DİJİTAL KÜTÜPHANE KANALI

Keyifli Okumalar Dileriz

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

RESMİ WEB SİTEMİZ

https://rantey.org

Yedek ve Duyuru Kanallarımız
Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

• Telegram: https://t.me/birkitapbir

• WhatsApp Kanalımız : https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4IvMoc0Y

1930 doğumlu olan Michel Albert halen AGF (Fransa Genel Sigortaları) başkanıdır. Ekonomik ve toplumsal sorunları işleyen pek çok deneme kaleme almıştır. Jean-Jacques Servan-Schreiber'le birlikte yazdığı *Le Manifeste radical*'i (1970); Jean Ferniot'yla birlikte yazdığı *Les Vaches maigres*'i (1975); Jean Boissonnat'yla birlikte yazdığı *Crise, Krach, Boom*'u (1988) eserleri arasında sayabiliriz.

AFA 21. Yüzyıla Doğru: 17
AFA – Yayınları: 218

ISBN – 975 – 414 – 171 – 4

Aralık, 1992

©Editions du Seuil, Eylül 1991
ONK Ajans

CAPITALISME CONTRE CAPITALISME adlı
Fransızca orijinalinden çevrilen
bu kitabın Türkçe çeviri hakları
AFA Yayıncılık A.Ş.'ye aittir.

Bu kitabın Giriş – 6. Bölüm arası Cemil Oktay,
7. Bölüm – Sonuç arası Hüsnü Dilli tarafından çevirilmiştir.
Cemil Oktay çeviriyi genel olarak gözden geçirmiş
ve redaksiyonunu yapmıştır.

Yayına Hazırlayan: Mine Ergun

Dizgi: AFA Yayıncılık A.Ş.
Baskı: Gülen Ofset
Cilt: Güven Mücellithanesi

AFA Yayıncılık A.Ş., Babıali Cad. Sıhhiye Apt. 19/8 Cağaloğlu – İSTANBUL
☎526 39 80

MICHEL ALBERT

Kapitalizme Karşı Kapitalizm

Çevirenler:
Cemil Oktay
Hüsnü Dilli

AFA
YAYINLARI

Burada, Jean-Claude Guillebaud ve Alexandre de Juniac'a dostça teşekkürümü ifade etmek isterim. Bu kitap aynı zamanda onların eseridir.

M.A.

Türkiye, ekonomisini modernleştirmede etkileyici çabalar gerçekleştirirken ve aynı zamanda da bu büyük ülke model arayan ülkelerden oluşan dünyanın bu kesiminin üzerinde önemli bir boyut ve etki sağlarken; bu kitabın Türk dostlarıma onların eşsiz konumlarının yüklediği ve cesaretli bir şekilde sonuçlandırmaya karar verdikleri güçlükleri çözmede yardımcı olacak bir düşünme aracı oluşturmasını diliyorum.

Michel Albert

Giriş

Tarihte ilk kez bugün, kapitalizm gerçekten kazandı. Kazanç bütün alanlardadır. Sorun bir sonuca bağlanmıştır. Üstelik bu sorun, yüzyılın en büyük sorunuydu.

Kapitalizmin zaferi üç cephede ortaya çıktı.

İlk muharebe Margaret Thatcher ile İngiltere'de ve Ronald Reagan ile ABD'de yapıldı. Bu muharebe, kapitalizmi kirleten devlet müdahaleciliğine karşı içerde yapılan bir muharebeydi. Bakkalın kızı ile eski sinema oyuncusu, *Devleti küçültme* devrimi diyebileceğimiz ilk *muhafazakâr devrimi* iktisat siyaseti alanında birlikte yürüttüler. Devrimin en göz alıcı ilkesi, "zenginlere daha az vergi" oldu. Kapitalistlerden başlamak üzere, eğer zenginler daha az vergi öderse, ekonominin büyümesi daha güçlü olacak, bu oluşumdan da herkes yararlanacaktı. 1981'de ABD'de Federal Hükümet, yüksek gelir grubundaki yurttaşı % 75 oranına kadar vergilendiriyordu. 1989'da ise en üst vergilendirme oranı % 33'e düşürüldü. Birleşik Krallık'ta İşçi Partisi hükümetleri döneminde sermaye gelirlerini vergilendirme % 98'e ulaştı. Margaret Thatcher bu oranı % 40'a indirdi. Hemen her yerde ve hiçbir zaman vergi reformu bu denli halka çekici gelmemiştir. Sayıları onu bulan ülkede bu vergi ıslahatı, devlet ve yurttaş arasındaki tarihsel ilişkilerin anlamını değiştirdi. Özellikle gelişmiş ülkelerde, iki yüzyıldan beri vergi yükü durmadan artmıştı. Bu eğilim artık tersine döndü ve bugün tanık olduğumuz şey, vergi yükündeki hafiflemedir. Bu düpedüz bir devrimdir.

Kapitalizmin ikinci zaferine gelince, bu zafer, hiçbir mu-

harebe yapmaksızın elde edilmiş olması, bütünüyle kazanılmış olması ve asıl cephede ortaya çıkması oranında çok daha parlak bir zaferdir. Bir yüzyıldan beri kapitalizm komünizmle karşı karşıya bulunuyordu. Yarım yüzyıldan beri, en başta SSCB'yi ABD ile karşı karşıya getiren bu cepheleşme uluslararası ilişkilerin tamamına hakimdi. 9 Kasım 1989 günü, Berlin Duvarını aşma cüretini gösteren Doğu Almanya'nın gençleri, Doğu'nun komünist ülkelerindeki 300 milyonu geçen yoksun insanların kahramanı oldular. Bu insanlar, yalnızca özgürlükten değil, aynı zamanda muhteşem pazardan, başka bir deyişle kapitalizmden yoksundular.

Üçüncü zafere gelince, onu kazanmak için bire karşı binle Irak'ın güney cephesinde yüz saatlik bir muharebe yeterli oldu. Her şeyden önce gücün ve hukukun bu müşterek zaferi, ABD'nin sekizi Müslüman yirmi sekiz devletin arka çıkması, SSCB'nin bile Birleşmiş Milletler'de Komünist Çin'le birlikte desteklemesi sonucunda elde ettiği bir zaferdir. Bütün bunlara ek olarak, başlarındaki diktatörlerin baskısı sonucu iktisadi gelişmeden mahrum halkların sancıları üzerinde kapitalizmin bir zaferidir. Şimdiden iddia edelim ki, bundan böyle zarlar artık atılmıştır. Bir gün mutlaka, Saddam Hüseyin'in aldattığı kalabalıklar da komünist kitleler gibi aynı yola girecektir. Yani kapitalizme varan yola.

*

Kapitalizmin bu zaferi, dünya iktisadi *tarihini* yeni bir açıdan aydınlatıyor ve onun *coğrafyasını* derinliğine değiştiriyor.

Komünizmin "Sibirya gecesi", körletici etki, gerçeğin ışıkları önünde kaybolur kaybolmaz, *bütün bir geçmişimiz* alabildiğine zıt iki zamana ayrılıyor:

– En parlak uygarlıklar da dahil, tarih boyunca bütün ülkeler, kısacası bütün bir dünya, kapitalizmden önce bugün Üçüncü Dünya diye adlandırdığımız şeye benziyordu. İnsanların "doğal olarak" ve biraz hayvanlar gibi biyolojik anlamda doğdukları, ortalama otuz yaşlarından önce öldükleri, dönem dönem gündeme gelen açlıkların, yetersiz beslenmeden kaynaklanan salgın hastalıkların ve o çok eski Kutsalın, başka bir ifadeyle iktidar baskısının kurbanı olarak ortalama 30 yaşından önce öldükleri bir dünya.

Fransa, evet Fransa'nın ta kendisi, o çok zengin tarımına rağmen, 1848 Devrimi'nin arefesine kadar açlıktan çok sıkıntı çekti!

O dünya, kıtlığın dünyasıydı, ekonominin tarih öncesiydi.

– Üç yüzyıldır, kapitalizmin en olağanüstü tarihsel fonksiyonu, kıtlığın, açlığın ve din adına işkencelerin baskısını geriletmeye başlamak oldu. Bu devrim, Hristiyan–Musevi geleneğine sahip ülkelerde başladı. Bir yüzyıldan beri de hızlanarak, genişleyerek Uzak Doğu'da da yaygınlaştı. Hemen her yerde de üçlü bir temel üzerinde kurumlarını sistemleştirdi: *Üretim araçlarının özgürce sahiplenilmesi ve fiyatların piyasada özgürce saptanması anlamında kapitalizm* (başka bir tanım vermeyeceğim, zira bu iki satırın sorunun aslını ifade ettiğini sanıyorum), vicdan özgürlüğü başta olmak üzere insan hakları, kuvvetler ayrımına doğru tedrici evrim ve demokrasi.

Eski sürekli kıtlık döneminden sonra yeni dönem, iktisadi gelişme dönemi daha yeni başlamıştır. Dünya iktisadi *coğrafyasının* iki yeni boyutunun çizgilerini belirlemesi, daha yerinde bir deyimle biçimine kavuşması, kapitalizmin şu üçlü zaferinin arasından görülebiliyor.

İktisadi hayatımızın oksijeni anlamına gelen petrolün sağlanması sorunu, otuz yılı aşan bir süreyle tepemizde Demokles'in kılıcı gibi asılı durduktan sonra uzun bir süre için fiziki olarak çözüme bağlandı. Bundan böyle sorun, yeteri kadar petrolümüz olacak mı sorunu değil, fakat fiyat sorunudur; bir de atmosferi petrolle kirletmiyor muyuz endişesidir. Yeni enerji coğrafyası petrol arama alanlarıyla sınırlı kalmak yerine petrolün yerine geçebilecek yeni enerjilerle ve kirlenmeye karşı mücadelenin araçlarıyla ilgilenecektir.

Belki en önemli husus, soğuk savaşın bitiminden beri, Üçüncü Dünya kavramının bizzat içeriğinin "ortadan kalkması" oluyor. Kapitalizmin has alanı iktisadi etkinlik alanında komünizm ona meydan okuduğu sürece, pek fazla inanılmamış olmakla beraber, ama gene de öyle görünerek şu üçlü ayrımı korumak mümkündü: Kapitalist ülkeler, komünist ülkeler, Üçüncü Dünya.

Unutmayalım ki, Birleşmiş Milletler kürsüsünden 1960'da Kruşçef, 2000 yılında Sovyet ekonomisinin ABD'ye yetişeceğini söylediğinde, bu iddia kimseyi hayrete düşürmüyordu!... Yakın zamana kadar dünyanın birçok yerinde, yüzlerce üniversite bu tür eşeklikleri öğretmeyi sürdürdü.

Madem ki şimdi maskeler düşmüştür ve herkes komünist ekonomilerin ağlamaklı geriliğini yerinde saptamıştır; öyleyse, bu ekonomileri de diğer az gelişmiş ekonomiler başlığı altında sınıflandırmak gerekir. Böylece üçlü sınıflandırma, yerini basit ve açık ikili sınıflandırmaya terk edecektir: Bir yanda gelişmiş ya da hızla gelişen ülkeler –ki bunların tamamı kapitalisttir– diğer yanda az gelişmiş ülkeler, yani fakir ülkeler. "Üçüncü Dünya" adlandırması edebî anlamda artık hiçbir anlam taşımıyor.

Kuşkusuz iktisadi gelişme yoluna girmesi için bir ülkede kapitalizmi kurmak tek başına yeterli değildir; bu konuda asgari kurallar gerekir ve en önemlisi tefessüh etmemiş etkili

bir devlet örgütü. Gene kuşkusuz ABD başta olmak üzere en ileri kapitalist ülkelerde fakirler, hem de ileride görüleceği gibi bazen giderek daha fazla yoksullaşan fakirler var. Buna rağmen biz, gene de şu küçük ayrıntıyı şuracıkta kaydedelim: Gerçekten de ABD'de şişmanlık ulusal bir sağlık sorunudur. Ne var ki, bu ülkede şişman olanlar fakirlerdir.

İşte gelişmiş ya da hızla gelişmekte olan kapitalist ülkelerin bir listesi:

– Kuzey Amerika, yeni atılımlarında bir hayli güçlü bir Meksika ve Şili dahil,

– AET'ye (Avrupa Ekonomik Topluluğu) veya ASDB'ye (Avrupa Serbest Değişim Birliği) dahil Batı Avrupa ülkelerinin tamamı,

– Japonya ve Asya'nın yeni sanayileşmiş devletleri (YSD) Tayland, Güney Kore ve öteki "ejderler", Tayvan, Honkong, Singapur.

Hepsi bu.

Bu liste hiç kuşkusuz çok muhalefet çekecek bir listedir. Örneğin:

– Çok zengin olmalarına karşın Emirlikler ve Suudi Arabistan niçin gelişmiş kapitalist ülkeler arasında yer almasın? Yanıtı basit: Çünkü, bu ülkelerin zenginliği pazarda kazanılmış bir zenginlik değil, topraklarından pompayla emilen bir zenginliktir.

Zaten bu nedenle, günümüze kadar demokrasi ve kuvvetler ayrılığı kurallarına uymaktan sarfı nazar edebildiler.

– Niçin, listede Meksika, Latin Amerika'nın geri kalan ülkelerinden ayrı tutulmuştur? Çünkü, Latin Amerika'nın geri kalan ülkelerinden ayrılan kendisidir. Üstelik bu işi ABD ile serbest mübadele noktasına kadar götürmüştür.

Şili de, ekonomisini piyasanın kanunlarına tâbi kıldıktan sonra iyileşme yoluna girdi. Fakat Latin Amerika'nın diğer ülkelerinde pazar ekonomisinin ve rekabet kanunlarının dışın-

da kaldıkları için birçok servet, kapitalist oyunun kuralları dışında oluşuyor. Bunun da sonucu, söz konusu ülkeleri az gelişmişliğin ve enflasyonun esareti altında tutmaktır.

– Bu listede Güney Afrika niye yok? Çünkü orada, bundan böyle demokrasi, toplumsal apartheid'in yerine gerçek bir apartheid'i açığa çıkartıyor. Fakat Afrika'dan söz açıldığında yeteri kadar bilinmeyen bir husus da, bu bahtsızlık kıtasında, senelerdir Kuzey Afrika ile Güney Avrupa arasında köprü kurmaya çabalayan bir ülkenin bulunmasıdır: Bu Fas'tır.

Giderek artan karmaşıklığa aday bir dünyanın, insanı yadırgatan basitleştirilmiş hali! Dünyanın yeni iktisadi coğrafyası birden bire en basit ve en açık niteliğiyle görünüyor. Manikeizmi tahammül sınırlarını aşmıyor mu?

Kapitalizmin bir sistem olarak bugün semeresini gördüğü üstünlük, dahası tekel hali özellikle onun doğasına terstir. Gerçekten de, kapitalizmin en önemli temeli piyasa, yani rekabettir. Oysa, işte şimdi öylesine güçlü öylesine muzafferdir ki, artık rakibi bile yoktur. Daha önce tekrar edildiği gibi, zafer tam olduğu için kapitalizm kendi aynasını ve *yararlı yönlerini* kaybetti. Ne demokrasinin, ne liberalizmin, ne de kapitalizmin tekel tecrübesi yoktur. Hal böyle olunca, tartışması, zıtlığı olmayan şey nasıl yönetilir?

*

Gelişi güzel varsayımlar üretmek yerine, farklı kapitalist ülkelerde *somut sorulara* verilmiş somut yanıtlara bakalım. Belki biraz keyfi olacak ama, bu sorulardan, yanıtlarının çeşitliliği özellikle ilginç olan on tanesini ele alıyorum.

Tespit edileceği gibi, her soru üzerinde kapitalizm, türdeş bir görüntü sergilemeyip, aksine karşı karşıya gelen iki

ayrı model halinde farklılaşmıştır: "Kapitalizme karşı kapitalizm."

1. Göç

Gelişmiş ülkelerin birçoğunda XXI. yüzyılda en önemli siyasal tartışma konusu muhtemelen göç sorunu olacak. Bu konu kapitalistleri özellikle ilgilendiren bir sorudur. Çünkü, eşit verimlilik halinde, göçmen işgücü, ulusal işgücünden hemen daima daha ucuza gelir. Muhtemelen bu tespit, uzun süre kısıtlayıcı kota siyasetlerini uyguladıktan sonra, ABD'nin, şimdilerde özellikle Latin Amerika kökenli göçe giderek daha da açılmasını açıklıyor. 1986 tarihli bir yasa 3 milyon kaçak işçinin durumunun yasallaşmasına sağladı. 1990 tarihli bir başka yasa ise, 1995'de yasal yabancı işçi göçünü 470.000'den 700.000'e yükseltmeyi öngörüyor. Üstelik bütün bu yasal gelişmeler, gerçek Amerikalılar olmak yerine "kültür kimliklerini" güçlendirmek konusunda daha fazla kaygılanan yabancı grupların yeni kabileci anlayışının, bütünleştirici mekanizmaların yerine geçtiği bir dönemde oluyor.

Öyleyse, kapitalist Japonya, alabildiğine kapalı bir ülke olmakta niçin ısrarlıdır? Nüfus yoğunluğu kuşkusuz temel bir etken.

Fakat tek etken değil. Filipinli, Koreli göçmen işçilere, bu ülkenin layık gördüğü muamele, ABD'de düşünülemez bile.

Kamuoyu araştırmalarına göre, iki Amerikalıdan biri, Kasım 1992'de seçilmesi halinde siyah Genel Kurmay Başkanı C. Powell'ı G. Bush'un yardımcısı olarak görmeyi ümit etmektedir. Bu da, Japonya söz konusu olduğunda, akla gelmesi bile olanaksız bir husustur.

ABD gibi, İngiltere de Hintli ve Pakistanlı göçmen işçile-

re yurttaşlığa benzer bir statü tanıyor. Bütün bunlar Almanya'da görülmez. Orada kan bağı ulus üyeliğinde asıl belirleyicidir. Keza orada 1990 tarihli bir yasa Alman kültür türdeşliğine ayrıcalık tanımaktadır. Almanlar, Alman dilini konuşan halklara karşı bir dayanışma ödevini duyarlar. Ama Türk göçmen işçileri kendileriyle bütünleştirmeyi akıllarına bile getirmezler.

Bir yanda *Anglosakson modeli*, diğer yanda da *Germen–Japon modeli*.

2. Fakirlik

Göçle yakından ilişkili fakirlik sorunu, farklı kapitalist ülkeleri birbirinden ayırdeden en temel sorunlardan birisidir. Bu soruna göre, örgütlenme de, ülkenin görüntüsü de farklılık arzeder. Fakir nedir? Tarihin değişik dönemlerinde birçok toplumda fakir, genellikle zavallı bir insan, işe yaramaz, başarısız, tembel, şüpheli birisi, dahası suçlu birisi olarak görüldü. Bugün bile, bilin bakalım iş güç sahibi olanların işsiz güçsüz kişiler karşısında, iflah olmaz bir tembel değilse bile, onu emek piyasasının kurallarına uyabilmede en azından cesaret noksanı birisi gibi gören ülke hangisidir dersiniz? Kapitalizmin en güçlü iki ülkesi olan Japonya ve ABD'de fakire ve işsize yönelik yaygın ve hakim görüş bu türden bir görüştür.

Bunun doğal sonucu da açıktır: Bu iki ülkeden hiçbiri, yarım yüzyıl önce Avrupa'da kurulan sosyal güvenlik sistemine sahip değildir; sahip olmayı da düşünmemektedir! Oysa, biz Avrupalıların kişi başına geliri, bugün Amerikalı ve Japon'ların gelirinin üçte iki veya dörtte üçünden daha düşüktür.

Toplumların örgütlenmesinde böylesine köklü bir farklılık nereden kaynaklanıyor? Bunun kaynağı, belki fakiri suçlu gibi değil, daha çok bir kurban gibi gören Avrupalı eski bir ge-

lenek olabilir. Toplumsal iktidarsızlığın, kişisel umutsuzluğun ve nihayet yoksulluk ve cehaletin birbirine eklendiği çok boyutlu bir anlayış içinde gelişen gelenek.

Sosyal korumacılığımızı ve güvenliğimizi ödemeye devam edebilecek miyiz? Dünya kapitalizminin iki büyüğü, sosyal güvenliksiz yapabildiğine göre, soru her yerde soruluyor. Fransa'da da her yerde olduğundan daha keskin biçimde soruluyor.

3. Sosyal Güvenlik İktisadi Gelişmeye Yararlı mıdır?

Bu soru daha önceki sorunun kaynağındadır ve onun kadar tartışmaya açıktır. Thatcher ve Reagan yandaşı kapitalistlerin gözünde yanıt elbette olumsuzdur. Hiç bir şey sosyal güvenlik kadar sorumsuzluğa ve tembelliğe prim veren, nasıl olsa geleceğin emin havasını yaratmaya yatkın değildir. Bununla beraber, altını çizelim ki, Bayan Thatcher on yıllık uğraşa rağmen Ulusal Sağlık Dairesi'ne hemen hemen hiç el süremedi. Japon kapitalistlere gelince, onlara göre, sosyal güvenlik devlet işi değil, işletmenin işidir. Tabii işletmenin çalışanlarına bu olanağı tanıyacak kadar zengin olması koşuluyla... Küçük ve orta boy işletmelerin hali ise, böyle bir şeye çok ender olarak uygundur.

Bu noktada Japon kapitalist, işletmesi, tercihe dayalı toplumsal sigortaları mali yönden desteklese bile, olana razıdır.

Tersine Alpler bölgesinde, Benelux'de, İskandinavya'da sosyal güvenlik hemen herkes tarafından öteden beri iktisadi gelişmenin adil bir sonucu gibi görüldü. Dahası birçokları bu kurumun iktisadi gelişmeye yararlı olduğunu düşündü. Belli bir sınırın altındaki fakirliğin çarptığı bireyin topluma kazanılması olanaksızlaşır anlayışı yaygındır. İşte bu nedenlerle

en gelişmiş Avrupa ülkeleri (Almanya [FAC], Fransa, Birleşik Krallık, Hollanda, Danimarka), yurttaşlarına asgari bir gelir güvencesi veriyorlar.

Bugün hâlâ daha seçimleri kazanmak için bu geleneğe dayanmak gerekiyor. Fakat tartışma başlamıştır, özellikle de sosyal güvenliğin ulusal ekonominin genel masrafları ve dolayısıyla rekabetçi niteliği üzerinde giderek daha fazla yük olarak görüldüğü AET ülkelerinde. Aynı gerekçeyle, İsveç'te bile sosyal demokrat hükümetin kendisi şu ünlü "İsveç Modeli"ni reddediyor.

Buna karşın, Amerikan halkının giderek artan bir bölümü (fakat bu artışa rağmen gene de azınlıkta kalan bir bölümü söz konusu) tam tersine sosyal güvenliğin olmamasını her geçen gün daha yoğun bir şekilde dayanılmaz olarak niteliyor.

Bugün, hemen her yerde, şu veya bu biçimde kapitalizmin mantığı ile toplumsal korumacılığın mantığı karşı karşıyadır.

4. Ücretler Hiyerarşisi

Ücretler hiyerarşisi, *a priori* olarak kapitalizmin mantığında yerine başka bir şey konulması imkânsız bir etkinlik aracıdır. Eğer işçilerin iş yapması isteniyorsa, onlara bireysel verimliliklerine göre ödeme yapılmalıdır. Hiç tartışmasız ilke budur. İşe almada ve işten çıkarmada da aynı şey geçerlidir. Amerikan sigorta şirketlerinden biri "Noel Listesi"yle ün kazandı. Şirket bu listeye her birinin kuruluşa katkı ve maliyetlerini gösterecek biçimde çalışanlarının isimlerini geçiriyor, sonra da gerekli sonuçları çıkarıyor. Hassas olanlar için hemen ekleyelim ki, bu durum kimseyi rahatsız etmiyor. Toplumsal korumacılığın ve devlet müdahaleciliğinin ilerleme işa-

reti olarak görüldüğü dönemde, uzun vadede gelişmiş ülkelerin tamamında gelirler arasındaki fark kapanma eğilimindeydi. Oysa, 80'li yılların başından beri Anglosakson muhafazakârlar devrimiyle bu fark, ABD'de, İngiltere'de ve onları izleyen birçok diğer ülkede açılmaya başladı. Örneğin Fransa bunlardan biridir. Fransa'da çoğunluk iktisadi rekabeti güçlendirmenin bir yolu olarak gelirler arasındaki farkın açılmasını uygun buluyor.

Fakat bu gelişmenin aksine diğer birçok kapitalist ülkede işletmeler, ücretler hiyerarşisini olduğu gibi dar sınırlar içinde tutma çabasındalar. Ücretlerin belirlenmesi işi de dahil olmak üzere bütün kararların birlikte alındığı, işletme vatanseverliğinin ücretten daha harekete geçirici bir etken olduğu Japon örneği böyledir. Benim "Alp ülkeleri" diye adlandırdığım ülkelerin (İsviçre, Avusturya, Almanya) tamamında da aynı yaklaşım hakimdir. Fakat bütün bu ülkelerde söz konusu gelenek artık tartışılmaya başlandı. Gerek işletmelerde, gerek meslek içinde, çok ciddi çatışmalar, kendilerini değerlendirme konusunda sabırsız genç yetenekler, ayrıcalıklarını yitirmeyi reddeden ihtiyar önderlerle karşı karşıya geliyorlar.

5. *Vergicilik, Tasarrufu mu Borçlanmayı mı Kolaylaştırmalı?*

Giderek daha az tasarruf ediyor olmamıza rağmen, Fransa'da genel kanı tasarruf lehindedir. Vergi siyasetinin geniş bir biçimde kolaylaştırdığı tasarruf eğilimi, Almanya'da ve Japonya'da ulusal bir erdem olarak mütalâa edilir. Bunlar, karınca ülkelerin en hası olan örneklerdir. ABD ise, tersine Ağustos Böceğidir. Özellikle "yeni muhafazakârlar devrim"inden beri, kişisel başarının simgeleri, zenginliğin dıştan görü-

nen işaretleriyle belli oluyor. Ne kadar çok borçlanırsanız, o kadar daha az vergi ödersiniz. Böyle bir fırsatı da kim kaçırır?

Bu siyasetin sonuçları, 80'li yıllarda etkileyicidir. Aile bütçelerinde yüzde olarak gelirden tasarruf, ABD'de % 13, % 5 oranlarında Büyük Britanya'da da % 7 ile % 3'den bile bir puan aşağıda düşüşler gösterdi.

Her ülkenin geleceği açısından temel olan bu alanda, Anglosakson modeliyle Germen–Japon modeli köklü bir biçimde karşı karşıyadırlar. Birçok yıldan beri, ABD ve Birleşik Krallık, Japonya ve Almanya tarafından finanse ediliyor. Neden? Çünkü, on yıldan beri, Almanya ve Japonya'da ailelerin tasarruf düzeyi ABD'ye ve Büyük Britanya'ya oranla *iki misli* daha yüksektir.

Açıktır ki, uzun vadede bu derecedeki bir farkı sürdürmek olanaksızdır. Anglosakson kapitalizminin en fazla çekinilecek iddialarından biri, tıpkı püritenliğin o eski günlerinde olduğu gibi, seçmenleri tasarruf yapmayı yeniden öğrenmeye ikna etmektir. Tabii bu zorunlu bir iştir. Hele bu açık –görüleceği gibi– iki kapitalizm arasındaki çatışmanın en temel neden ve sonuçlarını tek başına kendi üzerinde yoğunlaştırıyorsa.

6. Daha Fazla Yasal Düzenleme ve Uygulamacı Memurların Varlığı mı ya da Alabildiğine Az Yasal Düzenleme ve Dava Açacak Daha Çok Avukat mı Tercih Edilmeli?

Her zaman ve her yerde başarılı olan kapitalistler, onların kâr edenleri *düzenlemelere* karşı başkaldırıyorlar. Ayrıntılı mevzuata karşı bu insanların sesi yarım yüzyıla yakın bir süredir ender olarak duyuldu. Thatcher yandaşlarının tepkisi-

nin yaratıcısı ve bu tepkinin halka mal olduğu İşçi Partisi İngilteresi'nde, özellikle de bu ülkede olmak üzere devlet müdahaleciliği hemen her yerde yaygınlaşıyordu.

İngiltere'deki söz konusu tepkiden beri, mevzuatı azaltma gerçek bir inanç haline geldi. Yeni muhafazakârlığın bir numaralı ilkesi oldu.

Bugün bu sorun birbirine zıt cereyan eden iki tartışma konusuna nedendir.

İngiltere'de ve özellikle ABD'de özellikle hava taşımacılığındaki dağınıklık ve tasarruf sandıklarının iflası dolayısıyla farkına varıldı ki, bu dağınıklıktan başlıca kazançlı çıkanlar genellikle *lawyers*'ler oldular. Avrupa kıta geleneğinden farklı olarak, serbest meslek değil ticari meslek mensubu olarak görülen bu avukatlar, gerçek bir usul sanayii oluşturuyorlar. Bu sanayinin gelişmesi ABD'de bugün öyle bir düzeye ulaşmıştır ki, *lawyers*'lerin sayısı *farmers*'lerinkinden daha yüksektir.

Japonlar için dava açmak psikanalizciye danışmak kadar, insanın şerefini al aşağı eden bir iştir...

Almanlara gelince, onlar, bilindiği gibi disiplin anlayışına sahiptirler ve kesin kuralları tercih ederler. Fakat AET'nin müşterek hukukunun esin kaynağı mevzuatsızlık ideolojisidir. Zaten parlamenterler de ayrıcalıklarının kaybı karşısında seslerini yükseltmeye başladılar.

Gene burada da tartışma henüz yeni başlıyor.

7. Banka mı Borsa mı?

Liberal kuram göstermektedir ki, işletmelerin gelişmesi için gerekli optimal kaynak tahsisini yalnızca rekabete tam açık olan sermayenin serbestliği sağlayabilir. Birçokları bu noktadan yola çıkarak, kredi dağıtımında bankaların rolündeki ge-

rilemenin bir etkinlik faktörü (nedeni) olduğunu söylüyorlar. 1970'de "kredi piyasası aracılık iş hacmi" (le taux d'intermédiation) yani Amerikan ekonomisinin mali kaynaklarının sağlanmasında bankaların payı % 80 idi. 1990'da bu oran % 20'ye düştü. Bu dehşetli düşüşün öteki ucunda görülen şey, menkul değerler piyasasının olağandışı genişlemesidir. Başka bir ifadeyle ve aşırı basitleştirerek söyleyelim: Borsa, bankanın yerine geçmiştir. Bütün bir yeni Anglosakson kapitalizmi, yardımcı başkan Sir Leon Britton'ın Brüksel Komisyonu'nda da savunduğu bu tercih üzerine inşa ediliyor.

Alp ülkeleri kapitalizmi (Kabul etmek gerekir ki, Fuji-yama Alplerin en yüksek tepesidir!) tam aksi bir siyaset üzerine kuruludur. Fransa ise kararsızdır. İhtiyar hissedarlar ve genç kurtlar Anglosakson yanlısı bir grup oluşturuyorlar. Fransa Ulusal İşverenler Sendikası'na (FUİS) yakın bağımsız bir örgüt olan İşletme Enstitüsü'nün biraraya getirdiği yöneticiler, Alp çözümü yolunda bir siyaseti daha geçenlerde benimsediler ("La Stratégie des entreprises et l'actionnariat", Ocak, 1991).

Gerçek kapitalistler için sorun yaşamsaldır. Aslında servet yapmanın itiraf edilebilir yalnızca iki yöntemi vardır: İster spekülasyonda, ister üretimde rekabetçi olmak. Borsaya oranla bankaya ayrıcalık tanıyan ekonomiler hızlı servet yapma konusunda daha az olanak tanıyorlar. Bu alanda, yalnızca sorunun kendilerini ilgilendirmediğini sanan insanlar taraf tutmadan kaçınabilirler.

Borsa mı, banka mı, ABD'de gelecek büyük tartışma konusu bu olacak. Ödeyememe sınırında çivilenip kalmış, köhne banka sisteminin iflasından korkan Bush yönetimi, özellikle Alp örneği olmak üzere Avrupa örneklerinden esinlenen bir ıslahat tasarısını gündeme getirdi. Tasarıyı uygulamaya geçirmek için, bütün eyaletlere dağılmış 12.500 olan bankaların sayısını bin civarına indirmek ve 200.000'e yakın işi iptal

etmek gerekiyor. Oysa bu konuda kararı Kongre üyeleri verecekler. Allah kolaylık versin!

8. İşletme İçinde Bir Yandan Hissedarlar Diğer Yandan Personel Ve Yönetim Kademeleri Arasında İktidar Nasıl Paylaştırılmalı?

Birincisiyle ilişkili bu sorun, birçok yönetim kurulu salonunu gerçek bir muharebe meydanına çevirdi. Tanıklık ettiğim bazı örneklerde, hissedarlar başkanın yanında yalnızca bir sekretere tahammül ediyorlar; bazılarında da, yönetim ve hissedarlar grubu eşit sayılarla karşı karşıya; nihayet birçoklarında, yöneticiler hissedarları seçiyor, yani hissedar yöneticiyi değil!

Savaş, işletmelerde iktidar cephesinde durmaksızın yoğunlaşıyor ve yeni alanlara yayılıyor. Savaş işletmenin doğasını belirleyecek öneme sahip. Hissedarlarının, malikinin serbestçe tasarruf ettiği basit bir mal mıdır söz konusu olan (Anglosakson modeli) ya da tersine, hissedarların iktidarının yönetiminki tarafından dengelendiği bir tür karmaşık cemaatten mi söz ediyoruz? Bu türde, karşılıklı bir anlaşma süreci sonunda, yönetim, bankalar ve oldukça açık bir biçimde çalışanlar tarafından belirlenir (Germen–Japon modeli).

9. Meslekte Yetiştirme Ve Eğitim Konularında İşletmenin Rolü Ne Olmalı?

Anglosakson yanıt, bu rolün en aza indirilmesidir. Bunun iki nedeni var: Uzun vadede elde edilecek bir verimlilik için hemen katlanılması gerekli bir maliyettir. Oysa uzun vadeli çalışmak için artık zaman yoktur ve hemen şimdi kâr azamileştirilmelidir. Diğer taraftan el emeğinin kararsızlığı gözönünde

bulundurulduğunda, çok belirsiz bir yatırımdır. Zaten el emeğinde kararsızlığın kendisi "emek piyasası"nın iyi işlemesinin göstergesidir.

Germen–Japon tarafının yanıtı ise tamamen ters yöndedir. Birincisinin aksine bu modelde, olanak verdiği ölçüde toplumsal uyumu ve iktisadi etkinliği temin etmeye yönelik olarak, kariyerlerin öngörülebilir geleceklerini gözönünde bulunduran bir yönetim siyaseti çerçevesinde, bütün ücretlilerin mesleki manada ilerlemelerini teşvik etmeye çabalamak söz konusudur. Fakat bu noktada da tartışmalar alabildiğine yoğundur. Bir yanda, başka işletmelerde elde edilen deneyime en fazlayı ödetenlerle, diğer yanda, toplumsal geleneğin sedyelerine koşturanlar arasında tartışma sürüyor!

Bu somut problemden yola çıkarak birçok yönde görüş geliştirmeye mezuniyet vardır: Anglosakson gelenek, işletmeden, özgül ve tartışmasız bir işlev bekliyor: Bu da kâr etmektir. Kıta Avrupası ve Japon geleneği ise, iş imkânları yaratmaktan ulusal rekabet yeteneğini artırmaya kadar varan bir fonksiyonu işletmeye yüklemektedir.

10. Tartışmada Kendine Özgü Bir Faaliyet Alanı Olarak Sigorta

Sigortacı olduğum için benim tarafımdan bu onaylama belki mesleki bir sapmayı ifade ediyor olabilir. Ben öyle olduğunu sanmıyorum. Yaratıcı ve rekabetçi olma yeteneklerini takviye etmek amacıyla her kapitalist toplumun, değişik türdeki sigortaları geliştirmek suretiyle kendi ilerlemesine eşlik etmeye ve mümkünse bu ilerlemeyi hızlandırmaya ihtiyacı vardır. Üstelik iki kapitalizmi derinden karşı karşıya getiren, bu iki örneğin her birinin şimdiki zamana ve geleceğe verdiği değerdir. Oysa her şey sigortacıyı geleceğe önem vermeye tah-

rik ediyor. Çünkü sigortacılık, şimdiki kaynakları nemalandırmak suretiyle geleceğe taşıma mesleğidir.

Fakat giderek birbirinin daha fazla muhalifi haline gelen iki ayrı sigortacılık anlayışı var. Anglosakson olan birinci tür, sigortacılığı basit bir pazar faaliyeti gibi yorumluyor. Bu anlayış, Brüksel'de çok güçlü bir biçimde temsil edilmektedir. İkinci tür sigortacılık, işletmelerin ve özel kişilerin güvenliğini sağlamak amacıyla kurumsal bir çerçevenin önemini vurguluyor. Eğer bu tartışmanın sizi ilgilendirmediğini düşünüyorsanız, muhtemelen hiçbir zaman araba kazası yapmayacağınıza ya da ihtiyarlık günlerinizde evinizde bir yardıma ihtiyacınız olmayacağına inanıyorsunuz. Bu denli emin olmak mümkün mü?

Sigortacılığın kurucusu iki ayrı anlayış işte böyle birbirine muhalif görünüyor. Birincisi para oyunları dünyasının, bireysel risk almanın, ticari maceranın ve uzun menzilli deniz seferlerinin anlayışıdır. İkincisi ise, geleceği daha iyi keşfetmek için, ipten düştüğünde güvenlik ağının varlığı sayesinde kurtulmaya bel bağlayan dayanışmacı ve cemaatçı güvenlik arayışında kök salıyor.

İki kapitalist modelin gerçek bir karikatürü. Ne denli karmaşık olursa olsun, her sorunun üç dakikadan daha az bir sürede incelenmesini zorunlu kılan televizyon çağında yaşadığımızın bilincine vararak, karikatürleştirmeye, başka bir deyişle alabildiğine az abartıp gene alabildiğine en fazla basitleştirmeye cüret etmek gerekiyor. Ben bu karikatüre, biraz bu nedenle, fazlaca ruh haline düşmeden dört elle sarılıyorum.

*

Somut on örnek üzerindeki bu kısa muhasebenin iki yararı olduğu düşünülebilir.

Bugün geldiği yere, tekel konumuna göre, doğası gerektirmiyor olsa bile, dışarıdan gözlenince kapitalizm, Marksist belirleyiciliğin yerine geçen yeni bir belirleyicilik bloğu ve yekpare bir taş gövde gibi görünme tehlikesiyle karşı karşıya gibidir. Tersine değişik ülkelerdeki uygulama biçimiyle kapitalizm, toplumun önemli sorunlarına tek bir yanıt, bir *one best way*, getirmiyor. Bu gerçeği tespit etmek için daha önce görüldüğü gibi, somut durumlara ayrı ayrı nüfuz etmek yeterlidir. Hayatın kendisi gibi, bir değil birçok kapitalizmden söz edilebilir. Karmaşık bir olgudur, bir ideoloji değil, bir uygulamadır.

Fakat öğrendiğimiz ikinci şey şudur: Kapitalizmin değişik türevleri, *karşılaştırılabilir önemde ve şimdilik kendi aralarında geleceği tayin etmemiş olmakla beraber*, iki ayrı kapitalizm etrafında ikili bir kutuplaşma eğilimine işaret ediyor. Böyle bir görüşü ileri sürmeden önce, görgül bulguların gözleminden yola çıkmak vazgeçemeyeceğimiz bir husustur. Zira, bugün öğretim alanında olduğu kadar, iktisat araştırmaları alanında da hükümranlığını nerdeyse bütünüyle teslim ettirmiş olan liberal Anglosakson kuramı açısından, şu benim ifade ettiğim yargının düşünülmesi bile düpedüz imkânsızdır.

Liberal Anglosakson düşüncesi açısından, pazar ekonomisinin saf etkili, ancak tek bir mantığı olabilir. Bunun dışındaki her şey, örneğin mantığına karışan kurumsal, siyasal veya toplumsal nitelikli yorumlar sadece ve sadece melezleşmenin ve bozulmanın göstergesidir.

Akademik nitelikteki bu düşünceye ABD ilke düzeyinde müessiriyeti olan tek atıf modeli oluşturur. Kısacası, ABD bu düşüncenin "kontrol yeri"dir.

İyi ki gerçekte yaşanan şeyler bu kadar basite indirgenmiyor. Bu kitabın birinci hedefi de, Yeni Amerikan modelinin yanı sıra, başka örneklerin de aynı zamanda iktisadi ola-

rak hem etkili hem toplumsal açıdan adil olabildiklerini göstermektedir.

Onlar nasıl tanımlanabilir?

1. İlk yaklaşımda "Anglosakson" modelin karşısına "Germen–Japon" modelini çıkarma eğilimi ağır basıyor.

Birinci deneyim ceketin ölçülerini geniş tutuyor; dahası biraz fazla geniş olduğu bile söylenebilir. Thatcher'ın İngilteresi'yle Yeni Zelanda ve Avustralya'yı aynı sınıfa sokmak, İngiltere'deki İşçi Partisi'nin halen süren etkisini gözardı etmek demek. Gene aynı biçimde Kanada'yı söz konusu etsek, bu ülkenin "güzel eyaleti" Québec, bugün eğer on beş yıl süreyle olağanüstü bir gelişme gerçekleştirmişse, bu başarının nedeni genelde "Anglosakson" modelini on yıldır belirleyen özelliklerin tamamen tersini temsil eden emniyet sandıkları veya Desjardins grubu gibi kurumlara dayanmakta yatar.

Fakat özellikle Birleşik Krallık ile ABD'yi aynı grubun içinde sınıflandırmak, şu çok temel olguyu yok saymak anlamına gelir:

Daha önce de belirtildi ki, ABD'de herkesi kapsayan genel bir sosyal güvenlik sistemi yoktur. Oysa, Bayan Thatcher bile, Britanya toplumundan başlangıcı aslında yalnızca Beveridge'e değil –iyi hatırlayalım– Birmarck'a kadar giden eksiksiz sosyal güvenlik sistemini kökünden kazıyıp atmaya güç yetiremedi.

"Germen–Japon" diye adlandırılan ikinci deneyime gelince bu bize, bir yüzyıldır Japonların "Asya'nın Almanları" olarak tanımlanmalarını gayet iyi hatırlatıyor.

Bugün de en büyük Japon ve Alman işletmeleri başka yerlerde benzerine rastlanmayan tarzda birlikler halinde birleşiyorlar: Mitsubishi ve Daimler–Benz, Toyoto ve Volkswagen, Matsushita ve Siemens gibi.

Diğer yönden, mali sistemlerin ve işletmenin oynadığı

toplumsal rolün benzerliği dışında, Alman ve Japon ekonomileri arasında bu ekonomileri birbirine yaklaştıran asıl unsur, ihracatın çekici motor rolünü üstlenmiş olmasıdır. Fakat Alman örneğinde, ne ikinci el olarak çalışan küçük kuruluşlara oranla büyük işletmelerin ikili yapısına, ne de Japon ticarethanelerinin olağanüstü rollerine rastlamak mümkün değildir. Sanayide uzmanlaşmanın nasıl evrim geçirdiğini yirmi yıldan beri araştıran CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales [Uluslararası Bilgi ve Geleceğe Yönelik Çalışmalar Merkezi]) kuruluşunun şu tespitlerini de bir son nokta olarak ilave edelim. Bu kuruluş şu hususların altını çiziyor: Birbirine zıt iki örnek aslında Almanya ve Japonya'dır. Almanya en istikrarlı yönleri olan (mekanik, taşıma vasıtaları ve kimya) alanlarında öne çıkmaktadır. Japonya'yı ise istikrar yerine, uzmanı olduğu alanlarda hızlı değişim daha niteleyicidir. Tekstil sanayini hızla silmiş, gemi tersanelerinin fonksiyonlarını değiştirmiş ve otomobil ile büyük tüketim konusu elektronik ürünlerinde patlama gerçekleştirmiştir.

Kısacası bütün bu hususların toplu bir muhasebesi yapıldığında denilebilir ki, "Anglosakson modeli" bu modele karşıt "Germen–Japon modeli" adlandırması, olgulara ancak uzaktan bakıldığında yararlıdır.

2. Amerikan modeli, daha yerinde bir nitelemeyle *Yeni Amerikan modeli.* Bayan Thatcher'ın getirdiği muhafazakâr devrimine rağmen, Büyük Britanya, Avrupa'ya yaklaşmaktan ve Amerika'dan uzaklaşmaktan kendini alamadığına göre, ABD'yi tek başına bir iktisadi modeli oluşturan olarak görmek zorunluluğu doğuyor.

Özellikle 1980'de Ronald Reagan'ın seçiminden beri. Daha önceleri, otuzlu yılların iktisadi bunalımından bu yana, Avrupa'da olduğu kadar ABD'de de, komünizmin meydan oku-

masına karşı ortak bir gayret içinde toplumsal ve iktisadi alanlarda devletin genişleyen rolü Atlantiğin her iki yakasındaki kapitalizm türlerini birbirine yaklaştırmıştı.

Buna Karşın Kıta Avrupası'nın hiçbir yerinde ABD'deki Reagan devrimine benzer bir şey olmadı. ABD'de yeni bir iktisadi model ortaya çıktı. Bu modelin herkes tarafından kabul gören adı da Reaganekonomi oluyor. Modelin ABD'de karşılaştığı güçlükler, onun uluslararası şöhret ve saygınlığına hiçbir zarar vermiyor. Benim *Yeni Amerikan modeli* diye adlandırdığım, işte bu karmaşık olgudur. Bu karmaşık olguda psikolojik etkenler ekonominin yaşanan verilerine baskın çıkıyor.

3. Tartışmanın geldiği bu noktada, karşımıza çıkan sorun, *yalnızca Avrupalı iktisadi bir modelin* varlığından söz edilip edilemeyeceği hususudur. Her şey böyle bir modelin varlığını düşünebileceğimizi gösteriyor: Ortak Pazar çalışmaları başlayalı otuz yılı aştı; Avrupa Birliği ne siyasal, ne diplomatik, ne askeri, dahası ne de toplumsaldır, ama temelde iktisadidir. Bu birlikten, bitmiş ya da en azından bitmek üzere olan bir şey gibi durmaksızın söz ediliyor. Oysa hayır. Avrupa'da homojen (türdeş) bir iktisadi model yoktur. Büyük Britanya'nın modeli ABD'ninkine Almanya'nınkinden daha yakındır. Aile kapitalizminin, devletin güçsüzlüğünün, büyük kamusal mali açıkların, küçük ve orta boy işletmelerin insana şaşkınlık veren canlılığının hakim olduğu İtalyan örneği ise başka hiçbir örnekle kıyaslanamaz. Olsa olsa, Çin dışında yaşayan Çinlilerin modelini belki biraz anımsatır.

Fransa ve İspanya'nın birbirine ne kadar benzedikleri yeteri kadar dile getirilmedi. Her ikisi de benzer korumacılık, yönlendirmecilik ve enflasyoncu bir korporatizm geleneğini paylaşırlar. Hem biri, hem öteki, sıkıntılardan sonra, hızlı bir modernleşme sayesinde bu köhnelikten kurtuldular. İki

ülke de hâlâ bugün şu üç eğilim arasında dalgalanmaktadır. Birincisi eğer yeniden bir canlılık kazandırılırsa, bu iki ülkeyi Alp ülkelerinin modeline yaklaştıracak olan kurumsal eğilim; ikincisi, yeni işletmelerin kurulmasını, spekülasyonları ve iki uçlu (dualiste) toplumlara özgü gerilimleri teşvik eden "Amerikan havası"; ve nihayet, bireysel servetlerin fışkırması ve büyük ailelerin şerefli payelere yükselmesi sonucu doğuracak olan bir "sermayenin dönüşü".

İşte size bir "Avrupa modeli"nden söz edilemeyeceğini gösteren nedenler.

4. Bütün bunlara rağmen iktisadi anlamda Avrupa'nın bir tür "sert çekirdek"i vardır. Bu çekirdek iki yönüyle tanınır:

– *Alp* Yönü : Bu, İsviçre ve Avusturya'yı içine alan "Deutsche Mark alanı"dır (Hollanda sayılmıyor). Bu ülkelerde Yeni Amerikan modeline karşıt Avrupa modelinin en sağlam unsurları bulunuyor. Keza bir kuşak boyunca hiçbir para, Alman markı kadar dolardan farklı bir biçimde yönetilmedi;

– ya da durum esas olarak toplumsal açıdan ele alınacak olursa, *Renli* nitelemesi en uygun olur.

Renlilik *(Rhenan)* Teksaslılıkla *(Texan)* kafiyeli düşüyor: Teksas, Amerika'nın keskinleştirilmiş halidir. Keza Renlilik yeni Almanya'nın kendine özgü kişilik çizgilerini iyi ifade ediyor. Bu yeni Almanya'nın esin kaynağı artık Prusya olmayıp, Ren Vadisi'dir. Gene bu Almanya, Bonn'da imal edildi. Berlin'de değil.

Evet Ren Nehri kıyılarında Bonn'a yakın Bad Godesberg adındaki şifalı sular merkezinde, Alman Sosyal Demokrasisi 1959'daki tarihi kurultayında kapitalizmi benimsemeye karar verdi. O zaman için bu karar en azından hayret vericiydi. Kurultay, "üretim araçlarının özel mülkiyetini koruma ve teşvik etme zorunluluğunun" altını çizdiğine ve "girişim ve rekabet özgürlüğü"nü savunduğuna göre, düpedüz kapita-

lizmden söz ediyor demekti, yani her şey açıktı. Zamanında tüm sosyalist partiler tarafından ihanetle suçlanan bu programı, doktrin düzeyinde değilse bile, en azından gerçeklerin dayatması karşısında davranış düzeyinde herkes benimsedi.

Adenauer'ın, Erhard'ın, dahası Brandt ve Schmidt'in Almanyası'nı miras alan Helmut Kohl Almanyası, bundan böyle *kapitalizmin Renli modeli* diye adlandırılması gereken örneğin kendisi oldu. Örneğin diğer temsilcileri İsviçre'den Hollanda'ya kadar Avrupa'nın Ren Nehri boyunca, bir ölçüde Kuzey ülkelerinde ve özellikle kaçınılmaz-kültür nakilleri sonunda Japonya'da da bulunuyor.

*

Oyuncular sahnedeki yerlerini aldıklarına göre, şimdi temsil başlamak üzeredir.

Komünizmin çöküşü iki kapitalizm arasındaki karşıtlığı gün ışığına çıkartıyor. Bunlardan biri olan "Yeni Amerikan" kapitalizmi, bireysel başarı ve kısa vadeli mali kazanç üzerine bina edilmiştir. Diğeri, "Renli" olan, Almanya merkezlidir ve Japon örneği gibi, toplumsal başarıya, oydaşmaya, uzun vade kaygısına değer verir. Son on yılın tarihi, bugüne kadar kimlik belgesini alma hakkı olmayan ikinci örnek "Renli" modelin, her şeye rağmen hem en adil hem de en etkili olduğunu gösteriyor.

1990 sonunda, Büyük Britanya'da Margaret Thatcher'ın istifası, Almanya'da Helmut Kohl'un zaferi, yalnızca iç siyasetin dalgalanmalarıyla açıklanabilecek iki olay değildir. Olaylara biraz mesafeli ve yukarıdan bakıldığında, yeni ideolojik mücadelenin birinci devresinde artık komünizmle kapitalizmin değil, fakat Yeni Amerikan kapitalizmiyle Renli kapitalizmin karşı karşıya geleceği görülecektir.

Aynı dinin içinde bütün tarikat kavgalarında olduğu gibi, bu yeni ideolojik savaş da, yeraltında, şiddetli, acımasız fakat kadifeye sarılmış, dahası iki yüzlülükle yürütülen bir savaş olacak. Aynı liberalizmin bağrında kapitalizmin hasım iki mantığını taşıyan ve aynı sistemden doğan iki modelin tahkim ettiği düşman kardeşler savaşı.

İleride görüleceği gibi, belki ve özellikle bu savaş, işletmede insanın, toplumda pazarın, uluslararası iktisadi hayatta yasal düzenin yeni konularında farklı iki sistemin değerlerini karşı karşıya getirecektir.

İdeolojilerin sonunun ilân edildiği günlerden beri, artık tartışma konusu kalmadı diye yakınılıyordu. Umutsuzluğa kapılmanın manası yok.

1

America is back

Körfez Savaşı'ndan sonra Amerika'nın şan ve şöhreti o denli parladı, o denli parladı ki, George Bush'un şerefine Beyaz Saray'ın cephesine asılan sarı rubandan çelenkler, "Amerika'nın dönüşü"nün aslında Ronald Reagan'ın eseri ve sloganı olduğunu neredeyse unutturmak üzereydi.

Oysa dünün, yani Ronald Reagan'ın Amerikası dünyada her yerde pırıltısını hissettirmekten bıkmıyor.

Reagan'ın fetihçi kapitalizmi, Güney Yarıküre'de, bu bölgenin borç batağına ve güdümlü ekonomi anlayışına saplanmış karar alıcılarını –aydınlar da dahil– sürekli büyülüyor. Seksenli yılların ortalarından beri, Brasilia'dan Lagos'a uzanan çizgide, başarıyı, canlılığı ve refahı, Reagan üslubundaki düşüncelerin imajı giderek daha fazla simgeliyor.

Komünist dünyaya gelince, 1989–1990 yıllarındaki büyük çöküş anında, bu dünyanın Ronald Reagan'ı (ve Margaret Thatcher'ı) tek bir harekette sözcüğün tam anlamıyla onaylamış, dahası mitleştirmiş olduğu söylenebilir. Budapeşte'de yeni Macar partileri –Demokratik Forum ve Demokratlar Birliği– en saf ve sert biçimiyle artık piyasa ekonomisinden başka bir şey üzerinde yemin etmiyorlar. Polonya'da, Gdansk'tan Krakov'a uzanan hat üzerinde, Ronald Reagan ve Margaret Thatcher'ın bayrak haline geldiği "Liberaller Klüpleri" kuruldu. Polonya'ya cesaretle ve –başarısız sayılmayacak bir düzeyde– uygulanan "Balcerawicz Planı" (Maliye ve

İktisat Bakanı'nın ismine izafeten), gene açıkça Reagan modelinden esinleniyor. Ronie'nin hiç kuşkusuz takdir etmekten zevk duyacağı, 1990 Kasımı'ndaki başkanlık seçimlerinin birinci turunda herkesi şaşkına çeviren şu adı sanı duyulmamış Stanislaw Tyminski'den, onun seçim başarısından söz bile etmiyorum. O açıkça, benim yaptığım gibi siz de servet yapın demeye getiriyordu! Reagan anlayışının bu en karikatürleşmiş avami zaferinin hiç de şaşırtıcı bir yanı yoktur. Bundan böyle Doğu'da, komünizmin mutlak anlamda kötülüğü –ve başarısızlığı– temsil ettiği konusunda herkes öylesine bir kanıya sahip ki, ne kadar saf, ne kadar sert biçimiyle uygulanırsa, kapitalizmin mutlak yarar sağlayacağına inanmaya o kadar hazırlar.

The New York Review Books adına "1989 Devrimi"ni adım adım izleyen, Doğu Avrupa ülkeleri konusunda Britanyalıların en iyi uzmanı Timothy Garton Ask 1990 sonunda yayınlanan kitabında (*La Chaudière*, Gallimard 1990) şöyle yazıyor: "Neredeyse, serbest piyasa ekonomisinin Orta Avrupa'nın son ütopyası olduğu söylenebilir."

Ütopya, mucize... Moskovalıların "Yeni Anıt Mezar" diye vaftiz ettikleri, Moskova'da Puşkin Meydanı'nda 1990'da açılan McDonald's restoranında, üç saat kuyrukta bekledikten sonra içeriye adım atmak için her Allahın günü ayaklarını sürüyen beş altı yüz Sovyet insanının "mucize" namına rüyasını gördükleri şey kuşkusuz bu olmalı. Hatta Pekin'de, hiç hayret etmeyin evet Pekin'de bile, Reagan adını ortalama bütün Çinliler gayet iyi biliyor. Ve o adı dinsel bir biçimde saygıyla anıyorlar.

Fakat bu "egzotik saflıklar"a bakıp çok gülmeyelim. Gerçekten Atlantik ötesi olma özelliği artık pek kalmayan Reagan usulü düşünce akımı, bizde yani Batı Avrupa'da da başat olma niteliğini sürdürüyor. Daha az mevzuat, devletin geriletilmesi, vergilerin hafifletilmesi, kâr için kârın körüklenmesi,

bahis tutma vb.işte size şimdilerde avam katında iltifata şayan şeyler. "Günün havası"na gelince, bu havanın alabildiğine "liberal" olduğu söylendiğinde, söylenmek istenen yeteri kadar ifade edilmiş değildir. 1986'dan 1988'e Sağ'da Reagan'dan daha çok Reagancı görünülmesine zaman zaman tanık olunuyor. Keza, Sol'da da –"Ortak Program"ın yıkıntıları altında– kârın erdemini ve işletmecinin yararlarını keşfetmiş olmalarına bir türlü gözlerini inandıramıyorlar.

Margaret Thatcher ile birlikte Reagan, Onikiler Avrupası'nı da fethetmişlerdir. Evet kuşkusuz Bayan Thatcher, özellikle Avrupa'nın inşasına karşı çıktığı için bizzat kendi partisi içinde mağlup edildi. Fakat aslında onun fikirleri "1992'nin gelecek büyük pazar"ına esin kaynağı oldu. Jacques Delors'un ve Avrupa Parlementosu'nun bütün gayretlerine rağmen, bu proje, siyasal ve sosyal alanı körleterek, ticari alanı alabildiğine serpiltip, genişlesin diye dizginsiz bırakmıştır. Özetle ve kaba taslak bir biçimde yalnızca bir pazar anlayacağınız! Fazla kafa yormayın canım, bir süper pazar işte, ya da onun gibi bir şey. Tarihin hiçbir döneminde, bu kadar zayıf bir siyasal iktidarla bu denli ticari bütünleşme sağlandığı görülmüş şey değildir. İşin ulaştığı bu aşamada Amerika bile nal toplar durumda kalmıştır.

Reagan Amerikası'nın (doğru veya yanlış) "değerleri", genellikle –ve sinsice– ihtiyar kıtayı kendilerine mesken tutmuşa benziyor. Adeta her Avrupalı soluduğu havayla birlikte bu değerlerden önemli bir miktarı ciğerlerine çekmiş gibidir. Adeta dünün Avrupa kötümserliği gitmiş, yerine liberalizmin daha katısı –ama sınırlısı– gelmiştir. Kazananlara övgü, "toplumsal"ın rafa kaldırılması, garibanı umursamazlık, üretici iyimserlik ve mükemmele ibadet gibi eğilimlere bakıldığında, 1991 Avrupa'sı, vekâleten ve belli bir üslupta yıldızlar savaşının ve Beyaz Saray'ın eski kovboyunun zaferi demektir.

Fakat buradaki asıl önemli olan husus, *yanlış bir yoru-*

mun zaferi olmasıdır. Zira Batı Avrupa, bir zamanlar SSCB'nin iktisadi gücünü gereğinden fazla abartarak yaptığı onca yanlışı bugün de Amerika'ya ilişkin olarak gene tekrar ediyor. Askeri gücünün arkasında Amerika'nın toplumsal ve iktisadi zaaflarını Avrupa göremiyor. Üstelik bu yeni yanılgı, dün SSCB konusunda olduğu gibi kendisini mazur gösterecek mazeretler de bulamaz. Haydi diyelim SSCB konusundaki yanılgılarda bu ülkenin yalan yanlış sayısal verilerinin, Kremlin'in kalın gizemli örtülerinin, sistemin saydam olmamasının biraz payı vardı. Ama Amerika öyle değil ki... Amerika dünyanın birinci demokrasisi ve en saydam ülkesi . Üstelik günışığında yaşıyor. Hem de göz kamaştırıcı günışığında...

Amerika'nın Big-Bang'*i*

Bu denli göz kamaştırıcı "Amerikan ışığı"nın hâlâ daha –ve çoklukla haksız yere– bütün bir dünyayı aydınlatması için, kendini yaratan ilk *big-bang*'ın dehşetli bir şey olması gerekirdi! Ve Reagan üslubunun seksenli yılların başında doğuşunun da, dışardan bakıldığında, gerçekten büyüleyici olması. O sırada ne olup bitmişti? Ve tabii neden? Bir mitin, bir efsanenin yüzündeki maskeyi kaldırmanın en iyi yolu, onun nereden geldiğini anlamakla olur.

"Amerika tekrar sahnede!" Amerika Birleşik Devletleri'nin müstakbel Başkanı Ronald Reagan, 1980'de bu sloganı çın çın çınlatarak, Amerikan toprağına ilk ayak basan beyazlar efsanesini tekrar canlandırmak, Amerikan azim ve iradesini uyandırmak ve Vietnam Savaşı'nın Amerikan ruhu üzerindeki gölgelerini efsunlayıp bir yana atmak istiyordu. İçeride bunalımlarına batmış, dışarıda aşağılanmış –özellikle Humeyni İranı ve rehineler işi dolayısıyla– kendi düşüncesine göre

Sovyetlerin askeri hegemonyasının tehdidi altında kalmış ve bilhassa Japonya'nın ve yeni Avrupa ülkelerinin rekabeti yüzünden zaafa uğratılmış (daha o günlerde), dünyanın birinci gücü için gerekli acil bir uyanış. Bunları hatırlayalım.

Nasıl olur da "imparatorluk gibi" o büyük Amerika bu hallere düşer? Toplumsal bilincin karanlıklarda kalmış bazı arayışları harekete geçti; kendinden kuşkulanmanın etkisi altında, ne tür bir çaresizlik duygusuyla –artık işin bu yönünü bilmek biraz olanaksız– ama bütün bunların etkisiyle Amerika sağlam, fakat sığ düşünceli bu sinema oyuncusuna, geleneksel ahlâka bağlı ve oldukça eskimiş dünya görüşlü bir Batı Yakası adamına kaderini emanet etti? Niçin bu ani "Muhafazakâr Devrim"? (Bu olay bu ad altında anılacak). Daha birkaç yıl öncesine kadar, Kaliforniya'nın *new age* deneyimlerine, McGovern takımının aşırı yenilikçilerine şenlikle cevap veren öylesine modern, öylesine her şeye karşı hoşgörülü bu toplumu bir uçtan diğer uca bu devrim süpürecek mi? Bu birden bire gelen güç isteği niçin? Hele bu rövanş arzusu?

Bu sorular önemini yitirmiş sorular değildir. Dahası Amerika'nın günümüzdeki durumunu iyi anlayabilmek için, yanıtlanması acil ve gerekli sorulardır. Bush'un Amerikası. Şerefin yanı sıra borcun Amerikası... Fakat Amerikan kapitalizmini anlamak, aynı zamanda uzun vadeli düşünmeyi, pek sık olarak ihmal edilen derinlerdeki evrimleri anlamayı gerektirir. Gerçekten, temelde kimi veriler Amerikalıların zaafları kadar, güçlerinin de kökenini oluşturur.

Aşağılanmışlık ve Güvensizlik Duygusu

Ronald Reagan'ın Beyaz Saray'a gelişi, Amerikan bilincindeki şu tek cümleyle nitelenebilecek oldukça kendine özgü karı-

şıklıkla aynı zamana rastlar: Çok aşağılanmışlık, yetersiz kalan kesinlikler.

Aşağılanmışlık duygusunun kaynağında, Reagan'ın seçiminden önceki on yılın, Amerika'ya arkası kesilmeyen bir dizi uluslararası yenilgilerden başka bir şey getirmemiş olması vardır. Ama bu kadarıyla kalsa gene iyi, ama değil.

Adeta, denilebilir ki, Kamboçya ve Vietnam'daki hezimet, karşı konulamaz genel bir ricatın habercisidir. Aynı anda Afrika'da, SSCB veya onun Kübalı müttefikleri, geleceği belirlediği düşünülen önemli başarılar elde ediyordu. Örneğin, Etiyopya'da, Angola'da, Gine Bisao'da ve Mozambik'te olduğu gibi. Orta ve Yakın Doğu'da ise İran Şahı'nın devrilmesiyle, Körfez'in kolluk gücü en iyi müttefikini kaybediyordu. Aynı Amerika, çok geniş bir biçimde Suriyelilerin yönlendirdiği 1975'te başlayan Lübnan İç Savaşı konusunda da hiçbir etkide bulunamadan eli kolu bağlı duruyordu. Aynı yıl, Kissinger, Sina Yarımadası'ndan İsraillilerin çekilmeye razı olmalarını kabul ettirmekte çok zorlandı. Orta Amerika'da, yani bir bakıma ABD'nin kapısı önünde, Nikaragua'da Somoza'nın düşmesi ve Sandinistler'in iktidara gelmesiyle, Latin Amerika'yı, Amerika'nın "kendi av sahası" haline getiren Monroe Doktrini'nin sonunu ilan eden çan çalıyordu.

Aşağılanma, ricat, iktidarsızlık... Gezegen üzerinde her yerde Sovyet yayılmacılığının lehine Amerika'nın gerilediği izlenimini veriyordu. Güney Küre'nin kaldırımları üzerinde yakılan yıldızlı Amerikan bayrağı, suçlanan, kendisine meydan okunan, rezil rüsva edilen Amerika, işte Detroit, Springfield ve Huston'ın ortalama televizyon izleyicisinin her gün kafasına nakşettiği resimler bunlardı. İktidarsızlık hisseden öfke kıvılcımına, bıkkınlık ve aşağılanma eklenince, gerisi kendiliğinden geldi: Kamuoyunda, büyüklük özleminin azar azar doğması için artık fazla bir şey gerekmiyordu. Ve güç özlemi. Eğer bir Ronald Reagan –açık seçik düşünceleri ve John Way-

ne üslubu ağzıyla– ortaya çıkmasaydı, hiç kuşkusuz kaçınılmaz olarak böyle birini keşfetmek gerekecekti. *America is back!*

İnsanların üzerine bir çığ gibi gelen bu aşağılanma duygusundan çok daha acı gelen husus, Amerika'nın o sıralarda belli belirsiz algıladığı şu çok önemli hiçbir şeyden emin olamama diye ifade edilebilecek ruh halidir. Bu alanda da, yetmişli yıllar, kara, kapkara yıllar oldu. Güven duygusunun yerini kuşku, "Amerikan rüyası"nın yerini, Michel Crozier'nin eserine verdiği başlığı kullanacak olursak, "Amerikan ağrısı" aldı. Hangi "ağrı"? On sene süreyle öğretim üyeliği yaptığı Harvard'a o yıllarda tekrar dönen Michel Crozier izlenimlerini ve duygularını şöyle dile getiriyor: "Her şey aynı ve benzerdi, ama gene de farklı; gerçekte her şey anlamını yitirmiş ve değişmişti. Rüya dağılıp gitmiş, ondan geriye kala kala sözcükler, içi boş bir söylem kalmıştı" (*Le Mal Américain*, Fayard, 1980).

Fakat bu "Amerikan ağrısı", yalnızca, ulusların bazen içine düştükleri belirsiz ruh dalgalanmalarından biri değildi. İncil'e ve Anayasa'ya sırtını dayamış bu ülkede, her Amerikalının gerçek vatanı gibi gördüğü hukuku ve kurumların kendisini de etkileyen bir "ağrı" söz konusuydu. Richard Nixon'ın yalanları ve sonra da istifası, Watergate bunalımı gibi gelişmeler, Amerikalıların sahip oldukları o eski güven duygusunu ciddi bir biçimde sarstı. Öylesine sarstı ki, Jimmy Carter'ın başkanlığı, Kongre'nin önem vermediği zaafa uğratılmış bir yürütme dönemi oldu. Kurumların bunalımı, Amerika'nın bunalımı...

Montesquieu'den esinlenerek benimsenmiş *check and balance* ilkelerinin düpedüz yürütmeyi felce uğrattığı zaman dünyanın bir numaralı gücünü nasıl yönetmeli? Henry Kissinger, *Anıları*'nda dış politikasını uygulamaya koyabilmek ama-

cıyla gerekli bazı temel sırları korumak için sürekli hileye başvurmak zorunda kaldığını anlatıyor.

Böyle bir iklimde, geleneksel olarak Amerikalılarda zaten sık görülen (ender olarak % 50'nin altında) siyasete katılmama eğilimi, doğrudan doğruya iğrenmeye dönüştü. Yetmişli yılların sonunda, kamuoyu siyasetten artık büyük bir şey ummuyordu. Ama pek açığa çıkmamış bir duygunun etkisi altında kurtarıcı birisini bekliyordu.

Her şey bunlardan ibaret değil; dahası var. Alttan alta Amerika'yı kemiren başka ağrılar da devreye girmiştir. Adliye fetişizmine dönüşen hukuka saygı bu ağrılardan biridir. Birden bire Amerikalılar dava ve adliye delisi kesiliyor. Bu gelişme çok önemlidir; çünkü tam bu sıralarda yeni bir model Atlantik Okyanusu'nu geçiyordu. Bu modele göre, sürekli evrime uğrayan içtihat üzerine inşa edilmiş hukuk hükümranlığı, Kıta Avrupası üzerinde ABD'nin giderek artan üstünlüğüne neden olacaktır. Gerçeğin kendisi çok başkadır. Bu dava deliliği *lawyers*'lerin servet yapmalarını sağladı; ama hukuk devletinin adli aygıtını da geçirimsiz, tıknefes ve telaşa düşürücü hale getirdi. Artık her şey dava konusu olabiliyordu. Av köpeklerinin koku alma gücüne benzer bir yetenekle, asıl büyük avı kuşatan avukatlar, önce küçüğünün peşine takılıyorlardı.

Bu konuda en önemli örnek IBM Şirketi'nin durumudur. Devlete karşı açtığı bir dava –tek bir dava– için tuttuğu avukatlara tahsis edilmek üzere, IBM, Washington'da bütün bir binayı kiralamak zorunda kaldı.

Amerika'nın temelini atan "sözleşmeler toplumu"nun üstün düzenleyicisi hukuk, içtihatlarla birlikte yerel ve merkezi sayısız düzenlemenin birbirine geçtiği, karıştığı, içine girilmesi zor bir çalılık haline geldi.

Ama gene de aynı dönemde, Amerikan toplumunun bir diğer temel unsuru olan dernek ve kuruluşlar etrafında bira-

raya gelme hareketi tehlikeli bir biçimde zaafa uğradı: Sivil toplumun bütününe hayatiyet veren, Tocqueville'in hayran kaldığı, korporatist yerel nitelikli bu sayısız hücreler; belli bir yurttaşlık ve kamu yararı düşüncesini yayan, karşıdan bakıldığında bir tablo güzelliğini andıran, fakat kanlı canlı –ve güçlü– şu bin bir sayıdaki dernekler... Şenliğini yitirmiş Amerika, geleneklerine pek dahil olmayan ve düzenbaz hayasızlığı şeklinde ifade edilebilecek olan duygu karşısında kendini savunmasız buldu. Ünlü "suskun çoğunluğa" gelince, o, siyasal sistemin ve toplumsal dokunun bu çözülüşünü acılar içinde hissediyordu. Geleneksel değerlere dönüşe duyulan genel özlem; Kaliforniya kaynaklı "her şeyi mazur gören anlayış"ın başdöndürücülüğü ve hızlı değişimler yüzünden pusulasını şaşıran toplumun, ne kadar sıradan, ne denli köhne olursa olsun bir güvenlik duygusuna olan susamışlığı bundan ileri gelmektedir. Ronald Reagan'ın basit, herkesin anlayacağı biçimde ifade edilen, ne istediğini bilen kararlı ve güçlü söylevi bu beklentilere tam tamına yanıt veriyordu. Reagan aynı zamanda hem bir entelektüel iklimi, hem de söylemek istediklerini kolaylaştırıcı iktisadi ortamı (bürokrasideki aşırılıkları ve federal devletin müdahalesi) kendi amaçları doğrultusunda kullanmayı iyi becerecektir. Reagan'ın "Amerika dönüyor" mesajının etkilerini artırıcı yönde işleyen uluslararası durumu da unutmayalım.

Amerika'nın Yeni Meydan Okuması

Cumhuriyetçi Parti adayı Ronald Reagan, 4 Kasım 1980 tarihinde Jimmy Carter'a karşı dokuz milyon bir oy çoğunluğu ile ezici bir galibiyet kazandı. Elli bir eyaletten kırk dördü

ona oy verdi. Geleneksel olarak Demokratlara oy veren Kuzey'in sanayileşmiş eyaletlerinde ve New York'ta bile seçimi Ronald Reagan kazandı. 1984'teki yeniden seçimi daha parlak olacaktır. Zira bu kez, kırk dokuz eyalette kazanacağı gibi, on yedi milyon oy çoğunluğu elde edecektir.

Cumhuriyetçi Parti'nin muhafazakâr kanadını temsil eden Reagan'ın böylesi bir seçim zaferi elde etmesine, hiçbir siyasal gözlemci ihtimal vermiyordu. Sahneye konuş biçiminde ve kitlelere iletilmekte sahibinin çok ustalık gösterdiği ve Amerika'yı kuran atalar efsanesinden esinlenmiş Reagan'ın seçim programı birkaç ilkeye dayanır.

Öncelikle Reagan, uluslararası sahnede Amerika'yı en iyi yere getirmek istediğini ilân etmektedir. Söz konusu olan, bütün yenilgilere ve aşağılanmalara artık tam anlamıyla bir son verilmelidir. 1980 Nisanı'nda Tahran Amerikan Büyükelçilik binasındaki rehineleri kurtarma girişiminden sonra İran'ın Tabas Çölü'nde yanarak kavrulmuş G.I. cesetlerinin, bozgun halinde Saygon'un boşaltılmasını sağlamaya çalışan son US Army helikopterlerinin o dehşetli resimleri bundan böyle asla olmamalıydı. "Şer güçleri"nin önünde sefilce boyun eğmeler, yarı yolda bırakılan müttefikler de asla bundan böyle görülmemeliydi. Amerika, dünyanın birinci askeri gücüdür ve bundan sonra öyle olduğunu kanıtlayacaktır. Bunu özellikle de Brejnev döneminin sonunda Sovyet hegemonyasına karşı yapacaktır. Zaten en yakın zamanda Reagan, Sovyetlere müthiş bir meydan okuma işine girişecektir: "Yıldızlar Savaşı" veya "Stratejik Savaş Önceliği" (IDS).

Yapılmak istenen neydi? Ronald Reagan bunu, bütün Amerikalıların önünde, bir televizyon nutkuyla 23 Mart 1983 günü, konuşmasının etkilerini tartarak ve açıkça inancını kanıtlayarak açıkladı. Aslında uzayda Sovyet füzelerini etkisiz hale getirecek bir kalkanın kurulması nükleer bir savaş tehlikesini tamamen ortadan kaldırmıyordu. Sınaması yapılmış

bazı tekniklerden (vurucu uydu, elektronik gözleyici) ve geliştirilmesi düşünülen başka tekniklerden (lazer, elektron başlıklı namlular vb.) yararlanmak suretiyle IDS, kesin olarak Amerikan toprağını koruma altına almayı hedefliyordu.

Uzmanlar arasında sayısız karşılıklı atışma konusu haline gelen bu tasarı bir hayli hayal ürünüdür. Tasarının bazı unsurları örnek bir "teknolojik atılımı" gerektirir ve gene de hiçbir uzman, gerçekleşmesi halinde sistemin tam güvenilirliği konusunda teminat veremez. Mali açıdan da, dünyanın en zengin ülkesi için bile olağanüstü riskli bir iştir. Gerçekleşmesi için 210 milyar dolar öngörülmektedir ve bu miktarın % 10'u sadece araştırma aşaması içindir. Rakam bu haliyle bile çoktur. Ama bu hesapların dışında, hiçbir uzmanın şimdiden rakama dökemeyeceği ilâve harcamalar da beklenen şeylerdir.

Bütün bu engellere karşın, "Yıldızlar Savaşı", tartışmasız bir biçimde siyasal ve medyasal bir başarıdır. Sistemin geleceğe yönelik olması, hedefi (bundan böyle savaşa son!), uluslararası kamuoyuna hayal kurduracak ve en bıkkın olanlara varıncaya kadar herkesi büyüleyecektir. Tepemizde Demokles kılıcı gibi duran nükleer ateşi durduracak, tamamen savunmaya yönelik bu kalkan kavramı kadar ilk bakışta gönülleri fetheden başka ne olabilirdi ki? Açıkça Reagan, yakın gelecekte kılıca karşı kalkanın zaferi düşüyle ortaya çıkıyor. Kılıç "kötülüklerin" silahı ise, "kalkan" da özellikle doğru insanların silahı değil mi? (Saddam Hüseyin'in Kuveyt'in ilhakına karşılık olarak 1990 Ağustosu'ndaki harekâta verilen ilk kod adı "Çöl Kalkanı" olacaktır. Harekâtın adı sonradan "Çöl Fırtınası" oldu). Özellikle Avrupa'da IDS'nin rakipleri, Reagan'ın "gizli ihtirasları"nı –stratejik alanları öncelikle koruyarak nükleer dengeyi Amerika'nın lehine bozmaya çalışma suçlamasıyla– birlikte, kamuoyuna ihbar etmek için uğraşa dursunlar; "Yıldızlar Savaşı"nın etkisi kendisini hissettirecektir.

Alınan mesaj da açık ve özdür: Amerika inisiyatifi ele geçiriyor, fakat "Yıldızlar Savaşı" yalnızca savunma silahlarını tehdit ediyor. Reagan üslubu söylevde bu, hem askeri hem de pasifist bir atılımdır. Bütün bu söylenenlere ilâve edelim ki, Ocak–Şubat 1991 Körfez Savaşı'nda kimi Amerikan askeri zaferleri IDS çerçevesinde uygulamaya konulan teknolojiler sayesinde mümkün olabildi.

SSCB'ye karşı teknolojik ve mali alanda meydan okuma eylemi ise, öngörülenden daha etkili oldu. Bir dizi perestroyka yıllarından sonra, seksenli yılların sonunda, Sovyet yönetiminin bazı ileri gelenleri, Sovyet sisteminin ideoloji alanındaki teslimiyetinde "Yıldızlar Savaşı"nın belli bir rol oynadığını kabul ediyor. Silahlanma yarışının yansıttığı bu gezegen boyutunda oynanan dev poker partisinde, bu kez SSCB artık oyunu sürdüremeyecektir. Fakat IDS'nin sağladığı teknolojik atılım, Amerika için pek kârlıdır. Uzay, enformatik, lazer: İşte gerçekten XXI. yüzyıla sahip olabilmenin araçları.

Aynı dönemde, Reagan yönetimi, Amerika'nın müttefiklerine yönelik diplomatik ve siyasal destek eylemini yoğunlaştırmaya başladı. Kızıl Ordu'nun SS 20'lerini durdurmak için Avrupa'da Pershing füzelerinin konuşlandırılması, Afganistan'da, Nikaragua'da ve Angola'da komünizm karşıtı hareketlerin mali olarak desteklenmesi. Hemen her yerde ilân edilen aynı istek, yani Sovyet etkisini geriletme isteği. Amerika tekrar sahneye çıkıyor!

Elbette bu uluslararası come–back'e, iç siyasete, fetihçi türeviyle hiçbir komplekse kapılmadan kendini ifade eden iradeciliğin yeniden doğuşu da ekleniyor. Reagan'ın takımı bir yandan girişimciyi cesaretlendirip özendirirken, diğer yandan Amerika'nın zinde güçlerini gemleyen, inisiyatif sahiplerinin cesaretini kıran şu felâket vergiyi, özellikle de vergiyi Federal Devletin israflarıyla birlikte kötülüyor, reddediyor. Her bireyin Rockefeller olabileceği bu düş ve risk kıtası

Amerika, tek tek her insanın zenginliğinden bütün bir toplumun zenginliğini sağlayacaktır. Yeter ki, hür teşebbüsün kutsal ve dokunulmaz yasalarına olanak tanınsın; yeter ki, herkes şu "gizli el" in varlığını, Adam Smith'in ve liberalizmin kurucu babalarının elini hatırlasın... Zenginleşiniz! Zenginler de daha zengin olsunlar! Tembelliğin bahanesinden başka bir şey olmayan devletin şu "toplumsal yardım programları"nı bekleyeceklerine, fakirler de çalışmaya koyulsunlar! En garibanlara ve yaşam savaşının tokadını yemiş olanlara gelince, acıma ve yardım duyguları o işi çözer. İşin bu yönü devleti ilgilendirmez. Mesaj çok basit. Ve kendini kabul ettiriyor.

Daha iyisi, bu mesaj taze gücünü önceki başarısızlıklardan, yetmişli yılların iktisadi durgunluğunun kanıtladığı Keynesçi siyasetin bunalımından alıyor. Gerçekten de, yetmişli yılların durgunluğu, (1945–1975) "otuz parlak yıl"ın özellikle Avrupa'da başarısına daha önce katkıda bulunmuş olan talep yaratma ve açık bütçe tercihleri üzerine kurulu bir kuramın sonunu ilân ediyor görünüyordu.

1980'de, Keynesçi fikirleri mezara gömmüş olan tek ülke Amerika değildir.

Bu noktada biraz duralım. Görüleceği gibi Reagan, yenileşmeyi özellikle mevzuatı azaltarak, devletin rolünü küçülterek gerçekleştirdi. Genel siyasetinin aksine Reagan'ın Federal gücü takviye ettiği, uzun vadede öncelik hakkı olan bir tasarıyı Amerika'ya verdiği tek bir alan vardır ki, bu alan savunmadır. Yakın geçmişte Körfez Savaşı'nın kanıtladığı gibi, bu alanda başarı ümit edilenden daha fazla oldu.

Bu uzun vade kavramının altını çizelim. Çünkü, bütün diğer alanlarda Reagan Amerikası'nın unuttuğu bu kavram, Alman ve Japon sanayilerinin asıl gücünü oluşturur.

Keynes'i gömmüş olma işinde, Amerika yalnız değildir. Örneğin Avrupa'da, tüketimi harekete geçirici siyasetler -1975'de Jacques Chirac'ın siyaseti, 1978'de Helmut

Schmidt'in siyaseti– başarısızlıkla sonuçlandı. Bu başarısızlıklardan çıkarılan ders, bir zamanların kafalara çakılmış görüşlerini yadsıyordu: Bütün üniversitelerde öğretilmiş olanın tersine, gerçekten de işsizlik ve enflasyon birarada varolabiliyordu. İşsizlik ve enflasyon yanyana gitmez diye iddia eden Philips'in ünlü eğrisi artık geçerli değildir. Üstelik, giderek her yerde kullanılmaya başlanan ve garip bir adı olan şu iktisadi hastalık göz önünde dururken: Stagflasyon.

Sözcüğün tam anlamıyla bu, bütün bir iktisat düşüncesinin gözden düşmüş olduğu kanısıdır. Reagancılığın şampiyonluğunu yapacağı –köktenci– yeni akımlar, eski iktisat düşüncesine karşı sü yüzüne çıktı. Milton Friedmann'ın çobanlığı altında, arz yanlıları (supply side economics) ve paracılar (monetaristes) en sade Keynesçi ilkeleri tersine çeviren bir siyaset teklif ettiler. Dillerinden düşmeyen sözcükler şunlardır: Vergilerin hafifletilmesi, paranın çok sıkı denetimi, mevzuatı azaltma ve özelleştirme. Devletin kendi yerini kaybettiği, self–made man'ın yerini tekrar elde ettiği, geçmişine yeniden kavuşmuş bir Amerika.

Somut planda, gözalıcı birçok yenileşme girişimi başlatıldı. Bu siyasetin vurucu ve ilk aracı ERA (Economic Recovery Act) oldu. ERA üç asıl unsurdan meydana gelir. Birinci unsur: Rekabet, banka, hava taşımacılığı, telekomünikasyon ve petrol alanlarında düzenlemeleri azaltmak. Bu girişim, 1978'den itibaren Jimmy Carter tarafından başlatılmıştı. Ancak Reagan dönemiyle birlikte söz konusu program ciddi bir biçimde uygulanacaktır. İkinci unsura gelince, bu mali sisteme ilişkindir. Geniş bir ıslahat hareketi benimsendi.

Özellikle en yüksek oranlar olmak üzere vergi oranlarını düşüren, indirimleri iptal eden, gelir vergisini basitleştiren bir siyaseti hedefliyordu. Üçüncü unsur ise şudur: Para hacmini çok sıkı bir denetime tabi tutmak suretiyle enflasyona karşı mücadele. Federal Reserv'in başkanı Paul Volcker

(Jimmy Carter tarafından tayin edilmişti), bu konuda savaşkan çok ciddi bir gayret sarf ediyordu. Hemen elde edilen sonucu şu oldu: Para daha pahalıdır ve şenlik bitmiştir. 1980–1981 yıllarında % 20'yi bile aşan faiz oranları gerçekten de hayret uyandıran düzeylere ulaşacaktır. Tabii dolar yükselmeye başladı, yükseldi de yükseldi; 1985 başında 10 frankı aştı. Reagan'ın danışmanları, Amerikan ekonomisi kuvvetli olduğu için doların da kuvvetli olduğuna inandırmayı başarıyorlardı.

ERA siyasetini kemaline erdirmek için Reagan yönetimi, hiçbir ruh haline kapılmadan toplumsal içerikli harcamaları kısmaya, askeri bütçeyi ise artırmaya başladı! Bu tercih tartışılabilir bir tercihti, ama tutarlı olmak gibi, açık olmak gibi bir iyi yanı vardı. Daha az toplumsal transfer harcamaları yolundaki bu tercih, bireye ve piyasa kanunlarına yeniden duyulan güveni aydınlatıyor. Askeri konularda daha fazla kredi tercihi ise, Ronald Reagan takımının strateji uzmanlarına ihtiraslarına ulaşmanın araçlarını, Amerika'ya ise güçlü pazarlar kazandıracaktır.

Şok etkisi yaratma siyaseti ve siyasal şok: Guy Sorman'ın bir kitabının (Fayard, 1983) başlığını aynen tekrar etmek gerekirse, "Muhafazakâr Devrim" yürüyüşe geçmiştir. Dünyayı fethetmese bile, en azından onu büyüleyecektir.

Amerika, Amerika

Amerika geri döndü! İlk birkaç ayın sonunda, hemen her yerde, Beyaz Saray'a yerleşmiş bir Hollywood kovboyunu güçlükle düşünenlerin, bu işin oluruna inanmazlığı giderek acabalara, sonra meraka ve nihayet hayranlık duyulan bir sürpri-

ze dönüştü. Daha dün mırın kırın eden Avrupalı aydınlar arasında bile... Yeni Başkanın gücünün kaynağı, gerçekte mesajını yaymak için medyayı kullanmadaki müthiş mesleki yeteneklerinde saklıdır. Bu konuda Ronald Reagan, iletişim uzmanı bir takımın yardımını görmüş ve birçok devlet başkanını kıskandıracak yeteneklerini kullanmıştır. Yaratacağı etkilerin ağırlığını iyi ayarlamakta, çiftliğine, eşine ve Far West'e aşık telaşsız "patron" imajına itina göstererek –Carter gibi– dosyaları tetkik etmekten yorgun düşmüş biri havasını yaratmadan medya alanlarını başarıyla doldurabilmektedir. Üstelik bu cesur bir Başkandır: 30 Mart 1981 günü maruz kaldığı suikast girişiminden sonra etrafına şaka yaparak ayağa kalkmayı becermedi mi? Basın–yayın organlarına konu olan ameliyatına hiçbir sorun yaratmadan tahammül göstermedi mi? Kısa zamanda "büyük iletişim ustası" diye ünlendi ve hiçbir güçlük çekmeden Amerika bu imajı ihraç etmeye başladı.

