilir. Özellikle yükseköğretim, orta ve ilköğretime kıyasla bir filtreleme ve çeşitli mesleklere bireyi tahsis etme aracı olarak hayati görev üstlenir. Yükseköğretimin hem

nitelik hem de niceliğindeki değişimler Türkiye bağlamında bir değişikliğe uğramış mıdır, bu önemli bir sorudur. Üniversiteye girmek giremeyenlere göre bir avantajı kendisiyle birlikte getirmekte midir? Yani, yeterli çabayı, emeği ve zamanı doğru bir şekilde dengeleyerek bireyler eğitim basamaklarında bir üst seviyeye ulaşabilmekte midirler ya da yoksa üniversitenin seçme işlevinde bir aşınma mı mevcuttur? Bu sorunun cevabı eğer olumlu ise üniversite eğitimi önemini kaybeder ve kitleselleşme karakterize olan eğitimsel nitelik ve nicelik erozyonunun olduğu anlamına gelebilir. Dolayısıyla bir zamanlar orta düzey eğitimin önemindeki azalmada olduğu gibi yükeköğretimde önemlilik azalması meydana gelmiş olabilir. Dolayısıyla yükseköğretim eski işlevlerini yerine getirememekte, bireysel farklılaşmaya kapı aralayamaz bir duruma işaret eder bir durumla mı karşılaşmaktadır? Tüm bunların eğitimin yaşam doyumuna etkisinin doğrudan etkileri olduğu açıktır.

Bununla birlikte bu sonuçlara istinaden emek piyasasının durumu önem kazanmaktadır. Mevcut konumsal mal literatürü emek piyasasının yapısal sorunlarını verili almaktadır. Türkiye özelinde eğitimsel ile emek piyasası sonuçları arasındaki yapısal sorunların ortaya konulması gerekmektedir. Emek piyasasının eğitimselliği emecek derinliği var mıdır? Emek piyasasında eğitilmiş olmak ne düzeye kadar anlam taşımaktadır? Bunların ayrıntılı bir şekilde ortaya konulması gerekmektedir.

Diğer bir önemli sorun ise eğitimsel genişlemenin diploma enflasyonuna yol açıp açmadığıdır. Eğitim sisteminin ve emek piyasasının yapısal durumu göz önüne alındığında eğitim niteliklerinde ortaya çıkan artışın bu belgelerin niteliğinde bir aşınma yaratıp yaratmadığıdır. Bu sorunun ayrıntılı bir şekilde ortaya konulması gerekmektedir.

Bu bulgular, politika yapıcılar için eğitim hizmetlerine erişimin iyileştirilmesi, eğitim fırsatlarının artırılması ve gelir eşitsizliğinin azaltılması yönünde stratejiler geliştirme ihtiyacını vurgulamaktadır.

KAYNAKÇA

- Ackerman, F. (1997). "Consumed Thoery: Alternative Perspectives". *Journal of Economic Issues*, 31(3) : 651-664.
- Adnett, N. ve Davies, P. (2002). "Education as a Positional Good: Implications for Market-Based Reforms of State Schooling". *British Journal of Educational Studies*, 50(2): 189-205.
- Althusser, L. (1971). "Ideology and Ideological State Apparatuses (N otes towards an Investigation)."
- [https://psi412.cankaya.edu.tr/uploads/files/Althusser,%20Ideology%20and%20Ideological%20State%20Appartuses\(1\).pdf](https://psi412.cankaya.edu.tr/uploads/files/Althusser,%20Ideology%20and%20Ideological%20State%20Appartuses(1).pdf)
- Altwater, E. (2008). "The Roots Of Neoliberalism". *Socialist Register*, 44: 346-353.
- Altwater, E. (2009). "Postneoliberalism Or Postcapitalism? The Failure Of Neoliberalism İn The Financial Market Crisis". *Development Dialogue*, 51: 73-89.
- Anderson, R. (2015). "Equality of Opportunity"
- <https://plato.stanford.edu/entries/equalopportunity>
- Apple, M. (2006). "Understanding and Interrupting Neoliberalism and Neoconservatism in Education". *Pedagogies*, 1: 21-26.
- Arrighi, G. (1991): "World Income Inequalities and the Future of Socialism". *New Left Review*, 189(1): 39-68.
- Atkinson, A. B. ve Stiglitz, J. (2015). *Lectures on Public Economics*. Princeton Üniversitesi Press, Oxford, London.
- Au, W. ve Apple, M. (2009). "Rethinking Reproduction Neo-Marxism in Critical Education Theory". M.Apple,, W. Au ve L. A. Gandin (Ed) , *The Routledge International Handbook of Critical Education*, Routledge, New York, 83-95.
- Bahçe, S. A. K. ve Bahçe, S. (2012). "Türkiye’de Eğitim ve Sınıf Üzerine Gözlemler". *Mülkiye Dergisi*, 274: 159-182.
- Bagwell, L. S. ve Bernheim, B. D. (1996). "Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption". *The American Economic Review*, 86(3): 349–373.
- Becker, G. S. (1962). "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis". *Journal of Political Economy*, 70(5):9-49.
- Béland, D. (2010). *What is Social Policy? Understanding the Welfare State*. Polity Press, Cambridge.
- Belabed, C.A. , Theobald, T. ve van Treeck, T. (2013). *Income Distribution And Current*