Bütün bunların yanı sıra, Ronald Reagan, seksenli yılların liberal dalgaları üzerinde su kayağı yapabilecek güçte sezgisel bir yetenektir de. Avrupa sosyal demokrasisinin kötümserliğinden yararlandı. Programı moda haline geldi. O da bunun farkındadır. Ve bununla oynamayı biliyor. Gerekirse bir sihirbaz gibi. Herkesten çok daha iyi, zaafları ve gölgede kalan yönlerini gizleyebiliyor. Örneğin her geçen yıl giderek Amerikan tarihinin en büyük çukurunu açan şu görülmemiş bütçe açığı. Ya da, hasım Kongre tarafından sınırlanan Güney Küre'nin Batı yandaşı hareketlerine verilen destekte olduğu gibi.

Bütün bunların ne önemi var! Bu zaaf işaretlerine karşın, Ronald Reagan tarafından hayata döndürülen Amerika, hızla etkisinin en üst noktasına tırmandı. Dahası ışıklarıyla gezegeni yeniden aydınlığa boğabilecek şu kapitalizmin mehdivârî Roması haline geldi. Zaten Reagan'ın liberal Amentüsü barut gibi alev alarak etrafa yayılıyor. Avrupalılar, dersine

iyi çalışan öğrenciler olarak önden gidiyor, hemen ardından Üçüncü Dünya ülkeleri de onları izliyor. Dünya Bankası (IBRD) olsun, Uluslararası Para Fonu (IMF) olsun, hiçbir zaman olmadığı kadar, Üçüncü Dünya ülkeleri nezdinde özel girişimi, rekabeti ve piyasa ekonomisini teşvik ediyor. Avrupa'da olduğu gibi, Güney ülkelerinde özelleştirme yarışı başlatılıyor. Para siyaseti doğrudan doğruya Amerikan Federal Rezervi'nin siyasetinden esinleniyor. Bu siyasetin amacı ise, mal varlıklarını eriten, gelirleri yontan ve eşitsizlikleri artıran enflasyonu, para konusundaki sıkı bir tutum sayesinde engellemektir.



Kaynak: *Valeurs Actuelles*, 3 Aralık 1990, s. 43

Sözün kısası, seksenli yılların ortasında Reagan'ın Amerikası, bayrağındaki yıldızlar gibi yeniden ışıldıyor. Yeniden saygı uyandıran (veya korkulan), yeniden örnek alınan, yeniden imrenilen Amerika, bir güzel *leadership*'lik rolünü tekrar ele geçiriyor.

Amerikan Gücünün Temelleri

Bununla beraber, daha o dönemde bazı kafalara bir şüphe yerleşmiştir. Bu muhteşem yeniden doğuşun gerçekten bir temeli var mıdır; yoksa bu, Reagan'ın sihirbazca yeteneklerinin sonucu mudur? Başarıları, her yerde çığırtkanlığı yapıldığı gibi, Reagancı felsefenin "ideolojik" erdemlerine mi borçludur, yoksa Amerika'nın yararlandığı –ayrıcalıklar dememek için– yalnızca bazı özgün kozların özellikle açıkladığı bir şey midir? Soruyu böyle sormak, daha başlangıçta yanıtını da vermektir. Zira, gezegen üzerinde o kadar karar alıcıyı büyüleyen Reaganvari "yenilik", öyle bazılarının gururlandığı gibi Almanya'nın, Japonya'nın ve Güney Küre'nin iktisat mucizesi değildir gerçekte. Söz konusu ABD olduğunda, işler hiç de göründüğü gibi olmayıp, görüntü aldatıcıdır. Çünkü, ABD gerçek ayrıcalıklardan yararlanıyor. ABD, Reagan'ın Beyaz Saray'a geldiği zaman hazır bulduğu, teknolojik, mali, iktisadi olağanüstü ve eşsiz bir mirastan yararlanıyor. Bu mirasın bir dökümünü çıkartalım:

– Önce, ABD'nin savaş sonrasından beri biriktirdiği benzersiz bir *sermaye birikimi*. Amerikalılar, sınırları içinde, genellikle modern durumda çok büyük bir altyapı ağına sahipler: Havalimanları, otoyollar, üniversiteler, fabrikalar, taşınmaz mal varlığı v.b. Dış ülkelerde bugünkü değerleri gözardı edilerek, çoklukla elde ediliş maliyetleri itibariyle muhasebeleştirilmiş ve bu nedenle oldukça gerçek değerinin altında hesabedilmiş devasa aktifler, uluslararası şirketleri tarafından kontrol ediliyor. Örneğin 1980'de Amerika'nın yabancı ülkelerdeki toplam yatırımı, 215 milyara kadar yükseliyordu. Bu rakam, 1987'de 309 milyara kadar çıkmıştır. (Paul Mentré, *L'Amérique et Nous*, Dunod, 1989). Bu miras, sermaye olarak

bu varlıklar, Amerika'ya yalnızca hatırı sayılır gelirler getirmiyor; aynı zamanda rakiplerine oranla önde olmanın ayrıcalığını sağlıyor: 1988'de Amerikan şirketlerinin bulundukları ülkelerde doğrudan yaptıkları yatırımlar, Japon'ların şirketlerine oranla üç kat daha fazladır.

– Sonra, Amerika'nın *doğal kaynakları*, yerkürenin en önemlileri arasındadır. Özellikle doğal gaz ve kömür olmak üzere, enerji rezervleri büyüktür. Stratejik özellikteki birkaç maden dışında, Amerika hemen bütün madenlere sahiptir. Nihayet, sayı itibariyle dünyada dördüncü, fakat gelişmiş ülkeler arasında ilk sırada olan Amerika'nın nüfusu eşsiz bir zenginliği oluşturuyor. Kısacası, Amerika, bir altın yığınının üstüne oturmuştur. Kabul edilecektir ki, bu oldukça rahat bir durumdur. Örneğin Japonya ile karşılaştırıldığı zaman. Zira Japonya'nın ne hammaddesi, ne enerji kaynakları vardır; dar ve küçük toprağı üzerinde giderek daha da yaşlıların çoğunluğu oluşturduğu bu ülkede, işgücünün de yokluğu çekilecektir.

– *Teknolojik alanda da*, Amerika diğer avantajları kadar önemli bir avantajdan yararlanıyor. İster Reagan'ı olsun, ister olmasın, en büyük araştırmacılar, en iyi mühendisler, en parlak öğrenciler ABD'ye çalışmaya geliyorlar. ABD'ye gelen bu insanlar, herkesin en kıymetli sermaye olduğu konusunda üzerinde ittifak ettikleri şu şeyi de Amerika'ya getiriyor: Beyin gücü. Amerikalıların bu konudaki avantajının tek başına en önemli kanıtı Amerikalı bilim adamlarının sürekli aldıkları Nobel ödülleridir. Her yıl akın akın gelen beyin gücü, zekâ ve bilgi olarak Amerika'yı besliyor. Bu tespitten yola çıkarak Amerika'nın beyin göçü olgusunun rantına el koyan bir ülke olduğunu düşünmeyelim. Gelenlere, Amerika istediklerini yapma olanağı tanıdığı için onların tatmin olmalarını sağlı-

yor. Dolayısıyla söz konusu olan kazanılmış bir üstünlüktür. Bu üstünlüğün ne anlama geldiği ve boyutları yeterince değerlendirilmiyor: Herkes biliyor ki, ünlü *Patriot* füzelerinin yapımında Japon parçaları da kullanılıyor. Fakat, Motorola'nın imal ettiği parçalar olmadan görüntü çekicilerini bile yapamayacağı gerçeği, kimse tarafından incelenmeye değer bulunmuyor.

– Bu önceliklere ilave olarak *parasal avantajlar* da tayin edici bir unsur olarak görünüyor. Uluslararası ticaret alanında, 1945'ten (Bretton Woods Antlaşmaları) beri dolar, ödemelerde temel para birimidir. Aynı zamanda birçok ülkenin merkez bankaları tarafından depolanan en temel döviz rezervi birimidir. Amerika, harcamalarının mali kaynaklarının temininde, ödemelerinde ve borçlanmalarında kendi öz parasını kullanıyor. Bu olağanüstü ve emperyal bir ayrıcalıktır. Uygulamada, söz konusu ayrıcalık, olağan hesapların ötesinde etkiler yaratabiliyor. Amerikalı iktisatçı John Nueller, bu durumu dolambaçlı yollara sapmaksızın açıklamaktadır (*Le Monde*, 10 Temmuz 1990). Şöyle diyor yazar:

"Bir an için tahayyül ediniz ki, karşılaştığınız herkes sizin imzaladığınız çekleri ödeme olarak kabul ediyor. Buna bir de, namlarına çek yazdığınız ve dünyanın her tarafına dağılmış insanların, aldıkları çekleri hesabınızdan tahsil etmeyi ihmal ederek, o çekleri para gibi kendi harcamalarında kullanmasını ilâve ediniz. Bu olgu, sizin mali durumunuzda iki önemli sonuç doğuracaktır. Birincisi, herkes, sizin yazdığınız çekleri kabul ettiğine göre, artık para kullanmaya ihtiyacınız yok demektir ve çek defterinizin yanınızda olması size yeterlidir. İkincisi, bankanızdaki hesabınızın özeti elinize geçtiğinde karşılaşacağınız sürprizdir. Bu hesap özetinde, yaptığınız harcamalara göre, hesabınızda kalan bakiye, olması gerekenden fazla görünecektir. Niçin? Yukarıda açıklanan nedenle, imzaladığınız çeklerin önemli bir bölümü hesabınızdan çekilmeyip, elden ele hiç durmadan do-

laşmaktadır. Bu durumun uygulamaya ilişkin sonuçları, tüketmek ve yatırım yapmak için daha fazla kaynağa sahip olmanız anlamına geliyor. Başkaları, sizin çeklerinizi, kendi aralarında ne kadar para gibi kullanırsa, sizin nezdinizdeki ilâve kaynak o kadar fazla olacaktır."

Bu mantıktan yola çıkarak Nueller şu değerlendirmeyi yapıyor: ABD, bu yoldan, gerek yabancı gerek ulusal tasarrufçulardan aldığı borçlar ve Amerikan vergi mükellefinin ödediği vergilerden elde ettiğinden *yaklaşık beş yüz milyar dolar* daha fazlasını kullanabildi. Beş yüz milyar dolar... Bu rakam, Amerika'nın Üçüncü Dünya'ya yaptığı kamusal yardımın *otuz bir yıllık* değerine eşittir (Üçüncü Dünya'ya yapılan yardım yıllık olarak on altı milyar dolara kadar çıkar).

Bu parasal avantaj, dikkate değer önemini sürdürüyor. Buna, hiç de daha az önemli olmayan birkaç mali avantaj eklenmelidir. Örneğin, her Allahın günü Amerikan mali piyasalar ağında hareket eden miktarların toplamı, bin iki yüz milyar olarak değerlendiriliyor. Bu rakam, Fransa'nın yıllık gayri safi milli hasılasından (GSMH) fazladır. Demek oluyor ki, Amerika para üzerinde hüküm sürüyor. Kendi parasının ve başkalarının parasının. Dolar, Amerikan gücünün hem simgesi, hem de aracıdır.

– *Kültürel hegemonya* ise, Amerikan tarihinin bütün dalgalanmalarına rağmen varlığını koruyor. Dahası, etkisini artırarak sürdürüyor. Gezegenin Amerikanlaşması, âdeta yerel dirençlerin ve eleştirilerin üstesinden zaaf işaretleri göstermeden gelen ve gücünü kendi hareketinden alan geriye dönüşsüz bir süreçtir. Dünyanın her yanında milyarlarca insan ve birçok yerde olduğundan daha fazla Komünist Çin'de, çağdaş yaşama intikal, Amerikan düşünce biçimini ve hayat tarzını benimsemeyle eş anlamlıdır. Bu kültürel hegemonya en

azından üç temel ayak üzerine dayanmaktadır. Bunlar, sırasıyla dil, üniversiteler ve medyalardır.

Dil konusu açık. İngilizce, dünyada âdeta evrensel bir esperanto'dur. Hiç kuşkusuz turistler İngilizce'yi kullanıyor, fakat daha önemlisi bilim adamları ve iş adamları da. Dünyada hiçbir ürün şu şey kadar talep yaratmıyor: İngilizce, Amerikanca, yani imparatorluk dili... Örneğin Quebecliler için asıl tahammülü güç olan şey, ister Latin Amerika'dan ister Asya'dan geliyor olsunlar, yeni göçmenlerin Amerikancayı öğrenmek istemeleri, başka bir şey istememeleridir. Daha açık bir biçimde belirtmek gerekirse, iş hayatı veya teknoloji konusunda, bundan böyle, yalnızca İngilizce'yi kullanmakla kalmayan, fakat Amerikan üniversitelerinde geliştirilen kavramlarla oluşmuş, içeriği de İngilizce olan evrensel bir dil vardır. Gezegenin her tarafına durmaksızın yayılan, düşünce şemaları, alışkanlıklar ve değerler bütünüdür söz konusu olan.

Kültürel hegemonyanın ikinci aracı, kuşkusuz en etkili olanıdır. Kaynağı da Amerikan yüksek öğretiminin neredeyse evrenselleşmiş etkisi oluyor. Bunlar, dünyanın dört bir yanından gelen en iyi elemanları çeken (Harward, Stanford, Wharton, Berkley, Yale, UCLA... gibi) Amerika'nın en saygın, en zengin üniversiteleridir. Öğretimin niteliği, imkânları ve haklarındaki olumlu yaygın kanı ve çevrelerine etkileri, uluslararası seçkinlerin bu üniversitelerde beklediklerini bulabilecek derecede iyidir. Bu durum, yalnızca Amerikalıların gururu için memnuniyet verici olmayıp, aynı zamanda uzun vadede olağanüstü etkilidir.

Böylece Amerika, yöntemlerini, değerlerini ve kültürünü en yüksek düzeyde yayabiliyor. Örneğin Berkley veya Stanford üniversitelerinin eski yabancı uyruklu öğrencileri kendi ülkelerine döndüklerinde söz konusu değerlerin, kültürün ve yöntemlerin yayılmasına katkıda bulunuyorlar. Tam da işte bu yolla, Latin Amerika'nın yeni yöneticileri sözü edi-

len üniversitelerde yetişmişlerdir. Bu ülkelerin birçoğunun iktisadi gelişmesi lehindeki etkileri olumlu bir biçimde işlemeye başlamıştır. Meksika ve Şili bu ülkelerin en iyi örnekleridir.

Avrupalı genç yöneticilere gelince, bunların tamamı, kendilerine en iyi işletmelerin kapılarını açacak olan büyülü "Yüksek Lisans" diplomalarının rüyasını görüyorlar. Amerika, iktisat öğretimi alanında sürekli olarak âdeta tekel olmanın yararlarını elde ediyor. Bu öylesine etkili hâle gelmiştir ki, uluslararası iktisat kültürü Amerikalı olmayan her bilgiyi giderek daha fazla görmezlikten geliyor. Örneğin Alman usulü Sosyal Piyasa Ekonomisi, iktisat düşüncesinin ileri gelenleri, dolayısıyla dünyanın her yerinde kamuoyu tarafından neredeyse tanınmıyor bile.

Hiç kuşkusuz bu kültürel avantaj, yerküresel anlamda, hayal edilenin üstünde bir yararlılığa ve etkiye sahiptir. Amerika'ya, XIX. yüzyıl İngilteresi'nin modern zenginliğiyle karşılaştırılabilecek türden ayrıcalıklar sağlıyor.

Ve nihayet kültürel hegemonyanın tamamlayıcısı bir araç olarak medyalar, yani kitle iletişim araçları, Amerikanlaşmanın en olağanüstü, en fazla bilinen, dolayısıyla en fazla eleştirilere muhatap olanıdır. Burada, "Amerikan alt-kültürünün" tehdit ettiği "ulusal kültür" savunucularının -bunların arasında yalnızca Fransa yoktur- dönem dönem gündeme getirdiği bitmez tükenmez tartışmalara girmeyelim. Yalnızca açık bir gerçeği hatırlayalım: Sinema alanında olsun, televizyon alanında olsun, Amerikan sanayii ve Amerikan yöntemleri bütün dünyaya kendilerini bir güzel kabul ettirdiler. Bu, (bazen) iyi sonuçlar, (genellikle de) kötü sonuçlar veriyor. Fakat her zaman Amerika'nın en fazla yararına olarak.

Bu alanda, meslekleşme ve kitlesel üretim, ABD'ye bütün pazarlarda kendini kabul ettirme olanağı veriyor. Kültür sanayii alanında piyasa kanunlarının güçlendirilmesi, özellik-

le televizyon kanallarının özelleştirilmesi, doğal olarak bu cephede de Amerikalıların işine geliyor. Birçok ülkede, "multi medya" diye adlandırılan özel iletişim grupları, tanımları gereği, eski devlet tekellerinden daha fazla günlük kâr kaygısının icaplarına karşı duyarlıdırlar. Aynı yayın süresi için ulusal üretimlerden yedi veya sekiz kez daha ucuz satılan Amerikan dizilerinin önünde hep parlak bir gelecek vardır. Her ne kadar düşünce olarak yeni Amerikan modelinden esinleniyor olsalar da -satın alınmayan- televizyonlarda boy gösteren ve sayıları onlarla ifade edilen yarışma programlarının sözünü bile etmeyelim.

Amerika Geri Dönüyor!

*

Fakat Amerika gerçekten gitmiş miydi ki, bugün dönüyor olsun? Bütün belirsizlik bu soruda saklıdır. Reagan üslubu konusunda yanlış yorumların ve yanlış değerlendirmelerin bir çoğunu sözü edilen bu belirsizlik açıklar. Doğrudur; 1980'de Amerika bir gerileme ve nispi bir arkada kalma olgusu yaşıyordu. Fakat gücünün temelleri, önce Amerikan halkının dehasıyla elde edilmiş avantajlar, sonra da tarihin yarattığı fırsatlar hep yerli yerinde duruyorlardı. Öyle ki, aslında yöneticilerinin değerinden çok, bizatihi Amerika'nın durumundan veya gene Amerika'nın çok eskiden beri sürdüregeldiği kararlı siyasetinden kaynaklanan iktisadi başarılar, biraz da aceleye getirilerek Reagan'ın -ve Reagan siyasetlerinin- hanesine yazılıverdi. Bu şahane bir görüntü yanılmasıdır!

Sözümona vücut adalelerini yeni baştan büyük gayretlerle yenileştiriyormuş izlenimi veren ABD, aslında daha önceki kazanımları sayesinde krediyle yaşayarak tevarüs ettikleri ay-

rıcalıklardan yararlanıp ve zaten kökü eskilerde bir kültür hegemonyasını da yanlarına alarak "Reagan yılları"nın dönemecini fazlaca zorlukla karşılaşmadan tartışıp aşabildiler.

Sersemleşmiş, inançsız veya kıskanç, dünyanın geri kalanı ise, mucizevi bir reçete ile karşı karşıya olduğu hayaline kapılarak bu olup biten hokus pokus oyununu onayladı. Mucize ha? Mucizevi Reagan üslubu ha? Gerçekte asıl sorun, Amerikalıların Reagan ile elleri altındaki mirastan en iyi biçimde yararlanıp yararlanamayacaklarıydı; bu mirası daha da çoğaltmayı sürdürebilecekler miydi? Bugün zamanın gerisinden bakılarak bir değerlendirme yapıldığında, son on yıllık deneyim sanıldığı kadar doyurucu değildir. Dahası, Amerikalıların bu mirasın önemli bir bölümünü israf ettikleri bile söylenebilir. "Reagan yeniliği" daha çok gerileyen imparatorlukların son attıkları mermilerine benziyordu. Hayalin gücü ve gücün hayaliyle hoplayan sahne önündeki seyircilerin alkışladıkları son atışlar.

Şan ve şöhretini yeniden kazanmasının üzerinden geçen on yıl sonra, Amerika'da birçok bayram feneri sönüyor. Mickey Mouse'un iyimser evreni, yani uzay mekiğinin, Yıldızlar Savaşının ve muzaffer LBO savaşının evreni, Eldorado değildir. Sahne süslerinin ve sunlight'ların arkasında bundan böyle çok farklı bir gerçek saklanıyor.

2

America Backwards: Gerileyen Amerika[1]

En saygın iş merkezlerinin yanı başında, dünyanın en güzel doğa harikalarından hiç de uzak olmayan, büyük bir Amerikan kentini ziyaret eden birinin dikkatini çeken nedir? Pislik, pas, çöpler, her türden bozulmuş, çürümüş şeyler. Kaldırımdan geçen yayaların başlarına bir taş veya sıva parçası düşmesin diye birçok binanın cepheleri ondüle saç levhalarla kaplanmıştır. Fakat bu kaplamalar inşaat halindeki bir binayı değil, çoğu zaman göçmek üzere olan bir binayı işaret eder. Bunlar nerede oluyor? Prag'da değil; oradakine zaten kırk yıldır alışkınız. Fakat bu tedbirler New York'tadır. Evet yanılmadınız "New York City"de!

Bozulmuşluk bir sözcükten ibaret. Yeni bir Amerika ve gerileyen bir Amerika. Maddi olarak bu durum daha ilk bakışta görülüyor. Fakat Amerika'ya biraz daha yakından bakıldığında, aynı zamanda toplumsal bir bozulma da keşfediliyor. Nasıl oluyor da, gelişmiş ülkeler arasında Amerika, suç ve uyuşturucu bağımlılığında birinci, bulaşıcı hastalıklara karşı aşılanma işinde ve seçimlere katılma oranında sonuncu hale gelmiştir?

1. Bu bölümde yararlanılan birçok sayısal veri ve düşünceler, Paris I Üniversitesi öğretim üyesi Christian Morrison'un bir araştırmasından aktarılmıştır.

Bu nasıl anlaşılır? Ve nasıl açıklanır? İnsanı sersemletici bu sorulara bir yanıt bulma ihtiyacını, karşı konulmaz bir biçimde hissediyorum. Fakat her şeyden önce, bakmak ve karşılaştırmak gerekiyor. Büyük Amerikan kentlerinin bozulması? İki önemli büyük kent hemen hemen iflâs halindedir.

1990 sonunda, bütçe açığını kapatmak için Washington kentine 200 milyon dolar gerekiyordu. Hani şu eski Belediye Başkanı Marion Barry'nin uyuşturucu bulundurmak ve kullanmak suçlarından geçen Ağustos ayında altı aya mahkûm edildiği Washington. New York'un yeni Belediye Başkanı, pek saygın David Dinkins, kentin büyük bütçe açığını azaltmak için 1991 yazından itibaren 4.000'i öğretmen olan 30.000 belediye işçisinin işine son vermek zorunda kaldı. İşlerine son verilen öğretmenler meslekte çalışanların % 10'udur. Sayıları 80.000'i bulan evsiz barksızları barındıran merkezlerin çoğu gibi, uyuşturucu bağımlılarını tedavi eden bütün merkezleri (oysaki, New York'ta 7 milyon kent sakini içinde 500.000 bağımlı vardır) ve umumi helâları kapatarak Roma İmparatoru Vespasien'in bile ruhuna küfretme durumunda kaldı. Ne Central Park'ın hayvanat bahçesinden, ne de otuz belediye yüzme havuzundan söz ediyorum. Suçluluğun ve suçun sürekli arttığı bir ortamda kentsel aydınlatmada üçte bir oranında kısıntıdan, bir yıl süreyle askıya alınan ev çöplerini yeniden değerlendirme tasarımından da söz etmeyelim. Bugün Amerikan kentlerinin hemen hemen yarısı benzer durumdadır.

Ve daha neler; örneğin şu kötü bakılan havaalanları, Bronx'un, South Dallas'ın ve başka yerlerin şu cüzamlı mahalleleri. Oralarda orta yerde görünen küflü sefaletin hatıralarını Fransızlar ve Almanlar bile çoktan unutmuşlardır. İstikrarlı işleri olmasına karşın, San Francisco'nun artık kiralarını ödemeye bile –gayrı menkul spekülasyonu öyle zorladığı

için– güçleri yetmeyen şu yeni *homeless*'leri... Gidip arabalarının içinde yaşıyorlar.

Suçun ve "crack savaşı"nın kırıp geçirdiği Huston, Washington veya Los Angeles gibi şu büyük kentler. ("Kent" aslında gerçekten buraları nitelemek için iyi bir sözcük değil. Nitekim, H.G. Wells, kendisi bu tür kentleri işaret etmek için *uncities* diyor. Söz konusu olan bir tür "kentin inkârı"dır). Altmışlı yıllarda olduğu türden, pıtrak gibi ortaya çıkan şu yeni siyah getoları. (Ünlü yönetmen Spike Lee, Reagan'lı yılların faturasının siyahlar tarafından ödendiğini yüksek sesle ifade ediyor. "Bütün medeni haklar güme gitti").

Bütün bunlardan dolayı da Amerika'da suçluluk –özellikle de siyahlar arasında– baş döndürücü oranlarda arttı. New York'ta *her gün* beş adam öldürme kayda geçiyor. Fakat sayıları on kadar olan başka şehirlerde cinayet daha fazla işleniyor. Görevine yeni başladığı sırada Washington'un yeni Belediye Başkanı Bayan Sharon Pratt Dixon, 1990'daki 483 cinayetle, yönettiği kentin üç yıldır arka arkaya kendi rekorunu da geçtiğini müşahede edecektir. Yalnızca 1989 yılı içinde, bütün ülkede kayıtlara geçen cinayet sayısı 21.000'dir (1990 yılı için öngörülen rakam 23.000 oluyor). Bugün, bir milyondan fazla Amerikalı hapishanededir, üç milyondan fazlası da adli mercilerin gözetimi altındadır.

Güney Afrika'nın % 30 olan rekor düzeyini şimdi aşmak suretiyle suçlu Amerikalıların sayısı on yılda bir katından daha fazla arttı (% 4.26'ya karşı % 3.33). "Gulag'ın bu türü"nü nitelemek için ne yapmalı da bir sözcük bulmalı? Yahu Amerika'ya ne oluyor?

Bir şey daha var: Uluslararası Amerikan firmaları, daha önce değinildiği gibi, dünyanın her yanında yatırım yapmayı sürdürseler bile, yirmi yıldır "Amerika'nın Meydan Okuduğu" dönemden beri köprünün altından ne sular geçti? Bugün, basın, her ay bir yeni building'in (simgesi de Rockefeller Cen-

ter), bir yeni Hollywood "Major"ının veya bir şirketin Japonlar tarafından satın alındığını duyuruyor (Matsushita grubunun aldığı MCA veya Sony'nin aldığı CBS gibi). Daha dün muhteşem bir maceranın, "yeni bir ufuk"un simgesi olan ve John Fitzgerald Kennedy'nin başlattığı NASA da, payına düşen hayal kırıklığından kurtulamıyor. Hele şu, yapımcılarının ihmalleri yüzünden onarılamaz ve miyop olduğu ortaya çıkan, altın pahasına mal olan ve 24 Nisan 1990 günü uzaya gönderilen muhteşem teleskop Hubble. İşte, bir de, örneğin şöyle şeyler: Havaalanlarında, pistlerde uçakların çarpışması, bagajların kaybı veya çalınması türünden olaylarda artış.

Reagan döneminin cömert *golden boys*'larına gelince, hani şu 2000 dolarlık elbiseler kuşanan, mali işlerde olağanüstü yetenekli, üç ayda servet yapabilecek beceride gençler; bugün hepsi batağa gömüldü. Veya hapishaneyi boyladı. Borsa'nın çılgın döneminde güzel günler yaşamış, sayıları yüzlerle ifade edilen tasarruf sandıklarının (Savings and Loan) iflası bütün zamanların en büyük iflasıdır. Bu müflis grubun arkada bıraktığı açığın 500 milyar doları geçip geçmeyeceğini kimse bilmiyor ve rakam her Amerikalı için 10.000 Frank değerinde kayıp demektir. Mükelleflerin tamamının ödeyeceği bir açık. Amerika'ya gerçekten ne oluyor? Tarihçi Paul Kennedy, *Büyük Güçlerin Doğuşu ve Çöküşü* kitabında (Random Hause, 1988, Payot 1989), XVII. yüzyılda Habsburg imparatorluğunun veya XIX. yüzyıl sonunda İngiltere'nin başına geldiği gibi, ABD'nin de tarihi gerileme dönemine girdiğini yazmakta tereddüt göstermiyor.

Tarihi gerileme? Teşhis belki abartılıdır.

Fakat tartışma açılmıştır. Siyaset bilimci Joseph S. Nye Jr. (*Bound to Lead. The Changing Nature of American Power*, Basic Books, 1990. Bkz: J.-M. Siroen, SEDEIS tahlil raporu, Ocak 1991) Kennedy'nin karşıtı savlar ileri sürüyor:

– Bütün alanlarda (askeri, iktisadi, teknik, doğal kaynaklar) güçlü bir konumu olan tek ülke ABD'dir.

– ABD özellikle uzay, iletişim, kültür ve bilimsel dil alanlarına hakimdir: Japon Nobel sahipleri nerede çıksınlar ortaya?

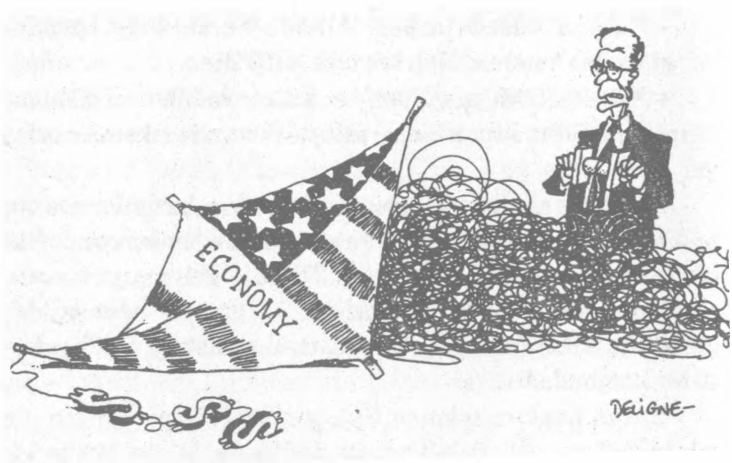
– Zaman zaman aralarında komünizm karşıtlarının da bulunduğu en iyi düşünürler tarafından gerileme savının Batı'da Sovyetler Birliği'nden çok ABD'ye uygulanmış olmasını tespit, zaten kendiliğinden biraz kafaları karıştırıcı bir şey değil mi? Bu noktada, doğal olarak Sartre'ın yurttaşı oldukça kötü bir konumdadır.

Bütün bunlara rağmen Nye, gerileme dönemlerinin ortak özelliğini ayırdedebiliyor. Bu özellik de, bütün hükümetlerin devlet açığını frenleme konusundaki yetersizlikleridir. Başka bir ifadeyle vergileri kabul ettirmekte gösterdikleri yeteneksizlik. Bu konuda hemen her şey öyle cereyan ediyor ki, Amerikan yurttaşlarının anlayışında, ülkelerinin miras aldığı ayrıcalıklar kendilerinin vergi muafiyetleriyle aynı anlama gelir.

Oysa, bundan böyle Amerikalılara kabul ettirilmesi zor bir şey varsa, o da vergi artırımıdır. Walter Mondale örneğini unutmayalım.

1984'de bu Demokrat Parti adayı, kendisine hakim olamayıp, vergilerin arttırılması gerektiği yolunda söylentilere neden olmuştu. Mondale, elli eyaletin kırk dokuzunda seçimleri kaybetti.

Bana sorulacak olursa, ben ilerlemekte olan bir ülkeyle, gerilemekte olan bir ülkeyi ayıran sınır çizgisinin, esas itibariyle, bir yandan geleceğin inşasına yönelik tercihle, diğer yandan yaşanan dönemden azami tatmin alma tercihleri arasından geçtiğini düşünme eğilimindeyim. İleride de görüleceği gibi, bu tercihin ne yönde yapıldığını anlamak vergiye, borçlanmaya ve faiz seviyesine bakmak suretiyle olanaklıdır.



Kaynak: *Le Monde*, 20 Ekim 1990, s.2

Neden kaynaklanıyor olursa olsun, ister tarihsel bir gerileme söz konusu olsun, ya da olmasın, Amerika'nın belirli bir *çaresizliği* gözler önündedir. Dahası iş öyle bir noktaya geldi ki, Amerika'nın gerilemesi üzerindeki ağlamaklı, stoacı veya yüreklere su serpen türden düşünceler üretmek, iktisatçı Bernard Cazes'in deyimiyle, "kârlı ve gelişen bir sanayi" haline geldi. Örneğin, mahşer öngören kitaplar bundan böyle ABD'de liste başlarında en çok satan kitaplardır. Tıpkı Moskova'da olduğu gibi. İflâs işlerinde uzman olan avukatlar da hiçbir zaman bu kadar iş yüküyle karşılaşmadılar. Şimdilerde en çok moda olan, *Ghost*, *Pacific Heigts*, *Desperate Hours* gibi, yeni filmlerin konularını bu durum yeterince açıklayıcıdır. Filmler, kaybetmek tehlikesiyle karşı karşıya kalan Amerikalıların korkularını gündeme getiriyor... Borçlarını ve faizlerini artık ödeyemedikleri için evlerini kaybetmek.

"Crack" diye bilinen yeni bir ürünün (ucuza satılan kokain türevi), önünü açtığı uyuşturucu felâketinin son zamanlar-

daki artışına gelince, bu, tam anlamıyla baş döndürücüdür. 1988 ilkbaharında, bir kamuoyu araştırması, araştırma öncesindeki son otuz gün içinde 23 milyon Amerikalının uyuşturucu aldığını gösteriyordu. Bu sayının 6 milyonu aşağı yukarı düzenli olarak kokain ve 500.000'i de eroin kullanıyor. Orta öğrenim kurumlarındaki her iki öğrenciden biri marihuana, her yedi öğrenciden biri de kokain kullanıyor. Aynı yıl, *National Narcotics Intelligence Consumers Committee* (NNICC), Kuzey Amerika'da, tali olarak da Avrupa'da yalnızca perakende kokain satış tutarını 22 milyar dolar olarak hesaplıyordu. Merkezi Viyana'da Birleşmiş Milletler'e bağlı bir kuruluş olan Uluslararası Uyuşturucu Maddeler Denetim Kuruluşu'nun (OICS) 9 Ocak 1991 tarihinde yayımladığı kalın bir cilt tutan araştırmasında, ABD'de uyuşturucu kullanımındaki aşırılığın toplumsal ve iktisadi maliyeti *yıl itibariyle 60 milyar dolar* (1984 yılına oranla altı kat daha fazla) olarak hesaplanıyordu. Yalnız şurası da bir gerçektir ki, aynı araştırmaya göre, ABD'de uyuşturucu tüketiminde belli bir azalma eğilimi de başlamıştır. Ve nitekim, Başkan George Bush da, uygulamaya konulan çok sıkı önlemlerin etkisinden duyduğu memnuniyeti belirtmiştir. Fakat gene de rakamlar yüksektir. Diğer yandan, sözü geçen araştırmaya göre, metamfetaminlerin tüketimi artış yönündedir. Bütün bu araştırmalar Amerika'nın şaşkınlığının tanığıdır.

Bu çaresizlik, şaşkınlık, her türden şiddetin, güvensizliğin, uyuşturucunun, işsizliğin, aşırı borçlanmanın, ırkçı nefretin tuzağına düşmüş tek tek bireyleri saran bir duygu değildir. Bütünüyle Amerikan toplumunun ta kendisi bu duyguya kendini kaptırmıştır. Amerika, *Mayflower yolcularından* beri, kendisini daima daha ilerilere iten şu büyük "Amerikan rüyası"nın, *American dream*'in bundan böyle tiftiklenerek dağılıp gittiğini görüyor. Dünyanın dört bir yanından gelen göçmenlerin kaynaşıp *melting pot* (bir pota) içinde eridiği Ameri-

kan rüyası artık çok gerilerde kalmış bir rüyadır. Doksanlı yılların Amerikası, daha önce de kullandığımız bir deyimle "yeni kabileleşme" yolundadır. Bunun ne anlama geldiğini belirtmek gerekirse, kısacası, farklı cemaatler, bırakınız kaynaşmayı, giderek daha fazla bir biçimde dillerinin, kültürlerinin ve farklı kimliklerinin arkasında mevzileniyorlar.

Zaten bundan böyle herkes mevzileniyor. 1960'da ilk kez ABD'ye gittiğim zaman, en çok dikkatimi çeken şey, on beş günlük tatillerde bile evlerin kapılarının kilitlenmeden bırakılması olmuştu. Niye kapılarına kilit vursunlardı. Kentsel yerleşme alanlarında bile kapı pencere zorlayarak yapılan hırsızlık olayları hemen hemen yoktu. Son gidişimde New York'ta Central Park'a nazır bir binada akşam yemeği yedim. Binada yetmiş beş daire var ve bina sakinleri, gündüz ve gece sürekli beşer kişilik dört takım halinde çalışan yirmi bekçiye maaş ödüyorlardı.

İşte, Atlantik'in öte yanında yapılan bir geziden her ziyaretçinin bundan böyle nakledeceği, kaygı verici, beklenmedik yorumsuz görüntüler. Şimdi iş, Reagan çağının gözleri kör eden sunlights'ları arkasında, son on yılda gerçekten neler olduğunu anlamaya kalıyor.

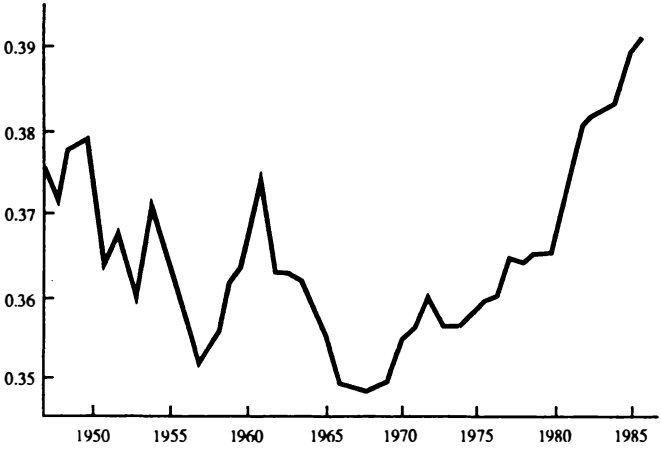
İkiye Bölünmüş Amerika

Bu paramparça olmuş Amerikan toplumunda, gazetecilerin, toplumbilimcilerin veya suç alanında uzmanların kalemlerinin ucunda fark edilen yeni bir kavram var: *Düalizm*. Bu kavram günümüze kadar daha çok Üçüncü Dünya gözlemcilerinin kullandığı bir kavram gibi görünüyor, esas itibariyle de Güney Afrika veya Brezilya gibi belirli toplumları tasvir etme-

ye yarıyordu. Düalizm, hem acımasızca hem de kesin bir biçimde "iki ayrı hızla yaşayan" bir toplumda geçerli olan bir tür "iktisadi apartheid", fiili ayrımcılık ve toplumsal dokuda kesikliktir. Düalizmin söz konusu olduğu toplum öyle bir toplumdur ki, orada halkın farklı kesitleri, gerçekte birbirinden her yıl biraz daha uzaklaşan iki ayrı gezegende yaşarlar. İşte tam bu düalizm, özellikle Reagan'ın aşırı liberal siyasetinin etkisi altında ABD'de *yaygınlaşmıştır*. Hiç kuşkusuz önce zengin ve fakir arasındaki farktan kaynaklanan bir düalizm var. Fakat bunun yanı sıra büyük üniversitelerle viraneleşmiş eğitim sistemi arasında da, aşırı çağdaş bir teknolojiye ve görüntüye sahip klinik ve hastanelerle hem artık çağı tükenmiş ve oldukça yüksek maliyetlerle çalışan bütün bir sağlık altyapısı arasında da düalizm var. Bunlarla bitmiyor. Örneğin sanayide düalizm var. Genellikle savunma bütçesine bağlı olarak çalışan, ABD'yi gelişmişler takımının başına yerleştiren ileri ve öncü bir sanayinin yanı sıra onunla tamamen zıt niteliklere sahip birbirine eklenen gecikmeleriyle birçok iş alanı.

Reagan liberalizminin en önemli sonucu, bilindiği gibi, herhalde zenginlerle fakirler arasındaki farkın büyümesidir. Amerika'ya "eski adale gücünü" tekrar kazandırmanın sözde "ödenmesi gerekli fiyatı" bu olmuştur. Vasat bir iktisadi başarı için çok yüksek bir fiyat. Fakat daha önemli olan husus, ekonominin tekrar canlanmasına rağmen ve *supply side* kuramcılarının umutlarının aksine, son on yıl zarfında fakirlerin sayısında azalma da olmadı. Dolar milyonerlerinin sayısı *üç katına* çıkarken, fakirlerin sayısında hafif artış bile vardır. En fakir 40 milyon Amerikalının gelirine gelince, on yılda burada da *% 10'luk bir azalma* olduğu sanılıyor. Eğer, geliri ulusal ortalamanın yarısından az olan herkes, "fakir" diye tanımlanırsa, bundan böyle Almanya'nın ve İskandinav ülkelerinin % 5'i, İsviçre'nin % 8'i, İngiltere'nin % 12'si, Amerikan nüfusunun ise % 17'si *fakir* sayılır. Bu tür hesapları eleştiren bazı uz-

manlara göre, aslında fakirler *Amerikan halkının % 20'sini* teşkil ediyor. Gelişmiş sanayi ülkeleri arasında bu, rekor bir düzeydir. Üstelik bu sayısal veriler, özellikle Kaliforniya'da olmak üzere, sayıları giderek çoğalan kaçak göçmen işçileri içermiyor.



1. O ve 1 arasında ifade edilen *Gini Katsayısı* toplumda gelirlerin dağılımındaki eşitsizlikleri ölçer. Katsayının (kuramsal) anlamda sıfır değeri, gelir dağılımının mükemmel bir biçimde eşit olduğuna işaret eder. Yükselen katsayı gelir dağılımındaki eşitsizliğin giderek arttığını gösterir.

Kaynak : US Bureau of Census.

Congressional Budget Office'in 1989'da yayınladığı resmi rakamları biraraya getiren daha ayrıntılı bir çalışma, şu sonuçlara ulaşıyor: Seksenli yıllar zarfında, zengin ve fakir Ameri-

kalılar arasındaki uçurum o denli büyüdü ki, 1990'da 2,5 milyon zengin, en alt kademedeki 100 milyon kişinin gelirine denk bir geliri kazanacaktır.

Bu koşullar altında, Amerika'nın hemen her yerinde Güney yarıkürenin bazı cumhuriyetlerine yakışır sahnelerle karşılaşmak şaşırtmamalıdır. Muhteşem villaların civarında, neredeyse onlara bitişik küçük gecekondular, küstah lüksü sergileyen butiklere iki adım mesafede kaldırımlar üzerinde dizilen işsiz kızlar, yerlere saçılmış çöp tenekeleri ve yağlı kağıt parçalarının ortasında kapı aralıklarında eşinen evsiz barksız takım. Amerika'nın gururu ve istikrarının en önemli etmeni olan şu ünlü *middle class*'a, yani orta sınıfa gelince, o, mensuplarının her geçen yıl biraz daha *azalmasına* tanık oluyor. *Yeni beşeri coğrafya şöyle betimlenebilir: Giderek daha zengin olan zenginlerin karşısında giderek daha fakir olan fakirler.* Amerika'ya ne oluyor?

İşte bu düalizm (ikili yapılanma) doğal olarak, toplumsal gerilimleri, yer yer ve anarşik bir biçimde "sınıf mücadelesi"ni yeniden canlandırıyor. Tabii orada, Moskova'da, Reagan liberalciliğine yeni ihtida etmiş diplomalı Sovyet gençlerinin bunun ne anlama geldiği konusunda en küçük bir fikirleri bile yok. Fakirlerin çoğalmasıyla kendiliğinden *ipso facto* ortaya çıkan "çevrenin bozulması"ndan, büyük kentlerde giderek artan güvensizlikten, gerçekte zengin Amerikalılar yakınıyorlar. Pek mantıklı olarak da, kolluk hizmeti sunan şirketler, özel polislik, koruma görevliliği türünden işler, gelişmekte olan ender faaliyet alanlarından birini oluşturuyor. Bu arada ateşli silahların satışında da rekor düzeylere ulaşılıyor. Kaygılı ve sertleşmiş Amerikan toplumu, dişlerine kadar silahlanıyor. 1990 yılında New York'ta *Time* dergisinin yaptırdığı bir kamuoyu araştırmasına cevap verenlerden % 60'ı *sürekli* veya *oldukça sık*, % 26'sı zaman zaman ırz, can ve mallarına tecavüz edilmesinden kaygılandıklarını ifade ediyor. Ay-



Kaynak: *Cabu en Amérique*, Ed. du Seuil 1990, s. 139.

nı kamuoyu araştırmasında, yaşam kalitesinin beş yıl öncesine göre daha az iyi olduğunu söyleyenlerin oranı % 68'dir. New York'ta güvensizlik o hale geldi ki, artık buradan kaynaklanan yeni bir ticaret alanı ortaya çıktı. Örneğin, çocuklar için kurşun geçirmez iç çamaşırı ve çanta satışı işi gibi. Bilmek gerekir ki, Amerikan kentlerinde gençler arasında cinayet suçunun eriştiği düzey, gezegenin en fakir ülkelerinden biri olan Bengladeş'e oranla *dörde yetmiş üç defa daha* fazladır.

Açıkça görülüyor ki, villaların gerisine mevzilenmiş zenginler, İsveç'le veya İsviçre'yle karşılaştırılabilecek bir ülkede artık şimdiden itibaren yaşamadıklarını kabul etmekte zorlanıyorlar. Yaşadıkları ülke, gitgide aslına oranla daha gelişmiş, bir tür Üçüncü Dünya ülkesidir ve onun kadar eşitsizliklerin yaygın olduğu bir hale geliyor.

Toplumsal adalet kavramının güya yıkıcı bir şey gibi görüldüğü, neredeyse ayıp sayıldığı, toplumsal adalet yerine acıma duygusu üzerine kurulu yardımlaşmanın, "fakirliğe karşı savaş"ın tek çaresi olduğu zenginlerle dolu bir Üçüncü Dünya. Sosyal güvenliğin genelleştirilmesinin yönetici sınıflara karşı neredeyse bir tür cezalandırıcı sefer harekâtı sayıldığı bir dünya.

Tafrasının Ateşinde Yanmak

ABD'de 1987'de yayınlanan (Fransızcaya çevirisi Eylül 1988) Tom Wolfe'un *Le Bûcher des Vanités* (Tafrasının ateşinde yanmak) adlı romanı, "iki kutupluluk"un avı haline gelmiş bu yeni Amerika'nın korkularını ve kader inancını pek güzel gözler önüne seriyor. Bu roman ne anlatıyor?

Anlatılan hikâyenin, seksenli yılların gerçeğine tıpatıp "uyan" bir hikâye olduğunu bütün Amerikalılar size ifade edecektir. Zaten Tom Wolfe Amerika'da *yeni gazeteciliğin* mucidi oldu. Romanı da bir gazete araştırması havasını yansıtıyor. Mali işlerde çalışan bir genç, Kennedy Havalimanı'na metresi Maria'yı karşılamaya gider ve oradan New York'a döner. Vakit gecedir ve bir yol ayrımına yaklaşırken yolda yanlış bir şeride girer. Otoyol üzerinde bütün arabalar arka arkaya ve âdeta birbirlerine yapışmış gibi gittikleri için yanlış şeridi değiştiremez. Dolayısıyla 48.000 Dolarlık Mercedes'inin direksiyonunu Bronx yönüne çevirmek zorunda kalır. Yolunu kaybetmiştir; bir süre gelişi güzel döner durur ve nihayet otoyola girişi olan bir yokuşun farkına varır. Gene de kararsızdır. Çünkü, bu gitmesi gereken doğru yön değildir. Maria, O'na "canım ne önemi var, hiç değilse daha medeni bir yer" der! Fakat yokuş üzerine yığılmış araba lastikleri, onu arabasını durdurmak zorunda bırakır. Yolu açmak için arabasından çıkar ki, tam bu sırada iki siyah delikanlının kendisine doğru geldiğini fark eder. Kendisini aniden korkuya kaptıran McCoy, lastiklerden birini siyahlardan birine doğru atar. Bu siyah da tuttuğu gibi aynı lastiği McCoy'a doğru fırlatır. McCoy bunun üzerine dehşet içindeki Maria'nın direksiyona geçtiği arabasına hızla biner ve araba gazlar. Tuzaktan kurtulmak isteyen Maria, arabayı bir sağa, bir sola hareket ettirir. Bu sırada arka tampondan bir gürültü duyulur. İkinci siyah delikanlı bu gürültüden sonra görünmez olur. McCoy ve sevgilisi nihayet otoyola ulaşırlar.

Maria'nın bir süre sonra sakinleştiğini görünce, McCoy O'na biraz önceki gürültüden söz ederek polise haber vermeyi önerir. Birlikte buluştukları daireye gelince metresine olaydan tekrar söz eder. Belki o herifi yaraladık, bu durumu ilgili makamlara duyurmak gerekir der. Bunun üzerine Maria, öfkeyle şunları söyler: "Sana az önce ne olup bittiğini söyleyeceğim. Güney Carolina'dan geliyorum ve sana olayı İngi-

lizce anlatacağım. Bu vahşi yerde iki siyah bizi öldürmeyi denedi. Biz de bu vahşi yerden çıkmayı becerdik, hâlâ nefes alabiliyoruz. İşte hepsi bu." McCoy, biraz zayıflıktan, biraz da metresiyle olan ilişkisini eşinden saklamak için olayı polise haber verme işinden vazgeçer. Artık kaderi belli olmuştur. Masumdur ama, zengin ve beyazdır. Kendi sınıfının insanlarına karşı birikmiş nefretin kefaletini ödemek zorundadır.

Gerçekten de, Mercedes'in çarptığı siyah genç Henry Lamb hiç kendine gelemeden bir yıl sonra ölür. Polis arabayı tespit eder. Maria olay sırasında direksiyonda olduğunu kabul etmez ve ikinci delikanlı Siyah yalancı şahitlik yaparak McCoy'u suçlar. McCoy, kendisini mahvetmeye kararlı üç adamın amansız mücadelesinin konusu haline gelir: Bronx'dan Siyah bir papaz, gene aynı mahallenin savcısı ve bir İngiliz gazeteci. Bu üç adamdan ikisinin beyaz bir zengini mahkûm ettirmek için kendilerince nedenleri vardır. Gazeteciye gelince, sonuna kadar sömürülecek bir altın iştir: Wall Street'in kralı genç bir siyahı katledip, sonra da kaçmıştır.

Bu romanın fon rengi, bir yandan iktidar ve lüksün, diğer yandan iğrenç sefalet ve Bronx'un fedakârlığı arasındaki işitilmemiş, görülmemiş çelişkisidir. McCoy, Yale Üniversitesi mezunu, her yıl yüzlerce, binlerce dolar kazanıyor; üç milyon dolarlık muhteşem bir dairenin sahibi. Her sabah evden çıkarken, binanın girişini örten gölgeliğin altında Park Avenue sakinlerinin paralarıyla ödenmiş sarı lâleden halı gibi zemini görüyor. İşyeri olan camdan inşa edilmiş binanın beşinci katındaki dairesinde de aynı lüks. Bütün *golden boys*'lar gibi, kendini evrenin patronu hissediyor. Öte yanda ise, uyuşturucu düşkünü binlerce genç siyahı veya binaların merdivenlerinde çöreklenen uyuşturucu satıcılarıyla Bronx. Öyle bir yer ki, orada uyuşturucu, fuhuş, şiddet... türünden ne varsa geçiyor. Burada evden eve taşınırken bile, mobilyalarınızın bir kısmını çalan komşuları da hesaba katmak gerekir. Fakat tesadüf bu ya, McCoy'un Mercedesi'yle ezilen genç Henry

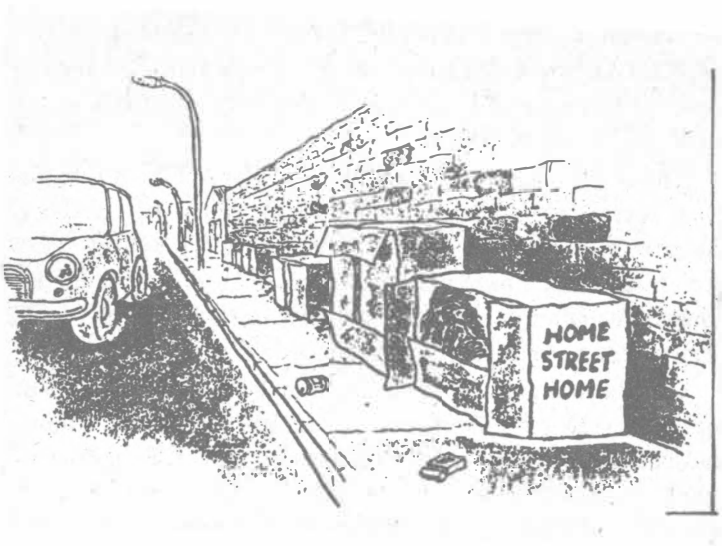
Lamb bir istisna idi. Gayretli öğrenci olduğu için on sekiz yaşına geldiğinde düzgünce okumasını öğrenmişti. Bu da New York'un City College'ine girmek için yeterlidir. Park Avenue ve Bronx arasındaki zıtlık, Soweto ile Johannesburg arasındaki zıtlık kadar baş döndürücüdür. Yalnızca öğretmenler, polisler ve Bronx yargıçları bu iki dünya arasındaki bağı oluşturur. Yargıçlar da mahkeme binasından iki yüz metreden fazla uzaklaşmaya cesaret edemezler ve küçük maaşlarıyla kıt kanaat geçinirler.

Siyasetle basın arasında sıkışıp kalmış, simgeleşmiş ve günah keçisi olan McCoy, zengin ve çekici McCoy içine düştüğü maceraya gömülecektir. Daha şimdiden birçok Amerikan tafrasının gömülüp kaldığı gibi.

Kuşkusuz ABD'de eşitsizlikler dün ortaya çıkmış değildir ve Bronx'daki sefalet Reagan'dan bir hayli önce de vardı. Fakat, zenginleri ve fakirleri bundan böyle birbirinden ayıran, seksenli yıllarda keskinleşen bu dehşetli iki yapılılık, sözcüğün tam anlamıyla *mahiyet değiştirmiş* görünüyor. Kevin Philhips'in en fazla satan kitapları arasında yer alan –*The Politics of Rich and Poor*– adlı son yapıtında yaptığı değerlendirmeye göre, zenginlerin sorumsuzca ve hiç zararını görmeden, herhangi bir tepki de çekmeden zenginleşebilmeleri zamanının sonuna gelinmiştir. Yazara göre, Amerika'yı sarsacak halkçı isyanların bir gün ortaya çıkması, hayal edilemez bir şey değildir. İngiliz *The Economist* dergisinin 4 Mayıs 1990 tarihli sayısında yayımlanan uzun ve araştırmaya dayalı bir makalede aynı varsayım göz önüne alınmıştı. Amerika'ya ne oluyor?

Hasta Okul, Hasta Sağlık, Hasta Demokrasi

Tehditkâr sonuçlarıyla aynı iki yapılılık, bundan böyle Ameri



Kaynak: *Punch*, 7 Eylül 1990, s. 23.

kan toplumunun bütün kesimlerini niteleyici olacak. Daha dün Amerika'nın gücünü oluşturan, canlılığını ayakta tutan kesimler de buna dahil edilmelidir.

Büyük bir olasılıkla en önemli olan şey yalnızca iki sözcükle, iki olguyla nitelenebilir: Amerikan demokrasisinin hastalıkları.

Birinci olgu: Amerikan yurttaşlarının seçimlere katılımı, bütün Batı demokrasilerinin en düşük olanıdır. Hangi seçim olursa olsun, oy verme işlemine katılmayanların oranı seçmen kitlesinin üçte ikisini oluşturuyor. Düşük, ayrıcalıkları en az olan toplumsal kesimlerin hemen hemen dışlanmışlığı söz konusu. Öyle ki, bu kesimler her seçimin biraz kendi kaderlerini belirleyen bir iş olduğunu bile anlamayacak kadar yabancılaşmış, kabuğuna çekilmiştir. Burada söz konusu olan, genellikle birçok Batı ülkesini de ilgilendiren ve yeni Amerikan modelinin sonucu birçok özelliğe bağlı olduğu görü-

len yeni bir olgudur: Eskiden fakirler isyan ederlerdi. Bugün ise, kitle iletişim araçlarının sözünü etmeye değer görmediği alışılmış sefaletlerinin afyonuyla aptallaşmış olduklarından artık oy bile vermiyorlar.

İkinci olgu: Kadim dönemden beri uygar bir ülke, nüfusunu saymasıyla tanınırdı (Kutsal Kitap'ların hikâye ettiği Herode'un nüfus sayımını hatırlayalım). Oysa öyle görünüyor ki, durumları tamamen yasal olan % 10 – % 15 kadar bir Amerikan halkının artık sayımlara dahil edilmemesi, belli bir uygarlık gerilemesine atfedilebiliyor.

Eğitim konusunda durum inanılır gibi değil. Kuşkusuz yalnızca lisans üstü ele alınırsa (*graduate education*), Amerikan sistemi dünyanın en iyisi olmayı sürdürüyor. Bilimsel makalelerin üçte birinden fazlası her yıl ABD'de yayınlanıyor. Amerika, 1976'dan 1986'ya kadar geçen sürede, araştırmaların sayısını iki katına çıkardı. Gerçekten de, çok ciddi bir ayıklama yapan büyük Amerikan üniversiteleri, şöhretlerine layık bir tavır sergiliyor. Zaten bütün dünya ülkelerini ABD'ye hayranlıkla baktıran insani ve mali imkânlara sahiptirler.

Fakat bu saygın öğretim –ve aileler için pahalı– çok vasat olan bir ilk ve orta öğretim sistemiyle birarada varlığını sürdürüyor. 10, 13 ve 17 yaşlarındaki öğrencilerin bilimsel bilgi düzeylerini değerlendirmeyi amaçlayan son araştırmalar, Amerika'nın sanayileşmiş ülkeler arasında son sırayı aldığını gösterdi. 16 yaştan itibaren Amerikalı öğrencilerin çoğunluğu hiçbir bilimsel öğretime artık devam etmiyorlar. Diğer bilim dallarında sonuçlar hiç de iyi değildir. Örneğin coğrafyada sekiz ülkenin bulunduğu bir örnekleme içinde 18–24 yaş grubu öğrenciler son sıralarda yer aldılar.

Bu koşullar altında, eğer yetişkin Amerikalıların % 45'i Orta Amerika'yı bile harita üzerinde gösteremiyorsa, eğer onların önemli bir çoğunluğu, Japonya'nın, Fransa'nın ve Bü-

yük Britanya'nın nerede olduğunu bilmiyorsa, bunlara şaşırmamalı. Çok daha bir başka alanda, büyük bir şaşkınlıkla öğreniyoruz ki, 18 yaşında koleje giren genç Amerikalıların % 40'ı doğru dürüst okumayı bilmediklerini itiraf ediyorlar.

Hangi ülkede okur–yazar olmayanların oranı en yüksektir dersiniz? Portekiz'de mi, yoksa Birleşik Krallık'ta mı? Yanıt: Birleşik Krallık'ta. Polonya'da mı, yoksa ABD'de mi? Yanıt: ABD'de.

Bu nasıl olabiliyor? Bu noktada işler biraz karışıyor. Pazar, pazarlığını bildiği zaman her şeyin iyi işlediği iddiasındaki yeni fikirler hiçbir şeyi açıklamıyor.

Öğretimin genel niteliği, hangi ülke söz konusu olursa olsun bizatihi bir değer oluşturmuyor mu; evet mi, hayır mı? Eğer evetse, söylenecek söz var: Son senelerde niçin Amerika'nın öğretim sistemi bu denli nitelik bozulmasına uğradı? Sakın bu bozulma, yeni Amerikan modelinden ve bu modelle öğretimin bir bütün oluşturmasından kaynaklanıyor olmasın? Çünkü, Avrupa'da da benzer bir olguya tanık olunuyor. Devlet okullarında bir nitelik bozulmasının başladığı görülüyor ve bu, özellikle şu gelişmiş ülkelerde söz konusu: Birleşik Krallık, Fransa, İtalya. Özellikle de, Ren modeline dahil olmayan, dolayısıyla yeni Amerikan modeline en açık Avrupa ülkelerinde.

Çok küçük bir azınlığa tahsis edilmiş, yüksek nitelikli bir öğretim ile dağılma halindeki ilk ve orta öğretim sistemi arasındaki bu ikili yapı, gerçekte Amerika'yı Japonya ve Almanya gibi ülkelerden köklü bir biçimde ayırıyor. Bu son iki ülkede, öğrencilerin çoğunluğu ortalama bir düzeye yakındır ve çok kötü sonuçlar hemen hemen yok gibidir. Gerçi, şu noktayı da gözden ırak tutmamak gerekiyor ki, Atlantik ötesinde öğrenci seçimine 3600 üniversite ve kolejden yalnızca 200'ü katılıyor. "Ev" ödevleri konusuna gelince, bütün araştırmalar, ABD'de bu iş için ayrılan sürenin –televizyon önünde ge-

çen sürenin üç saatine karşılık– günde bir saati ender olarak aştığını gösteriyor! Öğrenmeye karşı aç, çağdaş toplumun aşırı örneği Amerika'dan uzaklardayız; giderek daha da uzaklardayız.

Amerikan öğretim sisteminin bozulması öylesine önemsenmiştir ki, 1983'te Ronald Reagan, daha başlığında hiçbir belirsizliğe yer vermeyen raporu hazırlayacak olan ulusal bir komisyon kurulmasına karar verdi. Raporun başlığı da aynen şudur: *A Nation at Risk* (*Tehlikede Bir Ulus*). Rapor, Amerikan öğretim düzeyinin bundan böyle, 1957'deki *düzeyin altında* olduğunu açıklıyor. Bu yıl, Sovyetlerin ilk Sputniklerini uzaya gönderdikleri ve dolayısıyla Amerikalıların kendi niteliklerini sorguladıkları bir yıldır.

Eisenhower'in kurduğu American Assembly tarafından Colombia Üniversitesi'nde toplanan on kadar uzman, 1990'da şu raporu yayımladılar: (*The Global Economy – America's Role in the Decade*, Norton, 1990). Raporun sonuçlarından şu üçü yakın görünüme getirilmeye değer türdendir: "Amerika'nın tasarruf seviyesi rezalet ölçülerde düşüktür. Bu da, ticaret açığını ısrarla iktisadi bir ciddiyet ve disiplin işareti olarak" gören Reagan yönetimi açısından mantıklı bir şeydir.

Bütün bunlara rağmen Amerika, reklam spotlarının gösterdiği atletik yapılı, pembe yanaklı buluğ çağı gençlerinin görüntüsüyle temsil edilen, özellikle sağlığı yerinde bir toplum mudur? Amerika'nın durumu, artık bu değildir. Reagancılığın daha vahim hale getirdiği aynı iki yapılılık, bugün –tehlikeli ölçülerde– Amerikan sağlık sisteminin tamamını da etkiliyor. Topyekûn bakıldığında, elbette ABD, OECD ülkeleri arasında sağlık alanında en fazla (GSMH'nın % 10'unu geçen oranda) harcama yapan bir ülkedir. Birçok Amerikan hastane ve kliniği uzmanlık alanlarında dünyanın en iyileri arasında sınıflandırılır. Aynı biçimde, tıbbi araştırmalar konusun-

da, yeni ilaç ve tedavi yöntemlerinde, Amerika hâlâ daha sıklıkla başta yer alır.

Fakat bütün bu başarılar, hayal edilebilinenden daha felâket bir görünüm sergileyen genel sağlık sisteminin halini unutturmamalıdır. Bu konuda yeni birkaç sayısal veri insanı yerinden hoplatabilir. *Çocuk ölüm oranlarında*, ABD % 10 rakamıyla (Japonya'nın iki katı), bundan böyle dünya sıralamasında yirmi ikincidir. Bazı etnik gruplardaki pek aşırı oranlardaki çocuk ölümleri, Amerika'nın bu geriliğini açıklamaya yeterli değildir. Gerçekten de, emzikli beyaz bebeklerin ölüm oranları gelişmiş bir hayli ülkeye oranla yüksektir. *Bulaşıcı hastalıklara karşı aşılanma* alanında da ortalama Amerikan rakamları sanayileşmiş diğer ülkelerin rakamlarına göre % 40 daha geridedir. Dahası, Amerikan oranları, bazı gelişmekte olan ülkelere göre bile düşüktür. Buluğ çağındaki genç kızların (15–19 yaş grubu) *hamile kalma oranlarına* gelince, bu % 10'dur ve Japonya'ya göre on defa daha fazladır.

Bütün bu sayısal veriler, daha fazla atomlaşmış, daha fazla sertleşmiş bir toplumda fakirliğin yaygınlaşmasını ve ailelerin darmadağın oluşunu yansıtıyor. Bu yüzdendir ki, Amerika, ebeveynleri boşanmış vesayet çağındaki çocukların oranı konusunda bundan böyle liste başında yer alıyor. Diğer yandan, Amerikan çocuklarının beşte biri, fakirlik eşiğinin altında yaşıyor ve 1987 rakamlarına göre, 12 milyon çocuk hastalık sigortasından yoksun bulunuyordu. Bu da 1981 rakamlarına göre % 14'lük bir artış demektir. Şurası da bir gerçektir ki, genel sağlık sigortası bulunmayan ABD'de sağlık alanında yapılan kamu harcamalarının payı (% 41), bütün OECD ülkeleri arasında en alt düzeydedir.

Bu konuda Reagan'ın siyaseti ne oldu? Bu siyaset, aile yapısının ıslah edilmesi adına kesin bir biçimde genel sigorta sistemine muhalefet etti. İşte bu nedenledir ki, orta ve küçük boy işletmelerde istihdam edilenlerin yarısı, hiçbir sosyal ko-

runmadan yararlanamıyorlar ve bu insanlar için işten çıkarılma ihbar süresi, *ortalama olarak* sadece iki gündür!

Bütçelerdeki ve sosyal içerikli tasarılardaki sert indirimler, zaten arzulanan bir düzeyde olmayan bir durumu daha da kötüleştirici sonuçlar doğurdu. Boğazına kadar borca batmış bir Amerika'nın, bugün, sıkıntısını çektiği en kötü açık, mali mahiyetteki açık değildir; sosyal hizmet açığıdır. Bu açık öylesine bir nitelik kazanmıştır ki, hiçbir bireysel merhamet duygusu, hiçbir iyilik yapma anlayışıyla giderilemez. Kazananların Amerikası'nın "adalelerini güçlendirme"yi pek arzulamanın sonucunda, Reagan'ın takımı, "kaybedenler"in Amerikası'nı, ya da çok daha açık bir deyişle "ortalama" Amerikalıların Amerikası'nı bir güzel tarihin çukurlarına attı. Reagancı siyaset, "sosyal" işleri çözüme bağlayamadı da, sanki ekonomiyi ıslah etmeyi becerdi mi? Ne gezer...

Gerileyen Sanayi

Amerikan sanayii gerilemektedir. Bu tespite karşı söylenilecek tek muhalif şey, yabancı ülkelerdeki çokuluslu Amerikan kuruluşlarının üretiminin önemidir (Japonların % 5'ine karşılık % 20). Fakat, bu alanda bile çeyrek yüzyıldır öylesine değişmeler oldu ki! 1967'de, *Amerika Meydan Okuyor* (Denoel) adlı satış listelerinin başındaki kitabın birinci bölümüne, Jean–Jacques Servan–Schreiber şu cümleyle başlıyordu: "SSCB ve ABD'den sonra, dünyanın üçüncü sanayi gücü önümüzdeki on beş yıl zarfında Avrupa değil, fakat *Avrupa'daki Amerikan Sanayii* olabilecektir". O dönemden beri, her geçen yıl biraz daha fazlalaşarak, Atlantik üzerinden geçen yatırım akımı yön değiştirdi.

24 Eylül 1990 tarihli *Fortune* dergisi insanı şaşkına çeviren başlık altında şu makaleyi yayınladı: "Made in USA'nın Yokoluşuna Doğru?"

"Reagan'lı yıllar" süresince yaratılan 18 milyon yeni iş, *sanayi alanında değil*, fakat üçüncü alanda yani hizmet kesiminde oldu. Geçici küçük işler, daha çok da lokantacılık alanında, ticarette ve özellikle de bekçilik işleri... Aynı zaman zarfında, sanayi ise, 2 milyon işçilik istihdam kaybına uğruyor ve rekor düzeyde ticari açıklar veriyordu. Birçok kesimde Japonlar tarafından yakalanıyor, dahası ezilip üstünden geçiliyordu. Örneğin otomobil alanında, General Motors gibi bir dev, 1990'ın sonlarına doğru ve daha yılın bitmesine bir hayli zaman varken, 2 milyar dolarlık bir zararının olduğunu duyuruyordu. Ford, "1982'den beri, en kötü sonuçların"ı kaydediyordu ve giderek daha da kötüleşen Chrysler, üç ayda 214 milyon dolarlık ek bir zarara uğruyordu. Toplam olarak Amerikan otomobil sanayiinin ticari açığı 60 milyar dolara kadar yükseliyordu.

Amerika'nın karşılaştığı her zor durumu kendi lehine çevirme ve başarısızlık üzerinden atlayarak, yeni başarılara koşma konusundaki olağandışı yeteneğini, kuşkusuz herkes bilir. Fakat küçültülemeyecek vadeler vardır ve vade sonunun bir anlamı ifade etmesi ancak doğru yönde hareket ediliyor olması durumunda söz konusudur. Oysa durum böyle değildir. Sanayi ve üniversite çevrelerinden gelen sorumlulardan oluşan Amerikan Rekabet Yeteneği Kurulu, tam da Körfez Savaşı'nın sonuçlandığı bir sırada yayımladığı raporuna göre, gelecek yıllarda anahtar teknolojinin 94 dalının 15'inde, bugünden 1995'e kadar ABD'nin rekabet yeteneği bu 94 teknolojinin yalnızca 25'inde söz konusudur. Eğer ünlü *Patriot* füzelerinin kendilerinden beklenen işi yapabilmeleri, bazı Japon katkıları olmadan imkânsızlaşıyorsa, bu bir rastlantı değildir. Gene bu noktada da uzun vadeli gelecek anahtar kavra-

mıyla karşılaşılıyor. 1991'de Amerikan Ordusu'nun Körfez'-deki marifetleri 1960'lı ve 1970'li yıllarda alınan kararlar sayesindedir.

O dönemden beri, kısa vadeye uzun vade, gelecek şimdiki zamana giderek biraz daha fazla feda edildi. Carl Icahn gibi bir adamın bile, bu eksikliği kabul etmek zorunda kalmasını görmek hoş oluyor. TWA'yı satın alan *raiders*'ların öncüsü Carl Icahn, kendi olanaklarının üstünde yaşayan Amerikan ekonomisinin kumarhane atmosferini gerçekten mahkûm edici bir tavır içindedir. "Altyapı harabeye dönüyor, artık taş üzerine taş konulmuyor, konulmuş olanlar da korunmuyor" diye konuşmaktadır. Ve Icahn, ABD'yi, birinci kuşağın ekip diktiği, ikinci kuşağın ürün aldığı ve üçüncünün haciz işlemleri için icra memurunun gelişini seyrettiği bir çiftlikle karşılaştırıyor. Japonlarla, Amerika'nın başına gelmeye başlayan şey de biraz budur.

Üretimin niteliği ve üretime ilişkin bilgi-beceri de görece gerileme halindedir. 1990 Kasımı başında, Toyota'ya yedek parça sağlayan Amerikan firmalarının iki yüz yöneticisi, bir Japon şirketinin yöneticisinden dinleyeni âdeta buz kestiren birçok bilgi aldılar. Örneğin şunu öğrendiler: Amerikan fabrikalarının ürettiği parçalardaki hata oranı artık bundan böyle *Japonya'ya oranla yüz kat daha fazladır*. Ve Amerikalı yapımcılar, giderek artan bir biçimde Japonlarla veya Avrupalılarla bilgi ve becerilerini Amerika'ya ithal eden anlaşmalar imzalama noktasındadırlar.

Aynı olgu havacılık sanayiinde de gözleniyor. Bu alanda, Pentagon'un dolaylı ve dolaysız askeri ihaleleri sonucunda oluşan yardımın karşılaştırılamaz önemine rağmen, Amerika'nın büyük şirketlerinin gerilemesi, Airbus satışlarıyla Avrupalılara dünya pazarının % 30'unu ellerine geçirme fırsatını verdi. En-



"BU OTUZ MİLYON FAKİR SAYESİNDE BİZE BİRAZ İNDİRİM YAPTILAR!"

Kaynak: *Cabu en Amérique*, Ed [illegible] Seuil, 19[illegible] s.246.

formatik veya elektronik gibi yüksek derecede stratejik kesimler için de benzer bir tespit söz konusu. Transistor ve "chip"i icat eden Amerikalılar, altmışlı yıllarda % 60'ına sahip oldukları dünya pazarının bugün yalnızca % 10'unu ellerinde tutuyorlar. General Motors, ısmarladığı yüz presin, en azından seksenini daha ucuz, daha çağdaş ve daha güvenilir bulduğu için dış ülkelerden satın alıyor.

Bu noktada, sanayideki bütün bu şaşırtıcı gerilemeye rağmen, ABD'nin ticari nüfusu korumacı eğilime teslim olmasın diye kamuoyunun ve Kongre'nin onayını almaya yönelik Reagan'ın sergilediği olağandışı cesaret ve yeteneğin altını çizelim.

Sanayideki bu gerilemeyi asgari beş neden açıklıyor. Bu nedenler, savaş sonrası refahı sağlayan beş avantajın kaybol-

masına koşut nedenlerdir. Harvard'ın ünlü MIT hesabına bir rapor kaleme alan yazarları (Michael Dertouzos, Richard Lester ve Robert Solow, *Made in America*, MIT Press, 1983, [Fransızca'ya çevirisi: Inter-Editions, 1990]), bu nedenleri ayrıntılarıyla sıralıyor.

1. Amerika'nın görece iç pazar boyutları küçülmüştür. Atlantik ötesi sanayiler ise yabancı pazarları fethetmek için Japonlar ve Avrupalılar karşısında artık yeterince tahkim edilmemişlerdir.

2. ABD'nin teknolojik hakimiyeti artık eskisi kadar belirgin değildir. Yeni buluşlar daha sık olarak dış ülkelerde oluyor. Üretim sistemine yeniliklerin sokulması, Japonya'da veya Avrupa'da ABD'den açık bir biçimde daha hızlıdır (Otomobil sanayiinde yedi yıla karşı dört).

3. Dün rakip ülkelerin işçilerininkine üstün olan Amerikan işçilerinin vasfı, ciddi ölçülerde düşmüştür.

4. ABD'de birikmiş olan zenginlik eskiden öylesine önemliydi ki, Ay'a insan göndermek gibi en inanılmaz meydan okumalara olanak tanıyordu. Bugün artık bu olanaklı değildir.

5. Ve nihayet, bir zamanlar özenilen, geçerlilikleri herkes tarafından kabul edilen Amerikan işletme yöntemleri artık bugün en iyi yöntemler arasında geçmiyor. Japonlar ve Avrupalılar, bu alanda her gün biraz daha Amerikalıları geçiyorlar. Dahası, bazen de Amerikalılar başka ülkelerde geliştirilmiş yöntemleri taklit etme durumunda kalıyorlar. Kalite çemberi ve sıfır stoklu üretim örneklerinde olduğu gibi.

Genel olarak, borsaya, spekülasyon ekonomisine hayranlık ve seksenli yılları belirleyen mucizevi kârlar, görüldüğü gibi, *sanayinin aleyhine* işledi. Şurası bir gerçektir ki, kumarhane ekonomisi zamanında, çok milyonlu diplomalı *golden boys*'lar döneminde, çalışma pazarına gelen diplomalı genç Amerikalılar, sanayi üretiminin yorucu, sıkıcı ve sert yolunu

tercih etmek için hiç de öyle isteklendirilmiş falan değildiler. Böylece, kapitalizmin borsa karikatürü bir güzel kapitalizmin kendisine karşı işledi. Para ve mali kaygılar herkesin kafasını meşgul ederken, sanayi tehlikeye giriyordu.

1991 Nisanında üçlü Komisyon (sendika ve işletme yöneticileri, bir de Kuzey Amerika'nın, Avrupa'nın ve Japonya'nın iktisatçı ve siyasetçilerini biraraya getiren bir komisyondur) genel kurulunu Tokyo'da topladı. Yukarıdaki tespitlerden Japonlar, tereddütsüz gerekli sonuçları çıkardılar. Söyledikleri de şuydu: On beş yıldan beri, Büyük Britanya'nın yeniden sanayileşmesine geniş ölçüde katkıda bulunduk. Bundan sonraki işimiz, ABD'nin yeniden sanayileştirilmesidir.

Açık Kâbusu

Fakat, Reagan sonrası Amerika'yı en fazla tehdit eden asıl unsur, toplumsal iki yapılılık ya da sanayinin gerilemesi olmayıp, daha önce görülmemiş türden baş döndürücü açıklardır. Hem ülkesine, bağımsız kalması için gerekli araçları tekrar kazandırmayı, hem de devletin ağırlığını azaltmayı vadeden bir Başkanın pasif hanesine kaydedilecek en kıytırık çelişki burada değildir. Bugün de, birçok Amerikalı sorumlunun uykularını kaçıran, dünkülerle aynı olmasa da *yine* rakamlardır. Altmışlı, yetmişli yıllarda, Kennedy, Johnson veya Nixon yönetimlerinde, her sabah bütün radyoların haber bültenlerinde şu basit ve korkunç sayı veriliyordu: Vietnam'da ölen *boys*'ların sayısı. Bugün, başka bir sayı, sürekli olarak New York'un 42. Sokağındaki ışıklı levhada güncelleştirilerek veriliyor. Bu Federal Amerikan devletinin borcunu gösteren sayıdır. Söz konusu borç 1990 sonunda, 3100 *milyar dolar* gibi ha-

yalleri aşan bir yekûna ulaşıyordu. Bu, yaklaşık olarak bütçe gelirleri toplamının üç katına ya da görüleceği gibi, zaten büyük olan otuz beş yıllık bütçe açığına eşittir.

Rakamlara gelince, onlar, kendilerini yeteri kadar anlatıyor. Rakamlar arasında en ürkütücü olanları durmaksızın yanyana dizilebilir. Birkaç örnekle kendimizi sınırlayalım. Yetmişli yılların sonunda hemen hemen denge halinde olan cari ödemeler dengesi, 1987'de GSMH'nin % 3.5'unu oluşturan 180 milyar dolarlık bir açık veriyordu. Bu açık, 1989'da 85 milyar dolara (GSMH'nın % 1.5'u) düşürüldü. Ama gene de büyük bir açık olmayı sürdürüyor. Açık, sanayiden kaynaklanıyor, çünkü tarım ürünleri açısından ödemeler dengesi fazlalık vermektedir. Ne var ki, bu pek teselli edici değildir. Tarım ürünleri ihracatçısı, sanayi ürünleri ithalatçısı Amerika, böyle giderse, uluslararası ticaret yapısının az gelişmiş ülkelerinkine benzediğini görür!

Bütçe konusunda durum daha parlak değil. Ronald Reagan'ın geride bıraktığı veresiye hesabı, bir tür seçim kazanmak uğruna yapılan sahtekârlığa benzer bir şey. Vergileri azaltırken, aynı zamanda askeri harcamaları artırma ve bunu başka harcamalara anlamlı ölçülerde dokunmadan yapma, herhangi bir bedel ödemeden ne derece iddia edilebilir? MIT'den iktisatçı Lester Thurow, Ronald Reagan için şöyle bir mezar taşı kitabesi önerdi: "Büyük bir gücü, bütün dünyaya kredi açan bir durumdan, bu zamana kadar görülmemiş bir hızla, bütün dünyadan borç alan bir duruma getiren adam burada yatıyor".

Kısacası son senelerde, Federal bütçe açığı yaklaşık yılda 150 milyar dolar oldu (GSMH'nın % 3'ü). Fakat bu açık nasıl azaltılır? Amerikan iktidarlarından hiçbiri seçim vaatlerine ihanet etmeye şimdilik yanaşmak istemiyor. Başkan, vergilerin artırılması veya askeri harcamaların kısılması sözlerini duymak istemiyor. Kongre de sosyal harcamalara dokun-

manın adını bile duymaya istekli değil. Kısacası denk bütçeye dönüş yarınlarda söz konusu olamaz.

Oysa, niyet düzeyinde, şu ünlü dengeli bütçeye –beş yıl zarfında– dönüş işi bir kanunun amir hükmüne bağlandı. Söz konusu kanun, gerekli olduğunda kredilerin otomatik bir biçimde kesilmesini öngören Graham Rudman Hollings Kanunu diye bilinen kanundur. Fakat Kongre ve Başkan bu kanunu uygulama konusunda aralarında anlaşmakta güçlük çekiyor. Örneğin 1990 Ekimi sonunda Washington'da, dünyanın en büyük gücü için aşağılayıcı bir manzaraya tanık olundu. Başkan bir anlaşma zemini bulmayı beceremiyordu ve Federal memurların maaşlarının artık ödenememesi tehlikesi vardı...

Doğal olarak bu açıklar, siyasal iktidarı felce uğratıyor ve hayati önemde olmalarına rağmen, onun bazı programları sürdürmesini engelliyor. Özellikle eğitim, araştırma ve altyapı programlarının gerçekleştirilmesinde olduğu gibi. Körfez Bunalımının başladığı sırada, 1990 yazının sonunda, askeri harekâtlarının mali kaynaklarını sağlamak amacıyla müttefiklerine el uzatmak zorunda kalan güçlü Amerika'yı gören bütün dünyanın şaşkınlığı gibi bir olaydan da söz etmeyelim.

Bu konuda birçoklarının alaylarını düpedüz hayasızca buluyorum. Çünkü şaşırtıcı olan –esas itibariyle Körfez'in Arap ülkeleri başta olmak üzere– katkı talebinde bulunulmuş olması değildir. Talebin daha işin başında dile getirilmemiş olmasıdır. Biz Batı Avrupalılar da Stalin döneminden beri hiç kuşkusuz Çeklerin ve Macarların akıbetine uğrayacaktık. Böyle bir akıbete uğranılmadıysa, G.I.'lar bizim savunmamızı sağlamak amacıyla bedava olarak ya da bedava sayılabilecek bir biçimde geldikleri içindir.

Dünyanın En Büyük Borçlusu

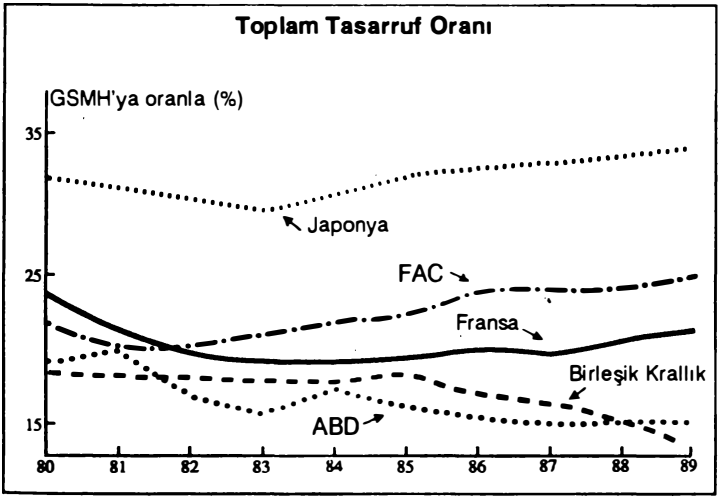
Ne var ki, olağan bir dünyada, zenginler fakirlere, zengin ülkeler fakir ülkelere borç verirler ve böylece gelişmelerini hızlandırabilirler. Bu karşılıklı birbirini tamamlamada, liberal ahlâkın en anlamlı kanıtlarından biri vardır. Örneğin bir yüzyıl önce, Fransa ve İngiltere dünyanın borç veren iki büyük ülkesiydi. Aynı şekilde Amerika da yetmişli yıllara kadar bu durumdaydı. Fakat 1980'den beri, daha önce hiç görülmeyen bir olgu ortaya çıktı ve şimdi bilinenin tersi söz konusu, dünyanın en büyük iktisadi gücü, dünyanın en büyük borç alıcısı durumuna geldi.

Reagan siyasetiyle coşturulan liberal etki açısından üzerinde düşünülmeye değer şu tek neden yukarıdaki tespiti açıklıyor. Amerikan halkı, artık pek tasarruf yapmıyor. Erdemli püriten ilkelerine uyarak geleceği hazırlamak yerine, bugün Amerikalılar, anlık tatminler ve tüketim uğruna kendilerini borcun içine atıyorlar. Amerika'da, devletin ve halkın yeni edindiği mali huylar ve gelenekler, bazılarının fakirliğine, herkesin de geleceğine hakaret yağdırıyor. Bu hususu biraz yakından görelim.

Amerika'nın safi dış borcu (yani kendi alacakları çıkarıldıktan sonra yabancı ülkelere karşı kalan borcu), 1989'da 600 milyar dolara ulaşıyordu ki bu miktar, Üçüncü Dünya ülkelerinin toplam borcunun yarısına eşittir. Demek oluyor ki, ABD, daha on beş yıldan az bir süre önce dünyanın en büyük alacaklısı iken, bugün en büyük borçlusu haline gelmiştir. İlk sonuç şudur: Amerika'nın alacaklılarına karşı artan bir bağımlılığı.

Yatırımlarının mali kaynaklarını sağlamak için yeterince iç tasarrufa sahip olmaması dolayısıyla, her yıl 150 milyar dolar (GSMH'nın % 3'ü) kadar bir parayı, özellikle Japonlar-

dan ve Almanlardan borç olarak almak zorundadır. Bu iki ülkenin ödemeler dengesindeki fazlalık da, zaten Amerika'nın yıllık borçlanma ihtiyacına yakındır. Alman ve Japon karıncaların Ağustos böceği Amerika'nın yardımına koşmasıyla, tarihin, dolayısıyla İkinci Savaş mağluplarının kazandığı yaman rövanş... Ve aşağılayıcı bağımlılık: Devlet tahvillerinin her yeni açık artırmaya çıkarılmasında, Amerikan hazinesi Japon alıcıların keyfini beklemek zorundadır. Ayrıca Amerikan hazinesi, yabancı yatırımcıları çekebilmek için, yatırımı cezalandırıcı ve ekonominin canlanmasını gemleyen yüksek oranlarda faiz siyasetini sürdürmeye zorlanıyor.



Kaynak: *Direction des Prévisions*, 1989

Fakat Amerika'yı alacaklılarına zincirleyen bu borç, aynı zamanda Amerikan işletmelerini de zayıflatıyor. Çok az borçlu oldukları için bir zamanlar mali siyasetlerinin erdemiyle ünlü Amerikan işletmeleri, büyük boyutlarda borçlanmaya koyuldular. Amerikan işletmelerinin aldığı borçlar, *1980 yılın-*

dan beri üç kat arttı. Aynı dönemde borçlarının öz sermayelerine oranı da iki katına çıktı. Bütün bunlar, işletme açısından bir zaafiyetin işaretidir. Zaten, *Brookings Institution*, vahim bir iktisadi durgunluk halinde en büyük Amerikan işletmelerinin % 10'unun iflâs edeceği yolunda değerlendirmeler yapıyor.

Ve nihayet şu noktayı da bilelim ki, Amerikan maliyesinde ve iktisadi hayatında daha önce benzeri görülmemiş olan bu zaafiyet, daha şimdiden dünyanın geri kalan kısmı için tehlikeli bir dengesizlik amilidir. Çünkü bu konularda, karşılılık bağımlılık aslında işin bir kuralıdır. Hatırlanacağı gibi, 1982'de Meksika taahhütlerini yerine getiremeyeceğini ilan edince, dünya çapında dehşetli bir mali bunalım son dakikada ve zorlukla önlenebildi. İşte şimdi de zorluklarının farkına varma sırası Amerika'dadır. Gerçekten de, büyük Amerikan bankaları, artık bundan böyle taşınmaz alış verişinin yapıldığı piyasanın aksamasıyla ve borçlularının arka arkaya borçlarını ödemede güçlük çekmesiyle zaafiyete düşebilir. Özellikle bu bankalardan hiç de iyi durumda olmayan ünlü *junk bonds*'lardan piyasaya sürenler böyle bir tehlikeyle karşı karşıyadır.

"*Too big to fail*": Belirli bir büyüklüğün ötesinde, her banka kamu gücünün desteğine güvenebilir. Çünkü, bu büyük kuruluşlardan birinin iflâsı, zincirleme bir biçimde ve hızla bütün dünyaya yayılabilir. Söylendiği gibi, bu, "kelebek kanadı" etkisidir: Tokyo ve Chicago'da kelebeğin bir kanat çırpması, Paris'te tayfuna dönüşebilir... İşte bu nedenledir ki, on yıllık aşırı bir liberalizmin sonunda, Amerikan mali sisteminin tüm geleceği Federal hükümetin yardımına muhtaçtır. Tarihin uyarıcı, fakat tehlikeli olayı: Paul Mentré'nin pek güzel ifade ettiği gibi, bugün dünyayı tehdit eden "güçlünün dayanılmaz hafifliği"dir.

3

Şan ve Maliye

Boeing, Kennedy Havaalanı'na doğru süzülüyordu. Yanıbaşımda oturan Bay şöyle dedi "Ne güzel memleket! Hiç değilse burada kısa bir sürede gerçek bir servet yapılabilir."

Aşina olunan bir yargı işte. Fakat gerçeğin kendisine bakarsak, kumarhaneden geçmeden kısa zamanda servet nasıl elde edilebilir ki? Bunun yalnızca iki yolu var: Birincisi sanayici olmak, yani icat etmek, yaratmak ve satmak. İkincisi ise ticarettir. Bu yol da, satın almak ve satmaktır. Bununla beraber tacir hiçbir zaman işini, aldığını aynen satmakla sınırlandırmaz. Her zaman aldığına bir hizmet, katma bir değer ekler. Aldığı gibi satmakla kâr etme, bankacı ve borsacı gibi maliyecilere özgü bir iştir (menkul değerler piyasasındaki kağıtlar, Ticaret Borsaları'ndaki emtia). Maliyeci için ilk önemli sorun, satın almak için gerekli parayı bulmanın yöntemini bilmektir.

Bunun da yalnızca üç yolu vardır.

1. Özkaynaklardan Ödeme

Hissedarlarına kârlarını verdikten, vergilerini ödedikten ve amortismanlarını düştükten sonra işletmenin kullanabileceği kaynaklar, onun özkaynaklardan ödeme (otofinansman) gücünü gösterir.

Otofinansman işletmenin yöneticisine büyük avantajlar sağlar. Bu yöntemle yönetici huzur içindedir; kimseden bir şey talep etme durumunda değildir ve kazandığı parayla istediğini yapabilir. Mesleğini seven ve mali sorunlarla rahatını kaçırmaktan nefret eden sanayici için bu yöntem yeterlidir. Fakat gerçek maliyeci açısından bu asla yeterli değildir. Çünkü, söz konusu yöntem yeterince hızlı değildir. Kendi olanaklarıyla büyüme işlemi ona yeterli gelmez. Yapabildiğince işlerini geliştirmek için dışardan kaynak aramak zorundadır.

Anglosakson ülkeler, geleneksel olarak otofinansmanın en yüksek olduğu ülkelerdi; fakat bu alanda, otofinansman düzeyinin yaklaşık % 90'ları bulduğu Almanya tarafından geride bırakıldılar. Karşı uçta ise Japon firmaları yaklaşık % 70 ile en zayıflar arasında bulunuyor. Aralarında Fransa'nın da bulunduğu diğer Avrupa ülkelerinin işletmeleri, genel olarak iki örneğin arasında bir yerdedir. Dışsal kaynak sağlanması, özellikle de borçlanma, yalnızca yardımcı bir kaynaktır. Tabii bu, hızla servet yapmak "*make rich quick*" peşinde olup da bütün engelleri aşmasını bilenler için geçerli değil.

2. Borçlanma

Alacakların menkul kıymetleştirilmesi diye bilinen yeni teknikler bir yana bırakılacak olursa, genel ve alışılmış biçimiyle bir işletme, ya bankadan, ya da mali piyasaya zorunlu emisyon yapmakla borç para bulur. Bankadan borçlanma yöntemi geleneksel olarak ne denli gizliliği içeren bir yöntemse, borsadan kaynak toplanması yöntemi o denli tanınmayı ve kağıt satın almayı düşünenler tarafından güvenilir olmayı gerektirir. Doğal olarak bu, özellikle yeni kurulmuş işletmeler açısından vurgulu bir iletişimciliği ve kendini çevreye tanıtmayı zorunlu kılar.

Borçlanma, üç zorluk arzeder. Birincisi, borçlanabilinecek miktarın, geleneksel olarak borç arayanın kendi özkaynaklarına bağımlı sınırlılığıdır: "Yalnızca zengin olanlara borç verilir." İkincisi, özellikle çağımızda borç pahalıdır. Çünkü, gelişmiş ülkelerde gerçek faiz oranı, on yıldan beri önceki iki yüzyıl süresince görülen rekorları geçmiştir. Ve nihayet sürekli borçlanma ender bir şeydir. Borçlanan yalnızca borçlarının faizini ödeme durumunda değil, fakat bir kural olarak anaparayı da ödeme zorundadır.

Bütün bunlar, bir hayli hem sınırlayıcı, hem dolambaçlı yollardan geçirici ve üstelik pek az hızla işleyen şeylerdir. İşte bu nedenledir ki, on beş yıldır Anglosakson maliyecilerinin düşgücü, mevzuatın gevşetilmesinden de yararlanarak yeni yöntemler buldu. Bu yöntemler, borç verenin borç verme eyleminden kısa zamanda çok önemli kârla çıkacağına inandırılması koşuluyla, borç alana önemli miktarlarda para toplama olanağını verir. Böylece borç alanlar, daha iyi satmak için daha fazla satın alabilirler. Bu alanda en fazla kullanılan yöntemler, piyasaya *junk bonds* ihracı ve "kaldıraçlı" (LBO) diye adlandırılan kredi bankaları tarafından açılış oldu. Bu yeni yöntemler, yalnızca iyi tanınmış, o da bir yan destek olarak güçlü işletmeleri ilgilendirir. Fakat, ihtiraslı ve yetenekli genç biriyseniz, nasıl yapmalı? Kendinize kısa zamanda servet yaptıran dev kuruluşların uyuşukluğunun kurbanı oligarşik bir ekonominin *demokratikleşmesine* (bu demokratikleşme sözcüğü, Reaganvari iddialarda sık kullanılıyor) nasıl katkıda bulunulabilir? Drexel Burnham Lambert'in Genel Müdürü, üstün yetenekli maliyeci Fred Joseph, 1983'de işte bu soruya maliye ve iktisat tarihinde tarih düşüren ve özellikleri aşağıda nakledilecek olan bir yanıt buldu.

Fred Joseph, size üç zamanlı bir strateji öneriyor.

Birinci aşamada, beceriniz sayesinde, borsa değeri, aktif-

lerinin parasal değerinin çok altında olan bir işletmeyi bulup çıkarınız.

İkinci aşamada, sizin kadar hırslı ve yetenekli olan bankacınız, size üç ayrı hizmet sunuyor. Önce sizi piyasaya tanıtıyor, sizi herkesin tanıdığı biri yapıyor. Her şey burada başlıyor. Bu sistemde *şan ve maliye* birbirinden ayrılamaz bir çift gibidir. Bankacınız, Fransızcaya iyi çevrilmeyen ve "batık borç" diye adlandırılan şu *junk bonds*'lar ihracını hesabınıza yatırıyor. Yalnız, bu *junk bonds*'lar daha riskli oldukları için pahalıya geliyor. Daha riskli olmalarının nedeni, bu hesabın borçlusunun ihraç edenin, tek başına ya da aşağı yukarı öyle ortaya çıkması ve servet yapmak için yüksek riskli bir ameliyeye hazırlanan, yetenekli ve hırslı, ama pek fazla zenginliği olmayan genç adam olması. İşte bu bakımdan borç vermeyi düşünenlerin yani para piyasasının, bu genç adama IBM'e ödettiklerinden daha fazla ödetmeleri olağan bir şeydir. Halkı size büyük miktarlarda borç vermeye ikna etmeye ilişkin bu aşama, borç talep eden sizin pek fazla karşılığa sahip olmamanız nedeniyle, söylemeye bile gerek yok ki, aşılması zor bir iştir. Tam da bu nedenle, bankacılık dinamiği, özellikle servet peşinde koşan adaylar için düşünülmüş üçüncü bir hizmeti sunuyor; o da şudur: Piyasaya itimat telkin etmek için bizzat banka itimadına layık olduğunuzu gösterecek bir biçimde yanınıza geçerek size yüksek oranda bir faizle borç veriyor. Bu borcun hedefi kendi olanaklarınızın zayıflığına rağmen, kaldıraç etkisi sayesinde (LBO, leveraged buy out) bir işletmeyi satın alabilmenizdir.

Bu noktadan itibaren hem kendinizi hem bankacınızı tatmin edecek yeterli kârlar elde etmek size kalmış bir iştir!

Buluşun nerede olduğunu iyi görmek gerekiyor. Buluş, yüksek riski yüksek faizle dengelemeye dayanıyor. Geleneksel bankalar, böyle bir faiz oranı farklılaştırmasını yalnızca pek ihtiyatlı olarak uygularlar. Çünkü geleneksel bankalar,

aldıkları riskleri denetlemeye açtıkları kredinin güvenliğine öncelik veren, yani uzun vadeyi kısa vadeye tercih eden *kurumsal* bir davranışa sahiptirler. Oysa bu davranışın tersine, yüksek faizle yüksek riskli işlerde borç tahsis eden, uzun vadede ne olacağı pek umurunda olmayan, müteakip en yakın vadede kasasına koyacağı faizlerin yekûnuna ve böylece herkesin gözleri önüne sereceği *kârlara* öncelik tanıyan biridir. Gelecek onun kaygısı değildir. Onun kaygısı, fethetmek, hemen şimdi kazanmak ve parlamaktır.

İki kapitalizm arasındaki kavga, bu kitabın başından sonuna göreceğimiz gibi, işte tam bu noktada odaklaşıyor. Bu kavga, kısa vadenin uzun vadeye, halin geleceğe kavgasıdır.

Fakat biz şimdi, sürecin üçüncü aşamasına gelelim. Bu aşamada, kendisine bir "savaş hazinesi" oluşturmak için borç alan geleceğin *golden boy*'unun önündeki yapacağı tek iş şudur: Artık o, altın arayıcısının önü alınmaz tutkusuyla yanan, avının üzerine abanmaya hazır, *raider* eylemine geçmek üzere biri olduğunu gösterecektir. İşini iyi becerirse, yani, hissedarlara önceki borsa değerinden fazla ama aktiflerin parasal değerinden düşük öderse, ona en son iş olarak *assets-stripping* ameliyesine geçmek kalacaktır. Bu deyim de aslında yansız bir deyim olmasına rağmen Fransızcaya kötü bir anlam verir biçimde çevrildi ve "aktiflerin parçalara ayrılması" dendi. Böyle dendi, çünkü bizde, yani Avrupa'da işletme yalnızca bir mal değildir. Artık ne olursa olsun, başından itibaren yalnızca borç alan ödemelerini yapmakla kalmaz, fakat hemen elde ettiği kârı bankacısıyla birlikte paylaşır. Onun *success story*'sinin birinci perdesinin sonu gelmiştir.

Hollywood'daymışız gibi. Bir zamanlar New York kentinin maliyesini kurtaran Lazar-Freres'in hem ortağı hem de yöneticisi Felix Rohatyn, bu tür ameliyelerin çoğalmasını yorumlarken, Wall Street'in Hollywood'dan daha beter olduğunu beyan etmekte tereddüt göstermedi. Bu şekilde parçalara

ayrılan işletmenin ve çalışanlarının akıbetleri hakkında en ufak bir ıstırap bile duymadan yapılan işler çoğaldı. Bu tür ameliyelerin Amerikan mali sisteminin geniş bir kesimini bunalıma götürmesi not etmeye değer. Paribas'nın genel müdürü Michel François– Poncet, bu alanda dikkate değer şu birkaç rakamı verdi: 1987'deki borsa iflasından sonra, gelişmiş ülkelerin para konusundaki yetkilileri, bankalarını ünlü "Ratio Cooke Oranı" diye özetlenen ihtiyat önlemlerini alma konusunda zorlamaya karar verdiler. Bu söz konusu önlemler, bankaların verebileceği kredi hacimlerini sınırlandırıyor. Bu o denli gerçektir ki, işletmenin tüm finansmanındaki Amerikan bankalarının payı, (buna aracılık oranı deniyor) 1970 % 80'den 1990'da % 20'ye düştü. Zaten izlenen siyasetin sonuçlarından biri şu oldu: Dünyanın ilk yirmi beş büyüğü arasında 1970'de sekiz Amerikan bankası yer alıyordu. Oysa 1990'da en büyük Amerikan bankası Citicorp, yirmi dördüncü idi.

Fakat, Amerikan bankalarınca kredi açma işlemlerini ne kadar kısıtladıysa, o oranda bu bankalar, kârlarını azaltmamak, aynı seviyede tutmak için *yüksek kârlılık* içeren, yani *yüksek risk* gerektiren işlemlere yöneldiler. Nitekim 1990'da LBO (190 milyar) yöntemiyle üstlendikleri yükümlülüklerin miktarı, tek başına az gelişmiş ülkelerin tamamı üzerindeki alacaklarının (64 milyar dolar), ki bu ülkeler risk ülkeleridir, üç katına ulaşıyordu.

19 Ekim 1987 Borsa iflasından beri, uzman basın, ABD'deki mali kuruluşların alarm veren iflas sayılarını hiç ara vermeden naklediyorlar. Amerikan ticaret bankaları, iş hacmindeki ani düşüşten sonra, her şeyden önce kaygılarını uzun vadeye çeviren ve temkinli kurucular gibi davranmak yerine, Amerikan kapitalizminin diretmeleri dolayısıyla kendilerini kısmen kâr edecek işlerin üzerine, yani en riskli alanların üzerine atmak zorunda kaldılar. Ve bütün hesap ortaya çıktığın-

da, faturayı asıl ödeyecek olan, Amerikalı vergi yükümlüleri olacak.

3. Sermaye Artırımı

Fakat biz kahramanımızın hikayesine gelelim. O, maliyenin senyörü olmak istiyor. Fakat gayet iyi bilir ki, maliyenin gerçek senyörleri, elde avuçta hiçbir şey olmamasına rağmen, büyüklerin arasına girmeyi başaranlar, ne kendi tasarrufunu kullanarak satın almakla, ne de başkalarının tasarrufunu borç almakla yetinenlerdir. Onlar, yalnızca isimlerini kullanmak, ünlerinden yararlanmak suretiyle sermaye artırımlarını piyasada becerebilenlerdir. Yani ucuz olmak ve hep bulunabilmek gibi, âdeta mucizevi iki özelliği sunan parayı piyasadan sağlama becerisi.

Borçlanmanın tersine, bu para, bir şirketin sermayesi ödenebilir olmadığı için sonsuza kadar el altındadır. Gene, gelişmiş ülkelerde asgari % 8 ile % 12 arasında fiyatı olan borçlanmanın tersine, kâr payları ender olarak hisse değerlerinin % 3 ile 4 arasında bir miktarını aşarlar. Bilindiği gibi, hissedarın üstlendiği riskler sonsuzdur. O halde nasıl oluyor da, uzun zamandan beri sınanmış, nitelik konusunda birinci bir işletme olmamasına rağmen, buraya kadar çizgisini izlediğimiz yalnızca maliye yeteneğini kanıtlama peşindeki birinin çıkardığı hisselere talip olabiliyor? Cevap, bir kere daha "umut satmak" yeteneğinde ve adayın şanında mündemiçtir.

Tasarrufuyla satın almak vasat ve sıradan adamın işidir. Satın almak için borçlanmak, daha başlangıçta güçlülüktür. Hele bunu piyasada yalnızca ismini kullanarak yapmak, maliye tanrılarına özgü bir şeydir. Zaten başka kutsal güçler de vardır. Örneğin ender olarak yatırım yapan, ender olarak riske giren yatırım bankaları. Fakat bunların asıl işleri başkala-

rına satın aldırmaya ve sattırmaya ilişkindir. Bu da, inandırma yeteneğini, mali hesap işlemindeki oyunları kavramayı içeren en yüksek düzeyde bir beceriyi gerektirir. Satış sırasında olduğu gibi alış sırasında da, yani her işlemde komisyonlarını alırlar. Altın arayıcısına altının nerede olduğunu ve nereyi kazarsa külçeyi bulabileceğini söylemek gibi, hizmetlerin en değerlisini sağladıkları için aldıkları pay haklarıdır.

İşte basit olarak, "mali balonlar"ın, "mali kapitalizm"in, "ekonominin maliyeleştirilmesi"nin kökenindeki olup bitenler.

Bu, piyasaların favorileri kahramanların şanına itibar ettiği psikolojik değerdir. Ve gereklidir. Kapitalizmin oksijeni kazanç umududur. Bu umut yoksa, işletme de yoktur. Fakat Borsa'da bile ihtiyatı elden bırakmamak gerekir.

"Bir Tür Hezeyan"

Seksenli yıllardan beri, Anglosakson ekonomileri, işletmelerinin finansmanında temel rolü bankaların oynadığı, Alp ülkelerinin tersine, hiçbir yerde ve hiçbir zaman olmadığı kadar borsa piyasalarının önemiyle belirginleşiyorlar.

Seksenli yıllar zarfında mali konjonktürün olağanüstü bir biçimde elverişli olması dolayısıyla ve bu elverişlilik ölçüsünde, Atlantik ötesinde bu mali piyasaların önemi daha da güçlendi. 1980 ve 1990 yılları arasında, Dow Jones göstergesi üç defa katlandı. Zamanla sınırlı ve tercihli piyasalara gelince, bunlar, ciddi ölçülerde gelişme gösterdi. Artık bundan böyle Chicago'da, New York'a oranla iki defa, dahası üç defa fazla ciro ediliyor. Borsanın havalanışı! Maliyenin patlaması! Ritleri, şatafatları ve büyüleriyle... Gerçekten, mali aracılar sayısal olarak arttı. Artış hızına koşut olarak zenginleşti.

Daha dün halkın çok az tanıdığı yeni mali şirketler, haklarında sayısız yazıların yayımlandığı kuruluşlar haline geldiler ve kitle iletişim araçlarının yıldızları arasında adları gözükür oldu. Aynı zamanda IBM, Apple veya Colgate kadar saygın işletmeleri, oturdukları tahtlarından alaşağı ettiler. Bu işleri beceren yeni kuruluşlar arasında, Drexel Burnham Lambert, Shearson Lehman Hutton ya da Wasserstein Parella vb. sayılabilir. Söz konusu yeni şirketler, "çok tutulan" borsa spekülasyonu büyüsünü showbiz'in yaldızlı pulları, süslü taşlarıyla birleştiren bir mitolojinin ürünleriydiler. Ve ABD'de her zaman olduğu gibi, sanayi üzerindeki maliyenin bu zaferi, yıldırım hızıyla oluşan bireysel şanın damgasını vurduğu –ve yükselttiği– bir zaferdir.

Varlıklarından hiç kimsenin haberdar bile olmadığı insanlar, birdenbire sanki Hollywood'dan gelmiş gibi güçlendiler ve basın, onların devasa olduğu kadar pek çabuk kazanılmış servetleri üzerinde vecde girdi. Daha önce de görüldüğü gibi, şu yüksek riskli projelerin finansmanında kullanılan, çok verimli *junk bonds* "tapon borçlar"ın kralı Michael Milken türünden adamlar, ki bugün kendisi on yıla mahkûm ve hapishanede. Ivan Boesky: Pembe Rolls'uyla caka satan üstün yetenekli borsa oyuncusu, o da üç yıl hapse ve yüz milyon dolar cezaya mahkûm.

Donald Trump, işadamları arasında en büyük olma duygusunun tutsağı –birçok şeyin yanı sıra– tamamı *junk bonds*'larla ödenmiş Taç Mahal'in sahibi. Birkaç sene süreyle Amerikan kapitalizminin kahramanı konumuna terfi bile etmişti. Ama bu ne biçim bir kapitalizm? Bütün bu olup bitenlerden ABD ekonomisinin kötü yorumu nasıl oldu da görülemedi?

1988 Nobel iktisat ödülü sahibi Maurice Allais, bu ekonominin "kendisini taşkınca bir mali spekülasyona terk eden, vardığı noktada, moral bozucu etkileri yeterince dikkate alın-

mayan tabansız büyük gelirlerin oluştuğu" bir ekonomi olduğunu belirtiyor.

Moral bozucu etkiler: Amerika'nın iyi–kötü ayrımı ölçüleri içinde kalarak ifade edecek olursak, maliye dünyasının "kötüleri" hem sayıca çoğaldılar, hem de bu yeni vahşi ormanın "kanunları"nın ahlakını biraz daha bozdular. Söz konusu olan özellikle *raiders*'lerdir. Bunlar, işletmeleri parçalara ayırarak "daire daire satar" gibi küçük parçalara bölen ve olağan üstü kârlar elde eden hasmane LBO (Satın–alma ameliyesi) ve bölüp satma konusunda büyük uzmanlardır. Her türden "kötüler". Bazıları Carl Icahn'ın meslek çizgisini izlediler: Icahn, mahalleye dayılığını kabul ettirdikten sonra, TWA Havayolu şirketini satın aldı, aynı zamanda da erdemi satın almış gibi, şirketinin çıkarında pek kaygılı havalarda bir yönetici örneği olduğunu göstermeye gayret etti. Bazıları da, Irwin Jacobs gibi, azamî verimlilik ve çabuk kârın, yalnızca mali mantığın buyruğuna uydular. Ve nihayet Jimmy Goldsmith gibi olan bir bölümü de, iktisadi liberalizm davasının haçlıları havasında davranış sergileyerek, yükselen devletçiliğe ardı arkası kesilmeyen kılıç darbeleri vuruyor. Bu düşünceyi savunmak amacıyladır ki, Goldsmith lastik üretimi devi Goodyear'i satın alma girişiminde bulundu ve hasmane LBO yoluyla Crown Zellerbach kuruluşlar topluluğunu elde etti. "Jimmy", hissedarların çıkarlarını umursamayıp, kene gibi "hayvanın üzerinden" yaşayan tembel yöneticileri kapı dışarı etmek ve vücutta biriken kötü yağlar örneği işletmeleri işgal eden bürokrasiyi devre dışı bırakmayı arzuladığı konusunda teminat veriyor. Fakat aslında büyük artı değerler elde etmek için de gerekeni yapıyor. Hiç kuşkusuz, LBO uygulaması, işletmelerin satın alınması ve birleştirme işlemleri, ABD'de yeni bir olgu değil. Yaygın bir kanıya rağmen, seksenli yıllar boyunca, satınalma ameliyelerinin sayısı (yıllık olarak 2 binden 3 bine) 1968–1972 yılları arasındaki ameliyele-

rin yarısının bile altındadır. Tarihte bu konuda azami düzeye (6000 ameliye ile) 1970'de ulaşıldı. Fakat satış ameliyesine konu olan firma sayısı yerine, eğer ameliyelerin mali açıdan miktarı dikkate alınırsa "Reaganyılları" gerçek anlamda bir patlamayı işaret eder. Satış ameliyelerinin toplam miktarı, 1968–1972 arasındaki dönemde yıllık 20 milyar dolardan 1980–1985 döneminde yıllık 90 milyar dolara, yalnızca 1988'de de 247 milyara ulaştı. Büyüklükler GSMH'ya *oranla* incelendiğinde ise, 1983–1985 yıllarında birleşme–satınalma ameliyelerinin 1968–1972 dönemine göre *iki kat daha büyük olduğu* görülür (*Le Retour du Capital*, [Sermayenin Dönüşü], Baudouin Prot ve Michel de Rosen Yönetiminde, Ed. Odile Jacob, 1990).

Fakat Edward J. Epstein'in işaret ettiği gibi, 1982'den beri bu tür ameliyeler, oldukça geniş ölçülerde nitelik değiştirdi. ("Qui possède les Entreprises? Le Conflit entre dirigeants et actionnaires", New York, Twentieth Century Fund, 1988, Fransızcaya çevirisi için bkz. *Capitalisme fin de siècle*, Paris, Fondation Saint–Simon, 1989):

"Elbette birleşmeler ve satınalmalar bir yenilik değil. En azından otuz yıldan beri, pazar payını artırmak, riskleri farklılaştırmak, bilançoları iyileştirmek veya birçok örnekte görüldüğü gibi bazı vergi avantajlarından yararlanmak için, Amerikan şirketleri bu yola hep başvurageldiler. Fakat seksenli yıllara kadar, birleşmelerin ve satınalmaların ezici çoğunluğu hep 'dostane' oldu. En azından her iki tarafın yönetim kurullarının onayını almaya dikkat ediliyordu. Bu yola başvuruluyordu; çünkü bazı eyaletlerin kanunları, denetimi ele geçirmeyi bir hayli zorlaştırıcı ve muhtemelen işletmeler için tehlike yaratıcı kılıyordu. Örneğin Illinois Eyaleti'nde, denetimi ele geçirme konusunu düzenleyen kanun (Illinois Business Take Over Act), hedef olan hissedarların %10'u eyalet hudutları içinde ikamet ediyorsa, idareye müdahale hakları tanıyordu. 1982 Temmuzu'nda Yüksek Mahkeme, bu tür yasal düzenlemeleri iptal etmek suretiyle,

benzer başka kanunların da geçersizliğini sağladı. Bu da, hem sorunu kökünden değişikliğe uğrattı, hem de büyük ölçüde hasmane satınalma taleplerini kolaylaştırdı.

Oysa alışılmış satınalma ve birleşme işlemleri, özellikle bu işe ilk girişenin bir kuruluşla birliği olduğu zaman, asıl hedef şirketler grubunu büyütmekti. Yeni tür denetimi ele geçirmelerde ise asıl amaç, hisse değerlerinin geçici olarak düşmesini tahrik etme pahasına, hisse fiyatlarını tırmandırmak için farklı bölümleri satmaya yönelik bir şirket parçalama ameliyesidir."

Çalımın Sarmal Eğrisi

Mali işletmelerin katmanlaşması, yöneticileri için de *success stories*: Bu koşullar altında, eğer Amerikan mali kesimi ülke seçkinlerinin önemli bir bölümünü kendine doğru çekiyorsa, olup biten hiç de şaşırtıcı değil. Tabii bu, sanayi için katlanılması zor bir darbe oldu. Zaten sanayi, ihtiyacı olan maliyecileri ve mühendisleri bulmada yeterince zorluk çekiyordu; bu kez, en iyi yöneticilerinin ve genç diplomalılarının bankalara veya simsar kuruluşlara doğru hızla kaydığına tanık oldu. Çünkü bu yeni yerlerde daha fazla para kazanılıyordu. Üstelik fabrikada olduğu gibi, ne elleri, ne de pabuçları kirleniyordu.

Burada yalnızca seksenli yıllardaki Amerikan deliliğinin söz konusu olduğunu savunmaya kalkmayalım! Örneğin, Paris'te piyasa salonlarında çalışan yalnızca maliyeci genç koşucuların aldıkları aylıklar hakkında bilgi toplamak yeterince aydınlatıcıdır. Kendileriyle yanyana aynı mali konumlarda fakat daha az spekülasyon yapan ve biraz daha az uzmanlaşmış bölümlerde çalışan, okul arkadaşlarına oranla iki kat bazen üç kat fazla kazanıyorlar. Aynı yetenek, aynı beceri, fakat

farklı risk seçimleri. Kazanç 1'e 3 oranında maaş farkları. İşte kapitalizmin kapitalizme karşı savaş alanında somut noktalardan biri.

Bu beyin akımı sağlamanın, bu şimşek gibi başarıların, üzerinde tartışılan büyük meblâğların, bir thriller'den daha çekici ameliyelerin sonucunda, ABD'de kesintisiz büyük bir kitle iletişim gösterisi için bütün gerekli unsurlar biraraya gelmişti. Wall Street'i sardığı gibi, seyircisi bol, büyük mali temaşa sanatı, gerçekte medya organları için bulunmaz bir ganimettir. Tabii anında ve hiçbir zaman sahip olmadıkları şekilde, para ve borsa oyunları, gazetelerde yer işgal etmeye başladılar.

Allahın tek bir günü geçmemiştir ki, günlük bir yayın organı –yalnız ciddi *Wall Street Journal* değil– bu büyük kovboy filminin en *exciting* bölümlerini sütunlarında zikretmemiş olsun: Bol kan akıtmış bir Satınalma Ameliyesi, masalımsı bir kazanç, cüret gerektiren veya ince hesap işi bir "darbe". Pek bereketli özel hayata ilişkin hususları da gündeme getiren yeni borsa krallarının şahsi dalaşlarından söz etmeyelim (İşte örneğin Donald Trump'un yola getirilmesi güç, boşanmayı isteyen eşiyle kavgaları.... nafaka olarak istenen ve kocanın servetinin yarısı magazin dergilerinin baş sayfalarında).

Bu medyalaşma, Wall Street çevresinin dışına taşarak işletmelerin ve iş aleminin büyük yöneticilerinin tepkilerini ve doğasını değiştirdi. Bu kişiler, Borsadaki sinsi rekabetlerin üstesinden gelen ve korkutucu ejderhalarla karşı karşıya çizgi roman kahramanları veya sanayinin "büyük kaptanları" gibi basında kendilerinden söz edilmesi olayına giderek daha fazla duyarlı hale geldiler. Seksenli yıllar boyunca kendine özgü bir sözcük hazinesi gelişti. Bu yeni sözcüklerin içerdiği yananlamları tahlil etmek tek başına aydınlatıcı bir iştir. Bu yananlamlar sıklıkla savaşla ilgilidir ve –beyaz veya siyah *şövalyeler, zehirli haplar, altından kelepçeler* veya *paraşütler* ile–

iktisadi hayatı ve para–borsa işlerini *Yıldız Savaşları*'yla bir tutar. Otomobil sanayiindeki verimlilik anlaşmalarından veya uluslararası pazarlarda bilgiişlem aygıtlarının satışlarındaki iniş ve çıkışlardan hem nakletmesi hem de izlemesi açısından daha neşeli bir dizi.

Bu devlere özgü borsa düellolarının muğlak kahramanları, kamuoyunda ve medyalarda, sınırlarla ve devletlerle oynayan, meslekleri ve aktifleri çekip çeviren, milyarlara yön veren, dünyevi güçlüklerden kendini kurtarmış yarı tanrısal varlıklar haline geldiler. Bu durumda, nasıl olur da bazıları büyüklük duygusuna kapılıp kendilerini dev aynasında görmezlerdi? Keza nasıl olur da, medyaların kendileri hakkında yarattıkları imgelere daha uygun olmak için yavaş yavaş yönetim yöntemlerini değiştirmezler? Satınalmaların, birleşmelerin ya da LBO ameliyelerinin hep ussal güdülere uygun olarak cereyan ettiklerini sanmak aldatıcı olur... Bazen şirket başkanının benini tatmin etmek için, basından birkaç gurur okşayıcı haber başlığı elde etmek için "güzel bir ameliye" gerekir. Bazen de, işletme yönetiminin işletmenin çalışanları tarafından pısırık, korkak veya tutucu olarak değerlendirilmesini engellemek amacıyla da gerekli olabilir. Ve gerçekten de, işletmenin şanını biraz daha yaldızlamak için, iyi bir LBO yararsız bir iş değildir.

Çalım satmanın, mali gücün ve şanın sarmal eğrisi, "Reagan'lı yıllar"ın bütün bir Amerika'sını Wall Street'in peşi sıra bir güzel sürükleyip götürdü. Ve tabii maliye, para borsa işlemi, geçmişe oranla daha yoğun bir biçimde belirleyici olmaya başladı. Ona her şeyi feda etmek gerekti. Böylece de iktisat siyaseti, Wall Street'in keyfine bağımlı kaldı. Gösterge kıpırdamaya görsün, faiz hadleri oynamaya başlasın, hemen ardından Amerika'nın ateşi çıkar. Kötü bir dış ticaret rakamı veya işsizliğin artışı yönünde bir eğilim, piyasanın paniğe kapılması anlamına gelir. Bir olayın borsadaki etkisi, o olayın

kendisinden daha önemli olabiliyor. Dışsatımda azalma varmış veya üretimde bir duraklama görülmüş, bütün bunlar bizatihi sorun olarak görülmez. Zihinleri asıl meşgul eden şey, olup bitene karşı piyasanın tepkisidir.

Piyasanın Kanunu

Bu ortamda, sanayi biraz, giyimiyle çevresinde tebessüm yaratan, pek çekici tarafı da olmayan, taşradan yeni gelmiş emmioğlu veya teyze kızına, kısacası fakir bir akrabaya benziyor. 1990'da Massachusetts Institute of Technology'nin (MIT) yayımladığı rapor, maliye ve sanayinin ne kadar ender bir biçimde biraradalık gösterdiğini vurguluyor. LBO dalgaları, sanayinin kendine olan güvenini ciddi ölçülerde sarstı. *Raiders*'lara, şu hemen elde edilen kârdan başka bir şey düşünmeyenlere gelince, onlardan herhangi bir "sanayi stratejisi" ummak olanaklı değildir. MIT bu maliyecilik deliliğinin "işletmelerin dikkatini anlık verimlilik üzerinde abartılı bir biçimde yoğunlaştırmaya katkıda bulunduğunu" yazıyor. İşte size gerçeği edebi sözlerle anlatmaya bir örnek!

Bütün bu gelişmelerin sonunda, mali piyasa, genel olarak iktisadi hayat üzerinde, özel olarak da işletmeler üzerinde gerçek bir vesayet rolü oynama noktasına geldi. Mali piyasa, tamamen iktisadi açıdan bakıldığında işletmeleri piyasanın savunduğu ussallıktan uzaklaştıran davranışları ve stratejileri benimsemeye zorlar oldu.

Öncelikle Borsa, işletmeden kendi öz kaynaklarından itibaren azami bir verimliliği *derhal* elde etmesini bekliyor. Sadakatsizliklerini bir silah haline getiren ve o ölçüde de daha iddialı olan hissedarları tatmin etmek gerekmektedir. Bu ba-

kımdan işletme, onlara "rekabet ölçülerini koruyan" miktarlarda kâr dağıtmaya önem verecektir. Diğer yönden, hisselerin yüksek bir düzeyde bulunması, muhtemel alıcıları caydırıcı olmak suretiyle, işletmeyi hasmane LBO'lara karşı koruyucu etki yapacaktır. İşte bu nedenlerle, *her üç ayda bir* Wall Street'e tatmin edici sonuçlar sunabilmek için kısa vadede kârları azamileştirmeye yönelik ne gerekiyorsa yapılacaktır. Gerçekten de her üç ayda bir işletmeler piyasaya hesap verirler; piyasa da önüne gelen hesapları tahlil etmeyi, karşılaştırmayı, eleştiri süzgecinden geçirmeyi bekler. Ve bu her üç ayda bir olur! Bundan böyle "*quarterly report* tiranlığı" denen şey işte budur.

Oysa hangi yönetici olursa olsun bilir ki, kısa vadede kazancı çoğaltmanın en etkili yolu, en az gerekli harcamaları kısmaktan geçer. Reklam, araştırma, şirket çalışanlarını eğitme, ileriye yönelik tasarılar geliştirme vb. Ne yazık ki, bu tür harcamalar, yeni ürünler geliştirmek, üretim yöntemlerini iyileştirmek, çalışanların niteliklerini artırmak, ürünlerinin gelecek yıllardaki ticarileştirilmesini şimdiden hazırlamak suretiyle işletmelere geleceği bugünden kurma olanağı veren harcamalardır!

Bu tür harcamalarda kısıntılar yapılırsa, işletme belli bir süre sonunda geleceğini tehlikeye atar. Bu noktada maliyeci mantığının açık ve net bir biçimde sanayici mantığına ters düştüğü görülür.

Fakat LBO taşkınlığının yarattığı etkiler, işletmeler için daha az tehlikeli değildir. İster alıcı, ister satınalmayı bekleyen hedef durumunda olsun LBO'ya muhatap işletmeler, ameliyeyi gerçekleştirmek veya engellemek için sonradan bilançoları üzerinde ağır bir yük olarak ortaya çıkacak olan borçlar biriktiriyor. İşletmeler bu yüzden, işletme hesaplarını alt üst eden, bazen uzun da süren mali masraflara katlanmak zorunda kalıyorlar. Bir örnek: KKR tarafından satın alın-

ması sırasında yüklendiği yirmi iki milyar borç dolayısıyla RJR Nabisco Inc, ayağına bağlı bu prangayı sürüklüyor. İşler o noktaya gelmişti ki, bu korkunç borcun hiç değilse bir bölümünü hafifletmek için KKR'nin yöneticileri RJR'nin bütün bağlı kuruluşlarını BSN'e satmaya mecbur olmuşlardır.

Mağlupların Şanı

Bu mali baskılar, işletmeler üzerinde kendilerini hissettiren yegâne yük değildir. LBO tehditleri veya sürekli işletmeye yönelik hücumlar, bunların yöneticilerini, savunma stratejileri geliştirme, ya da ticari ve sanayi alanında tamamen verimsiz bir Borsa gerillasına yatırım yapma ve uğrunda zamanlarını ve enerjilerini tüketmeye itiyor. Tabii, çok yüksek ücretler ödemek suretiyle biraraya getirilen hukukçular mangasının da yardımıyla, "zehirli haplar"ın veya "altın paraşütler"in hasmane satınalma faaliyetlerine karşı geliştirilmesi, bir sanayicinin ilk bakması gereken asıl işi midir diye de sorulmalıdır. Zamanını üretmek ve satmak için de harcayabilirdi. Örneğin, KKR tarafından satınalınmaya hedef olan Nabisco'nun ve işlemin sonuçlarına karşı genel yönetimi ve yöneticilerinin korunmasına yönelik "altın paraşütler"in geliştirilmesi için ne kadar zaman harcandığı bilinmiyor. Fakat neye mal olduğu hakkında bilgiler var: Her iki yönetici işletmelerinden 53 ve 45 milyon dolar aldılar! İşi biraz somutlaştıralım: 50 milyon dolar yuvarlak hesap 250 milyon frank eder; bu da gayet tedbirli bir yöntemle ve % 10'dan yatırılsa, yatıranlara yılda yaklaşık olarak 25 milyon frank getirir. Yani en iyi kazanan Fransız yöneticilerinin gelirlerinin beş veya on katı bir para demektir. İşte "mağlupların şanı" denilen şey gerçek değil mi?

En fazla kazandırana, kelepir işe doğru koşan, en hızlı ve hemen verimli olan hissenin peşindeki hissedarların vefasızlığına gelince, bu vefasızlık, onlar için –harfi harfine– uyulması gerekli, yani altın bir kuraldır.

Kapitalizmin yeni Anglosakson modelinin mantığında, hissedar açısından vefasızlık ussallıkla eşanlamlıdır. İşte hepsi bu.

Ne var ki, bu yeni ussallık anlayışı, artık istikrarlı bir sermayeye güvenemeyen işletmeler için önemli bir engel oluşturur.

Alexandre de Juniac ve Stéphane Mayer'in (*Sermayenin Dönüşü*, a.g.e.) deyişiyle ifade edilecek olursa, kral hissedar, yatırım yaptığı işletme hakkında çok az tasalanmaktadır. Ona gereken, artı değer ve kâr paylarıdır. Bu eğilim, (emeklilik fonları ve sigorta şirketleri başta olmak üzere) kurumlaşmış yatırımcılar arasında –tabii bu bir çelişkidir– özellikle yaygındır. Amerikan piyasası üzerinde bu kuruluşların ağırlığı çok büyüktür. Wall Street'deki işleme konu olan sermayenin % 40 ile % 60'ı oranında bir pay onlarındır. Fakat, Japonya'da ve belli ölçülerde de Avrupa'da olup bitenin aksine, piyasanın "jandarması" veya "düzenleyicisi" rolünü oynamıyorlar; en azından bugün için artık bu rol, onların rolü değil. Kurumsal Amerikan yatırımcıları, her şeyden önce portföylerinin kısa vadedeki verimliliğini azamileştirmeyi arıyorlar. Yegâne kaygıları, kaynaklarını yönettikleri tasarrufçulara, vade sonunda rekor sonuçlar sunmaktır. Giderek daha sık yapılan ve bu kuruluşlar arasındaki başarıları karşılaştıran sınıflandırmalar sırasında en iyi yönetici görüntüsü sergilemek söz konusudur.

Bazen –LBO işlemleri– sırasında olduğu gibi, bu kısa vade sonuç tutkusu, söz konusu kuruluşları eski zamanların deyimiyle, tevil kaldırmayacak bir biçimde "ihanete" bile sürüklüyor. Gerçekten de, bu kuruluşların birçoğu, büyük firmala-

rın çalışanlarının emekliliklerini yönetiyor. Onlardan birisi saldırıya uğradığı zaman, artı değer elde etmek amacıyla, bütün çıkarları saldıranın yanında olmaktır.

Bu tür hissedarlar ve bu tür stratejilerle, hissedarları, işçileri ve yönetimi biraraya getiren güçlü bir *affectio societatis*'in (cemaat duygusu) birbirine bağladığı çıkar cemaatı gibi algılanan işletme biçiminin çok uzağına düşülür. Piyasanın dalgalarıyla çalkalanan, borsa spekülasyonlarının öngörülemez fırtınalarının tehdidi altındaki işletme, artık bir *cash -flow* makinesinden ibarettir.

Malikleri Olmayan Bir Kapitalizm

İşletmelerine daha çok bir ailenin bireyi gibi bağlı olan Avrupalılar ve özellikle de Fransızlar açısından, yukarıda işaret edilen mantık karşısında bir tür rahatsızlık duymamak zordur. Zira burada söz konusu olan bir mantıktır. Amerika'da işletme, piyasaya hakim ussal yeni hissedarlar açısından, Keynes'in bilinen o eski deyimiyle "hisselerden bir paket" olmaktan başka bir şey değildir. Zaten Amerika'da her şey –alıcısı Japonlar bile olsa– satılıktır. Yeter ki, uygun fiyatı veren bulunsun. Atlantik'in öbür yanında öğretim hayatını sürdüren Fransız filozof Michel Serres bu konuda gayet isabetli olarak şunu söylüyor: "ABD'de para, amaç; onunla satın alınacak şeyler araçtır. Avrupa'da ise bunun tersi geçerli; orada parayla sahip olunabilecek şeyleri elde edersiniz."

Bu ülkede, bir işletme satınalmak, bir taşınmaz veya bir sanat eseri satınalmak kadar alışılmış (ve kolay) bir iştir. Bu yönden bakılınca, kral hissedarın henüz satın aldığı işletmesinde istediği şeyi yapması mantık gereğidir. İşletmeyi parça-

lara ayırıp hoşuna gitmeyen, ilgisini çekmeyen bölümlerini satabilir. Hissedar, birlikte çalıştıkları insanlara sermayesi gibi, yani âdeta bir mal gibi muamele yapabilir.

Kapitalizmin iyi işlemesi, işçilerin bir mal gibi karşılanmasını gerektirir mi, evet mi hayır mı? Ne de güzel kavga konusu. Kapitalist, işletme maliki olmadan yaşayabilir mi, evet mi, hayır mı? Bu da birincisi kadar güzel bir kavga konusu! Yalnız şu farkla ki, moda olan mizaha göre konu, bir tür çelişki gibi ele alınabilir. İşte çok yakın bir geçmişte İngiliz *The Economist* dergisi de böyle yapıyordu ve şöyle yazmıştı: "Anglosakson kapitalizmi hâlâ daha malikleri olan bir kapitalizm midir?"

"İşletme malikler arıyor", "İşletme istikrarlı hissedarlar arıyor". Bu iki talep, bugün gazetelerin küçük ilanlar sayfalarını doldurmaya yeterli. Gerçekten de, istikrarlı hissedarlık mantığını yıkmak suretiyle malikleri ortadan kaldıran yeni Anglosakson kapitalizminde artık bu iş, yeni maliye anlayışının şanı haline gelmiştir.

Bugünün ya da Yarının Kârı?

Tarihin... nasıl söylemeli... örneğin Karl Marx'a göz kırpmasına benzeyen bir çelişkisi üzerinde hadi biraz duralım. Dünyanın her yerinde, kârın meşruluğu yeniden keşfediliyor. Bu, kapitalizmin ruhudur. Fransa'da sosyalist hükümetler, ortak programın ütopyalarına sırtını dönmek suretiyle, daha 1982–1983 yıllarında söz konusu anlayışın yanında yer aldılar. Doğu'da komünizmin çöküşü, –tartışmasız biçimde– piyasaya eski sağlığını ve meşruluğunu iade kâr etmekle sonuçlandı. Özetle, işletmeler ve girişimciler açısından kâr peşinde

koşmanın en etkili dürtü olduğu fikri, herkes tarafından kabul ediliyor. Kâr meşrudur. Dahası, kâr olsun, verimlilik olsun canlı bir iktisadi hayatın gerçek –ve tek– motoru olarak görülüyor. Oysa işte bakın bizzat kapitalizmin vatanı Amerika'dan bize kadar ulaşan beklenmeyen ders: *Kâr, işletmeyi zayıflatabilir, ekonomiyi cezalandırabilir, gelişmeyi engelleyebilir de.* Nasıl ki, "çok vergi vergiyi öldürürse", aynı şekilde diyebiliriz ki, "bugünün kârı için çok uğraşmak, yarının kârına zarar verir".

Bir ürünün başarısı, modadan kaynaklanan veya tamamen şans eseri birkaç mucize bir yana bırakılırsa, esas itibariyle ağır ağır yapılan bir hazırlığın sonudur. Üretim yöntemlerinin geliştirilmesini, dağıtım ağının kurulmasını gerektirir. Müşteriyi ikna etmek, satış sonrası hizmetler için teminat verilmelidir. Mikro–enformatik, büyük müşteri kitleleri katında başarıyı ürünün piyasaya çıkmasından altı veya yedi yıl sonra kazandı. Video aygıtı ve kameranın piyasada yer etmesi için on yıldan fazla süre gerekti.

Anlaşılacağı gibi, böyle uzun süreler içinde kesinlikle güçlenmek, kaçınılmaz olarak mali fedakârlıkları birlikte getirir. Bir işletme, ilk kârlarını kasasına koymadan önce, kayıplara katlanmalıdır. Bu katlanma, yalnızca ürünün piyasaya sürümü sırasındaki maliyetlerle sınırlı kalmaz. Bir pazar kazanmak, orada hakim olmak için, çoğu zaman "çok düşük" fiyatla satmak ve bunu kârların üzerinden kırpmayı becermek kaçınılmaz bir iştir. Bütün bunlar, Japonların şampiyonluğunu yaptıkları sıradan stratejilerdir. Fiyatlar üzerinde, başka bir deyişle kârlar üzerinde büyük fedakârlıklara katlanmak, ürün çeşitlerinin en alt örneği üzerinde gayretlerini yoğunlaştırmak suretiyle piyasaya yoğun halde akın ediyorlar. Böyle davranarak, rakiplerini piyasadan siliyorlar; sabit maliyetlerin aşınma karşılıklarını sağlıyorlar ve giderek yavaş yavaş ürün çeşitlerini artırıyorlar. On beş yıl önce Japon arabaları-

nın nasıl olduğunu bir hatırlayalım: Piyasaya sürdükleri arabalar, küçüktü, fazla özenilmeden yapılmışlardı, kolay bozulan cinstendi, sevimsiz ama ucuz arabalardı. Bugünse, Japon arabaları güçlü Alman arabalarıyla ve zarif İtalyan türlerle rekabet edebilecek ölçüdedirler. Ve Japonlar, bilindiği gibi, dünyanın bir numaralı araba imalatçısı oldular. Fakat bu başarı, başlangıçta yüksek fedakârlıklar içeren azimli, tuttuğunu koparan bir stratejinin meyvesidir.

Kâr Gelişmeye Karşı

Bu Japon stratejisinin muhalifkarşı ucunda Amerikalılar, hemen kâr elde etmeyi sağlayan sanayi mazgallarına dikkatleri teksif etmeyi tercih ettiler. Üstünlüklerinin tehdit altında olduğu alanlardan ya da gerekli zahmetlerin uzun süreli ve maliyetli olacağını anladıkları durumlarda hızlı bir biçimde ricat ettiler. Ya da, Amerikalılar, piyasaları fethetmek ya da yeniden kazanmak için hiçbir zaman uzun vadeli sanayi ve ticari siyasetler geliştirmediler. Örneğin tıbbi gösterge aygıtlarında, tomografilerde ve ekografilerde ilk önce Amerikan firmaları bu ürünleri piyasaya sürdüler. Fakat daha sonra "uç" mazgallarda çakılıp kaldılar; faaliyetlerini büyük araştırma merkezlerine ve en çağdaş hastanelere hitap etmekle sınırlı tuttular. Bu alanda daha çok satan mal türleri Japonlara terk edilmiş oldu. Onlar da hızla piyasaya girdiler. Önce daha az ünlü hastanelerin müşteri olduğu piyasada faaliyet gösterdiler. Sonra bu ilk piyasada güçlenerek ürünlerinin niteliğini yükselttiler. Şimdi de yüksek teknoloji gerektiren araçlar alanında Amerikalılarla rekabet ediyorlar.

Biraz farklı biçimlerde ortaya çıkmış olsa bile, elektro-

nik alanında da aynı stratejinin izlendiği görülüyor. Söz konusu alanda da Amerikalılar, ya yüksek askeri teknolojide dikkatlerini yoğunlaştırmak amacıyla, ya da açıkça daha verimli alanlara doğru (araç kiralama veya mali hizmet) gibi yönelmek için, daha fazla tüketim konusu ürünlerine boş verdiler.

Hiçbir zaman tam çevirisi yapılamamış olan, fakat sayısız korsan çevirisi ortalarda dolaştırılan *Japonya Hayır Diyebilir* adlı kitabında, Sony'nin genel müdürü Akio Morita, Amerikan işverenlerinin şu basiretsizliğini eleştirmek için öyle dolambaçlı yollara sapmadan yazıyor; şöyle diyor Morita: "Amerikalılar, şirket birleştirme ve satınalma ameliyeleriyle iyi para kazanıyorlar; ama, yeni şeyler üretmeyi artık bilmiyorlar. Biz önümüzdeki on yılın tasarımını yaparken, onlar, gelecek on dakika içinde yapacakları kârdan başka bir şeyle ilgilenmiyorlar. Böyle gittiği için Amerikan ekonomisi bir hayalet haline geldi." Bazı Amerikan yöneticilerinin bizzat kendileri bu tür yargıları paylaşmaktan uzak değiller. Örneğin ABD Bütçe Müdürü Richard Darman *now–nowism* (her şey, hemen şimdi) anlayışını, ki bu bir bakıma "imalatçının değil, fakat tüketicinin; öncünün değil, fakat bencilliğin sabırsızlığı" anlamına geliyor, açıkça eleştirdi. Keynes zaten, "teşebbüs ruhu"nun yerine "mali anlayış"ın geçmesinin tahrik ettiği bu davranış biçiminden kuşkulanıyordu. Bu yönden, Amerikan sanayilerinin mücadele ettiği yeni mali tiranlıkla en azından tutarlılık halindedir. Örneğin IBM gibi en büyükler bile, kazancının % 50'ye yakın bir bölümünü kâr payı olarak dağıtıyor. Rank Xerox ise % 60'tan fazlasını dağıtmaktadır. Buna karşın, Japon firmalarına mali kaynak sağlayan bankalar, çok daha az oburluk ediyorlar. Zaten bankalar, çoğu zaman dolaylı veya dolaysız bir biçimde aynı gruba ait bankalardır. Bankaların birçoğu, işletme sermayesinin anlamlı bir bölümünün sahibidirler. Bu nedenle, çok yüksek faizler istemenin işletmenin gelişmesini engelleyeceğini iyi bilme durumundadırlar. Özet-

le, bir taraftan kaybettiklerini, diğer taraftan kazanarak *dengelemeyi* iyi biliyorlar. En sondaki hesaptan da herkes memnun ayrılıyor. İşletmelere gelince, çok pahalı bir mali sermaye yükü altında ezilmedikleri için, uzun vadeli tasarımlar geliştirmek –ve bu tasarımları mali açıdan desteklemek– konusunda en iyi bir konumda bulunuyorlar.

Sürekli olarak hissedarlarını ve kendilerine kaynak kiralayanları tatmin etmek zorunluğunda olan ve bu alanda aşırı sıkıştırılan, dolayısıyla çabuk kâr getiren kısa vadeli tasarımlara yönelen Amerikan işletmelerinin durumu böyle değil. MİT'in (*made in America*, a.g.e) yakın geçmişte yayımladığı raporda altı çizildiği gibi, bu koşullar altında, Amerikan işletmelerinin sanayi alanında risk alma fikrine karşı giderek daha fazla bir biçimde tutuk görünmelerini anlamak mümkün oluyor. İnsanı şaşırtıcı bir tespit. Zira kapitalizm ve işletme, tanım gereği riskin eşanlamı demektir. Zaten bütün bir Amerikan mitolojisi bu riskin övgüsünü dile getirir ve hep, sanayi macerasını Amerikan öncülerinin takipçisi bir şey olarak gösterir. Örneğin, Ronald Reagan'ın (1984'te Çin'e yaptığı gezi sırasında) açıkladığı ve özellikle yeniden ıslahını istediği Amerika imgesiyle hiç de bağdaşmayan aşırı temkinlilik, kısa vadeli kâr arayışı, emin faaliyet alanlarına çekilip kapanma. Şöyle diyordu Reagan: "Biz iyimser bir halkız. Sizin gibi biz de, çok büyük toprakları, gökleri, yüksek dağları, verimli tarlaları, ucu görünmeyen ovaları miras aldık. İşte bize umut veren, bize her yerde mümkün olanı işaret eden şeyler."

"Regancılığın" bozucu etkileri mi, yoksa seksenli yılların amansız ve acımasız alayı mı, artık her ne ise, işte çok çelişkili bir biçimde maliyenin tiranlığı işletme ruhuna önemli bir darbe vurmuştur. Ne yazık ki böyle. Hem de tehlikeli. Son yılların tecrübesi gösteriyor ki, sanayi alanındaki en büyük başarılar, çokçası temelinde büyük "risk alışların" olduğu girişimlerdi. Japon işletmelerinin stratejilerini incelemeyi konu edi-

nen şu kitapta, bu konuda birçok örnek bulunabilir: *Kaisha: the Japanese Corporation* (yazarı, J.Abegglen ve G. Stalk, New York, Basic Books, 1985). Yazarlar kitaplarında, Japonların sanayide ve mali alanlarda risk alma konusundaki muhteşem yeteneklerini sergiliyorlar. Japon işletmelerinin ürünün satılıp satılmayacağını bile görmeden birdenbire kitlesel üretime geçmeleri hiç de ender rastlanan bir şey değil. Böylece sabit maliyetler derhal amorti edilmekte, bu da rekabetçi fiyatlarla piyasaya girmeyi kolaylaştırmaktadır. Ünlü walkman örneği bu açıdan aydınlatıcıdır. Daha pazarda tek bir örneği bile satılmamış olduğu halde, Akio Morita'nın bu buluşu kitlesel şekilde üretilip piyasaya sunuldu.

Sonuç olarak kâr, biraz benzine benzer. Onun sayesinde kapitalizmin motoru çalışır. Fakat benzin bol geliyorsa veya yeterince ayarlı gelmiyorsa, motor boğulabilir. Veya motor patlar. Akio Morita'nın yaptığı gibi, Amerikalı meslektaşlarını eleştirdikleri zaman, Japon patronlar bu düşünce üzerinde ısrar etmekten çekinmiyorlar. Japonlara göre Amerikalılar, yardımcılarını ihmal ediyorlar. Üretimin gereklerini yerine getirmiyorlar ve akılları fikirleri Wall Street'e takılı kalmış bir halde yaşıyorlar. Bu cümlelerin arkasında daha genel bir eleştiri kendini gösteriyor: Bu eleştiri, Amerikan patronlarının anladığı biçimiyle insan kaynaklarının yönetimine yöneliktir. Zaten bu yönetim anlayışı bizzat Amerikalı gözlemciler tarafından da eleştirilmiştir. Atlantik'in öbür ucunda yayınlanmış birçok çalışmaya gönderme yapan *Ramses* raporu (Institut Français des Relations Internationales, Dunod), 1990 sayısında şu hususa dikkat çekiyor: "Amerikan işverenlerinin itibar ettikleri yönelmeler, üniversitelerde veya danışmanlık şirketlerinde, ABD'nin birçok yerinde gerçekleştirilen verimliliği sınırlayan toplumsal engelleri tahlil eden çalışmaların sonuçlarına ve en değerli tecrübelere muhalif bir yoldadır. Hangi tahlil ve hangi yararı kanıtlanmış tecrübe ele alınırsa alın-

sın, bunların tamamı, IBM, 3M veya Hewlett–Packard gibi şirketler tarafından çok uzun bir süredir tespit edilen sonuçları teyit edicidir. Herkes tarafından onaylanan bu sonuca göre de, istikrarlı işgücü ve yönetimdeki süreklilik, rekabetin belirleyici öğesidir."

Çılgın kâr yarışı, bu bilinen ve yararları iyice anlaşılan yönetim anlayışının karşıtı bir yaklaşıma yönelen davranışları yaratıyor. Ve bütün bunların sonunda, utanmasız zenginleşme ve kazanç tuzağı, bütün bir toplumsal doku üzerinde tehditler yaratıyor.

Kral Paranın Yeni Tehlikeleri

Para ve servet, Amerikan toplumunun hep temellerinden biri oldu. Oysa, kültür, taşınılan toplumsal şeref, dünyaya geldiğiniz aile daha çok Avrupa toplumlarının pek gönüllü olarak sahip çıktıkları şeylerdi. Bu cumhuriyetçi ve pek kapitalist genç bir devletin fidyesidir. Kapitalizmle gayet iyi uyum sağladığını Max Weber'in gösterdiği Protestan ahlâk üzerine inşa edilmiş bir devlet. Amerika paranın kral olduğu ve muzaffer doların ülkesidir demekten daha sıradan bir söz ne olabilir? Pek sıklıkla unutulur bir husus da, doların bu üstünlüğünün, ABD'deki bireysel rekabetin bu sertliğinin, kompleksiz bu maddeciliğin aslında bazı kuvvetli değerlerle veya özgür kurumların varlığıyla dengelenmiş olmasıdır. Hiç kuşkusuz, başlangıçtan beri Amerika kendini dolara adamıştır; ama aynı Amerika'nın bir eli İncil'in, diğer eli Anayasa'nın üzerindedir. Amerika, bizim ülkemizde olduğundan çok daha gösterişli konumuyla –kanun– ve bir Anayasa'da somutlaşan kamusal ruha sahip, hücrelerinin içine kadar dinsel bir toplum ol-

mayı sürdürüyordu. Ve geleneksel ahlâk anlayışı, sınırlar koyuyor; öyle pek biçimsel çerçevede kalmayan emirlerin kaynağı oluyordu. Örneğin Rockefeller, "Zengin bir adam için, zengin olarak ölmenin utanç verici olduğu"nu söylüyordu. O çok canlı "dernekler, birlikler halinde biraraya gelmiş toplumsal doku"ya gelince , toplumsal amortisör etkisinin ne denli önemli olduğu hususuna daha önce değinilmişti. Özetle Amerikan toplumu, temelindeki çelişkileri ayarlamak suretiyle dengesini koruyordu.

Oysa bugün bozulmuş olan işte bu dengedir. Para kraldı ama, bütün krallıklarda olduğu gibi, iktidarının sınırlı olduğunu da görüyordu. Bugün ise, paranın iktidarı bütün toplumsal faaliyetleri işgal etme eğilimindedir. Profesör Alain Cotta, *Tüm Birimleriyle Kapitalizm* (Fayard 1991) adlı kitabında, yeni kapitalizmin üç özelliği arasındaki bağın altını çiziyor: Kapitalizm, maliyecileşmiş, medyalaşmış ve bozulmuştur. Şan, servetin bozulmaya doğru giden en kestirme yoludur.

Zaten bazı yeni muhafazakâr iktisatçılara göre, şu bozulmuşluk, toplumsal yönetimin genellikle ussal olan bir yöntemi gibi, hem de pek soğukkanlı bir üslupla mütalâa ediliyor. Fakat iş bu noktaya kadar gelirse, o zaman sormak gerekmez mi hırsız nedir, olsa olsa ahlakını bozdurmayacak, satın alınmayacak kadar yeterli gücü olmayan biridir desek? Böyle bir kapitalizmin mantığında, Batı'nın ahlâki geleneklerinden tevarüs edilmiş muhafızların hayasızca ortadan kaldırılması, bir kalemde silinip atılması vardır. Paranın yeni ahlâkdışılığı, Amerikan toplumunun çelişkilerine ve eşitsizliklerine tahammülü, bu çelişki ve eşitsizliklerin keskinleştiği oranda güçleştiriyor.

Örneğin, Disney'in Genel Müdürü Michael Eisner'in tek başına, Florida'nın Orlandosu'nda Disneyworld bahçelerinin bakımında görevli 4000 bahçıvandan daha fazla kazanmasını nasıl meşrulaştırmalı? (Bu, Antoine Riboud'nun aylığının el-

li, Jacques Calvet'nin aylığının ise yüz katıdır). Drexel Burnham Lambert Şirketi'nin *junk bonds* bölüm sorumlusu aşırı pahalı Michael Milken'in yalnızca 1988 yılı için 550 milyon dolar gelir beyan etmesini de nasıl meşrulaştırmalı?

Bütün Amerika bu soruyu sormaya başlıyor. Örneğin, *Business Week* gibi bir haftalık dergi bile şu başlığı atıyor: "Patronlara çok mu para ödeniyor?". Bu başlıktan sonra, Amerikalı genel müdürlerin kazançlarını sınırlandırmayı öngören bir yasa tasarısı, Kongre'nin iki meclisine de sunuldu. Konunun uzmanı M.M.Graef Crystal, büyük bir Amerikan şirketi patronunun şirkette çalışanların ortalamasından, aşağı yukarı 110 kat daha fazla kazandığını Senato komisyonunun huzurunda ifade etti. Fark Japonya'da yalnızca 17, Almanya'da ise 23'dür. Amerikan şirketlerinin genel müdürlerine Alman ve Japon meslektaşlarının 5 veya 6 katı ödeme ne işe yarıyor? Eğer piyasa mekanizmaları doğru dürüst işliyor olsaydı, bu farkların işletmelerin rekabet güçlerinin tercümanı olması gerekirdi. Oysa, büyük ölçüde tersi geçerlidir. Burada hükmünü icra eden piyasa kanunu olmayıp, daha ziyade para monarşisidir.

Paranın krallığı bütün ahlâkı silip süpürme tehlikesi taşıyor. Wall Street'teki akla gelebilecek bütün ihtilâslar, seksenlerin "çılgın yılları"na eşlik ettiler. Öylesine olaylar cereyan etti ki, mesleğin ahlâk kuralları temelden çöküntüye uğradı. Bankacıların şu ünlü sözü –"*My word is my bond*"– bugün artık para dünyasının yeni kahramanlarının nezdinde hiçbir anlam taşımıyor. Daha fazla kazanmak için her yol meşrudur. İspiyonculara para ödeniyor. Satınalınması istenilen işletmelerin yöneticileri hakkında malûmat elde etmek amacıyla özel hafiyelerin hizmetleri kiralanıyor. Amerika'nın ihtiyacı olan, dünyanın dört bir yanından gelen tasarrufları topladığı bir dönemde Wall Street, giderek daha az güven veriyor.

Çelişki tam da buradadır. Ahlâk –her şeyden önce iş ah-

lâkı– basit bir süs, etik bir lüks değildir. Ahlâk, teknik olarak bizzat kapitalizmin iyi işlemesi için gereklidir. Wall Street'in iş çevreleri bu gerçeği çok iyi anlamıştır. Aynı iş çevreleri, dünün aşırılıklarıyla karşılaşınca, Avrupa'da görülmemiş bir ciddiyet ve sertlikle tepki gösteriyorlar. Örneğin Fransa'daki Borsa İşlemleri Komisyonu'nun dengi olan korkutucu Securities and Exchange Commission, para piyasalarında işlenen suçları takip ediyor. Yargıçlar yakayı ele verenlerin tepesine vuruyorlar, hem de ne vurma! Sonuç olarak –artık bir moda mıdır, bir tür koruyucu mudur ya da gerekli olana isabetli bir dönüş müdür bilinmez– aralarında Harvard'ın da bulunduğu birçok üniversitede "iş ahlâkı" derslerinin gelişmesine tanık olunuyor. Haklarında kusursuzdur diye yargı alınmış işletmelerden başka yere para koymayan "ahlâki yatırımlar fonu" gibi şeylerin ortaya çıktığı görülüyor.

Sayıları kırkı bulan eyaletler, LBO ameliyelerinin kötü yolda kullanılmasıyla mücadeleyi amaçlayan yasal düzenlemeleri kabul etti. Pennsylvania Kongresi'nin 1990 Nisan sonunda, aldığı bir karara göre, bir LBO işlemini izleyen ilk on sekiz ay zarfında koyduğu yatırımı satan her hissedarın bu işten elde ettiği kâr, hiçbir başka işlem görmeden idare tarafından istirdat edilecektir. Ve ülkenin hemen her yanında, kurumsal yatırımcıların borsa spekülasyonlarına karşı çok güçlü halkçı bir akım gelişiyor.

Zaten genel bir biçimde Amerika'nın boydan boya, çok güçlü bir ahlâkçı dalgası, aşırılığa kaçmaksızın yapamayan bir tür *puriten* haçlı havası tarafından süpürüldüğü görülüyor. İhtilâs yapmalarından, ya da mali tedbirsizliklerinden kuşku duyulan kadın erkek birçok politikacı kariyerlerinin batığa saplanmasına tanık oldular. 1984 Başkanlık seçimlerinde Geraldine Ferraro, Beyaz Saray'ın eski Genel Sekreteri Michael Deaver, Bush tarafından Savunma Bakanlığı görevine atanan John Tower, Temsilciler Meclisi "speaker"ı Jim

Wright vb. Amerika "para işleri"nde aşırı bir duyarlılığa geçiyor.

Kısacası ahlâk, kesin bir zaruret haline geliyor; dolayısıyla da verimli bir yatırım oluyor. Amerika tehdit algıladığı alanda tepki gösteriyor. Fakat ahlâkın bu geri dönüşü, iki farklı kapitalizm anlayışı arasında yeni başlayan büyük kavganın safhalarından gerçekte yalnızca biridir.

Maliyesinin şanı, ekonomiyi, hele Amerikan toplumunu fena acıttı. Ama Amerika, bu konuda tepkisini gösteriyor. Öyleyse şu atasözünü unutmanın sırası değildir: "*Never sell America short*."

4

Alp Sigortasına Karşı Anglosakson Sigortası

Keşfettiğimiz şey, aslında yeni bir Amerikan kapitalizm modelidir. Bu kapitalizm, gerçekten de yakın dönemde çok değişti. ABD, bir çeyrek yüzyıldan daha az bir süre önce, kapitalist model konusunda daha 1941'de Burnham tarafından tasvir edilen "Örgütçüler Çağı"nda idi (*The Managerial Revolution*, The John Day Co., Calmann Lévy, 1967). Başka bir biçimde ifade edecek olursak, hissedarların teknostrüktür tarafından egemenlik altında tutulduğu bir çağda; Örneğin John Kenneth Galbraith, *Yeni Sanayi Devleti* (*The New Industrial State*, Houghton Miffin Co., 1967; Gallimard, 1968) başlıklı kitabında, bugün tanıklığını yaptığımız gelişmeye karşıt bir durumu anlatır. Yazarın kitabında sergilediği tespitler, "kapitalizmin dönüşü"ne ve hissedarların gücünün yükselişine ilişkin değil, tamamen tersine, işletme bünyesinde sermaye sahiplerinin iktidarındaki gerilemeye ilişkindir. Galbraith şöyle yazıyordu: "Aslında iktidar, üretimde yeni bir faktör diyebileceğimiz bir alana kayıyor. Bu faktör, çağdaş teknolojik yenilik sürecinin gerektirdiği, çeşitli teknik bilgilerle donatılmış yeteneklerin, ekiplerin ve insanların biraraya gelmesidir."

Yazarın çizdiği model, o dönem için Amerika'da henüz yeni bir şeydi ve mühendisin yerine iktidarı maliyecilerin aldığı, sendikaların yerine de medyaların geçtiği Reagan modelinin tam aksi ucunda bulunuyordu.

Fakat bu evrim, zaten evrensel değil midir? Daha tartışmanın başlangıcında teyit ettiğim gibi, kapitalizmin rakip bir modeli gerçekten var mıdır? Evet vardır ve ben böyle bir modele kendi mesleğim olan sigortacılık alanında rastladım. Bu sigortacılık alanı öyle bir alandır ki, orada bütün tartışmalar, bütün çatışmalar ve bütün stratejiler şu iki kavramın hasmane karşıtlığını belli belirsiz yansıtır: Alp sigortasına karşı Anglosakson sigortası.

Sigortacılığın İki Kökeni: Dağda ve Denizde

Birkaç yıl önce, İsviçre'de AGF'nin şubelerini ziyaret ederken Alp kapitalizminin kendine özgü yönünü keşfettim. Daha önce benim kafamda, İsviçre, iktisadi liberalizmin, başka bir deyişle bırakınız yapsınlar bırakınız geçsinler anlayışının simgesi bir ülkeydi. Şirketimizin İsviçre şubesi müdürüne araba sigorta tarifeleri konusundaki siyasetini sorduğum zaman, şaşkınlıkla öğrendim ki, müdürün böyle bir siyaseti yoktu ve ayrıca böyle bir siyaseti olamazdı da. Çünkü İsviçre'de zorunlu olan araba sigortasında –zorunlu olarak– bütün sigorta şirketleri aynı fiyatları uygulama durumundaydılar. Ben ki, Fransız hükümeti nezdinde iktisadi danışmanlık görevlerim nedeniyle senelerce fiyatların denetimden çıkarılıp serbest bırakılması uğrunda militanca çaba harcamıştım; doğrusu duyduklarıma inanamıyordum. Demek oluyor ki, bu alanda Fransa, İsviçre'den çok daha fazla liberal bir ülke...

Daha sonraki bir öğle yemeği sırasında İsviçreli bir bankacı bana, Amerikan bankalarının İsviçre'deki özel bankalardan önemli bir bölümünü ele geçirmeyi asla beceremeyecek-

lerini söyledi. Niçin? Cevap: Çünkü Amerikan bankalarının hiç durmadan banka çalışanlarını değiştirmesi gibi bir saplantısı vardır. "Her halde İsviçreli tasarrufçuların tanımadıkları bir banka memuruna paralarını itimat etmelerini düşünemezsiniz!"

Böylece anladım ki, İsviçre'de bankaya para yatırmak yalnızca teknik bir işlem değil, fakat aynı zamanda şahıslar arası bir alıp vermedir. Sigorta piyasası da, fiyatların karşılaştırılması esasına –fiyatların serbest olduğu alanlarda bile– göre değil, daha çok şirketlerin sigortalıya sunduğu hizmetlerin karşılaştırılmasına göre işliyor. İşte, fiyatın, bir şeyin maddi yönünün verilen hizmetten yani o şeyin çevresindeki maddi olmayan, az çok öznel, hatta duygusal unsurlardan daha az önemli görüldüğü bir kapitalizm örneği. Garip!

Bu çelişkiyi sorgulamak, tahlil etmek ve anlamak gerekiyor. Çünkü bu olgu iki kapitalizmin çatışmasının en fazla görünen işaretlerinden biridir. Bu tahlil çalışmasını yapmak için, çok eskilere, sigortacılığın ilk başlangıcına kadar gitmek veya daha ziyade Alp kökenli ve deniz kökenli farklı iki sigortacılığın başlangıç noktasına kadar inilmesi gerekiyor. Sigortacılığın en eski kökeni, XVI. yüzyıl dönemecinde köylülerin karşılıklı ilk yardım kuruluşlarını örgütledikleri Alplerin yüksek vadilerinde bulunur.

Geleceği teminat altına alıcı kuruluşlar, sigorta birlikleri, örneğin *guilde*'ler, meslek korporasyonları, meslek sendikaları, karşılıklı yardım sandıkları, işte bu Alp geleneğinden kaynaklanan şeylerdir. Bu "Alp" geleneği karşılıklı olarak riskleri paylaştırır. Her birey, riskin ortaya çıkması olasılığından nispeten bağımsız bir maliyete katlanır. Amaç belli bir "dayanışma"nın sağlanması ve bu dayanışmanın sonunda toplum içinde "yeniden dağıtma" transferlerinin gerçekleşmesidir.

Gelenek, doğumuna tanık olan coğrafi alanda belirleyici

özelliklerini korudu: İsviçre ve Almanya gibi. Bu ülkelerin ötesinde, benzer duygusallıkların geçerli olduğu Japonya gibi ülkelerde de aynı geleneğin uzantısı var.

Sigortacılığın öteki kökeni ise denize ilişkindir. Venedik veya Cenova limanlarının gemi yükleri üzerinde, kazanırım umuduyla para yatırma, daha sonra Londra'da gelişecek olan bu sigortacılığın temelidir. İngiliz gemilerine yüklenen çayların sigorta edilmesi konusuna ilişkin olarak Londra'da Lloyd diye bilinen birinin meyhanesinde bu tür sigortacılık ilk belirleyici özelliklerini edindi. Bu "Alp" geleneğinden farklı bir gelenektir ve risk üzerinde spekülatif yönetim anlayışı, güvenlik anlayışına oranla daha başta gelen bir kaygıdır. Burada, yeniden dağıtma ve dayanışma söz konusu olmayıp, herkesin risk olasılığını en isabetli bir biçimde değerlendirmesi esastır.

Sigortacılığın bu iki kökeni, bugün iki ayrı toplum tercihiyle ilişkilidir. "Alp" sisteminde sigorta, toplumsal dayanışmayı örgütlemenin bir biçimidir; denizci kökenli modelde ise sigorta, sözleşmelerin güvenilmezliği, özellikle de ileride görüleceği gibi aşırı derecede bir fiyat bölünmesiyle dayanışmayı dağıtmaya daha meyillidir. Sigortacılık, birinde toplumsal bağın teyit edilmesi, diğerinde ise yadsınması olarak belirginleşiyor.

İşte bu nedenle, sigortacılığın bu iki kökeni, çağdaş kapitalizmin iki ayrı modeline bugün çok daha berrak bir biçimde benzetilebilir. Bir yanda, hissedarı ön plana çıkartan, kısa vadeli parasal kâra yönelik ve genel bir biçimde bireysel mali başarı üzerine kurulu Anglosakson kapitalizmi; diğer yanda, uzun vadeyle ilgilenmenin, işletmenin sermayeyi işle birleştiren bir topluluk gibi görülmesinin en önde gelen tercihleri oluşturduğu Ren kapitalizmi.

Bugün, her biri kendi çıkış noktasına uygun olarak temelden farklı iki sigorta mantığı karşı karşıyadır. AET'nin

ilk günlerinden, fakat özellikle 1993'deki Tek Pazarı hazırlayan 1985 tarihli Avrupa Tek Senedi'nden beri, Avrupa'da sigortacılığın geleceğine ilişkin tartışmaların temelinde bu karşıtlık vardır. Bu tartışmalar iki ayrı modele üstü örtülü biçimde yollama yaparlar.

Alp modelini asıl belirleyen özellik, araba sigortasında hukuki sorumluluk konusunda tek ve zorunlu bir tarifenin varlığıdır. Bu zorunlu ve tek tarife İsviçre'de, Avusturya'da, Almanya'da ve İtalya'da söz konusudur. Bütün bu ülkelerde sigortacılık, temelde dayanışma ve karşılıklı birlik geleneğinden kaynaklanır.

Aksine, Anglosakson ülkelerde, sigortacılığın denizci kökeni, bu işi mali spekülasyon ve piyasa dünyasına bağlamıştır.

Zorunlu araba sigortasında bile, tarifeler tamamen serbesttir. Bunun sonucu olarak da piyasa parçalara ayrılmıştır ve bu parçalanmışlık, riski ortak paylaşma yerine, paylaşmamayı uygulamada yaygınlaştırmıştır.

İki tür büyük kurum, bu sigortacılıkta Alp örneği ile, denizci örneğin birbirine karşıtlığını simgeler.

En fazla süreklilik ve güvenlik gerektiren bir faaliyet olarak, ikinci el sigortacılığın (réassurance), başkent olarak kendine Münih ve Zürih gibi (Münchner Rück ve İsviçre Reasürans Şirketi bayraklarının dalgalandığı) iki Alp kentini seçmesi bir rastlantı değildir. Münih aynı zamanda alanında Avrupa birincisi Allianz'ın genel merkezidir; Zürih'te Winterthur'un Alplerin eteğindeki Trieste'de Genarali ve Riunione Adriatica Securita'ya merkezlik ediyor. Bütün bu şirketler, Avrupa'nın sigortacılık alanında en gözde kuruluşlarıdır. Münih, Zürih ve Trieste, sigortacılığın bu üç kenti, tarih ve coğrafyanın tayin ettiği bir örneğin, *Alp modelinin* kentleridir. Temelleri üzerinde gücünü sürdüren söz konusu model, yeni Amerikan eğilimleriyle desteklenmiş denizci modele yatkın

yaklaşımlar tarafından, giderek daha yoğun bir biçimde eleştiriliyor ve tartışılıyor.

Denizci kökenli sigortacılığın simgesi Londra'daki Lloyd's'tur. Bu kuruluş, bugün de macera ve denizci kökeninin damgası gibi bir kurala da sahip çıkıyor. Söz konusu kurala göre, kuruluşun her iştirakçisi yani *25.000 Names*, karşılamak zorunda kalabilecekleri yüklerin güvencesi olarak, mal varlıklarının tamamını tahsis etmekle yükümlüdür. Uluslararası kamuoyunda çok büyük saygınlığı olan Lloyd's, Anglosakson dünyasının yeni sorunlarının özelliği olan bir bunalımla karşı karşıyadır. Bu bunalım, *names*'lerin yani şirket sermayesini ödeyenlerin, şirket nezdinde ödeme yükümlülüğü altına girenlere karşı bir güven bunalımıdır. Şirket hisselerini satınalma yükümlüğü altına girenler, hesapsız riskler alma eğilimine karşı dayanamayan bu kişiler, şirket sermayedarlarını bağlayıcı olabiliyor. Böyle davranmakla ödeme yükümlülüğü alanlar "maliye ve şan" tekniğini uygulamaya geçiriyorlar. Yüzde ile kazandıkları için, sevine sevine piyasaları kapıyor ve bu arada muhteşem kârlar elde ediyorlar. Fakat şimdi uzun vadeli düşünme zamanı geldi. Artık Amerika için olduğu gibi Lloyd's'lar için de ödeme söz konusudur.

Güçlü Fakat Tartışılan Alp Modeli

Genelde Alp–Ren kapitalizminin, özel olarak da sigortacılık modelinin temel önermesi, bir yandan işletmenin değişik unsurları arasındaki çıkar birliği, diğer yandan işletmenin kendisiyle müşterileri arasındaki çıkar birliği önermesidir.

İşletme Enstitüsü, yakın zamanda gerçekleşmiş bir çalışmasında şu hususu belirtiyor: "Alman işletmeleri etkili ve ba-

şarılı çalışmalarını, büyük ölçüde yönetim katındaki dayanışma ve iş alanındaki kendini savunma kadar geniş bir toplumsal oydaşmanın varlığına borçlular."

Alman Sigortalar Denetleme Bürosu BAV'ın temel ilkesi, işletme için iyi olan müşteri için de iyidir. Bu anlayışın ilk sonucu şudur: Sigortacılık alanı, rekabeti düzenleyen hukuk alanından ve Kartel Bürosu'nun yasal mevzuatından (Bundeskartenamt) kendini koruyabiliyor. 1988'de Kartel Bürosu'nun başkanı bu konudaki kuşkularını şöyle dile getiriyor: "BAV, müşteri çıkarlarının savunulmasını, sigortacının ödeyebilme güvencesinde görür. En başta gelen kaygısı, Alman sigortacı para kaybetmesin diye her şeyi yapmak, onu yararlanılabilir olmaya zorlamaktadır. Sonuç olarak BAV, müşteri çıkarlarının savunulması rolünü yerine getiriyor. Başka birisi de bu işle yükümlü olmadığına göre, benim Kartel Bürosu olarak bu rolü üstlenmem olağandır."

Bu beyanatın yarattığı patırtı esasta hiçbir şeyi değiştirmedi: 1991'de, tek pazarın arifesinde, İsviçre'de olduğu gibi Almanya'da da araba sigortasında zorunlu hukuki sorumluluk konusunda belirlenmiş bir tarife varlığını sürdürmektedir. İsviçre'de bu tarife, sigorta poliçesi sahipleri temsilcilerinin de bulunduğu bir karma komisyon tarafından saptanır. Almanya'da ise, her sigorta şirketi, tarifesini hesapladıktan sonra bunu BAV yönetiminin onayına sunar.

Azami % 3'lük bir kâr sigortacının değerlendirmesine bırakılmıştır. Bu kârın tercihli bir kâr olduğunu belirtelim! Tercihli olması, kârın işletmenin nihai amacı olmayıp, faaliyetinin gereği kabul edip etmemekte işletmenin özgür olduğu bir ilavedir!

Bunun ne ifade ettiğini iyi anlayalım: İster iyi ister kötü bir sürücü olun, veya genç yaşlı, kadın erkek, bunların hiç önemi yoktur. Aynı araba için bütün sigorta şirketlerinde aynı tarifeyi ödersiniz.

Bu durumda rekabet, şirketin sunduğu hizmetin niteliği üzerinde oluyor (çabukluk ve tazminat ödemede bonkörlük). Karşılıklı dayanışma anlayışı bu örnekte hemen hemen tamdır. Tabii bu yaklaşımda, iyi sürücüler, kötü sürücüler için ödeme durumunda kalıyor. Büyük bir Alman şirketi 1985'de bu yüzden çok telaşlandı. Şirket, kaza yapma oranının göçmenler arasında, yerli ulusal nüfusa oranla daha fazla olduğunu saptadı. Bu saptamadan yola çıkan şirket yöneticileri, Almanlar için 100 olan tarifenin, Yunanlılar için 125, Türkler için 150'ye ve İtalyanlar için 200'e çıkarılmasını önerdiler. Ülkeler arasında ayrım yapmama ilkesine açıkça aykırı olan bu sınıflandırma ölçüsü dikkate alınıp uygulanmadı. Bugün Alp ülkelerinin tamamı tek tarife yöntemini koruyor. Japonya'da böyledir. Orada sigorta şirketlerinin sayısı bile yasalarca dondurulmuştur: 24 hasar sigortası şirketi, 31 hayat sigortası şirketi. *Keiretsu* Kanunu, yani işçi–işveren, müşteri ve hizmet sunan bütün üyelerin büyük bir aile içinde dayanışmasını öngören kanun, Japonya'nın büyük sigorta şirketlerinin refahını sağlıyor.

Alp ülkeleri sigorta şirketlerinin rahatını sağlayan en önemli unsurlardan birisi, istikrarlı bir müşterinin varlığıdır. 1988 yılına kadar, çok amaçlı konut sigortasında Almanya'nın uyguladığı kural, sözleşmelerin on yıllık olmasıydı. Birçok diğer ülkede yıllık olan bu sözleşme türünü AET Komisyonu beş yıla kadar indirmeyi başardı. Aynı biçimde Büyük Britanya'da altı yıl olan hayat sigortası sözleşmesinin ortalama süresi Almanya'da otuz yıldır.

Böyle bir sistemin katılıkları, tüketici çıkarlarına karşı düşen meşrulaşmaları da pek tabii olarak içeriyor. Bu yüzden hemen mahkûm edici bir davranış takınmak da gerekmez. Alp modeli sigortacılık, belli bir toplumsal değer bütünü içinde ifadesini bulur. O bütün içinde sözleşmeli ilişkilerin

istikrarı, karşılıklı süren ve esas itibariyle müşteri istikrarının temelini atan şeylerdir.

Bu modelde, işletmenin müşteriye üstünlüğü ile yönetimin hissedarlara üstünlüğü, ki yalnızca sigortacılık alanına özgü değildir, yan yana yürür. Bu direktuarın canlılık verdiği müşterek bir yönetim anlayışı söz konusu olduğu için, şirket yönetimi o nispetle güçlüdür. Gözetim kurulunun yalnızca direktuar üyelerini atama ve görevden alma yetkisi vardır. Bir de, hissedarların ve kurulda temsil edilen şirket çalışanlarının çıkarlarına müzahir olur.

Hatta bu "Şirket çalışanlarının temsili", genellikle şirketle doğrudan bir ilişkisi bulunmayan sendika memurları tarafından yerine getirilir. Bu anlayışın sonucunda ortaya çıkan istikrar ise, şirketlerin yönetiminde uzun vadeli tercihlerini kolaylaştırıcıdır.

Herkes de biliyor ki, hasmane LBO uygulamaları hemen hemen ne Japonya'da, ne İsviçre'de ne de Almanya'da vardır. Almanya'da şirketlerin aşağı yukarı üçte birinde hisseler nama yazılıdır ve şirket sözleşmelerinde şu husus belirtilmiştir: "Bir hissenin başka bir malike devri, ancak şirketin bu konuda yetki vermesi halinde olanaklıdır." Şirketin yasal temsilcisi olan direktuar, devir işlemine onay vermezse, vermediği onayın nedenlerini açıklamak, çok uzun bir süre kararını meşrulaştırmak zorunda değildir. Bugün pek şaşırtıcı bir ayrıcalık olarak bu yetkinin kullanıldığına tanık olunuyor.