- Account Imbalances, IMK Working Paper* 126,
https://www.boeckler.de/pdf/v_2013_10_24_theobald_belabed_van_treeck.pdf
- Bénicourt, E. ve Guerrien, B. (2017). *Neoklasik İktisat Teorisi*. (Çev. M. Dönmez). İletişim Yayınları, İstanbul.
- Berntson, E., Sverke, M. ve Marklund, S. (2006). “Predicting Perceived Employability: Human Capital or Labour Market Opportunities?”. *Economic and Industrial Democracy*, 27(2): 223-244.
- Blackmore, J. (2019). “Feminism and Neo/Liberalism: Contesting Education’s Possibilities”. *Discourse: Studies in the Cultural Politics of Education*, 40(2,): 176-190.
- Birghouse, H. (2016). *Adalet*. (Çev: R. Çelik), Epsilon Yayınları, İstanbul.
- Bills, D. B. (2003). “Credentials, Signals, And Screens: Explaining The Relationship Between Schooling and Job Assignment”. *Review of Educational Research*, 73(4): 441-469.
- Bills, D. (2016). “Congested Credentials: The Material and Positional Economies of Getting Schooled”. *Research in Social Stratification and Mobility*. 43:65-70.
- Bocock, R. (1997). *Tüketim*. (Çev. İ. Kutuk.), Dost Yayınevi, Ankara.
- Bol, T. (2015). “Has Education Become More Positional? Educational Expansion And Labour Market Outcomes 1985–2007”. *Acta Sociologica*, 58(2): 105-120.
- Boylan, R. D. (1993). “The Effect of the Number of Diplomas on Their Value”. *Sociology of Education* , 66(3): 206-221.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (2002). “Schooling in Capitalist America Revisited”. *Sociology of Education*, 75(1): 1-18.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1988). *Schooling In Capitalist America*. Cole, M. (Ed.), PA: The Falmer Press, Philadelphia.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1972). “IQ and The Social Class System”. *Social Policy* 3(4): 65-96.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1975). “The Problem With Human Capital Theory--A Marxian Critique”. *The American Economic Review*, 65(2):74-82.
- Bowles, S. (1999). “Eşitsiz Eğitim ve Toplumsal İşbölümünün Yeniden Üretimi”. (Çev. K. İnal). *Eğitim ve Yaşam*”, 14-18.
- Bowles, S. ve Gintis, H. (1981). “Education as a Site of Contradictions in the Reproduction of the Capitalist-Labor Relationship: Second Thoughts on the ‘Correspondence Principle’”. *Economic and Industrial Democracy*, 2: 223-242.
- Bonal, X. (2003). “The Neoliberal Educational Agenda and the Legitimation Crisis: Old and New State Strategies”. *British Journal of Sociology of Education*, 24(2): 159–175.
- Bourdieu, P. (2018). “The Forms Of Capital” . Granovetter, M. (Der). *The Sociology Of*

- Economic Life*. 78-92, London, Routledge.
- Brewer, D.J., Hentschke, G.C.ve Eide, E.R.. (2010). “Theoretical Concepts in the Economics of Education”. *Economics of Education*, 3-8.
- Bronwyn D ve Bansel P (2007). “Neoliberalism and Education”. *International Journal of Qualitative Studies in Education*, 20(3): 247-259.
- Brown, D. K. (2001). “The Social Sources of Educational Credentialism: Status Cultures, Labor Markets, and Organizations”. *Sociology of Education*, 74: 19–34.
- Brown, W.(2017). *Halkın Çözülüşü: Neoliberalizmin Sinsi Devrimi*, (Çev: B. E. Aksoy), Metis Yayınları, İstanbul.
- Brown, P. (2000). “The Globalisation of Positional Competition?”. *Sociology*, 34(4): 633-653.
- Bukodi, E. ve Goldthorpe, J. (2015). “Educational Attainment – Relative Or Absolute? – As A Mediator of Intergenerational Class Mobility in Britain”. *Research in Social Stratification and Mobility*, 43:5-15.
- Bulow, J. I. ve Summers, L. H. (1986). “A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination and Keynesian Unemployment”. *Journal of Labor Economics*, 4(3): 376-414.
- Buğra, A.(2000). *Devlet - Piyasa Karşıtlığının Ötesinde İhtiyaçlar ve Tüketim Üzerine Yazılar*. İletişim Yayınları, İstanbul.
- Burt, R. S. (2018). “Structural Holes” D. Grusky (Der), *Social Stratification* Routledge, 659-663.
- Carl, J. (2009). “Industrialization and Public Education: Social Cohesion and Social Stratification”. Cowen, R., Kazamias, A.M. (Ed.), *International Handbook of Comparative Education*, Springer, New York , 503-508.
- Chan, N. ve Kotchen, M. (2014). “A Generalized İmpure Public Good and Linear Characteristics Model Of Green Consumption”. *Resource and Energy Economics*, 37(1): 1-16.
- Claassen, R. (2008).”The Status Struggle A Recognition-Based Interpretation of The Positional Economy”. *Philosophy & Social Criticism* 34(9): 1021-1049.
- Clift, B.(2019). *Karşılaştırmalı Siyasal Ekonomi: Devletler, Piyasalar ve Küresel Kapitalizm*. (Çev:E. Soğancılar). Koç Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Calhoun, C. (2006). “The University and the Public Good”. *Thesis Eleven*, 84(1): 7–43.
- Callinicos, A. (2014). *Eşitlik*. (Çev: Ö. Sencerman), Bilgesu Yayınları, İstanbul.
- Carnoy, M. ve Tural, N. (2019). “Eğitim ve Ekonomi İlişkisi” . *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences* ,22 (1): 485-504 .