Böyle bir şirketin Borsa'da bir hissesini satın alabilirsiniz. Bu pek tabii olarak mümkündür. Fakat bu işlem şirket tarafından kayda geçirilmediği sürece, ne oy verme hakkınızı ne de sermaye artırımlarına katılma hakkını kullanabilirsiniz. İsviçre'de de aynı şey söz konusudur. Bu ülkede yaşanan en çarpıcı örnek, Cenevre Sigorta Şirketi'nin % 14'lük hisselerinin Allianz tarafından satın alınmasıyla ilgilidir. İşlem, yönetim tarafından kayda geçirilmediği için, Allianz hiçbir oy hak-

kına sahip değildir. Bu olaydan beri –o da simgesel bir anlamda– Zürih firması, Cenevre'nin çoğunluğunu satın aldı.

Özellikle Brüksel'de, sigortacılık alanında Alp modelinin bazı özelliklerini tartışan sesin günden güne daha fazla yükselmesi anlaşılabilir: Sigortacı ile sigorta müşterisi arasındaki çıkar cemaatı, sanıldığı kadar *a priori* kesin bir şey midir? Tek tarife gerçek anlamda bir rekabeti ortadan kaldırma sonucu doğurmaz mı? Alman sigortacılar, yönetsel verimliliklerini artırmak, ticari maliyetlerini düşürmek için pek fazla tahrik edilmediklerine göre, bu model, zorunlu olarak müşterinin çıkarına aykırı düşmez mi? "Üçüncü Düzey" diye adlandırılan hedeflerini hazırlama sırasında, Brüksel Komisyonu işte, bu eleştirel nitelikteki tahriklere dayanmak suretiyle, bugün aşırı korunma altındaki "Alp" piyasalarında gerçek bir rekabeti kurmayı amaçlıyor. Tabii bu, ister istemez Avrupa ülkelerinin tamamında sigortacılığın ikinci modeli olan Anglosaksonların "denizci" modelini yaygınlaştırması anlamına geliyor.

Alp modelinde sigortacılık, iyi işlemesi öncelikle piyasanın çok ciddi bir biçimde kurallara bağlanmasını gerektiren bir kurumdur. Anglosakson modelinde ise sigorta, her şeyden önce rekabetin genel kanunlarına tabi ve şirket siyasetinin ihtiyat kurallarını uygulamakla sınırlı kaldığı bir piyasadır.

Alp modelini belirleyen özellik şirketlerin parasal gücüdür. Bu şirketler, dış ülkelerdeki iddialı büyüme siyasetlerini kendi öz kaynaklarından karşılamada dünyada hemen hemen tek örnektirler. Oysa denizci kökenli model, bir yandan ideolojik etkisini güçlendirirken, diğer yandan sigortacılık alanının en şöhretli şirketlerini mali planda zayıflatıyor.

Bu husus, araba kazalarına karşı hukuki sorumluluk sigortasında özellikle açık bir biçimde görülür. Çünkü bu sigorta herkesin bir araba sahibi olduğu gelişmiş ülkelerde zorun-

ludur; dolayısıyla bu alandaki sorun çok sayıda kişiyi yakından ilgilendirir. Sorun oldukça önemlidir; çünkü çok kişiyi ilgilendirdiği için sigortacılık dünyasındaki aşırı çeşitliliğin ve siyasal–toplumsal etkilerinin toplum tarafından farkına varılmasını sağlar. Gelişmiş demokrasilerde bütün siyasal ve toplumsal tartışmalar gelecekte sigortacılık sorunları ile içli dışlı olacaktır. 103 Önerisi etrafında Kaliforniya'da yapılan tartışmaların bize şimdiden bildirdiği gerçek budur.

İngiliz Deneyimi (Veya Görünmez Elin Maliyetleri)

Anglosakson ülkelerinde araba sigortası tarifeleri tamamen serbesttir. Britanya deneyimini incelemekle işe başlayalım. Bu deneyim, fiyatlandırmada ussallaşma deneyimidir. Müşteri kral olduğu için (hissedar da!), çıkarlarını temsil eden sigorta komisyoncusu ona, en ussal biçimde sunulan en iyi tarifeyi önerir. Müşteriye ilişkin bütün özelliklere, örneğin oturduğu yere, meslek türüne ve arabasına göre tayin edilmiş bir "scoring" modeli, yani farklılaştırılmış fiyat çizelgeleriyle sistemi müşterinin önüne koyar.

Sigorta simsarının müşterinin önüne koyduğu listede yirmi kadar şirketin tarifeleri küçükten büyüğe doğru sıralanmıştır. Bu, komisyon ücreti de dahil toplam bir tarifedir ve komisyon ücreti açıkça gösterilmeyip serbest bir biçimde saptanır. Alp modelinde sigorta istikrarı şirket hesabına çalışan özgür bir şubeler ağına dayanırken, denizci kökenli sigortacılık dünyası simsarın kabotaj alanına göre düzenlenmiştir. Simsarlık denizci modelde asıl rolü oynayan unsurdur. Tabi bu rol, yabancı pazar payı ile sınırlandırılmayıp, bunun yanı

sıra danışma görevi, kaza servisi yönetimi ve hatta hizmetin teşekkülüne kadar uzanır. Alp modelinde sigorta şirketi egemen bir naip rolünü yerine getirdiği halde, denizci modelde şirket, başkasının çocuğunu karnında taşıyan ödünç annelere benzer. Şirketin asıl işleri, ihtiyat kurallarına dikkat etmek suretiyle pazar kesitlerine göre benzer ürünleri en düşük fiyatla satmaktır. Simsar vasıtasıyla dağıtım fiyata ilişkindir. Fakat, Anglosakson piyasalarının bugünkü işleme biçimi önemli bir sorunu da gündeme getiriyor. Bu, uzun vadede tüketicinin çıkarı açısından –Fransa'da olduğu gibi– farklı dağıtım şebekeleri arasında bir dengenin tutturulmasının daha tercihe şayan olup olmadığı hususudur.

Bilgi alanı gerçek zaman içinde oluştuğu ve tarifeler simsarın listesinde büyüklük sırasına göre açıklandığı için tanımı ve işin tabiatı gereği bütün ürünler aynı olduğu andan itibaren, yeniliğe açık mukayeseli avantajlara artık çok ender olarak yer kalır. Dahası, bu sistemin kendi mantığı içinde mükemmel işlemesi için, ürünler kendi aralarında tam anlamıyla kesinleştirilebilir olmalıdır. Bu demek olur ki, *yenilik yaratmaktan çekinmek* gerekir. Zaten bu noktada uygulama, kuramı teyit ediyor. Kuramın anlayışına göre, gerçek zaman içinde bilgi alanının oluştuğu şebekede yenilik, karşılaştırmalı avantajlarını kaybetmeye doğru eğilimlidir.

"Ekonomi, saf ve tam rekabetin geçerli olduğu piyasa modelinde, her birinde homojen bir malın karşılıklı değiştirildiği pazarlar sistemidir. Ayrıca, her piyasada, mal alıcı ve satıcıları o denli kalabalıktır ki, aralarından hiçbiri mal değişimini sağlayan fiyat üzerinde etkili olamaz. Ve bu fiyat veya fiyatlardan oluşan mekanizma, bir işaret gibi iş görür. Bu işaret, optimal bir duruma uygun düşen üretim faktörleri ve ürünlerin dağılması için gerekli bütün bilgiyi verir." (*Encyclopédie Economique*, McGraw-Hill, Fransızcası, Economica, 1984, Kapitalizm Maddesi).

Alp ülkelerinde ise, şahıs sigortası ilkesi tamamen farklıdır. Örneğin daha önce de değinildiği gibi, bu modelde "işletme için iyi olan müşteri için de iyidir". Anglosakson ülkelerinde ise tersi geçerlidir ve genel ilke şöyle ifade edilir: "Kendisi için iyi olanı bilmek ve değişik şirketler arasında kendisine en uygununu seçmek için, müşteri yeteri kadar reşittir."

İşte bu iki anlayışa göre, bir yanda âdeta bir kamu hizmeti gibi mütalâa edilen saf sigortacılık mantığı vardır. Kamu hizmeti düzeyinde tanımlanan sigortacılık işi de, ılımlı bir rekabete dayalı ve çok ciddi bir yasal düzenlemeyle belirlenmiş kurumlar aracılığıyla cereyan eder. Diğer yanda ise, öteki piyasalarla aynı planda tanımlanan ve yalnızca ihtiyat kurallarına uyan bir sigortacılık söz konusudur. Bu şekilde anlaşılan bir piyasada, sigorta şirketinin önünde yapacağı yalnızca iki şey vardır. En ucuz fiyatlarla ürünler sunmak ve asgari güvenlik getirmek.

Gerçekten de asgari bir güvenlik söz konusudur. Bir milyondan fazla müşterisine karşı yükümlülüklerinin üstesinden gelemeyen, araba sigortacılığında Britanya şirketlerinin en önemlilerinden biri olan "Equality & Security", 1970'de iflasa düştü. O sıralarda, Britanya Sigortacılık Denetim örgütü yalnızca beş kişiyle çalışıyordu. Bu olay üzerinedir ki, Büyük Britanya, denetimin güçlendirilmesi konusundaki 1974 tarihli Avrupa Topluluğu emirlerini kabul etti.

Daha önce de değinildiği gibi, Britanyalı sigortacı, araba sigortası ürününü satabilmek için şu iki koşulu yerine getirmek zorundadır: Rakip kuruluşlardan daha ucuz fiyatlar önermek ve buna benzer –yani imkânlar elverdiği ölçüde standartlaşmış– ürünler de yapmak. Aynı üretim maliyetleri ve yönetimle en ucuz fiyatlar önermek için, piyasayı azami derecede parçalara ayırmak gerekir. Bu nedenle, şirketlerin bütün yaratıcı kaynakları, hep daha iyi olmak zorunda olana ve

en iyi tarifenin oluşturulmasına harcanır. Örneğin bir şirketin 50.000 türden tarife önermesi ender bir şey değildir.

Çok ölçülü fiyat göstergeleri, en ince özellikleri içermek üzere âdeta sonsuza kadar uzar. Başarılı bir sigortacının yalnızca tek bir yeteneği vardır. Bu yetenek, ona katma değeri en fazla olan fiyat tarifesini bulduracak olan pazarı aşırı biçimde bölme yeteneğidir. Daha önce hiçbir sigortacının düşünmediği ilginç değişkenler bileşkesini bulup çıkarabilme gibi.

Böylece sistemin mantığı, istatistik regresyon hesaplarında mükemmeliyet sağlamak suretiyle her riski en uygun fiyatla tarifelendirmeyi içerir. Tabii sonuç olarak bu sistemde, sigortalılar ve karşılıklı dayanışma cemaatı kavramının kendisi bile kıyma yapar gibi doğranmıştır. Sonra parçalanma mantığına tâbi sigorta akdi, Anglosakson dünyasında böylece ilk başlangıçtaki aslına rücu etmiş olur. Bu sigortacılık anlayışının başlangıçtaki doğası, sigortacı için bir bahis, karşılığında da sigorta müşterisi açısından bir tasarruftur. Sigorta müşterisi, muhtemel riskinin karşılığına değer olan pirimi öder. Gerçi karşılıklı dayanışmadan artık yararlanmaz ama, böyle bir şeyin külfetini de yüklenmez.

Şimdi biraz kaza gibi somut örneklere gelelim: Fransa'da iki sürücü çarpıştıkları zaman, karşılıklı bir tespit yaparlar. Kaza yapan sürücülerin her biri elindeki tespiti ya sigorta şirketine ya da simsara gönderir. Onlar da, bütün sigorta şirketleri arasında kabul edilmiş olan çok taraflı telâfi edici sistemin varlığı sayesinde, derhal zararı karşılarlar. Bu, IDA (Zararın Sigortadan Tazmini) sistemidir. Büyük Britanya'da veya ABD'de buna benzer bir şey yoktur. Bu ülkelerde benzer durumda, sigortalı önce simsarına başvurur. Simsar da ilgili şirketle ilişkiye girerek, her özel duruma göre karşı tarafın şirketiyle bir anlaşma sağlamaya çalışır. Sonuçlar en azından tesadüfidir.

Fakat böyle olması bile sigortalılar ile şirketler arasında-

ki ilişkilerin ussallığının bir parçasıdır. Sunulan hizmetteki yetersizliğin karşılığı, müşterinin şirketine karşı sadakatsizliğidir. Piyasanın parçalara bölünmesi yüzünden, sigortalılar arasındaki dayanışma yok olduğu andan itibaren, artık sigortalı da, kendi riskinden ve riski tanımlayan ölçülerden başka bir şeye bağlı olmadığına göre, şu veya bu şirketle ayrıcalıklı ilişkilerine özen göstermek için hiçbir nedene sahip değildir. Bu açıdan bakıldığında, işin mantığı gereği, sigortalının, fiyat tarifeleri farklılıklarına karşı zigzagla tepki göstermesi doğaldır. Fransız şirketlerinin birçoğunda araba sigortalısının turn- over'ı % 10 - % 15 arasındadır. Bu oran, Büyük Britanya'da % 30'u geçiyor. Gene bu noktada da atıf kaynağı, tehlikeli bölgelerde gemilerin sözleşmelerini bazen her saate göre ayrı ayrı tartışan Llyod's'un denizci kökenidir.

Sigortalıların zigzag yapması fiyat listelerindeki değişmeleri de hızlandırıyor. Şirketler haftalık cazip fiyat listeleri sunuyorlar. Bu, müşterilerin turn–over'ını bütün sigortacıların iyi bildiği şu sonucu beraberinde getirmek üzere daha da artırıyor: Müşterinin turn– over eğilimini yönetmek çok pahalı bir iştir. Her geçen gün daha da yükselen müşteri elde etme maliyeti, giderek artan güçte dönemsel değişimlerden etkilenen ortalama prim düzeyini yükseltiyor.

Karşılaştıkları şoklara tahammül edemeyen şirketlerin piyasadan silinmesiyle teyit edilen dönemsel değişmeler.

Başka bir biçimde ifade edilecek olursa, sadakatsizliğin topluma bir maliyeti vardır. Sigortacılık piyasasındaki görünmez elin, zamanla daha da iyi görünen bir maliyeti ortaya çıkar.

Kaliforniya Deneyimi (Aşırı Uçların Biraraya Geldiği Yer)

Kaliforniya, Ronald Reagan'ı yörüngeye yerleştiren eyalettir. Özelleştirme ve yasal düzenleme alanlarını daraltma konusundaki aşırı liberal siyasetiyle Kaliforniya'da elde ettiği büyük başarısı sayesinde ABD'nin Başkanı seçildi. Oysa, telefonun, elektriğin ve toplu taşımacılığın özel kesime ait olduğu bu derinden muhafazakâr ülkede bakın ne oluyor. Sigortacılık şimdi öylesine yönlendirici bir düzenleme altına alındı ki, son yıllar zarfında bu alandaki piyasada en şaşırtıcı iktisadi geri gidişi oluşturuyor. Öyleyse ne oldu?

Ne olduğunu kendi özgün deneyimimden hareketle anladım. Birkaç yıl önce, AGF (Fransız Sigorta Şirketi), bir Amerikan sigorta şirketinden pay satın almıştı. Bu Amerikan şirketi, bütün diğer şirketlerin sigortalamayı kabul etmedikleri sürücüler örneğindeki türden "araba sigortasında çok muhtemel risk" sigortası konusunda uzmanlaşmış bir Progressive Corp.'dur.

Daha öncede belirtildiği gibi, çok muhtemel riskler, Alp sisteminde hiç ayrım gözetilmeksizin diğerleriyle aynı temel tarife üzerinden işleme bağlıdırlar. Anglosakson ülkelerinde ise, fiyat tarifesi sabit ve herkes için aynı olmayıp, serbesttir. İşte bu yüzden, Progressive Corp.'da bu türden riskler için yıllık ortalama sigorta prim maliyeti, sigortalanan arabanın değerine eşittir! Bunun ne demek olduğunu iyi anlayabilmek için, öncelikle belirtelim ki, Fransa'da ortalama 50.000 F değerindeki bir arabanın ortalama primi 2000 F kadardır. Eğer Fransa'da Progressive Corp. çalışıyor olsaydı, yıllık ortalama prim 50.000 F olacaktı. Bu da yıllık asgari ücrete eşit sayılır! Bu şirketin durumu, artık tüketicilerin kabul etmediği durumlara aşırı bir örnekten başka bir şey değildir. Diğer bir-

çok Amerikan eyaletinde olduğu gibi Kaliforniya'da da, sigorta şirketlerinin aşırı fiyat tarifelerine karşı tüketici hareketi kavgayı başlatmış bulunuyor.

İki kaza yapmış ve yalnızca asgari ücret kazanan bir siyah genç, araba sigortasını ödeyebilmek için ücretinin tamamını nasıl bu işe ayırabilir? Herkes böyle bir durumun kabul edilemez olduğunu anlıyor ve halk arasında hoşnutsuzluktan kaynaklanan bir öfke gelişiyor. Bu öfkenin pek haklı nedenleri vardır. Zira, çok ölçülü tahlillerin belirlediği objektif tarifeye uygun primi ödeyemeyen ve dolayısıyla muhtemel kurbanlarına hiçbir başvuru yolu bırakmadan sigortasız araba kullananların sayısı (ABD'nin bazı mahallelerinde % 15) giderek artıyor.

Bu yüzden 1983'de Kaliforniya'da yaygın bir halk hareketi gelişti. Söz konusu hareket, ünlü "103 Önerisi" üzerinde bir halk referandumuna kadar vardı. Bu metnin uygulamaya geçirilmesi, Kaliforniya'yı sigortacılık alanında en saçma dirijizm biçimlerine doğru gerileten bir öncü coğrafya haline getirdi. Bütün şirketler, tarifelerini % 20 oranında düşürmeye zorlandı... Böylesine bir darbeye tahammül edecek kadar zengin olmayan şirketler de istisna tutuldular! Şimdi sigortacının azami verimlilik oranları belirli bir düzeyde sabit hale geldi. *Lawyers*'ların hücumlarıyla bunalmış mahkemeler, fakir kurbanla zengin sigorta şirketi iki taraf arasında adalet ve eşitlik, karşılıklı sorumluluk derecelerine bakmadan, ancak sigortacının *deep pocket*'ine el atmayı yargıcın işlevi olduğu sonucuna vararak, *summum jus, summa injuria* eski atasözünü genel ilkeleri haline getirdiler. Alp sigortacılık modelinin farkında olmayan tüketici hareketi, ABD'de bu modeli kavgasının ileri gücü haline getirdi. Hareket o noktaya ulaştı ki, önerdiği çözüm yolları kötünün daha kötüsü oluyor. Tarifelerde dirijizm hareketi giderek yaygınlık kazanıyor. Örneğin, New York Eyaleti'nin Sigortacılık Komiserliği, bundan böyle %

15'i geçen tarife değişikliklerini üst makamların iznine bağlıyor. Dahası Komiserlik, aşırı tarife düşüren şirketlere ceza öngörüyor! Bu tür dirijist gerilemeler öylesine yaygınlaştı ki, gözetmen talep eden Fransız lise öğrencileri gibi, Amerikan Sigorta Şirketleri de şimdi Federal düzenleme istiyorlar.

En yadırgatıcı olan husus da, Brüksel'de ve –hatta belli ölçülerde Paris'te– 1991'de tek gözde yaklaşım hâlâ daha 1980'lerin Thatcher modeli yasal düzenlemeleri azaltma düşüncesidir. Burada tanığı olduğumuz genel eğilimin özgün uygulamasına göre iki ayrı kapitalizm yani Ren ve Anglosakson kapitalizmleri arasında olgular düzeyinde en az etkin olan her nedense zihinleri daha fazla kendine çekiyor (Bkz. Bölüm 9).

Bu genel eğilimin bir başka hayata geçirilme biçimi, özellikle ABD olmak üzere Anglosakson ülkelerindeki sigorta şirketlerinin aktiflerinin yönetiminde görülen yeni uygulamalardır. Britanya yaşam sigortası şirketleri ortalama olarak aktiflerinin yarısını hisse senedi piyasasına yatırdıkları zaman, gerçekten de "aktiflerin riske sokulması"ndan söz etmek gerekir. Amerikan sigorta şirketleri söz konusu olduğunda tehlike daha da artıyor. Çünkü bu şirketler *junk bonds*'lara yazılmak ve yüzlerce milyar dolar tutarında karşılığı kuşkulu ipotekle borç verme konularında tereddüt göstermediler.

Alp modelinde ise mali piyasalar sigorta şirketleri açısından kısıtlıdır. Bu alandaki siyaset güvenlik ve istikrar gereklerinin hakimiyeti altındadır. Söz konusu güvenlik ve istikrar girdileri, şirketleri *quanterly report* tiranlığından korur. Başka bir deyişle kısa vadelerle sonuçların ilan edilmesi zorunluluğu yoktur. Zaten bu tür raporlar iyi ve parlak bir biçimde düzenlendikleri oranda vahim risklerin ve tehlikelerin üstünü örtme işine de yarıyor.

Tartışmalı Fransız Terkibi

Uzun süre aşağılık duygularını tekrar edip duran Fransız sigortacıları, Fransız sigortacılığının uygulamalardan yola çıkarak ulaştığı terkibin değerini bugün hâlâ daha neden bilmiyorlar diye sorulabilir. Fransız sigortacılığı, oldukça yaygın bir biçimde Alp geleneğinin ve Anglosakson yönteminin esnek olma yararlarını biraraya getiriyor.

Avrupa Tek Senedi'nden hemen sonra, yani beş altı yıl öncesi, Fransız sigortacılar inanıyorlardı ki, şirketleri, Anglosaksonlarınki başta gelmek üzere uluslararası rekabetin vuracağı darbeye karşı dayanamayacaktır. Gelişmiş dünyanın –hayat sigortası istisna tutulursa– en ağır vergi yükünü taşımasına rağmen, Fransız sigortacılığının gerileme bir tarafa, bütün cephelerde geliştiğini gözlemek durumundayız.

Ticari alanda olduğu kadar, mali alanda da Fransız piyasasının bütünüyle dış rekabete açılmasına rağmen, yabancı şirketlerin içerde gelişmek amacıyla yaptıkları bütün girişimler başarısızlıkla sonuçlandı. Sanayi alanındaki büyük riskli işlerde bile başarısız oldular. Zira on yıl öncesine oranla bu alandaki piyasa payları bugün daha azdır.

Hasar sigortası konusunda, yabancı şirketler değil, Fransız kuruluşları esas itibariyle pazar paylarını artırmayı sürdürüyorlar. Hayat sigortası konusunda ise, yurtiçinde gelişen yeni rekabet biçimleri, özellikle de bankaların yeni yöntemleri Fransız sigorta şirketlerini gerilettiler. Fakat içerdeki bu gerileme son yılların en büyük sürprizi olan dışardaki yatırımlarla telafi edildi. Oysa, hissedarlarının artan baskısı yüzünden tutuklaşan Anglosakson şirketleri, her geçen yıl biraz daha fazla ulusal pazarlarına gömülüp kaldılar. Sigortacılık konusunda dışardaki büyümeleriyle iş yapmanın parlak örneği iki temel ülke İsviçre ve Fransa'dır.

Araba sigortasında, Avrupa'nın en ucuzu olduklarına inanılan İngilizler, gerçekte Fransız şirketlerininkine benzeyen tarifeler uyguluyor. Eğer, Fransa'daki yüksek harçları ve ülkemizdeki sigorta hizmetinin açıkça ortada görünen hizmet niteliğini göz önünde bulunduracak olursak, bu Britanya sigorta şirketlerinin sunduğu hizmetler, aslında Fransız şirketlerinin sunduğu benzer hizmetlerden daha pahalıdır. Bu şekilde gerçekleştirilen başvurular, öyle görünüyor ki, yenileşmeye yatkın dağıtım ve üretim sisteminin dengesizliğinin bir sonucudur. Fransa, tarife konusunda, Alp ve denizci örnekler arasında olumlu bir terkibi gerçekleştiriyor. Araba sigortası tarifeleri serbesttir. Fakat yeni sürücüler için fiyat farkı % 140'la sınırlanmıştır. Kaza başına fiyat artışı % 25'le sınırlıdır.

Dağıtıma ilişkin olarak AGF'nin durumu kendi başına bir örnek değeri taşır: Genel temsilciler, ücretlilerden oluşan dağıtım ağı ve simsarlık, Fransa'daki işlerin üçte biri oranında katkıda bulunuyor.

Aslında Fransız sigortacılığının temel zaafı, Fransız vergi yükümlülerinin hesaplarını yerli yerine koymaya henüz başlamış olmalarından ileri geliyor. Eğer kendi türünde ülkeler arasında Fransa, zorunlu kesintilerin şampiyonu ise, bu durumun işletmeler tarafından ödenen sosyal kesinti oranlarının pek yüksek olmasından kaynaklandığının, yakın gelecekte Fransızlar farkına varacaklar. Burada şu hususun altını çizmek gerekiyor: Ulusal ekonominin rekabet edebilirliğine, işsizliğe karşı mücadeleye ve ulusal dayanışma alanında somut bir ilerlemeye hiçbir şey, gönüllü ilâve emeklilik sisteminin geliştirilmesi kadar elzem değildir. Ancak bu alanda olumlu gelişme sağlanmasının bazı koşulları vardır. Kesintilerden biriken fonların yönetiminde Alp modelinin yaratıcı ihtiyatı (kurumsal yatırımcıların istikrarlı bir hissedarlar toplumuna rakip olması gibi), Anglosakson modelinin her şeyi alt üst eden

yönetim (kısa vadeli çalışan spekülatörün rolünü üstlenmiş durumuna gelmiş kurumsal yatırımcıların ağır bastığı model) anlayışından yeni oluşturulacak siyasetlerde daha fazla kaynaklık etmelidir.

Alp modelinin özellikle ihtiyatlılığı ve gücü dolayısıyla belli bir nasırlaşma tehlikesine açık olması, diğer taraftan Anglosakson sigortacılığının ancak halkın tepkisini çeken ve sonunda saf piyasa ekonomisinin öngördüğü hedeflerin aksi yönde giden bir fasit daireye kendini hapsetmesi karşısında (ekonominin etkili işlemesi istikrarsızlık yüzünden tehlikeye giriyor; rakamların şeffaflığı ise sunulan hizmetlerin niteliksizliğini gizliyor), Fransızlar arasında sigortacılık konusunda bile yeni eğilimin Anglosakson modelini taklide yönelmesi şaşırtıcıdır.

Üstelik, şimdi izleyen bölümde görüleceği gibi, Ren modeli, bundan sonrası için hem daha adil, hem daha etkili bir model kimliğiyle ortaya çıkıyor.

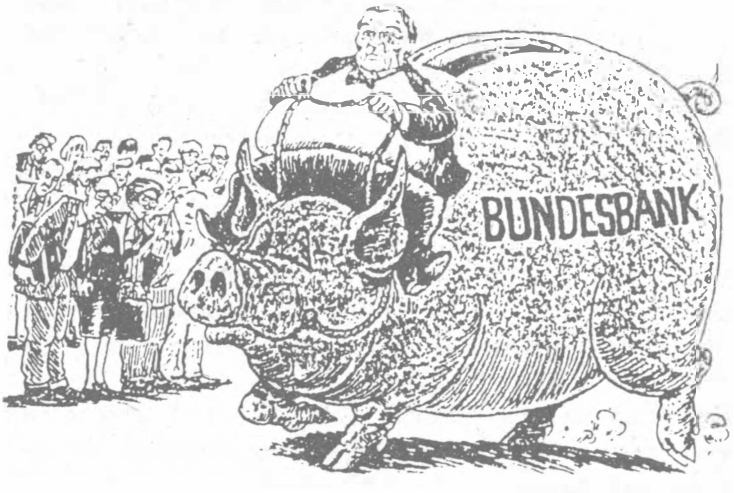
5

Öteki Kapitalizm

Başka şeylerde olduğu gibi iktisadi hayatta da, karikatürler ayrıntılı portrelerden daha iyi akılda kalırlar; ya da başka bir deyişle, abartmalar küçük ayrıntılara oranla daha fazla dikkat çekicidirler. Kısaca söylenmesi gerekirse, kumarhane ekonomisinin borsa tartışmaları ve parlak süsleri, bütün dünyada Almanın *Sozialmarktwirtschaft*'ından (sosyal piyasa ekonomisi) daha ünlüdür. İster Tiran'da (Arnavutluk), ister Ulan–Batur'da (Moğolistan), isterse Bratislava'da (Slovakya) oturan birisi olsun, efsanevi kapitalizmi hayal ettiği zaman, bu kapitalizmin ona yakın zamanda refahın kapılarını açacağını düşünüyor ve pek doğal olarak aklı Amerikan televizyon dizilerindeki yaşam biçimine takılıyor. Komünist iktidarın yarım yüzyıldan beri horladığı şu kapitalizm. Zaten, Stalinci surlarla çevrili kalelerinden kaçmış 1990 yazında Fransa'nın misafir ettiği bir avuç Arnavut, Dallas'ların, Şikago'ların ve Wall Street'lerin Amerikası'na doğru kendilerini ne pahasına olursa olsun atmak istiyorlardı. Budapeşte'de 1990 başında, borsa "sepeti"nin açılması olayı, Macarların gözünde nihayet kapitalist cennetine girmekte olduklarının bir işareti gibi göründü.

Eski komünist ülkelerin halkları, onlara kapitalizmin "tek ve bölünmez" bir kapitalizm olmadığını, birçok piyasa ekonomisi "model"inin birarada yaşadığını ve de Amerikan sisteminin hiç kuşkusuz en etkilisi olmadığını söyleyerek şaş-

kına çevrilebilirler. Eski komünist düzenin –nispi– toplumsal güvencesiyle Amerikan kapitalizminin muhayyel refah ve etkililiğini biraraya getirebilecek ideal bir "model"i –herkesin duyacağı biçimde– bugün hayal ettiği zaman büsbütün haksız olmadığı konusunda kendisine teminat vermek suretiyle, hiç kuşkusuz Polonya'nın yeni başkanı Lech Walesa mutluluğa boğulabilir. (Bkz. Guy Sorman, *Sortir du Socialisme*, Fayard, 1991). Varşova'da pek yaygın olan şu şaka yollu sözleri kullanarak ifade etmek gerekirse, "insanların Polonyalılardan daha fazla çalışmaksızın Japonlar gibi yaşayabileceği" bir toplum modeli kısacası



Kaynak: *Courrier International*, N 9, 3-9 Ocak 1991, s.29

Almanya'nın söz konusu böyle bir modelden pek uzak olmadığı acaba biliniyor mu? Hiç değilse çalışma süresi açısından. İmalât sanayiinde yıllık 1633 saat çalışmayla, "Fransızlardan daha az çalışıp Japonlar kadar başarılı olmak" demek olan çelişkiyi Federal Alman Cumhuriyeti bal gibi gerçekleşti-

riyor. (*Futuribles*, Ocak 1989). Alman metal sanayiinde, haftada otuz altı buçuk saatlik çalışma kuralı halen uygulamaya konulmuştur. Geleceğe yönelik tasarılar, bu ulaşılan sonuçtan daha vaatkârdır. Öngörüldüğü gibi belki 1995'de "otuz beş saat" kuralı genelleştirilemeyecek, fakat bir gün mutlaka uygulamaya geçilecek (Şimdiden tartışılıyor). Sanayileşmiş bütün büyük ülkeler arasında hem çalışma sürelerinin en kısa, hem de kazanılan ücretin en yüksek olduğu ülke Federal Alman Cumhuriyetidir. Bu durum, Almanya'nın dış ödemeler dengesinde kendi lehine açık vermesine engel olmuyor.

Fakat Almanya modeli diye adlandırdığımız, yeterince tanınmayan, hakkındaki bilgilerimiz eksik, Japonya'nın da bir türevini oluşturduğu Avrupa'nın kuzeyinden İsviçre'ye kadar uzanan bölgede uygulanan şu "öteki kapitalizm"in somut bir yüzü ve bir örnektir yalnızca. Bu model de, *tartışmasız bir biçimde kapitalist* bir modeldir. Piyasa ekonomisi, özel mülkiyet ve özgür teşebbüs bu modelde de temel kuraldır. Ama yeni Amerikan modeli, on on beş yıldır birçok yönden giderek daha fazla temayüz etti. Bu modeli öne çıkaran en önemli özelliği, toplumbilimci Jean Padioleau şöyle özetliyor:

"Spekülatör, sanayi girişimcisinin önüne geçiyor. Kısa vadeli kolay kazançlar, uzun vadeli yatırımların bütün toplum için yaratılacak zenginliklerini engelliyor."

Ren modeli ise tamamen başka bir iktisadi örgütlenme anlayışına, bambaşka mali yapılara ve toplumsal düzenlemenin değişik bir yoluna uyan bir model oluyor. Tabii bu model de hatasız değil. Ne var ki, kendine özgü nitelikleri söz konusu modele bir istikrar, bir canlılık ve giderek daha fazla dikkat çeken bir güç sağlıyor. Siyasette demokrasiye yönelik olarak söylenen şeyi, bu modele de uydurabiliriz: Bütün diğer modeller istisna tutulursa, hiç kuşkusuz bu model en kötü iktisadi sistemdir. Ya da şöyle söyleyelim: En az kötü iktisadi sistem bu modeldir. Zaten oldukça yadırgatıcı şöyle bir şey

söz konusudur: Örneğin uluslararası kamuoyunda Ren modeli, yeni Amerikan modeli kadar bir ünden istifade etmiyor. Ne var ki, geniş kamuoyu yerine, iktisadi alanın karar alma noktalarında olanlara sorulduğunda, kimin daha ünlü olduğu sorusunun yanıtı çok daha farklıdır. 1988 Ağustosu'nda, 300 işletme müdürü nezdinde SOFRES tarafından bir kamuoyu araştırması yapıldı. Federal Alman Cumhuriyeti'nde ücret maliyetlerinin başka yerlere oranla belirgin biçimde yüksek olmasına karşın, kendilerine yabancı ülkelerden satınalmak veya yabancı ülkelerde işletmelerinize ait bazı işleri yaptırmak isteseniz, tercihiniz neresi olur türündeki bir soruya, işletme müdürleri büyük bir çoğunlukla ve hepsi kendiliklerinden Almanya olur diye yanıtlıyor. (Fransa ikinci sırada, Benelüks ise üçüncü sırada yer alıyor).

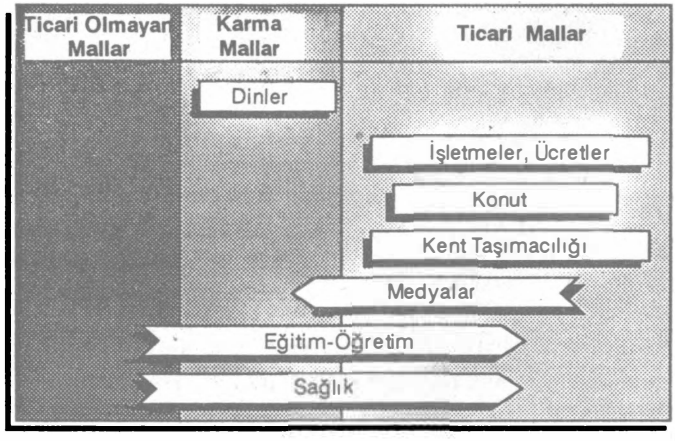
Birçok temel yönden bu Ren modeli, düşünüldüğünden çok daha köklü bir biçimde yeni Amerikan modelinden ayrılır.

İki Modelde Piyasanın Yeri

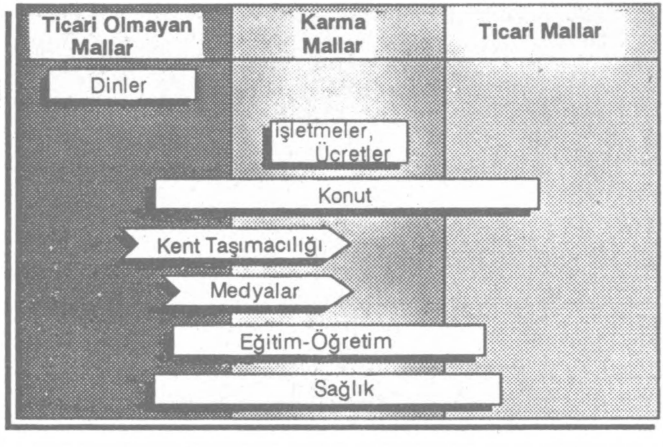
Nasıl ki, bütün malların bedava olduğu sosyalist bir toplum yoksa, aynı şekilde hiçbir kapitalist toplum, bütün mal (ve hizmetlere) ticari bir nitelik kazandırmayı düşünemez. Gerçekten de öyle mallar vardır ki, doğası itibariyle ne satılabilir, ne de satınalınabilir. Bunlardan bazıları, dostluk, aşk, cömertlik ve şeref gibi kişisel bir özellik; bir diğerleri de haklar, adalet vb. gibi toplumsal nitelikler arzederler.

Her iki kapitalist modelde de temel olarak *ticari olmayan mallar* bunlardır. Görüleceği gibi önemli sayılabilecek tek istisna dinlerdir.

Yeni Amerikan Modelinde Piyasanın Yeri



Ren Modelinde Piyasanın Yeri



Fakat, bir yandan *karma mallarla* diğer yandan *ticari mallara* atfettikleri yer dolayısıyla iki sistem birbirinden ciddi bir biçimde ayrılırlar. Aşağıdaki temsili iki figür –kaba olarak– karikatür düzeyinde bu gerçeği göstermeye çalışıyor.

Bu figürler önce, ticari malların yeni Amerikan modelinde, Ren modeline oranla gözle görülebilir derecede daha fazla yer tutmalarına işaret ediyor. Buna karşın, biraz piyasa, biraz kamu girişim alanlarını ilgilendiren karma mallar, Ren modelinde daha önemli bir yer tutuyor.

Bu iki figür iki modelde piyasaya göre farklı biçimde ele alınan sekiz örnek malı dikkate alıyor.

1. *Dinler*: Ren modelinde dinlerin yönetimi ticari olmayan kurumlar gibidir. (Almanya'da papazlar ve pastörler memurlar gibi kamu bütçesinden maaş alırlar). ABD'de ise, sayıları artan dinlerin çok ince ustalık isteyen pazarlama ve kitle iletişimine karşı tanıtıcı yöntemlerle, giderek daha belirgin bir biçimde karma kurumların anlayışıyla yönetildiklerini söylemek olanaklı görünüyor gibi.

2. *İşletme*: Yeni Amerikan modelinde, işletme birçok mal gibi ticari bir maldır. Oysa Ren modelinde ise, işletme karma niteliktedir. Bir *community* olduğu kadar aynı zamanda bir *commodity*'dir.

3. Yeni Amerikan modelinde, giderek artan oranlarda *ücretler*, piyasanın o gün için geçerli koşullarıyla belirlenir. Oysa Ren modelinde, ücretli işçinin verimliliğinin dışındaki faktörlere göre ücretlerin tespiti çok geniş bir uygulamadır (diploma, kıdem, ulusal düzeyde toplu sözleşmelerle tespit edilmiş ücret basamakları). Bir yanda ticari mal söz konusudur; diğer yanda karma mal.

4. ABD'de *konut*, hemen hemen münhasıran ticari bir maldır. Oysa Ren ülkelerinde tersi geçerlidir. Toplumsal konut ihtiyacı kamusal girişimle sağlanır ve genellikle kira yardımları söz konusudur.

5. *Kent ulaşımı* alanında durum biraz benzerlik arzediyor. Ancak şöyle bir fark var. ABD'de bile bu konu yasal düzenlemeye bağlanmıştır. Benim bildiğime göre, kent ulaşımının tamamen serbest rekabetle yönetildiği ender örneklerden biri Şili'de Santiago kentidir. Bu kent alanında, kendi otobüs hattını kurabilen herkesin, tercih ettikleri fiyat tarifesini uygulayabilecekleri yolundaki bir kararı, General Pinochet'nin "Şikago Boys"ları çıkartmayı başardılar. İşte bu nedenledir ki, kent ulaşımındaki otobüs yoğunluğunun en fazla olduğu ve dolayısıyla hava kirliliğinin arttığı kent, Şili Santiago'dur.

Fakat Ren modeli ülkelerdeki kent ulaşımının sık sık ortaya çıkan ve giderek artan bütçe açıkları, bu alandaki kuruluşları özelleştirmeye doğru yetkilileri zorluyor. Bu durum, yukardaki figürde okun "ticari mallar" hanesine doğru kaymasıyla ifade edilmeye çalışıldı.

6. Kent ulaşımında olduğu gibi *kitle iletişim araçları* alanında da, özellikle televizyon kanalları Ren ülkelerinde geleneksel olarak kamusal bir alandır. Giderek artan bir özelleştirmeye de yer ayrılıyor. Oysa ABD'de tersi geçerlidir. Bu ülkede, bütün kanallar geleneksel olarak ticari niteliklidir. Son zamanlarda, bireylerin özgür katkılarıyla kurulan birliklerin mali yönden desteğiyle oluşan televizyon kanallarının gelişmesine tanık olunuyor. Bu birbirine karşıt iki evrim, yukarıdaki figürlerde farklı yönlere hareket eden oklarla temsil edildi.

7. *Eğitim ve öğretim alanı* her iki modelde de üç ayrı türdeki mallar arasında dağılmıştır. Bununla beraber, figür üzerindeki okun "ticari mallar" hanesine doğru yönelmesinin gayet açıkça göstermeye çalıştığı gibi, yeni Amerikan modelinde piyasa kurallarıyla yönetilen eğitim kuruluşlarının payı çok daha fazladır ve bu pay, artış eğilimi göstermektedir.

8. Konut alanında olduğu gibi, *sağlık* alanı da üç ayrı mal türünü içeriyor. Fakat bu konuda da Ren modelinin kendine özgü niteliği iki yönüyle ortaya çıkıyor: Bir yandan, kamu hastanelerinin rolü ve sosyal sigortalara bağlı olarak çalışan doktorluk çok önemlidir. Diğer yandan Anglosakson ülkelerinde –fakat aynı zamanda Latin kökenli başka ülkelerde de– gözlenenin aksine, Ren modelinde eğitim alanında olduğu gibi, sağlık alanında da ticari mallar kesiminin lehinde daraltma eğilimi yoktur. Bu özellik, özellikle şu işaret edilen husus dolayısıyla çok önemlidir: Kapitalizm ne denli kısa vadeli zenginlik yaratıcısı ise, o oranda uzun vadede toplumsal değerleri yıkıcı olma tehlikesini beraberinde getirir. Eğer kapitalizm, kamusal iktidarlar aracılığı ile belli bir çerçevenin içine oturtulmamış ve *para dışında başkaca toplumsal değerler tarafından rekabete tabi tutulmuyorsa*, söz konusu tehlike daha bir belirgindir. Aşağıdaki şu satırlarda bu gerçek, François Peroux tarafından şaşılacak bir güzellikle ifade ediliyor:

"Her kapitalist toplum, kazanma ruhuyla ve daha fazla kazanç anlayışıyla tahrik olmayan, işin bu yönüne bulaşmamış toplumsal alanların varlığı sayesinde düzgün bir biçimde işler. Yüksek düzeyde memurun, askerin, yargıcın, papazın, sanatçının ve bilim adamının böylesi bir hırsın etkisi altına girdiği toplum yıkılıp çöker ve bu tür toplumda hangi biçimiyle olursa olsun ekonomi de tehdit altındadır. Şeref, neşe, sevgi, başkasına saygı gibi, insanların hayatında en asil ve en değerli şeylerin hiçbir piyasaya gelmemesi gerekir. Bu-

nun eksikliğini duyan hangi toplumsal küme olursa olsun, temelleri üzerinde sendeler. Kapitalizm öncesinde de varolan ve kapitalizmin ruhuna yabancı bir ahlâk, kapitalist iktisadın işleyebildiği çerçevelere uzaklığı, yerine ve zamana göre değişebilir bir süre zarfında payandalık yapar. Fakat gelişmesi ve başarısıyla, kapitalizm, kitlelerin gönlünü ve saygısını fethettiği, toplumda refah ve rahat yaşama duygusunu geliştirdiği ölçülerde, toplumsal düzenin olmazsa olmaz zihniyet yapılarını ve geleneksel kurumlarını kemirmeye başlar. Kapitalizmi aşındırır ve bozar. Üstelik, büyük bir hayat iksiri tüketicisidir, tükettiği şeyin ikamesine de bir katkısı yoktur" (*Le Capitalisme*, "Que sais-je?" serisi, 1962).

Bu tahlil tam anlamıyla peygamberane bir tahlildir. İşte bu konuda dolaylı ve dolaysız olarak bizim hepimizi ilgilendiren somut bir örnek. ABD'de kapitalizmin "ticari mallar" tarafına *lawyers*'ların geçmesidir.

Japonya'da dava açmanın utanç verici bir yanı vardır. Bu aşırı noktaya kadar işleri götürmemek için bütün uzlaşma yolları denenmelidir. Avrupa'da da, bütün bir hukuk mesleği geleneği –daha geniş olarak serbest meslekler– meslek mensuplarını, kendilerini özgürce mesleklerinin gereklerine adayabilsinler; bunu yaparken bir çıkar beklemesinler, "kazanç hırsına bulaşmamış" olsunlar, hukukçular hukuk alanında, doktorlar sağlık alanında yalnızca kamu çıkarını düşünsünler diye muhtaç olmaktan korumaya yöneliktir. İşte onların meslek ahlâkları ve "şeref"leri. İşte bu "şeref" kavramı, avukat ve doktorlara hizmetlerinin karşılığında niçin bir fiyat ödenmeyip, daha çok kendilerinin gördükleri hizmet dolayısıyla *taltif* edildiklerini açıklar.

Serbest meslekleri piyasa dışında tutan bu binlerce yıllık gelenek –ki kökeni doktorlar açısından Hipokrat yeminine kadar iner– temelde meslek ahlâkına ilişkin bu ilke, yakın geçmişte ABD'de köklü bir değişime uğradı. Artık bundan

böyle, avukatlık mesleği, bir sanayi, "dava sanayii" haline gelmiştir.

Malûm bir kapitalizmin bu yeni fütuhatı, *The Litigation Explosion* (Truman Talley Books – New York 1991) adlı bilimsel bir yapıtta, ayrıntılı olarak daha geçenlerde tasvir edildi. ABD'nin eski "Chief Justice"i Warren E. Burger, 12 Mayıs 1991 tarihli *New York Times*'ın kitaplar ekinde söz konusu yapıtın yorumunu yaparken, daha önce benzeri olmayan bu değişimin kökeninin, Yüksek Mahkeme'nin avukatların televizyonda reklam yapmalarına yetki veren 1977 tarihli icraatına kadar inmesine dikkat çekiyor. Bu gelişmenin sonuçları bunla ortaya çıktı: İlk sonuç, *contingency fee* diye bilinen bir yöntemin gelişmesindeki patlamadır. Bu yöntem, bir avukat açısından muhtemel kurbanını başındaki işin kendisine havale edilmesi konusunda inandırmaktır. Bu amaçla şöyle bir söylev geliştirilmiştir: "Sizin için bir tazminat kazanmak amacıyla elimden gelen her şeyi yaparım. Davayı kaybedersem, siz hiçbir şey kaybetmezsiniz. Yok eğer kazanırsam, bana elde ettiğiniz tazminatın % 20 (veya 50) sini verirsiniz."

Trafik kazaları alanında bu sıradan bir uygulama halini aldı. Cankurtaran arabasının sürücüsünün hemen yanıbaşında oturmuş bir avukatın bütün telaşı, vasıtaya alınan ilk yaralıya bir *contigency fee* anlaşması imzalatmak oluyor.

İşte bu tür şeyler sonunda, doktorlara ve hastanelere karşı açılan davaların sayısında 1970'den beri 300 kat artış oldu. Ve bazı doktorlar, davalı olarak muhatap olabilecekleri taleplere karşı kendilerini güvence altına alabilmek amacıyla, yıllık 300.000 frank değerinde sigorta primi ödemek zorunda kalıyorlar!

Tabii pek mantıklı olarak, bu tür doktorların önemli bir bölümü derhal kapitalist huylar ve âdetler ediniyorlar. Nitekim, kadın hastalıkları uzmanı hekimlerin şu aşağıdaki önerisiyle karşılaşan yaş dönümüne ulaşmış Amerikan kadınları-

nın artık haddi hesabı yoktur: "Rahminizin bundan böyle bir işe yaraması söz konusu değil, bence en iyisi rahminizi aldırmanız..."

Kapitalizmin bu taşkınlıklarının toplumsal sonucuna bir başka örnek: 1980'li yıllar zarfında irtikap, rüşvet, mali yolsuzluk gibi suçlardan mahkûm olan federal yargıçların sayısı, ABD tarihinin ilk 190 yılında benzer suçlardan mahkûm olan yargıçların sayısından daha yüksektir... Hakimlerin ahlâkı da "kazanç hırsı"na karşı direnmek konusunda daha fazla zorluk çekiyor. Elindeki dava dosya sayısını azami kılma arayışı içindeki avukatınızın ussal çalışmaya, "homo economicus" gibi davranmaya koyulduğu ve bunun sonucu olarak da sizi en kârlı bir biçimde sömürülecek dava madeniniymişçesine ele aldığı; gene aynı kapitalist mantığı izleyerek, doktorunuzun da kâr elde etme merkezi haline gelmiş olduğunuz andan itibaren, siz kime güven duyabilirsiniz? Ve güveni yıkan bir toplumun değeri ne kadar olabilir?

Bankacı Kapitalizm

Ren modelinde ne hırsından yanıp tutuşan spekülatör ne de frenleri patlamış *golden boys*'lar vardır. Bu modelde, temel kural olarak kapitalizm, bankaların elindedir ve akıbeti "sepet içinde" tayin edilmez. Ren modelinde bankalar, Anglosakson modelinde borsa ve mali piyasaların oynadığı rolün büyük bir kısmını oynarlar. Britanyalı dahası Fransız benzerleriyle karşılaştırıldığında, Frankfurt ve Zürih Borsaları, zaten oldukça mütevazı bir önem arzederler. Nitekim, Frankfurt'un iş hacmi, Londra'nınkinin üçte birinin altında olup, Tokyo ve New York borsalarından ise dokuz defa daha az

önemlidir. Diğer yandan çok yakın bir döneme kadar, Ren nehrinin öte yanındaki mali piyasalarda ne opsiyon ne de vadeli sözleşme söz konusuydu. Ve genel bir eğilim olarak, Alman mali piyasaları dar ve çok az aktiftirler. İşletmeler Federal Alman Cumhuriyeti'nde, ihtiyaçları olan mali kaynakları aramak için borsaya veya halka değil, pek doğal olarak bankacılarına giderler. Zaten işletmelerden bazıları –sayıları hiç de azımsanacak türden değildir ve Avrupa'nın yayıncılık ve basın alanında birinci grubu olan Bertelsmann gibileri– Borsa'da kote bile edilmemişlerdir.

Duruma bu yönden bakıldığı zaman, ABD'de veya Büyük Britanya'da gözlenenin tamamen tersidir. Federal Alman Cumhuriyeti'nin mali gücü ve iktisadiyatının canlılığı düşünüldüğünde, bu zıtlık şaşırtıcı oluyor.

Böylesine bir farklılık niye? Her şeyden önce Almanya'daki bankacılık kesiminin önemi dolayısıyla Alman iktisadi yaşamının önemli bir bölümünü denetleyen Deutsche Bank'ların ya da Dresdner Bank'ların Commerzbank'ların isimlerini herkes bilir. Fakat çok az kişi bu bankaların gerçek etkilerinin nereye kadar gittiği hususunda bilgi sahibidir. Bunun bir nedeni, ABD'de olup bitenin aksine, hiçbir düzenleme bankaların faaliyetlerine sınır getirmemektedir. Alman bankalarının "universal" diye adlandırılan bir meslek yetenekleri, vokasyonları vardır. Yani her şeyle ilgilenebilirler. Bilinen türden kredi açabilir, mevduat toplayabilirler. Hisse piyasalarına ve borçlanma piyasalarına müdahale edebilirler. Fakat aynı zamanda, bu bankalar birer iş bankasıdırlar. Danışma hizmeti görürler, satınalma ve şirket birleştirme işlerini çözerler. Ve nihayet, iktisadi, mali, sınai ve ticari bilgileri toplayan ağları vardır. Buralardan elde ettikleri bilgileri işletmelerin yararlanmasına sunarlar. Dolayısıyla, müşterileriyle ayrıcalıklı ve sürekliliği olan ilişkiler kurarlar. Bunlar, karşılıklı birarada çalışma ruhunun damgasını taşıyan ilişkilerdir.

Piyasaların benzeri Alman bankaları, her şeyden önce işletmelerin mali destekçisidirler. İşletmelerin birçoğunun, işletmenin mali işleriyle uğraşan "devamlı banka"ları vardır. Her şey o şekilde devam eder ki, bankaların işletme müdürlerine âdeta şöyle seslendiklerini düşünürsünüz: Daha iyi üretin, çok satın, para işlerini çözümlemeyi de bize bırakın! Daha önce de gördüğünüz gibi, Japonya'da bütünleşme Alman örneğinden de ileriye götürülmüştür. Çünkü, bütünleşme sanayi gruplarının kendilerine ait bankaları vardır ve bunlar için hiç tereddüt etmeden denilebilir ki, bankalar (ve sigorta şirketleri) kendi öz sanayi gruplarına sahiptirler.

Kesişen Çıkar Ağları

Japonya'da olduğu gibi, Almanya'da da, işletmelerle bankalar arasındaki bu gerçek iş cemaatı anlayışı, yalnızca mali ilişkilerle sınırlı kalmaz ve onları aşar. Gerçekten de, çok sık karşılaşılan bir durum, bankaların işletmelerin tercihli hissedarları olmasıdır. Bu da iki türlü olur: Sermayenin bir bölümü üzerinde doğrudan malik olmak suretiyle veya bankada hesabı olan hissedarların oy haklarının fiilen banka tarafından kullanılmasıyla. Bankalar, işte bu türden oy haklarını bir bir toplayarak, işletmenin yönetim kurulu nezdinde önemli etkilere sahip olurlar. Birkaç örneği zikredelim. Motor, uçak ve araba imal eden dev Daimler–Benz'in dörtte birini (yani kararları durdurabilecek azınlığı) Deutsch Bank elinde tutuyor. Aynı banka, kamusal alt yapı ve bina inşaatı alanının bir numaralısı Philipp Holzmann'ı veya büyük dağıtım kuruluşu önderi Karstadt'ı denetliyor vb. Dresdner Bank ve Commerzbank kendi yönlerinden sayıları onu aşan şirketin bir çeyrekten fazla sermayesinin denetimine sahipler.

Fakat bu olguların tersi de geçerlidir. Örneğin büyük sanayi grupları, belli başlı hissedarlıklarını yaptıkları bankaların gözetim kurullarında temsilci bulundururlar. Katılım payları ender olarak % 5'i geçtiği hallerde bile aynı temsil yetkisi söz konusudur. Daimler–Benz'in Deutsch Bank nezdindeki temsili böyledir. Karşılıklı kesişen bu katılımlar, gerçek bir dokuyu, sağlam ve nispeten dışa kapalı bir tür *sanayi–maliye cemaatını* yaratır. Bu durum, geniş bir biçimde Japonya'da da örneklerine rastlandığı gibi, iktisadi yönden –çoğu işe yarayan– en azından üç sonucu beraberinde getiriyor. Dünyanın en büyük sanayi–maliye grubu olan Mitsubishi grubunun muhteşem tarihi Japonya örneği konusunda çok iyi fikir verir.

Önce, eşyanın doğası gereği bankalar, kendileriyle uzun süredir birarada bulundukları ve bu işin daha uzun yıllar süreceğini bildikleri şirketlerin uzun vadeli gelişmesiyle çok yakından ilgileneceklerdir. Üç ayda bir ne pahasına olursa olsun sonuçlar diye direten borsa spekülatörlerinin aksine, Alman bankaları oyunlarını *uzun süreye göre* kurarlar. En nazik sanayi projelerini desteklemek için Alman bankaları, bazen önemli tehlikeleri de göze alırlar. Bu konuda Metallgesellschaft örneğini zikredelim. Hammadde bunalımının her tarafı kasıp kavurduğu bir dönemde bu kuruluş, durmaksızın maden kesimindeki katılım paylarını artırdı. Yok olmaya mahkûm göründüğü bir sırada, İsviçre bankaları ulusal saat sanayiine büyük miktarlarda yatırım yaptılar.

İkinci sonuç, belli başlı hissedarların istikrarının şirket yöneticileri açısından bir güvenlik ve huzur etkeni olmasıdır. İstikrar genelde işletmeye yararlı bir rol oynar. Böylelikle yöneticiler, hasmane bir LBO'nun Demokles kılıcının başları üstünde asılı olmadığını bilerek yaşarlar. Şirketlerini "dostça olmayan" denetimi ele geçirme hareketlerine karşı koruyacak, sonu gelmeyen karmaşık hukuki yolların bulunması uğ-

runa enerji tüketip –zamanlarını boşa harcayacaklarına– kendilerini tamamen işlerinin yönetimine verebilirler. Hiç tartışmasız olarak, Alman ekonomisinin rekabet edebilirliğinin nedenlerinden biri burada aranmalıdır. Tabii yalnızca Alman ekonomisinin değil. Göreceğimiz gibi Japonya'da da, kapitalizm, kendine özgü "feodal" özelliklerinin damgasını taşır. Bu ülkede de şirket yöneticileri, Almanya'da olduğu gibi, kendilerine dışarıdan dayatılacak bir yeniden yapılanma tehdidi altında yaşamazlar. Aynı şekilde İsviçre'de de bu ülkenin üç önemli büyük bankası, Alman bankalarından oldukça farklı bir rolü üstleniyorlar.

Fakat İsviçre Ticaret Kanunu ancak çok kısıtlı bir biçimde oy hakkı tanıdığı için, işletmelerin sermayesi her şeye rağmen çok ciddi güvenceler altındadır. Belçika'ya gelince, bu ülke de şirket yöneticilerine önemli bir güvenlik sağlayan LBO karşıtı hukuki düzenlemelere sahiptir.

Ren dünyasında işletme yöneticilerinin yararlandığı bu nispi huzur, yönetim katlarında bulunanların hiçbir müeyyideye uğramaksızın uyuklayabilecekleri ve yönetim yanlışları yapabilecekleri anlamına gelmez. Bankalar tarafından temsil edilmiş olsun veya olmasın, hissedarların oluşturduğu "sert çekirdek", karşıt iktidar ve denetleyici rolü oynar. Söz konusu çekirdek, iyi çalışmayan yöneticileri tecziye edebilir. Buna tamamen hakkı vardır ve bu yolla dolaylı bir biçimde küçük hissedarları koruyabilir.

Ve nihayet bankaların önde gelen rolünün üçüncü önemli sonucuna gelince, şu söylenebilir: Federal Alman Cumhuriyeti'nde, dışarıdan nüfuz edilmesi çok güç ve çok sıkı dokunmuş bir kesişen çıkarlar ağı vardır. Bu ağ sayesinde, ekonominin bir merkezden yönetildiği iddia edilmese de –görüleceği gibi Almanların nefret ettikleri sözcük "dirijizm"dir– kendi aralarında tanışan, sık sık görüşme olanakları olan, küçük sayıdaki kişilerin harekete geçirdiği karşılıklı bir anlaşma üslu-

bu içinde yürütüldüğü söylenebilir. Kişisel ilişkilerin önemi genellikle belirleyicidir. Söz konusu ilişkiler kümesi, öteki Ren ülkelerinde olduğu gibi, dünya ölçüsünde ticari değişimlere pek açık olmasına rağmen, Almanya ekonomisinin dış kaynaklı yatırımlara karşı mali yönden ciddi bir biçimde korunan bir ekonomi olmasına katkıda bulunuyor. Bankalar, bir işletme zor durumda kaldığı zaman, kendiliklerinden soruna bir *Alman* çözümü bulmaya gayret ediyorlar. Örneğin Klöckner–Werke grubu çok nazik bir durumda bulunduğu sırada böyle oldu ve Deutsche Bank, hemen söz konusu şirketin yardımına koştu. Aynı şekilde, çok kötü bir durumda kalan Nixdorf firması, bankaların yardımı sayesinde elektronik alanının devi Siemens tarafından satın alındı. Birleştirme ve satınalma konusunda, söz konusu örnek karşılaştırılabilir nitelikte kalacaktır (İngilizcesi: *mergers and acquisitions*, *M+A*). Banka denetimi altındaki bu ortamda, hasmane LBO girişiminde bulunmayı isteyen yabancı bir satınalıcının ne türden bir zorlukla karşı karşıya olduğu hayal edilebilir.

Hiç kuşkusuz bütün genel kuralların istisnası vardır ve Alman işletmelerinin yabancı satınalıcılar karşısında iyi korundukları yolundaki şöhretleri, bugün dün olduğu kadar temelleri sağlam bir genelleme değildir. Örneğin 1989'da, el değiştiren 3.000 Federal Alman Cumhuriyeti işletmesinin 459'u 20 milyar kadar (1988 yılı rakamlarının iki katı) olduğu hesaplanan bir miktara karşılık yabancılar tarafından satın alındı. El değiştiren 43 şirketin satınalıcısı Fransızlardır (bu 1986 yılı rakamlarının üç katıdır). Fakat bu rakamlara bakıp aldanmamalı. Bu satınalmaların birçoğu orta boy ve mütevazı işletmeleri içeriyor. 1989'da tek bir satınalma işlemi, ki bu Victoire Sigorta Şirketlerinin Colonia'yı satınalma işidir, Federal Alman Cumhuriyeti'ndeki Fransız yatırımları toplamının yarısından fazladır. Ve Almanya'daki bu Fransız yatırımları, Fransa'daki Alman yatırımlarına oranla *iki kat daha* azdır.

Bu oransızlık muhtemelen Almanya lehinde daha da artacaktır.

Genel ve temel bir özellik olarak, Ren modeli mali açıdan kendi içine kapalı fakat sağlam bir model olmayı sürdürüyor. Bu özellik sayesindedir ki, Alman iktisadi yaşamı, uzun vadeli gelişmesi ve rekabet edebilirlik açılarından gerekli olan istikrarı sağlayabiliyor. Fakat ne denli önemli olursa olsun, Almanya'nın bu kozu, sahip olduğu tek koz değildir.

İyi Yönetilen Bir Oydaşma

Avrupa Ekonomik Topluluğu başkanlığına sunulan ve Kasım 1986 tarihli "İdealleri, Çıkarları ve Tutuklukları Yönünden Federal Alman Cumhuriyeti" konusundaki raporun yazarları (W. Hager ve M. Noelke, European Research Associates), esas itibariyle Alman toplumunda "oydaşmayı sarsabilecek ve bölünmelere neden olabilecek sonuçlardan sakınılması yönünde bir eğilim"in varlığını ortaya çıkarıyorlar. Japon toplumunda da, en azından güçlü benzer bir eğilim görülmektedir. Hiç kuşkusuz, her ikisi de son savaşın mağlubu ve bugün dünya ekonomisinin şampiyonu bu iki ülke, kendi *zaaflarının* müştereken eksiksiz bilincindedirler. Her ikisinde de, siyasal demokrasi ve iktisadi refah zaafiyetsiz olamayacak kadar yeni gelişmelerdir. Ren modelinin önemli özelliklerinden biri olan kendilerine özgü toplumsal disiplinin kolayca kabul edilebilmesini bu açıdan ele almak gerekir.

Bu modelde iktidar yapısı ve yönetim örgütlenmesi, sermayenin yapısı ve örgütlenmesi kadar gerçekten de benzersiz biçimdedir. Ren modelinde sorumlulukların paylaşımı, diğer modellere oranla daha fazla ileri düzeydedir. Bu durum

kuşkusuz Claude Bébéar'ın iddia ettiği gibi bir tür "demokratür" [herkesin diktası] değildir ama, karar alınmasına hissedarları, patronları, sendikaları ve çalışanlarıyla bütün ilgilileri değişik biçimlerde ortak eden gerçek bir *birlikte yönetim*'dir.



Kaynak: Plantu, *Un vague Souvenir*, Le Monde Editions, 1990, s.40

Almanya'da 1976 tarihli bir yasa, 2000'den fazla işçi çalıştıran bütün işletmelere birlikte yönetim yöntemini zorunlu tutuyor. Bu yöntemi tek bir sözcük tanımlıyor: Bu sözcük *Mitbestimmung*'dur. Eğer *stricto sensu* Fransızcaya çevrilecek

olursa, birlikte yönetim yerine "birlikte sorumluluk" demek daha yerinde olur. Bu birlikte sorumluluk işletmenin bütün katlarında gayetiyi yürümektedir.

İşletmenin en tepesinde iki anahtar makam vardır: Salt yönetimden sorumlu *direktuar* ve hissedarlar meclisi tarafından seçilmiş direktuar'ın eylemlerine yönelik üst gözetim yapan *gözetimciler kurulu.* Bu iki makam, işletmenin uyumlu yönetimini teminat altına almak amacıyla, kendi aralarında sürekli olarak yardımlaşmak ve işbirliği yapmak yükümlülüğü altındadır. Bir bakıma, yöneticiler ve hissedarlar arasında bir tür *check and balance* sisteminin varlığından söz edilebilir. Bu sistem, birinin diğerine hakim olmasına yol açmayacak biçimde hissedarların ve yöneticilerin karşılıklı seslerini duyurmalarına izin veriyor.

Tepedeki iktidarların bu işbölümüne şirket çalışanlarıyla şu ünlü birarada yönetim –veya birarada sorumluluk– ekleniyor. Almanya'da bu durum, kökeni 1848 yılına kadar inen uzun süreli bir geleneğin meyvesidir. Birarada sorumluluk, *işletme kurulları* çerçevesinde icraata geçirilir. Bu kurullar, Fransa'daki işletme komitelerine benzer; fakat yetkileri Fransız benzerlerinden bir hayli fazladır.

Bu organa Almanya'da bütün toplumsal konularda danışılır (meslek içi eğitim, işten çıkarma, iş saatleri, ücretlerin ödenme biçimi, işin örgütlenmesi). Bu sorunlara ilişkin olarak patronlar ve işletme kurulları arasında bir anlaşma *zorunlu*dur. Fakat bütün bunların yanı sıra Alman işçilerinin kendilerini ifade etmek, işletme içinde eylemlerini yapmak amacıyla daha başka vasıtaları vardır. Gözetim kurulları bunlardan biridir. Bu kurullarda seçilmiş işçi temsilcileri bulunur. Kurullarda bulunan temsilci sayısı, 2000'den fazla işçi çalıştıran işletmelere ilişkin 1976 tarihli yasanın kabulünden beri hissedarların temsilci sayısına *eşit*tir. Gerçi, gözetim kurulu başkanı zorunlu olarak hissedar temsilcileri arasından seçilir. Oyla-

ma sırasında da, oylama eşitlikle sonuçlanırsa başkanın oyu geçerli sayılır. Bütün bunlara karşın, işletmenin en önemli organlarından birinde işçilerin ağırlığı ve temsil edilmesi anlamlı yaklaşımlardır. Bu koşullar altında *toplumsal diyalog*, uyulması gereken bir zorunluluk olarak görülür. Aksi takdirde işletmelerin çalışması güçleşir.

Fransız bakış açısından böyle bir örgütlenme ağır ve felç edici gibi görülebilir. Karar süreçleri de sonu gelmeyecekmiş gibidir. Fakat kabul etmek gerekir ki, bu tür bir örgütlenme anlayışı hiçbir surette Alman işletmelerinin canlılığına zarar vermiyor. Aksine işletmeye mensubiyet duygusunu güçlendiriyor. Bu duygu da işletmeyi gerçek bir çıkar *cemaatı* haline getiriyor. Bu tür cemaat veya patronlar birliğine Amerikalı toplumbilimciler, *stockholder model* kavramına karşıt olarak günümüzde *stakeholder model* diyorlar.

Stockholder modeli yalnızca hissedarları ve hisse senedi sahiplerini (*stock*) içerir. Aksine Alman modeli ise, herkesi bir muhatap olarak ele alır ve herkesi kendilerini bir yükümlülük altına alan (*stake*) sorumlulukların taşıyıcısı olarak görür.

Japonya'da ise, bizim bakış açımıza göre çok daha belirsizmiş gibi gelen ve çok daha özgün kavramlar, Alman modelindeki duruma benzer sonuçların sağlanmasına katkıda bulunurlar. Bu kavramları, cemaata mensubiyet konusunda âdeta ailesel –veya feodal– bir duygu olarak adlandırabiliriz. Örneğin tamamen bir Japon terimi olan –*amae*– böyledir. Tercümesi çok zor olan bu terim, dayanışma ve korunma arzusunu, işletme tarafından tatmin edilmesi gereken ve hemen hemen duygusal diyebileceğimiz bir beklentiyi, bir tür arayışı ifade eder. Keza işletme önderliği –*iemoto*– diye bir sözcükle tanımlanıyor. Konunun ve Japon dilinin uzmanları bu sözcüğün aileye ilişkin yan anlamları içerdiğini söyler. Toplumbilimci Marcel Bolle de Bal'e göre, "*amae* ve *iemoto* karşılıklı olarak

birbirini tamamlar ve dengeler. Dişisellikten yola çıkan aşk, duygu, heyecan, grup gibi kavramlar, erkeklikle *kaynaklaşıp* özdeşleşen otorite, hiyerarşi, üretim, birey gibi kavramlara sürekli bir örgütün günlük inşaasında sıkı sıkıya bağlanmıştır" (*Revue Française de gestion*, Şubat, 1988).

Japon işletmelerinin hayatını yönlendiren temel ilkeler, ki bu ilkelere pek sık atıfta bulunulduğu görülür, bu kültür özelliklerinin işletme alanındaki yankılarından başka bir şey değildir. Yaşam boyu iş, kıdeme göre ödeme, işletme sendikacılığı, cemaatçı güdüleme sistemi vb. sayılabilecek örnekler arasındadır.

Fakat sonuç aynıdır: İşletmeye mensubiyet konusunda herkesin paylaştığı bir duygu, bir tür *affectio societatis*, Japon veya Ren modelinde aynı derecede kuvvetli olup, Anglosakson modelinde zaafa uğramıştır.

Belirsizliğin artışı, güven ve mensubiyet duygusunun rolünü daha da gerekli kılıyor. Herkesin aynı oyun kurallarını uygulaması, doğal bir seferberliği ve ortak bir yargıyı ortaya çıkaran kimliklerin ve düşüncelerin gene herkes tarafından paylaşılması, işletme açısından hayati bir öneme sahip oluyor. İşletmenin içinde bulunduğu çevredeki istikrarsızlık, işletme bünyesindeki istikrarı daha bir değerli unsur haline getiriyor. Gerçekten de işletme içindeki istikrar, değişime ve çevreye uyuma engel olmak bir yana, bir rekabet etkeni haline dönüşebiliyor.

Bu konuya ilişkin olarak belirtilmesi gereken bir husus da şudur: Amerika New York'la, New York da Wall Street'le sınırlandırılamaz. Nitekim, en büyük uluslararası Amerikan kuruluşları, toplumsal yönetim konularında olduğu kadar mali yönetimlerinde de, Anglosakson modelinin "yeni Amerikan" evriminin kökenindeki yeni kısa vade zorlamalarından kendilerini kurtarmayı başardılar. ATT gibi, IBM de, McDonald's gibi General Electric de tombalacı insanların oynadığı

kumarhane ekonomisi türünden zeminlere düşmemek için çok dikkatli davrandılar. Uluslararası hizmet vermek amacıyla, bu şirketlerin istikrara, çalışanlarına çıkar sağlamaya, dahası "birlikte sorumluluk" anlayışına önem vermek zorunda kaldıkları söylenebilir.

Sadakat ve Mesleki Eğitim

"Birarada sorumluluk", Almanca'nın ünlü *Mitbestimmung* sözcüğünün karşılığı. Bu anlayış, işletme açısından yalnızca temel bir koz değildir. İşçiler açısından özellikle yararlı olduğu görülüyor. Önce salt aritmetik açıdan incelendiğinde görülen şu: ABD'nin ve Japonya'nın saati 25 markına ve Fransa'nın 22 markına karşılık 33 mark (1988 döviz kurlarına göre). Aynı zamanda ücretlerin dağılımı uyumludur. Başka ülkelere göre, ücretlerdeki taban–tavan farkı çok düşüktür. (B.Sausay, *Le Vertige Allemand*, Orban, 1985). Bu yüzden de Alman toplumu, Amerikan toplumuna, dahası Fransız toplumuna oranla fazlasıyla eşitçidir.

Az bilinen fakat şaşırtıcı bir başka husus: Avrupa Topluluğu'nun diğer ülkelerine oranla Almanya'da G.S.Y.H.'da ücretlerin payı her şeye rağmen zayıftır. (Fransa'nın 1988'deki % 71'ine, İtalya'nın % 72'sine, Büyük Britanya'nın % 73'üne karşı Almanya'da % 67). Bu olgu Federal Alman Cumhuriyeti'nin dış ticaret fazlasıyla açıklansa bile, Avrupa'nın en yüksek ücretlerini ödeyerek, Alman işletmeleri, gene de herkesten daha fazla bir otofinansman payı ayırmayı başarıyor. Ve bunu toplumsal çatışmalara yer vermeden beceriyorlar.

Daha önceden de söylediğimiz gibi, Alman işçileri iyi ücretler kazanmalarına rağmen, Amerikan veya Fransız benzer-

lerine oranla daha az süre çalışıyorlar. Ren modelinde yürürlükte olan terfi ve meslek kariyerine gelince, bunlar da, düzenli ve kararlı bir çizgide kalarak *kıdeme* ve çalışanın meslek *niteliklerine* ayrıcalık tanıyor. İş yeri hiyerarşisinde yükselmek için en iyisi işe ve işyerine sadakatla, meslekteki bilgi ve beceri düzeyini geliştirmektir. Bu tabii herkes için yararlıdır. Hiyerarşinin bütün basamaklarını çıkmış, bütün bir meslek yaşamını aynı şirkette geçirmiş yöneticileri, Alman –veya Japon– işletmelerinin yönetim makamlarında bulmak ender rastlanan bir olay değildir. ABD'de ön plana çıkan toplumsal hareketliliğe değer atfetme anlayışına, Ren modelinin bu yaklaşımı köklü bir biçimde karşıttır. ABD'deki hareketliliğe atfedilen önem yüzünden iş ve işletme değiştirmek, bireysel canlılığın ve mükemmeliyetin ölçüsü haline gelmiştir. (Mükemmeliyetin âdeta eşanlamı gibi algılanan bireyin bu hareketliliği, göçebelikle gelen bu benini değerlendirme, son yıllarda Fransa'da da zaten en gözde bir işmiş gibi görüldü. Hep bu konularda olduğu gibi, olayları geriden izleyen bazı yüksek okullarda iş değiştirmenin faziletleri hâlâ daha müfredata dahilse de, artık Fransa'da bugün düne nazaran söz konusu hareketlilikte azalma vardır).

Makro iktisat açısından bakıldığında, birarada yönetim –veya birarada sorumluluk– ekonominin rekabetçi olma niteliğine yarar sağlıyor. 1981–1982 yılları arasındaki bunalım sırasında, işletmelerin güçlüklerini daha da vahim boyutlara çıkarmamak amacıyla, işverenler ve sendikalar, ücretlerin artışını sınırlandıran anlaşmalar yapmayı başardılar. İşçiler satın alma gücünde üç dört puan düşürmeyi kabul etmeye kadar fedakârlık gösterdiler. Sonuç görülmeye değer olmuştur:

Alman ekonomisi daha 1984'den itibaren, tekrar büyümeye başladı; yeni istihdam alanları yarattı ve piyasadaki paylarını dişe dokunur oranlarda tekrar elde etti. Benzer bir gayretle 1984 büyük grevinden sonra, bütün işçilerin uyumlu

hareketleri ve genel bir seferberlik sayesinde, daha önce kaydedilen tehirler kısa zamanda giderildi. Fakat daha 1975'de, yani birinci petrol darbesinin hemen ertesinde, Japon işletmeleri, çok daha önemli sayılabilecek fedakârlıklar elde ettiler.

Bütün bunlar gözönünde bulundurulduğunda, birarada yönetim, iyi kullanılması koşuluyla müthiş bir iktisadi silah oluyor. Birarada yönetim anlayışının, uluslararası yarış konusunda, kendisine ihtiyaç ortaya çıktığı zaman ne denli yarışı kazandırıcı bir rol oynadığını son bir örnek zaten gösteriyor: Söz konusu örnek *mesleki eğitimin* yararına ilişkindir. Bu işin önemi iyi bilinir. Bir işletmenin gerçek zenginliği, ne sermayesidir, ne de taşınmaz mallarıdır; işletmenin gerçek zenginliğini işçilerinin iş yapma becerisiyle mesleklerinde nitelikli olmaları oluşturur. Pek tabii gene bu alanda da Ren modeli, diğerlerine oranla bir hayli önlerdedir. Mesleki eğitim düzeni de işletmeler ve işçiler arasındaki yakın işbirliği üzerine bina edilmiştir. Uzun yıllardan beri ulusal bir *öncelik* gibi görülen mesleki eğitim, üç temel ilkeye dayanır.

1. Mesleki eğitim *çok sayıda* çalışana veriliyor. Örneğin Fransa'nın faal nüfusunun % 41.7'sine karşılık Almanya'nın faal nüfusunun yalnızca % 20'si hiçbir diplomaya sahip olmadığını beyan ediyor. Sonra mesleki eğitim, Fransa'ya oranla ciddi ölçülerde, daha gelişmiş olduğu Federal Alman Cumhuriyeti'nde çıraklığa ayrıcalık tanıyor. Çıraklık eğitimi Ren nehrinin öbür yakasında gençlerin % 50'sini içeriyor. On altı yaşındaki gençler zorunlu örgün eğitim düzenini terk ediyor ve çıraklık eğitimine başlıyorlar. Bu oran Fransa ve Büyük Britanya'da % 14'dür. Bu tablonun sonucu şudur: On altı yaş grubu Alman gençlerin % 7'den azı ya işsizdir; ya da ilave eğitimsiz bir işte çalışıyor. Aynı oran Fransa'da % 19, Büyük Britanya'da % 44'dür. Fransa'daki BEP [Mesleki Eğitim Ehliye-

ti] veya CAP'ın [Mesleki Yetenek Belgesi] karşılığı olan uygulamalara da keza ayrıcalık tanınmıştır. Bunlar da Fransa'daki % 25'e karşı, Alman faal nüfusunun % 53'ünü ilgilendirir.

2. Genel olarak bir değerlendirme yapıldığında, Alman mesleki eğitim düzeni, ABD'de (İkinci Bölüm'e bkz) ve hatta Fransa'da olduğundan çok daha belirgin bir biçimde *eşitçidir*. Amerikan seçkinlerinin (veya Fransız seçkinlerinin) Alman seçkinlerine oranla bazen daha iyi yetişmiş oldukları doğru olsa bile, söz konusu ara tabakalar olunca, bu biraz daha az geçerlidir. Bu gerçeği ilk kabul edenler Alman sendikaları oluyor. Örneğin bu sendikalardan en önemlisi olan DGB şu saptamayı yapıyor: Her 100 kişiden en nitelikli olan 15 kişi Fransız ise, Almanlara oranla daha niteliklidir. Fakat bunların dışındakiler karşılaştırıldığında, Federal Almanya Cumhuriyeti'nin durumu daha iyi görünüyor. O halde Almanya, rekabet gücünün ve sanayideki canlılığının temellerini *ara katmanlarda çalışanların mesleki eğitimi* üzerine kuruyor (Bkz: Alain Bucaille ve Bérold Costa de Beauregard'ın 1990 tarihli Sanayi Bakanlığı'na sunulan raporları). Fransa'da olduğu gibi Anglosakson ülkelerinde de, mesleki eğitim ancak seçkinlerin bir sporu olarak iyi işliyor. Ren ülkelerinde ise, bu iş bir kitle sporudur.

3. Bu mesleki eğitimin masraflarını, *büyük ölçüde işletmeler* ve federal mali yardımlar karşılıyor. Eğitimin içeriğine gelince, söz konusu olan, dakiklik, isabetlilik ve güvenilirlik gibi davranış kalıplarının kazandırılmasına önem vermektir. Almanya'da çıraklık öğretimi tam anlamıyla bir terfi yoludur. Meslekte başarı elde etmenin en olağan kanalıdır. 10 çıraktan 9'u, öğrenimlerinin sonunda bir diploma elde ediyor ve bunların % 15'i eğitimlerini daha üst basamaklarda sürdürüyor. Ayrıca meslek mensubiyeti hiç kuşkusuz Fransa'ya oranla daha iyi tanınmıştır. Federal Almanya Cumhuriyeti hak-

kında yakın zamanda gerçekleştirilmiş bir araştırmadan şunları okuyoruz: "Genel bir kural olarak, yönetici düzeyine ancak kırkından sonra ulaşılır. O da diploma sayesinde değil, kanıtlanmış başarılar sayesinde olur. İşletmelerle üniversiteler arasında da çok sıkı bağlar vardır. Büyük yöneticilerin hemen hemen tamamı öğretim faaliyetinde de bulunurlar" (Michel Godet, *Futuribles*, Nisan, 1989).

Mesleki eğitim, işletmeye sadakat ilişkileri dolayısıyla halen iki kapitalist model arasındaki başlıca çekişme konularından birini oluşturur. Bu noktada bütün işletmelerin elleri taşın altındadır, bütün işçiler konuyla ilgilidir. Sorun aşağıdaki gibi özetlenebilir:

– Bir işletmenin rekabet edebilirliğini azami düzeye çıkarmak için, Anglosakson modeline göre, o işletmenin istihdam ettiği herkesin rekabet edebilirliğini azamileştirmek gerekir. Bu nedenle, her zaman ve her yerde, en iyileri işe almak, işe alınmalarından sonra da onları kaybetmemek için hemen her defasında piyasadaki değerleri üzerinden ödeme yapmak gerekir. Tabii bu mantık çerçevesinde ücret, tıpkı işin kendisi gibi, temelde bireysel olup yeterince güvenli değildir.

– Anglosakson modelinin aksine Japon ve Ren anlayışında, asıl olan bu değildir. İşletme, çalışanlarını, piyasada alıp sattığı türden bir hammadde gibi basit bir üretim faktörü olarak ele alamaz. Tersine, işletmenin çalıştırdıkları insanlara karşı, her biri pahalıya mal olan mesleki eğitim, sadakat ve güvenlik ödevleri vardır. Dolayısıyla, her çalışana piyasadaki anlık değerine göre para ödemek yerine, kariyerleri hazırlama, herkesin geleceğini perdahlamak ve yıkıcı türden iç çekişmeleri önlemek işletmenin ödevidir.

Komuta Liberalizmi[1]

Federal Almanya Cumhuriyeti'nde liberal inanış ve devlete karşı kuşku, tereddütsüz ABD'deki kadar –hatta daha fazla– güçlü bir biçimde kök salmıştır. İktisadi güdümcülük resmen otoriter rejimlerin özellikle de Naziciliğin tarihi parçası olarak görülür. İşte bu nedenledir ki FAC, 1948'de Ludwig Erhard'ın para ıslahatından beri, açıkça ve hiçbir kuşkuya yer bırakmayacak üslupta güdümlü iktisat sistemini reddetti ve serbest kapitalist ekonominin şu özgün yorumunu kabullendi: *Sozialmarktwirtschaft* (sosyal piyasa ekonomisi). Bu, Fribourg okulu tarafından savunulan *Weltanschauung*'un (dünya görüşü) veya Amentü'nün temeli oluyor. Bu okulun anlayışına göre, sosyal piyasa ekonomisini şu temel iki ilke belirler:

– İktisadi yaşamın canlılığı, işleme özgürlüğü sağlanmış piyasa üzerine dayandırılmalıdır. Fiyatlar ve ücretler, öncelikle bu hususu hedef alır.

– Piyasanın işlemesi tek başına bütün toplumsal hayatı yönlendiremez. Bunun için de dengelenmeli, *a priori* olarak toplumsal gerekliliklerle terazilenmeli ve devlet de teminat rolünü üstlenmelidir. İşte sonuçta Alman devleti kendini sosyal bir devlet olarak tanımlayacaktır.

Sosyal piyasa ekonomisi, farklı unsurların yarattığı bir bütün ve bir bileşiktir:

– *Welfare State* akımı (Beveridge), *Sozial Staat*'tan toplumsal korumanın ve gene toplumsal tarafların özgürce pazarlık yapabilmelerinin bekçiliğini çıkardı.

1. Bu başlığı izleyen gözlem ve tahliller, esas itibariyle, kendisine hararetle teşekkür ettiğim Jérome Vignon'un bir araştırmasından esinleniyor.

– Sosyal-demokrat akım ise (Weimar Cumhuriyeti'nden gelen), kurumun ve işletmenin hayatına işçilerin katılmasının kurucusu olan bir akımdır.

Almanya'nın yeniden inşasının sürdüğü ilk on yılda, birarada yönetim (*Mitbestimmung*) alanındaki yasal düzenleme, söz konusu tarihsel temel üzerinden hareket ederek ara vermeden sürdü. Bugün bile FAC'da ilgi çekici canlı bir tartışma konusudur.

– 1949 tarihli temel kanun –hiç kuşkusuz bu kanun, en ilginç öğedir– para yönetimini istikrarın (bunalım karşıtlığını tanımlamak için başka bir sözcük) özerk bir temel taşı yaptı. Doğrudan doğruya ve açıkça anayasal olmasa bile, Bundesbank'ın halen geçerli olan statüsü, sözü edilen durumun en güçlü işareti ve kanıtıdır.

– Merkez bankasının özerkliği, ticari bankalar mimarisinin bütünüyle ilişki halindedir. Özerklik sayesinde, işletmelere mali kaynak sağlanmasında bu bankalar önemli bir rol oynamaya yönlendirilir. Sanayinin uzun vadeli kaynak temininde, eğer ticari bankalar yeterince yükümlülük altına girmemiş olsalardı, Alman para istikrarı siyaseti bilinen etkisini gösteremezdi.

– Devlet müdahalesi, güdümcülük, rekabeti bozucu sonuçlar doğurduğu ölçüde reddedilen yaklaşımlardır. Temel ve merkezi düşünce de, buradadır, yani rekabet koşullarının eşitliğinde.

Almanlarla çalıştığım ve Alman iktisadiyatını incelediğim otuz yılı aşkın bir süreden beri, Almanların ekonomilerinin katıksız bir liberal ekonomi olduğu konusunda yabancıları inandırmakta karşılaştıkları güçlükler yüzünden şaşkınlığım hep süregeldi. Doğru, hiç kimse aksini iddia edemez; yarım yüzyıldan beri bütün Alman ekonomisi ticari mübadelenin serbestliği üzerine kuruludur. Bu alanda belli bir nedeni olan tek eleştiri, ölçü ve kural geliştirme sorununa ilişkindir.

Bir yüzyılı aşkın bir süredir, Alman sanayisi mesleki ölçü ve kurallar geliştirmiştir.

Sanayi, geliştirdiği bu ölçü ve kurallara çok bağlıdır. Çünkü, bu ölçü ve kurallar, ürünlerin niteliği açısından hem çok zorlayıcıdır, hem de Alman mallarını ithal edenler, yani dış pazar müşterileri tarafından kabul edilip benimsenmişlerdir.

Bu nokta bir yana bırakılacak olursa, *Sozialmarktwirtschaft* doktrini, devletin iktisadi ve toplumsal yaşama yalnızca iki neden dolayısıyla müdahale edebileceğini kabul eder. Ne var ki, bu iki neden devlet açısından gerçek bir müdahale ödevi yaratır.