- Carvalho, L. F ve Rodrigues, J. (2006) . “On Markets and Morality: Revisiting Fred Hirsch”. *Review of Social Economy*, 64:3: 331-348.
- Cerni, P. (2015). “Tüketimcilik”. Fine, B. ve Filho, A.S. (Ed). Marksist İktisat Klavuzu, (Çev. İ.Yıldız), *Dipnot Yayınları*, İstanbul, 122-128.
- Chabbott, C. ve Ramirez, F. O. (2000). “Development and Education”. *Handbook of the Sociology of Education*, New York, 163-187.
- Chattopadhyay, S. (2012). *Education And Economics : Disciplinary Evolution And Policy Discourse*, Oxford University Press, New Delhi.
- Coleman, J. S. (1988). “Social Capital in the Creation of Human Capital”. *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- Collins, R. (2002). “Credential Inflation and The Future of Universities”. *Italian Journal Of Sociology Of Education*, 2: 228-251
- Connell, R. (2013). “The Neoliberal Cascade and Education: An Essay on The Market Agenda and Its Consequences”. *Critical Studies In Education*, 54:2: 99-112.
- Cornes, R. ve Sandler, T. (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge University Press, New York.
- Dardot, P ve Laval, C. (2014). *The New Way of the World: On Neoliberal Society*, Verso Books, London.
- Dardot, P. ve Laval, C. (2022). *Bitmeyen Kabus: Neoliberalizm Demokrasiyi Nasıl Ortadan Kaldırıyor*. (Çev: F. Keskin), Sel Yayınları, İstanbul.
- Dardot, P. ve Laval, C. (2012). *Dünyanın Yeni Akli - Neoliberal Toplum Üzerine Deneme*. (Çev: I. Ergüden), Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Daun, H.(2005). “Globalisation and the Governance of National Education Systems”. J. Zajda, vd. (Der). *International Handbook on Globalisation, Education and Policy Research Global Pedagogies and Policies*, 93-10.
- Davies, B., Gottsche, M., ve Bansel, P. (2006). “The Rise and Fall of the Neo-Liberal University”. *European Journal of Education*, 41(2): 305–319.
- Daoud, A. (2011). *Scarcity, Abundance And Sufficiency: Contributions To Social And Economic Theory*. Sociology University of Gothenburg, https://gupea.ub.gu.se/bitstream/handle/2077/24686/gupea_2077_24686_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De Fraja, G. (2001). “Private and Public Schools: Theoretical Considerations”. *Education, Training and Labour Market Outcomes in Europe*, Palgrave Macmillan, London, 33-68.
- Desai, M. (2003), “Public Goods: A Historical Perspective”. Kaul, P. Conceicao, K. L. Goulven

- ve R. U. Mendoza (Ed), *Providing Global Public Goods: Managing Globalization*, Oxford University Press, New York, 63–77.
- Desai, M. (2017). *Kibir: Ekonomik Krizin Nedenleri ve Bir Sonraki Krizden Kaçınma Yolları*. (Çev: E. Kılıç), Koç Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Desai, M. (2009). *Marksist İktisat Teorisi*. (Çev: N. Satlıgan), Eflatun Yayınevi, Ankara.
- Desai, M. (2011). *Marx'ın İntikamı*. (Çev: G. Özgür), Efil Yayınevi, Ankara.
- D'Orlando, F. ve Sanfilippo, E. (2010). "Behavioral Foundations For The Keynesian Consumption Function". *Journal of Economic Psychology*, 31: 1035-1046.
- Dobbs, R. L., Sun, J. Y. Ve Roberts, P. B. (2008). "Human Capital and Screening Theories: Implications for Human Resource Development". *Advances in Developing Human Resources*, 10(6): 788–801.
- Doeringer, P. B. ve Piore, M. J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Routledge New York.
- Domenech, E. ve Mora-Ninci, C. (2009). "World Bank Discourse and Policy on Education and Cultural Diversity for Latin America". D. Hill ve R. Kumar (Ed), *Global Neoliberalism and Education and its Consequences*, Routledge, 151-170, New York.
- Drakopoulos, S.A. (2021). "The Marginalization of Absolute And Relative Income Hypotheses Of Consumption And The Role of Fiscal Policy", *The European Journal of the History of Economic Thought*, 28(6): 965-984.
- Drakopoulos, S. (2012). "The History of Attitudes Towards Interdependent Preferences". *Journal Of The History Of Economic Thought*, 34(4):541-557.
- Drakopoulos, S.A, 1992. "Keynes' Economic Thought and the Theory of Consumer Behaviour", *Scottish Journal of Political Economy*, 39(3): 318-336.
- Dosedel, T. ve Katriňák, T. (2019). "Is Education Becoming a Weaker Determinant of Occupation? Educational Expansion and Occupational Returns to Education in 30 European Countries." *Sociologický Časopis / Czech Sociological Review*, 55 (6): 821–52.
- Duesenberry, J. S (1967). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Oxford University Press, London.
- Duesenberry, J. S. (1949) *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press, Cambridge, London.
- Durst, A.K. (2021). "Education as a Positional Good? Evidence from the German Socio-Economic Panel". *Soc Indic Res*, 55:745–767.
- Edgerton, J. D. ve Roberts, L. W. (2014). "Cultural Capital or Habitus? Bourdieu and Beyond

- in The Explanation of Enduring Educational İnequality". *Theory and Research in Education*, 12(2): 193-220.
- Edmond, N.ve Berry, J. (2014). "Discourses of 'Equivalence' in HE And Notions of Student Engagement: Resisting The Neoliberal University". *Student Engagement and Experience Journal*. 3(2):1-19.
- Engels, F. ve Marx, K. (2013). *Alman İdeolojisi*. (Çev:O. Geridönmez ve T. Ok), Evrensel Kültür Kitapevi, İstanbul.
- Ercan, F. ve Özar, Ş. (2000). "Emek Piyasası Teorileri ve Türkiye’de Emek Piyasası Çalışmalarına Eleştirel Bir Bakış". *Toplum ve Bilim*, 86(2): 22-71.
- Featherstone, M. (2013). *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü* (Çev: M. Küçük), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Filho, A. S. (2019). "Value and Crisis: Essays on Labour, Money and Contemporary Capitalism". Brill, Leiden, London.
- Fine, B. (1998). "Towards a Marxist Alternative, Labour Market Theory: A Constructive Reassessment". *Labour Market Theory A Constructive Reassessment* Routledge. London.
- Fine, B. ve Rose, P. (2001). "Education and The Post-Washington Consensus". B. Fine ve Lapavitsas, C., Pincus, J. (Ed), *Development Policy in the Twenty-First Century: Beyond the Post-Washington Consensus*, Routledge, London, 155-181.
- Fine, B., Heasman, M., ve Wright, J. (1996). *Consumption in the Age of Affluence: The World of Food* , Routledge, London.
- Fine, B. (2002). "Economic and Consumption". *The World of Consumption: The Material and Cultural Revisited*, Routge, 125- 155.
- Fine, B. (1999). "From Political Economy To Consumption". Miiler, D. (Ed), *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*, Routledge , London, 125-161.
- Frank, R.H. (2005). "Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses". *American Economic Review*, 95(2): 137-141.
- Frank, R.H. (1997). "The Frame of Reference as a Public Good". *The Economic Journal*, 107(445): 1832-1847.
- Frank, R.H. (1985). "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods". *American Economic Review*, 75(1): 101-16.
- Frank, R. (2004). "Does Rising İnequality Harm the Middle Class" *School of Economics Occasional Papers 2004 Giblin Lecture, Occasional Paper No 7*, https://www.utas.edu.au/__data/assets/pdf_file/0018/204651/OP7.pdf

- Frank, R. (2007). *Microeconomics and Behavior*. McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Frank, R., Levine, A.S. ve Dijk, O. (2014). “ Expenditure Cascades”. *Review of Behavioral Economics*: 1(1-2): 55-73.
- Frantz, R. (2020). *The Beginnings of Behavioral Economics: Katona, Simon, and Leibenstein's X-efficiency Theory*. Academic Press.
- Galbraith, J. K (1952). “The Dependence Effect”. *The Affluent Society*. Houghton Mifflin, New York, 126-131.
- Giroux, H.A. (2009). “Neoliberalism, Youth, and the Leasing of Higher Education”. D. Hill, ve R. Kumar (Ed). *Global Neoliberalism And Education And Its Consequences*, Routledge, New York, 30-54.
- Greaves, N. Hill, D. ve Maisuria, A. (2007). “Embourgeoisment, Immiseration, Commodification - Marxism Revisited: a Critique of Education in Capitalist Systems”. *The Journal for Critical Education Policy Studies*, 5(39-72).
- Goldthorpe, J. H. (2014). “The Role of Education in Intergenerational Social Mobility: Problems From Empirical Research in Sociology and Some Theoretical Pointers From Economics”. *Rationality and Society*, 26(3): 265–289.
- Goldthorpe, J.H. (2016). “Social Class Mobility in Modern Britain: Changing Structure, Constant Process”. *Journal of the British Academy*, 4:89-11.
- Gradstein, M., Justman, M., & Meier, V. (2004). “The Political Economy of Education: Implications For Growth And Inequality”. M. Gradstein, M. Justman ve V. Meier (Der). *The Political Economy of Education Implications for Growth and Inequality*, MIT Press, Cambridge, 10-30.
- Grace, G. (2005). “Education is a Public Good: On the Need to Resist the Domination of Economic Science”. *Education and the Market Place*, 125-136.
- Grace, G. (1989). “Education: Commodity or Public Good?”. *British Journal of Educational Studies*, 37(3): 207-221.
- Green, A. (1990). *Education and State Formation The Rise of Education Systems in England, France and the USA*, St. Martin's Press, New York.
- Green, A. (2013). *Education And State Formation Education And State Formation: Europe, East Asia And The Usa, Uk*. Palgrave Macmillan, London.
- Griffiths, T.G ve Imre, R. (2013). “Mass Education and Human Capital in the Capitalist World-System”. *Mass Education, Global Capital, and the World. Marxism and Education*. Palgrave Macmillan, New York.
- Hall, J. S. (2006). “Positive Externalities and Government Involvement in Education”. *Journal*

- of Private Enterprise*, 2: 165-175.
- Halliday, D. ve Hankins, K. (2020) "Positional Goods and Upstream Agency". *Australasian Journal of Philosophy*, 98(2): 279-293.
- Hamilton, D. B. (1987). "Institutional Economics and Consumption". *Journal of Economic Issues*, 21(4): 1531-1554.
- Harker, R. K. (1984). "On Reproduction, Habitus and Education". *British Journal of Sociology of Education*, 5(2): 117-127.
- Harvey, D. (2019). *On Yedi Çelişki ve Kapitalizmin Sonu*, (Çev: E. Soğancılar), Sel Yayınları, İstanbul.
- Harvey, D. (2015). *Neoliberalizmin Kısa Tarihi*. (Çev: A. Onacak). Sel Yayınları, İstanbul.
- Hirsch, J. (2011). *Materyalist Devlet Teorisi: Kapitalist Devletler Sisteminin Dönüşüm Süreçleri*. (Çev: L. Bakaç) ,Alan Yayıncılık, İstanbul.
- Hill, D., Greaves, N. M. ve Maisuria, A (2009)." Education, Inequality, and Neoliberal Capitalism: A Classical Marxist Analysis". D. Hill ve R. Kumar (Ed). *Global Neoliberalism and Education and Consequences*, Routge, Newyork, 102-126.
- Hirsch, F. (1978). *Social Limits To Growth*, Routledge & Kegan Paul Ltd, London.
- Hirschman, A. (2018). *Tutkular ve Çıkarlar Kapitalizm Zaferini İlan Etmeden Önce Nasıl Savunuluyordu?*. (Çev: B. Cezar), Metis Yayınları, İstanbul.
- Hirschman, A. O. (1984). "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse". *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, 37(8): 11–28.
- Hirschman, A. O. (1982). "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?". *Journal of Economic Literature*, 20(4): 1463–1484.
- Hirtt, N. (2009). "Markets and Education in the Era of Globalized Capitalism, D. Hill ve R. Kumar (Ed). *Global Neoliberalism and Education and Consequences*, Routge, Newyork, 208-226.
- Hodgson, G. M. (2001). *How Economics Forgot History: The Problem Of Historical Specificity In Social Science. Economics and Utopia* Routledge, London.
- Holden, C. (2003). "Decommodification and the Workfare State". *Political Studies Review*, 1(3):303-316
- Humphries, J. ve Rubery, J. (1984). "The Reconstitution of The Supply Side of The Labour Market: The Relative Autonomy Of Social Reproduction". *Cambridge Journal of Economics*, 8(4): 331–346.
- Hunt. E. K. (2002). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (Çev: V.U. Aslan), Tarihi, Dost Yayınevi, Ankara.