Birinci neden, rekabet kurallarının eşitleştirilmesidir. Hakim olanların hakimiyetini kötüye kullanmalarını ve aralarında kendi çıkarları doğrultusunda anlaşmalarını engellemek üzere çok dikkatle gözetim görevini yerine getiren Bundeskartelamt'ın önemi buradan kaynaklanır. Diğer yandan, rekabette eşitliğin güvence altına alınması için, orta ve küçük boy işletmelerin büyüklerin iktidar aşırılıklarına karşı desteklenmeleri gerekir. İşte bu nedenle, onlar için hem vergi hem kredi konularında avantajlı koşullar yaratılmıştır (Small Business Administration uygulamasıyla ABD'de de aynı kavramla karşılaşılıyor). Keza, ülkenin çeşitli bölgeleri arasında rekabet koşullarının eşit olması için, özellikle geri bölgelerin altyapı yatırımlarını geliştiren bölgesel planlama siyaseti gereklidir. Bu alandaki Alman deneyimi örnek bir değerdedir. Ve son olarak şunu da ekleyelim: Özellikle askeri bütçe kılıfı altında diğer ülkeler kamu bütçesinden araştırma harcamalarının kaynağını karşıladıklarına göre, Federal Cumhuriyet'in de aynı yolu izlemesi olağandır.

Devlet müdahalelerinin ikinci nedeni toplumsal niteliklidir. Dönemlere göre gemi tersanelerine, madenlere yapılan kamusal yardımlar, değişen iş koşullarına uyum sağlamadaki zorlukları "insanileştirme"yi amaçlar. Bu yaklaşım, başarılı

bir biçimde Avrupa'nın demir–çelik ve maden sanayilerinin en büyük bölümünü yeni koşullara uydurmakla yükümlü CECA konusunda belirleyici oldu (Avrupa Kömür ve Çelik Birliği). Diğer yönden Alman doktrini, işçi temsilcilerinin faal bir rol oynayabilmesini arzuluyor. Bu rol, hem işletmelerin toplumsal yönetimi alanında, hem de, biraz önce görüldüğü gibi, işçilerin iktisadi ve mali yönetime katılmalarıyla somutlaşıyor.

AET'nin ortak tarım siyasetine (PAC) Almanya'nın giderek daha fazla katılması, bu ülkenin farklı müdahale nedenlerinin âdeta bir sentezi gibidir. Söz konusu katılmada, rekabette eşitlik, toplumsal evrim ve bölgesel planlama kaygılarının etkisi vardır. Ayrıca kısa bir süredir, Brüksel'den aldığı yardımlar sayesinde Alman tarımı, çevrenin iyileştirilmesi ve kırsal manzaranın korunması lehinde giderek daha fazla olumlu bir rol oynuyor.

Daha önce de sözü edilmiş olan şu hususa da son olarak değinelim: Gayet açıkça görünüyor ki, Almanya işletmelerinin hissedarlarına ilişkin konularda, korumacı eğilimleri pek güçlü bir ülke olmayı sürdürüyor.

İşte özet olarak zaman zaman "kamu liberalizmi" diye adlandırılan şey. Bu liberalizmin devletin kendine özgü işlevlerini yerine getirmesini hiçbir suretle engellememesi doğaldır. Bu nedenledir ki, Alman GSYH'da kamusal harcamaların payı (% 47–48) çelişkili bir biçimde Fransa'nın oranları (% 51) kadar yüksektir ve Japonya'nın oranlarını (% 33) açık bir farkla geçmektedir. Fransa'daki gibi Almanya'da da işletmelere yapılan kamusal aktarmalar (transferler) GSYH'nın % 2'sini oluşturur. Tabii FAC'ın kamusal iktidarları, yani Federal devlet, ciddi ölçülerde adem–i merkeziyetçidir. Bu durum, merkezdeki iktidarlara diyalog ve oydaşma arama zorunlulu-

ğu getirir. Hatta şu bile söyleniyor: "Merkezin liberalizmi, Lander'lerin müdahaleciliğine paravan rolü oynar." Bu tamamen doğru değildir.

Ama diğer yönden doğru olan şudur: Kantonlar İsviçre'sinde olduğu gibi, Almanya'da merkezi iktidar, Landers'lerden itibaren hareket eder ve kentler de eski bir bağımsızlık geleneğine, alanlarına isabet eden iktidarlara sahiptirler. Özellikle bütçe vasıtalarının dağıtımının kanıtladığı gibi, her birinin yetki alanı belirlenmiştir. Örneğin devlet bütçesi 280 milyar DM, Lander'lerin bütçesi 270 milyar DM ve belediyelerin bütçesi de 180 milyar DM oluyor. Devlet, genel yönetim hizmetlerini, toplumsal bütçelere yardımları ve savunmayı üstleniyor. Lander'ler ise, eğitim ve kamu güvenliği sorumluluğuyla görevliler. Yerel belediye yönetimlerine gelince, onlar da sosyal yardım, kültür ve spor alanlarındaki altyapı yatırımlarını finanse ediyorlar.

Bu bölüşüm sürekli bir biçimde karşılıklı danışmayı ve birarada davranmayı, tabii bunun yanı sıra mali kaynakların dağıtımını gerektiriyor. Lander'lerin bütçe kaynaklarının kendi aralarında eşit olmasına dikkat ediliyor. Bu amaçla hiçbir Landerin geliri kişi başına hesaplandığında ortalamanın % 5'inin altında olamaz. Yalnızca % 5! Oysa Fransa'da bölgeler arasındaki gelir farkı % 30–40 arasındadır. Burada Alman deneyiminden öğrenilecek çok şey var ve ben bunu Fransa'da anlatmakta hep güçlük çektim. Fransızların çoğunluğu, Fransa merkezi bir devlet olduğu için adem-i merkeziyetçi Deferre Kanunu'na rağmen yerel yönetimlerin merkezi devlete oranla daha önemsiz olduğuna inanmışlardır. Tabii Fransa, toplumsal alanda olduğu gibi coğrafi alanda da zenginliklerin dağılımı konusunda eşitliğin en yaygın olduğu bir ülkedir! Gerçekte her şey tersini gösteriyor. Faal bir bölge planlaması siyaseti ve dikkate değer toplumsal dayanışma örneği Almanya'nın deneyimidir.

Değişik kamusal toplulukların eylemlerini eşgüdümlü yürütmek amacıyla bir de katılımcı ve ilgililere danışılarak yapılan planlama söz konusudur. Ortak bir tasarım gerçekleştirilmesi durumunda, planlama faaliyeti ilgililer arasında imzalanmış sözleşmeler çerçevesinde cereyan eder. Burada zikredilen bütün örneklerin amacı, Ren'in öte yanındaki siyaset adamlarının ve yöneticilerin oydaşma mekanizmalarına ne denli yatkın ve alışık olduklarını göstermektedir.

Siyasetçi ve yöneticiler bu yöntemleri bütün alanlarda, ya da hemen hemen her yerde kullanıyorlar. Ücret siyaseti konusunda, hükümet doğrudan doğruya müdahalede bulunmuyor; fakat, toplumsal tarafları belirli kurallara uymaya veya parasal ve iktisadi büyük dengeleri bozmamaya özen göstermeye teşvik ediyor, o yönde zorluyor. Örneğin sağlık konusunda, işvereni, sendikayı ve hastalık sigortası yönetimini sağlık masraflarının düşürülmesi hususunda anlaşmaya yönlendiren Başbakan Helmut Schmidt oldu. Fakat gene de, işçi ücretlerinin evriminde uzun süre yönetici bir rolü kamu kesiminin oynadığı Fransız örneğinden bir hayli uzak bir örnek söz konusudur.

Sorumlu ve Güçlü Sendikalar

Ancak bu oydaşma modeli, bu sürekli danışma ve işbirliği siyaseti, güçlü, temsil yeteneğine sahip ve sorumlu sendikaların hissedilir varlığı olmaksızın hayal bile edilemez. Hiç kuşkusuz, Alman sendikaları söz konusu özelliklere sahiptir. Avrupa'nın hemen her yerinde sendika örgütlerine karşı yaygın bir ilgisizlik olduğu halde, Alman sendikaları, seksenli yılların başındaki hafif gerilemeden sonra, *yeniden üye sayılarında*

bir artışa tanık oluyorlar. Dünyanın en yükseklerinden olan faal nüfusun sendikalaşma oranı, altmışlı yıllardaki düzeyine tekrar ulaşmış, % 42'ye yakın bir rakama kadar çıkmıştır. Fransa'da aynı oran % 10'dur. Ren'in öte yakasındaki sendikalar, böylece 9 milyon ücretliyi biraraya getiriyor ve bunun 7,7 milyonunu tek başına Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) örgütlüyor. Sendika aidatları nispeten yüksek olduğu için (ücretlerden ödeme sırasında alınan % 2), sendikaların mali gücü, temsil nitelikleri ölçüsünde fazladır. Böylesine bir mali güç, dünyanın diğer yerlerindeki sendikaların birçoğunu imrendirecek eylem araçlarına Alman sendikalarının sahip olmasını sağlıyor. Merkez bürolarında çalışan 3000'den fazla sendika görevlisi, sendikaların kendilerine ait Volkfürsorge sigorta şirketlerinde, BFG bankalarında karşılaştıkları güçlüklere rağmen çok önemli miktarlarda bir mal varlığı ve özellikle gayrimenkul şirketleri var. Fakat asıl önemlisi, sahip oldukları grev sandıklarıdır. Buralarda biriken parasal kaynaklar sayesinde, gerektiğinde grevdeki veya lokavta muhatap olmuş sendikaya üye ücretlerinin % 60'ına kadar ödeme yapabilirler. Tabii bu olanak, işverene yönelik olarak çok etkili caydırıcı nitelikte bir araçtır.

Alman sendikaları, seçimle oluşan temsili makamlarda temsilcilerinin bilgi ve becerisini saptamayı sağlayacak süreçleri de oluşturup yerleştirdiler. Günlük gelişmeleri izlemelerini sağlayan toplumsal ve iktisadi araştırma merkezlerine sahipler. Merkezi düzeydeki sendika görevlilerinin bilgi ve beceri düzeyleri bu olanaklar dolayısıyla özellikle yüksektir. İşverenle yapılan bir görüşme ve pazarlık sırasında, tutarlı, nedenleriyle desteklenmiş, orta vadeli senaryoları sunabilecek güç ve beceriyi gösterebilirler. Bütün bunların yanı sıra başka müdahale ve ilâve baskı vasıtalarına da sahip olduklarını belirtelim. Kendi seçtikleri temsilcilerinin marifetiyle federal meclis bünyesindeki varlıkları bu konuda bir örnektir. Ger-

çekten birçok önemli milletvekili sendika dünyasından geliyor. Hristiyan Demokrat Birliği CDU/CSU milletvekillerinin ortalama % 40'ı bir sendika mensubudur. Siyaset dünyasıyla sendika dünyası arasındaki bu karşılıklı iç içe geçme, hiç kuşkusuz sorunların esnek bir biçimde çözüme ulaştırılmasında ve oydaşmanın sağlanmasında işi kolaylaştırıcı oluyor.

Fakat bu çok önemli güç, sıklıkla kendisine bu olanağı veren toplumun hizmetindedir (Bkz. Bérold Costa de Beauregard ve Alain Bucaille, a.g.e). Başka bir biçimde ifade edilecek olursa, Alman sendikaları, yabancı ülkelerdeki benzerlerinin olduğundan çok daha fazla iktisadi anlamda "sorumlu" davranıyorlar. İşverenle birarada, mesleki eğitim sistemini büyük ölçüde onlar yönetiyor. Sürekli iş eğitimini, bu eğitimin müfredatını tartışıyorlar. İşsizlere mesleki beceri ve nitelik kazandırmayı amaçlayan merkezlerin de yönetim sorumluluğuna sahipler. Nitekim bu sayede, her yıl 150.000 kişiyi üretim ve çalışma sürecine *tekrar* kazandırıyorlar.

Üstelik bilindiği gibi, siyasetlerinde ve tavırlarında genellikle ölçülü ve mantıklı kalabiliyorlar. İktisadi verilerin gerekleri gözönüne alınıyor. Alman ücretlerinin, daha önce görüldüğü gibi, yüksek olduğu düşünülürse, oydaşmacı siyasete yatkınlık, bir tavır olarak *ödülünü* de birlikte getiriyor. Ren ötesinin toplumsal diyalogundaki iki nitelik sayesinde büyük dengeleri bozmamak yolundaki bu şaşmaz kaygı –Almanya'da kendisinden en fazla korkulan enflasyona neden olmamak– özel bir biçimde aydınlatılıyor.

1. Pazarlık ve görüşme süreci düzgün, belirli aralıklara bağlanmıştır. Genellikle üç veya dört yıllık sürelerde olur. 1992 yılındakinden önceki son büyük pazarlık dalgası 1986–1987 yılına rastlar.

2. Sendikalar, anlaşma süresince anlaşma hükümlerini çatışmalı ve tartışmalı bir biçimde gündeme getirmeyecekle-

rine dair söz verip, yükümlülük altına girerler. İşte bu nedenler sonucundadır ki, Almanya, grev yüzünden kaybedilen iş günü sayısı itibariyle Batı dünyasının en düşük rakamına sahiptir. (1988 yılı verilerine göre Fransa'nın 568.000, Büyük Britanya'nın 1.920.000, İtalya'nın 5.644.000 ve ABD'nin 12.215.000 gününe karşılık Almanya'nın 28.000).

Oydaşma ve birarada yönetim oyununu oynayan bu güçlü sendikaların yanı sıra, Alman sivil toplum örgütlerinin olağandışı canlılıklarına da değinmek gerekir. Örneğin, araştırmacı birlikleri bütün Almanya'da 80.000 kadar bilimadamını biraraya getiriyor. Bilimsel bilgi yayıyor; üyelerinin çalışma koşullarıyla ilgileniyor; bütün bu faaliyetleri nedeniyle, esnek ve kolay işleyen, biçimsel olmayan gerçek bir bilimsel araştırma yönetimini oluşturuyor. Bir başka örnek vermek gerekirse, çevre savunmasını üstlenen derneklerden söz edilebilir. Sorunları irdeleyen, çözüm yollarını gösteren dosyaların hazırlanmasında, bu tür kuruluşlar, değişik verilerle ciddiyetlerini ve güçlerini gösterdiler.

Genel ve özel bir değerlendirme şu gerçeği açıkça vurguluyor: Sivil toplumun canlı güçlerini seferber eden ve biraraya getiren dernekleşmeci hareket, Ren modelinin işlemesinde Almanya örneğinde anahtar rolü oynuyor: Yurttaşların kendilerini ifade etme yeri ve kurumsal nitelikte bir istasyon rolü.

Paylaşılan Ortak Değerler

Burada Ren modeli adı altında topladığımız ülkelerin birarada sahip oldukları bazı *değerler* var. Bu değerlerin belli başlı olanlarını sayalım.

1. Daha önce de değindik ve gördük; söz konusu ülkeler, nispeten eşitçi toplumlardır. Bu modele giren ülkelerde, gelir hiyerarşisinin taban-tavan farkı, ücret yelpazesinin açıklığı Anglosakson ülkelerine oranla azdır. Ayrıca, Ren modelinde vergi sistemi, belirgin bir biçimde yeniden dağıtıcı özellikler içerir. Sistemin bir özelliği de, yalnızca doğrudan vergilerin dolaylı vergilerden daha önemli olması değildir. Fakat aynı zamanda gelir vergisinin en üst dilimleri Büyük Britanya'ya (% 40) veya ABD'ye (% 33) oranla daha yüksektir. Buna, kamuoyu tarafından kabul edilmiş olan sermaye üzerinden alınan vergi de ekleniyor.

2. Sözcüğün dar anlamıyla, olağan hallerde Ren modelinde toplum çıkarı, bireylerin çıkarından daha önceliklidir. Bu modelde bireyin içinde bulunduğu cemaatın özel bir önemi vardır: İşletme, kent, dernek, sendika bütün bu cemaatlar, koruyucu oldukları kadar istikrar sağlayıcı unsurlardır. Bizi şaşırtabilecek sayısız örneğin kanıtladığı gibi, genel çıkarın önceliği vardır. Örneğin, Almanyaların birleştirilmesi sırasında, güçlü IG Metal sendikası, kendiliğinden haftalık 35 saat çalışma talebinden vazgeçti. Üstelik bunu üç yıldır bekliyordu. İşverenle yaptığı sözleşmenin bitimine yakın olmasına rağmen böyle davrandı. IG Metal'in başkanı, başkanı bulunduğu sendikanın üyelerinin *her şeyden önce birleşme bahsinin kazanılması gerektiğini* düşündüklerini söyledi.

"İmece" anlayışına tanınan bu tercih, Ren modeline dahil ülkelerin kolektivizmin hayranları veya merkezileştirilmiş bir iktisadi yaşamın yandaşları oldukları anlamına gelmiyor. Durum tamamen tersidir. Liberalizm ilkesi ve piyasa ekonomisi FAC'ın temel belgesinde yazılıdır. Serbest rekabet, daha yukarıda değinildiği gibi, Federal Kartel Bürosu tarafından -Bundeskartelamt- ciddi bir biçimde korunuyor. Örnek vermek gerekirse, söz konusu büro, bir Alman işletmesinin yabancı bir rakibi satınalmasını, bu satınalma serbest rekabe-

ti tehlikeye atacak nitelikte ise işlemi yasaklayabiliyor. Böyle bir yasaklamayı Fransa'da düşünmek bile zor. Zira, yabancı bir işletmenin Fransızlar tarafından satınalınması olayı, her defasında pek coşkulu vatan millet tavırlarıyla selamlanır. Keza, FAC'da, İsviçre'de, Japonya'da veya Hollanda'da Fransız usulü –yol gösterici– planlama yoktur. Bu ülkelerde devlet, hiçbir zaman pazarın yerine geçmez. Yapsa yapsa en fazla ona yön vermeye çalışır. Daha fazlası söz konusu bile olmaz.

Bütün bu tespitlere rağmen, modelin Almanya'daki adından da anlaşılacağı gibi, bu piyasa ekonomisi, aynı zamanda "sosyal" bir ekonomidir. Bu ne anlama geliyor? Öncelikle şu demek: Toplumsal kurumlar bu ülkede geleneksel olarak güçlüdür. Ve bu, çok uzun bir süredir böyledir. Toplumsal güvenlik, 1881'de Bismarck tarafından icat edildi. Bu ülkede hastalık sigortasına sigortalının mütevazı katılma payı yalnızca % 10 civarındadır. Oysa aynı oran Fransa'da % 20, ABD'de % 35 civarında bulunuyor. İşletmelerin yönetimini üstlendiği bireysel tasarruflara dayandırıldığı için emeklilik hakları da keza bonkördür.

Ren kapitalizminin bu toplumsal dengeli hali, siyasal düzeyde de kendini ifade eder. Atlantik'in öte yakasında olup bitenin aksine, Ren ülkelerinde yurttaşların kamu yaşamına kitlesel ve faal olarak katıldıkları gözleniyor. Seçimlere katılmama oranları bir hayli düşüktür. Partiler güçlü olup, örgütlenmeleri sağlamdır. SPD için Hébert Vakfı, CDU için Adenauer Vakfı gibi saygın örgütlenmeler çerçevesinde partiler, gerek üyelerine gerek seçilmiş mensuplarına nitelik, bilgi ve beceri sağlayabilirler. Zaten kanun, siyaset adamlarına kurumların yaşamına faal olarak katılma *zorunluluğu* getiriyor. Parlamento'ya devam etmeme halinde para cezası öngörülüyor; milletvekillerinin oyu kişiseldir ve bir kişi ancak iki siyasal görevi üstünde toplayabilir.

Demek oluyor ki, Ren modeli kendine özgü bir model-

dir. Model, kapitalizm ile sosyal demokrasi arasında oluşturulmuş başarılı bir bileşimi temsil ediyor. Her şeyden önce insanda bıraktığı dengelilik izlenimi çekicidir. Fakat aynı zamanda daha az etkilidir de denemez.

Ne var ki, şaşırtıcı bir biçimde bütün bu hususlar pek az biliniyor. Gerçekten de, söylendiği gibi mutlu toplumların tarihi yoktur. Mutluluk bir *success story* değildir.

6

Ren Modelinin İktisadi Üstünlüğü

Daha önce hiç karşılaşılmamış durumları doğru dürüst değerlendirmek hafızanın gayretini gerektirir. İkinci Savaş'tan sonra kurulan dünyanın dengesini hatırlayalım. ABD kesin bir zafer kazanmış ve atom silahı, gezegen üzerine onların *imperium*'unu –dramatik bir biçimde– henüz kazımıştı. Kendi öz toprağında savaşı yaşamamış, askeri açıdan da muhteşem bir süper güçtü. O dönemde, vergilerini düşüreceği yerde, Marshall planı çerçevesinde, yıkılmış ve harap Avrupa'nın yardımına gelmek için bütçe *fazlalıklarını* ayırdı. SSCB –Berlin bunalımı sırasında görülmüş olduğu gibi– Amerika'ya karşı kesintisiz olarak meydan okuyacak yetenekte henüz değildi. Ve galibin kültürü –Omaha Beach'e çıkartma harekâtına katılan G.I.'ların beraberlerinde getirdikleri şu *American Way of Life*– bütün dünyayı baştan başa büyülüyordu. Bu büyülenmeye eski hasımları da dahildi. Ve büyülenme uzun bir süreyi kapsayacak gibiydi.

İki temel "Eksen güçleri"ne, yani Almanya ve Japonya'ya gelince, yenilgilerinin bedelini hangi korkunç fiyatla ödedikleri bilinir. Yöneticilerinin içine sürükledikleri trajik macera yüzünden benliklerinin en derinlerinde yoksunluk duygusuna düşmüş uluslar, yıkılmış sanayiler, harabe halindeki kentler, canı kanı tükenmiş halsiz ülkeler. Dresden veya

Nagasaki, Berlin veya Hiroşima gibi uçsuz bucaksız ve iç karartan yanmış taş alanlara dönmüş yerler, tek başlarına felaketin ölçüye bile gelmeyen vahametini işaret ediyordu.

Mağlupların Zaferi

Yarım yüzyıldan daha az bir süre sonra ... 19 Ekim 1987 günü bir borsa çöküntüsü aniden bütün mali çevreleri sarsıyor. New York'ta Wall Street'in başı dönüyor, yıkıldı yıkılacak. Ne yapacağını şaşırmış felâket halinde ve daha kötüsünün önüne geçmek için Amerikan hükümeti, mali kanallara nakit para zerketme kararı aldı. Başka bir deyişle, hükümet Federal Rezerv vasıtasıyla dolar musluklarını sonuna kadar açtı. Fakat bu işi yapmadan önce, Amerikan hükümetinin Japon Bankası'nın ve Alman Bundesbank'ının görüşünü, dahası rızasını almaya kendini zorunlu hissettiği biliniyor mu? Muhteşem bir güç dengelerinin alt üst oluşu : Dünün mağlûpları, eski galiplerine -kibar bir biçimde- kendi kanunlarını yazdırıyorlar. Bir süre sonra gene aynı üslupla, Federal Almanya, tek bir kurşun atmaksızın iflas halindeki Doğu Almanya'yı âdeta "satın alarak" bütün dünyaya birleşme işini tek yönlü olarak dayatacaktır. Bunu yaparken, aynı zamanda tek başına birleşmenin iktisadi yükünü taşıma yeteneği olduğunu da kanıtlayacaktır. 1989 sonunda Bonn, ne yardım ne de destek talebinde bulunuyor. Yardım istemek de ne demek, hemen hemen aynı sıralarda Almanlar, Moskova ile iktisadi yardım anlaşmaları imzalıyorlar. Almanya'nın Moskova'ya verdiği yardım, eski Doğu Almanya'da konuşlandırılmış Kızıl Ordu'nun belirli aralıklarla kendi ülkesine dönüş masraflarını karşılamak anlamına geliyor (Kızıl Ordu'nun kendi ülkesine

dönüş masraflarına Sovyet toprakları üzerinde, bu dönecek olan ordu için gerekli kışlaların inşa masrafları da dahildir). Kısacası bundan böyle, Alman zenginliği, Almanya'nın bağımsızlığını satın alacak olanaklara sahiptir. Hem de nakit ödeyerek.

Ren kapitalizminin yeni üyeleri iki eski mağlup, *iki kuşak yaşamından daha az bir süre zarfında*, eski Amerikan hegemonyasıyla doğrudan rekabet edebilen dünyanın iki iktisadi devi haline böylece geldiler. Hiç kuşkusuz, bu iki ülkeden her biri, böylesine bir başarı elde etmiş olmanın arkasında özel nedenlere sahipler. Başka bir biçimde ifade edilecek olursa, Japon ekonomisinin de, Alman ekonomisinin de her biri diğerinden farklı ve benzer şemalar içine sokulması güç, kendilerine özgü yönleri vardır. Buna rağmen bir şemalaştırma niçin yapılmasın! Bir modelin toplam üstünlüğü varsayımını oluşturacak kadar, bu muzaffer iki kapitalizmin ortaklaşa taşıdıkları yeterince özellik vardır. Yalnızca bir üstünlük mü ya da görüleceği gibi, birçok üstünlük mü söz konusu.

Fakat biz, işin yalnızca iktisadi yönünü ele alarak başlayalım. Bugün için ekonomi gerçek gücün anasıdır – ve markası. İdeolojik hasmının iflası sonucu bile olsa, kapitalizmin muzaffer olduğu bir dünyada, iktidar, kapitalizmden en fazla iktisadi yararı elde etmeyi bilene doğru gidecektir. Ve bu konuda Ren modelinin üstünlüğü, giderek daha güçlü biçimde ortaya çıkıyor.

Eğer 1971'den beri –ve doların konvertibilitesinin sonundan beri– Bretton Woods (Temmuz 1944) sonrasında olduğu gibi dolar, ölçü para özelliğine artık tamamen sahip değilse bile, Amerika, eski gücünden tevarüs ettiği (Bkz. 1. Bölüm) gerçek bir *parasal ayrıcalıktan* daha hâlâ yararlanıyor. Bu ayrıcalık bugün de gerçektir ve varlığını sürdürüyor. Fakat Amerika'nın söz konusu ayrıcalığı, Almanya'nın ve Japonya'nın parasal güçler safına yükselmeleri nedeniyle her geçen gün bi-

raz daha fazla tehdit altında bulunuyor. Mark ve yen azar azar doların konumunu kemiriyorlar.

Döviz stoklarının uluslararası toplamında, iki yeni para merkez bankalarının döviz varlıklarının % 20'sini oluşturuyor. Bu yüzde *yirmi yıl içinde iki katına* çıkmıştır. Üstelik bu sonuç, Japon Bankası'nın ve Bundesbank'ın paralarının denetimini koruyabilmek için onun uluslararasında yaygınlaşmasını frenlemeye yönelik gayretlerine rağmen ortaya çıktı. Eğer Japon ve Alman parasını yönetenler daha esnek bir siyaset tespit etmiş olsalardı, her iki paranın ağırlığı ne olurdu artık orasını düşünmeye değer.

Fakat, halen dikkate değer bu gerçek ağırlığa "psikolojik ağırlık" denilebilecek bir başka şey ekleniyor. Söz konusu iki yeni paranın bundan böyle, resmi olmayan *güçlü para* konumundan yararlandıkları günümüzde yadsınamaz bir olgudur. Artık kafalarda mark olarak veya daha az yaygın olsa bile yen olarak aktiflerin kayda geçmesi iktisadi anlamda emin bir değer anlamına geliyor. Her iki ülke tedrici olarak parasal bir coğrafya bölgesinin merkezleri halindedirler. Bu iki merkez etrafında da çevredeki devletlerin paraları yörüngeye giriyor.

Mark Hazretleri

Yukarıda değinilen olgunun en iyi örneklerinden biri, fiilen bir tür mark bölgesi olan Avrupa Para Sistemiyle (EMS) Avrupa'dır. Avrupa Para Sistemi 1979'da başlar. Başbakan Helmut Schmidt ve Cumhurbaşkanı Giscard d'Estaing'in öncülüğünü yaptıkları bu girişimde –aralarında Büyük Britanya'nın da bulunduğu bazıları istisna tutularak– Topluluk ülkelerine yönelik bir değişim sistemi kurmak söz konusuydu. Bu sis-

temde her ülkenin parası, bundan böyle kendi aralarında ancak dar bir sınır içinde kalarak "dalgalanabilecekti". Ayrıca, Avrupa paralarından oluşan bir "sepet"i temsil eden bir atıf birimi, ECU yaratıldı. Daha somut biçimde ifade etmek gerekirse, EMS'nin çift hedefi vardı.

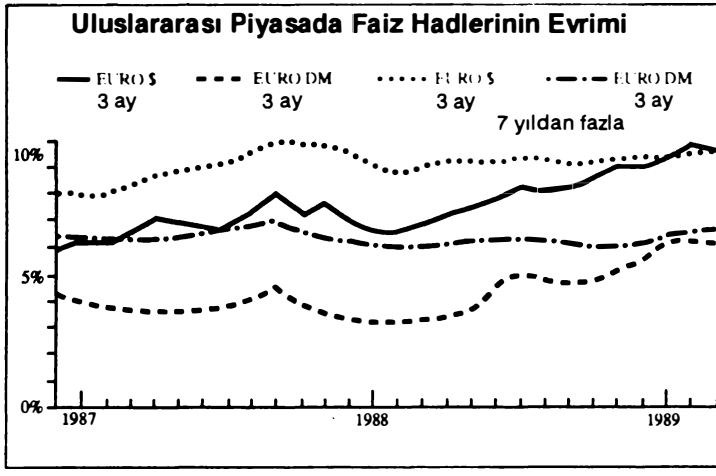
1. Topluluk içindeki döviz kuru istikrarını bozan tesadüfi değişim dalgalanmalarına hakim olmak.

2. Döviz kurlarına ilişkin üstlendikleri yükümlülüklerle bağdaşır nitelikte iktisat siyasetleri uygulamak zorunda kalacak olan üye ülkelerin her birine ortak bir disiplini dayatmak.

Bu çifte hedefe ulaşılmıştır. Ve bu açıdan bakıldığı zaman SME tartışmasız bir başarıdır. Gerçi bazı kur ayarlamaları gerekti; ama paraların kendi aralarındaki oranlarda nispi bir istikrar sağlandığı söylenebilir. Her üye ülkenin uymak zorunluğunu duyduğu iktisadi disiplin sorununa gelince, bir örnek vermek gerekirse Fransa'nın sosyalist hükümeti tarafından 1983'de karara bağlanan "sıkı iktisat siyaseti dönemecini" hatırlatmak yeterli değil mi? Bu siyaset, temelde EMS sınırları içinde kalma, sistemin koyduğu zorlamalara uyma ve frangı bu yolla kurtarma iradesinin hükümete kendini kabul ettirdiği bir siyasettir. Fakat her şeye karşın EMS'den asıl en büyük yararı Almanya sağladı. Bu hangi yollardan geçerek oldu? En azından Almanların yararına işleyen iki avantaj kayda değer niteliktedir.

1. Bütün bu yıllar zarfında, giderek daha fazla açık bir biçimde mark, kendisini Avrupa'da geçerli *atıf para* olarak kabul ettirdi. EMS'ye dahil bütün diğer paralar, marka göre kendi değerlerini ayarlıyorlar. Bu nedenle, her üye devletin para siyaseti, istese de istemese de geniş ölçüde oyun ortağı Almanya'nın siyasetiyle belirlenmiş oluyor. Örneğin Fransa'da Fransa Merkez Bankası, günü gününe, hatta saati saatine mark ve frank arasındaki değişim oranlarını izler. Aşırı

bir fark tespit edildiği zaman da hemen derhal gereken tavrı gösterir. Avrupa'nın diğer merkez bankaları da aynı şeyi yaparlar. Örneğin, Almanların faiz hadlerini her yükseltişinde Topluluk komşuları, genellikle aynı yönde davranma zorunluluğunu duyarlar. Keza, siyasal Avrupa'ya doğru önemli aşamalardan biri olan para ve iktisat birliğinin oluşturulması, geniş ölçüde Almanların keyfine bağlıdır. Bugün, Avrupa'nın gelecekte merkez bankası olmaya aday Eurofed, Bundesbank'ın yönetim kurallarının ve yapısal özelliklerinin birçoğunu taklit ediyorsa, bu yaklaşım rastlantı değildir. Para birliğine olanak tanıması ve izin vermesi için Almanya'nın öne sürdüğü bir koşul.



Kaynak: OECD

2. İkinci Avantaj: Nispeten düşük faiz hadleri siyasetini sürdürebilmesi konusunda parasal gücünden kaynaklanan nedenlerle Almanya'nın sahip olduğu yetenektir. Mark, değerli olması dolayısıyla dünyanın her yanında çok talep edildi-

ği için, yabancı sermayeyi çekmek amacıyla Bonn'un paranın fiyatını arttırmaya hiç ihtiyacı yoktur. Marka istikrarlı bir satınalma gücünü sağlayan zayıf enflasyon eğilimine eklenen bu etken, Almanya'daki faiz hadlerinin yabancı ülkelerden daha düşük olmasını da açıklıyor.

Örnek düzeyinde kalarak bilmemiz gerekir ki, 1990 sonunda fark, Fransa'ya oranla bir buçuk puandı; Büyük Britanya'ya oranla altı–yedi puandır. Borçlanma ihtiyacı duyan Alman aile ve işletmelerinin böyle bir durumdan hangi somut çıkarlar sağladığını hayal etmek kolaydır.

Parasal "Artçı Kademe Üsleri"

Benzer olgulara Japonya'da da rastlanıyor. Tabii aynı derecede değil, daha düşük ölçülerde. Zira bu ülke, herhangi bir sabit döviz kuru sisteminin üyesi değildir. Fakat Tokyo'da da yen, değerinin altındadır, faiz hadleri düşüktür ve iktisadi alanda Japonya'nın etkisi büyümektedir. İsviçre'ye gelince, bu ülke de öteki ülkelerin imrendiği bir paraya sahiptir. İsviçre frangı hâlâ daha dünyada dördüncü rezerv parasıdır. Germinal frankla İsviçre frangı aynı zamanda yaratıldı ama, yaratıldıklarından beri, İsviçre frangı Fransız frangı gibi 300'den daha fazla bir paydayla bölünmedi! Belirtmek gerekir ki, İsviçre'deki faiz hadleri de dünyanın en düşükleri arasındadır.

Almanya, Japonya, İsviçre... Bütün bu ülkeler açısından parasal güç demek, gerçek bir *vurucu güç* demektir. Parasal güç, ele geçirilemez türden bir "artçı kademe üssünü" bu ülkelerin sanayicilerine temin ediyor. Bu üslerden itibaren karşı konulması ve durdurulması zor iktisadi hücumlar başlatılıyor.

Güçlü bir para, yabancı ülkelerde ucuza satın almayı sağlar. Bilindiği gibi, Japonlar bu olanaktan kendilerini mahrum etmiyorlar. ABD'de olsun, Avrupa'da olsun sanayinin veya taşınmaz malların en nadide süslerini elde ediyorlar.

Almanlar da aynı satınalma yeteneğine sahipler. Prag'da Wolkswagen'in Çek otomobil imalatçısı Skoda'yı satınalmak için Renault'dan daha yüksek fiyat verdiğini öğrenince, hiç kimse buna pek şaşırmadı. Nestlé veya Ciba–Geigy gibi devler başta olmak üzere Alman ve Japonlar kadar güçlü ve canlı İsviçre işletmeleri de ABD'de dolar üzerinden milyarları yatırdılar.

Yabancı ülkelerdeki bu yatırımların, bir hedefi ve (veya) bir sonucu vardır: Ren ülkelerine ihracat pazarlarını daha sıkı denetleme olanağı sağlarlar. Araba sanayiindeki Japon stratejisi bu alanda iyi bir örnektir. Amerikan Kongresi'nin korumacı eğilimleri tarafından tehdit edilen Japon imalâtçıları, "yer değiştirme" yöntemini benimsediler ve fabrikalarını Amerikan –veya Britanya– topraklarında kurmayı ve tüketim mahallinde üretmeyi tercih ediyorlar. Yalnızca ABD'de 1992'de Japonların yılda 2 milyona yakın araba ürettiği tahmin ediliyor. Bu da Amerikan firmalarının üretiminin % 16'sını oluşturur. Bu ters yönde "Amerika'nın meydan okuması"dır.

Kendilerine özgü yöntem, kültür ve yönetim anlayışı sayesinde, gittikleri ülkelerde tedrici ve yöntemli biçimde yerleşmek suretiyle, yabancı ülkelerdeki yatırım siyasetlerinde Ren modeli işletmeler, genellikle sert ve spekülatif biçimlerde denetimi ele geçirme anlayışından sakınmayı tercih ederler. Bu anlayış, zaman zaman çekici ve uyarıcı sahnelerin ortaya çıkması sonucunu doğuruyor. Örneğin Normandiya'da işlerine başlamadan önce Japon usulü beden hareketlerini ciddi ve dikkatli bir biçimde yapan Fransız işçileri ve fabrika memurları her sabah görülebilir. Bunlar, doğal olarak Japon yö-

netim tekniklerinin uygulamaya konduğu Akai fabrikasının ücretlileridir. Tabii tartışmasız ve temaşa değeri olan sonuçlar söz konusudur.

ABD'de de benzer bir olgu gözleniyor. Japonların Amerika'daki şubelerinde Japonya'daki "havayı" yaratmayı başardıkları düşünülüyor. Nitekim bu başarı, benzer Amerikan kuruluşlarına oranla, Japonların üretimi % 50 civarında arttırmasıyla sonuçlanıyor. Eğer üzerinde iyi düşünülürse, şu zikredilecek nedenle de bu iki üç kişilik güldürü oyunu, çok şey anlatır niteliktedir: Bu yabancı ülkelerdeki yatırımlar, işletmeyi sağlam bir biçimde yaygınlaştırmak için gerçekleştirildiler. En kısa sürede satılmak üzere sahip olunulan aktifler ve bu yolla kârları ceplere indirmek söz konusu değildir.

Bu strateji çok etkilidir. Ren modeli işletmelerinin yabancı ülkelere tedrici nüfuzu, sağlam ve güçlü mali bir temele dayanıyor. Böyle olması, işletmeler açısından iki önemli avantajı birlikte getiriyor.

1. Piyasa *istikrarlı* bir biçimde fethedilmiş oluyor. Yabancı ülkelere firmaların yerleşmesini izleyen birçok yıldan sonra, artık hem marka hem ürünler, hem de işletmeyle bildik bir mahalde samimiyet kurulmuş oluyor. İşletme de kendi hesabına iyi tanıdığı bir personele, üretim alanına ve dağıtım ağına sahiptir.

2. Bu yerleri değiştirilmiş işletmelere karşı, korumacı önlemleri uygulamaya koymak çok daha zordur. Olanak dahilinde olup olmadıkları bile sorgulanabilir. Zorlamalarla karşılaşmaksızın topluluk pazarına girmek için AET'de tesisler kurmak isteyen Japonlarla Avrupalıları karşı karşıya getiren "tornavida fabrikaları" konusundaki bütün tartışma örneğin bu hususta dır.

Uluslararası genişleme, iktisadi ve siyasal etki: İşte size mali güçleri parasal istikrarları sayesinde Ren ülkelerinin elde ettikleri yarar ve kazançlar. Bunlar önemli yararlardır. Fa-

kat söz konusu ülkelerin elde etttiği yegâne yarar da değildir. Dahası vardır.

Güçlü Paranın Erdemli Dairesi

Bu deyim, iktisatçıların aşina olduğu bir deyimdir. Ne anlama geliyor? Deyim, güçlü bir paraya sahip olmanın, sahip olan ülke açısından onun önüne getirdiği *olumlu yansımaları* ifade ediyor.

Yansımalar çelişkiliymiş gibi görünebilir. Gerçekten de ilk bakışta, güçlü bir paranın ulusal ürünlerin dış pazarlarda satılmasını pahalılaştırması dolayısıyla dışsatımı güçleştirmesiyle, iktisadi bir engel oluşturduğu yönünde düşünmek eğilimi vardır. İhraç ürünlerini "doping" yapmak için paralarının değerini düşüren ülkeler bunu iyi bilirler. O halde, "zayıf paranın erdemli dairesi"nden söz etmek de daha mantıklı olmaz mı? Bu soru daha çok bir anekdota benziyor. Ama öyle değil. Sorun, seksenli yılların uluslararası birçok bahisine gerçekte yön veriyor. Dolayısıyla kısaca olsa bile incelemeye değer.

Paranın değer yitirmesi konusunda iktisat kuramı bize ne öğretiyor? Paranın değer yitirmesi, hemen ve derhal ticari denge üzerinde çok iyi bilinen şu iki sonucu yaratır: İthalat ulusal parayla ifade edildiğinde daha pahalı olur. Oysa yabancı dövizle ödenen ihraç ürünleri, fiyatlarının düşmesine tanık olurlar. Çok mantıklı olarak bundan da iki zamanlı bir şema çıkar.

1. *Çok kısa vadede* ticari denge bu durumdan olumsuz olarak etkilenir.

Gerçekten de daha pahalıya gelen ithal ürünlerini hemen ödemek gerekir. Oysa yabancı alıcılar, kendi ülkelerine

para değerini düşürmüş olan ülkelerden gelen ihraç ürünlerinin ucuzlamış olduğunun bilincine henüz varmamışlardır. Para değerinin düşmesi halinde, düşüren ülkenin muhataplarıyla olan ilişkilerinde yanıt alma süresi bir yönde işler, diğer yönde işlemez. Bundan da ticaret dengesi zarar görür.

2. Bununla beraber *orta vadede* ticaret dengesi düzelir. Ülke, pahalı hale gelen yabancı ürünlerden daha az ithal eder ve ihraç ürünlerinin satışı iyileşir. Genellikle bu düzelme çabuk ortaya çıkar ve söz konusu düzelmeyle elde edilen sonuçlar başlangıçtaki kayıpları telafi edici olur. Her şeyin toplam muhasebesi yapıldığında, şurası gerçek ki, ilgili ülkenin uluslararası iktisadi konumunu muhkem kılan bir sonuca ulaşılır.

Bu para değerini düşürme ameliyesinin kendiliğinden arka arkaya sürüklediği sonuçlara, iktisatçılar "J eğrisi" adı veriyorlar. Gerçekten de, zamana bağlı olarak ticaret dengesi evrimi grafik eğriyle gösterilirse, büyük harfle muhteşem bir J ortaya çıkar.

Ellili, altmışlı, yetmişli ve seksenli yıllarda, çok sayıda iktisat siyaseti bu ünlü eğri gözönünde bulundurularak karara bağlandı. Fransa'da 1958–1959 Rueff planı veya 1981–1983 Mauroy hükümetlerinin devalüasyonları özellikle zikredilebilecek örneklerdir. İşte bu aynı "J Eğrisi" 1985'den beri Amerikan siyasetinin de ilham kaynağıdır. Ne pahasına olursa olsun baş döndürücü ticaret açığını kapatmak için doların değer kaybına gözyumulur. Sihirli şurup, mucizevi ilaç, para değerini düşürme, işte böylece bütün erdemlerle süslenmişe benziyor.

Fakat bu anlayış haklı ve yerinde değildir. Çünkü bir zamanlar bacağı sözcüğün tam anlamıyla ödemeler dengesi fazlasının ışıklı geleceğine doğru açılan bu muhteşem J, artık vaatlerini yerine getirmiyor. Bu güzelim yapı artık ne hayatın direttiği sınava ne de kuramsal eleştiriye dayanabiliyor. Önce hayatın verileri ne alemde? Kuvvetli paraya sahip ülkeler

olarak Almanya (birleşmeden önce) ve Japonya, durmaksızın ticaret fazlası biriktiriyorlar. Devalüasyona çok başvurmuş olan Fransa ve İtalya ise aksine, istikrarlı bir biçimde bir türlü ödemeler dengesini kuramıyor. ABD'ye gelince, herkes biliyor ki, 1985'den beri doların düzenli düşüşü bu ülkenin dışalım–dışsatım dengelerini kurmaya yetmedi. Bu nasıl olabiliyor? Nasıl oluyor da kağıt üzerinde pek ciddi görünen bir mekanizmayı, temaşaya değer bir üslup için de veriler yalanlayabiliyor?

Bu noktada, kuramsal eleştirinin, "J eğrisi"nin bizatihi varsayımlarını ilgilendiren bazı düzeltici önerileri var. Üç noktada bazı saptamalar yapmak mümkün.

Öncelikle şu hususun belirtilmesi gerekiyor. Para değerinde düşme durumunda ithalat fiyatlarının yükseleceğini hiçbir şey kanıtlamıyor. Ne de para değerindeki düşmeye karşıt olarak ihraç ürünlerinin *aynı oranlarda* ucuzlayacağını iddia etmek mümkün görünüyor. Gerçekten de, dışalımcılar ve dışsatımcılar beklenen sonuçlara karşı "olağan dışı" tavırlar gösterebilir. Örneğin dışsatımcılar, durumdan ürünlerinin fiyatlarını arttırmak için yararlanabilirler ve kâr hadlerini fazlalaştırmayı düşünebilirler.

Dışalımcılara gelince, şu veya bu ürünün piyasasındaki paylarını korumak amacıyla fiyatları karşısında fedakârlık yapmayı tercih etmeleri yönündeki bir varsayım dışlanmamalıdır. Zaten 1981–1983 arasında Fransa'da az çok buna benzer şeyler oldu: Fransız dışsatımcı firmalar, sosyalistlerin kendilerine dayattığı ek harcamaları telâfi etmek amacıyla fiyatlarını arttırarak devalüasyondan yararlandılar. Dışalımcılar da, müşterilerini tutmak amacıyla fiyatların yükselmesini engelleyerek aynı şeyi yaptılar.

İkinci saptama şudur: Paranın düşmesi, genellikle kuramcıların "ithal enflasyon" diye niteledikleri olguyu doğurur. İthal ürünleri daha pahalı olduğu için, fiyat yükselmesi,

ürünlerin tamamı üzerine yansır. Petrol, hammaddeler veya yatırım malları söz konusu olduğu zaman doğal olarak durum budur. Belirli bir süre sonunda, her şeyin iyi gitmesi halinde başlangıç noktasına ulaşılır. İşler kötü giderse sonuç hızlanmış enflasyon olur. Bu takdirde hükümetin "durumu kurtarmak" için parasını tekrar enflasyona uğratmaktan başka çaresi yoktur. Ve açıklar da büyüyerek birikir.

Üçüncü saptama ise söyle ifade edilebilir: Devalüasyon ameliyesinin gerçekten dışsatımı canlandırması ve ona bir hız vermesi için, işletmelerin de bu konuda hem yeteneği hem de özellikle yeni pazarları fethetmek için iradelerinin olması gerekir. Böyle bir yetenek ve iradenin yokluğu halinde, işletmeler önlerine gelen şanstan yararlanamayacaklardır. Ve tabii o kadar merakla beklenen ödemeler dengesinin düzelmesi de becerilemeyecektir. Bu laf olsun diye ifade edilmiş bir varsayım değildir. Bir örnek vermek gerekirse, 1985'den beri, Amerikan sanayisinin yetersizlikleri, bu ülkenin doların düşmesinden yararlanmasını ve Japonların ve Avrupalıların lehine kaybedilen pazarların tekrar elde edilmesini engelliyor.

Bütün bunların sonucunu ifadelendirmek kolaydır: Paranın düşmesi, devalüasyon "ilacı", kendisine alışılan tatlı bir uyuşturucudur. Tehlikeli bir uyuşturucudur. Çünkü, bağımlısını karşısındaki gerçek zaaflarına bakmaktan alıkoyar. Kolay tarafından bir "daha iyi"nin hayalini verdiği için geçici etkili bir mucizevi iksire benzer. İçine sürüklediği kaderi Fransızların iyi bildiği fasit dairenin başlangıcıdır. Fransızların iyi bildiği diyorum; çünkü bu dairenin içinde 1970'den 1983'e kadar Fransa hapsolmuştu.

Tersine güçlü para stratejisi, ilk bakışta çetin ve zor, daha kahramanlık isteyen bir iş gibi görünür. Bu ikinci tür para stratejisi, işletmeler açısından ürkütücü bir meydan okumadır. Çünkü dışsatımları zorlaşır; daha ucuza gelen ithal

malları rakip olma tehlikesini de birlikte getirirler. Aynı zamanda ülkenin kendisi için de bir meydan okuma söz konusudur. Zira ticaret dengesi bu sıkı para siyasetinin bedelini ödemek zorunda kalabilir. Fakat iktisadi yaşamda da başka alanlarda olduğu gibi, meydan okumaların iyi olan bir yönü vardır. Çünkü, enerjileri seferber etmeyi sağlar, kolaylığa kaymayı yasaklar ve vaatkâr bir yaklaşımı ifade ederler. Zaten belirtelim ki bu "güçlü para stratejisi", aynı zamanda Almanya, Japonya, İsviçre, Hollanda gibi en başarılı olan ülkelerin stratejisidir... Bu bir rastlantı değildir.



"Mein Gott, schon wieder ein Rückfall!"

Kaynak: *Wirtschaftswoche*, No 31, 27 Temmuz 1990, s.90. ("Aman Tanrım gene içmiş!")

Söz konusu güçlü para stratejisinin, devalüasyonun biraz önce saydığımız türden bozuk etkilerinden sakınmayı sağlamasından başka değerli avantajları da vardır.

Öncelikle, işletmeleri üretici gayretler göstermeye zorlar. Ürünlerinin nispi pahalılaşmasını telafi edecek olan tek araç da budur. Sıkı ve güçlü para siyaseti uzun dönemde, iş-

letme yönetimi açısından, hasmane LBO tehdidinden çok daha farklı etkide bir tür tahrik edicidir. Japonya'da bu gözlendi. 1986'da ve 1987'de, Nissan arabalarının yapımcısı işletme, *endaka* siyasetine (dolara oranla Yen'in yükseltilmesi) göğüs gerebilmek için *yıllık olarak üreticilik yeteneğini % 10 iyileştirdi.* Bu gelişme de firmanın ürettiği araba fiyatlarında söz konusu oranda indirim sağlamasıyla sonuçlandı. Bilindiği gibi, aynı dönemde Amerikan üreticilik yeteneği zayıflıyordu. O denli zayıflıyordu ki, MIT'in başkanı Paul Gray, *Expansion* gazetesine Ekim 1990'da şu beyanatı verebiliyordu: "Bizim açımızdan sorun, rekabet edebilirliğimizi takviye etmek değildir; rekabet edebilirliğimizin daha fazla zaafa uğramasını engellemektir."

Güçlü bir para, işletmeleri bir de yüksek nitelikli ürünler alanında uzmanlaşmaya iter. Bu tür mallarda da önemli olan fiyat değil, *nitelik*tir. Yenilik ve satış sonrası hizmet, niteliği ortaya çıkaran farklardır. Alman araç gereçleri bunun en iyi örneğidir. Pahalıdırlar, ama kendi türlerinin en iyisini temsil ederler. Daimler–Benz ve BMW lüks araba imalatının uzmanı oldular ve bundan dolayı da durumları pek iyidir. (1989'dan beri, Almanlar tarafından Japonya'ya satılmış arabaların toplam değeri, Almanya'da satılmış Japon arabalarınınkinden fazladır. Başarı düzeyi önemsenmeyecek türden değildir!)

Zaten bu iki ülkenin, 1940 öncesi işçilik açısından kötü ve tapon malları ülkesiyken, bugün nitelik söz konusu olduğunda iki önder ülke olma ününe kavuşması dikkate değer bir husus değil mi? Almanya'dan ve Japonya'dan söz ediyoruz. Eskiden enerjisini savaşçılıkta harcayan, bugün artık para disiplininden yola çıkarak sanayi fetihlerine yiğitçe yönlenmiş olma, bir Germen–Japon modeli varlığının yeni işareti değil mi?

Özetle, gayret, kararlılık ve düşgücü gerektiren güçlü pa-

ra, bu sarp yol, ekonomi açısından uyuşukluğa düşmeden mükemmelleşmenin en iyi yoludur. Güçlü paranın erdemli dairesi, görüldüğü gibi gayret ister.

Bugün kaleme alındığında bu sonuç pek sıradan görünebilir. Daha iyi ya! Bu sıradan görünüş şu gerçeği unutturmamalı: Bütün bir kuşağın yaşamı boyunca, Fransa'da bir hayli fazla bulunan güçlü ve düşünmesini bilen beyinler, iki yılda bir değer kaybeden eriyen para Fransız frangının iktisadi gelişme açısından en etkili unsur olduğunu izah edip durdular. Sözde Keynesçilikleri, 1975'e kadar, iktisadi büyümeyi hızlandırmak amacıyla denetimli enflasyonun kolaylıklarından kendilerini mahrum etmeye götüren şu hödük Almanların aptalca ciddiyetlerini alaya aldı.

Raymond Barre'ın mahiyetinde, güçlü paranın küçük görülen ve bilinmemezlikten gelinen hedefi uğruna beş yıl süreyle mücadele ettim. Bu dava 1983'den beri kazanılmıştır. O tarihten beri arka arkaya Maliye bakanları olan Jacques Delors, Edouard Balladur ve özellikle Pierre Bérégovoy tarafından desteklendi. Hiç kuşkusuz Ren modeli örneğinin Fransa'ya verdiği en büyük armağan budur.

Gücün Gerçek Silahları

Ren ekonomilerinin sergiledikleri başarılar, uzun bir süredir gazetelerimizin manşetlerindedir. Ve bu başarının bıktırmayan kutlama törenleri, açıkların veya enflasyonun mahpusu "Anglosakson" ekonomilerinin karşılaştıkları büyük güçlüklere münasip acı müzik kafiyesi yerine geçiyor. Tamamen mantıklı bir soru sürekli basının gündemine geliyor: Bu işi nasıl beceriyorlar? Bu gücün gerçek silahları nelerdir? Bu kitabın

başından sonuna kadar, bu soruya yanıt vermeye çalışıyorum. Fakat burada bir saptamayı da ekleyelim. Bu ekonomilerin gücü, her şeyden önce benzersiz bir *sanayi yeteneğine* ve inatçı bir *ticari saldırganlığa* dayanır.

Ren ülkelerinin sanayisi, tartışmasız dünyanın en iyisidir. Ağır çeker. İktisadi hayatta sanayinin nispi payı, Almanya'da, Japonya'da veya İsveç'te OECD'nin öteki ülkelerine oranla daha önemlidir. Sanayi, GSYH'nin ve ücretli işgücünün % 30'unu temsil eder. Ren modeli dışındaki ülkelerde bu oran % 25'dir. Daha önce de söylendi; rakamlara bir de nitelik ekleniyor. Ren türü ülkeler, birçok sanayi alanında egemen bir konuma sahipler: Geleneksel alanlarda sağlam bir biçimde kök salmışlar, geleceğin alanlarına da görülmemiş gayret sarf ediyorlar. Demir–çelik, otomobil, kimya, tekstil, gemi yapımı, elektrik ve tarımsal gıda alanlarında dünyanın ilk onuna giren işletmeler arasında, Japon olsun, Alman veya Hollandalı olsun ya da İsviçreli, Ren firmalarının büyük bir çoğunluğuna rastlanır (Toyota, Nissan, Daimler–Benz, Mitsubishi, Bayer, Hoechst, BASF, Nestlé, Hoffmann–La Roche, Siemens, Matsushita vb).

Kuşkusuz, geleceği ilgilendiren alanlarda daha az güçlüler ve Amerikalılar, söz konusu gelecek olduğu zaman, egemenliklerini hâlâ daha sürdürüyorlar. Fakat daha ne kadar süreyle? Bugünden bile, havacılık, enformatik, elektronik ve optik alanlarında, Japon veya Alman sanayilerinin kaydettikleri gelişmeler muhteşemdir. Otuz yıldır Amerikalıların gerçek bir kapalı av alanı olan (dünyanın on işletmesinden yedisi Amerikandır) enformatik örneğinde, Japon hamlesi Washington'u kaygılandırıyor. Japonlar, gösterici, disket, yazıcı gibi araçlarda hemen hemen ustalaştılar ve hafıza ve kompozantlarda âdeta tekelleştiler. Neredeyse bilgisayarların kendisi Amerikan, ama bilgisayarların içinde kullanılanların tamamı Japondur.

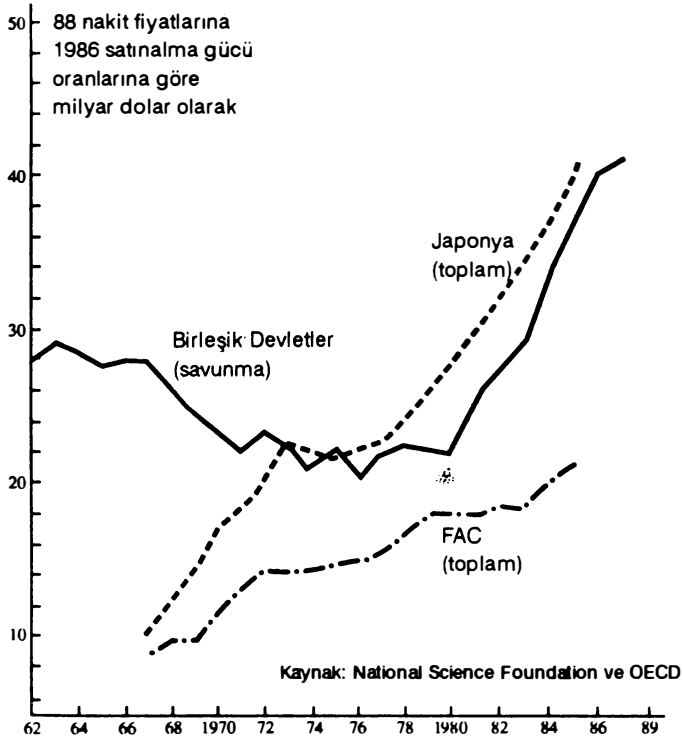
Ren modeli sanayilerinin bu olağandışı canlılığı şu üç temel etken üzerinde duruyor.

1. *Üretim* üzerinde çok özel bir dikkat. Almanlar, Japonlar, İsviçreliler veya İsveçliler, sürekli olarak ürünlerinin niteliğini geliştirme, verimliliği arttırarak maliyetleri düşürme arayışındadırlar. Bu çabalar, makine ve donanım alanında sürekli yatırım gerektirir. Yukarıda adı geçen dört ülke, yatırım oranı itibariyle OECD ülkelerinin en yüksek rakamlarına sahipler. (Bilelim ki, ABD'ye oranla iki defa daha küçük olan Japon ekonomisi, 1989'dan beri Amerikalılardan daha fazla yatırım yapıyor). Bu üretim ve işletmecilik siyaseti, çok çağdaş, çok yeni *yönetim yöntemleri* üzerine kurulmuştur. Citroen'de XM'in veya Renault'da R19'un şimdilerde üretiminde kullanılan ünlü "nitelik çemberi" veya "sıfır stok" yöntemleri bizim ülkemize Japonya'dan geliyor. Zaten bu yöntemler, katılmayı ve her çalışanın zekasını davet eden yöntemler oluyor. Söz konusu yöntemler, asgari bir oydaşmanın kural olarak benimsenmesini ve üretim ajanlarının dinlenilmesini gerektiriyor. Ve tabii işitilmiş olmalarını da.

2. Bu yeni yöntemler Chaplin'in *Modern Zamanlar* filminde karikatürleştirdiği Taylorizm'le kesin olarak bütün bağları koparıyor. Taylorizm yönteminde her işçi alışılmış tekrar edilen el ameliyelerini yerine getirmekten başka bir işleve sahip değildi. Oysa söz konusu yeni yöntemler, daha önce (Bkz. 5. Bölüm) *bilgi beceri eğitimini* incelerken söylediğimiz gibi, işçiden özel gayret göstermesini gerektiriyor. Bilgi ve beceri geliştirici sürekli eğitimle çıraklığı birbirine bağlayan bu yeni mesleki öğretim sistemi, Ren ülkelerinde başka ülkelere oranla iki kat daha fazla parayı seferber ediyor. Fakat bu çaba etkilidir. Örneğin ne Almanya'da, ne de Japonya'da mühendis sıkıntısı çekilmez. Ren ülkeleri sanayi canlılığının anahtar unsurlarından biri, mesleki bilgi ve beceri geliştirici eğitim çalışmalarıdır.

3. İşletmeler tarafından razı olunulur araştırma–geliştirme (A & G) çabalarının ve harcamalarının düzeyi: Ren ve Atlantik modellerinin arasındaki en dikkat çekici karşıtlığın bulunduğu hususlardan birisi budur. Almanya, Japonya ve İsveç'te *grosso modo* GSYH'nin % 3'ünü oluşturur. Ayrıca, söz konusu miktar, bütün sanayide kullanılabilir türden temel teknolojilere yönelmiştir ve sivil araştırmaya tahsis edilmiştir. Oysa ABD'de GSYH'nin % 2,7'si için ayrılmasına karşın, ayrılan miktarın üçte birinden fazlası (% 1) silah sanayisine gitmektedir.

FAC ve Japonya'nın Toplam A&G Harcamalarının Birleşik Devletler'in Askeri A&G Harcamalarıyla Karşılaştırılması (1962 - 1988)



Ren ülkelerinde, kamusal iktidarların eylemlerinin bu alanda çok velûd olduğunu belirtelim: Araştırmaya ayrılan yardımlar, sivil teknoloji tasarımları dikkate değer kaynakları kendilerine çekiyor. Japonların ünlü MİTİ'si örneğin bu şekilde önceliği olan on programlı bir liste hazırlamıştır ve özel işletmeler bu programlar etrafında seferber olmak zorundadır. Söz konusu programların en ünlülerinden biri, yirmi yıl önce harekete geçirilen robot programıdır. Bu program bugün, bu alanda dünya önderi olan Japonya'nın OECD'deki diğer ülkelerin toplamından daha fazla robot üretimini sağlıyor.

Bütün unsurlar birarada düşünüldüğünde, Ren ülkelerinin en güçlü sanayiye sahip oldukları görülür. Ve bu üretim gücü, muhteşem bir biçimde çok etkin bir ticari "vurucu güç"ün yardımlarını da görüyor. Eğer Ren ulkeleri dışsatım şampiyonu olarak ortaya çıkıyorsa, bu koşullarda hiç de şaşırtıcı değildir. Söz konusu ülkeler arasında uzun süre Almanya birinci oldu. Japonya'nın da Almanya'ya imrenmesi için bir neden yoktur. Örneğin, dışsatım yeteneklerinin dikkatli bir incelemesi, belli başlı Alman sanayilerinde (araba, kimya, mekanik, elektronik) gibi, ihracat rakamlarının payı % 45'lere yakındır. ABD'de ise, dışsatıma ayrılan GSYH payı % 13'ü geçmiyor. Amerikan sanayilerinin sıkıntısını çektiği şey bir MIT raporunun deyimiyle "yerel olanla yetinme anlayışı"dır.

İşte bu nedenledir ki, hemen hemen bütün dünya piyasalarında bundan böyle Amerikalıları ve birkaç Fransız ve İngilizi yakından izleyen bir veya birçok Alman, Japon ve İsviçreli bulunuyor.

İktisadi Kültür ve İktisadın Kültürü

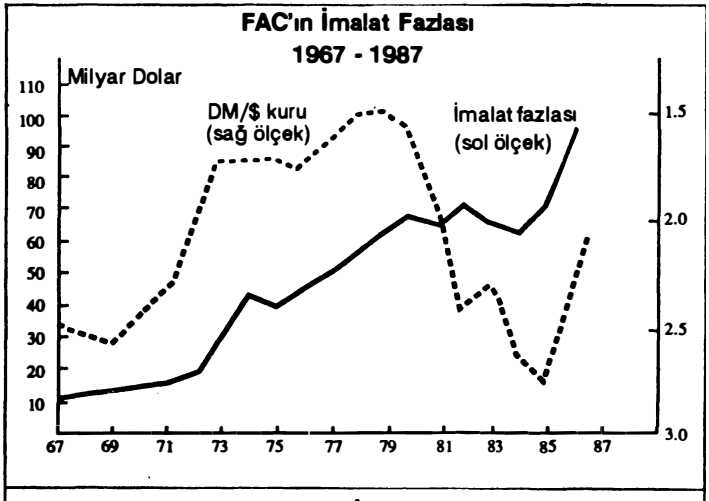
Deyim kolaycı görünebilir. Veya aceleci. Molière'in piyeslerindeki doktor kahramanların teşhisleri gibi, burada kullanılan "İktisadın Kültürü" deyimi belirsiz ve totolojik bir kavram mıdır?

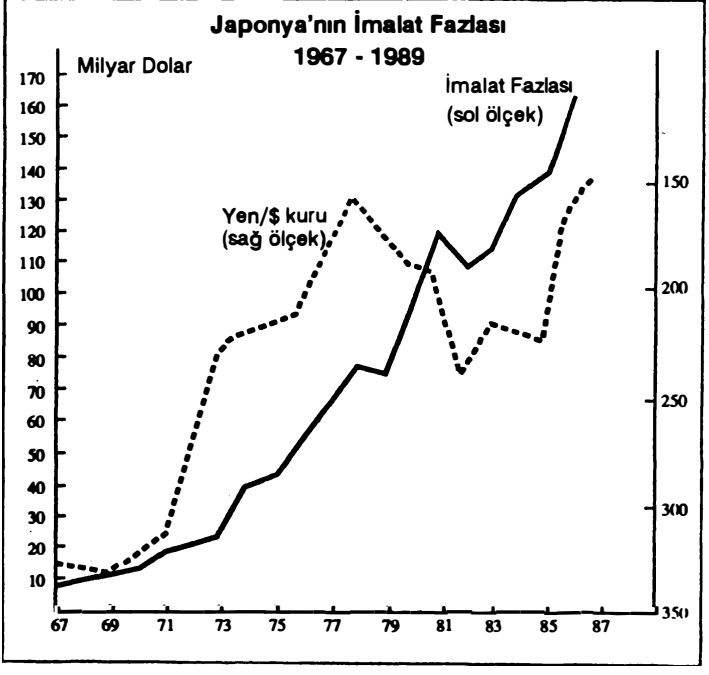
Bu o kadar kesin değildir. Kurumlara dayalı, çok sayıda kişi tarafından paylaşılan bireysel davranışların, herkes tarafından onay gören kuralların ve ortak maddi manevi varlıkların oluşturduğu bir bütün, tek bir sözcükle nitelenmek istenirse, buna "kültür" demek yerinde olur. Belli başlı özellikleri sayılabilen Ren modeline özgü bir iktisat kültürü.

Bu belli başlı özellikler arasında sayılması gereken birisi, ailelerin tasarruf yönündeki eğilimidir. Japonya, Almanya ve İsviçre[1], OECD çerçevesindeki benzerlerinden sahip oldukları *yüksek tasarruf düzeyiyle* kendilerini belli ederler. İktisadi yaşamın mali kaynaklarını bulmak için bu tasarruf gereklidir.

Ve birçok ülkede tasarruftaki yetersizlik, dış ödemelerde açık olarak ortaya çıkar. İnsanın kendi evinde para olmayınca, onu dışarda araması gerekir. Amerika'nın da yaptığı budur. Amerikalı aileler, gelişmiş dünyanın "Ağustos böcekleri"dirler; her şeyi taksitle satın alırlar ve kimi zaman o denli borçlanmışlardır ki, gelirlerinin % 25'ini faizleri ödemeye ayırmak zorunda kalırlar. Tasarruftaki yetersizlik, Amerikan ticaret açıklarının nedenlerinden biridir. Oysa aşırı bol bir tasarrufa sahip olan Almanlar ve Japonlar, aynı zamanda hem kendi yatırımlarının mali kaynaklarını temin edebilirler,

1. İtalya'yı da saymak gerekir. Ne var ki, İtalya'da tasarruflar, öncelikle büyük bütçe açıklarını kapatmaya yarar.

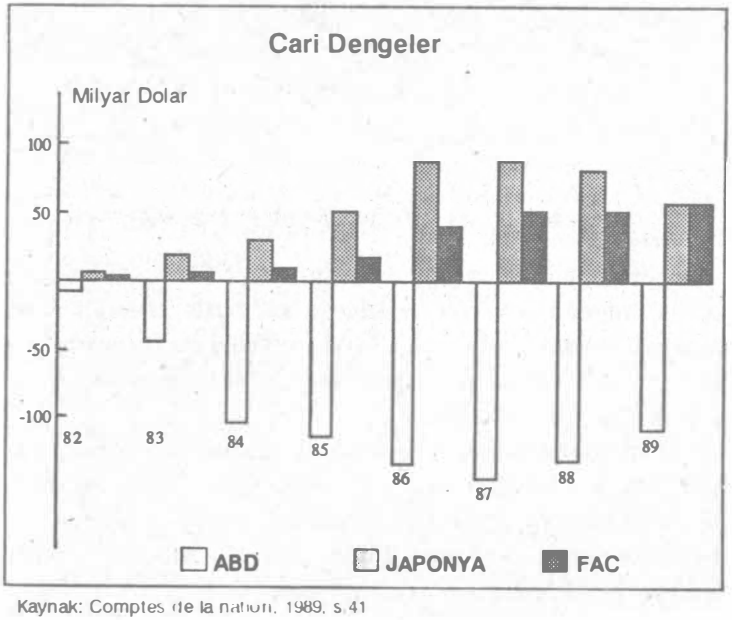




Kaynak: CEPII, OECD

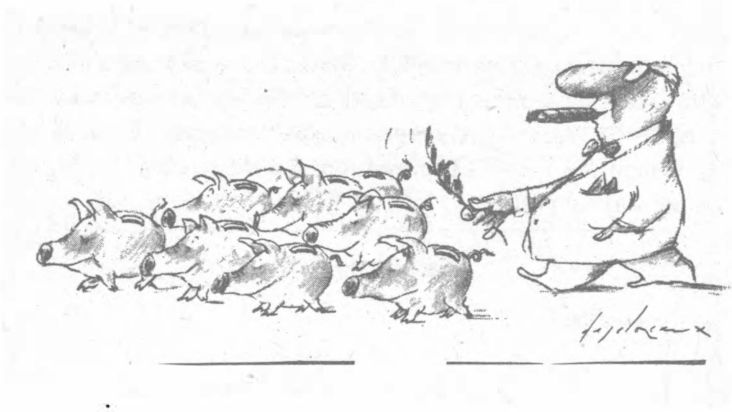
hem de avantajlı oranlarla dışarıya borç verebilirler. Ödemeler dengesindeki fazlalık da bunlardan kaynaklanır.

Liberal düşüncenin büyük yazarları, hep gelişme hızının tasarruf etme yeteneğine bağlı olduğu görüşündeydiler. Bu yetenek –ki faiz hadlerinin evrimini de tayin eder– kendisi kültürel unsurlara ve koşullara göre değişebilen cemaat duyarlılığına bağlıdır. Yale Üniversitesi'nde 1930'da, iktisatçı Irving Fisher, şu unsurlardan birini nakletti: "Faiz hadlerindeki düşüşün en temel nedeni dolayısıyla tasarruftaki artış", (ailelerin) çocuklarına olan sevgisi ve onların yarınki refahlarını şimdiden öngörme isteğidir. Roma İmparatorluğu'nun sonunda olduğu gibi, bu duyguların zayıfladığı her durumda, faiz hadleri ve sabırsızlık yükselme eğilimine girer. En fazla benimsenen düşünce "benden sonra tufan"dır ve ateşli bir biçimde paralar savrulur.



Kaynak: Comptes de la nation, 1989, s.41

Ailelerin "çocuk sevgisi"ne ilişkin çok aceleci sonuçlar çıkarma iddiasına düşmeden, şu saptamayı ifade edelim: 1980 ve 1990 yılları arasında Ren ülkelerinde ve ABD'de, ulusal tasarruf birbirine muhalif yönlerde bir evrim sergiledi. Ren ülkelerinde arttı. Japonya'da GSYH'nin % 31'inden % 35'ine çıktı; Almanya'da ise % 22'den % 26'ya. Aynı dönemde, % 19'dan % 13'e düşmek suretiyle Amerika'da ise *geriledi.* (Kaynak: OECD)



Kaynak: Desclozeaux, *130 Dessins d'observation faits au "Nouvel Observateur"*, Ed. Glénat, Grenoble, 1974, s.123.

Günü gününe yaşayan Ağustos böceklerinin kapitalizmiyle, bugünden yarını hazırlayan karıncaların kapitalizmi arasındaki zıtlığın sonucunu da iyi kaydedelim: Bu sonuç belki de uygarlığımızın ahlâkını ve bu yüzyılın sonundaki en temel ikilemi ilgilendiriyor.

Ren ülkelerinde aynı zamanda iktisadiyatın öneminin bütün bir halk tarafından kavrandığı gözleniyor. Bu da, etkisi ihmal edilemez yaygın bir sivil seferberlik havası yaratıyor. Yabancı ülkelere seyahat ettiklerinde, kendiliklerinden çalıştıkları işletmeye faydası olacağını düşündükleri her türlü bilgiye ilgi gösterdikleri zaman, bu tavırlarından dolayı kimi kere Ja-

ponlar alay konusu olurlar. Onların bu tavrı sanayi casusluğunun "yumuşak" bir türü gibi yorumlanır. Japonların bu tavrında özellikle onlara özgü bir anlayışı görmek gerekir. Bu işletmeye bağlılığın, işletmeci bir uygarlığın ürünüdür. Ve Almanlar da bu uygarlıktan yoksun değillerdir. Ulusal iktisada yönelik bu ilgi, zaten kurumlar vasıtasıyla beslenir, canlı tutulur ve aynı yöne yönlendirilir. Örneğin Almanya'da bankalar, müşterilerine, düzenli olarak çeşitlendirilmiş ve eksiksiz iktisadi tahlil tabloları dağıtırlar. Japonya'da da MİTİ ve ticaret odaları, işletmelere yararı olabilecek bütün bilgileri dünyanın her tarafından toplarlar. Genel bir kural olarak, "başka" yerlerde olup biten şeylerin öğrenilmesi amacıyla, işletmelerin bünyesinde sistemli ve sürekli bir gayret gösterilir.

Özellikle de rakiplerin araştırma laboratuvarlarında ne olup ne bitiyor haberli olunmaya çalışılır. Bu her zaman uyanık duran merak, bu dışa açılma, "iktisat kültürü" deyiminden başka ne ile nitelenir?

Kuşkusuz yukarıda açıklandığı biçimde paylaşılan bir "kültür" sayesindedir ki, herkesçe çok iyi bilinen seçimlerin ve politikacıların iktisadi hayatın alnına kazıdıkları yazgıdan bu ülkeler, ekonomilerini bir bakıma azat edebiliyorlar. Seçimlerden önce ilâve harcamaları gerektiren keyfi siyasetleri ve seçimlerden sonra ciddiyete dönüş gibi gelgit anlayışı, hemen hemen aforoz edilmiş gibidir. Alman ve İsviçre merkez bankaları –bir örnek vermek gerekirse– siyasal iktidar karşısında aşağı yukarı tam bir bağımsızlıktan yararlanırlar. Bağımsızlık, her türlü rüzgara karşı paraların istikrarını sağlama işinde merkez bankalarına güvence verir. Bundesbank'ın bizatihi kuruluş belgesi, bankanın yöneticilerine bu ödevi yüklüyor. Bu örnek, Fransız Merkez Bankası üzerinde Maliye Bakanlığı'nın geleneksel olarak yürüttüğü vesayet siyasetinden çok uzaktır. İktisadi konularda öngörü çalışmaları yapan beş büyük Alman enstitüsü de aynı bağımsızlıktan yarar-

lanır. Bu kuruluşların ortaya koyduğu rakamsal veriler, hükümetler açısından olduğu gibi, toplumsal taraflar açısından da tartışılmaz atıf kaynakları olarak kullanılır.

Hükümetlerin, siyasetlerini, ekonominin uluslararası konumunu güçlendirmeyi arayan sürekli bir kaygının emrine tahsis ederken, ne gibi yollardan geçmek suretiyle böyle bir işi becerdiğini açıklayan gene bu ortak "kültür"dür. Bu, Japonya'yı dünya pazarlarının fethine çıkmış bir büyük işletme haline getiren ünlü "Japon Incorporated" oluyor.

Ren modelindeki işletmenin yararlandığı özel –ve de ayrıcalıklı– konumunu meşrulaştıran da gene bu aynı "kültür"dür. Bu kültürde işletme, hiçbir zaman ne basit bir "*cash-flow* aygıtı", ne de belli bir zaman içinde birarada giden çıkarların gene basit bir karşılaşması gibi görülür. Aksine söz konusu kültürde işletme, bir kurum gibi, korunması gereken bir cemaat gibi oluşturulmuştur. Karşılığında işletmenin görevi de mensuplarının korunmasını güvence altına almaktır.

7

Ren Modelinin Toplumsal Üstünlüğü

Hemen belirtelim ki bu ifade oldukça muğlaktır. "Toplumsal üstünlük" ten, "iktisadi üstünlük"le aynı şekilde söz edilemez. Bunun nedeni basittir: Bu alandaki ölçütlerin çoğu nicelleştirilemez. Bir iktisadi modelin toplumsal başarıları eğriler, istatistikler, göstergeler ve yüzdelerle –ya da sadece bunlarla– değerlendirilemez. Şu ya da bu ülkenin toplumsal avantajlarına ilişkin her hüküm önemli bir *öznellik* katsayısı içerir. İlgili toplum modeli, halkın paylaştığı değerler, bizzat toplumsal (ya da aileye ilişkin) örgütlenmenin kendisi, işte tüm bunlar, iktisatçıların gayet yakından bildikleri çarpıklıkları içerir. Şimdi bu alanda biraz daha, ama ihtiyatla ilerleyelim...

Her şeye rağmen birkaç anlamlı karşılaştırma ölçütü nasıl saptanır ve tanımlanabilir? Yalın ve açık olma özelliğine sahip üç ölçüt öneriyorum.

1. Her modelin kendi yurttaşlarına sunduğu *güvenlik* düzeyi. Hastalık, işsizlik, aileye ilişkin dengesizlikler vb. gibi önemli risklere karşı yurttaşların nasıl korundukları.

2. Toplumsal *eşitsizliklerin* azalması ve en çarpıcı dışlamaların nasıl düzeltildiği. En muhtaçlara sunulan yardımın kapsamı ve biçimi.

3. *Açılım*, yani her bireyin toplumsal ve iktisadi yaşamdaki çeşitli basamakları tırmanmada sahip olduğu küçük ya da büyük yetenek.

Daha şimdiden açık bir gerçek kendiliğinden ortaya çıkıyor: İlk iki alanda Ren modelinin, Yeni Amerikan modeli karşısındaki üstünlüğü çok açık bir şekilde görülüyor. Anglosakson değil de, *Yeni Amerikan modeli* ifadesini özellikle kullanıyorum. Nitekim, İngiltere toplumsal alanda ABD'den ayrılır. Hem de öylesine ayrılır ki, Atlantik ötesinde tanınmayan bir sosyal güvenlik sistemine çok uzun zamandır sahip olduğu için, bu alanda Amerika'nın açıkça karşısında yer alır.

Bu ayrılığı saklı tutmak kaydıyla, her iki model arasındaki karşılaştırmanın anlamını bütünüyle koruduğu görülecektir. Öylesine ki, Ren bölgesinin toplumsal alandaki üstünlüğü, çoğu kez tanık olunduğu gibi, ekonomideki rekabetçiliğin zarar görebileceği bir aşırı maliyete yol açmaz. Kuşkusuz, bir bedeli olan toplumsal adalet kamu kaynaklarınca finanse edilmelidir. Bu harcamaların, ancak ekonominin zarara uğraması pahasına yapılabileceğini düşünenler yanılıyorlar. Tersine, *rekabetçiliğin dayanışmayla baş başa gidebileceğini* göreceğiz.

Sağlık Parayla Ölçülemez

Yorum gerektirmeyen iki yaşanmış olay. İlkini gazeteci Jean-Paul Dubois (*Le Nouvel Observateur*) aktarıyor. Olay bir pazar günü Miami'deki (Florida) Dade Medical Center'da geçer. Adamın biri üç gündür oldukça ağır hastadır. Ateşler içinde kıvranmaktadır. Günlerden pazar ve tüm doktor muayenehaneleri kapalı olduğundan adam Lejeune Bulvarı'ndaki hastaneye gider. Orada, sevk edildiği acil servis kabulündeki görevli kız adını sorduktan sonra 200 dolar ön ödeme yapması gerektiğini söyler. "Bu bir teminat, bir depozitodur, der. Şayet doktor hastanede kalmanıza gerek görmezse, sadece mu-

ayene bedeli alınıp kalanı size iade edilecektir." Adam, üstünde bu kadar para olmadığını açıklamaya çalışır. Görevli, üzgün olduğunu, ama başka bir yeri denemesi gerektiğini belirtir.

İkinci olay. Doğu kıyısındaki küçük bir kentte, yerel bir işletmede korkunç diş ağrısı çeken bir ücretli, dişçiye gidip gitmemeye bir türlü karar veremez. Giderse, ağrıyan dişini çektirmek *zorunda* kalacaktır. Niçin? Amerikalı diş hekimleri, adama bu kadar baştan savma olmayan bir tedavi hizmeti sunmaktan acizler mi? Elbette ki hayır, ama kahramanımızın bireysel sigortası yoktur, ve de protez maliyeti, bütçesi için çok yüksektir. Bu durumda başka seçeneği yoktur: Ya dişini kaybedecek, ya da acıya katlanacaktır.

Hiçbir olağanüstülüğü olmayan bu iki örnek Amerikan toplumunun "düalist"/ikili yapısı üstüne söylediklerimizle çakışırken (Bkz. Bölüm 2), aynı zamanda da ABD'de genel/yaygın bir sosyal güvenlik sisteminin olmadığını ortaya koyuyor. Bu ülkede sağlık alanındaki *kamu* harcamaları, oransal olarak, büyük Batılı ülkelerinkinden *iki kat daha az*dır. Atlantik ötesinde zorunlu hastalık sigortası yoktur. Her Amerikalı, kendi olanaklarına göre özel sigortaya girmek durumundadır. Bu tür bir sigortadan yararlanmayan 35 milyon kadar Amerikalı olduğu tahmin ediliyor.

İşsizlik yardımları, en azından ulusal düzeyde hemen hiç yoktur, oysa Küçük ve Orta İşletmeler'de işten çıkarmalarda ortalama ihbar süresi iki gündür. Aile yardımları da yoktur. Kapsamlı tek sosyal programlar, altmışlı yıllarda Kennedy ve Johnson yönetimlerince ihdas edilen programlardan ibarettir. Bunlar da esas itibariyle yaşlılara (MEDICARE) ve yoksulluk eşiğinin altında yaşayanlara (MEDICAID) yöneliktir. Ama toplumun önemli bir bölümü bu himayenin dışında bırakılmıştır.

Görüldüğü gibi Yeni Amerikan sosyal güvenlik sistemi açıkça yetersiz ve boşluklarla doludur. Ayrıca yakından bilinen iki sakıncanın olumsuz etkisindedir.

1. Amerikalıları kıskacına alan mevzuat ve usul çılgınlığı tıp hizmetlerinin belini bükmüştür (Bkz. Bölüm 2). Basında her gün hekimlerin, anestezi uzmanları ya da diş hekimlerinin çarptırıldıkları büyük para cezalarına ilişkin haberler yer almaktadır. Bu durum, "prim avcıları" diye nitelenen avukatların da kışkırtması sonucu, hastaların yukarıda sözü edilen sağlık görevlilerinden soğumalarına yol açmıştır. Nitekim ABD'de kişinin hekimine ya da hastaneye gitmeden önce avukatına danışması sıradan bir tutum haline gelmiştir. Tersine, sağlık kurumlarında karşılaşılan ilk kişi, çoğu kez ya hekimin ya da hastanenin avukatıdır. Böylece en basit bir bakım bile, sonuçları hiç de iç açıcı olmayan bir hukuk savaşına dönüşmektedir. Nitekim hekimler ve klinikler, müşterilerinin açacağı olası davalara karşı kendilerini güvenceye almak zorundadırlar (tabii bunu kabul edecek şirketler bulurlarsa). Böylece avukatları için büyük bütçeler tahsis etmektedirler. Elbette bütün bu harcamalar bakım ücretlerine yansıtılmakta ve bunları yanına yaklaşılmaz duruma getirmektedir.

2. Sanıldığının tersine, bu özel sosyal güvenlik sistemi, Avrupa'da kurumsal düzeyde merkezi ya da yerel yönetimlerce işletilen benzerlerinden daha iktisadi değildir. Tam tersine. Dünyada sağlık harcamalarının en yüksek olduğu ülke (GSYH'nın % 11'i) ABD'dir. Ayrıca, çelişkili görünse de, OECD ülkeleri arasında bu harcamaların en düşük olduğu ülke, genel ve ücretsiz sosyal güvenlik ülkesi olan İngiltere'dir: GSYH'nın % 7'sinden az.

Ren Şemsiyeleri

Almanya'da sosyal sigortalar Bismarck tarafından kuruldu. İngiltere'ye ünlü Ulusal Sağlık Sistemi'ni (NSH) getiren, bu alanda Bismarck'ın en ünlü tilmizi Lord Beveridge'dir. Fransa'da 1946'da aynı ülkeden kaynaklanan genel sosyal güvenlik uygulamasına başlanmıştır. Günümüz Fransa'sında aktif nüfusun % 99,9'u hastalık sigortası sistemi kapsamındadır. Aynı şekilde İsveç, Almanya, İsviçre ya da Japonya'da toplumun sadece çok küçük bir bölümü sosyal güvenlikten yararlanmıyor.

Başlıca tehlikelere karşı (hastalık, iş kazaları, işsizlik) geniş ölçüde korunan Almanlar, aynı zamanda çok avantajlı bir temel emeklilik sisteminden de yararlanıyorlar. Sosyal demokrasinin vatanı olan İsveç de aynı durumdadır. Bu ülke yurttaşları Almanya'daki kadar iyi korunmakta ve mesleki eğitim ve yeniden işe giriş programları içeren etkili sistemler de işsizlerin yardımına koşmaktadır. Japonya'ya gelince, bu ülke dünyanın en cömert hastalık sigortalarından birine sahiptir. Burada bakımlar tam ve genelleşmiş anlamıyla karşılıksızdır.

1985'e kadar Almanya'da sağlık harcamaları, GSYH'dan daha hızlı artmaya devam ettiğinden hastalık sigortasında denge tehlikeye düşmüştü. Bu olumsuz ve beklenmedik durumun etmenleri, her yerdekiyle aynıdır: Toplumların yaşlanması, teknolojik gelişmelerin sonucu olarak çok pahalı yeni araç gereçlerdeki gelişmeler (skanerler, ekografiler, litorritörler...), bakımların ücretsiz olmasının da etkisiyle tıbbi bakım talebi ile ilaç tüketimindeki toplam artış. Buna rağmen, hiçbir Ren ülkesi, sağlık harcamalarının GSYH'nın % 9'unu aşmasına olanak tanımadı. Dahası 1985'ten beri Almanya bu

harcamalardaki artışı, örnek oluşturacak şekilde durdurmayı başardı.

O kadar önemli olan bakımın kalitesi ve sağlık harcamalarına hakimiyet sorununda az önce verdiğimiz şu üç rakamı akılda tutmakta yarar var: İngiltere, GSYH'nın % 7'si, Almanya, GSYH'nın % 9'u, ABD, GSYH'nın % 11'i. Ve de bu rakamların ifade ettiği müthiş çelişkinin de bilincine varmak gerekir. Nitekim bu üç ülkeden sağlık durumu en az iyi olan, bu alana en çok harcayan ABD'dir. Oysa ABD, aynı kalitede en az harcayan ülke olmalıydı, zira sağlık sistemi esasen özeldir. HMO (Health Management Organisation) benzeri denetim sistemlerinin olağanüstü ayrıntılı ve gelişmiş olduğu bu sistemde her şey verimliliğe bağlıdır. Kuşkusuz İngiltere'de hastaneye kabul edilmeden önce çoğu kez kuyruğa girmek gerekir. Yine kuşkusuz kamu hekimlerinin bağlı olduğu Alman sistemi hastaya tam bir seçim özgürlüğü tanımaz. Her şeye rağmen gerçekler ortadadır. Sağlık konusunda, hekimin kişisel maddi çıkarına dayalı piyasa sisteminin her zaman en etkili olduğu söylenemez. Sonuç olarak şunu söyleyebilirim: Herhalde sağlık, seçenekleri değerlendirilmeden piyasa yasalarına terk edilebilecek bir alan değildir.

Her ne olursa olsun, sonuç itibariyle Ren modelini benimseyen ülkeler, toplumsal adaleti, harcamaların toplumca karşılanması ve yönetimin etkinliğiyle bağdaştırmayı herkesten iyi biliyorlar. Bu özel yatkınlık, Amerika'dakilerle aynı olmayan bir dizi değer ve öncelikten kaynaklanır. Örneğin *toplumsal sorumluluk* düşüncesi kamu mantığında derinlemesine kök salmış ve siyasi ya da sendika gibi örgütlerce göz önüne alınmıştır. Bunun doğal sonucu ise, sanıldığından çok daha çarpıcı bir özdisiplindir. Kuşkusuz her yerde dalavereler, suistimaller, sahte işsizler ve tıp hizmetlerinde "aşırı tüketim" eğilimleri vardır. Ama sonuçta her birey, sosyal güvenlik talebinde aşırıya kaçmanın doğurabileceği tehlikelerin bilin-

cindedir. Örneğin, toplumdaki yaşlanmanın kaygı verici olduğu Japonya'da, emeklilik yaşını geciktirmeye yönelik bir program ortaya atıldı.

İsviçre'de, aynı nedenlerle yurttaşlar, düzenlenen bir referandumda, % 64'lük bir çoğunlukla, emeklilik yaşının 65'ten 62'ye çekilmesine karşı çıktılar.

Bu toplumsal sorumluluğa, kamu erklerinin fazlaca zorlanmadan uyulmasını sağladıkları bir disiplin eklenir. Almanya'da hükümet toplumsal muhataplarından (sendikalar, işverenler, hekimler, sigortalılar, sandıklar) sağlık harcamalarında sürekli artışın sınırlanması konusunda anlaşmalarını istedi. İsveç'te işsizlik sigortasından yararlanan işsizlerin kendilerine önerilen işleri geri çevirmeleri söz konusu değildir. Bu kez bir uç örnek verelim: İhtiyaç sahiplerine verilen kamu yardımı bir yardım değil, bir borçtur. Yararlanan kişi bu borcu durumu iyileştiğinde geri ödemelidir.

Şimdi de yukarıda sıraladığımız konuları birer birer ele alalım ve bu bakımdan Fransa'nın Ren ülkeleri arasında yer alıp alamayacağı sorusunu soralım. Ne yazık ki, yanıt açıkça olumsuzdur. Yadırgatıcı gelebilir ama, sağlık sigortası bakımından sistemimiz, en çabuk bozulabilir sistemler arasındadır. Bunun nedeni herkesin sosyal sigortaya hemen hemen istediği şekilde çek yazmasıdır. Aslında kimsenin gerçek anlamda ödemeye niyeti yoktur: Sözgelimi ben hekimlerimden istediğim muayene ve bakım sayısını istediğim şekilde belirleyebilirim; onlar da bana verecekleri reçetelerin sayısını yine istedikleri gibi belirleyebilirler; her şey neredeyse bedavadır. Bu durum başka hiçbir ülkede yoktur. Zaman geçtikçe, burada kapitalizm ile kısa vadede son derece cazip, ama uzun vadede çığrından çıkabilecek sosyalizmin bir karışımı söz konusudur.

Amerikan Savrulmaları

ABD'de de hükümet, sağlık harcamalarındaki artışı sınırlama amacıyla çabalarını çoğaltsa bile, bu, çoğu kez sonuçsuz kalmaktadır. Bu başarısızlığa iyi bir örnek, sağlık yönetimini iyileştirmek ve Federal programların yükümlülüğünde olan geri ödemeleri sınırlamak üzere hastanelerde uygulamaya konan reformdur. 1984'de Kongre, MEDICARE'nin finanse ettiği sağlık harcamalarındaki artışı sınırlamaya çalıştı. Bu amaçla, hastalara uygulanan tıbbi hizmetler temelinde hesaplanan, hastanelere geri ödeme sistemini değiştirmeyi kararlaştırdı. Fransa'da olduğu gibi, her tıbbi işlem çeşitli bölümlere –cerrahi, anestezi, ameliyathane, biyolojik tahliller, vb– ayrılmıştı; bunların her biri için, sigortalar ve MEDICARE'in ödemelerinde temel olarak kullandıkları ayrı bir tarife vardır. Çok kesin olmakla birlikte, son derece karmaşık ve dalavereciliği kolaylaştıran bir yöntem. Nitekim bu yöntem, geri ödemeler tutarını artırmak amacıyla aynı hastaya yönelik tıbbi müdahale sayısını (örneğin radyolojik incelemeler) yapılandan fazla göstermeye olanak veriyordu. Bu tür girişimlerin çoğalması üzerine, ödemeyi yapanların yararlı olanlar ile olmayanları ayırdetmesi olanaksızlaşıyordu. Ayrıca, tarifelendirmenin her zaman yeni tekniklere uyarlanmamış olması da bazı hekimlere aşırı ödemelerde bulunulmasını mümkün kılıyordu. Örneğin bir menisküs ameliyatının tarifesi her zaman iki saatlik bir ameliyata göre hesaplanıyordu. Oysa endoskopi sayesinde aynı müdahale artık on dakikada gerçekleştirilebiliyor.

Bütün bunları düzeltmek için Kongre artık, yapılan tıbbi girişime göre değil, ama *hastalık türlerine göre* bir ödeme sistemini uygulamaya koydu. Böylece her hasta için standartlaştırılmış bir fiyat üzerinden ödeme ilkesi yürürlüğe girdi: Bir

apandisit ameliyatı için 1.000 dolar, bir hemofili tedavisi için 100.000 dolar, vb. Bu tarifelere göre kendini uydurmak hastanenin işidir. Şayet hastane kötü yönetilmiş ve maliyetler daha yüksek çıkmışsa, bu artık onun sorunudur. Tersine, harcamaların daha az olması durumunda ise kazanç hastaneye kalacaktır. Sistem, kanıtlanmış sayısal verilerden hareketle hastalıkların % 95'inin, standartlaştırılmış ortalama maliyetlere göre tarifelendirilmeye yatkın 465 kesin patoloji türünde sınıflandırılabileceği gerçeği üzerine inşa edilmiştir. İşte size basit, açık ve denetlenebilir görünen bir sistem. Ayrıca ödemenin toplam tedavi maliyetine göre hesaplanması da, iyi bir yönetim zeminini hazırlayan mantıksal bir yöntem gibi görünüyor.

Ama gerçek bir toplumsal sorumluluğun olmaması, yeni sistemin yaşama geçmesini büyük ölçüde zorlaştırdı. Kötü yönetilen bazı hastaneler çok geçmeden ciddi mali güçlüklerle karşılaştılar. Birçoğu ise, en iyi ödenen ya da rekabet yeteneklerinin en yüksek olduğu hastalık türlerinin tedavisinde uzmanlaşmayı daha cazip gördüler. Diğerleri de –Allah'tan pek az sayıda– gerektiğinde geri çevirmek için, hasta kabul işlemlerini yapmadan önce hastaların kuruma getireceği mali "risk"i tespit etme gayreti içine girdiler. Kısa vadede kârı meşru kılan bir ortamda, hastalık sigortasından elde edilebilecek geri ödemeleri azamileştirme yolu niçin tercih edilmesin ki? Paranın hükümran olduğu ülkede bu, eşyanın doğasına uygundur. İlk bakışta tutarlı gibi görünen bir ıslahat da işte böylece amacından sapıverdi. Sonuç: İlk cesaret verici gelişmelere rağmen ABD'de hastanelere yatma masraflarındaki artış hızı yavaşlamadı.

Mükemmel bir reform, ama sonuç sıfır, niçin? Fransızlar eskiden bu alanla ülke dışında tanışmış olsalardı, bugünkü sosyal güvenlik sistemlerini herhalde kuramamış olacaklardı. Aynı şekilde kuşkusuz, bu ıslahatın mimarları da Ren ül-

kelerinin bu işleri nasıl yaptıklarını incelemeyi unutmuşlardı. Nitekim burada bir tür Amerikan "içe kapalılığı" göze çarpıyor. Bazılarına göre o ülkede piyasa ekonomisinden daha etkili bir şeyin varlığını, hele bunun ABD dışında bulunabileceğini hayal etmek kadar zor bir şey yoktur.

Eşitliğin Mantığı

Ren ülkeleri, gördüğümüz gibi, görece eşitlikçidir. Gelir yelpazesinin buralarda, Anglosakson ülkelerdeki kadar geniş olmadığı açıkça görülür. Daha genel bir açıdan bakıldığında, buralarda orta sınıfın, ABD'dekinden sayısal bakımdan daha önemli olduğu gözlenir. Oysa ABD bir ara, örnek bir *middle class* ülkesiydi. Orta sınıf, gelirleri ulusal ortalamaya yakın kişiler bütünü şeklinde tanımlandığı takdirde, nüfusun Amerika'da sadece yaklaşık % 50'sini, Almanya'da ve İsveç ya da İsviçre'de ise sırasıyla % 75'i ve % 80'ini oluşturur. Japonya'da, otuz yıldır yürütülen anketler Japonların % 89'unun kendilerini orta sınıf kapsamında gördüklerini ortaya koyuyor. Öznel, ama anlamlı bir saptama.

Eşitsizliklerin Ren ülkelerindeki bu görece sınırlılığı, dışlama ve yoksulluğa karşı mücadelenin buralarda Atlantik modeline göre daha iyi örgütlendiğini ve daha etkili olduğunu ortaya çıkarıyor. Örneğin İsveç'te, yüzyılın başındaki korkunç yoksullukların anısı halkın belleğinde canlılığını korudu. İsveççe bir kelime dün olduğu gibi bugün de ulusal bir zorunluluğu ifade ediyor: *Trygghet*, yani güvenlik. Sosyal yardım ve dışlanmanın ilk şekli olan işsizlikle mücadele bu ülkede özellikle gelişmiştir. Tam istihdam, kamu erklerinin ulaşmayı taahhüt ettikleri bir ulusal hedeftir. Bu görevi yerine getirmek-

le yükümlü olan Arbetsmarknadsstyrelsen'in (Ulusal İş Müdürlüğü) güçlü bir bütçesi vardır.

ABD'de "yoksullukla mücadele"yi hedefleyen gerçek ulusal kurumlar yoktur. Bu mücadele komünler ya da eyaletlerin uhdesindedir. Ama, tahsis edilen kamu kaynaklarının önemsizliği mücadelenin kapsam ve etkisini çoğu kez sınırlamaktadır. Ne kadar faal, cömert ve kendilerini adamış olurlarsa olsunlar, büyük ve güçlü özel yardım dernekleri bu kaynakların yetersizliğini gideremiyorlar. Devlet güvencesindeki toplumsal haklardan çok, bireysel ve özel yardım anlayışını öne çıkarmak zaten Reagan'ın yerleştirmek istediği ve katı kapitalizmin kendi mantığıdır. Bu mantığa göre eşitsizlikler sadece meşru değil, aynı zamanda toplumun *in fine* yararlanacağı azgın rekabet için bir uyarıcıdır. 80'li yılların başında, Reagan ekibinin Beyaz Saray'a yerleşmesinin ardından Amerika'da bu konu üstüne sayısız tartışmalar yapıldı. Reagancı yaklaşımın özü (basitleştirilerek ifade edilecek olursa), kısaca şöyleydi: Yoksulluk siyasal bir sorun değildir ve devleti ilgilendirmez. Bu bir ahlâk ve yardımseverlik konusudur.

Aynı düşünce ve ifadeleri Bayan Thatcher'da da görüyoruz. Burada "Reagancı – Thatchercı" olarak nitelendirilmesi gereken model, basit bir iktisat siyaseti değişikliğinin konjonktürel dış görünüşü değildir. Bu yeni bir ahlâk anlayışının, kazananlar –zenginler– yardımseverler tarafından ve onlar için imal edilen bir ahlâk anlayışının ortaya çıkışıdır. Bunun ifade ettiği değişikliği değerlendirebilmek için, 1975 yılına doğru ABD'de en çok tartışılan ilerleme önerilerinden birinin, "gelir üstünden negatif vergi", yani asgari garanti edilmiş gelir olduğunu anımsamak yeterlidir.

Bugün, hem de Fransa'nın asgari geçim geliri öngördüğü dönemde, bu düşünce ABD'de öylesine tuhaf kaçar ki, toplumsal ilerleme deyiminin iki terimi hani neredeyse bir çelişki gibi görünür.

Eşitsizliğin, George Gilder gibi *supply side* kuramcılarınca felsefi bağlamda meşrulaştırılması, aslında, çok eski bir liberal söylemle bağlar kuruyor. Daha XIX. yüzyılın ortasında Dunover, "yoksulluk cehennemi"nin, insanları "iyi davranma"ya ve gayretli çalışmaya zorlaması nedeniyle, genel uyum için gerekli olduğunu söylüyordu. Gilder'ın şu yazdıkları da farklı bir anlama gelmiyordu: "Zenginleri daha fazla zorlamak, yatırımı zayıflatmak, buna karşılık yoksullara daha çok vermek de çalışmaya teşviki kösteklemek demektir. Bu tür önlemler, olsa olsa ancak verimliliği düşürebilir" (*Richesse et Pauvreté*) [Zenginlik ve Yoksulluk], Fr. Çv. Albin Michel, 1981).

Bu savlar, toplumsal programlardan yapılan kaygı verici kesintileri aklamaya yaradı. Günümüzde geniş yoksulluk "cepleri"nin yeniden ortaya çıkmasına zemin hazırlayan uygulama ve yönelişlerdir bunlar (Bkz. Bölüm 2). Aynı savlar, işletmelere yeni bir dinamizm kazandırmak amacıyla, mevzuatı hafifletici her tür girişimi de akladı; bu girişimler ücretlileri koruyan düzenlemelerin tahrip olmasına yol açtı. Ve böylece istihdamın iyileştirileceği söylendi. AET'de program müdürü olan Ricardo Petrello, bu savları –eleştirmek üzere– şöyle özetliyor: "Ücretlilerin toplumsal avantajlarını tartışma konusu yapmak meşrudur, zira bu yaklaşım, ülke işletmelerinin rekabet yeteneğini güçlendirerek istihdamda global bir iyileşmeyi kolaylaştıracaktır" (*Le Monde Diplomatique*, Ocak 1991).

FAC'da (Federal Almanya Cumhuriyeti) yoksulluğa ilişkin toplumsal tavır ise bunun tam tersidir. Biraz da karikatürleştirerek, Federal Sosyal Yardım Yasası'nın, sefaleti bütünüyle *yasakladığı* söylenebilir pekâlâ. Nitekim bu yasa hükümlerine göre toplum, olanakları olmayanlara konut, yiyecek, bakım ve temel tüketim gereksinimlerini sağlamalıdır. Bu kapsamdaki sosyal yardım harcamaları 28 milyar DM'dır.

Ayrıca bir de ayda 1.200 DM'lık bir en az gelir vardır. *Le Monde* gazetesinin Bonn muhabiri Luc Rozenzweig Almanya'daki sefalet üstüne şöyle yazıyordu: "Günümüzde 3,3 milyon kişi, yani nüfusun % 5'i, sosyal yardım bürolarından geçim yardımı alıyor. Yine de, istatistiksel olarak saptanmış böylesi bir yoksulluğun gözle görüldüğü bu ülkede ilk anda göze çarpan, daha çok, nüfusun büyük çoğunluğunun içinde yaşadığı rahatlıktır. Yaşamsal zorunluluktan çok, spor olsun diye "dilenen" birkaç Berlin ya da Hamburg "punk"unu bir yana koyarsak dilenci, büyük Alman kentlerinin sokaklarında yok olmaya yüz tutmuş bir türdür" (*Le Monde*, 7 Ağustos 1990).

Ayrıca az bilinen ve aynı gazetenin işaret ettiği şu tuhaflığı da not etmekte yarar var: Günümüz Almanya'sında yoksulluk, boşanmalar ve evlilik dışı doğumlardaki artışla birlikte, her şeyden önce *kadınlara özgü bir nitelik kazanmıştır.* Nitekim, tek çocuğunu yalnız başına yetiştiren ve sayıları durmadan artan annelerin % 65'inin geliri yoksulluk eşiğine yakındır.

İsveç'te ücret politikasına "dayanışma" politikası denmektedir. Bunun ikili bir hedefi vardır: Belli bir toplumsal eşitlik sağlanması ve değişik faaliyet kesimleri arasındaki ücret farklılıklarının azaltılması.

Ren modelinin daha az eşitsiz olan bu özelliği, önce de söylediğimiz gibi, daha iyi bir yeniden dağılım sağlayan vergi sistemiyle güçlenmiştir. Vereceğimiz şu tek örnek bir gösterge değerindedir: En yüksek vergilendirme dilimi Fransa'da (% 57), İsveç'te (% 72'ye ulaşır), Almanya ve Japonya'da (% 55'i geçer), İngiltere (% 40) ve ABD'dekinden (% 33) çok daha yüksektir. Üstelik, İsviçre dahil Ren ülkelerinde sermayeden alınan vergi bu orana dahil değildir.

Burada, bir an duruyor ve yersiz bir yanlış algılamaya açık kapı bıraktığımı fark ediyorum. Yukarıdaki örnekle % 55'lik bir en yüksek dilimin % 33'lük bir dilime tercih edilebi-

leceği şeklinde bir algılamaya yol açmış olmadım mı? Ren modeline özgü ne büyük bir saplantısal köhne tavır!

Ren ülkelerinde eşitsizlik sadece daha az değil, aynı zamanda daha kolay kabul edilmiştir. Zira kıdem ve vasıflılık gibi, ücretlilerce iyi özümsenen ölçütlere dayanır. Japonya'da en iyi üniversitelerden birinden mezun olmuş bir genç, bir bankada kendi servisinde, İngilizce bilen sadece kendisi olsa bile, şef olabilmek için on beş yıl, müdür koltuğuna oturabilmek için ise bir on beş yıl daha beklemek zorundadır. Oysa Almanya da İsviçre işletmelerinde vasıflılık hiyerarşisi mesleki yükselme ve ücretlendirme hiyerarşisini oldukça kesin bir şekilde belirler. Böylece gelirlerdeki görece eşitsizlik meşrulaşmış ve dolayısıyla güçlü bir mutabakat da sağlamış olur.

Düşe Çağrı ve Tarihin Ağırlığı

Ren modeli, kendine özgü bir şekilde, Yeni Amerikan modelinden daha katıdır. Bu modelde toplumsal hareketlilik o kadar hızlı, bireysel başarı o kadar parıltılı değildir. Ama bu, bir kusur ya da bir avantaj mıdır?

Amerika dün olduğu gibi, bugün de bir düş toplumudur. Bu, her şeyden önce, dünyanın dört bir yanından gelen ve önce Amerikan Eldoradosu Ellis Island'a ayak basan göçmenlerin sırtladığı düşlerdi (ve de acılar). Yeni bir yaşam düşü, özgürlük ve servet düşleri, ateşli başarma iradesi... Tüm bunlar *American dream*'i oluşturuyordu. Bugün her Amerikalının ataları arasında, İrlanda, Polonya ya da İtalya'dan gelmiş ve güçlükler, sefalet ve ameleliliği tanımış bir göçmen vardır. Bu eskiler, alışılmış bir deyimle "başlarını kurtarmayı becerdiler". Amerika sadece bir düş toplumu değil, aynı zamanda

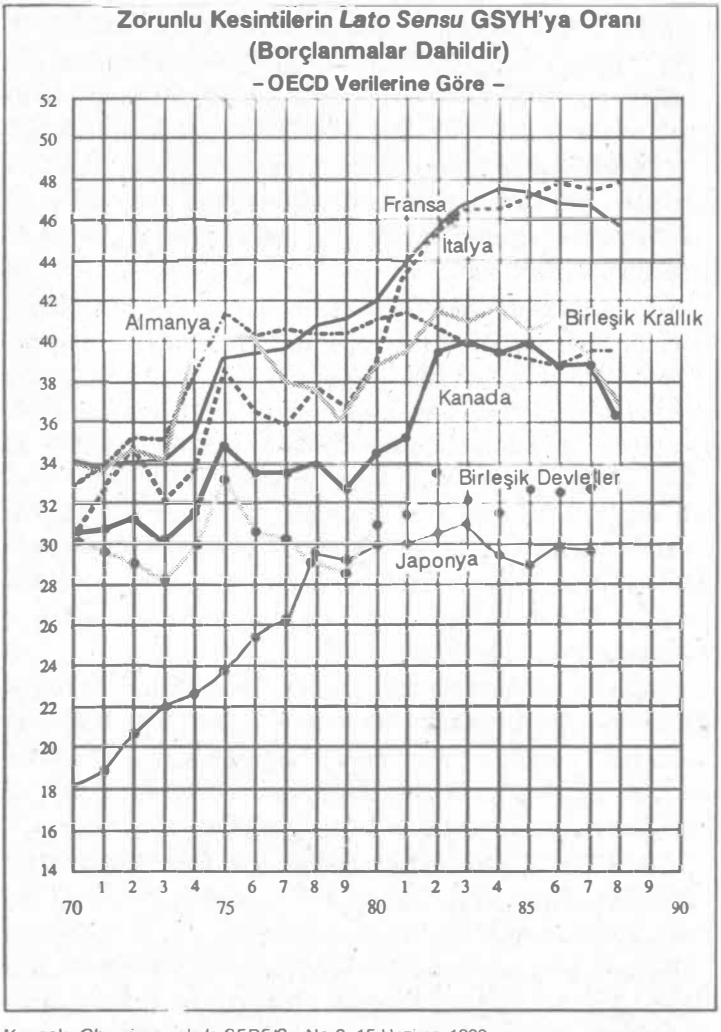
selfmade man toplumudur; ona göre, kuramsal olarak, hiçbir başarı olanaksız değildir. Her Napolyon askerinin kendi mareşal asasını kendi çantasında taşıması gibi, her Amerikalı da yolun sonunda kendi ilk "milyon doları"nı bulmayı, hatta günün birinde Beyaz Saray'a girmeyi umut edebilir... Bir başka deyişle, toplumsal hareketlilik ABD'de hem başka ülkelere oranla çok daha güçlüdür hem de bu ülke yaratıcısı olduğu efsanenin bir uzantısıdır.

Ardarda gelen göçlerin oluşturduğu Amerikan toplumu, temelden demokratiktir. Avrupa ya da Japon asalet değerleri bu ülkede geçerli değildir (ya da çok az). Nitekim yüzyıllar içinde oluşmuş ya da bir kuşaktan diğerine kalıplaşmış gerçek bir toplumsal katmanlaşma yoktur. Kuşkusuz WASP'lar (*White Anglo-Saxon Protestants*) belki de bir tür "etnik" asaleti simgelemişler ve kimi avantajlardan yararlanmışlardır. Ama bu avantajlar zamanla kemirilmiş ve başka göçmen kategorileri (İrlandalılar, Yahudiler, İtalyanlar, Polonyalılar, Macarlar ya da İspanyol ve Portekizliler...) bunları yakalamış ya da yakalamak üzeredirler.

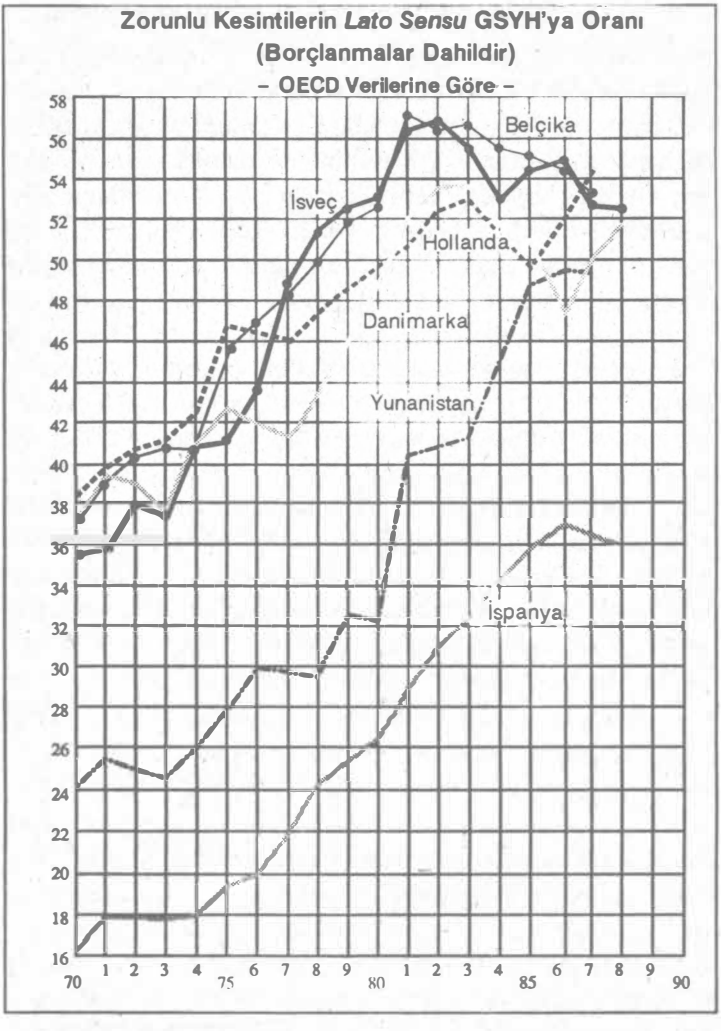
Amerika'yı kuran bu *melting pot* ilkesi, kuşkusuz sınırlıdır ve zaten artık eskisi gibi işlememektedir (Bkz. Bölüm 2). Gene de, Amerikan toplumunun özümseme ve bütünleştirme yeteneği, bugün de Ren ülkelerinkinden (Japonya dahil) karşılaştırılamayacak kadar daha üstündür.

Amerika'ya özgü hızlı zenginleşme olanağı toplumsal hareketliliği de kolaylaştırmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, paranın hükümranlığı bir avantajdır. Başlıca değer ölçüsü olan para, kaba ama basit ve etkili bir toplumsal ölçüttür. Küçük hamburger tüccarı günün birinde bir başka Rockefeller olabilir...

Seksenli yıllardaki spekülasyon sayesinde gerçekleşen efsanevi servetler, pek çok durumda, rekor bir toplumsal hareketlilikle çakışıyordu!



Kaynak: *Chroniques de la SEDEIS*, No.6, 15 Haziran 1990



Kaynak: *Chroniques de la SEDEIS*. No 6, 15 Haziran 1990

Japonya'da olduğu gibi Almanya'da da –her iki ülkede de nüfus artışı neredeyse durmuştur– göç politikaları çoğu kez başarısızlıkla sonuçlandı. Yabancılar, Federal Almanya nüfusunun % 7,6'sını (yani 4,6 milyon kişi) oluşturmalarına rağmen özümsenemediler. Kelimenin bizzat kendisi anlamlıdır: Göçmen işçilere "davet edilmiş işçiler" anlamına gelen *Gastarbeiter* denmektedir. Kalabalık Türk azınlığın (1,5 milyon kişi) ortaya çıkardığı ciddi sorunlar hâlâ daha çözülememiştir. Bir bütünleşme göstergesi olan yabancıyla evlilikler de Almanya'da çok azdır. Tarihçi ve nüfusbilimci Emmanuel Todd, Alman toplumunun, her tür bütünleşme düşüncesine karşı ısrarlı direncini vurgular: "Hukuksal ve toplumsal mekanizma bir bütün olarak, Alman toprağı üzerinde, Eski Rejim katmanlarının çağdaş benzeri olan bir *yabancılar katmanı*nın oluşmasına yol açtı. [...] Almanya'da milliyet ve gelenek görenek yasaları değişmediği takdirde, ülke yeniden geleneksel yapısını alacaktır. Böylece Alman toplumunun mütecanisleşmesi, İkinci Dünya Savaşı sırasında güçlükle gerçekleşen sınıflar karışımı en çok birkaç on yıl daha sürebilecektir" (*L'Invertion de l'Europe*, Ed. du Seuil, 1990).

Bu arada Alman aşırı sağı içinde yabancı düşmanı tepkilerin güçlendiğini ve Doğu Avrupa'dan mülteci akınının da (özellikle Polonya'dan) bu gerginlikleri artırdığını ekleyelim.

Japonya'da ise, komşu Asya ülkelerinden (Güney Kore, Filipinler, Çin) gelen göçmenlerin yaşam koşulları kötüdür. 6,5 milyon nüfuslu İsviçre'de 1,5 milyon göçmen olmasına rağmen, bu ülkeye göç her zaman denetim altına alınabilmiştir. Zaten çok sayıda sınır işçisini de istihdam eden İsviçre, göçmenlerin yerleşmesini sert bir şekilde sınırlamakta, onları ülkelerine geri göndermekte duraksamamaktadır. Aslında İsveç bile, az sayıda olmalarına rağmen, göçmenlerin ortaya çıkardığı sorunları çözmeyi başaramamıştır.

İngiltere'ye gelince bu ülke ara konumdadır. Başlangıçta

çok açık olan İngiltere, oldukça çok sayıda karma evliliğe ve toprakları üzerinde İngiliz uyruklu, ama Afrika, Antiller, Pakistan ya da Hint kökenli önemli bir nüfusun süreklilik kazanmasına olanak veren bir bireycilik politikası uygulamaktadır. Almanya'dan farklı olarak yurttaşlık hakkını kolayca tanır. Ancak Emmanuel Todd şuna da dikkati çeker: "Etnik getoların oluşumu, Antiller, Müslüman ya da Hint kökenli toplulukların kendi içlerine kapanmaları İngiltere'de, Fransa'dan daha çok görülmektedir (...). İngiliz uygulaması, Alman türü bir ayrılığı yakalamış gibidir."

Sonuç olarak, çarpıcı bireysel zenginleşme, Ren ülkelerinde, Anglosakson dünyadaki kadar kolay değildir. Zaten, Borsa daha az olanak sunarken gayrimenkul spekülasyonu da, Japonya dışında, sınırlı kalmıştır. Ren ülkeleri toplumsal bakımdan daha az akışkandır. Kazanılmış durumlar kalıcı ve gelişmeler yavaştır. Toplum ani değişiklikler ile dış etkilere daha az açıktır. Bu bir zayıflık mı, yoksa bir güçlülük göstergesi midir? Hangisi daha iyidir, yarı kapalı toplumların istikrarı mı, yoksa açık toplumların istikrarsızlığı mı? Kapitalizme karşı kapitalizm mücadelesinin hangi tarafında yer alınacağını bu soruya verilecek yanıt belirleyecektir.

Zorunlu Kesintiler Mücadelesi

Sağlık harcamalarının GSYH içindeki payının ABD'de % 11, İngiltere'de ise % 7 olduğunu gördük. Ama bu iki veri karşılaştırılamaz. Nitekim, sağlık harcamaları ABD'de esasen özelken, Thatcher'ın özelleştirmeyi başaramadığı İngiltere'de ise kamusaldır.

Genel ekonomi açısından bakıldığında, ABD'de sistemin

maliyeti hiç önemli değildir. Yeter ki, sistem bizzat tüketiciler tarafından finanse edilsin! Bu durumda tüketicilerin seyahat, giysi ya da mobilyadan çok sağlık satın almalarında hiçbir sakınca yoktur. Tersine, esasen kamusal olan İngiliz sistemi (büyük ölçüde Fransız sistemi de), ülkenin genel giderleri arasında yer alan ve ulusal rekabet yeteneğini etkileyen zorunlu kesintilerce finanse edilme durumundadır.

Zorunlu kesintiler mücadelesi, işte bu tahlilden hareketle, seksenli yılların başından itibaren verilmeye başlandı ve henüz tamamlanmış olmaktan uzaktır.

Hücumu Reagan–Thatcher tarafı başlattı. Zorunlu kesintiler tüm kötülüklerin nedeni olmakla suçlandı. İşletmeleri cezalandırma, bireysel çabayı köstekleme, şirketlerin ve ekonomilerin mücadeleciliklerini uyuşturma suçlamalarına hedef oldu. Avrupa karamsarlığı döneminde, AET ülkelerinde, ABD'dekinden daha yüksek olan zorunlu kesintiler dayanılmaz bir yük olarak gösterildi. Avrupa'nın belini büken de, uluslararası ticaretin acımasız ringinde eşit silahlarla dövüşmesini engelleyen de yine bu yüktü. Bugün ise, zorunlu kesintilerde hissedilir bir düşme olmamasına rağmen, eğilim yeniden Avrupa iyimserliği yönündedir.

Zorunlu kesintilere yönelik suçlama, yerinde bir suçlama mıydı? Ren ülkelerinin, sosyal performanslarına eklenen iktisadi performansları, sorunun karmaşık olduğunu ve bir ülke ne kadar az vergilendirilirse, ekonomisi o kadar refah içinde olur demenin yetmediğini göstermiyor mu? Zorunlu kesintiler düzeyinin yanı sıra, bunların yapılarını da dikkate almak gerekir.

Sorunun verilerini anımsatalım. Zorunlu kesintiler, bilindiği gibi, toplumsal harcamaları karşılamaya yarayan vergiler, harçlar ve sosyal ödentilerdir. Bu kesintiler, İkinci Dünya Savaşı sonundan itibaren, Avrupa'da "Himayeci Devlet" anlayışı hayata geçirildiği ölçüde önemli oranlarda arttı.

Amaç, devletin artan müdahalelerini ve sosyal şemsiyenin giderek yaygınlaşmasını finanse etmekti. Bu artış öylesine hızlı ve büyük oldu ki, Wagner gibi kimi iktisatçılar, bu hız devam ettiği takdirde kamu harcamaları ve hatta kamu gelirlerinin günün birinde ulusal zenginlik artışından fazla olacağını öngörüyorlardı. Bu, açıkça, kamu yönetimlerinin ekonomi üstündeki ağırlığının, % 100'e varana kadar durmadan artmaya mahkûm olması demekti. "Tırmanan" bir kamusallaşma...

Liberal iktisatçılar, kendilerini, Friedrich von Hayek'in *La Route de la Servitude*'e (Köleliğin Yolu) sürükler gibi gördükleri bu gelişmeye tepki olarak zorunlu kesintilerin, düşünülenin tersi sonuçlara yol açabilecek aşırı ağırlığını eleştirmekten hiçbir zaman geri durmadılar. Örneğin Amerikalı iktisatçı Laffer'in, vergide verimliliğin belli bir vergilendirme oranından sonra düştüğünü gösteren ünlü eğrisi bilinmektedir. "Çok vergi, vergiyi öldürür" dendiğinde söylenmek istenen şudur: Hangi şekilde olursa olsun aşırı şekilde vergilendirildikleri takdirde, vergi yükümlülerinin artık daha çok çalışmak için gerçek nedenleri ortadan kalkar. Çünkü bu şekilde sağlayabilecekleri ek gelirlerine el konacaktır.

Bu eleştiriden hareketle bir dizi düşünce akımı gelişti ve seksenli yıllarda gittikçe artan bir siyasal etki yarattı. Bunlardan esinlenen pek çok vergi ıslahatı uygulamaya kondu. İngiltere ve ABD, gelirleri ve şirketleri vergilendirme oranlarını düşürdüler. Fransa, zorunlu kesintileri önce dondurmaya, ardından da azaltmaya yöneldi. İsveç, Almanya ve Hollanda'da liberal hükümetler benzeri ıslahatlara giriştiler.

Kesinti aleyhtarı bu savların sonuç vermesinin nedeni, özellikle sosyal demokrasinin etkisindeki Avrupa ülkelerinde büyük bir gerçek payı içermeleriydi. İsveç ve İngiltere'de kesintiler öyle bir düzeye ulaşmıştı ki, ekonomi ve genel olarak da toplum üstünde tehlikeli bir ağırlık oluşturmaya başladı. Yönetmen Ingmar Bergman gibi en dinamik ya da yaratıcı ki-

mi İsveçli ya da İngilizler ülkelerini terk etmeyi tercih ettiler. Kesintiler sadece aşırı olmakla kalmıyordu, aynı zamanda ülke üstünde ağır ve kuşkucu bir havanın esmesine neden olan tamamen baskıcı gerçek bir vergi engizisyonuna da yol açıyordu. Ayrıca, vergi aygıtı karmaşık ve bürokratik, yani pahalı ve etkisiz bir mekanizma olmaya başlamıştı. "Vergi randımanı" bundan etkileniyor ve vergi yükümlüsünün parası da kısmen çarçur edilmiş oluyordu.

Diğer yandan, çok yüksek vergi yüklerinin, özellikle uluslararası rekabetin daha sertleştiği bir anda, işletmelerin rekabetçiliğine de zarar verdiği aşikârdı. Kimi yükümlülerin ülkelerini terk edip gitmelerine benzer şekilde, bazı işletmeler de (özellikle tekstil ve elektronikte), ulusal sınırlar dışında daha kabul edilebilir vergi ve toplumsal koşullar bulmak amacıyla, faaliyetlerinin bir bölümünü başka yerlere kaydırmaktan başka çare bulamadılar.

Dolayısıyla eleştiriler kısmen doğrulanmış oldu, ama aynı eleştiriler çok daha ötelere uzandı. Seksenli yılların avami söylevi, tüm zorunlu kesintileri, şeytan gibi çarparak bütün iktisadi güçlüklerin sorumlusu olarak gösterdi. Ayrıca dar görüşlü bir tahlilin sonucu olarak saplantısal bir şekilde bu kesintilerin *düzeyi* üzerinde odaklaştı. Nitekim, zorunlu kesintilerin düzeyi ile bir ekonominin ulaştığı başarıları arasında mekanik ve kesin bir bağ kurmak yanlıştır. İnandırıcı olmak için bazı rakamları anımsamak yeterlidir. Zorunlu kesinti oranı ABD'de GSYH'nın % 30'unu oluştururken, Fransa'da % 44, Almanya'da % 40 ve İsveç'te de % 52'sini temsil etmektedir.

ABD'ye yakın olan Japonya % 29'la ayrıca ele alınması gereken bir durumdur. Ne var ki, liberaller bu ülkeyi örnek göstermekle, çoğu kez yanlış yapıyorlar. Bunun en azından üç nedeni var: 1) Benzeri bir nüfus yapısında, yani yaşlı kişiler oranının aynı olması durumunda kesintiler oranı % 32'ye

ulaşabilecektir; 2) emekli ödemelerinin büyük bölümü bu rakama dahil edilmemiştir; zira kamu kurumlarınca yapılmayan bu ödemeler zorunlu kesintiler muhasebesine girmeyen özel fonlardan karşılanmaktadır; 3) nihayet, Japonya'da bile, kesintilerin oranı yirmi yıldır sürekli bir artış göstermektedir.

Ağustos Böceği'ne Dönüşen Fransa

Yukarıdaki rakamlardan açıkça görüldüğü gibi, Almanya'nın iktisadi başarıları, yüksek kesinti oranlarına uyum sağlamıştır. Tersine ABD'de vergilerdeki hafiflemeler ve sosyal harcamaların kısılması ne iktisadi düşüşünü durdurmuş, hatta ne de Japonya karşısında Amerikan rekabetçiliğini iyileştirmiştir. Amerika'da artık kimse sendikaları, yönetimi ya da "sahte işsizleri" bunalımın sorumluları olmakla suçlayamaz. Eskiden toplumsal ilerlemenin öncüleri olan Amerikan emekçilerinin toplum içindeki konumları artık çoğu Avrupalı emekçininki kadar iyi değildir. Şayet ABD "üçüncü dünyalaşıyorsa", bunun hesabını bizzat hiperliberalizmden sormak gerekir. Amerika para karşısında komplekssiz bir ülkedir. Hatta bundan gurur duymaktadır. Ama işte tam *bu nedenle*dir ki, kendi rekabetçiliğinden komplekse kapılıyor. Aynı Amerika, bu hoyrat toplum, insanlar konusunda ise hiç komplekssiz görünüyor, *zaten ona pahalı gelmeye başlayan da işte budur.*

Bu görünür çelişki, bugün artık kesinleşmiş olan bir olguyla açıklanabilir: Esas olan zorunlu kesintilerin sadece düzeyi değil, ama özellikle yapısıdır. Söz konusu olan sadece ne kadar ödendiğini bilmek değil, ama aynı zamanda kimin ve nasıl ödediğini bilmektir. Oysa bu açıdan bakıldığında, Ren

modelini benimsemiş Avrupa ülkelerini birbirine yaklaştıran ve onları Anglosakson modelinden ayıran derin benzerliği saptamak oldukça çarpıcıdır.

Ren ülkelerinde, örneğin sosyal sigorta, kesintilerin % 35'ini kapsarken, bu oran ABD'de sadece % 28'dir. Ayrıca ücretler üstünde baskı oluşturan sosyal yükler (işletmeler üstündekinin tersine) Ren ülkelerinde (yaklaşık % 40), Anglosakson ülkelere göre (% 25) çok daha ağırdır. Dolayısıyla, ücretin doğrudan ücretlilerin eline geçen bölümü Ren ülkelerinde daha azdır. Bu, tüm ücretler üstünden yapılan kesintiler yoluyla toplamsal bir şekilde finanse edilen, en çok ihtiyaç duyanlar yararına bir dayanışma kalkanının bulunduğunu gösterir. Bu, adil değil midir?

Demek ki, maliyeti yüksek yükler gerektiren ileri bir sosyal sistemin varlığı, ille de iktisadi bir engel değildir. Aşırıya kaçmamak koşuluyla, kimi zaman tersi olduğu bile söylenebilir. Ekonomi bu durumdan çok somut bir yarar sağlayabilir. Almanya'da olduğu gibi, kamu gelirleri iktisadi verimliliği iyileştirmeye yönelik programları finanse edebilir: Doğal olarak mesleki eğitim programları, ama aynı zamanda araştırma alanına yatırımlar, büyük altyapıların iyileştirilmesi, vb. Ayrıca pek çok "görünmez" kamu harcamaları da vardır (yollar, posta, telefon, demiryolu, limanlar...). Bu harcamalar, doğrudan ya da dolaylı olarak işletmelerin de yararlanmasına rağmen, çok ender olarak dikkate alınırlar. Bunun *a contrario* tek istisnası, ABD'de olduğu gibi kamu hizmetlerinin kötüleşerek artık yarar değil zarar vermeye başlamasıdır.

Bu nedenle, Anglosakson kapitalizmini, zorunlu kesintilere ilişkin önümüzdeki mücadele alanı olarak görebiliriz: İngiltere ve özellikle de ABD yeni vergi artışlarından kaçamayacaklardır.

Mücadelenin çok şiddetli olacağı bir başka ülke ise, diğer cephedeki Fransa'dır. Birbiriyle karşılaştırılabilir ülke-

ler arasında en ağır zorunlu kesintilerin yapıldığı ülkedir Fransa (Almanya ve İngiltere'nin % 40'ına karşı % 44.6). Üstelik Fransız devleti, bütçesine iyi hakim olsa da, sosyal harcamalar git gide daha çok sağlığa ve özellikle de zorunlu emeklilik ödentilerine kaymaktadır. Fransız devleti dış borcunu bütünüyle ödemek ve iç borcunu da kesinlikle sınırlamakla övünebilir. Ama emeklilik ödemelerinin finansmanı için rezervler oluşturmaları nedeniyle, Fransız işletmelerinin biriken borcu (bilanço dışı) yaklaşık 10.000 milyar frankı, bir başka deyişle iki yıllık GSYH'yı ya da yaklaşık kişi başına 200.000 F'ı bulmuştur. Bu meblağ yarının emeklilerine karşı üstlenilen taahhütleri gösteriyor. Bu emeklilerin emeklilik maaşlarını finanse edecek olan zorunlu ödentiler de, böylece Fransız işletmelerinin rekabetçiliği üstünde gittikçe artan bir baskı oluşturacaktır.

Ama Fransa, bu noktada da, her iki kapitalizm türüyle de benzeşmeyen bir *sui generis*, kendine özgü durum oluşturur. Uzun vadeyi ihmal etmesine rağmen, Yeni Amerikan modeli dahil, her iki tür de kendi emekçilerinin emeklilik maaşlarını kendine özgü yollardan finanse etmek için rezervler oluşturdular. Eski tasarruf ve öngörü ülkesi olan Fransa işte, Ağustos böceklerinin en öngörüsüzü gibi davrandığını fark etmeye başladı.

Daha genel açıdan bakıldığında, bir toplumun iç tutarlık ve bütünselliği ile uyumunun orta ve uzun vadelerdeki belirleyici önemini vurgulamak gerekir. İşte maddi olmayan ve nicelleştirilemeyecek bu etmenin önemi de ancak, bir toplum bundan yoksun kaldığında ölçülebiliyor. Bir toplumun sağlamlığı, "doku"sunun yırtılması, içerdiği gerilimler... bütün bunların iktisadi anlamda bir maliyeti vardır. İşte size, "arz ekonomisi" yandaşları aşırı liberallerin hesaba katmayı unuttukları bir olgu: *Eşitsizliklerin bozucu ve sapkın etkisi*. İç bütünlüğü daha sağlam olan toplumlarda halk daha eğitimli, da-

ha iyi yetişmiş olduğu için dünyadaki değişmeler ve ilerlemenin gereklerine daha iyi uyum sağlayabiliyor. Dolayısıyla toplumsal uyumu gelişmiş toplumlar, çoğu kez, iktisadi alanda da başarıları en iyi toplumlardır.

Amerikalı muhafazakârların, kendi düşünceleriyle bütünleştirmekte büyük zorluk çektikleri bu birkaç görüş, bizi, yine de şaşırtmamalıdır. Bu düşünceler her zaman eskiyle buluşurlar; bu konuda Schumpeter'in şu kısa, ama ünlü saptamasını aktaralım: Otomobiller, *frenleri olduğu için* daha hızlı gidebilirler. Kapitalizmde de aynı durum geçerlidir. Kapitalizmin performansı, kamu erkleri ve sivil toplumun kapitalizme dayattığı kısıtlamalar ve pazarın mekanik yasalarına getirdiği düzeltmeler sayesinde artmaktadır.

Bu noktada iki aykırı düşünceye ulaşıyoruz.

İlki, soruşturmamızda ilerledikçe yavaş yavaş fark ettiğimiz olumlu gelişmedir: İktisadi verimliliğin, ille de toplumsal adaletsizlikle beslenmesi gerektiği savı doğru değildir. Bundan böyle yeni çelişkilerin iktisadi gelişmeyle toplumsal adaleti karşı karşıya getireceğine inanmak yanlıştır. Adalet ile verimlilik arasında uzlaşma ve bütünleşmeler her zamankinden çoktur. Bunları tüm Ren modeli ülkelerinde gördük.

Buna karşın –ikinci aykırı düşünce– bu gerçek öylesine az biliniyor ki birkaç yıldır tüm dünyada garip bir gelişme yaşanıyor: Tam Yeni Amerikan modelinin Ren modelinden daha az verimli olduğu ortaya çıktığı anda, birincisi diğerini siyasal ve ideolojik olarak geriletmeyi başarabiliyor!

8

Ren Modelinin Gerilemesi

Ren modelinin iktisadi ve toplumsal üstünlüğü ortaya çıkınca doğal olarak aynı modelin siyasal bakımdan da üstün gelmesi beklendi. Ren ülkeleri başarılarının kazandırdığı güçle, mantıksal olarak, dışarıdan gelen etkiler –virüs!– karşısında dirençli olmalıydılar. Ne Atlantik ötesinin sirenlerinden etkilenmeliydiler, ne de kumarhane ekonomisinin cafcaflı patırtı ve gürültüsünden huzursuz olmalıydılar.

Oysa tuhaf bir şekilde *tam tersi meydana geldi*. Ren modeli, Amerikalı rakibinin siyasal, medya, kültürel etkilerine hem de dolu dizgin maruz kaldı. Ve de gelişmeler bu siyasal gerilemenin sürdüğünü gösteriyor. Sadece bir anlamda iki model arasında kalan ya da kararsız ülkelerde değil, aynı zamanda *kendi toprakları üstünde de*.

Amerika'nın baştan çıkarıcılığı gücünü öylesine koruyor ki, Ren modelinin vücut bulduğu ve bu modelin başarılarıyla övünen ülkeler bile kendilerini Amerikan cazibesine kaptırıyor ve o modelin ürettiği düşlerin kurbanı oluyorlar. Bu şu demektir: İşi modelin temelleri üzerinde kuşku yaratmaya kadar götüren, iktisadi, mali veya toplumsal eğilimler –sapmalar– bu ülkelerde gözlenebilir, elle tutulabilir bir hale gelmiştir. Birkaç örnek vermekle yetineceğim.

Eşitsizlik Tuzağı

Ren modeli Atlantik ötesi rakibiyle karşılaştırıldığında, defalarca vurguladığımız gibi, *görece eşitlikçidir*. Modelin tutarlığını ve, büyük yararlar elde ettiği toplumsal mutabakatın devamını sağlayan da büyük ölçüde budur.

Oysa varlığını sürdüren bu görece eşitliğin bünyesinde git gide daha çok gedik açılmaktadır. Patırtılı, kısa sürede edinilen ve alışılmamış yeni bir zenginlik türü ortaya çıkıyor. Bu gelişme, sözü edilen olgunun geçmişte çarpıcı bir kopuş içinde olduğu Japonya'da özellikle belirgindir.

Nitekim savaş sonrasında Japon toplumunun çoğunluğu ülke ekonomisinin çarpıcı büyümesinden geniş ölçüde yararlanmıştı. Eski servetlerin çoğunun savaş içinde yok olduğu doğrudur. Amerikan demokrasisini öğrenme ve bu ülkeyi örnek alma süreci içinde öğrenim demokratikleştirilmiş, bir Japon orta sınıfı da yavaş yavaş ortaya çıkmıştı. O kadar ki, Japonya'nın iktisadi alanda ayağa kalkması görece eşitlikçi temellerde gerçekleşti. Elbette yeniden inşa atılımından kimileri diğerlerinden daha çok yararlandı, böylece yeni servetler oluştu. Ama bu zenginlikler hem ölçülüydü, hem de iyi kabullenilmişti; bunları bir anlamda *meşru kılan* yeniden inşa sürecinin çetin koşulları ve –gerçek ya da zahiri– kişisel yeteneklerdi. Bu zenginlikler seksenli yılların ortalarına kadar gösterişsiz ve utangaç Japon mutabakatını sarsmıyordu.

Ama bugün durum farklıdır. Yeni bir zenginler sınıfı doğdu; bu sınıfın, fütursuzca tüketim ve lükse yönelen kesimini özellikle, kentlerde olağanüstü gayrimenkul "boom"uyla zenginleşen arsa sahipleri, müteahhitler ve Borsa'nın şişirdiği spekülatörler oluşturuyordu. Uzmanların tahminine göre bu iki piyasa –gayrimenkul ve Borsa– 400.000 milyar yenlik (20.000 milyar frank) artı değer yarattı. Ve bu zenginlik kay-

nağından, söylemeye gerek yok, sadece bir avuç insan yararlandı.

Tokyo, Osaka ve büyük kentlerin gözde yerlerindeki küçük arsaların sahipleri gözle görülür şekilde zenginleştiler; öylesine ki, sonunda Japon toplumu kendini tam anlamıyla ortadan ikiye bölünmüş buldu: Mülk sahipleri ve diğerleri. Oysa nüfusun % 70'ini oluşturan bu sonuncular, çoğunlukla, ya mülk sahibi olmamayı kabullenecekler, ya da bu yönde, gittikçe azalan bir umutla tasarruf etmeyi sürdüreceklerdi. Yine de bu, öyle herhangi bir umut değildi. Savaş sonrasında mülk sahibi olmak, *American way of life*'ın taklidi olan büyük bireysel düşlerden birini simgeliyordu. Bu taklit kelimelere kadar yansımıştı: *mai homu*, yani *my home* karşılığı olarak! Kendinden geçen bu düş, simgelerle yüklü bir olgudur. Ve de yoksunluklarla.

Kaldı ki Japonya'da, yükselen yeni servetler de artık eskisi kadar kolayca kabullenilmiyor. Nedeni de hemen hepsinin bir anda elde edilmiş, bir başka deyişle, zamanın meşrulaştırıcı etkisinden bile yararlanamamış olmasıdır. Japonya'da bugün bir mülk sahibi milyarlarca yenii rekor bir sürede biriktirebilir. Ve hatta, artı değer elde etmek için arazisini satmak zorunda bile kalmadan. Bu mülk sahibinin ihtişamlı zenginleşmesi ona ucuza borç para alma ve böylece mali spekülasyondan kazanç sağlama olanağı verir. Bu, mülk sahibi olmayana yasaktır. En büyük Japon vergi yükümlülerinin, aktifleri birkaç yılda on ya da yüz kat artan mülk sahipleri olduğu görüşü yaygındır.

Kapitalizmin her zaman çalışma, yetenek ve gayretle tanımlandığı bu ülkede, geleneklerle çarpıcı bir şekilde çelişen de işte budur. Seksenli yılların yeni zenginleri toplum içinde kabul görmemişlerdir.

O kadar ki, bu azınlığın bu ani, ölçüsüz zenginleşmesi yeni tüketim alışkanlıklarının yaygınlaşmasıyla örtüştü. Lüks,

debdebe, gösteriş ve tüketim snobizmi Japonya'da arz-ı endam ettiler. Japonya'da parfüm mağazaları zinciri, haute couture şirketleri, yüksek kalite şarap ihracatçıları bunun görünen tanıklarıdır. Samuraylar ve kamikazelerin torunları güne yüzlerine nemlendirici uygulayarak başlayan kozmetik sanayiinin kendi kendilerine aşık insanları oldular. Bu arada elmas satışı 1987–1988 arasında % 58'lik bir artış gösterdi. Lüks araba satışlarındaki (Mercedes, Porsche, Rolls, Jaguar ve Ferrari) artış ise, yılda % 100'ü buldu. Yeni zenginler kimi zaman *Benz-soku*, yani "Mercedesliler" şeklinde anılmaya başlandı.

Böylece, Japon toplumu, alışkanlıklarını sinsice alt üst eden, geleneklerini aşağılayan, değerlerini kemiren bir *tüketim yarışına* girdi. Ve bu, sanki yitirilen zamanı yakalamaya çalışırcasına çarpık ve komik bir şekilde oluyordu. Japon Televizyonunda gece yarısına doğru gösterilmesine rağmen geniş bir izleyici topluluğunun ilgisini çeken, bir "tele-satın alma" programı vardır. Bu yayın aracılığıyla ister Touraine'de 10 milyon Franga satılan bir şatoyu, isterse eskiden Kent Düşesi'nin olan eski bir Rolls'u ya da altmışlı yıllarda Papa'nın bindiği mütevazı bir Fiat'ı satın alabilirsiniz. Yeni Japon zenginleri artık, XIX. yüzyıl sonlarında zenginleşmiş İngiliz burjuvalarının ya da Côte d'Azur kumarhanelerinde milyonlarca dolarla oynayan ellili altmışlı yılların şu Amerikan kumarbazlarının benzerleri oldular. Yenin gücü, paranın göz kamaştırıcılığı ve kendini gösterme arzusu zihniyetleri değiştirdi.

Her zamankinden daha çarpıcı olan bu eşitsizlikler artık iyi karşılanmıyor ve Japonların önemli bir bölümü de kendilerini bir kenara itilmiş hissediyorlar. "Rahat bir yaşamınız var mı?" sorusunu, *Asahi Shimbun* Gazetesi'nce sorgulanan Japonların % 62'si "hayır" şeklinde yanıtlıyor. Bunların % 60'ı eşitsizliklerin tehlikeli bir şekilde artarak devam edeceğini düşünüyor. Oysa bu sessiz çoğunluğun artık çalışma, tasarruf

ve yurttaşlık bağlılığından oluşan geleneksel yaşam tarzına git gide daha az rıza gösterdiği de bir gerçektir.

En başta gençliği etkisine alan bu Amerikanlaşma olgusu Japon ekonomisi için önemli sonuçlar doğurabilir. Snobizm ve yabancı lüks ürünlere verilen öncelik, eskiden dış ticaret fazlalığının en iyi teminatı olan ünlü Japon iktisadi milliyetçiliğini tartışma masasına yatırmakta ve yukarıda belirtildiği gibi, ekonominin güçlerinden biri olan ailelerin tasarruf alışkanlıklarını da tehdit etmektedir. Bu gerileme zaten başladı bile. Kullanılabilir brüt gelire göre tasarruf oranı 1970'de % 24'ten 1989'da % 16'ya düştü. Japonların önemli bir bölümünün –başta konut için olmak üzere– tasarruf yapma cesareti kırıldı.

Dış dünyayı hâlâ daha şaşırtan işyerine tam bağlılık, işe tapınma da, Japonların hazcılık ve kitlesel tüketimi giderek keşfetmesinden etkilendi. Daha şimdiden Tokyo'da yer yer Korelilerin çalışma şevkinden alayla söz edilmeye başlandı... Japon ihracatını tehdit eden sanayileşmiş ülkeler, Japon toplumundaki bu dönüşümlere biraz da umutla bakıyor ve bunda başlıca rakiplerinin kaçınılmaz zayıflamasının belirtilerini görüyorlar.

Mutabakata Yönelik Tehlikeler

Ünlü toplumsal mutabakat da, birçok Ren ülkesinde tartışma konusu oluyor. Mutabakatla birlikte onun temelini oluşturan öncelikler de: Toplumsal çıkarların bireysel çıkarlara önceliği, sendikal ve örgütlü güç, işletmelerin yönetim tarzı.

Cemaatçı duygunun, bireyciliğin yükselmesi karşısında gerilemesi İsveç'te özellikle belirgindir. Refah devleti anlayı-

şı bu ülkede artık yadsınma noktasında tartışılmaktadır. Son yıllarda "İsveç modelinin sonu" üstüne pek çok yazı yayımlandı. Hükümete bağlı olanlar dahil, çok sayıda iktisatçıya göre, tam sosyal güvenlik ekonomiye açıkça çok pahalıya gelmektedir. Zorunlu kesintilerin ağırlığı, en dinamik unsurları her gün dış göçe itmekte ve İsveç işletmelerini ülke dışında yatırıma zorlamaktadır. Nitekim, İsveç'in ülke dışına yatırım dalgası çok büyük ölçüde artarak 1982'de 6.9 milyar Franktan 1989'da 51.6 milyar Franga yükselmiştir. Ayrıca, vergi sistemi de artık tasarrufu özendirmemektedir, nitekim ailelerin tasarruf oranı negatif olmuştur.

Gerçekten, bunun, Fransa açısından düşünülmesi gereken yaşanmış bir örneği olduğunu da belirtelim: Zorunlu kesintiler ve özellikle de ücretlere dayandırılmış sosyal ödemeler oranının, komşu ülkelerdekinden çok daha yüksek olduğu bir ülke bu tür maddi kayıplara uğradığında şaşırmamalıdır.

Yurttaşlık bilincindeki gerileme, ücretlilerin toplumsal sistemin cömertliğini git gide daha fazla istismar etme eğilimine girmesine de yol açmaktadır. İsveçlilerin bizzat söyledikleri gibi, bu ülke iki rekoru elinde tutuyor: Sağlıklı toplum rekoru ve hastalık izni rekoru. Bu izinler ücretli başına yılda 26 günü buluyor. İşe gelinmeyen günlerin de bütünüyle ödendiği ve hemen hiç denetim olmadığı bilindiğinde, bunda şaşacak ne var? İşletmelerde işe gelmeme eğilimi de çoğu kez inanılmaz % 20'lik bir oranla rekorlar kırıyor.

Sözün kısası, İsveçliler sistemden yararlanmak istiyorlar, ama bunu yaparken de davranışlarının bu sistemin geleceğini etkileyebilecek sonuçlarını hiç düşünmüyorlar. İşte size İsveçli bir iktisatçının serzenişi: "Zorunlu sigorta, insanlar bundan yararlanmasını öğrenene kadar iyi işliyor."

Bu sapmaya karşı tepkiler gecikmedi. Carlsson'un sosyal demokrat hükümeti, 26 Ekim 1989'da devlet faaliyetlerinde yaklaşık 13.5 milyar Franklık (15 milyar İsveç Kronu) bir

kesintiye gidileceğini açıkladı; aynı zamanda ekonomiyi liberalleştirmeye girişti: Vergi indirimleri, bankacılık sektörü ile uluslararası sermaye hareketlerini düzenleyen mevzuatın hafifletilmesi, tarımsal sübvansiyonların azaltılması vb.

Ünlü "İsveç modeli"nin, bir bölümü yetmişli yılların başında görülen bir takım güçlükler içinde olduğu doğrudur. 29 Ekim 1990 tarihli *Financial Times* şöyle yazıyordu: "Gerçekten, İsveç ekonomisi kaygı verici tıkanma belirtileri göstermeye başladı. Japonya hariç, XIX. yüzyıl sonundan beri Batılı ülkeler içinde en hızlısı olan İsveç'in büyüme hızı yavaşlamaya yüz tuttu. Verimlilik artışı yavaşladı. Ödemeler dengesi açık verdi [...] Ama hepsinden önemlisi, dar bir emek pazarında fiyat ve ücret artışları, ülkenin rekabet yeteneğini çökertti."

İsveç örneğinin ilginç yönü, Reagancı–Thatchercı yeni muhafazakâr devrim içinde evrensel açıdan geçerli olanları değerlendirmeye olanak vermesidir. İşçi Partisi İngilteresi'nden sonra bu kez sosyal demokrat İsveç, cömert niyetlerle başlayıp sonunda sorumsuzluğa meylederek yaşam düzeyinde görece düşme, enflasyon ve dış dengesizlikle cezalanan ve belli bir tembelliğe kayan bir dayanışma sürecinde gereğinden fazla ileri gittiğini fark etti. İki kapitalizmin savaşında, Ren tarafında ilk yenilen İsveç'tir.

Bireycilik ve Demografi

Demografik sorunların, Ren modelinin "gerilemesi" bölümünde ele alınması şaşırtıcı olabilir. Bu yaklaşım haklı gösterilebilir mi? Nüfus gerilemesiyle, bireyciliğin yükselmesi arasında paralellik olduğu kabul edilirse, evet. Tüm Ren ülkeleri kaygı verici bir nüfus sorunuyla karşı karşıyadırlar: Nüfusun "ye-

nilenme oranı" (kadın başına 2,1 çocuk) bu ülkelerde artık sağlanamamaktadır. Sonuç: Faal nüfusun, Japonya ile Almanya'da gerilemesi ve faal olmayanların faal olanlara oranının 1,5 kat artarak yaklaşık % 60'a yükselmesi beklenmelidir.

Tüm gelişmiş ülkelerdekiyle karşılaştırılabilir olan bu gelişme, bu iki ülkede çok daha belirgindir. Bu nüfus olguları şöyle yorumlanabilir: Japonya ile Almanya'da sürekli nüfus azalması, herhalde geleceğe ilişkin en küçük de olsa bir umudu, daha rahat yaşama iradesini, bireycilikten yana daha belirgin bir tercihi ifade eder. 25 Nisan 1989 tarihli *Le Monde* şu başlığı atıyordu: "FAC gelecekten korkuyor". Japonya'da iktisadi, mali ve toplumsal (örneğin konut!) zorlamalar, aileleri çocuk sayısını da sınırlamaya itiyor.

Nüfustaki bu azalmaların, bir ekonominin canlılığı üstündeki bütünüyle aritmetiksel sonuçları sık sık anlatıldı: İşgücü eksikliği, faal olmayanların ağırlığındaki artış ve dolayısıyla emeklilik sisteminde görülen bunalım, aidat ödeyenlerin azalması sonucu sosyal güvenliğin pahalanması vb. Ama bütün bunlara, çok sayıda genç bilimadamına gereksinimi olan araştırma faaliyetlerindeki verimliliğin düşmesini, ekonomide genel bir zafiyet tehlikesi ile yaşlanan toplumlarda görülen kendi içine kapanma eğilimini de eklemek gerekir. Mantıksal olarak, bu tür bir nüfus yetersizliğinin tehdit ettiği Ren ülkeleri, genel çıkarı dikkate almalı ve doğumu özendiren canlı siyasetleri teşvik etmelidirler. Oysa durum bu değildir. Hükümetler, anlaşılamayacağı korkusuyla ve üstelik etkisi kesin olmayan önlemler almakta duraksıyorlar.

Ne var ki bu perspektifler bugün, Doğu'dan gelecek göçmen adaylarının güçlü baskısıyla derinlemesine değişmiştir.

Yeni Gelenek ve Göreneklər, Yeni Talepler

Gelenek ve göreneklerdeki evrime bir başka örnek de, Ren ülkelerinin çalışmaya ilişkin yeni yaklaşımlarıdır. Daha önce görüldüğü gibi OECD üyeleri içinde çalışma süresi en kısa ülkelerden biri Almanya'dır. Üstelik sendikaların orta vadeli hedefi, haftalık çalışma süresinin 35 saat olmasıdır. Japonya'da ise bu olgu, görece yeni olduğu için daha da ilginçtir.

Bugüne kadar ücretlilerin kendilerini bütünüyle işlerine ve işletmelerine adadığı bu ülkede bir bıkkınlık duygusu görülüyor. Halen Japonlar yılda genellikle bir hafta tatil kullanıyorlar, ama yeni kuşaklar daha fazlasını talep ediyorlar: En azından iki ya da üç hafta. Bu gelişmeyi teşvik eden hükümet, haftalık çalışma süresini 44 saatten 42 saate indirmeyi önerdi, ama bunda şimdilik başarısız kaldı. Zamanın değişmekte olduğunun bir başka göstergesi ise Japonya'da boş zamanlara yönelik sanayilerin birkaç yıldır olağanüstü bir gelişme göstermesidir. Kamuoyunda, aşırı çalışmanın sakıncalarını gün geçtikçe daha büyük bir şiddetle mahkûm eden bir eğilim gelişiyor. Basında, aşırı çalışmanın stres, zamanından önce ölüm, aile yaşamında dengesizlik vb. gibi sonuçları üstüne röportajlar ve incelemeler yayımlanıyor. Sağlık Bakanlığının yaptığı bir araştırmaya göre, aşırı çalışıp aşırı yorulan ücretlilerde "ani ölüm" olgusu yayılıyor. Yine aynı araştırmada her yıl ölen erişkin erkeklerin % 10'unun "çalışma sonucu öldüğü" belirtiliyor.

Japon toplumu, bu durumun psikolojik olduğu kadar, *toplumsal* sonuçlarından da giderek daha fazla kaygı duyuyor. Katı iş saati uygulamaları ve müzmin sürmenaj bireyleri intihar, boşanma ve alkol bağımlılığına sürüklüyor. Japon mucizesinin takıldığı sınırlar işte burada ortaya çıkıyor. Ve de gençler, kendilerine dayatılan yaşam tarzını git gide daha

açık bir şekilde reddediyorlar. Elbette onları yönlendiren güdüler, savaş sonunun yenilmiş, aşağılanmış ve zayıflamış ülkesini yeniden inşa etmekten başka bir düşüncesi olmayan –Almanlar gibi– büyüklerininkilerle aynı değil artık. Değil mi ki artık refah önlerinde, yen üstün geliyor, Japonya ticaret ve mali fazlalıklarının üstüne oturuyor, o halde *bugünden yararlanma* iradesi de gün ışığına çıkıveriyor. Bu büyüyen arzu, Japon "modeli"nin işleyişi ve alışık olmadığı bireysel özgürlüklerle yaşamayı öğrenen bir toplum üstünde, elbette bir takım sonuçlar doğurarak gelişecektir.

Cemaat duygusundaki bu zayıflamanın yanı sıra, Ren ülkelerindeki sendikal hareket ile toplu sözleşme prosedürlerinde de –Fransa'daki kadar olmasa bile– görece bir gerilemeden söz etmek gerekir. Kuşkusuz, sendikasızlaşma dünya çapında gözlenen bir olgudur. Bu olgu ABD, Fransa, İngiltere, İsveç, Japonya ve hatta daha az ölçüde Almanya'yı da etkiliyor. Ama, sendikaların her zaman toplumsal mutabakatın dayanaklarından biri olduğu Ren modelinde bu eğilim farklı bir anlam kazanıyor.

Sendikasızlaşma, örneğin İsveç'te çok belirgindir. Bu ülkede büyük bir konfederasyon olan LO, toplu sözleşme prosedürlerinin merkeziyetçiliğini kıran emek pazarının liberalleşmesinden büyük zarar gördü. (İşverenler ile ücretliler, sözleşme görüşmelerini artık ulusal düzeyde değil, *işletmeler düzeyinde* yapıyorlar.) Tuhaf görünse de, bu yeni esneklik, enflasyonun kaynağı olan ve İsveç'in rekabet yeteneğini tehlikeye düşüren ücretlerdeki kaymaları kolaylaştırdı. Yani, LO'nun kefil olduğu eski sendika ve ücret disiplini hedef tahtası haline geldi. Görüşmeler, denetimsizlik ve eşgüdümsüzlük nedeniyle sık sık, işgücü kıtlığının da özendirdiği aşırı taleplere yol açmaya başladı. İşte, sendikaların zayıflamasının ortaya çıkardığı sakıncalara çarpıcı bir örnek. Esneklik ve sendika-

sızlaşmanın verimlilikle her zaman paralellik göstermediğine yeni bir kanıt.

Bazı Ren ülkelerinde sendikalar zayıflarken, işletmelerin yönetim tarzları da eleştirilmeye başlandı. Kılı kırk yararcasına kurallara bağlanmış olan ve kıdeme dayalı hiyerarşik yapı (bunun avantajlarının neler olduğunu gösterdim) kimi zaman çok ağır, hareketsizleştirici olmakla suçlandı. Artık, şef olmak için on beş yıl ve müdür koltuğuna oturmak için de bir o kadar süre daha beklemek zorunluluğunu kabullenmeyen diplomalı genç Japonların sayısı hiç de az değil. Daha genel olarak, Japonya'da hiyerarşik ilişkileri yönlendiren biraz da karikatürsü *biçimciliği* mahkûm eden sesler yükseliyor. Nitekim, örnek bir işletme olan Toyota, buram buram eskinin pederşahiliği kokan şef unvanını kaldırdı. Almanya'da Siemens de, bilgi alış verişi ile karar alma sürecini hızlandırmak için bazı hiyerarşi kademelerinden vazgeçti. Geleneksel *genel idare meclisi* ile *denetleme konseyi* bile sert eleştirilere hedef oldu. Bu sistem hantal ve yavaş olmakla eleştirildi.

Ücretlendirilme sistemine ilişkin itirazlar da aynı doğrultudadır. Bu karşı çıkmalar Yeni Amerikan modelinin doğrudan ya da dolaylı etkisini açığa vuruyor. Amerikan üniversitelerinde okumuş olan genç Alman ya da Japon diplomalılar, kendi ülkelerinde faaliyet gösteren yabancı şirketlerden teklifler alıyor ve kıdem ile vasıflılık üstüne kurulmuş ücretlendirme hiyerarşisi karşısında sabırsızlanıyorlar. Daha kısa sürede yükselmek ve ücretlerinin daha hızlı artmasını istiyorlar. Geleneksel modele karşı çıkış, en hızlı gelişen işletmelerde daha coşkulu oluyor. Genç kadrolar Amerikanvari *success stories* işletme yönetimini, hantal ve ağırbaşlı Alman ya da Japon "kariyer planı"na tercih ediyorlar.

Yayılma etkisi bu alanda da çarpıcı görülüyor. Hiç kimse kendi ülkesinde peygamber değildir. Oysa uzaktan bakıldığında, Amerika tüm ışıklarıyla parlamaya devam ediyor. Bu

etki –öyle ya da böyle– belki daha önemli bir başka alanda da kendini gösteriyor.

Maliyenin Cazibesi

Önceki bölümlerde, istikrarlı bir hissedarlık sistemi ile güvenli banka finansmanlarından yararlanabilme olanağının, Ren modeli işletmeler için oluşturduğu avantajı her vurguladığımda, beni okuyacak küçük hissedarların tepkisini düşündüm.

Gerçekten de küçük hissedarlar yatırım yaptıkları işletmelere bağlanmayı severler. Ama diğer yandan da onlara göre LBO kendilerine yönelen, ilgilendikleri hisse senedi sayesinde yaşamlarının işini yapmalarına olanak veren bir arz değil de nedir?

İşte LBO mevzuatının amacı da bu küçük hissedarların meşru çıkarlarının korunmasını sağlamaktır; bu mevzuatın onlara tanıdığı borsa kurlarının üstündeki bir arzdan yararlanma olanağı diğer ülkelerde genellikle, "blok" hamili ayrıcalıklı hisse sahiplerine tanınmıştır.

Bundan hareketle, nasıl bir muhakeme yürütüleceğini gayet iyi biliyorum. LBO yoksa, o halde artı değer de azdır. Kendimi sorguya çekilmiş hissedince, dört borsa merkezi (Ren modeli kapsamında) –Frankfurt, Zürih, Amsterdam ve Tokyo– ile iki büyük Anglosakson borsa merkezinde peşin hisse senetleri göstergelerindeki on yıllık gelişmeleri hesaplattım. 31 Aralık 1980 itibariyle bu merkezler ile Paris Borsası'na yatırılan 100 doların on yıl sonraki değerleri şöyle çıktı:

Tokyo	334.1
Amsterdam	252.4
Frankfurt	238.5
Paris	213.9
Londra	173.2
New York	172.2
Zürih	172.0

Sonuçlar etkileyicidir: Seksenli yıllarda Anglosakson mali piyasalarının olağanüstü canlılığına rağmen kazananlar, hem de açık bir farkla, Ren piyasaları oldu (Zürih dışında, zira 1986'dan beri devam eden durgunluk, İsviçre'nin Avrupa Tek Pazarı karşısındaki özel sorunlarını ifade ediyor).

Yine de bu sonucu ihtiyatla ileri sürüyorum, zira yukarıdaki rakamlar gösterge örneklerinin karşılaştırılmasını gerektirecek bilimsel bir araştırmanın değil, bir takım kişisel basit hesaplamaların sonucudur. Ayrıca bu sonuç kısmidir, çünkü kambiyo hareketlerini kapsasa da, (Anglosakson ülkelerde daha yüksek olan) ne temettü hisselerini, ne de vergilendirmeyi hesaba katmaktadır. Bununla birlikte, küçük hisse senedi sahiplerini yatıştırmak için, bu sonucun en azından berabere biten bir maç olduğunu vurgulamakta yarar var.

Doğal olarak Japonya'yı ayrı değerlendirmek gerekir. Bu ülke Borsasında, seksenli yılların başından beri devam eden canlanma, kimi zaman kendinden geçercesine hareketlenerek, artık ünlenen Nikkei indeksi fiyatlarında rekor bir yükselmeye yol açtı. PER'ler (hisse senedi fiyatlarının şirket kârlarına oranı) neredeyse 60'ı buldu. Bu da ABD ya da İngiltere'de gözlenenin 4 veya 6 katı demektir. Dolayısıyla büyük Japon iş bankaları çok büyük kârlar sağladılar. Küçük uluslararası maliye aleminde Nomura, Dai-Ichi, Sumitomo, Da-

a'yı vb. bugün herkes tanıyor. Chicago, Londra ya da Paris piyasalarını örnek alan vadeli ve opsiyonlu piyasalar Japonya'da da açıldı.

Almanya'da, gecikmeyle de olsa –zira geleneklerinde böyle bir şey yoktu– büyük bankalar yeni uluslararası piyasalara yöneldiler. Maliye dünyası bu "Amerikan Şenliği"nin etkisiyle uyanıyor. Bu biraz da Crazy Horse Saloon'un debdebe ve parıltılarının, zaman içinde, din adamlarının mekânlarının ağırbaşlı erdemini etkilemesini andırıyor.

Nitekim, iki yeni olay Ren modelinin ayırdedici özelliğini oluşturan mali himayecilik geleneğinde bir gedik açtı.

Birincisi: 1991 başında, Hollanda sigorta sektörünün bir numarası olan Nat–Ned, kendi hisseleri ile ülkenin üçüncü bankası NMB Postbank'ınkiler arasında, Hollanda'da benzersiz bir birleşmeyi gerçekleştirmek üzere bir (Hisse senetlerini değiştirme ameliyesi) LBE önerdi. Örgütlenen küçük hissedarlar, yetersiz olduğu düşüncesiyle, LBE hükümlerine derhal karşı çıktılar. Diğer yandan sigortalar grubu Aegon da, Nat–Ned hisselerinin % 17'sini elinde bulunduruyordu. Ama, onların ortak çabası başlangıç arzının yükseltilmesinden sonra, bir birleşmeyi –Anglosakson modelinin Ren kıyılarına simgesel nüfuzu– engellemeye yetmedi.

Pirelli–Continental'ı ilgilendiren ikinci olay, daha da ilginçtir. Zira böylece Almanya'ya bir İtalyan işletmesi, yani Pirelli girmiş oldu. Yoğunlaşmanın had safhada olduğu bir pazarda dünya beşincisi olan bu araba lastiği imalatçısı, yavaş yavaş, Alman rakibi Continental Gummi–Werke hisselerinin % 51'ini satın aldı. Aldı da ne oldu? Bu, ona hemen hiçbir güç ve yetki vermiyordu ki... Zira Almanya'da azami oy hakkı sayısının % 5'le sınırlandığı bir uygulama yaygındı. Pirelli'nin önerdiği birleşme, Continental yönetimince doğal olarak reddedildi.

Ama bunda yeni olan, hissedarların, azami oy hakkı sayı-

sını % 5'le sınırlayan hükmü iptal eden olağanüstü bir genel kurul toplamayı başarmalarıdır. Bu iptal, kullanılan oyların % 66'sıyla sağlandı. Yönetim kaybederken, hissedarlar kazandılar. Bu, Alman kapitalizminin mali tarihinde bir dönüm noktasıydı. Çünkü hissedarların işletmeciler karşısında güçlü yükselişini gösterirken, aynı zamanda Borsa'nın canlanmasına da katkıda bulunuyordu.

Maliye dünyasının, özellikle de hissedarların yavaş yavaş kazandığı bu yeni önemle birlikte, bankaların işletmelere ilişkin rolü de değişime uğramaktadır. Almanya'da gözlemciler *Haus Bank*'ın ("işletme bankası") geleneksel işlevinin, bizde yani Fransa'da "aile doktoru" geleneğinin iyice zayıflaması gibi, gerilemeye başladığına işaret ettiler. Arzları insanın iştahını kabartan yabancı bankaların tahrik ettiği mali piyasanın avantajlarıyla baştan çıkan işletmeler, alıştıkları bankalarına artık eskisi kadar bağlı değildirler. Diğer yandan bankalar, genel kurullarda, hesaplarını işlettikleri hissedarların vekaletlerinin hamili olma gibi bir saplantı içinde değiller artık. Onlara, bundan böyle kesin bir vekalet gerekiyor.

Daha genel olarak, SPD (*Sosyal Demokrat Parti,*) ve Liberal Parti gibi bazı Alman siyasal partileri, bankaların iktisadi hayat üstünde uyguladıkları denetimin azaltılmasını talep ediyorlar. Hedefleri, bankaların, işletmelerin sermayesindeki payını % 15'le sınırlamak olacaktır.

Mali piyasaların Ren ülkelerindeki yükselişi başka bir sonuca daha yol açtı: Ulusal para makamları ve daha genel olarak kamusal iktidarların görece bağımsızlık kaybı. Bu, mantıksal bir olgudur. Mali piyasalar ve maliyeye ilişkin faaliyetler uluslararasılaştıkça, merkez bankaları ve hazine yönetimlerinin uluslararası sermaye hareketleri ile iç piyasa tepkilerine olan bağımlılığı artar. Böylece artık vergilendirme, faiz oranları, para hacmi, vb. gibi büyük iktisadi değişkenler üzerinde eskisi gibi özgürce davranmazlar.

Başbakan Kohl'un FAC'da yerleştirmeye çalıştığı, ama yoğun sermaye kaçışına neden olduğu için vazgeçmek zorunda kaldığı, kaynağında kesinti deneyimi bu yeni bağımlılığa iyi bir örnektir. Bundesbank, Ocak 1991'de, on gün önce Yediler grubunca kabul edilen kararla çelişen, ana faiz oranlarında bir yükselmeyle dikkatleri çekti. Buna rağmen Japon ve Alman merkez bankaları, genel olarak, kendi faiz oranlarını, kendisi de Amerikan Federal Rezervi'ne sıkı sıkıya bağlı olan eurodolar faiz oranına göre ayarlamak zorunda kaldılar. Japon ve Alman makamlarının daha az bağımsızlığı iktisat politikalarının da daha az bağımsız olduğunu gösterir; bu durum söz konusu ülkelerin dünya ekonomisi içindeki gücüyle çelişir.

Ren ülkelerinde "kumarhane ekonomisi"nin özünde bulunan, kuşkulu, hatta suç niteliğindeki tutumların ortaya çıkışını da yine Yeni Amerikan modelinin bu *mali bulaşıcılığı* bağlamında mı ele almak gerekir? Fonların amacından başka alanlarda kullanılması ve önemli sırlara ulaşabilen kimilerinin işledikleri suçlar da sıkça konuşulan konular arasındadır. Almanya'da büyük patırtı koparan Volkswagen skandalı bunun çarpıcı bir örneğidir: Üst düzey bir yönetici, şirketin parasıyla mali piyasalarda oynuyordu. Buna karşılık, herhalde hiçbir büyük Amerikan şirketi, Almanya'daki gibi Irak "kimya" sanayiinin inşasına katkıda bulunmaya cesaret edemezdi. Aynı şekilde, İsviçre bankalarının, Amerikan baskısı altında, kutsal mesleki sırlarından vazgeçmek zorunda kalmasından kim şikayetçi olabilirdi ki? Nitekim bu durum, Irak'a ait 20 milyar dolardan fazla para Cenevre, Basel ve Zürih kasalarında bloke edildiğinde Saddam Hüseyin'in öfkesini taşırdı.

Japonya'da da Kabuto Cho'nun (Borsa) dürüstlüğü git gide daha çok tartışılır oldu. Nitekim burada yapılan pek çok işlemin ardında mafya parmağı ya da oranlarda tamamen yasadışı bir şekilde oynamalar olduğu ortaya çıkarılıyor. "İş-

ler"e gelince, bundan Japonya da payını aldı. Recruit Cosmos şirketi işi, anımsanacağı gibi, daha şimdiden iki Başbakan'ın başını yedi.

Kısacası, kolay para yavaş yavaş Ren modeli ekonomilerinin de kalbine nüfuz ediyor. Bu bulaşma, Ren modeli için o kadar can sıkıcı ki, Ren modeli ekonomileri bu tür durumlara karşı, Anglosakson ülkelerin tersine, donanımlı olmadıkları gibi, ne gerekli düzenlemelere, ne de araştırma olanaklarına sahipler. Ama yine de bu, mali küreselleşme denen devasa dalga üstünde bir avuç köpükten başka bir şey değildir.

Maliye, Yeni Amerikan modelinin en güçlü dağılım vektörlerinden biridir kuşkusuz. Amerikan kapitalizminin gelişiminde oynadığı rolü ve Japonya ile FAC'ın gelişimindeki etkisini gösterdik. Nitekim maliye, kapitalist düşüncelerin nüfuz etmesinde ve özellikle de pazarın ekonomideki gücünü ve işletmeler üstündeki vesayetini pekiştirmede benzersiz güçte bir kaldıraçtır.

Bu kaldıraç, on beş yıldır tüm kapitalist devletler üstünde çok büyük ve o zamana kadar bilinmeyen bir ağırlık oluşturdu. Dünyayı, misli görülmedik bir güçle vuran da işte bu *mali küreselleşme* olgusudur.

Küreselleşme, bunu gerçek bir dipten gelen dalgaya dönüştüren –sadece geçici bir moda değil– şiddetli eğilimlere dayanıyor. Yenilik, uluslararasılaşma ve mevzuatın hafifletilmesi. Bu temel öğeleri incelemeden önce, maliye kesiminin müthiş gelişmesine yol açan kopuşları belirleyebilmek için küreselleşme olgusunun tarihine dönmek gerekir.

Kopuşlar

Mali küreselleşmeyi tarihlendirmek zordur. Gerçekten de,

uluslararası sermaye hareketleri yüzyıllardır sürmektedir. Bundesbank'ın ana faiz oranı olan "Lombard oranı"nın ya da Londra'da City'nin ana caddelerinden biri olan Lombart Street'in hâlâ daha tanıklık ettikleri gibi, Rönesans Avrupası'nı parasal yönden destekleyenler Lombard bankacılarıydı. Daha sonraları, bütün XIX. yüzyıl boyunca sermayelerini tüm dünyaya ve özellikle de kendi imparatorluk sömürgelerine ihraç edecek olanlar ise İngilizler ve Fransızlar oldu. Rus istikrazları, Türk borçları, Fransız ve İngiliz tasarruflarıyla ödenecekti.

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra, uluslararası alandaki İngiliz mali gücü, ABD'ninki de kendini hissettirmeye başlamış olsa bile, yine de çok büyüktü. Nitekim 1929 bunalımı, sermaye hareketlerinin etkisinin ne kadar önemli olduğunu gösterecekti. Zira borsa şokları uluslararası maliye kanallarından aktarılacaklardı. Bununla birlikte, İkinci Dünya Savaşı ertesinde hem uluslararası maliye sistemi kalıcı bir şekilde uslanmış gibi görünüyor hem de devletler uygulamaya konan sistemin istikrar ve sürekliliğine kıskançlıkla dikkat ediyorlardı.

Bretton Woods anlaşmalarından doğan dünya para ve maliye sistemi hem sağlam, hem de güven verici ve tutarlı görünüyordu. Altın en üst referans, dolar da onun *alter ego*'suydu (*as good as gold*). Diğer paralar da kendilerini, sabit bir pariteler sistemi çerçevesinde Amerikan parasına göre belirliyorlardı. Tapınağın koruyucu kurumları kuruldu: Ödemeler dengesini düzenlemekle görevli Uluslararası Para Fonu (IMF) ile kalkınma ve yeniden ekonomik inşa projelerinin mali ihtiyaçlarını karşılamakla sorumlu Dünya Bankası (IBRD). Tüm sistem, hem diğer paraların referansı, hem de uluslararası değişim aracı olarak, doların tartışmasız üstünlüğü üstüne oturuyordu. Bu sistem, mantıksal olarak, dünya üretiminin yarısını gerçekleştiren, altın stoklarının % 50'sine

sahip ve teknik bakımdan çok önde olan ABD'nin iktisadi ve siyasal üstünlüğüne uygun düşüyordu. Parasal ve mali hegemonya da bunun doğal sonucuydu. Kimse de bunu tartışabilecek durumda değildi. Sonuç itibariyle, devletlerin ve özellikle de Amerika'nın belirlediği bir iktisadi mantık içinde herkesin yeri belliydi.