- Ichilov, O. (2012). "Privatization and Commercialization of Public Education: Consequences for Citizenship and Citizenship Education". *Urban Rev* 44: 281–301 (2012).
- Iimonen, K. (2011). "The Sociology of Consumption: a Brief History". Sulkunen, P., Gronow, J., Noro, A., Rahkonen, K. ve Warde, A.(Ed), *Social and Economic Theory of Consumption*. Palgrave Macmillan, London, 1-9.
- İşler, O. (2012). "Kıtlık/ Fazla". Orhan, S., Kololugil, S. ve Yalçıntaş, A.(Der). *İktisatta Bir Hayalet: Karl Marx*, iletişim Yayınları, 181-210.
- Jackson, B.(2016). "Neoliberalism, Labour and Trade Unionism", K. Birch ve J. MacLeavy. (Ed.). *The Handbook of Neoliberalism*, Routledge, New York, 262-270.
- Johnson, H. G. (1960). "The Political Economy of Opulence". *The Canadian Journal of Economics and Political Science*. 26(4): 552-564.
- Jessop, B. (2018). "On Academic Capitalism". *Critical Policy Studies*, 12(1): 104-109.
- Jessop, B. (1999). "The Changing Governance of Welfare: Recent Trends in its Primary Functions, Scale, and Modes of Coordination". *Social Policy & Administration*, 33: 348-359.
- Jessop, R.D. (2016). "The Heartlands of Neoliberalism and The Rise of The Austerity State". K. Birch, ve J. MacLeavy (Der), *The Handbook of Neoliberalism*, Routledge, New York, 410-421.
- Jongbloed, J ve Pullman, A. (2016). "Well-Being in The Welfare State: The Redistributive Capacity of Education". *European Journal of Education*, 51(4): 564–586.
- Katz, M. B. (1987). *Reconstructing American Education*. Harvard University Press, Cambridge.
- Kapeller, J. ve Schütz B. (2015). "Conspicuous Consumption, Inequality And Debt: The Nature Of Consumption-Driven Profit-Led Regimes". *Metroeconomica* 66(1): 51-70.
- Kaul, I ve Mendoza, R. (2003), "Advancing the Concept of Public Goods", Kaul, I. (Ed.), *Providing Global Public Goods-Managing Globalization*, UNDP, Oxford University Press, London.
- Kendall, N. (2009). "International Development Education". R. Cowen, ve A. Kazamias (Ed). *International Handbook of Comparative Education*. Springer, London, 417-436.
- Keynes, J. M. (1930). "Economic Possibilities for our Grandchildren". <http://www.econ.yale.edu/smith/econ116a/keynes1.pdf>
- Kiersey, N. (2016). "Neoliberalism and the Biopolitical Imagination", K. Birch, ve J. MacLeavy (Ed). *Handbook of Neoliberalism*, Routledge. London. xx
- Kiker, B. F. (1966). "The Historical Roots of the Concept of Human Capital". *Journal of*

- Political Economy*, 74(5): 481–499.
- Kirmanoglu, H. (2021). *Kamu Ekonomisi Analizi*. Seçkin Yayıncılık, İstanbul
- Kurz, H. (2017). *İktisadi Düşünce Tarihi*. (Çev: E. Değirmenci ve H. Bilir). Heretik Yayınları, Ankara.
- Lazear, E. P (1977). "Education: Consumption or Production?". *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 85(3):569-597.
- Lebaree, D. (1997). "Public Goods, Private Goods: The American Struggle Over Educational Goals". *American Educational Research Journal*, 34(1): 39-81.
- Lebowitz, A. (2006). *Kapital'in Ötesi*. (Çev: A. Geniş), Phoenix Yayınevi, İstanbul.
- Leibenstein, H. (1950). "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand". *The Quarterly Journal of Economics*, 64(2):183-207.
- Leonard, T.C.(2008). "Robert H. Frank, Falling Behind: How Rising İnequality Harms The Middle Class". *Constit Polit Econ* 19: 158–164 .
- Leontaridi, M. (1998). "Segmented Labour Markets: Theory and Evidence". *Journal of Economic Surveys*, 12: 103-109.
- Levin. H. M. (1987). "Education as a Public and Private". *Journal of Policy Analysis and Management*, 6(4): 628-641.
- Levin, H. M. ve Belfield, C. R. (2003). "The Marketplace in Education". *Review of Research in Education*, 27(1): 183–219.
- Levidow, L. (2008). "Yüksek Öğretimde Neoliberal Gündemler". A. Saad-Filho ve D. Johnston (Ed). "*NEOLİBERALİZM Muhalef Bir Seçki*, Yordam Kitap, İstanbul, 259-270.
- Litter, J. (2018). *Against Meritocracy Culture, Power and Myths of Mobility*, London: Routledge, London.
- Liu, A. (2011). "Unraveling the Myth of Meritocracy Within The Context of US Higher Education". *Higher Education*, 62: 383-397.
- Macris, V. (2011). "The İdeological Conditions of Social Reproduction". *Journal for Critical Education Policy Studies*, 9(1): 20-46.
- Mann, M. (2012). *İktidarın Tarihi: Başlangıcından 1760'a Kadar Toplumsal İktidarın Kaynakları*, (Çev: E. Kolay, O. Sevimli, S. Torlak, E Saraçoğlu). Phoenix Yayın Evi, Ankara.
- Marginson, S. (1993). *Education and Public Policy in Australia*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Marginson, S. (2016). *The Dream Is Over: The Crisis of Clark Kerr 's California Idea of Higher Education*. University of California Press, California.