Bu düzen bütün dünya ekonomisini etkileyen mali ve parasal altüstoluşlara dayanamayacaktı. Nitekim, dünya ekonomisinde iz bırakan üç kopuş meydana geldi. Amerikan ekonomisi, onunla birlikte dolar da hızla geriledi. Japonya ve Avrupa, yitirdikleri zamanı, gecikmelerini telafi ettiler. Başka paralar da uluslararasılaştı: Mark, İsviçre frankı ve yen.

İkinci olarak, Bretton Woods sistemi 1971 Ağustosu'nun güneşli bir gününde, ayın tam 15'inde, Başkan Nixon'un doların altın karşısındaki konvertibilitesine son verildiğini açıklamasıyla çöktü. Dolar % 80 oranında devalüe edildi. 1976 Jamaika Anlaşmaları'yla kesin olarak terk edilen sabit kambiyo fiyatlarının yerini, dalgalanmaya bırakılan bir kambiyo sistemi aldı. Ayrıca, uluslararası kurumlar (IMF, IBRD) misyonlarını tam yerine getiremediler. Zira devletleri ortak bir disiplini benimsemeye zorlayacak yeterli bir alanı hiçbir zaman bulamadılar. Bretton Woods kendi iç çelişkileri nedeniyle zaten bu sonuca mahkûmdu. Dolar, dünya ekonomisini mali açıdan desteklemedeki önemi nedeniyle, birbiriyle çelişen iki gerekliliğe tabi kılınmıştı: Bir yandan dünyayı, makineyi döndürmeye yetecek kadar hazır parayla beslemek, yani aslında gereken doları temin etmek için Amerikan ödemeler dengesinde bir açığı korumak zorundaydı; diğer yandan, Amerikan yetkili kurumları kendi paralarının altın karşısındaki konvertibilitesini güven altında tutmak ve bilinen nedenlerle kendi dış açıklarını sınırlamak zorundaydılar. Dolayısıyla ikilem dünya ekonomisini soluksuz bırakmak ile ABD'nin taahhütlerini yerine getirememesi pahasına da olsa tedavüldeki dolar

hacmini ve açığı sonsuza kadar büyütmek arasındaydı. Böylece Bretton Woods sistemi patladı ve 1945'ten beri varolan tüm sözde düzen ve ortak disiplini de peşinden sürükledi. Paraları, bugün var, yarın yok akımların arzusuna ve sermaye hareketlerinin az ya da çok patırtılı isteğine göre dalgalanmaya bıraktı.

Bu kurumsal kopuş başka bir temel altüst oluşa daha yol açtı. Paranın doğasına yönelik olduğu için, bu altüst oluş neredeyse bütünüyle simgeseldir. Para, başka şeyler gibi basit bir maldır. Chicagolu aşırı liberal iktisatçı Milton Friedman'ın ünlü deyişine göre, "*Money is a commodity*". *Commodity* sözcüğü biraz aşırı kaçıyor. Bu sözcük, daha önce söylendiği gibi, Anglosakson modelinde bir *commodity*, Alman–Japon modelinde ise bir *community* olan işletmeye de uygun düşüyor. Böylece para artık ne sabit ya da dokunulmaz bir ölçü, ne de değerlerin istikrarı adına altından oyulan ve bütün XIX. yüzyılı esinleyen şu cep heykeli değildir. Buğday, madenler ya da sığır gibi pazarlarda mübadele edilen herhangi bir varlığa dönüşmüştür. Daha önce vadeli piyasaları, opsiyonları, swap'leri, vb. oluşturarak tarım ve hammadde piyasalarında kendini kabul ettirmiş olan teknikler paraya da uygulanacaktır. Bunlar çiftçilere domuzlarını, portakal sularını ya da soyalarını üç aylık vadeyle Chicago'nun büyük pazarlarında satma olanağı veren araçlardır. Bu durumda faiz oranı üstünden "*future*"lar, kambiyo opsiyonları ve mark/dolar sözleşmeleri *elbette Chicago'da* gelişecekti. Paranın statü değiştirmesi ise mali yeni sarsıntıya yol açtı.

Maliye kesiminin yükselmesine yol açan son kopuş ise dünya çapındaki dengesizliklerdir. Petrol şokları, dolar şokları, ticaretteki dengesizlikler, Üçüncü Dünya'nın borcuyla birlikte dünya, 1973'ten itibaren acılar içinde yaşamaya başladı. Başlıca mali değişkenler (faiz oranları, dövizler, borsada senet ve tahvil fiyatları) üzerindeki müthiş ve ani dalgalanma-

lar bunun göstergeleridir. Örneğin ABD'de 1980'in ilk dört ayında faiz oranlarında kaydedilen değişmeler on puandan fazla oldu.

Bu belirsizlikler karşısında, tüm işlemcilerin kendilerini korumaya çalışmış olmalarına şaşmamak gerekir; yeni vadeli örtülü ya da opsiyonlu piyasalar da böylece ortaya çıktı. Bir Fransız yatırımcının ABD'de beş on yıl süreli bir işlem için aldığı riski tahmin etmek zor değildir. Dolar kurunun % 50 düşmesi durumunda (on yılda iki kez oldu) yatırımın tüm verimliliği tehlikeye düşmüş olacaktır. Aynı orandaki olumsuz bir değişme ise marjı yüzde birkaç olan bir ithalatçı için felaket demektir. Oysa bu değişmeler artık sıradanlaşmıştır. Artık hiç kimsenin anlamadığı, ama buna karşılık herkesin katlanmak zorunda olduğu riskleri karşıladığı varsayılan bütünüyle gayri maddi değerler üstünde, gezegenimizi saran çok büyük mali kütleler işte böylece oluştu. Bu gelişme bize, bu mali küreselleşmenin su yüzüne çıkmasına yol açan büyük temel eğilimlerin ilkini anımsattı: Yenileşme.

Yenileşme: Maliyenin Hizmetindeki Olanaklar

Mali küreselleşme olgusu teknolojik ve hukuki olanaklar olmasaydı bu düzeyde gerçekleşemezdi. Maliye kesimini teknolojik açıdan bugünkü silahları ve gücüyle donatan, bilgi işlem ve telekomünikasyon araç gereçleridir. Mali veriler bilgisayarlar, uydular, kablolar sayesinde tüm dünyada serbestçe dolaşabilmekte ve anında değerlendirilebilmektedir. Yeni teknolojilerin devreye girmesi işlemlerde maliyetin % 98 oranında düşürülmesine olanak verdi. *Golden boys*'lar, ekranlarının gerisinde ara vermeden gezegenimizin çeşitli piyasaları-

na müdahalede bulunuyorlar. Sözgelimi Amerikan Hazine Bonosu poliçesi Paris'te işlem görüyor. Elf–Aquitaine hissesi Londra ya da Tokyo'da paraya çevriliyor. Avrupa ECU'sünün rayici önce *Chicago*'da belirleniyor. Teknoloji, mali yayılmanın kanallarını oluşturdu.

Yenileşmenin ikinci öğesi malidir. Gerçekten de, yetmişli yıllara kadar mali alanın yaratıcılığı inanılmaz derecede zayıftı. Bankalar kredi açmakla yetinirken, piyasalarda sadece şu türden geleneksel kağıtlar paraya çevriliyordu: Hisse senetleri ve tahviller. Ama on beş yıldır maliye piyasalarında misli görülmedik çeşitlilikte yeni değerler ortaya çıktı. Riskten korunma ürünleri (vadeli sözleşmeler, opsiyonlar gelişti. Yeni iştirak, opsiyon dönüşümleri vb. bonoları çoğaldı. Adları tuhaf değerler yağmaya başladı: NIF, TRUF, MOFF, vb.

Böylece dünya çapında önem kazanan yeni bir maliye alemi oluştu. Bu yeni değerlerin çoğunun girdiği vadeli Chicago piyasalarının işlem hacmi, Wall Street'inkinin iki üç katıdır. Ayrıca, bu mali yenilikler uluslararası alanda gelişerek pazarların küreselleşme sürecini hızlandırdı. Her ülke piyasalarında paraya çevrilen değerler elbette yabancılara da açıktır. Hatta, kamu kurumları yeni piyasaların uluslararasılaştırılmasını teşvik ediyorlar. Fransız MATIF'i Almanların kendilerini riskten korumak için girdikleri piyasalardan biridir. Zira Ren modeli güçlü bankacılık kurumları ve güvenilir ve istikrarlı değerlere olan eğilimiyle, Anglosaksonların çok hoşuna giden son derece gelişmiş ve karmaşık bu yeniliklere yönelmekte çok geç kaldı. Mali küreselleşme, aynı zamanda borsa fantezilerine geçebilmek üzere katı bankacılık kurallarının dışına çıkan para demektir. Genel olarak mali uluslararasılaşma böylece, Anglosakson anlayış ve tekniklerden hareketle büyük ölçüde güçlendi.

Mali faaliyetlerin bu uluslararasılaşması, dolayısıyla, kendi gelişiminin doğrudan bir sonucudur. Ama daha da

önemlisi, bu uluslararasılaşmanın aynı zamanda ve özellikle tüm alanlarda dünya çapında bir nitelik kazanan maliyeyi de peşinden sürükleyen bir ekonominin yansıması olmasıdır.

Bu olgu önce ticaret aracılığıyla yayıldı. Zaten bu, kapitalizmden de eski olan apaçık bir gerçekliktir. Oysa yeni olan, dünya ticaretinin 1945'ten beri kaydettiği yükselmedir. Nitekim bu artış, dünya üretiminden iki kat daha büyük bir hız kaydetti. Bu uluslararası düzeyde değişime giren mal ve hizmetlerin, üretildikleri ülkede tüketilenlere oranının arttığını gösterir. Sonuç: ABD'de 1970–1990 arasında iki kat artarak % 14'e çıkan ya da Fransa'da 1960'da % 15 iken 1990'da % 23'e yükselen GSYH'ya göre ithalat oranlarının da gösterdiği gibi, ekonomiler dışa açılıyorlar.

Uluslararası ticaretin dinamiği çok güçlüdür. Bu dinamik, iki hareketin de etkisiyle sanayinin dünyalaşmasına yol açtı. Bir yandan işletmeler, yeni pazarlar ele geçirmeye çalışıyor ve dolayısıyla potansiyel müşterilerin en yakınına yerleşiyorlar. Bu, çokuluslulların tutumudur. Diğer yandan kimi işletmeler de, işgücü maliyetlerini düşürmek için üretimlerinin bir bölümünü başka yerlere taşıyorlar. Örneğin elektronik sektörü, aygıtların en önemli parçalarının büyük bir bölümünü Güneydoğu Asya'da üretiyor.

Ekonominin ticari ve sınai alanlarda uluslararasılaşması, çok büyük uluslararası mali akışlara yol açıyor. Dünya ticareti ile uluslararası yatırımları mali yönden karşılamak, riskleri paylaşma, temettüleri yeniden ülkeye çekmek gerekiyor, vb. Böyle olunca, mali dinamik gittikçe artan bir sınırlar ötesi sermaye gereksinimiyle besleniyor. Bunlara bir de OPEC'in (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) petrol fazlalıklarından ya da sermayenin yetersiz olduğu bölgelere plasmanlarda bulunmak isteyen Japon ya da Alman sermaye fazlalıklarından doğan hareketler ekleniyor.

Sonuç itibariyle, uluslararası sermayeler, gezegenimizin

dört bir köşesine doğru her zaman hareket halinde olan devasa bir kütleyi temsil ediyorlar. Döviz piyasasında *günlük* işlem hacmi yaklaşık 900 milyar dolardır (Fransa'nın *yıllık* GSYH'sına eşdeğer). Bir karşılaştırma yapmak gerekirse, merkez bankalarının toplam rezervleri de ancak 700 milyar dolar civarındadır. Sermayeler sınırları, okyanusları ve çölleri saniyenin binde biri gibi bir sürede aşıyor, aynı anda dur durak bilmeden gezegenimizin tüm pazarlarında yatırıma dönüşüyorlar. Dünya maliye kesimi böylece durmaksızın işliyor. Tokyo kapandığında pozisyonlar, açılan Londra'ya, ardından New York'a aktarılıyor, birkaç saat sonra da yeniden Japonya'ya geçiyor. Artık mali aracılar, özellikle de bankalar, üç büyük maliye merkezini (ABD, Japonya ve Avrupa) birden kaplayacak dünya çapında ağlar geliştirmek zorundalar. Örneğin büyük Japon iş bankası Nomura, piyasa işlem komuta merkezini Londra'ya aktardı. Artık sadece bir tek dünya para piyasası, sermaye dalgalanmalarına göre bir o yana, bir bu yana sallanan sandallara benzeyen merkezlerin yer aldığı bir okyanus vardır.

Mevzuatın Hafifletilmesi/Mevzuatçılık

Küreselleşmenin son etmeni –ama en önemsizi değil– mevzuatın hafifletilmesidir. Mevzuatın sermaye hareketleri üstündeki etkisi sır değildir. Altmışlı yıllarda, *Amerikan* bankalarının, cezai mevzuattan sıyrılmak amacıyla faaliyetlerini kütlesel bir şekilde Londra'ya aktarmaları üzerinedir ki eurodolar piyasası gelişti. Mevzuatın hafifletilmesi ise, uluslararası pazar musluklarının açılmasına olanak verir. ABD'de vadesiz mevduatların değerlenmesini sınırlayıcı ünlü "R" mevzuatı-

nın kaldırılması, sınırsız bir müşteri avına yönelen bankaların faaliyetini on kat artırdı. Fransa'da 1978'de SICAV ve FCP'nin kurulması başarılı sonuç verdi; nitekim bu kurumlar artık 1.500 milyar Frangın üstünde bir para hacmini işletmektedirler.

Mevzuatın hafifletilmesi, Amerikan ve İngiliz etkisiyle genelleşti. Çeşitli maliye merkezleri, yarıştan kopmamak için kuralları yumuşattılar, engelleri kaldırdılar, kilitleri söktüler. Fransa'da kafayı Londra maliye piyasasına takan Hazine, Fransız maliye piyasalarının bağlı olduğu mevzuatı geniş çapta yumuşattı. Paris'i kesinlikle cezalandırmamak gerekiyordu.

Görüldüğü gibi maliye kesimi aynı anda ikili bir mantığa sahiptir. Bir yandan sınırları ve devletleri hiçe sayarak yayılır. Bu dünyasallaşma mantığıdır. Yani para artık çok dar ve yetersiz bir çerçeveye sığmaz. Sınırları parçalar ve devletleri boyun eğmek zorunda bırakır. Şöyle yazar Nobel Ödüllü Maurice Allais: "Dünya artık, kumar masalarının tüm enlemler ve tüm boylamlar boyunca uzandığı geniş bir kumarhane oldu." Diğer yandan maliye kesimi, piyasa mantığını da kendi içinde taşır. Yeniliklerin çoğaldığı, ama aynı zamanda krach ve kuşkulu işlerin tehlikelerini de taşıyan zorlamasız, bekçisiz, sınırsız bir pazar.

Bu iki açıdan da mali küreselleşme aşırı liberal modelin yaygınlaşmasının başlıca ve en güçlü taşıyıcısıdır. Özellikle Ren ülkelerininki gibi, en iyi şekilde yapılanmış iktisadi kültürleri sarsmasına şaşmamak gerek. Medyasal yanı, yayın organlarındaki gösterişli yönü ve başarılarının yanı sıra mali küreselleşme de Reaganvari Yeni Amerikan modelinin Ren modeli içindeki Truva Atı'dır.

9

Niçin En Az Başarılı Olan Kazanıyor?

Yaptığımız tahlilin bu aşamasında bir durum muhasebesi yapmak ve temel çelişki konusunda biraz daha kafa yormak gerekiyor. Kapitalizmin iki modelinden, Amerikan ve Ren örneklerinden ikincisi diğerinden genel olarak daha başarılıdır. Hem toplumsal, hem de münhasıran iktisadi alanlarda. Oysa, gördüğümüz gibi, seksenli yılların başından beri psikolojik ve siyasal anlamda yayılan birincisidir. Rakibinin kendi topraklarında da örneğin Almanya'da, İsveç'te ve hatta Japonya'da... Ve de söylemeye gerek yok, Latin Amerika'dan başlayarak birçok Güney yarıküre ülkesinde de. İktisadi siyaset alanında (mevzuatın hafifletilmesi, özelleştirmeler) olduğu kadar, işletmelerin yönetilmesinde de Amerikan anlayışlarının başarısı Güney Amerika'nın yükselen iki ülkesinde, Şili ve Meksika'da iktisadi ilerlemenin başlıca etmenini oluşturuyor. Adil olmak gerekirse, bu olgu vurgulanmalıdır.

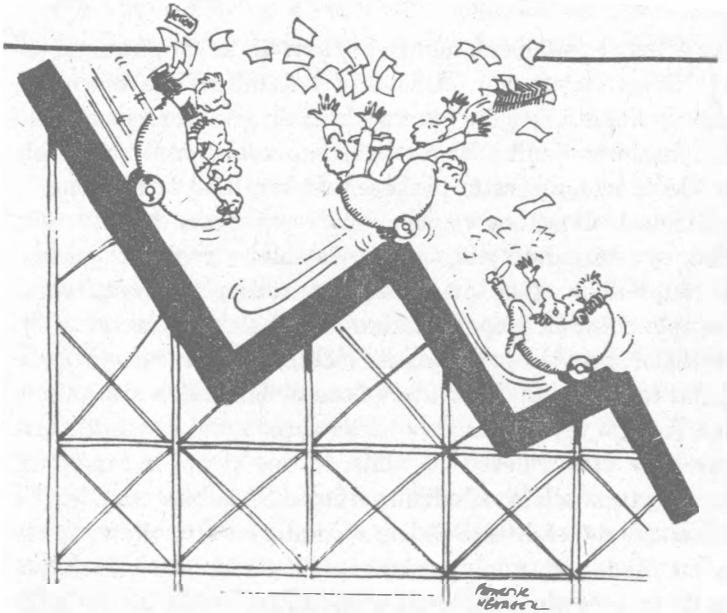
Yine de biz ana konumuza, iki kapitalizmin gelişmiş ülkelerdeki nüfuz mücadelesine dönelim. Bu konuda, özünden saptırmadan, ama özetle şu benzetme yapılabilir: Gresham'ın kötü para iyisini kovar yasasını doğrular biçimde, her yerde kötü iyiyi kovuyor. En verimsiz olan, yavaş yavaş, daha verimli olmasına rağmen rakibine üstün geliyor. Ekonomiye tapınmayı bayrak edinen çağda ne tuhaf bir çelişki. Yeni Amerikan modeli psikolojik ilerlemesi ile iktisadi gerilemesini aynı anda doğruluyor. Bu biraz da, otomobil piyasasında hal-

kın, sanki, tekleyen motorunu gizlemek istermişçesine göz alıcı karoserileri olan bir markadan başkasına itibar etmemesine benziyor. Ren modeli ise tersine, verimlilikte kazandığını çekicilikte yitiriyor.

Bir an için, az gelişmiş ülkelerde şu soru üstüne bir kamuoyu yoklaması yapıldığını düşünelim: "Seçme olanağınız olsaydı, nerede yaşamayı tercih ederdiniz: Kuzey Amerika'da mı, yoksa Batı Avrupa'da mı?" Göçmenlerin (tabii yasal olanı) maddi bakımdan Batı Avrupa'da genellikle Kuzey Amerika'daki kadar rahatsız olmadıkları konusunda kimsenin kuşkusu yoktur. Ücretler ABD'dekilerle aynı düzeydedir, üstelik sosyal sigorta ve özellikle de Ren ülkelerinde, ABD'de bir benzeri olmayan insanca konut hakkı buna dahil değildir. Buna rağmen çok büyük bir çoğunluk şüphesiz yine de ABD'yi tercih edecektir. Özellikle de gençler. Latin Amerika ile Asya'da bunun nedeni, kimsenin ya da hemen hemen kimsenin Avrupa'daki yaşam koşullarını bilmemesidir. Amerika'nın dünyada en çok komünist Çin'de popüler olması bu gerçeğin daha da kesin bir göstergesidir. Hatta Afrika'da ve Doğu Avrupa ülkelerinde bile çoğunluk Kuzey Amerika'yı tercih edecektir. Örneğin Kanada, İskandinavya'dan daha çok tercih edilir. Niçin?

Sorulması gereken ilk soru, ister bireysel ister toplumsal olsun, ekonomiye ilişkin davranışların akla, mantığa uygunluğu sorusudur. Nitekim ekonominin, sadece çıkarın katı mantığına tâbi olduğunu sanmak tam bir yanılgıdır. İktisadi amillerin her zaman ancak bir kararı dikkatle ve özenle inceledikten sonra harekete geçtiklerini sanmak da insanı yanıltır. Yine bu sanıya göre iktisadi amiller ancak, kendi toplam bireysel çıkarlarının pazarın "görünmez eli"yle *in fine* uyumlu duruma getirildiğini görmesiyle harekete geçer. Davranışında şaşmaz, kararlarını soğukkanlı şekilde ve hesaplayarak alan ideal *homo economicus*... kuramcıların kendi iddialarına da-

yanarak söz ettikleri, kesinlikle mantıksal davranan bu tür bir birey yoktur. Bir başka deyişle tutkular, akıl dışı etkenler, değişen tarzlar ve taklitçi hayranlıklar ekonomiyi, sanıldığından çok daha fazla yönetir. Demokratik olarak oluşmuş hükümetler de, kendilerini seçmenlerinin –akla uygun olmasalar da– tercihlerinden bağımsız göremezler. Başka alanlarda olduğu gibi ekonomide de bir düşüncenin, kendini kanıtlamış olsa bile, sadece iyi olması yetmez. Aynı zamanda siyasal bakımdan da satılabilir olması gerekir.



Kaynak: *Valeurs actuelles*, 27 Ağustos - 2 Eylül 1990, No 2804 s.32

Oysa dünya kamuoyunun gözünde erdemli, eşitlikçi, ihtiyatlı ve ölçülü Ren kapitalizminin yeterince cazibeli olmadığı bir gerçektir. Hatta, müthiş harekete geçirici "1992 büyük pazarı" projesinden önce Avrupa düşüncesinin de başına geldiği gibi, bunun tam bir medya açısından hiçlik olduğunu söyleye-

biliriz. Başarmak için her şey, ama hoşa gitmek için hiçbir şey! Buna karşılık Amerikan rakibi, tüm köprüleri yakıyor ve kendisini gösteriş meraklısı, hayalperest ve bin bir masalla beyni yıkanmış halkın beğenilerine sunuyor.

Her Şey Beğendirmek İçin

Amerikan kapitalizmi, hemen her şeyi bir kovboy filminin çekicilikleriyle sunuyor. Amerikan kapitalizminde maceraya açık, hareketli, gerilim yaratıcı, ama en güçlüler için tutkulu bir yaşam vaadedilir. Kumarhane ekonomisi soluk soluğa bir bekleyiş ortamı yaratır; herkese tehlikenin ürpertisini sunar, yenenleri alkışlama ve yenilenleri yuhalama fırsatı verir. Sirk oyunlarındaki gibi, burada da rulet insanlarla oynanır. Bu kapitalizm, ilginç savaşlara giren masalsı bir hayvan topluluğuyla doludur: Köpekbalıkları, akbabalar, kaplanlar ve ejderhalar. Bundan daha cazip ne olabilir? Olağanüstü yaratıcılıklar için bundan daha elverişli ne olabilir? Ren sisteminde ise, iktisadi yaşamdaki "hayvanlar"ın çoğu, beklenmedik davranışları olmayan evcil hayvanlardır. Ne kadar da can sıkıcı! Ve Ren tarafında, vaadedilen yaşam aktif olabilir, ama büyük bir olasılıkla tekdüze, belki de sıkıntılı olacaktır. Ren kapitalizmi, Medeni Kanunumuzdaki anlamıyla bir "aile babası" yönetimini çağrıştırır. Amerikan kapitalizmi ise daha çok Crazy Horse Saloon'un sahte parıltılarını akla getirir. Spotların altında, kuşkusuz, ikisinden birisinin artık ağırlığı kalmadı. Bu, bir yandan gençlere Tyrol donları satmaya çalışırken diğer yandan ise jean pazarını ele geçirmeye benzer!

Amerikan kapitalizmi zaten, kelimenin gerçek anlamıyla Hollywood'varidir. Show-biz'i ve macera romanlarını andı-

rır. "Reaganlı yıllar" boyunca kullanılan ve zenginleşen özel sözlük bunun izini taşır. Bugün üç yılı tecilli on yıl kesin hapis cezasına çarptırılan, *junk bonds*'un mucidi Michael Milken'e Amerikan bankacılarının *The King* (Kral) lakabını takmış olmaları bir rastlantı mıdır? *King*, aynı zamanda, dünya show–biz'inin ilk büyük yıldızı olan Elvis Presley'in de lakabıydı. Denetim altına alma yaklaşımları, P.M. Hirsch'in vurguladığı gibi (*American Journal of Sociology*, Ocak 1986) simgesel görüntülerde yansır. Bunların çoğu kitle kültürününkilere öykünür: Kovboy filmi örneği (iyiler/kötüler; tuzaklar), korsanlık, aşk ilişkileri teması, peri masalları (Pamuk Prenses) ile spor oyunlarının hamisi.

Çoğu kez savaşçı bir belagatı andıran LBO argosuna gelince, bu bir uzmanlık sözlüğünün sayfalarını dolduracak kadar zengin ve etkileyici olacaktır. *Bear hug* (ayının kucaklaması), *corporate warlords* (savaşın efendileri), *dealmaker* (darbeciler), *golden handcuffs* (altın kelepçeler), *shark watcher* (köpekbalığı gözcüsü) vb. Bu anlatım tarzı, macera filmlerinin ya da Hollywood'da imal edilen çizgi filmlerin dilidir. Denetim altına alma girişimlerinin gelişmesini meşrulaştıran oyun sahnesi, gerçekliğe dönüşür. Büyük bir oyun! Amerikalı toplumbilimci John Madrick'in iktibas ettiği bir Wall Street uzmanı, birkaç yıl öncesine kadar bu konuyu alaya alıyordu. "Denetim altına alma çabaları, diyordu, Monopoly oynayan çocuklar kadar iktisadi ve sınai gerçeklerden uzak kahramanlarıyla, giderek bir sosyete oyununa daha çok benziyordu" (*Taking America*, New York, Bantam Books, 1987).

Bir oyun mu? Amerikan kapitalizmi sadece vahşi ormanın yabanıl büyülerini ve yaşam mücadelesini çağrıştırmaz. Bu, aynı zamanda tatlı düşlerin çekiciliği, kolay paranın, kısa sürede servet edinmenin, Ren modelinin ağırbaşlı ve sabırlı refahından başka türlü cazip *success stories*'in büyüsüdür de. "Servet yapmak" deyimi sadece Ren geleneğine ait değildir ar-

tık. Uç noktada Las Vegas'ı, karikatürleştirilen Amerikan kapitalizmiyle aynı hamurdandır. "*Make rich quick*" düşünü işleyen yeni medya sanayii, kazanarak baştan çıkarma tutkusu, büyük mali kovboy filmlerinin ürpertisi Zürih'te ya da Frankfurt'ta değil, ama Chicago ya da New York'ta gelişmiştir! Yine de günümüzde, Frankfurt ve Zürih'te bile, gösteri ekonomisinin sahnesinde şöyle bir tur atma zamanının gelip gelmediği sorgulanıyor. İşte kumar tutkusunun kıskacına aldığı iyi aile babaları, gözlerini Crazy Horse Saloon'dan ayıramıyorlar. İşte, becerebilirlerse iktidar oyunu oynamaya, hiç olmazsa at yarışlarında zaman zaman büyük ikramiyeyi kazanmaya can atan Alman ve İsviçreli küçük hissedarlar. Ama, kendilerine bir servet ve bir isim yapma tutkusu, Almanya ve Japonya'da olduğu gibi İsviçre'de de, özellikle savaşı yaşamamış olan yeni kuşaktan aileler arasında görülüyor. Hatta, Japonya'da Borsa'daki olağanüstü coşku ve kaynaşmanın, bir anlamda savaş macerasının yerini alıp almadığı, heyecansız ve gizsiz bir yaşamın sıkıcılığına bir çare olup olmadığı bile sorgulanabiliyor. Nitekim Kabuto–Cho'da her gün olağandışı bir şeyler dönüyor. Bu, Borsa'da rahatlamanın günlük ürpertisidir. Ama kendi içine kapanan bu hareketlilik, iktisadi gerçekliklerin hem kendini gösterme, hem de rahatlama ve oyun işlevini yerine getiren bir köpüğüdür.

Yayın Organlarında Baş Köşeye Oturmak

Başarısızlıklarına, borçlarına, sanayideki zayıflıklarına ve eşitsizliklerine rağmen, Amerikan kapitalizmi, yine de gerçek bir medya yıldızıdır hâlâ daha. Azalan rakiplerinin gözünde (artık sayıları pek fazla değil) şeytanlaşan, yandaşlarının

efsaneleştirdiği ve yarattığı destan, senaryo yazarlarınca bıkmadan usanmadan anlatılan bir kapitalizmdir bu. Fiyaskoları ne olursa olsun, yine de medyaların tahtındaki yerini korumasından daha doğal ne olabilir ki. Kendi kamuoylarının sadık aynası olan medyalar, belirsizlikten ve parlayan kahramanlardan, mali akrobasiler ve devlerin savaşlarından, beyaz ya da siyah atlılardan, manikeizm ve zenginliğin dışa vuran belirtilerinden hoşlanırlar. Oysa Amerikan kapitalizminin bu gazetecilik zaferi, iktisatçıların önemseyemeyeceği tali bir olay değildir, tam tersine büyük ölçüde Amerikan kapitalizminin yetenek ve gücünü gösterir.

Bilindiği gibi, medyaların, iktisadi yaşamdaki rolü giderek artıyor. Bunun oldukça basit nedenlerinden biri Borsa'nın işleyişine bağlıdır. En azından tanınmış ve mümkünse uluslararası bir *rating* ajansı tarafından üstün niteliklerini kabul ettirmiş, mali ihtiyacını karşılamak için pazara güvenmek durumunda olan işletme, bir anda, reklam, imaj ve gösteri dünyasıyla aynı anlayış içinde yer alır. *Artık sadece varolmakla yetinemez, ona gerekli olan kendini göstermektir.* Genel anlamda bir "iletişim" patlaması ve özel olarak da ekonominin hızla medyalaşması seksenli yıllara damgasını vurdu.

Daha yukarıda gördüğümüz gibi, ekonominin tarafları, çizgi film kahramanlarının yerini alırlar ve seyirciler de onlardan senaryodaki rollerini oynamalarını beklerler. Bu çerçevede iyi bir işletme şefi sadece kararlı bir işletmeci olmakla yetinemez. Aynı zamanda –gösterişli– bir *winner*, kendi gücünü durmadan artıran, rakiplerini yere seren, muzaffer "baskınlar" düzenleyen ve bir ayağı ganimetin üstünde, fotoğrafçılara poz vermesini bilen bir galip olmalıdır. Verdiği görüntü işletmeninkiyle özdeşleştirilecek, medyaların değerlendireceği "look"u da kendi işletme hesabı ya da pazar payı kadar önemli olacaktır. Aksi taktirde, medyalar bir Alman işletmesi yönetim kurulunun sert ve ketum bir üyesine nasıl ilgi duyabilir-



Kaynak: Plantu, *Un vague souvenir*, Le Monde Editions, 1990, s.21

ler? Ya da Zürih veya Frankfurt'ta bir bankacının çok özel ve belirsiz çekiciliği karşısında nasıl olur da yanıp tutuşabilirler?

Medyaların kendi yasaları vardır. Bunlar, göze ve kulağa hitap etmenin yasalarıdır. Sahneye çıkarılan kişilerden, gösterinin kurallarına uymalarını isterler. Böylece Yeni Amerikan modelinin çarpıtılmış medyalaşması iki yönde işler. Bu, kuşkusuz, modelin psikolojik başarısının anahtarlarından birıdir, ama aynı zamanda da kusurlarını artırır. İşletme şefle-

ri, *raiders* ya da medyalarda boy gösteren genç kurtlar artık Hollywood yıldızları gibi, kamuoyundaki görüntülerine uymak, benzemek durumundadırlar. Kimi zaman gülünç duruma düşseler de. Medyalara şirin görünmek gibi, hiçbir zaman itiraf edilmeyen, kendi güzelliğini gösterme amacıyla, kim bilir ne kadar çok maceraperestçe karar alınmıştır? Kumarhane ekonomisi bir yandan kendisine biçtiği görüntüyü oynarken, aynı anda bu görüntünün esiri olur.

Ekonominin bu şekilde medyalaşması, daha önce gördüğümüz gibi, Atlantik'in öbür yakasına Yeni Amerikan modeliyle aynı zamanda geçmiştir. Avrupalı işverenler ister istemez kendi "look"larının hiç de önemsiz olmadığını, televizyonda sunulan kötü bir vaadin ya da mikrofona söylenen "birkaç kelime"nin kendilerine pahalıya patlayabileceğini keşfettiler. Medyaların, şarkıcılara ya da sporculara olduğu gibi, kendilerini de sınıflandırmalarına alışmak zorundaydılar. "Gösteri toplumu"nun ayrımsız bireyleri olmayı kabullenmek zorunda kaldılar. İşletmelere gelince, çeşitli meblağlar ödeyerek, kendi görüntülerini pazarlamalarında –kimi zaman Molière'in tabiplerinin dilini kullanan– yardımcı olacak "iletişim danışmanları" tuttular. 1980'de, "Dir Com" deyimi Fransa'da hemen hiç bilinmiyordu. Oysa bugün işletmeler artık onsuz edemiyorlar. Genç Rastignac'lar da öyle olmayı hayal ediyorlar.

Milyarlarca Umut İçin

Ayağımızı yere basalım. Yeni kuşaktan bir kapitalist –ve hatta kapitalist olmak isteyen biri– tüm bunları nasıl algılıyor? Yaşamının amacı nedir? Elbette servet yapmak! Günümüzde apaçık olan bu amaç, dün öyle değildi. Fransa'da aralarında

en büyüklerin de (Jacques Calvet, Olivier Lecerf, Didier Pineau, Valencienne, Antoine Riboud gibi) yer aldığı sanayiciler, sadece işletmelerinin başarısından başka bir şey düşünmedikleri için, servet yapmayı düpedüz "unuttular". Almanya'da kural olan bu eğilim ABD'de ise düşünülemez bile. Bu ülkede işletmenin başarısı ve patronunun bundan sağladığı kazanç, aynı bütünün ayrılmaz parçalarıdır.

Dolayısıyla amaç servet yapmaktır, hem de hızla. Bunun kuralı da şudur: *Cheaper to buy than to build* (satın almak, yapmaktan daha ucuzdur). Sayılamayacak kadar çok uygulamasına tanık olduğumuz bu kurala göre "itiraf edilebilir" sadece iki yol vardır.

İlki bir ürün, bir hizmet ya da bir kavramın keşfedilmesi (Gilbert Trigano ve Club Med'i, Darty ve güven sözleşmesi) ve bunun satılmasıdır. Ama geniş bir kitleye ulaşabilmek için, yaratıcının kendini medyalaştırması –bir başka deyişle kendini satması– yine kendi yararınadır ve zaten çoğu kez bundan haz alır.

Daha karmaşık, daha *smart* olan ikinci yol ise, daha önce de gördüğümüz gibi, maliye piyasalarından para "kaldırmak"tır. Kurulu kurumlar bunu gürültüsüz patırtısız yapabilirler. Ama kendi hesabına çalışan birey, halkın tasarrufunu çekebilmek için önce kendini tanıtmak zorundadır. Binlerce "küçük yatırımcı"ya milyarlarca umut satabildiğini kanıtlamak ne de büyük bir zevktir!

İşin bu noktasında mali mantık açısından değerler konusuna gireceğiz. Jean Cazeneuve'ün vurguladığı gibi (*L'Homme téléspectateur*, Denoel–Gonthier, "Méditations", 1974), yıldızlık sadece saygınlık değil, aynı zamanda servet de kazandırır... Olağandışılığın âleminde zenginliği sağlayan ve davranışları meşru kılan saygınlıktır. Oysa bilinen *cursus honorum* yönteminde tersi geçerlidir.

Kuşkusuz, bu genelleşen medyalaşma, "iletişim"in kay-

dettiği bu ölçü dışı önem, çağdaşlaştıkça özü ve biçimiyle bir bilgi ekonomisine dönüşen bir ekonominin belirleyici özelliğidir. Ama, bu alanda da Amerikan kapitalizminin rakibinden bin kat daha donanımlı olduğu unutulmamalıdır. Zaten her şey, bu modelin görüntüsünün zaferi için seferber oluyor. Bu açıdan Amerika'nın kültürel hegemonyası giderek daha da belirginleşiyor. Cakarta'da, Lima, Rio de Janeiro ya da Lagos'ta, kalabalıkları sürükleyen Amerikan tefrikaları, *Made in Hollywood* televizyon dizileri, Atlantik ötesi reklam spotları ya da çizgi filmlerdir. Aynı süreç, Marksizmin çöküşünden beri üniversitelerde de yaşanıyor. Piyasa ekonomisinin başka bir modeli daha olduğunu öğrenmek Mısırlı, Brezilyalı ya da Nijeryalı bir aydını kuşkusuz hayrete düşürecektir. Üstelik aynı aydınlar Ren kapitalizminin, *Dallas* altbaşlıklı bir versiyonunda uygulandığını gördükleri kurallardan bambaşka kurallara uyduğu için, sonuçlarının da genelde daha iyi olduğu somut kanıtlarıyla gösterildiğinde şaşkınlıkları daha da artacaktır.

Ekonominin Medyalaşması ve Medya Bunalımı

İletme ve kendini ihraç etmede yetersiz göründüğü içindir ki, Ren modeli, rakibinin "kare paradoksu" diye adlandırılabilecek her yeri elinin altında bulundurmasına ses çıkaramıyor. Bu olguyu birkaç satırla açıklamak mümkün.

Görüldüğü gibi kumarhane ekonomisi gücünün bir bölümünü, basının çekiciliğinden alır. Buna karşılık kendisinin de medyanın etkisi altında bulunması bir takım sakıncalar yaratır. Ama, çözümleme biraz daha derinleştirildiğinde spekülasyon salgınının, saplantı haline gelmiş hemen para kazan-

ma kaygısının ve paranın diktatörlüğünün *artık medyaları da içine aldığı* görülecektir.

Gazeteciler bile, artık, yıllardır mesleklerinde hüküm süren rahatsızlığı açıkça dile getiriyorlar. Bu huzursuzluk büyük ölçüde paranın hükümranlığının güçlenmesi, git gide daha da zorlayıcı bir nitelik kazanan kısa vadede yüksek kazanç sağlamanın dayattığı zorunlulukların, sözün kısası kumarhane ekonomisinin bir sonucudur. Haber, artık sadece piyasa yasalarına tabi bir mal olduğunda, bir medya, okurlarına haber satmaktan çok, okurlarını ilân kaynaklarına peşkeş çekmeyi yeğlediğinde, görev ahlâkı da hızla yok olma sürecine girer. Bu alanda, "Yeni Amerikan modeli"nin öncüsü olan ülke ABD değil, Fransa olsa gerektir.

Nitekim, Anglosakson ülkelerde, kendilerini istihdam eden basın işletmeleri karşısında gazetecilerin, özellikle iktisadi ve mali konular üstüne bilgili bir okur kitlesince de desteklenen, eski bir mesleksel bağımsızlık geleneği, ekonominin uygunsuz medyalaşmasını büyük ölçüde önleyebildi. Oysa Fransız ekonomisi özellikle ana televizyon kanalının özelleştirilmesinden bu yana böylesi bir süreci yaşamaktadır.

Her fırsatta bu süreci işleyen Fransız medya uzmanları, mesleki görev ahlâkında gerçek bir bunalımdan kaygı duyuyorlar.

Şubat 1990'da François-Henri de Virieu, bu sapkınlığı, şu anlamlı başlıklı kitabında eleştiriyordu: *La Médiacratie* (Flammarion). Ağustos 1990'da ise *Le Débat* dergisi "Medyalarda rahatsızlık" başlıklı kalın bir dosya yayınlıyordu. *Nouvel Observateur* dergisi yayın yönetmeni Jean-Daniel basına "diğerleri gibi bir mal olarak görülen habercilik anlayışına sırt çevrilmesi" çağrısında bulunuyordu.

Esprit dergisi de 1990'ın Aralık ayında yayınladığı özel sayısında, "Gazetecilik nereye gidiyor?" sorusunu soruyordu.

İktisadi konuları işleyen gazeteci Jean-François Rouge'un imzasını taşıyan "Paranın tehdidindeki gazetecilik" başlıklı bir makalede Fransız basınının içinde bulunduğu "aktif ve pasif çürüme"ye işaret ediliyordu. Söz konusu gazeteci, aynı yazısında bu çürümenin ciddi boyutlara vardığını vurguluyor ve şöyle yazıyordu: "Kurtuluş'tan beri haber verme özgürlüğüne karşı tehditler, temelde, siyasal alanla sınırlı gibiydi. İşte zaten öncelikle sakınılması gereken de bu noktaydı. Para yine baştan çıkarma gücünü, ama bu kez basının, özellikle de büyük ulusal basının global bağımsızlığıyla bağdaşacak ölçüde korumayı sürdürüyordu. Oysa bazı davranışlarca tehdit edilir gibi görünen de işte bu hassas dengedir."

Nihayet, Şubat 1991'de, her zaman piyasa ekonomisinden yana olan başlıca Fransız iktisatçılarından Alain Cotta, *Le Capitalisme dans tous ses états* (Tüm Yönleriyle Kapitalizm) [Fayard] başlıklı, kimilerinin içine korku salan kitabının beş bölümünden üçünü kapitalizmin son gelişmelerine ayırıyordu:

- medyalaşan kapitalizm
- maliyenin etkisinde kapitalizm
- tefessüh etmiş kapitalizm

"Tefessüh etmenin hızlanması, mali ve iletişim organlarına ilişkin faaliyetlerin yoğunlaşmasından ayrılamaz. Bilgi ve malûmatın, her türden ameliyeler -özellikle şirket birleşme, ele geçirme ve LBO ameliyeleri- aracılığıyla bütün bir ömür boyu yoğun bir çalışma pahasına da olsa sağlanması olanaksız bir serveti birkaç dakikada elde etme olanağı verdiği koşullarda, bu bilgi ve malûmatı satın alma ve satma arzusuna direnmek olanaksızlaşıyor. Kara bulutların fırtına habercisi olması gibi, komisyonculuk da getiriyor."

Tüm gelişmiş ülkelerde iyi ücret alan memurların, az gelişmiş ülkelerin utanç verici hastalığı gibi, onurlarını bahşiş pazarlığına bıraktıkları bir çağda hiç kimse böylesi bir ahlâk anlayışına itiraz edemezdi. Ama bugün, mevzuat gevşemesinin iktisadi bağnazlığa hakim olması üzerine (A.Cotta'ya göre bozulma bu gevşemenin bir ifadesidir.) devleti işlevini asgariye indirmekle eleştirdikten sonra, ister istemez bozulmayı teşebbüs ruhunun birçok şeklinden biri olarak yüceltme noktasına varılıyor... Hem de ne müthiş bir başarıyla. İşte size iki örnek. Meksika Hükümeti Genel Sekreteri José Cordoba, Ocak 1991'deki Davos toplantısında, Meksika polisinin son üç yılda ele geçirdiği kokainin değerinin, New York Borsası'nda, Meksika'nın dış borcunun iki katına (yani yaklaşık 150 milyar dolar) eşdeğer olduğunu açıkladı. Daha önce çürümüşlüğün makro-ekonomisindeydik, şimdi ise daha da ötesindeyiz. Birkaç yıl önce, her merkez bankası gibi banknot basan Federal Rezerv, bankalardan gelen dolar kupüründeki olağanüstü talep artışı karşısında şaşkınlığa düştü. Yapılan soruşturmalar sonunda, ABD'de basılan yeşil banknotların % 90'ının iç para tedavülünde kullanılmadığını gördü. Bunlar, büyük bölümüyle paralel ekonomilerin, özellikle de banka hesaplarından geçmek istemeyen uyuşturucu kaçakçılığının gereksinimleri için dışarıda kullanılıyordu.

Bazıları için çalışmadan servet yapmak kolaylaştıkça, bunların başarıları da o ölçüde büyük işlermiş gibi sunulacak ve çürümüşlüğün ya da uyuşturucu kaçakçılığında simgelenen şu ikame ticaretinin adayları da yine aynı oranda çoğalacaktır. Aynı şekilde, medyaların, anında kâr yasasına boyun eğdikleri andan itibaren (BBC örneğinde olduğu gibi, reklamsız kamu televizyonlarını terk edecek son ülkeler kuşkusuz Ren sisteminde yer alanlar olacaktır), iktisadi ve mali yaşamı

ancak, hiçbir zaman tatmin olmayan ve paranoyak düşkünlüğü yüzünden kaprisleri yasalardan önde gelen ünlü kadın şarkıcıların gözlüğüyle yorumlarlar. Yasaların ve zamanın hiçe sayılması; A.Cotta devam ediyor: "Televizyon eğlencesi, mükemmel olmak için, geçen zamanı bir yana itip insanı, dünyanın zorunluluklarını, ama öncelikle de ölümü unutturan o an üstünde odaklaştırmalıdır. Televizyon dizisinde zaman kendini doğrusal zamanın yerine koyarak hiçbir şey, hiçbir zaman durmuyormuşçasına gibi bir izlenim uyandırarak sanki zamanın önüne geçer." Bu, sonsuz bugün ve bugün için kârdır.

Hemen Şimdi Kâr

Seksenli yıllar düşün ortamının, Yeni Amerikan modelinin bu görünümüne son derece elverişli olduğu görülür. Nitekim bu yıllar önce düşünce sistemlerinde genelleşen bir bunalım, belirsiz bir bireyciliğin bir kutsanması, Gilles Lipotevsky'nin anlatımıyla "boşluk çağı"nın zafer yılları oldu. "Boşluk çağı", yani sadece egonun ve kendi çıkarının tatminine, kişisel kurtuluşun yüceltilmesine, bedensel ve cinsel saplantıya dayalı ve "özel olanın aşırı yüceltildiği ve dolayısıyla toplumsal olanın âtıllaştırıldığı bir "dünyaya bakış" şekli (*L'Ere du vide* [Boşluk Çağı], Gallimard, 1986).

Yeni Amerikan modeli bu düş kırıklığına uğramış ve çarpıtılmış bireycilik ortamında güçlü ve yalın bir düşünce, neredeyse eski Marksist doğmanınki kadar rahatlatıcı bir amentü sunma avantajına sahiptir. Maksimum kâr, hem de hemen. Bireysel çıkarın doruğa çıkarılması, kısa vadeli olanı yeğlemeyi âdet haline getirme, her tür toplumsal tasarıya karşı bir güvensizlik... Üstelik onulmaz mantığı, gizli iki yüzlülüğü ve ay-

kırı gibi görünse de, uç noktada, Yeni Amerikan modelinin bu ithal biçimini, yendiği komünist modele benzetebilen medya oyunlarını, dalaverelerini hesaba katmadan.

Şöyle ya da böyle, medyalar bağlamında bu model zamanın havasına ayak uydurur. Her ne pahasına kâra tapma, kaba basitlikle açıklığın avantajını sunar. Bu, o denli güçlü bir avantaj ki, geleneksel manevi değerlerdeki aşınmanın çağımızı kıskacına aldığı böylesine bir belirsizlik ve şaşkınlık sisinde tek yeni ve istikrarlı kerteriz gibi parlar.

Kişisel başarının kabul görmesi, "yenenin" yüceltilmesi, dört bir yanı kuşatmış bireyciliği pohpohluyor. Kısa vadeli olana öncelik tanınması, "benden sonrası tufan" anlayışı, kredi ve borçlanmaya hiç komplekse kapılmadan gidilmesi, o andan zevk almayı yaşamın amacı yapan anlayışa oldukça uygun düşüyor. Tasarrufun zorunluluğu ve uzun vadenin önemi, elbette her bireyin gelecekten çok bugünü düşündüğü, ahlâki ya da düşünsel düş kırıklıklarıyla dolu dönemlerde öyle kolayca gösterilemez.

Diğer tüm "yasalar" ve her tür toplumsal düzenleme biçiminin kuşkuyla karşılandığı zamanlarda, ayakta kalan cangıl yasası değil de nedir? İdeolojilerin iflasından sonra "gerçeklikler temeli"ne bir tür dönüş gibi.

Kâra tapınmanın seksenli yıllarda kaydettiği başarı, adına dikilen tapınakların çoğalmasıyla ölçülüyor. Hiçbir zaman bu kadar çok *business schools* açılmamıştı. Bu okullarda okutulan kutsal kitaplar, *Le Prix de l'excellence*'da (Inter Editions, 1983) simgeleşen aynı avami anlayışı yorumluyor. Ne için yetkinlik? Kâr için... Peki ya kâr ne için? Bu soruyu sakın sormayın, zira yeni amentünün ilk maddesini tartıştığınız için tapınaktan derhal atılırsınız. *Kârın son amacı da yine kârdır*. Bundan kesinlikle ödün verilmez. Kesin buyruk, nihai amacın "felsefi" yönüne boş verip, kullanılacak araçların "teknik" açıdan incelenmesidir. Bu inceleme de, Amerikan kapita-

lizminin yeni bir terkibine ulaşır: Bugün kâr için, kâr bugün için.

Dolayısıyla, iktisadi sistemin, toplumun ana ilkesi payesine yükseltilen temel düşüncesi, çoğu kez sofizmin etkisindedir: Başaran etkilidir, etkili olan doğrudur, o halde başaran doğrudur.

Ancak şunu da göz önünde bulundurmakta yarar var: Seksenli yılların başkonuğu bu "fazlaca gözde" ve hafiften hayasız düşüncelerdeki ricat hareketi artık açıkça görülebiliyor. Ruhsal özden yoksun bir işletme anlayışının ve kendi etkisinden aşırı emin olmanın biraz kabaca sarhoşluğu dağılmaktadır. Profesyonel yöneticiler arasında daha şimdiden nöbeti devralan yeni bir moda, yani bu kez ahlâkçı anlayış modası aynı zamanda yarının yararcı yaklaşımının da sınırlarını çizmektedir. Bu yeni rüzgâr da yine Amerika'dan esiyor. Bu vurgulamanın iki nedeni var. Birincisi her *Made in America* düşüncesi, daha gelmeden satılan bir düşüncedir, özellikle de Fransa'da. Oysa bu kitabın bir amacı varsa, o da kapitalizmin, artık ancak kendini ahlâki bir anlayışa ve bir uluslararası hukuk kuralına tâbi kılması koşuluyla, toplumun ilerlemesine katkıda bulunabileceğini göstermektir. İkinci neden ise Amerikan halkının, ahlâki anlayışı ciddiye almasıdır. Ama bu gelişme genellikle Latin ülkeleri için geçerlidir.

Venüs'ün Cazibesi ve Junon'un Erdemi

Dünün modalarındaki bu gerileme büyük bir olasılıkla önümüzdeki yıllarda hızlanacaktır. Ama ne gam. Hava, içinde bulunulan anın duyarlılığı hâlâ daha, hem de geniş ölçüde Yeni Amerikan modelinden yana. Aynı şey Ren modeli için söyle-

nemez. O, hemen her bakımdan akıntıya kürek çekiyor. Dayandığı toplumsal mutabakat artık, sendikasızlaştırma ve toplumsal kurumları saran daha genel bunalımla uyuşmuyor. Uzun vadede göstermeye çalıştığı özen, en azından görünüşte, onun oburca tüketim anlayışıyla bağdaşmıyor. Kuruluşunun zeminini oluşturan organik ve birlikte işletme anlayışı, günümüzde geçer akçe olan gemi azıya almış bireycilikle aynı titreşimlerde buluşmuyor. Borsa spekülasyonuna karşı gösterdiği güvensizlik, kadrolarına sunduğu yavaş ve düzenli yükselme planları, eskimiş bir ahlâkçılığın kalıntıları gibi görülüyor. Ücretlilere sağlamakla böbürlendiği toplumsal himaye ve güvenlik ise, kahramanca ve maceraperest bir varlığın rağbette olan düşüyle artık yan yana olamıyor.

Ren kapitalizmi, sadece görünüşü itibariyle, daha çok "gözden düşmüş" bir şeydir. Onda eksik olan "look"tur. Ne düşsel, ne bir oyun, ne de tahrik edicidir. Söylemişken, lafı tam söyleyelim: Ren modeli "sexy" değildir. Yeni Amerikan modeli Venüs'ünkine benzer bir cazibeyle çekerken, Ren modeli ise Junon'un olağan erdeminin meşruluğunu çağrıştırır. Kim tanır ki Junon'u? Hangi ressama, hangi heykeltraşa esin vermiştir? Almanya'nın olağanüstü iktisadi ve toplumsal başarısından alınacak dersleri öğreten profesörler neredeler? Bunu, seçmenlerine bir model olarak gösteren genç politikacılar neredeler?

Bununla birlikte, Ren kapitalizminin siyasal ve psikolojik başarısızlığını sadece ve sadece medyalaşmadaki beceriksizliği ya da moda değerlerle –aslında "değer–olmayanlar"– bağdaşmazlığına bağlamak yanıltıcıdır. Daha derine inildiğinde, kendisine kaynaklık eden düşünce akımları ve değerlerin geniş ölçüde unutulduğu ya da reddedildiği görülür. Artık unutulanlardan biri, Katoliklerin etkisini başlıca CDU'da (Hıristiyan Demokrat Parti) ve Protestanlarınkini SPD'de (Sosyal Demokrat Parti) toplamayan kiliselerin toplumsal

doktrinin, "sosyal pazar ekonomisi"nin oluşmasında oynadığı rolüdür. Bu unutma o kadar şaşırtıcıdır ki, XXIII. Jean'dan II. Jean–Paul'e kadar Katolikliğin manevi otoritesi, Kilise'nin toplumsal doktrini, işletmenin yaratıcı işlevini keşfedip değerlendirerek derinleştiği ölçüde güçlenmiştir. Ayrıca, Ren ülkelerini Japonya'ya yaklaştıran tüm ögeler içinde, özellikle işletmenin toplumsal işlevi konusunda, Konfüçyüs felsefesi ile Kiliseler'in toplumsal düşüncesi arasında derin bir benzerlik vardır. Ne var ki, bu da unutulmuş gibidir. Yine de komünizm sonrasının "boşluğu", sosyal Hristiyanlığı, bir kuşaktan beri büyük ölçüde Ren ülkeleriyle sınırlı kalan bir dinamizm ve etkiyle yeniden donanmaya çağırıyor.

En azından Avrupa'da Ren modeli ve sosyal piyasa ekonomisine yabancı olmayan geniş sosyal demokrat akım artık tartışılıyor. Hatta, Pierre Rosanvallon'un yaptığı gibi, bu kitapta Ren modeli olarak ifade ettiğim şey, özünde ideal sosyal demokrasinin yenilenmiş ve güncelleştirilmiş yeni bir yorumundan çok uzak değildir. Oysa, en iyi örneği İskandinav ülkelerinde –özellikle de İsveç'te– görülen sosyal demokrasi, düşünceler düzleminde hızlı bir gerileme içindedir. Son yirmi yıldır, bir tür bürokratik ve tembel işçi hareketine doğru saparak canlılığından çok şey yitirdi. İsveç'te bir fabrika müdürü, bir ziyaretçinin "Burada kaç kişi çalışıyor?" sorusuna şu yanıtı veriyor: "Ancak yarısı". Bu durum da, Avrupa'da rekabetin gerekleriyle bağdaşmayan vergi, enflasyon ve yatırım oranlarına yol açıyor. İsveçliler bunu kavradılar. Seksenli yılların sonundan itibaren de, kendilerine özgü bir şekilde, büyük iktisadi dengelerini yeniden kurmaya başladılar. Bu biraz da, kendilerinden önce başka Avrupalı sosyalistlerin yaptıklarına benziyordu: İtalya'da Benito Craxi, İspanya'da Felipe Gonzales, Portekiz'de Mario Soares ve özellikle de Fransa'da François Mitterand.

İskandinav sosyal demokrasisi eski durumuna dönebile-

cek midir? Bu o kadar kesin değil. Zira devletçi sosyalizmin büyük gerilemesi, hatta çöküşünden ciddi zarar gördü.

Doğu'da Büyük Bir Boşluk

François Furet'nin "komünizmin dağılma bilmecesi" (Ekim 1990 Saint–Simon Vakfı notları) olarak adlandırdığı o, henüz tüm sonuçlarını sıralayamadığımız olağanüstü –ve öngörülmeyen– sarsıntı üstünde öyle uzun boylu durmayacağım. Bu kitabın başında vurguladığım gibi, kapitalizmi tehlikeli bir şekilde kendisiyle baş başa bırakan da aslında bu dağılmadır. Bu sayfalarda yansıtmaya çalıştığım düşüncelerimi doğrulayan da odur. Komünizm ile Doğu–Batı çatışmasının sonu sadece bir sistemin (liberal) diğerine (devletçi) karşı zaferini belirlemekle kalmadı. Bu yıkım, dev bir hortum gibi, her şeye rağmen tümden yok olmayı hak etmemiş bir sürü düşünce, tepki, duyarlılık ve tahlili de peşinden sürükledi. Tarih, uzun vadede elbette ayıklayıcı rolünü oynayacaktır.

Tersine. Doğuda birden ortaya çıkan bu boşluk, istifi bozulan yüklerin dünya gemisini yana yatırmasına benziyor. Aslında, bu tarihsel başarısızlık sonunda onarılmaz bir şekilde tehlikeye düşen komünizmin Stalinci ya da bürokratik versiyonu değildir yalnızca. Sosyalist ülküyle –ister ıslahatçı ister sadece toplumsal– uzaktan yakından ilintili her şey, haksız yere olsa da bu tehlikeyi yaşıyor. Henüz ayrıntıları dert etmeyen bu itibar kaybının dayanılmaz şiddetini doğru ölçmek gerekir. Artık Doğu Avrupa ülkelerinde ve hatta Sovyetler Birliği'nde bile her gün kullanılan kimi kelimeler öylesine yıprandı, zorla komünizm bayrağı altına sokularak öylesine itibar kaybına uğradı ki, artık kimse bunları kullanmak istemiyor.

Örneğin "parti", "topluluk", "emekçiler" vb. bu kelimelerden bazılarıdır. İşte bu nedenle, Doğu Avrupa'da kurulan yeni partilerin çoğu kendilerini "forum" (Çekoslovakya), "ittifak" (Macaristan), "birlik" (Polonya) şeklinde adlandırmayı tercih ettiler. Ayrıca yeni Macar, ya da Çek demokratik basınında, sistemle birlikte yutulan dünün kelimelerini aramak boşuna zaman kaybı olacaktır.

Batı ülkelerinde, kelimeler bağlamında bu noktada değiliz elbette. Ama düşünceler konusunda, komünist çöküşün yol açtığı sonuçların temelden farklı olduğu kesin değildir. Eşitsizliklerin azaltılması gibi kavramlar, sendikacılık gibi gerçeklikler, toplumsal disiplin gibi özlemler, Plan ya da hatta dolaysız vergi gibi kurumlar, sosyal demokrasi gibi referanslar artık içten içe olumsuzluk olarak görülüyorlar. Gerçekten itibar kaybettikleri için değil, ama az ya da çok kuşkulu bir duruma düşürüldükleri için. Dolayısıyla, "büyük boşluk" bizde de, düşüncelerin diyalektiği denebilecek alanda, solda ve merkez solda büyük bir boşluk yarattı.

Bu bağlamda Avrupa toplumsal yaşamı yarı felce uğradı. Bir yarıküre kaçınılmaz iç çöküntülere maruz kaldı (sol). Bu olgu, ters yönde de olsa, Kurtuluş sonrasındaki gelişmeleri anımsatmıyor değil. Fransız sağının bir bölümünün Vichy'yle uzlaşması ve işbirlikçilik nedeniyle bütün bir siyasal, kültürel ve hatta edebi duyarlılık uzun süre için itibar kaybına uğradı. Ve böylece sol, neredeyse otuz yıl, kültür ve Üniversite yaşamı üstünde kurduğu fiili bir tekelden yararlandı.

Bugün öksüz, cezalandırılmış, dayanaklarından ve inançlarından yoksun durumda olan ise sol –hatta merkez– duyarlılıktır. Bu duyarlılık, sonuç itibariyle, tarihsel başarısızlığın karanlıklarına fırlatılıp atılmıştır. Bu olgudan etkilenen sadece Fransa değildir. Avrupa'da siyasal ağırlık merkezi, günümüzde, belli belirsiz, muhafazakârlığa doğru kaymış görünüyor.

Kapitalizmin esas yorumu olarak geçinen Yeni Amerikan kapitalizmi elbette bu müthiş hava akımından yararlanacaktır. Toplumsal düşüncelerle yıkanmış, sosyal demokrasinin yakın arkadaşı olan Ren modeli ise, tersine, doğrudan yeni ultra–liberal duyarlılıklara maruz kalıyor.

Birincisinin kendisini sağlam, saydam, uzlaşmaz, gerçekten profesyonel olarak gösterdiğini de ekleyelim. Diğeri ise tersine karmaşıktır, biraz yumuşak, karanlık değilse bile mattır ve nihayet, iyi niyetli bir tür amatörlüğe, mali zorunlulukların yanı sıra toplumsal talepleri, gelecek karşısındaki sabırsızlıkların yanı sıra geçmişin kalıtlarını iyi niyetli bir tür amatörlük içinde birbirine karıştırır. Bunun "yürümeyeceği" açıktır. Oysa, bugün Amerikan toplumunu niteleyen yeni zenginler ile yeni yoksullar arasındaki kopuşun, geniş çapta ve Doğu ülkelerindekiyle karşılaştırılamayacak bir şiddetle ortaya çıkmasına çok kalmadı. O zaman, Polonya'da görülmeye başlandığı gibi, şu "güler yüzlü kapitalizm"le ilgilenmeye başlamak gerekecektir. Bu kapitalizm, kabaca burada genel çizgileriyle anlatmaya çalıştığım Ren modelidir.

Dolayısıyla Amerikan kapitalizminin psikolojik, medyatik ve politik başarısı, en başta düşünülebilecek kadar tuhaf ve çelişkili değildir. Ama her zaman iyi karşılanmayan sapkın sonuçları da peşinden sürükler. Nitekim Amerikan kapitalizmi kendini ihraç ederken, Ren modeline sızmak, İngiltere'yi baştan çıkarmak ya da Fransa'ya düş kurdurmak üzere "Atlantik'i aşarken", *kendi panzehirlerini de beraberinde götürüyor*. Atlantik ötesinde az ya da çok işleyen ve "cangıl yasası"nın aşırılıklarını (kılı kırk yaran meşruiyetçilik, dinsel esinli ahlâk anlayışı, yurttaşlık duygusu ve birliktelik ruhu vb.) düzeltenler de bunlardır.

Avrupa'da ya da Güney yarıkürenin herhangi bir ülkesinde, kültürel geri plan Amerika'nınkinden farklıdır. ABD'de gözlenen çeşitli frenleme süreçleri, karşı ağırlıklar,

düzeltici öğeler yoktur ya da aynı şekilde işlemez. Amerikan kapitalizminin "ihraç edilmiş" yorumu, Avrupalı ultra–liberallerin biraz da farkında olmadan kutsadıkları bu modelin, özgün yorumundan daha sert, daha az dengeli, daha "vahşi" olduğu görülür. Gerekli önlemler alınmadan uygulandığında bunun, aşırılıkları giderici önlemler olmadan kullanmaya kalkışılacak bitkisel bir ilaçtan farkı yoktur. Doğu Avrupa ülkeleri, bu tür çok ani geçiş deneyimini yaşamak tehlikesiyle karşı karşıyadır.

Yaşasın Çokuluslular!

Yine de, en az başarılı modelin kazanmasını isteyen yeni eğilim karşısında, büyük çokuluslu şirketlerin başlıcalarını ilgilendiren önemli bir istisna var. Bu, çelişkili görünse de bir gerçektir. Amerikan Express, Coca–Cola, Citicorp, Colgate, Ford, IBM ya da McDonald's'tan daha Amerikalı olan ne var? *Apriori*, bunlar Amerikan modelinin dışavurumudurlar. Ama biraz daha yakından bakıldığında durum, görünenden çok farklıdır. Büyük Amerikan çokulusluları, Yeni Amerikan modeline göre başlıca iki açıdan belli bir kalıba sokulamazlar.

Bir yandan, bu işletmeler esasen, teknolojik ya da ticari yeniliğe dayanan bir sınai proje çerçevesinde içsel bir büyüme sürecinde gelişmişlerdir. Dolayısıyla her zaman uzun vadeli düşünmüşlerdir. İşletme planlamasını onlar bulmuşlar ve başarılarıyla bu planlamayı *business school*'ların programına sokmuşlardır.

Diğer yandan, tüm kıtalarda gelişebilmek amacıyla, bu işletmeler birçok ülkede istihdam etmek, çalışanlarını tutarlı bir işletme kültürü ve bir pazarlama anlayışıyla yetiştirmek

zorunda kalmışlardır. Bunlar bugünden yarına olmamıştır. İşte bu nedenle çokuluslular insanî ilişkiler alanındaki siyasetlerini, genellikle emek pazarının dışında yürütmek, kendi çalışanlarına sürekli bir mesleki eğitim ve gerçek bir kariyer sağlamak zorundadırlar.

Bu iki nedenden ötürü *büyük Amerikan çokulusluları Yeni Amerikan modelinden çok Ren modeline bağlıdırlar.*

Şimdi de ABB, Bayer, Nestlé, l'Oréal, Schlumberger ya da Shell gibi Avrupa kökenli çokuluslukların durumuna bakalım. Bunlar, Amerikan çokuluslularıyla aynı olmakla birlikte, kuşkusuz daha belirgin özelliklerle ayırdedilirler.

Bu bakımdan, Shell'in durumu üç nedenden ötürü üstünde özel olarak durmaya değer: İlkin, bu işletme "normalinde" bir tür doğuştan özürlü olmalıydı, zira % 40–60 oranında İngiliz ve Hollanda çıkarlarından oluşmuştur; oysa, bu türde bir mali denge genellikle bir güçsüzlük etmeni olarak görülür. Bununla birlikte Shell dünya kârlılık sıralamasında ilk sıraya yükselmiştir. Bunu geniş ölçüde iktisadi öngörüsünün mükemmeliyetine borçludur. Dünyada petrol şokunu öngörebilen ve yöneticilerini, bu öngörüden hareketle bir strateji oluşturmaya ikna edebilen sadece onlardı. Nihayet, Avrupa kökenli olsa da Shell her zaman ısrarla talepkâr ve personelince de benimsenen ahlâki bir siyaset uyguladı.

Anılan diğer firmaların hepsi, gelecek açısından, kapitalizmin iki modeli arasında en uygun bir terkibin ufuklarını açan en azından iki ortak özellik gösterirler.

İlk önce, ne kadar eski, ne kadar güçlü olurlarsa olsunlar bu firmaların tümü, kuruluşların biyolojisine ilişkin evrensel yasanın dışına çıkarlar. Bu yasaya göre bir şey ne kadar büyükse o kadar eskidir ve kalabalık kurmayların bürokratik asalaklığı ve "büyük zengin şirketler"de çalışanların amaçsızlığı sonucu, kendilerini uyuşukluğa kaptırma tehlikesi de o oranda yüksektir.

Peki büyük çokuluslular niçin bu yasanın dışındadırlar? Çünkü Borsa'ya kayıtlı oldukları andan itibaren, güçlerine rağmen, şampiyonların acımasız çalıştırıcısı, olimpiyat tarzının benzersiz koruyucusu olan mali piyasaya bağımlıdırlar. Dahası, güçlenip geliştikçe yatırım yapma ve dolayısıyla Borsa'da sermaye artışlarında bulunma gereksinimleri de o ölçüde büyüktür. Üstelik bu artışlar, hissedarlarının mutlu hissedarlar olmalarını gerektirir.

İkincisi, büyük çokuluslular mali piyasaya *bağımlı* olsalar da, bu piyasanın kararsızlıklarına *boyun eğmezler.* Sermayeleri her zaman geniş ölçüde dağılmıştır, hiçbir hissedarın sermayesi kendisine özel bir güç kazandıracak düzeyde değildir. Hepsinden önemlisi bu büyük çokuluslukların mali boyutu onları her dış baskına, dostça olmayan her tür LBO'ya karşı koruyacak düzeydedir. Bu durum genel olarak en azından, söz konusu şirketlerin verimlilik düzeylerini korudukları ve temettü dağıtımları arttığı sürece devam eder.

Her gün piyasanın olağan talepleriyle kamçılanan, ama aynı piyasanın keyfi hareketleri karşısında da cesaretini yitirmeyen çokuluslukların her biri, dünyanın hemen her yerinde değerlendirdikleri ve biraraya getirdikleri seçkinlerin ortak eseri olan kendi özgün sınai ve kıtalararası stratejilerini, uzun vadeli olarak, tüm güçleriyle geliştirebilirler. Gerçekten ancak çoklu bir kültür anlayışına sahip olabildikleri ölçüde, gerçek anlamda çokuluslu bir gelişme gösterebilirler. Ren modeli mali piyasanın canlandırıcı değerlerini küçümseme eğilimindeyken, Avrupalı çokuluslular kendi başarıları için bu modele şükran duyuyorlar.

Bu bakımlardan, ister Amerikan ister Avrupa kökenli olsun büyük çokuluslular, hem Ren kapitalizmindeki himayecilik risklerini, hem de Yeni Amerikan kapitalizminin mali tehlikelerini aşan bir tür azami yararlı terkip görüntüsü sunarlar.

10

Almanya Deneyiminden Çıkarılan İkinci Ders

Almanya deneyiminden çıkarılan "ders" anımsanacaktır: *Başarı* ile *dayanışma* arasında aykırı görünen bu örnek ittifak, sosyal piyasa ekonomisini niteler (Bölüm 5 ve 6). Yine de, itiraf etmek gerekir ki, bu ders ne yeterince anlaşılmış, ne de öğretilmiştir. Tersine, seksenli yılların sonuna doğru Almanya'nın, konjonktürel siyaseti nedeniyle gitgide daha çok eleştirilmesi, sunduğu modelin erdemlerini de örtüyordu. Ağaçlara bakmaktan orman görünmüyordu.

Bu eleştiriler 1990'da, Şansölye Helmut Kohl'un soluk soluğa yürüttüğü birleşme siyasetiyle silip süpürüldü. Belki de tarihte hiçbir zaman iktisadi başarının, siyasal ve toplumsal dayanışmaya karşı bu kadar açıkça meydan okuduğu görülmemişti. Buna karşı durma cesaretini gösteren Ren modeli Almanyası, böylece Avrupa ve hatta dünya çapında olağanüstü bir örnek deneyimi başlattı.

Avrupa Tutukluğunun Günah Keçisi

Reagancılık ile Thatchercılığın yıldızının parladığı seksenli yıllarda Alman modeli pek örnek bir görüntü vermiyordu.

Daha çok FAC'ın Avrupalı muhataplarını cezalandıran, ürkekliği ve gelenekçiliğiyle, öyle pek parlak bir geleceği olmayan köhne bir mekanizma olarak görülüyordu. Daha somut olarak açıklamak gerekirse, Alman modeline iki tür eleştiri yöneltilmişti.

1. Avrupa ekonomisini saran bitkinliklerin, yani ünlü *Avrupa tutukluğunun* sorumlusu olarak görülüyordu. Avrupa 1974'teki ilk petrol şokundan itibaren bir daha, 1945'ten sonraki "Otuz Parlak Yıl" boyunca gerçekleştirmiş olduğu büyüme hızını yakalayamıyordu. Gerçekten, Avrupa ekonomilerinin büyüme oranları kabaca iki kat düşmüştü. Oysa Amerikalılar ile Japonlar bu tür bir kopuş yaşamadılar. Ekonomileri, kuşkusuz hafif bir düşüş göstermesine rağmen, yine de karşılaştırılabilir bir hızla büyümeye devam etti. İki petrol şokunu hemen izleyen yıllar bir yana bırakılırsa, istihdam hızı tatmin edici düzeyini korudu ve hatta ABD'de çarpıcı bir şekilde arttı.

Durgunluğa mahkûm gibi görünen Avrupa'da fiziksel Avrupa tutukluğu, sıkça *Avrupa karamsarlığı* kelimesiyle anlatılan psikosomatik bir nitelik de alıyordu.

Yaşlanan ulusların kaçınılmaz yazgısı, sosyal güvenliğin getirdiği aşırı yük ve felç edici zorunluluklar, işçiler ve seçkinlerdeki dinamizm yoksunluğu... Bütün bu genel açıklamalar, esasen Almanya'ya yöneltilen bir suçlamadan hareketle dile getirilmişti. Almanya, Topluluk içinde ekonominin çekici gücü olma rolünü artık oynamamakla eleştiriliyordu. Almanların komşularının geleceğiyle alay ettikleri ve yılda % 2 civarında bir büyüme oranıyla –bu da kendi refahlarını sağlamaya rahatça yeterliydi– yetindikleri söyleniyor ve bu iddia da iki nedene bağlanıyordu:

– Birincisi; Almanya'nın karşı karşıya bulunduğu nüfus gerilemesi sürekli bir büyümeyi eskisi kadar gerekli kılmıyordu. Batı dünyasında, İsveç gibi yaşı 65'in üstündeki kişilerin genel nüfusa oranının en yüksek olduğu ülke Almanya'ydı. Demografik tahminler, 2030 yılına doğru bu oranın % 25'i geçebileceğini gösteriyor. Böylesi bir durum şu anlama geliyor: Daha az sayıda iş açılması ve daha az alt yapı tesisinin inşası (kreşler, okullar, üniversiteler, konutlar ...) karşılanacak daha az yeni gereksinim. O halde bu koşullarda yüksek bir büyüme hızını korumada neden ısrarlı olunsun ki?

Fransa ise baby–boom, yani doğum patlaması kuşaklarına kapılarını açma zorunluluğuyla karşı karşıyadır. Dolayısıyla ek büyüme hızları peşinde koşmak zorundadır. Bu da Fransa'ya iş yaratma, zorunlu donanım gereçlerini finanse etme, kısacası Mayıs 1968'in yaratıcıları olan bütün bu *baby–boomers*'ları tüketim toplumundan yararlandırma olanaklarını geliştirme ihtiyacını duyacaktır.

Ve Nihayet Güçlü Para!

Bu açıdan bakıldığında demografik güçsüzlüğün sonucu olan iktisadi yavaşlama, sanki mali anlayışlara körü körüne bağlı katı bir iradenin güdümünde daha da vahim boyutlara yayılıyor gibi görünüyordu. Bilindiği gibi Almanlar, tarihten, savaş öncesinde başlarına gelen tüm uğursuzlukların kaynağı ve Naziliğin iktidara yükselmesinden kısmen sorumlu bir kutsal enflasyon dehşetini miras aldılar. 1948 para reformundan çıkan Bundesbank kuruluş yasası mali makamlara markın istikrarını sağlama yükümlülüğü getiriyordu. Dahası, yetmişli yılların sonunda yaşanan ağır yenilgi, Ren–ötesi zihinlerde

henüz canlılığını koruyordu. O dönemde Almanlar, lokomotif rolü oynamaları için kendilerini sıkıştıran Batılı muhataplarının isteklerine boyun eğmişlerdi. Sonuç: Kendilerini "tehlike bölgesinde" buldular.

Nihayet, Almanya, 6. bölümde anlattığım "erdemlilik dairesi"nden yararlanmak amacıyla güçlü bir paraya sahip olmak istiyordu. Böylesi bir politika, orta vadede iktisadi büyümeyi sağlamlaştırmak için, önceliğin büyümeye değil, büyük mali dengelere verilmesini gerektiriyordu. Söz konusu olan, enflasyonu durdurmak ve Deutsche Mark'ın istikrarını korumak üzere öncelikle bütçe açığını sınırlandırmak ve faiz oranını gerektiğinde yükseltmekti. Çok sert, ama Almanların yararlanmaya devam ettikleri bir disiplin.

Almanlar, *demografik zayıflıkları* nedeniyle güçlü para politikası uygulamakla suçlanıyorlardı. Kıta Avrupası'nda varlığını koruyan ve İngiltere'de Thatchercılığın sahte parasal erdemlerinin arkasına gizlenen Keynesçiliğin köhne artıkları, bir kez daha, iktisadi dinamizmin parasal alanda belli bir gevşeklik kazandığına inandırmayı başarıyorlardı.

Bu eleştiri önemli bir işsizlik ve istihdam talebi artan bir nüfus sorunuyla karşı karşıya olan Avrupalı muhatapları arasında özellikle şiddetliydi. Nitekim Alman sertliği, Avrupa Para Sistemi (EMS) aracılığıyla AET içinde yayılıyordu. Sermaye dolaşımının tam olduğu bir sabit kambiyo sisteminde para politikaları bağımsız olamaz. Bu ortamda hiçbir ülke, faiz oranına ilişkin genel eğilimden sonsuza kadar kaçamaz. Bir ülke kendi faiz oranlarını tek yanlı olarak düşürdüğü takdirde sermaye getirisi daha yüksek plasmanlara kaçar. Böylece o ülkenin parası diğerlerininkine oranla düşer. Bu durumda, yönlendirici paraya sahip en güçlü ülkenin atılımları ve parasal tercihleri, diğer EMS üyesi ülkelere de intikal eder. Alman ortodoksluğu, faiz oranları yoluyla kendini komşularına işte böyle kabul ettiriyordu.

O dönemde Almanya'nın bazı muhatapları, ticaret fazlalıklarını biriktirmek ve "kendi yasası"nı dayatmak amacıyla parasal gücünü kullanmakla eleştirdikleri Almanya'nın bu uzlaşmaz tutumunu kınıyorlardı.

Ne var ki, bu eleştiriler, geleneksel olarak enflasyonist olan aynı ülkeler, EMS yöntemlerinin kendi ekonomilerine kazandırdığı başarıları gördükçe azaldı. Bu ilerlemeler, en başta, sosyalistlerin yönettiği Fransa, İtalya, İspanya, Portekiz gibi Latin ülkelerinde çarpıcı oldu. Anglosakson basını, sosyalistler arasında özellikle Fransa Ekonomi ve Maliye Bakanı Pierre Bérégovoy'u güçlü frankın simgesi olarak gösterdi. Nihayet!

2. Almanya'ya yöneltilen ikinci eleştiri ise Alman modelinin bizzat kendisine ilişkindi. Örneğin sınai ve mali yapılarındaki atalet, özellikle LBO ateşi, Borsa vurgunları, uyandırdığı sınırsız hayalleri ve yeniden yapılanmalarıyla nitelenen Yeni Amerikan modeliyle gözleri kamaşan herkes tarafından şiddetle eleştirilmişti.

Onların gözünde Alman modeli artık başka bir modelle karşılaştırılma yeteneğini yitiriyordu. Mali piyasası, darlığını ve bitkinliğini koruyordu. Sanayi grupları, çok korkakça, içine kapanmış bir sermayenin tutsağı olmuşlardı. Bu ataletin sorumlusu olan sosyal pazar ekonomisi ise, çağdışı olmakla suçlanıyordu. Hatta kimileri Alman ekonomisinin kaçınılmaz bir gerileme ve Ren–ötesi işletmelerin bir zayıflama içine gireceği kehanetine kadar vardırıyorlardı eleştirilerini. Bu düşünce akımına ilişkin çarpıcı bir anım var. Bir tarihte Paris'teki CEPII (Uluslararası Gelecek İncelemeleri ve Bilgi Merkezi) başkanlığını yürütüyordum. CEPII değerli ekipleri ve bir dizi yöneticisi sayesinde kendi alanında başta ABD olmak üzere en iyi enstitülerden biri olarak görülüyordu genellikle. Oysa

Ekim 1981'de CEPII'nin bilimsel dergisinde çıkan bir makalenin başlığı bugün insanı güldürüyor: "Alman modelinin kalbinde sanayisizleştirme."

Sonuç itibariyle Almanlar, fazlalıkları üstüne oturmuş ve sadece kendi zenginliklerinden bencilce yararlanmaktan başka bir şey düşünmeyen rantiyeler olarak sunulmuşlardı. Kişi başına tüketim 1985'te yılda 8000 Dolarla *Avrupa'nın en yükseğiydi.* Tasarruf oranı, başka yerlerdekinden farklı olarak, artma eğilimindeydi. Ticaret dengesi ise, 1988'de 130 Milyar Marklık bir fazlalık kaydederek rekordan rekora gidiyordu.

Yeniden birleşmeyi bir elektroşok olarak algılayan, işte bu başarı ve rahat sarhoşu Almanya'dır.

Yeniden Birleşme Elektroşoku

Hiç kimse Federal Almanya Cumhuriyeti'nin, Berlin Duvarı'nın yıkılışının hem siyasal hem de iktisadi meydan okumasına bu kadar hızlı ve enerjik bir karşılık verebileceğini hayal edememişti. Bu meydan okumanın boyutunu ölçebilmek için, yeniden birleşme sorununun başlangıçta yarattığı kaygıları ve kuşkuları anımsamak gerekir.

Önce ülke içinde, yurtseverlik heyecanının ilk demleri geçtikten sonra pek çok Batı Alman, Doğulu yeğenlerinin kendilerine çok pahalıya geleceği, sonunda kendi yaşam tarzlarını tehdit edeceği kuşkusuna kapıldı. Etkili olduğu kadar cömert de olan sosyal sigorta sistemi ne olacaktı? Birkaç hafta içinde Doğu'dan gelen 700.000 mülteciye karşı daha şimdiden bir güvensizlik tepkisi oluşuyordu.

Ayrıca bu birleşmenin siyasal sonuçlarından da kaygılanılıyordu. Nitekim, geleceğin Almanyası'nın siyasal biçimlen-

mesi konusunda da pek çok belirsizlik vardı. Helmut Kohl'un istediği birleşmenin, kendi partisine karşı dönme tehlikesi yok muydu? Hristiyan demokratların birleşmiş bir Almanya'da iktidarda kalabilme ihtimali o kadar azdı ki tüm kamuoyu yoklamaları sosyal demokratları bu operasyonun başlıca yararlananları olarak gösteriyordu. Hatta, 1990 yazında öyle bir an oldu ki, birleşme, Federal Almanya'da olduğundan çok daha fazla Fransa'da taraftar topladı.

Belirsizlik ve endişeler uluslararası düzeyde de daha az değildi. Almanlar, Ren–ötesi yeni devin seksen milyonluk nüfusuyla Topluluk'a egemen olma perspektifinin Avrupalı muhataplarında yaratabileceği derin rahatsızlığın bal gibi bilincindeydiler.

Savaş sonrası Avrupası'nda her tür dengenin, Yalta paylaşımına ve yenilen devlet Almanya'nın bölünmesine dayandığı doğrudur. İki Alman devletinin varlığı, blokların özellikle askeri alandaki karşıtlığından doğan statükoyu güvence altına alıyordu. Nükleer alanda, iki büyüğün ölçü dışı stratejik silahları, gerçek ya da varsayılan ünlü "tam eşitlik" dehşet dengesini sağlıyordu. Ayrıca Avrupa'da orta menzilli füzeler (bir yanda Pershing, öte yanda da SS 20), caydırıcılık doktrinini bizzat yaşlı Avrupa topraklarına yerleştiriyordu. Kısacası Avrupalılar, kendi evlerinde kendi kendilerini yok edebilirlerdi. Konvansiyonel silahlar bakımından NATO birlikleri ve Varşova Paktı birlikleri, Avrupa'nın göbeğindeki bir savaş için hazırlanmışlar ve donatılmışlardı. Her iki kamp, caydırıcı bir tehdit olarak korkunç bir çarpışma riskini canlı tutmak için asker, zırhlı araç, uçak ve topçu birliklerini hazır bulunduruyorlardı.

Almanlar, her durumda, kendilerini muhtemel bir çatışmanın öncelikli ilgi alanı içinde görüyorlardı. Çünkü her şeyden önce böylesi bir çatışma kaçınılmaz olarak kendi topraklarında cereyan edecekti; ikincisi iki Alman ordusu, FAC ve

DAC'ınkiler, ön hatta yer almışlardı. Bir anlamda, daha yukarıda andığım, iktisadi "bencillik"in askeri uzantısını oluşturan FAC'daki barışçı hareket ile şu Alman "milliyetçi–barışçı" hareketinin yükselen gücü de bundan kaynaklanıyordu.

Birleşmeyle altüst olma tehlikesini yaşayan da işte bu, görece güven verici dengedir. Bu arada, belli bir tedirginlikle, blokların, askeri stratejinin, ordular ve silah–cephane yığınaklarının ne olacağı sorgulanıyordu. Sözün kısası, birleşme bir karışıklık, hatta bir tehdit gibi algılanmıştı. Yeni birleşmiş Almanya'nın yarınki tutumu da, tedirginliği elden bıraktırmıyordu. Almanya hangi tarafa dönecekti? Hem kapitalist rejimiyle Batı'ya demir atmış, hem de yetmişli yıllarda Willy Brandt'ın *Ostpolitik* kanalıyla karşı konulmaz bir şekilde Doğu'nun cazibesine kapılmış değil miydi?

Almanya'nın muhataplarının iktisadi alandaki kaygıları da oldukça canlıdır. *Gross Deutschland* anısı Brüksel'de belli bir dehşet saçmakta ve her Avrupa ülkesi, daha şimdiden, kendine göre bir tepki göstermektedir. Bu bağlamda, İngilizler Amerikalı yeğenleriyle bağlarını sıkılaştırmakta ve yeni bir dostluk anlaşmasını düşlemektedirler. Fransızlar ise, bir yenilgi ittifakı kurmak için eski Fransız–Rus politikasının anısından söz açmaktadırlar.

Birleşme yolunda birçok iktisadi engelin yükseleceği doğrudur. H. Siebert'in, başlangıçta 600–1.200 milyar mark arasında tahmin ettiği birleşme maliyeti, bu ülke FAC da olsa, devasadır. Ama haklı olarak kaygı duyulacak gelişmelerden biri de özellikle birleşmenin makro–ekonomik sonuçlarıdır. Birleşme maliyetinin karşılanması mali piyasalardan yoğun bir talebi gerektirebilecektir. Bu yöneliş tasarrufun azalması ve sermaye gereksinimlerinin artmasıyla nitelenen bir ortamda, faiz oranları üstünde yeni baskılara yol açacaktır. Almanların piyasalarda gerçekleştirdiği bu devasa para çekme ameliyesi, yabancı sermayeleri, daha az itibarlı başka ülkelere ve

daha az güvenli başka alanlara yatırıma yönelmekten caydırabilir.

Diğer yandan, eski DAC yurttaşlarından gelen ek taleplerin Alman ekonomisini kızıştırması da, enflasyonu canlandırma tehlikesini taşımaktadır. Sürekli enflasyonist baskılar dünya ekonomisinin de yakasını bırakmamaktadır. Amerika'nın çok büyük açıkları, dolaşımdaki para hacmi ve üretim kapasitelerinin yüksek kullanılma oranları bu durumun nedenleridir. Seksenli yılların ortasından itibaren gelişmiş ülkeler ekonomilerinin artık, sürekli yüksek enflasyon ortamında (% 10 ve üstü) kalma tehlikesiyle karşı karşıya bulunmadıklarından eminim. Piyasaların, gerçek zamanlı bir bilişim sistemine bağlandıkları bir çağda enflasyon sonuçlarının yayılması, işletmelerin rekabet yeteneği açısından öylesine korkunç olur ki, kısıtlayıcı karşı önlemlerin derhal uygulamaya konması gerekebilir. Ama bu tanıyı paylaşmayan birçok kişi, birleşmeyi "fiyatlar varili"ni ateşe verebilecek bir kıvılcım gibi görüyor.