- Marginson, S. (2019). "Limitations of Human Capital Theory", *Studies in Higher Education*, 44:2: 287-301.
- Marginson, S. (2006). "Dynamics of National and Global Competition in Higher Education". *Higher Education*, 52: 1-39.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*, <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-content/uploads/sites/95/2017/09/PrinciplesEbook.pdf> (Erişim Tarihi: 07.12.2023).
- Marx, K. "The Production of Absolute and of Relative Surplus-Value". Chapter Sixteen: Absolute and Relative Surplus-Value, <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/ch16.htm>
- Marx, K. (2007). *Capital: A Critique of Political Economy - The Process of Capitalist Production*, Cosimo, New York.
- Marx, K. (1973). *Grundrisse*, Penguin Books, London.
- Mason, R. (1995). "Interpersonal Effects on Consumer Demand in Economic Theory and Marketing Thought, 1890-1950". *Journal of Economic Issues*, 29(3): 871-881.
- Mason, R. (1985). "Ethics and The Supply of Status Goods". *J Bus Ethics* 4: 457-464.
- McAdams, R. H. (1992). Relative preferences. *Yale LJ*, 102(1).
- McCowan, T. (2008). "Higher Education and the Profit Incentive" D. Hill ve R. Kumar (Ed.), *Global Neoliberalism and Education and Consequences*, Routge, Newyork, 54-73.
- McIntyre, R. (1992). Consumption in Contemporary Capitalism: Beyond Marx and Veblen. *Review of Social Economy* . 50(1): 40-60.
- McKay, I. (2021). "A Pandemic's Punitive Pedagogy: Education and the Organic Crisis of the Global Neoliberal Order". *Encounters in Theory and History of Education*, 22: 7-40.
- McGuinness, S. (2006). "Overeducation in The Labour Market". *Journal of Economic Surveys*, 20(3): 387-418.
- McMAhon. W. (1994). "Eğitim Dışsallıkları". Y. Kavak ve B. Burgaz (Ed.), *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar*, Pegem, İstanbul ,1-30.
- Mehrotra, S. (2005). "Human Capital or Human Development? Search for a Knowledge Paradigm for Education and Development". *Economic and Political Weekly*, 40(4): 300-306.
- Meiselbach, W. L. (1988). "Impossibility of Exclusion and Characteristics of Public Goods". *Journal of Public Economics*, 36(1): 127-137.
- Menés, J. R ve Ortiz, L. (2016). "The Positional Value of Education and its Effect on General and Technical Fields of Education: Educational Expansion and Occupational Returns to

- Education in Spain". *European Sociological Review*, 32(2): 216–237.
- Merrill, M. (2010). "Public Good, Private Good, Positional Good: Globalization and Paradigms of Purposes in U.S. Higher Education". *AUDEM: The International Journal of Higher Education and Democracy*. 1: 47-64.
- Mincer, J. (1958). "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution". *Journal of Political Economy*, 66(4): 281–302.
- Mijs, J. (2016). "The Unfulfillable Promise of Meritocracy: Three Lessons and Their Implications for Justice in Education". *Social Justice Research*, 29(1):1-24.
- Mitchell, K. (2003). "Educating the National Citizen in Neoliberal Times: From The Multicultural Self to The Strategic Cosmopolitan". *Transactions of the Institute of British Geographers*, 28: 387-403.
- Mok, K. H. (2016) "Massification Of Higher Education, Graduate Employment And Social Mobility In The Greater China Region". *British Journal of Sociology of Education*, 37(1): 51-71
- Musgrave, R. A. 1969. Provision for Social Goods. J. Margolis ve H. Guitton (Ed.), *Public Economics: An analysis of Public Production and Consumption and their Relations to the Private Sectors*. Macmillan, London, 124-144.
- Münich, D. ve Psacharopoulos, G. (2018). "Education Externalities – What They Are and What We Know". *European Expert Network on Economics of Education (EENEE)*. http://www.eenee.de/dms/EENEE/Analytical_Reports/EENEE_AR34.pdf
- Offer, A.(2007). *The Challenge of Affluence: Self-Control and Well-Being in the United States and Britain since 1950*. Oxford University Press, London.
- Paganelli, M. (2009). "Approbation and The Desire to Better One's Condition in Adam Smith: When The Desire to Better One's Condition Does Not Better One's Condition and Society's Condition". *Journal of the History of Economic Thought*, 31(1): 79-92.
- Pagano, U. (2015). "Love, War And Cultures: An Institutional Approach To Human Evolution". *J Bioecon*. 15:41–66.
- Pagano, U. (2007). Positional Goods and Asymmetric Development. Yotopulos, P. ve Romano, D. (Ed), *The Asymmetries of Globalization*, Routledge. London, 28-47.
- Pagano, U. (1999). "Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods". S. Bowles, M. Franzini, ve U. Pagano (Ed.), *The Politics and Economics of Power*, London: Routledge. 53-71.
- Pallas, A. M. (2000). "The Effects of Schooling on Individual Lives". M. Hallinan (Ed). *Handbook of the Sociology of Education*. Handbooks of Sociology and Social Research.

- Springer, Boston, 499-525.
- Panayotakis, C. (2015). *Kıtlığı Yeniden Düşünmek Kapitalist Verimsizlikten Ekonomik Demokrasiye*, (Çev: M. Sözen), Doruk Yayınları, İstanbul.
- Patsiaouras, G ve Fitchett, J. (2012). "The Evolution of Conspicuous Consumption". *Journal of Historical Research in Marketing*. 4: 154-176.
- Piore, M. J. (2018). "The Dual Labor Market: Theory and İmplications". D.Grusky (Der), *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Routledge, 629-640.
- Piore, M.J. (2002) "Thirty Years Later: Internal Labor Markets, Flexibility and the New Economy". *Journal of Management & Governance*, 6: 271–279.
- Peters, M. ve Jandrić, P. (2018). "Neoliberalism and the University". *The SAGE Handbook of Neoliberalism*, SAGE Publications, 553-563.
- Power, S. ve Frandji, D. (2010). "Education Markets, The New Politics of Recognition and The Increasing Fatalism Towards İnequality". *Journal of Education Policy*, 25:3: 385-396.
- Reich, M., Gordon, D. M. ve Edwards, R (1973). "Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation". *Economics Department Faculty Publications*. <https://digitalcommons.unl.edu/econfacpub/3>
- Reifer, T. E. (2011). "Global Inequalities, Alternative Regionalisms and the Future of Socialism", *Journal für Entwicklungspolitik* 27: 72-94.
- Resnick S. ve Wolff, R. (2020). *Çatışan İktisadi İktisadi Teoriler*. (Çev: C. Evren), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Robertson, S. ve Dale, R. (2013) "The Social Justice İmplications of Privatisation İn Education Governance Frameworks: A Relational Account". *Oxford Review of Education*, 39:4: 426-445.
- Robertson, S. L. ve Olds, K. (2017). "Locating Universities in A Globalising World". T. Strike (Ed), *Higher Education Strategy and Planning: A Professional Guide*, Routledge, London, 13-29.
- Robertson, S. ve Dale, R. (2002). "Local States of Emergency: The Contradictions Of Neo-Liberal Governance İn Education İn New Zealand". *British Journal of Sociology of Education*, 23(3): 463-482.
- Robbins, L. (1932). *The Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan, London.
- Roscoe, P. (2015). *Harcıyorum Öyleyse Varım*. (Çev: A. Çavdar). Ayrıntı Yayınları, İstanbul
- Rotman, A., Shavit, Y. ve Shalev, M. (2016). "Nominal And Positional Perspectives On Educational Stratification İn Israel". *Research in Social Stratification and Mobility*, 43:

17-24.

- Rubery, J. (1978). "Structured Labour Markets, Worker Organisation and Low Pay". *Cambridge Journal of Economics*, 2(1): 17–36.
- Rudra, N. (2007). "Welfare States in Developing Countries: Unique or Universal?". *The Journal of Politics*, 69(2): 378–396.
- Salata, A. (2019) "Schooling As A Positional Good: The Brazilian Metropolitan Regions In Recent Decades". *British Journal of Sociology of Education*, 40:3: 410-429.
- Saltman, K.J. (2018). *The Politics of Education: A Critical Introduction*. Routledge, London.
- Saltman, K. (2009). "Corporatization and the Control of Schools", M. Apple, W. Au, ve L. Gandin (Ed). *International Handbook of Critical Education*, Routledge, London, 51-63.
- Salinas-Jiménez, M.M., Artés, J. ve Salinas-Jiménez, J. (2011). "Education as a Positional Good: A Life Satisfaction Approach". *Soc Indic Res* 103: 409–426.
- Samuelson, P. A. (1954). "Lectures on Public Economics". *The Review of Economics and Statistics*, 36(4): 387- 389.
- Sandler, T. (1999). "Intergenerational Public Goods: Strategies, Efficiency and Institutions", Kaul, I., Grunberg, I. ve Stern, M. A. (Ed.), *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*, Oxford University Press, New York, 20-50.
- Sarup, M. (2012). *Marxism and Education: A Study of Phenomenological and Marxist Approaches to Education*, Routledge, London.
- Sassatelli, R. (2010). "Economic Theories of Consumption". *Social And Economic Development*, 7: 194-206.
- Schneider, M. (2007). "The Nature, History and Significance of the Concept of Positional Goods". *History of Economics Review*, 45(1): 60-81.
- Schultz, T. W. (1961). "Investment In Human Capital". *The American Economic Review*, 51(1): 1-17.
- Stockhammer, E. Wildauer, R. (2017). "Expenditure Cascades, Low Interest Rates or Property Booms? Determinants Of Household Debt In Oecd Countries", Kingston University, Economics Discussion Papers 2017-3, https://eprints.kingston.ac.uk/id/eprint/38796/1/2017_003.pdf
- Sen, A. (1983). "Poor, Relatively Speaking". *Oxford Economic Papers*, 35(2): 153–169.
- Skidelsky, R. ve Skidelsky E. (2014). *Ne Kadarı Yeterli? Para Sevgisi ve İyi Yaşam Mücadelesi*. (Çev: L.Konyar), Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Smith, A. (2006). *Ulusların Zenginliği*. (Çev: H. Derin). İşbankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Smith, A.(2007). *The Wealth of Nations*, Chapter X: On Wages And Profit In The Different

- Employments of Labour And Stock Part I: Inequalities Arising From The Nature Of The Employments Themselves
https://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf
- Smith, A.(2017). *The Theory of Moral Sentiments*.
<https://www.earlymoderntexts.com/assets/pdfs/smith1759.pdf>
- Smolentseva, A. (2017). “Universal Higher Education and Positional Advantage: Soviet Legacies and Neoliberal Transformations” *Russia. High Educ*, 73: 209–226.
- Spengler, J. J. (1977). “Adam Smith on Human Capital”. *The American Economic Review*, 67(1): 32–36.
- Stasio, V.D. (2014). “Education as a Signal of Trainability: Results from a Vignette Study with Italian Employers”. *European Sociological Review*, 30: 796-809.
- Stasio, V. D. Bol, T. ve Werfhorst, H. (2016). “What Makes Education Positional? Institutions, Overeducation and The Competition For Jobs”. *Research in Social Stratification and Mobility*. 43: 53-63.
- Stiglitz, J. E. (2017). *Eşitsizliğin Bedeli*. (O. İşler), İletişim Yayınları, İstanbul.
- Tholen, G., Brown, P., Power, S. ve Allouch, A. (2013). “The Role of Networks And Connections in Educational Elites’ Labour Market Entrance”. *Research in Social Stratification And Mobility*, 34: 142-154.
- Tholen, G. (2017). “Symbolic Closure: Towards a Renewed Sociological Perspective on The Relationship Between Higher Education, Credentials and The Graduate Labour Market”. *Sociology*, 51(5):1067–1083.
- Thornton, M. (2009). “Academic Un-Freedom in The New Knowledge Economy” *Open University*. ANU College of Law Research Paper No.: 10-47, 19-34.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1599365
- Tilak, J.B.G. (2008). “Higher Education: A Public Good or A Commodity For Trade?”. *Prospects*, 38: 449–466.
- Tomlinson, M. (2018). “Conceptions of The Value of Higher Education in a Measured Market”. *High Educ*, 75: 711–727.
- Tomlinson, M. ve Watermeyer, R. (2022) “When Masses Meet Markets: Credentialism and Commodification In Twenty-First Century”. *Higher Education, Discourse: Studies in the Cultural Politics of Education*, 43:2: 173-187.
- Tooley, J. (2005). “In Defence of Markets in Educational Provision”. D.Bridges (Der). *Education and the Market Place*, Routledge, London, 137-153.
- Trembay, M. D. (2014). “On the Definition of Public Goods. Assessing Richard A. Musgrave’s

- Contribution". *Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne*.
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00951577/document>
- Trezzini, A. (2016). "Early Contributions to The Economics of Consumption As A Social Phenomenon". *The European Journal of the History of Economic Thought*, 23(2):272-296.
- Trigg, A. (2001). "Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption". *Journal of Economic Issues*, 35(1): 99-115.
- Trembay, M. D. (2014). "On the Definition of Public Goods. Assessing Richard A. Musgrave's Contribution". *Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne*.
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00951577/document>
- Triventi, M. Anichella, N., Ballarino, G. , Barone, C. ve Bernardi, F. 2015). "Education as Positional Good: Implications for Social Inequalities In Educational Attainment In Italy". *Research in Social Stratification and Mobility*. 43:39-52.
- Turner, B. (1997). *Eşitlik*. (Çev: B. S. Şener), Dost Yayınları, İstanbul.
- Turner, B. (2000). *Statü*. (Çev: K. İnal), Doruk Yayınlar, İstanbul.
- Vatiero, M (2009). "Positional Goods: A Diagrammatic Exposition". *Department of Economics University of Siena* 575. <http://repec.deps.unisi.it/quaderni/575.pdf>
- Vatiero, M. (2020). *The Legal Dimension Of Transactions, The Theory of Transaction in Institutional Economics*. Routledge, London.
- Vatiero, M. (2011). *The Institutional Microeconomics of Positional Goods*,
<https://extranet.sioe.org/uploads/isnie2011/vatiero.pdf>
- Verger, A. (2016 a). "The Global Diffusion of Education Privatization". K. Mundy, A. Green, B. Lingard, ve A. Verger (Der). *The Handbook of Global Education Policy*, John Wiley & Sons, Ltd, Oxford, 64-80.
- Verger, A. Fontdevila, C. ve Z, Adrián. (2016 b). *The Privatization of Education: A Political Economy of Global Education Reform*. Teachers College Press, New York.
- Verger, A., C. Lubienski, G. Steiner-Khamsi. (2016). "The Emergence and Structuring of the Global Education Industry: Towards an Analytical Framework". Verger, A., C. Lubienski, G. Steiner-Khamsi (Ed). *World Yearbook of Education 2016: The Global Education Industry*. Routledge, New York.
- Voutsas, M.E., Borovas, G.ve Fotopoulos, N. (2014). "The Role of the Bretton Woods Institutions in Forming and Spreading Education Policies". *Procedia Economics and Finance*, 9:83-97.
- Werfhorst, H. G. (2011) "Skills, Positional Good or Social Closure? The Role Of Education

- Across Structural–Institutional Labour Market Settings”. *Journal of Education and Work*, 24(5): 521-548.
- Werfhorst, V. H. G. ve Andersen, R. (2005). “Social Background, Credential Inflation and Educational Strategies”. *Acta Sociologica*, 48(4): 321-340.
- Werfhorst, H. G. (2009). “Credential Inflation and Educational Strategies: A Comparison of The United States and The Netherlands”. *Research in Social Stratification and Mobility*, 27(4): 269-284.
- Wolf, E. N. (2009). *Poverty and Income Distribution*. Wiley and Blacwell, West Sussex.
- Wolfe, A. ve Tyrell, R. E. (1978). “Has Social Democracy a Future?” *Comparative Politics*. 11(1): 100–125.
- Wood, E. M. (2021). *Kapitalizmin Kökeni*. (Çev: A. C. Aşkın), Yordam Kitap, İstanbul.
- Woodhall, M. (1994). “İnsan Sermayesi Kavramı”. Y. Kavak ve B. Burgaz (Ed.), *Eğitim Ekonomisi Seçilmiş Yazılar*, Pegem, İstanbul.
- Wronowska, G. (2017). "Overeducation In The Labour Market," Working Papers 144/2017". Institute of Economic Research, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/219966/1/ier-wp-2017-144.pdf>
- Wyckoff, J. H. (1984). “The Nonexcludable Publicness of Primary and Secondary Public Education”. *Journal of Public Economics*, 24(3): 331-351.
- Xenos, N. (1989). *Scarcity and Modernity*, Routledge, London.
- Uyanık, Y. (1999).” Dualist (İkili) İşgücü Piyasası Teorisi” . *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (3) :1-8.
- Ünal, I. (1991). “İşgücü Piyasalarında Eğitimsel Niteliklerin Rolü” . *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences (JFES)* , 24 (2): 747-767.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve SOYADI	Servet YILDIRIM
Doğum Yeri - Tarihi	
EĞİTİM DURUMU	
Mezun Olduğu Lise	Kırıkkale Lisesi, 1999, Kırıkkale
Lisans ve Yüksek Lisans Diploması	Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, 2006, Antalya. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Yüksek Lisans, 2018, Antalya.
Yabancı Dil / Diller	İngilizce
İŞ DENEYİMİ	
Çalıştığı Kurumlar	Araştırma Görevlisi, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Ana Bilim Dalı, 2007-2011 Mali Müşavir/Denetçi, Sinerji Bağımsız Denetim ve Danışmanlık ve YMM LTD ŞTİ, 2017- 2018