Nihayet toplumsal alanda, DAC ile FAC arasındaki devasa eşitsizlikleri giderme şekli üstünde kafa yorulabilir. Örneğin kişi başına brüt ücret DAC'da üç kat daha düşüktür. Sadece bu farklılık bile bir patlama nedeni değil midir? Üstelik fiyat yelpazesi her iki Almanya'da tamamen farklıydı. Kimi rayiç fiyatlar (ekmek, patates, kiralar ve ulaşım), eski DAC'ta beş kat daha düşüktü. Dayanıklı tüketim mallarınınkiler ise (televizyon, buzdolabı, mikro–bilgisayar) iki–on kat daha yüksekti. Dolayısıyla Doğu Almanlar, önceden olduğu gibi, temel gereksinimlerini karşılamada büyük zorluklarla karşılaşacaklar, aynı zamanda tüketim toplumunun nimetlerinden yararlanamayacaklardı. Tüm bunlar, dün olduğu gibi bugün de tehlikelere gebedir.

Hiç kimsenin küçümsemeyi aklının ucundan bile geçiremeyeceği başka güçlükler, iki Almanya arasındaki kültür

farklılıklarından ileri gelen güçlükleri ortaya çıkarıyordu. 1990 sonunda yapılan çeşitli inceleme ve kamuoyu yoklamaları, ayrı yaşanan kırk yılın farklı zihniyetler, duyarlılıklar ve yaşam tarzları yarattığını gösteriyordu. Örneğin dinsel alanda, kendilerini tanrıtanımaz olarak gösteren yetişkinlerin oranı FAC'da sadece % 7 iken, DAC'da % 66'ydı. Daha genel bağlamda, Batı'da kullanılan kimi terim ya da kavramlar Doğu'da anlaşılmıyordu. Reklam ajansları bu konuda deneyim edindiler.

Birbirine eklenen tüm bu sorunlar, Almanya'nın karşı karşıya kaldığı meydan okumanın inanılmaz güçlüğünü gösteriyor. Aslında bu güçlüğü, az sayıda ülke o denli cesurca karşılamaya cesaret edebilirdi. Çoğu sorunlar karşısında daha aşamalı ve tedrici bir yaklaşımı tercih ederdi. Birçoğu belirsizliğe, sıkıntı ya da çok tehlikeli hayal kırıklıklarına yol açmama kaygısıyla hareketsiz kalabilirdi. Tüm birleşme çabalarının, SSCB'nin kabulüne bağlı olduğu bir ortamda, çıkmaza girme tehlikesi daha büyüktü. Dolayısıyla Moskova'da hareketsizliğe yol açabilecek tehlikeli bir gelişme –her an mümkündü– meydana gelmeden önce, birleşmeyi geri dönülmez bir noktaya getirmek için acele etmek gerekiyordu. 1990 sonunda Mikhail Gorbaçov yandaşlarının karşılaştıkları güçlükler, bu endişelerin yersiz olmadığını gösteriyordu. Almanlar acele davranmakta haklıydılar...

Helmut Kohl'un Üstün Cesareti

Şansölye Kohl, tartışmalar sonunda kararlaştırdığı tercihiyle herkesi kontrpiyede bıraktı. Alman hükümetine tüm engelleri aşma olanağını veren, cesaret ve çabuklukla ayırdedilen bir siyasi tercihti bu.

Uluslararası durumdan kaynaklanan ilk engel, anında kaldırıldı. Nitekim, birleşen Almanya, ansızın yakalanan Sovyetlerin bu tercihe simgesel de olsa bir direnç göstermesine olanak vermeden, NATO'nun tam üyesi olmayı sürdürdüğünü derhal açıklayıverdi. Helmut Kohl böylece aynı taşla –evet, para karşılığında– eski DAC'da konuşlanmış Kızılordu birliklerinin, gürültüsüz patırtısız bir şekilde, kesin bir takvim dahilinde ülkeden ayrılmayı programlamalarını sağladı. Bu, Almanya'ya 12 milyar marka mal olacaktır – bu tür bir askeri "kurtuluş" için çok da pahalı sayılmaz. Sözün kısası mark, tank ve topları yendi.

Avrupa'daki tereddütler ise, rekor sayılabilecek kısa bir sürede yatıştırıldı. FAC'ın muhatapları, hakim olamayacakları ve gerçek düzenleyicisi Bonn olan bir hareketin yıldırım hızıyla, tamamen bir kenara itildiler. Evet, Alman diplomasisi, Topluluk'a bağlılığını resmen vurgulayarak endişeleri –özellikle Fransızlarınkilere– dağıtmaya büyük özen gösterdi. O kadar mürekkep ve tükrük tüketimine neden olan "Büyük Almanya"nın dönüşü sabit fikri böylece kısa sürede önlendi.

Ülke içinde ise, Helmut Kohl'un, seçim umutlarını yeniden birleşmeye bağlayan rakipleri boşuna yoruldular. Eski DAC'da yapılan ilk seçimlerde korkunç bir siyasal bozguna uğrarken, Batı'da da mevzi kaybettiler. Hristiyan–Liberal koalisyonu, her iki oylamayı da büyük farkla kazanarak iktidardaki partilere rahat bir çoğunluk sağladı.

Helmut Kohl'un bu cesareti, FAC resmi kurumlarının görülmedik bir dayanışma çabasıyla tamamlanıyordu. Kamu maliyesine (Federal bütçe, Lander'lerin ve sosyal sigorta kurumlarının bütçeleri) binen yük gerçekten çok ağırdı. Akılcı tahminlere göre bu yük beş yıl boyunca yılda 120 milyar markı –yani toplam 600 milyar– bulacaktı. Bu meblağ, FAC'ın yıllık dış yatırımlarına neredeyse eşittir. Bir başka karşılaştırmaya göre ise, toplam bireysel tasarrufun yarısından biraz

azıdır. Dolayısıyla bu, vergi yükümlüleri ile kesinti ödeyenlerden istenecek çok büyük bir çabadır. Ancak genel bir istikraz eğiliminin sonuçları çok tehlikeli olabilirdi (yılda 100 milyar markı bulabilecek borç yükünün artması, faiz oranlarının yükselmesi, uluslararası sermayenin yüksek faiz oranlarına yönelmesi vb.).



Kaynak: Plantu, *C'est la lutte finale*, La Découverte/Le Monde, 1990 s. 135

Bu varsayım artık aşılmıştır. Seçim kampanyası sırasında Şansölye Helmut Kohl, kuşkusuz, birleşmenin hiçbir vergi artışına gidilmeden yapılabileceğini ima etmeden duramadı. Burada Amerikan Yeni Kapitalizminin temel önermesinin –yani hipiler döneminde Kaliforniya'dan kaynaklanan o vergi aleyhtarı psikoz– dünyada karşı modelin yıldızı olan FAC'da bile ne kadar hızla yayıldığı görülüyor. Hatta, birleşme yönündeki büyük yurtsever atılım sırasında da, her tür olabilirliğe karşı Şansölye Kohl kendini bu vergi aleyhtarı psikoza

kaptırmak zorunda gördü. Ama 1991'in başında da, Parlamento'dan önemli vergi artışları istemeden edemedi.

1991'de Batı'dan Doğu'ya kamu fonlarından yapılan aktarımların toplamı 150 milyar markı, yani 500 milyar frankı –Fransızların kendi sağlık harcamalarına ayırdıkları miktara neredeyse eşit– bulacaktır. Bu miktar ülkemizde gelirden alınan vergi hasılatının üç katından daha çoktur. Bu karşılaştırmaları, söz konusu bütçe çabalarının devasa, hatta benzersiz olduğunu vurgulamak için veriyorum.

Bu arada, olup biten işler, bir başka açıdan da olağanüstüdür. Gördüğümüz gibi, eşitsizlikler dünyanın her yerinde XIX. yüzyılı, yani "vahşi" kapitalizm çağını çağrıştırırcasına artarken, dünyada insanlar arasındaki eşitsizliklerin azaltılmasını –ne kadar pahalı olursa olsun– öncelikli olarak görmeye devam eden bir tek yer vardır.

Birleşmenin masrafları sadece kamu fonlarından ödenmedi. Özel sektör de, Batı Alman büyük işletmeleri ya da küçük ve orta boy işletmeleri ile eski DAC işletmeleri arasında imzalanan çok sayıda işbirliği antlaşmasıyla bu operasyonun tarafıdır. Rekabete ve "piyasa gerçeği"ne açılınca, birçok Doğu Alman işletmesinin iflasa sürüklenmesi bu işbirliğinin ne kadar gerekli olduğunu gösterdi. Tüm Doğu Alman işletmelerini, özelleştirmek amacıyla alan Treuhandanstalt, böylece 1990'da onlara toplam 55 milyar marklık bir meblağı temin etmiş oldu.

Bu borçların en az yarısının hemen hiçbir şekilde geri dönme olasılığının olmadığına da işaret etmek gerekir. Bütünsel olarak, eski DAC'ın yeni özel sektörünü belli bir "düzeye getirme" çabası, Batılı işletmelerin yüklenmesini zorunlu kılan devasa yatırımlar gerektirecektir.

Mezzogiorno ya da Beşinci Ejder?

Bütünüyle iflastaki, bir anlamda bu kendiliğinden "ayrılmış üçte biri" satın alabilmek için Almanya'nın gösterdiği benzersiz mali çaba, kesinlikle güzel bir cesareti ve büyük bir cömertliği simgeliyor. Ama Almanya, sonunda yaptıklarının karşılığını alacağını ve eski DAC'ı yutmasının kendisine ek bir büyüme sağlayacağını görmezlikten gelmedi. Hatta dünyanın başlıca büyüme ve istikrar çekim merkezi oldu. Bu da, özellikle şu genel iktisadi yavaşlama döneminde kucak açılacak bir kazançtır. Birleşmenin Alman ekonomisi üzerindeki orta ve uzun vadeli sonuçlarını bugünden kestirmek kuşkusuz zordur. Yine de en azından, gerçeğe en yakın birkaç senaryo karalanabilir. Uluslararası İncelemeler ve Enformasyon Merkezi, önümüzdeki beş yıl için iki senaryo tasarlıyor.

1. Asya'nın dört ejderi'ne yollamayla "*beşinci ejder*" birinci senaryoya verilen ad. Bu, eski DAC'da olağanüstü bir büyüme öngören en iyimser senaryodur. Üç varsayıma dayanıyor. Önce eski DAC'da ücretlerde sağlanacak ılımlı bir artış, 1995'de ücretleri, FAC'dakilerin % 75'i düzeyine (1990'da % 30 ve 1991'de daha şimdiden % 50) getirecektir. Daha sonra eski DAC'da 1995'e kadar yılda 110 Milyar marklık bir yatırım hacmi. Nihayet yabancı ürünlerin giriş oranının % 40'a eşitlenmesi ve eski yurttaşlarının göç hareketinde tedrici bir azalma. Bu göçün 1990'da 360.000 kişiden 1995'de 50.000'e düşmesi bekleniyor.

Bu varsayımların doğrulanması durumunda, birleşmenin tüm Alman ekonomisi üstündeki sonuçları şaşırtıcı boyutlarda olabilecektir. Ortalama büyüme hızı, altı yıllık bir süre için (1990'dan 1995'e kadar) yılda 3.7'yi bulabilecektir. Enf-

lasyon oranı değişmezken işsizliğin faal nüfusa oranı 1995'de % 8'in altında kalabilecektir. Cari ödemeler dengesi ise, GSYH'nın yaklaşık % 2.7'sini oluşturarak ciddi bir fazlalık kaydedebilecektir.

Ayrıca –bu en ilginç noktalardan biridir– Almanya'nın iki bölümü arasındaki eşitsizlikler zaman içinde silinecek ve işsizlik oranı eski DAC'da en çok % 11.8'i bulurken cari ödemeler bakiyesi negatif gerçekleşerek GSYH'nın % 1.2'sini oluşturacaktır.

Nihayet, bu senaryoya göre Alman dinamizmi, tüm OECD ekonomileri için, hem büyüme, hem enflasyon hem de bütçe açığı ve ödemeler dengesi bakımından elverişli sonuçlar doğuracaktır. Böylece 1991'in ilk üç ayında Fransız otomobillerinin satışı Fransa'da % 20 azalırken Almanya'da % 40 artmış olacaktır. Bu, aklın, uzun vade ve sabrın senaryosudur.

2. İkinci senaryonun adı ise, İtalyan hükümetinin çabalarına rağmen Kuzey'e oranla hâlâ büyük bir gecikme içinde olan Güney İtalya'ya yollamayla *Mezzogiorno*'dur. Bu senaryo kapsamındaki varsayımlar ise şunlardır: Eski DAC'da ücret artışları açıkça daha hızlıdır. Zira bu ücretlerin 1995'ten itibaren FAC'dakilerin düzeyine ulaşma oranı % 90'dır. Esas fark buradadır: Bu sabırsızlık ve aklın sesini dinlemeyerek reddetmenin senaryosudur. Bunun doğrudan şu iki sonucu vardır: Buna karşılık yatırımlar eski DAC'da daha azdır ve altı yıllık bir süre için yılda 90 milyar mark civarına oturur; göç önemini korur (aynı dönemde yılda 200.000 kişi).

Bu senaryonun sonuçları, açıkça görüldüğü gibi çok az elverişlidir. Alman GSYH artışı ancak % 3.5'dir. İşsizliğin faal nüfusa oranı % 9.8'dir. Enflasyon hafifçe hızlanacak ve cari ödemeler dengesindeki fazlalık GSYH'nın % 1.2'sine gerileye-

cektir. Ama, "beşinci ejder" senaryosuna göre en büyük farklılık, eşitsizliklerin Almanya'nın iki bölümü arasında derinleşmesidir. Eski DAC'da işsizliğin faal nüfusa oranı % 20.8'i bulurken, cari ödemeler negatif bakiyesi GSYH'nın % 16.1'ine ulaşacaktır.

CEPII uzmanlarının vurguladıkları gibi, bu durumda bir tür sanayisizleşme ve hatta eski DAC'ın iktisadi anlamda terk edilmesine tanık olunabilecektir.

Bu iki senaryodan hangi dersler çıkabilir? Öncelikle, eski FAC'ın şimdilik pahalı olsa da, eski DAC yararına daha güçlü bir şekilde dile getirilen bir dayanışmadan kazanacağı çok şey vardır. Kamu fonlarını daha çok harekete geçiren ve daha fazla özveri isteyen "beşinci ejder" senaryosunun, dinamizmi, etkisi sınırlı bir dayanışmaya dayanan Mezzogiorno senaryosuna kıyasla zaman içinde herkes açısından çok daha yararlı olduğu görülüyor. Daha da önemli olan ikinci ders: "Beşinci ejder" senaryosuna göre, eski DAC'da ücretler, Mezzogiorno senaryosundaki kadar hızlı artmıyor. Ücret konusundaki kararlılık, işsizliği azaltma ve büyümeyi hızlandırmanın zorunlu koşuludur.

Fransızlar bunu 1981–1984 yılları arasında anladılar. İşsizlikle mücadele etmek için daha az çalışmak ve daha çok kazanmak gerektiği düşüncesinden yola çıkan Fransızlar, nominal ücret artışının satınalma gücünü yükseltmek yerine zayıflattığını, aynı zamanda da işsizliği artırdığını acılı bir şekilde de olsa yavaş yavaş kavradılar. İşletmenin kabul edilmesine, Fransız ekonomisinin doğrulmasına ve hatta tarihimizde ilk kez kapitalizmin etkinliği üstünde gerçek bir mutabakata varılmasına yol açan işte, kamuoyundaki iktisadi bilincin kaydettiği bu olağanüstü ilerlemedir. Doğu Almanya ve Orta Avrupa ülkeleri de bugün buna benzer, ama karşılaştırılamaya-

cak kadar daha büyük bir meydan okumayla karşı karşıyadır. Seçim kampanyasıyla birlikte Şansölye Helmut Kohl, Doğu'da refah düzeyine giden yolun uzun ve çetin olacağını durmadan anımsattı. Ama uyarıları alkışlar ve *Deutschland Einig Vaterland*'lar arasında kaybolup gidiyordu. İşte işsizlik karşıtı gösteriler çoğalır ve eski DAC metal sanayii çalışanları 1994'te ücretlerinin Batı'daki arkadaşlarınınkilerle eşitlenmesi talebini kabul ettirirlerken sorun eski DAC'ın ücretlerdeki çok hızlı artışlar yüzünden Mezzogiorno senaryosuna doğru kayıp kaymadığını görmektir.

Bay Poehl'ün "Feci" Mantıksızlığı

İşte bu ortamda, Bundesbank Başkanı Bay Otto Poehl, 26 Mart 1991'de Brüksel'de Almanlararası Para Birliği'nin (APB) "Avrupa'da yapmamamız gerekene bir örnek oluşturduğu"nu açıklarken, Alman Hükümetini de "Deutsche Markı Doğu'ya, bugünden yarına hiçbir hazırlık yapmadan, hedefte sapma olursa nasıl düzeltileceğini bilmeden ve üstelik hiç de uygun olmayan bir çevirme oranı uygulayarak sokmakla" eleştirdi; "sonuçlar feci"ydi.

Ama asıl "feci" olan, özellikle bir merkez bankası, *a fortiori* "BUBA" sorumlusunun ağzından, bu hiç duyulmadık sıfatın çıkmış olmasıdır. Kuşkusuz, Bonn hükümetini, birleşmeyi finanse etmek için borçlanmaya gitmekten caydırmak üzere elinden geleni yapmış olması anlaşılabilir. Bu onun görevidi. Ama bu kadar hayırlı bir başarısızlığın intikamını almaya ve aynı anda Avrupa Para Birliği'ni mahkûm etmeye kalkışmakla fazla ileri gitti. Bay Poehl'ün tarihsel açıklamasının hemen ardından Deutsche Mark'ın düşmesi tali bir gelişim-

dir. Şansölye Kohl tereddüt göstermeden, geri dönülmez olanı yaratmak üzere hemen harekete geçmeseydi, hiç kimse demir perdenin Berlin'in ortasında yıkılacağını söyleyemezdi. İşte daha ciddi olan da Bay Poehl'ün bu olguyu çabucak unutuvermiş olmasıdır. Bu öfkeli davranışın kökeninde herhalde bir gururun yaralanması yatar. Birleşme sırasında, eski DAC ile eski FAC arasındaki üretkenlik oranları 1'e 2 hatta 1'e 3 civarındaydı (Portekiz'le aynı düzeydeydi). Soruna tamamen teknik açıdan bakan BUBA, bu yaklaşıma uygun bir kambiyo oranı öneriyordu. Oysa Şansölye Kohl "1'e 1 tercihi"ni benimseyerek sorunu ters yönde çözdü.

Gerçekten de, basına bakıldığında, bu kararın sonuçları "feci" görünebilir. İşsizliğin yükselmesi, fabrikaların kapanması, daha birkaç ay öncesine kadar coşkunun doruğunda olan bir toplumun moral yitimine uğraması. Peki ya Kohl, Poehl'ün görüşünü izleseydi ne olacaktı? Doğu Almanların geliri kuşkusuz daha az artacaktı; işsizlik belki daha yavaş yükselecekti, bu bir avantaj olabilirdi; ama sakıncası ise, durdurulması olanaksız, kitlesel bir göç, yani eski DAC'ın gerçekten terk edilmesiydi. Şansölyenin söylediği gibi, "Şayet mark Leipzig'e gitmeseydi, Leipzig halkı marka gidecekti". 1990'ın bazı günlerinde 150.000 Doğu Alman, eski sınırı Batı yönünde aştı. 1991 ilkbaharında ise sadece birkaç yüz. "Feci" kelimesini kullanmakla, Bay Poehl şu korkunç ikilemi unutmuş gibi davranıyor: Yerinde işsizlik ya da Doğu'daki beş *Lander*'deki faal nüfusun göç yoluyla ülkeyi boşaltması. Geçici işsizlik ya da belirsiz bir süre için insansızlaştırma.

Kaldı ki BUBA Başkanının mantıksızlığının bir ikinci nedeni daha var. Onlarca yıldır Frankfurt makamları, ilkesel olarak, her şeyden önce her iki ülke siyasetleri ve iktisadi durumları arasında bir çakışma olmadan para birliğinin gerçekleşemeyeceğini söylüyorlar. Oysa, iki Almanya'nın ekonomileri kadar birbiriyle az çakışan, eşitsiz ne olabilir ki? O halde

APB'nin "feci" sonuçlara ulaşması gerekiyordu. Aksi takdirde Bundesbank, Almanya'da bile başarısızlığa uğrayan amentüsünün birinci maddesini gördükten sonra, aynı amentüyü uygulamayı düşündüğü Avrupa kurumlarında da vaziyeti kurtaramama tehlikesiyle karşı karşıya kalabilecekti. İşte zaten bu nedenledir ki, Bay Poehl, APB için "Avrupa'da yapmamamız gerekene bir örnek oluşturuyordu" dedi. Oysa gerçek *sisteme ilişkindir* ve özellikle Latin ülkeleri örneği, on yılı aşkın bir süredir, para birliğinin ekonomilerin birbirine yaklaşma eğilimini güçlendirdiğini göstermiş bulunuyor. Tersini söylemek, Portekiz ve Yunanistan'ın –kuşkusuz İspanya'nın da– hatta İtalya'nın da geleceğin Avrupa Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (EPB) dışında bırakılmak istendiği anlamına gelir.

Eğer durum böyleyse o halde Orta Avrupa ülkelerinin Macaristan, Çekoslovakya, Polonya'nın beklentisi gerçekleşmeyecek midir? Avrupa Birliği'nin Orta Avrupa ülkelerini kucaklamaması durumunda bu ülkelerin insanları bize yöneleceklerdir.

Şu satırları yazdığım sırada gelen son haberler özellikle kaygı vericidir. Şansölye Kohl, kısmi seçimlerde, kendi kalesinde ağır bir bozguna uğradı. Bay Poehl istifa etti. Daha da kaygılandırıcı olan, IG Metall'in Doğu'nun beş Lander'inde metal sanayiinde ücretlerin 1991'de Batı'dakilere olan % 60'lık oranının 1994'te % 100'e ulaşması talebini kabul ettirmiş olmasıdır. Bu, bir tehlikenin ve hatta Mezzogiorno senaryosuna doğru "ürkütücü" bir kaymanın ifadesidir.

Yine de, Almanya örneğinden çıkarılan ikinci ders nedeniyle, ısrar ediyor ve altını çiziyorum: Bu ders bizlere, gerçekten birleştiği, bir başka deyişle bir federasyon şeklinde örgütlendiği takdirde Avrupa'nın neler yapabileceğini gösteriyor.

Avrupa Neler Yapabilir?

Bir hükümetin parlamentodaki kendi çoğunluğuna ilettiği bilinen eski bir formül vardır: "Bana iyi bir bütçe yapın, ben de size iyi bir politika yapayım." Bu konuda Helmut Kohl tarihe geçecektir. Çünkü kırk yılı aşkın bir süredir, Almanya, mali konulardaki katılığın sunağı olmuştu. Bu ülke iki Almanya'nın çok kısa sürede parasal birliğini gerçekleştirmek gibi benzersiz bir cesaret gösterdi. Resmi uzmanların görüşlerinin tersine, devletlerin hareket alanlarını sınırlayan ekonominin uluslararasılaşmasına, seçim belirsizlikleri ve her boy ve soydan bencilliklerin (ulusal, bölgesel ve mesleki) at oynatmasına rağmen, ne hayal gücü ne de kararlılığı olduğu sanılan o adam, Bonn'dan kendi Federal siyasal iradesini Frankfurt bankasını yöneten Lander'lerin temsilcilerine kabul ettirerek belki de bir deha örneği verdi.

Sık sık unutulan bir doğru: İktisadi zorunluluklar kimi zaman siyasetin gerekleri karşısında ikinci plana düşebilir. Ancak, bu ilkeyi bir mazeret haline getirmemek koşuluyla. Anlatmak istediğim şu: Siyasetin öne geçmesi, ancak iktisadi ve mali bir başarı ön koşuluna dayandırılabilir. Ekonomi ne kadar güçlüyse, politika da o kadar gelişip ilerleyebilir. Şayet Almanya, fazlalıkları biriktirmemiş olsaydı, DM gücünü koruyamasaydı, işletmeleri o kadar ileri ve iktisadi potansiyeli de o kadar büyük olmasaydı, bu görkemli LBO'yu, kesinlikle yarar sağlayabileceği bir LBO'yu Doğu'ya hiçbir zaman sunamazdı. Çünkü kendisini kurtarabildiği o ünlü iktisadi mecburiyete hakim ve egemendi.

Bu Alman deneyiminde unutulmaması gereken bir başka nokta da, cesaret ve dayanışmanın etkili bir bütün oluşturabileceği düşüncesidir. Cesaret ve iktisadi dinamizm, ille de dışlama, eşitsizlik ve toplumsal adaletsizlik demek değildir.

Dayanışma da, mutlaka adalet, hantallık ve bürokrasiyi gerektirmez.

Ancak, özellikle, bu birleşmenin üzüntüye yol açmadan gerçekleşmesine olanak veren Ren modeline özgü, iki temel etmeni akıldan çıkarmamak gerekir. Önceki bölümlerde dile getirdiğim söz konusu etmenler, bu özel koşullarda iyice belirginleşiyor.

Birinci etmen: Ülke çıkarlarına *uzun vadeli* bir bakış. Almanlar, iktisadi ve toplumsal alanda bugün katlanılan özverilerin, gelecekte yarar sağlayacağını anladılar. Elbette, ilk aşamada, açıklar derinleşecek, fazlalıklar azalacak, sosyal güvenlik bundan etkilenirken mükellef de tahrike kapılacaktır. Ama Batı'da ve özellikle de Doğu'da, öfkelerinin şiddeti ne olursa olsun, Almanlar, sonunda gayretlerinin karşılığını hep birlikte alacaklardır.

İkinci etmen: Özel çıkarlar karşısında *ortak çıkara* verilen öncelik. Almanlar uzun vadeli politikalarını, özel çıkarların korunmasına dayandırdılar. Nitekim, bu çıkarlar, devlet gelirleri ile özel gelirlerin ihtiyatlı, dengeli ve tutumlu bir eylemini gerektiriyordu. Şayet Şansölye Kohl, Batılı vergi mükellefi ya da işsizin sesine kulak vermiş olsaydı, maceraya hiçbir zaman atılmamış olacaktı.

Mali piyasanın, kendi yasası ve mantığını işletmelere ve hükümete kabul ettirmesi durumunda meydana gelebilecekleri düşünmenin artık zamanıdır. Birleşme riski hiçbir zaman göze alınamayabilirdi. Uzun vadede böylesi bir bahis, peşindeki bir sürü belirsizlikle birlikte hiçbir zaman kabul edilemeyebilirdi. Zira belirsizlikler –özellikle mali– bütünüyle ortadan kaldırılmamıştı. Birleşme için gerekli fonların sağlanması için yapılan çağrının yol açtığı mali gerginliklerin pek fazla rahatsızlığa yol açmadan giderilip giderilemeyeceğini kimse bilemiyor. Faiz oranlarında yükselme, enflasyon, EMS

bünyesindeki hareketler vb. Yine de, muhtemel tehlikeler ortadan kalkmış değildir.

Ama kesin olan bir şey varsa, o da, bu tür gerginliklerin mali kurumların güçlendiği bir sistemde daha rahatça emildikleridir. Almanların durumunda, egemen bir mali piyasa –Yeni Amerikan modelinde olduğu gibi– birleşmenin şokunu kaldırmada çok fazla uçucu, sinirli ve önceden kestirilmez olacaktı. İşletmelere doğru yönelmiş istikrarlı ve güçlü bir bankacılık sistemi ise, yeni mali taleplere fazlaca zarara uğramadan uyum sağlama konusunda çok daha iyi donanmıştır. Toplumsal çıkarın üstün gelmesini sağlamak, bugün var yarın yok ölçütlere göre düşünülen anlık verimliliğe kendini kaptırmış binlerce mali operatör karşısında değil, ama onlarca yol boyunca birikmiş sonuçlara dayalı, sağlam temelli yapılar çerçevesinde daha kolaydır. Üstelik bazı operatörler, başkalarının kazancını kendi üzerlerine geçirmektedir.

"Alman dersi" son olarak bize, Doğu Avrupa üstüne olumlu anlamda kışkırtıcı bazı düşünceler esinlendirmektedir. Almanya'nın, tarihin sillesini yiyen kendi üçte biriyle yaptığını tüm Avrupa, yarım yüzyıl süren komünizmin yaraladığı, mahvettiği kendi "üçte biri" olan Orta Avrupa'yla gerçekleştiremez mi?

Bu soruya kabaca bir yanıt vermeden önce, halen işlenen ve Doğu Almanya'yı Mezzogiorno senaryosundaki olasılıklardan daha geriye düşürebilecek ağır hatalara karşı önlem almak gerekiyor. Bu hataların başlıca ikisi bir yanda üretkenlik artışının önünde yer alan ve onu çok aşan ücret artışları, öte yanda birçok kimsenin dün çalışarak kazandığından daha fazlasını bugün çalışmadan kazanmasına yol açan sosyal yardımların cömertliğidir. Yine de kamuoyu hoşnutsuzdur. Çünkü yaşam düzeyi ve özellikle de yarından beklentiler Batı'dakilerden çok daha az doyurucudur.

Batı mali özverileriyle, Doğu'yu uyuşukluk ve hırçınlık

içine itmeyi daha ne kadar sürdürecektir? Bu, geniş ölçüde üretken yatırımların hızına bağlıdır.

Bunların çoğu Alman yatırımları olacaktır. Elbette Batı Alman, ama yine de Alman. Oysa, rekabetçi ulusal yatırımları geliştirme yeteneğinin çok zayıf olduğu diğer Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde sadece *yabancı* yatırımlar pazar ekonomisinin harekete geçmesini hızlandırabilir. Bu yatırımların hızı kuşkusuz çok düşüktür; ama yatırım hızı yüksek ve bu ülkelerdeki girişimciler de yabancılar olsaydı milliyetçi ve halkçı tepki tehlikesi iktisadi gelişme aleyhine, daha da güçlenebilecekti.

Yine de, yardımların Almanya'daki aşırı bolluğu ile komşu ülkelerdeki yetersizliği arasında en uygun noktanın bulunmasını sağlayacak çok geniş bir alan vardır.

Ne var ki böylesi bir arayış düşünülemeyeceği gibi böylesi bir sorun somut olarak ortaya bile konulamaz. Niçin? Şimdi bunu yakından görelim.

Eski DAC'ın nüfusu 17 milyon, oysa eski FAC'ınki üç kat daha fazla, yani 58 milyondur. Eski DAC ile Orta Avrupa'nın üç komşu ülkesinin (Macaristan, Çekoslovakya, Polonya) toplam nüfusu 100 milyon iken, on iki AET ülkesininki 340 milyondur. 1989'da komünizmden kurtulunca vaadedilmiş toprakların yani refah kapısının hemen açılacağını uman bu üç ülke için başlayan aslında uzun bir çöl yolculuğudur. BERD'in (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) çabalarına rağmen, halkçı ve milliyetçi sahte peygamberlerin bağırıp çağırdıkları bu çölde, Doğu Almanya'nınkine benzer bir yardım almayacaklardır. Gerçek şudur: AET 1985'ten beri kaydettiği tüm ilerlemelere rağmen, FAC'ın aksine, bir siyasal federasyon değildir, hatta henüz tamamlanmış bir tek pazar bile olmayıp daha çok tarım ve APS dışında başka hiçbir ortak siyaseti bulunmayan bir serbest değişim bölgesidir.

AET'yi oluşturan on iki ülke, paralarıyla, kaynaklarının

% 1 ya da % 2'sini değil de % 10 ya da % 15'ini biraraya koysalardı –özgür dünyanın bütün federasyonlarının yaptığı gibi– dayanışma ve zenginleşme karşılıklı olarak birbirini güçlendirdiğinden bu ülkeler derhal Ren modeli yönünde ileriye doğru bir atılım gerçekleştirebilirlerdi. İş burada bitmiyor. Aynı anda Orta Avrupa'nın yeni iktisadi çöllerini bereketli kılabilirlerdi. Elbette işi Almanya deneyiminden çıkarılan ikinci dersi harfi harfine taklit etmeye vardırmadan, ama Amerikalıların Marshall Planı'yla bulduklarını yeniden keşfederek, bir ülkenin başka ülkeler için gösterdiği dayanışma çabasının, cömertliği göze alan ülkenin dolaylı olarak lehine işlemesi de mümkündür.

Bu işleyişi bulan ülkenin adı ABD'dir. Amerika Birleşik Devletleri vardır, ama Avrupa Birleşik Devletleri yoktur. Bizim açımızdan yazık. Avrupa olmaması bize giderek daha pahalıya mal olacaktır. Özellikle de Macarlar, Çekler, Polonyalılar ve tüm komşuları açısından yazık. Avrupa Birleşik Devletleri'ni kurmayı beceremediğimiz için, Orta ve Doğu Avrupa'da, Vaclav Havel'in geçenlerde söylediği gibi "Batı Avrupa'yı eskiden Varşova Paktı zırhlıları kadar tehdit edebilecek bir umutsuzluk, istikrarsızlık ve karışıklık alanı" yaratmaya başladık.

11

Avrupa'nın Kavşak Noktasındaki Fransa

Körfez Savaşı sırasında, Avrupa kamuoyu birdenbire ve şaşkınlıkla, televizyondan en küçük ayrıntısına kadar heyecanla izlediği ve herkesten önce Avrupa'yı ilgilendirdiği aşikâr bir felaket karşısında Avrupa'nın namevcut olduğunu keşfetti. 250 milyon Amerikalı Körfez'e 550.000 askeri hiç tereddütsüz gönderirken, AET'li 340 milyon Avrupalı, Amerikan komutanlığının emrine verilen birbiriyle uyumsuz bayraklar altında ancak 45.000 kişi sevk edebildi.

Bir Avrupa ordusunun bulunmadığını keşfetmek adeta küçük bir skandaldı. O kadar uzun zamandır Avrupa'dan söz ediliyordu ki, bizde olduğu gibi ülke dışında da hemen her yerde toplumların bilinçaltında Avrupa'nın olgunlaştığı yolunda belli belirsiz bir düşünce şekillenmişti. Ve birden, birlik yerine Amerika'yla aynı yolda yürüyen bir İngiltere, askeri bakımdan Amerika'yı izlerken diplomatik alanda kendini göstermeye çalışan bir Fransa, anayasal bakımından tek bir asker bile gönderme hakkı olmayan bir Almanya ve örneğin İspanya'daki çok sayıda Amerikan aleyhtarı gösterilerde görüldüğü gibi derinlemesine bölünmüş Latin ülkelerini keşfediyorlardı.

Bu bölünme, bu güçsüzlük ve bu görmezlikten gelme, Avrupa Topluluğu'nun kendi kapitalizm modelini bir an önce

seçmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Aksi taktirde bu seçimi toplumlar yerine, pazar güçleri gerçekleştirecektir. Bu süreç başlamış, hem de kötü başlamıştır.

Bugünkü kapitalizmin, kendi birliği içinde, birbirine karşı iki büyük akıma bölündüğünü vurguladık. Avrupa ülkelerinin çoğu Ren modeline, Yeni Amerikan modelinden daha yakındır. Ama, daha önce de gördüğümüz gibi, Ren modeli uluslararası planda sürekli bir gerileme içindedir.

Bu durum, Avrupa'nın inşası sürecine bir göz atıldığında çok daha açıkça görülüyor. İlk petrol şokundan 1984 Fontainebleau zirvesine kadar geçen on iki yıl boyunca, hemen bütünüyle duran bu süreç, 1992 Tek Pazarına doğru parlak bir çıkış yaptı. Peki bu pazar ne olacaktır? Fransızların bu projeyi coşkuyla desteklemelerine karşılık, içeriğinin oldukça geniş ölçüde Thatchercı anlayışlardan esinlendiğini görmek çarpıcıdır. Oysa bu arada bir tarafı izleyip diğerini onaylayan Almanların temel düşüncesi iktisadi ve parasal birlik yönündeki ilerlemelere rağmen, Alman parasının istikrarına zarar vermemekti.

Bugün köşeye sıkışmış durumdayız. Bir yandan iktisadi ve parasal birliği, öte yandan da siyasal birliği hazırlamakla görevli hükümetlerarası iki konferans, birbirine karşı ve iki çarpıcı konuşmada sergilenen iki büyük anlayıştan birinden yana tavır almamazlık edemezler. Bu konuşmalardan (Bkz. Ek I) biri 1988'de bayan Thatcher, diğeri ise 1989'da Jacques Delors tarafından, ama her ikisi de Bruges'de yapılmıştır. Avrupa sadece bir pazar, büyük bir pazar mı, yoksa gerçek bir federal iktidar gerektirecek bir *sosyal piyasa ekonomisi* mi olmalıdır? Temel ikilem budur. Topluluk nüfusunu oluşturan 340 milyon insanın ve dolaylı olarak Orta Avrupa ve Güney Akdeniz ülkelerinin yazgısı buna bağlıdır.

Ama, Onikiler arasında bu tercih en çok Fransa için önemlidir.

Colbertci Gelenekten Kopan Fransa

İki kapitalizmin büyük kapışmasında Fransa'nın yerini saptamak oldukça güçtür. Fransa'da iş aleminin en iyi haber alan yabancı gözlemcilerinden, IRI eski Başkanı Profesör Prodi böyle bir saptamada bulunuyor; Prodi'nin *Il Molino* dergisinde (sayı 1, 1991), konumuz bakımından oldukça anlamlı olan "İki model arasında" başlıklı bir makalesi yayımlandı. Başlığın çarpıcılığı, bu kitapta benimsenenlere çok yakın ölçütlere göre tanımlanmış, kapitalizmin iki modelinden söz edilmesinden kaynaklanıyor.

"Fransa hiçbir zaman bütünüyle ne birini, ne de diğer modeli tercih etti. Borsa ve mali piyasalar her zaman mütevazı bir rol oynadılar. Londra Borsası'nın yanında Paris Borsası'nın boyutu bunun basit ve kesin bir kanıtıdır. Diğer yandan, Almanlarınkini benzer banka grupları ya da mülkiyet yapılarının kuruluşu gibi bir olgu yaşanmadı. Oysa kamu işletmeleri, ister sınai ister bankacılık ya da sigortacılık alanında faaliyet gösteren işletmeler olsun, her zaman belirleyici bir rol oynadılar. Seksenli yıllardaki gelişmeler, pek anlamlı olmasalar da, özel bir ilgiyle incelenmelidir. Maliye Bakanı Balladur, 1986'da Başbakan Chirac'ın yönlendiriciliğinde, kamu işletmelerinin özelleştirilmesine yönelik geniş bir plan hazırladı. Bu plan, beş yüz bin kişiyi istihdam eden yirmi yedi grubun özel sektöre geçmesini öngörüyordu. Hükümet değişikliği nedeniyle bu plan ancak kısmen uygulandı.

Yine de çoğu olağanüstü öneme sahip sekiz büyük grup (örneğin Saint-Gobain, Paribas, CGE, Havas, Société Générale ve Suez gibi) kamudan özele aktarıldı.

Bu yeni Fransız politikasının başlangıçtaki saikleri, Anglosakson modeline doğru bir yakınlaşma hedefini düşündürtebilir. Şöyle ki, milyonlarca yeni hissedarın yaratılması yoluyla Borsa'nın boyutlarını genişletmek öncelikli bir amaç olmuştu. Ancak bu amaç yavaş yavaş ikinci plana itildi. Zira pek çok yeni küçük hissedar, anlık

kazanç sağlayabilmek için kendi senetlerini hızla satmışlardı. Buna karşılık, bu özelleştirmelerin gerçekleştiriliş biçimi ise, Germen modelindeki mülkiyet yapılarına doğru bir yakınlaşmanın 'objektif' habercisi oldu. Özelleştirilen tüm işletmelerde yönetim gücü, hisselerin sadece % 25'ine sahip 'sert çekirdek'in elindeydi.

Zaman içinde ussallaşan hissedarlar kanalıyla, Fransa'da birkaç büyük mali ve sanayi grubu oluşmaktadır. Bu gruplar mülkiyet ve ilişkilerde istikrar bakımından, sistemin iç bütünlüğü ve dış etkilere karşı direnci Almanya'dakinden daha az olmasına rağmen yine de Anglosakson modelinden çok Germen modeline yönelme eğilimindedirler.

Bundan başka Fransa'da, şu son yıllarda Fransız kamu işletmelerinin stratejisi – özellikle yabancı işletmelerin satın alınması konusunda – bir Anglosakson mantığından çok bir Germen mantığından esinleniyor olsa da, ne Anglosakson sisteminin doğasına, ne de Germen sistemininkine uyan daha çok sayıda kamu işletmesi vardır.

Aslında, bu satın almalar İngiltere'de olduğu gibi, Avrupa Ekonomik Topluluğu içinde de şiddetli tepkilere neden oldu. Zira bunlar, bir işletme stratejisinin gereği gibi değil, ama bir ülke stratejisinin aracı olarak yorumlandı."

O halde, yarım yüzyıldır dünyaya kendi modelini yani kapitalizm ile komünizm arasındaki kendi özgün "üçüncü yol"unu önermek için o kadar uğraşan Fransa bugün niçin o kadar bulanık ve sınıflandırılamaz bir görüntü sunuyor? Başlıca iki nedenden dolayı: Birincisi, Avrupa ve dünya ekonomisi içinde eksiksiz yer alabilmek amacıyla nihayet eski sosyal Colbertci geleneğimizden kopmamızdır. İkincisi ise, bu geçiş süreci için Germen modelinden olduğu kadar, Anglosakson modelinden de aktarma yapmış olmamızdır.

Fransız geleneği *sosyal Colbertci*dir: Bir siyasal arzu ve bir toplumsal ilerleme iradesi adına ekonomiye komuta eden devlettir. Oysa sosyal Colbertcilik bozgun halindedir. Dün sa-

yılan ve can atılan, bugün ise çoğu kez az saygı gösterilen memuriyetin Fransız toplumu içindeki psikolojik konumunun hızla gerilemesi ve star/kapitalist modelin ise eşzamanlı olarak yükselmesi, bunun göstergesidir. Memuriyet alanında, Japonya'da, diploma ve yaş eşitliği temelinde, kamu ve özel kesim ücretleri ilkesel olarak eşittir. Dahası, öğretmenler diğer memurlardan daha iyi ücret alırlar. Zira öğrenmenin bir erdem olduğu bu Konfüçyüsçü ülkede öğretmenlik soylu bir meslektir. Japonlara göre öğretmen, yaşam öğretmeni olmalıdır ve onlara gösterilen toplumsal saygı, çocukların iyi eğitilmesinin de bir teminatıdır.

Her şeye rağmen Fransa, merkezi devletin hâlâ daha her yerde hazır ve nazır olmasıyla ayırdedilir. Bizde devlet her yerdedir. Adem-i merkeziyetçiliğe rağmen, merkeziyetçi Jakobencilik siyasal alana hâlâ daha egemendir. Bunun Almanya, Amerika ya da İsviçre'de geçerli olan ve yerel düzeyde faaliyet gösteren federal tipte örgütlenmelerle hiçbir ilintisi yoktur. Oysa bizde devletin yetkisi her şeyden önce gelir. Almanya'da sanayi işletmelerine yönelik yardımın önemli bir bölümünü Lander'ler dağıtır. Nitekim, Bundesbank yönetim kurulunda çoğunluğu, uluslararası büyük mali hareketlere ve hele Bonn'un görüşlerine çok az duyarlı olan Lander'lerin temsilcileri oluşturur!

İktisadi alanda, Fransız devletinin 1991'de hâlâ daha, millileştirilmiş sektörün taşıdığı önem nedeniyle bir güdümcülük modeli olduğunu sanmak yanlıştır. Doğrusu şudur: EDF (Fransız Elektrik Kurumu), GDF (Fransız Gaz Kurumu), SNCF (Fransa Ulusal Demiryolu Şirketi) ya da Caisse des Dépôts (Mevduat Sandığı) gibi kamu tekelleri ile uluslararası rekabete tabi ve en azından on beş yıldır rekabette eşitlik ilkesine göre yönetilen ulusal sınai ve mali işletmeler arasında köklü bir ayrım yapmak gerekir.

Kamu kesimi atomda CEA ve COGEMA, her alandaki

araştırmalarda CNRS (Ulusal Bilimsel Araştırmalar Merkezi), tıbbi araştırmada INSERM vb. gibi çoğu araştırma kurumu üstündeki egemenliğini daha çok teknik düzeyde sürdürmektedir. Amerikan ve Ren modellerinde ise durum bambaşkadır. Orada araştırma, kamu yardımı alsa da, esasen işletmeler ve üniversitelerin yönetimdedir.

Sonuç itibariyle, Fransa, toplum içindeki gücü diğer tüm kapitalist ülkelere göre daha fazla olan bir devletin, ekonomiyi sürekli olarak vesayeti altında tutmuş olan Colbertci bir devletin yüzyıllık damgasını taşımaktadır. Bir yandan himayeci ve güdücü, ama diğer yandan da yatırımcı, yaratıcı, Saint–Simoncu bir devlet.

İkincisi, kapitalizmin iki modeli arasındaki karşıtlık, açıkça iki sendikacılık modeline de bağlıdır. İlki, yani Anglosakson sendikacılığı karşılıklı muhataplığı, katılımı, *a fortiori* birlikte yönetimi her zaman reddederek ya ABD'de olduğu gibi sadece "business"ci bir tutumla, ya da İngiltere'deki gibi İşçi Partisi'nin siyasal destek gücü şeklinde davranak yarı güdümcü, yarı anarşist bir tarzda kapitalizme karşı dışarıdan mücadele etmiştir.

Japon sendikalarının önemli ölçüde esinlendiği Ren ülkeleri sendikaları ise işletme içinde bütünleşmeyi, rekabetçi işbirliğini tercih etmişlerdir. Bu ülkede her sendikacı, bir anlamda, her şeyden önce kendi takımını kazandırma iradesiyle güdümlenen, bir futbol takımının üyesi gibidir.

Fransız sendikacılığı ise, bu iki türden biri ya da diğeriyle bir tutulamayacak kadar Marksizm ve sınıf mücadelesi ideolojisinden etkilenmiştir.

Devletçi gelenek, sendikacılık geleneği... İşte Fransız kapitalizmini sınıflandırılamaz kılan ilk iki neden.

Böylece Colbertci bir devlet ile geniş ölçüde Marksist bir ücretliler kitlesi arasında sıkışan Fransız kapitalizmi, uzun süre otoritarizm ile demagoji arasında gidip geldi. Bu kapita-

lizme özgü demagoji, ücret enflasyonuna ilişkin bir yığın istatistik ile frankın uğradığı devalüasyonlar içinde yer alır. Otoritarizmin ifadesi ise özellikle işletme içindeki mutlak monarşidir. Yani kudretli P.D.G. (Başkan–Genel Müdür) ilkesi bir Alman değil, ama bal gibi bir Fransız düşüncesidir. Ren ülkeleri her gün kolektif yönetimlerin yönetsel üstünlüklerini kanıtlarken, Fransızlar Napolyon'un şu sözlerinde ifadesini bulan, eski askeri örneklemesinde çakılıp kaldılar: Bir orduya, olağanüstü nitelikte iki general yerine, zayıf nitelikli tek bir generalin komuta etmesi daha iyidir.

Bütün bunlar Fransa'da, pazarın ve her türlü teşebbüsün yanı sıra daha düne kadar çok büyük bir günah olarak görülen kâra karşı da niçin o kadar uzun zamandır bu kadar mesafeli durulduğunu açıklamaya yardımcı olur. Bugün, Jean–Jacques Servan–Schreiber'in 1967'de yani beş yıllık Pompidou yönetiminden sonra yayımlanan *Le Défi Américain*'de (Amerika Meydan Okuyor) şu satırları yazabilmiş olmasına inanmak güçtür: "Özel olan her şey –özel işletme, özel mülkiyet, özel teşebbüs– bir kere kötü görüldüğünde kamusal olan her şey iyiyle özdeşleştirilir."

Sosyalist hükümeti Fransa'yı bu yasaklardan kurtardığı ve pazar ekonomisinin temel değerlerine itibarını iade ettiği için –isteyerek ya da istemeden– saygıyla anmak gerekir.

Yine de, Fransa, otuz yılı aşkın bir süre, bu temel değerleri baş köşeye oturtan iki kapitalist modelden oldukça ciddi bir şekilde ayrıldı. Amerika için bu çok doğaldır. Almanya'ya gelince, sosyal pazar ekonomisinin her şeyden önce bir *pazar ekonomisi* olduğunu anımsamak gerekir. Bu ekonomide devlet, sadece pazarın en çarpıcı eksikliklerini giderir, bunu yaparken de ne doğrudan müdahalede bulunur, ne de rekabeti bozar.

Bir başka Fransız özgünlüğü ise maliye sistemi ve işletmeleri denetleme biçimine ilişkindir. Nitekim bu açıdan Fransız kapitalizmi ne Amerikalı ne de Renlidir. Bilindiği

üzere burada Borsa ABD'deki gibi egemen bir konumda değildir. "Fransa'nın politikası Borsa salonunda çizilmez" diyordu General de Gaulle. Gerçekten de ekonominin mali kaynaklarının temini özellikle bankalardan, Hazine ve uydularından geçiyordu. Bankalardan doğrudan geçen mali akış yüzdesini ölçen "mali aracılık oranı" altmışlı, yetmişli yıllarda ve 1985'e kadar hâlâ daha % 90'dı. Buna rağmen Fransız kapitalizmi, Alman kapitalizminden farklı olarak, bankalar ile sanayi arasındaki ilişkilerin üstünlüğünü kabul ettireceği bir bankacılık kapitalizmi değildir. Hiçbir Fransız mali kurumu, Bundesbank'ınkine benzer bir etki yaratmakla böbürlenemez. Kendini İtalya'dakiyle (Milano Borsası işlem hacminin üçte ikisi) karşılaştırmasa da Fransa'da hâlâ daha, Michelin, Peugeot, Pinault, DMC, Dassault, CGIP vb. gibi önde gelen gruplarla simgelenen güçlü bir aile kapitalizmi vardır.

Şekilsiz, zor sınıflandırılan Fransız kapitalizmi uzun süredir kendi yolunu aradığı ya da hatta Avrupa'da akıntıya kürek çektiği izlenimini verdi. Seksenli yılların başında, solun iktidara geçmesinden kısa bir süre sonra müdahalecilik dönemi yaşandı. Ardından, 1983'te, gidişatı tersine çevirerek, yeni dönmüşlerin coşkusuyla Anglosakson yoluna girdi. Bu coşku, sanılanın tersine birlikte yaşama döneminde de (1986–1988) zayıflamayacaktır.

Fransa'nın Çifte Değişimi

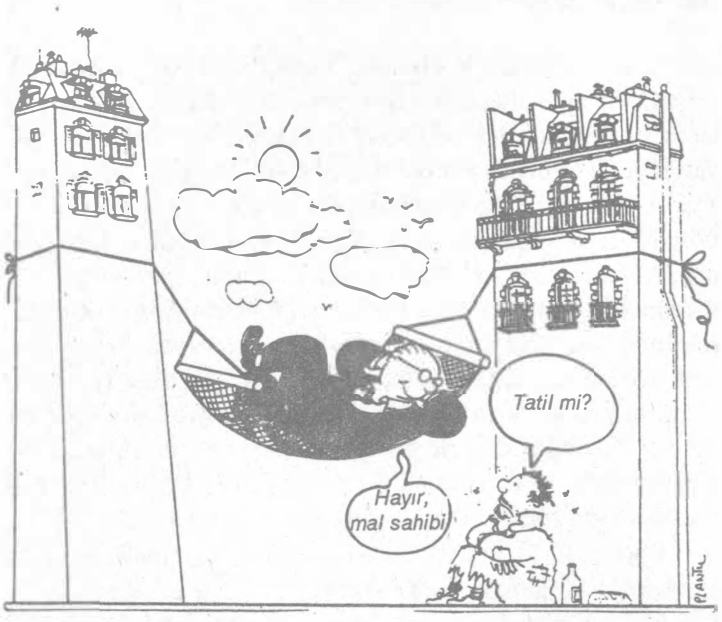
Ama gerçekten hangi değişimden söz ediliyor? Para yönetiminin Almanya'dan, geri kalan her şeyin de İngiltere'den ödünç alınması nedeniyle bu sorunun yanıtı zor ve belirsizdir.

1991'de Fransa'da fiyat artış oranının Almanya'dakiyle

aynı düzeyde olması bekleniyor. Oysa on yıl önce on puanlık bir fark vardı. Bu, Jacques Delors'un başlattığı, Edouard Balladur'ca desteklenen ve Pierre Bérégovoy'nın da adını taşıyan sürekli ve örnek bir çabanın ulaştığı sonuçları gösteriyor. Bugün artık herkesin memnuniyetle andığı bu güçlü frank politikasının ardında çok sayıda karar yatar. Bunlar, hem hizmetler hem de mallar üstündeki fiyat denetiminin kaldırılmasından, 1 Temmuz 1990'da sermaye hareketlerinin serbest bırakılmasına kadar uzanır. Bu tarihten neredeyse iki yıl önce, maliye dünyasının önemli bir bankacısına kambiyo denetimini kaldıracak kararın yakında alınacağını söylediğimi anımsıyorum. Böyle bir kararın hemen ardından başlayabilecek bir sermaye ihracı hareketine Fransız frankının dayanabilmesini olanaksız gördüğünden, söylediklerime inanmamıştı.

1984'te girişilen mali mevzuatın yumuşatılmasına ilişkin olağanüstü yönelişte İngiliz etkisini ve itiraf edelim, City of London'la rekabeti görmek gerekir. Bu yöneliş bankalararası piyasa ile borsa ve ipotek piyasaları arasındaki engellerin atılması, kambiyo acenteleri tekelinin kaldırılması, kendi ölçüleri dahilinde Anayasa Konseyi'ninkini çağrıştıran bir otorite kazanan COB'un (Borsa İşlemler Komisyonu) güçlendirilmesi ve nihayet önemli bir yabancı müşteri kitlesini –özellikle Alman– çekerek Londra'daki benzerini geçen Paris MATIF'iyle (Vadeli Mali Araçlar Piyasası) başladı.

Böylece Borsa işlem hacmi yedi yılda yirmi beş kat arttı (1980'de 124 milyar frank iken 1987'de 3090 milyar frank). En çok işlem gören tahvillerin rotasyon oranı da aynı süre içinde elli kat yükseldi. Somut bir örnek vermek gerekirse, yönettiğim şirkette tahvillerin rotasyon oranı 1980–1987 arasında % 12'den % 123'e yükseldi. On yıl önce tahvil yönetimi, vadesi gelene kadar kuponları saklamaktan ibaretti. Bugün ise bütün bir maliye mühendisliği faaliyettedir ve artık öyle bir noktaya ulaşılmıştır ki, örneğin AGF Grubu'nun banka-



Kaynak: Plantu, *Des fourmis dans les jambes*, La Découverte/Le Monde, 1989, s.99

sında bir tahvile sahip olma ortalama süresi sadece birkaç dakika yani neredeyse bir satın alma–satma süresidir.

Yeni Zenginler ve Yeni Yoksullar

Yeni zenginler: İngiliz tarzı çalışmaya çabalayan bir mali piyasa. Yeni yoksullar: Toplumun öbür ucunda ise Amerikan tarzı eşitsizliklerin bir türevi.

"Otuz parlak yıl"ın sonunda, daha önce de söylendiği gibi, Fransa'daki eşitsizlikler belirgin bir şekilde azalmıştı. İki veri bunun kanıtıdır. Birincisi Fransızların en varlıklı % 10'unu en varlıksız % 10'undan ayıran farkı gösterir. Bu fark

1970'de en düşük düzeyindeydi (3.12). İkincisi ise mal varlığındaki yoğunlaşma sürecini ifade eder. Fransızların en zengin % 10'u 1960'da mal varlığının % 65'ine sahipken, bu oran 1985'te % 54'e düşmüştür. Burada da, eşitsizliklerde belirgin bir azalma görülmektedir.

Oysa bu eğilimin 1984'ten beri tersine dönmekte olduğu gözleniyor. Gelirler arasındaki fark 1988'de 3.2'ye yükseldi. Mülk sahiplerine gelince, gayrimenkullerde ve Borsa'da gözlenen müthiş canlanma sayesinde, sermaye gelirlerinin emek gelirlerinden çok daha hızlı arttığına tanık oldular.

Bu konuda Fransa, ABD'yi çok yakından izliyor. ABD Ticaret Bakanlığı'nca yapılan bir hesaba göre 1980–1989 arasında işletme yöneticilerine yapılan ödemeler % 260 oranında artarken, çalışanların ücretlerindeki artış oranı sadece % 50'de kaldı.



Kaynak: Piem, *Un trait, c'est tout*, B. Arthaud, 1972

Bu rakamlar derin bir toplumsal gelişimi ifade ediyor. Örneğin, ücretlerin bireyselleştirilmesi yönünde "Amerikanvari" bir eğilim ve daha büyük bir "esneklik" işletmeleri, diğer üretim faktörlerine olduğu gibi işgücüne de uygulanan yeni liberalizm ilkelerine uygun olarak her bireyin ücretinin yıldan yıla her üç ayda bir reel üretkenliğine göre (iktisatçıların deyişiyle, marjinal üretkenliğe göre) belirlenmesini sağlayacak bir uygulamaya yöneltmektedir.

Burada sadece bir tarz değişikliği değil, ama aynı zamanda "doğal" yasaların uygulanmasının yeni koşullardaki sonucu olan, büyüyen eşitsizlikler mantığının ifadesi de vardır. Kendini kompleksten kurtaran zenginlik artık gizlenmiyor. Eskiden Amerikalılarda gördüğümüz hiç de hoş olmayan bir sıkılmazlıkla sere serpe yayılıyor. Üstelik, "yeni bir yoksulluk"la yan yana gidiyor. Sadece Fransa'ya özgü olmadığını gösterdiğimiz işsizler, bir ilk iş peşindeki gençler, kaçak ya da yasal göçmenler, yıllar içinde dışlanmanın geometrik yeri olan şu banliyölerde yaşayanlar. Bu arada, yer yer Amerika'daki gibi, özel yardım kuruluşlarının yer yer bitkin devletin yerini aldığı da görülüyor.

"*Restos du coeur*" ("yardım lokantaları") örneği, âdeta bir simge gibidir. Sorun ve sözcük seksenli yıllarda, "ikinci toplum", "yeni yoksullar" kavramlarıyla aynı zamanda, devasa ve ürkütücü görevi banliyölerdeki yaşam koşullarının iyileştirilmesi olan yeni bir bakanlığın, hem de bir Devlet Bakanlığı'nın kurulmasından hemen önce ortaya çıktı.

Banliyöler, söylediğimiz gibi, Amerika'nın gittikçe büyüyen yaralarından biri, devletin yoksullaşmasının sonucudur. İşte Fransa'da da, bozguna uğrayan sosyal Colbertizmin arkasında, yeni bir sorun ortaya çıkıyor: Yeni yoksulların en önde geleni sakın devlet olmasın?

Bu durum sadece dökülen boyalar ile paslanmış asansörlerde değil, daha çok Fransızların kamu hizmetlerine karşı

gösterdiği ilgisizlikte görülüyor. Kamu görevi, düne kadar sınav yoluyla halk evlatlarına geniş ölçüde açık ve soylu bir işti. Bugün ise kamu görevlisi kendini aşağılanmış, itibarsız, manen çökmüş ve bir o kadar da kötü ücretlendirilmiş hissetmektedir. Artık yeni bir soyluluk, satıcının, kazananın (hatta, olumlu bir anlam yüklendiğinden beri, gerinerek söylenen "kıyıcı"nın) soyluluğu kendini gururla sergiliyor. Bu simgesel görünüm kuşkusuz, Amerikan değerlerinin Altıgen'e (Fransa'ya) paldır küldür girişinin ifadesidir.

Aynı şekilde posta dağıtım hizmeti bile artık bizde doğru dürüst yürümüyor. En hızlı gelişen yeni sanayilerden birinin özel posta olduğu ABD'de ise daha da beter. Bu sektördeki ilk şirketin sahibi, geçenlerde, kendisine ikinci bir malikane almak üzere İsviçre'ye gitti. Oradan yüzünü buruşturarak döndü. Gerçekten, İsviçre bana göre bir ülke değil, dedi. Zira İsviçre dünyada kamu posta hizmetlerinin en iyi yürüdüğü ülke.

Bir yanda Yeni Amerikan modeli, diğer yanda Ren modeli, bu aynı zamanda posta dağıtım işidir.

Fransa'nın Ren Modeline Gereksinimi Var

Esasa dönelim. İşletmenin rolü günümüzde öylesine önem kazandı ve zaman zaman öylesine tartışılır oldu ki –özellikle Fransa'da– Parisbas Onur Başkanı Bay Jacques de Fouchier'nin Alexandre de Juniac'ın da yardımıyla Avrupa Parlamentosu için hazırladığına benzer bir "İşletmenin Hak ve Ödevleri Bildirgesi" taslağını kamuoyu ile yetkili kurumların görüşüne sunmanın tam zamanıdır (Bkz. Ek II).

Ren modeli, işletmenin hak ve ödevleri arasında denge

arayışına oldukça uygundur. Bir yandan sosyal sigortalı kapitalizmi, diğer yandan da işletmenin sadece bir sermaye şirketi olarak değil, aynı zamanda bir kişiler şirketi olarak görüldüğü kapitalizmi simgeler. Fransa'nın bu ikisine olan gereksinimi özellikle şiddetlidir. Yıllardır sosyal sigorta, hastane ve emekli maaşlarına ilişkin sorunlar üstünde bu kadar çok konuşmamızın nedeni, kuşkusuz, gelişmiş başka ülkelerin tersine Fransa'nın henüz bu sorunları çözememiş olmasıdır. Oysa, Fransa az önce görüldüğü gibi, demokratik hükümetler için hiç de daha kolay olmayan bir alanda, mali canlanma alanında sonuç alıcı olabilmiştir. Yukarıdaki sorunların çözülememiş olmasının bir başka nedeni de, esasen vergi indirimlerine dayalı Yeni Amerikan modeli düşüncelerinin zaman içinde yayılarak sosyal güvenliğin her yerde belli bir gerileme kaydetmesine yol açmasıdır. Fransa buna razı olmak istemedi. Sonuç olarak, bir gün ansızın Fransızların Amerikalılardan daha çok vergi ödememelerine karar verilmesi durumunda ortaya çıkacak somut gelişmeleri birlikte izleyeceğiz.

Fransa'nın, hem kendi toplumsal güvenliğini korumak, hem de işletmelerinin mali kapasite ve istikrarını güçlendirmek için Ren modeline gereksinimi vardır. Sanayide yeniden yapılanmanın, Anglosakson örneğinin etkisiyle bir süredir hızlanması sonucu birleşme ve satın almalar sıklaştı. Bunların hacmi 1986'da 61 milyar frank, 1987'de 165, 1988'de 306 milyar franktı.

Bunların sadece çok küçük bir bölümü LBO kanalıyla gerçekleşti. Anglosaksonlarda çok sık görülen bu satın alma tekniği, Germenler ve Japonlarda henüz yok gibidir. Ama LBO kısaltmasının en aşağılayıcı anlama çekildiği ülke de belki Fransa'dır. Bu sözcük kendiliğinden "vahşi kapitalizm" düşüncesiyle bağlantılıdır. Oysa düzenlemenin amacı, azınlıktaki hissedarların çıkarlarını, *raiders*'ların karanlık saldırılarına karşı korumaktır. Bu durum bir yönüyle kuşkusuz bazı

mücadelelerin konusu olan medyalaşmanın sonucudur. En önemlileri 1989 ve 1990'da iki büyük mali şirketin, yani Suez'in Compagnie Industrielle ve Paribas'nın da Compagnie de Navigation Mixte'i hedef alan iki LBO ameliyesidir.

Gerek Fransa'da Fransız ya da yabancı firmaların, gerekse dışarıda Fransız firmaların LBO ameliyeleri hemen hiçbir zaman "aktiflerde bir bölünme"ye yol açmadı. Bunların hedefi, genelde münhasıran sınai nitelikliydi ve tek pazar hedefi içinde gerekli yeniden yapılanmalara özellikle uygun düşüyordu.

Bu bakımdan gösterdiği başarılarla yıldızı en çok parlayan sanayi işletmesi, büyük bir olasılıkla Schneider Grubu'dur. Bu grup 1982'de, büyük ölçüde devlet siparişlerine bağımlı ve 250 MF'lık bir borsa kapitalizasyonu için 350 MF'lık



Kaynak: Konk, *Des sous! Du temps!* Ed. Denoel, 1989, s.33

bir açık beyan eden karmakarışık bir faaliyetler yumağı halindeydi.

On yıldan kısa bir süre içinde, zararına faaliyetlerinden cesaretle sıyrılarak düzenli bir strateji oluşturdu. Faaliyetlerini elektrik enerjisine hakimiyet alanında yoğunlaştırarak, elektrik dağıtımında dünyanın bir numaralı grubu oldu ve elektrik otomatizmleri sektöründe de, Westinghouse, General Electric, Siemens ve Mitsubishi gibi firmaları geçerek ilk sıraya yerleşti. 1990'da borsa kapitalizasyonu altmış kat artmıştı!

Bu olağanüstü dönüşüm ancak, Télémécanique dışında tümü dostane gerçekleşen elliden fazla satın alma sayesinde mümkün olabildi. 1988'de çalışanların şirket yönetimine ve sermayesine katılımı açısından örnek gösterilen performansı yüksek bir firma olan Télémécanique'e yönelik, tartışmalara yol açan bir LBO girişiminde bulundu. O zamanlar işin bu kadar yangından mal kaçırırcasına cereyan ettiğine üzüldüğümü itiraf etmeliyim. Oysa Almanya ya da İsviçre'de olsaydık, bu gelişmeler bankalar aracılığıyla tatlılıkla kotarılabilirdi. Ama, sonuç itibariyle, bu sanayideki yeniden yapılanma, Télémécanique'in de çıkarınaydı. Bugün Télémécanique'in dünya pazarındaki yeri çok daha güçlüdür.

1991 ilkbaharında, yankı uyandıran bir başka LBO da Amerikan şirketi Square D'yi hedef aldı. Delaware Eyaleti'nin kabul ettiği son derece himayeci statülerden yararlanması, bu şirkete bağımsızlığını korumak için yığınla zehirli hapı kullanma olanağını veriyordu. Üstelik Schneider, anti tröst inceleme çerçevesinde ABD'ye bir ton belge göndermek zorunda kaldı. Bu belgeler İngilizce'ye çevrildi. Ama hissedarların çoğunluğu bütün LBO süreci boyunca alıcıdan yana görüş belirttiler. Schneider ilk teklifini geri aldı ve Amerika'da her şeyin bedeli olduğuna göre, Square D Başkanı da cafcaflı bir tavır içinde iyi bir iş yaptığı sonucuna vardı.

Avrupalı Tarzında Zaibatsu'lar

Şayet Fransa, Ren modeli gibi hem başarısı daha yüksek ve daha dayanışmacı olacak bir sisteme doğru ilerlemek istiyorsa, edindiğimiz düşüncelerin çoğuna ters düşen şu yeni çelişkiyi dikkate almakla başlamalıdır işe: Mali kurumların gücü (bankalar ve sigorta şirketleri), iktisadi etkinlikle toplumsal adaleti kaynaştırabilmenin zorunlu etmeni oldu. Roger Fauroux bu yüzden şöyle söyleyebiliyordu: "Ben Alman modelinden yanayım, çünkü maliye orada sanayinin hizmetindedir."

Fransa genellikle pek farkına varılmayan bir eksikliğin, yeterince güvenilir ve istikrarlı hissedar bulunmamasının acısını çekiyor. Hissedarı bağlayabilmek için onun bu alanda çıkarı olduğunu görmesi gerekir. Oysa günümüzde durum böyle değildir. Zira kısa vadeli başarılarına göre değerlendirilen SICAV'lar aracılığıyla yararlandığı vergi avantajlarının daha çok, tasarrufu, LBO'ların keyfine göre yönlendirici etkisi vardır. Meslekten yöneticilerin yanı sıra, küçük hissedarın da iyi bir yönetimden zevk alabilmesi için eski uzun vadeli tasarruf hesabını (CELT) yeniden yürürlüğe koymak gerekecektir. Bu uzun vadeli tasarruf sandığı AET bünyesindeki şirketlerin hisselerine tahsis edilecek ve senet hamili, bu hesaptaki toplam tasarruf hacmini azaltmadığı sürece artıdeğer üzerinden vergi ödemeksizin aynı hesap üzerinden senetler alıp satabilecektir. Aynı şekilde, bir CELT'i olanlar, saptanacak bir tavan limiti dahilinde, varlık üzerinden alınan dayanışma vergisinden (ISF) muaf tutulmalıdırlar. Bir şirketin % 25'inden fazlasına sahip bir işletme şefinin ISF'ye tekabül eden sermayeyi beyan etmek durumunda olması nedeniyle böyle bir avantaj eleştiri konusu olacaktır.

Şirketlere gelince, Almanya'dakine benzer olarak, dağıtılmayan kârları daha fazla vergilendirmenin yanı sıra nakit

ödenen temettülerden daha çok, kâğıt olarak ödenmiş temettülerin vergilendirilmesi sağlıklı olacaktır. Bu temettüler, tasarrufu tutmaya katkıda bulunmakta ve piyasa yasalarına uygun bir yeniden dağıtımın aleyhine olmaktadır.

Tüm bunlar bizim büyük maliye kurumlarına, Japon ya da Alman bankaları ile sigorta şirketlerinin yaptıkları gibi, riskleri kendilerine ait olmak üzere piyasalardan, sermaye ya da uzun vadeli borç şeklinde yatırım amaçlı daha fazla fon alma olanağı verecektir.

İşte bu nedenle Crédit Lyonnais Başkanı Jean-Yves Haberer, Alman tarzında evrensel banka havariliğine soyundu. Bu konuda, günümüz ABD'sinde Hazine Bakanlığı'nın Şubat 1991'de sunduğu tasarı üzerinde yapılan büyük tartışma sırasında, esas sorunun, bu reformun Alman ve Japon modellerinden esinlenmesi gerekip gerekmediğinin öğrenilmesi olduğunu görmek ilginçtir. Bu olayda en dikkat çekici nokta da böylesi bir gelişmenin muhaliflerinin gerekçesidir: ABD'de mevduatlar Federal hükümetin güvencesi altında olduğundan, evrensel bir banka sistemi, bugün iflasın eşiğinde olan bu Federal güvencenin taşıdığı riskleri daha da artırabilecektir.

Fransa'nın dış etkilere karşı son derece duyarlı olan kendi kapitalistik dokusunu güçlendirmek için Ren modeline yaklaşma gereksinimini duyması, Institut de l'Entreprise'in, (İşletme Enstitüsü) Ocak 1991'de yayımladığı incelemenin (Sermaye ve İşletme İçi Hissedarlığın Stratejisi) zımni, ama aşikâr sonucudur. 1990'dan beri her ne kadar LBO modasının yerini mantık evlilikleri ve birbirinin peşi sıra örgütleşen grupların içsel bütünleşmeleri aldıysa da, Fransız işletmelerinin öz fonlarının zayıflığı ve dahası bugün SILAV'lar ile ortak plasman fonlarının egemen olduğu kurumsal tasarrufun uçuculuğu, Amerika'daki benzer istikrarsızlığın Fransız işletmelerinin hissedarlar kitlesine nüfuz etmesine yol açtı. Ensti-

tü'nün bu incelemesine katılan son derece nitelikli kırk kadar kişi şu saptamayı yaptılar: "Başarı sınıflandırmasının aylık olarak yayımlanması, OPCVM işletmecileri üzerinde, Amerikan şirketleri yöneticileri hakkında yayınlanan üç aylık sonuçlarla aynı etkiyi yarattı. Burada, portföylerin hızlı rotasyonu şeklinde ortaya çıkan, kısa görüşlü bir tutuma zorladılar. Oysa OPCVM'lerin yerini yavaş yavaş bireysel küçük hissedarlar aldılar. Bunlar daha düne kadar senetlerini, çocuklarına miras bırakana dek, bütün bir ömür boyu Fransız *blue chips*'lerinde muhafaza ediyorlardı."

Bundan hareketle, hissedar kitlesinin istikrarı için olağan vergi teşvikleri talep eden Institut de l'Entreprise, hissedarların yetkilerini yönetiminkilerle iyice dengeleyecek denetleme ve yönetim kurullu bir şirket statüsünü teşvik eden Ren modelinin tam bir kopyasını önerdi. Aynı hissedarın oy haklarının tüzüğe uygun sınırlandırılması ve çifte oy hakkının kullanılması önerileri, beşinci Brüksel direktif tasarısıyla (bu, temelde bir Anglosakson esinlenmeden kaynaklanır) çelişir.

Bu durumda, gördünüz mü, Avrupa'ya ve Komisyon'un düşüncelerine bel bağlamamak gerekir, denebilir mi? İşte çıkarılmaması gereken ters anlam da budur. Brüksel Komisyonu'nun sınai ve mali konulardaki birçok teknik yaklaşımının, Ren modelinden çok Anglosakson modelinden esinlendiği doğrudur. Bunun tek nedeni Komisyon'dan bir Avrupa kamu otoritesinin –yani bir federal örgütlenmenin– uhdesinde bir sosyal piyasa ekonomisi değil de, sadece bir tek pazar hazırlamasının istenmiş olmasıdır. Bu, Avrupa mali kurumları ağının güçlendirilmemesi durumunda kaçınılmaz bir şekilde "işletmelerin denetim altında olacağı pazar"a doğru genişleyecek bir mal ve hizmetler pazarı olacaktır.

Oysa bu pazarda işletme doğallıkla bir mal olarak değerlendirilir... Bütün siyasal geleneği, toplumsal özlemleri ve ma-

li kurumların talepleri Fransa'yı Ren modeline yöneltmesi gerekirken, işte Fransa yukarıdaki nedenlerle tersine, temelde Anglosakson modeline yönelmektedir. O halde niçin, yapmak istediği ve yapması gerektiğinin tersini yapmaktadır? Gayet basit, çünkü bunlar artık tek bir devletin etkinlik sınırını fersah fersah aşan devasa sorunlardır. Gelişmiş ülkelerin ekonomisi büyük bir hızla dünyasallaştıkça, bu ülkelerin devletleri kendilerini, hükümetlerinin siyasal yönelimi ne olursa olsun, oyun dışına atılmış, *out* görmektedirler.

Devletten, daha güçlü bir toplumsal politika istemek hemen hemen boşunadır. Artık bu konuda yapabileceği hemen hiçbir şey yoktur. Kapitalizme, etkinliğine zarar vermeden hakim olmak isteniyorsa, artık bunun talep mercii Fransız devleti değil, Avrupa'dır. Avrupa hem güçlü mali yapılar –Avrupa tarzında *Zaibatsu*'lar– hem de siyasal kurumlar –bunun çok sık unutulan modeli CECA'dır (Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu)– üretmelidir.

CECA, Ren Modelinin Avrupalı Özgün Örneği

Jean Monnet yaşamı ve örnekleriyle hem Yeni Amerikan modelindeki son gelişmeler, hem de bu gelişmelerin Avrupa Tasarısı üstündeki egemen etkisi hakkında çok şey ifade ediyor.

Sonradan büyük bir bankacı olan küçük kanyak tüccarı, Roosevelt'lerin, Truman ve Kennedy'lerin değerler sistemini benimseyen bir adamdı. Kararlı bir pazar ekonomisi yandaşı olarak Fransa'yı himayecilikten çıkarmak ve uluslararası serbest değişim sürecine sokmak için herkesten çok çaba harcadı. Fransa Planlama Genel Komiseri olduğunda, tam bağımsızlığını korumak amacıyla devletten her türlü ücreti redde-

decek kadar kişisel düzlemde kapitalist olan Jean Monnet pazar ekonomisi hakkında son derece Ren'ci bir anlayışa sahipti. Pazar ekonomisini sadece bir sosyal piyasa ekonomisi olarak algılıyordu.

Fransa'da Plan çerçevesinde gerçekleştirdiği işler, ama özellikle de 1952'de, CECA'dan yola çıkarak bir "Yüksek Otorite"yle (işte size üstünde kafa yormayı gerektiren bir niteleme!) Avrupa'yı kurarken ona yol gösteren anlayış bunun kanıtıdır.

İlk yapılması gereken bir ortak pazarın kurulması, Avrupa'da savaş silahlarının yapımında kullanılan iki büyük ürün (kömür ve çelik) için tam bir serbest mübadele ortamının yaratılmasıydı.

Ama aynı anda, üçüncü ülkelerin rekabeti karşısında rekabet yeteneği gittikçe azalan Avrupa demir ve kömür madenlerinin başka faaliyetlerle ikame edilmesini de düşünmek gerekiyordu. Bu da ciddi bir toplumsal sorun yaratıyordu.

Bu sorunu çözmek üzere Jean Monnet, CECA kurucusu altı ülkenin hükümet ve parlamentolarına bir kurumun zorunluluğunu kabul ettirdi. Söz konusu kurumun adı bugün biraz folklor kokabilir: CECA Yüksek Otoritesi. Bu Yüksek Otorite geniş düzenleme yetkilerine ve bir yandan üretken yatırımları teşvik ve diğer yandan da çok aktif bir toplumsal politikayı finanse edecek vergi ve maliye konularında güçlü bir yetkiye sahipti.

Bir Avrupa vergisi, madenler ile çelikhanelerin akıbetiyle ilgilenecek bir Avrupa Yüksek Otoritesi... Reagancı–Thatchercı anlayışa bundan daha ters ne olabilir ki?

Amerikan ve İngiliz demir çelik sanayilerinin uzun zamandır çözülmekte olduğu, oysa –kim inanırdı ki?– Fransız SACILOR firmasının dünya üretkenlik ve verimlilik rekorlarını kırdığı gözönüne alındığında bu soru daha da anlam kazanır.

Yüksek Otorite'nin yetkileri ve hatta adı bile, kendi yetkilerinin bir bölümüyle Avrupa kurumlarının eline geçmesinden tedirgin olan hükümetleri korkuttu. 1957'de imzalanan Ortak Pazar Antlaşması'nın Topluluk kurumlarına çok daha az yetki bırakmasının nedeni de zaten budur. Üstüne vazife olmayanı yapmakla suçlanan Brüksel Komisyonu aslında, Yüksek Otorite'nin çok yumuşatılmış bir karşılığıdır. Avrupa Topluluğu'nun "sanayileşme politikası" konusunda kendine ait hemen hiç sorumluluğu olmadığı gibi, eylem araçları da yoktur. Yine de bu kavramı dile getirmek bile lanetlenmiştir. FAC'ın eski Ekonomi Bakanı olan Başkan Yardımcısı Bay Bangeman'ın bu kavramı, Avrupa elektronik sanayiini vuran bunalım konusunda yaptığı genel bir konuşmada yeni bir anlayışla kullanması olay oldu.

Bu bunalım korkutucudur. Zira 2000 yılında elektronik, tüm sanayilerin üstünde yer alacaktır, Japonya'da GSYH'nın neredeyse % 10'unu oluşturmaktadır. *Bu bunalım, çeyrek yüzyıl öncesinden öngörülmüş, ilan edilmiş ve kesindi.* Komisyon Başkan Yardımcısı Bay Colonna daha 1965'te Bakanlar Konseyi'ni bu konuda uyarmıştı. Ama boşuna. Ortak Pazar bununla uğraşmamalıydı. Sonunda Bay Colonna'nın düşüncelerine Japonya sahip çıktı ve özellikle ünlü MITI üretim programını başlattı. Bu atılım sayesinde Japonya, dünya robot üretiminde ilk sıraya yerleşti. ABD başka araçlarla aynı şeyi yapıyor. Zira Pentagon askeri siparişleri kapsamında yer alan araştırma harcamaları, Japon araştırma – geliştirme harcamalarının toplamına eşdeğerdir.

Bunlarla karşılaştırıldığında, biz de tek pazarı tamamlamaya çalışıyoruz. Ama dünya rekabetini geleceğin büyük teknolojileri düzeyine çıkaracak hiçbir önemli kurumsal kapasiteye sahip olmadan. Avrupa ile Avrupa olmayan kavşağında, üye ülkelerin çoğunluğu, Komisyon'un ısrarlı uyarılarına rağmen Avrupa olmayanı seçti. Son üç Avrupalı elektronik kom-

pozan yapımcısının (Philips, SGS Thomson ve Siemens) içinde bulundukları acıklı durum bunun sonucudur. Yaygın tüketime yönelik elektronik sektöründe İngiliz ICL'in Japonlaşması bir başka örnektir. İtalyan Olivetti Amerikanlaşmıştır; Fransız Bull'un bulabildiği çözüm ise, Japon NEC'in sermaye iştirakine izin vermek olmuştur.

AET'nin CECA örneğini izlememesi yüzünden, bu işletmelerin her biri, Avrupa olmayan yolda, Amerikalılaşana ya da Japonlaşana kadar ulusal şampiyon rollerini oynamayı sürdürdüler.

Vergi Cennetine Hücum

Aslında Topluluk'un, teknoloji ve sanayi alanında gerçekten Avrupalı bir rol oynamasını önleme konusunda üye devletlerin vardıkları mutabakat, AET'nin Thatchercı modele doğru kaymasının en belirgin göstergesidir.

Bu gelişimi görebilmek için Banque d'Italie Genel Müdürü Tomaso Padoa Schiopa'nın başkanlığındaki bir uzmanlar grubunun 1987'de Komisyon'un isteği üzerine hazırladığı raporun sonuçlarına bakmak yerinde olacaktır. Bu raporun üç kelimede özetlenebilecek başlığı son derece açıktır: Verimlilik, istikrar, hakkaniyet.

İktisadi *verimliliği* –bu kitabın anımsatmaktan bir an için geri durmadığı sözcük– pazar mekanizmaları doğurmuştur. Ortak Pazar, ardından da tek pazar tasarısı sayesindedir ki Batı Avrupa ülkeleri, bugünden 2000 yılına kadar –normal kambiyo oranında– Amerikalıların yaşam düzeyini aşmalıdırlar.

EMS'nin büyük ölçüde kolaylaştırdığı parasal *istikrar*, bu ilerlemeye daha da katkıda bulunarak gerçek bir iktisadi

ve parasal birlik şeklinde tamamlanacaktır. On iki ülkenin bu birliğe katılımı ilk aşamada zorunlu olmayabilecektir. Bundesbank, iktisadi ve parasal politikaların öncel çakışması birliğin *sine qua non* (olmazsa olmaz) koşuludur, şeklindeki uslamlamasını yalan yanlış kullanmayı bırakmalıdır. İki Almanya arasında parasal birliği sağlamak için iyi ki iki sistem arasında çakışma olması beklenmedi!

Geriye *hakkaniyet* yani toplumsal adalet kaldı. Bunun parasal istikrarla sadece sınırlı ilişkileri vardır. Kuşkusuz enflasyon, yoksulları fakirleştirir; zenginleri zenginleştirir; ama eşitsizliklerin artmasını engellemek için enflasyonu kaldırmak yetmez. Tersine etkililiklerini bu eşitsizliklerden alması, pazar mekanizmalarının kuralıdır.

Eşitsizliklerle savaşabilmek için gönüllü yardımlaşma girişimlerinin yanı sıra, kamu gücünün, kaynakların yeniden dağılımında kendisine düşen rolü oynaması zorunludur. Bu ise iki nedenle, gitgide zorlaşmaktadır. Birincisi devletleri oyunun dışına iten etmenin Avrupa Pazarı değil, ama ekonominin dünyalaşması olduğunu gördük. Bu dünyalaşma süreci kısa vadede bir ülkenin rekabet gücünü kamu harcamalarının azaltılmasına ve son noktada devletin yoksullaşmasına bağımlı kılar. İkincisi aşılmış, taşralaşmış devletlerin yerine Avrupa düzeyinde konacak hemen hiçbir şey yoktur. AET'yi, bulunduğu kavşaktan Thatchercı modele sürükleyen de işte bu boşluktur.

Bu açıdan, tüm yurttaşları ilgilendiren en anlamlı örnek, Avrupa'da vergi sistemindeki gelişmelerdir.

Nedir Avrupa geleneği? XX. yüzyılın başından bu yana yoksulları vergiden kurtarmak ve zenginleri aşırı vergilendirmektir. Bu, İskandinav ülkelerinden Latin ülkelerine kadar zamanla yayılan verginin müterakkiliğidir.

Bayan Thatcher'ın anlayışı nedir? Tam tersi. *Poll tax*, yani konut vergisi reformuyla bunun en çarpıcı kanıtını verdi.

İngiltere'de diğer Avrupa ülkelerindeki gibi, bu vergi müterakkilik ilkesine değil, ama oransallık ilkesine bağlanmıştı. Her birey vergisini konutunun kira değerine göre yatırıyordu. Dolayısıyla zenginler, yani en talihliler yoksullardan, yani kötü konutlarda oturanlardan daha çok vergi veriyorlardı. Bu adaletsizlik! diye haykırdı Bayan Thatcher, zira yoksulların kamu bütçesine maliyeti zenginlerden daha az değildi. Tam tersine.. O halde aynı oranda ödemeliydiler. *Poll tax*, "kelle" başına, yani her birey için, dükün şoförü için de, dük için de eşit bir vergi olmalıydı. Halk öyle bir tepki gösterdi ki, John Major halkın çoğunluğuna karşı bu kadar aşırı bir tahrikin unutulmasını sağlayacak bir tutum içine giriverdi alelacele.

İngilizlerin başına gelen bu olay artık iyice biliniyor. Ama pek o kadar bilinmeyen ise, şu anda önemce konut vergisinden farklı bir gelişmenin çok daha geniş bir alanda, AET çapında meydana gelmek üzere olmasıdır. Söz konusu olan artı değerlerin ve sermaye gelirlerinin vergilendirilmesidir.

Şayet başka bir ülkede yaşayan Fransızsanız ve Fransız tahvilleri hamiliyseniz, tahvili çıkaran size verdiği kuponları maliyeye beyan eder. Siz de bu kuponların belli bir muafiyet sınırını aşan bölümü üzerinden % 17 oranında bir vergi ödemek zorunda kalırsınız. Şayet, tersine, yabancı tahvil hamiliyseniz, tahvili çıkaran kuponlarınızı maliyeye beyan etmeyecektir. Elbette, kambiyo denetiminin kalkmasına rağmen siz bu gelirleri de beyan etmek zorundasınız, ama etmeseniz de aldığınız risk çok küçüktür. İşte bu nedenle Komisyon, Şubat 1989'da Topluluk üyesi bir ülkenin yine Topluluk üyesi başka bir ülkede yaşayan yurttaşlarına ödenen faizler üzerinden kaynakta en az % 15'lik bir kesinti yapılmasını önerdi. "Avrupalı bir anlayışla, Ocak 1989'da kaynakta kesinti yapılmasını kabul etmiş olan FAC, kitlesel sermaye çıkışı –çoğunlukla Lüksemburg yönünde– karşısında bu kesintiyi Haziran'da

kaldırdı. Bu başarısızlık üzerine dosya dondurulduu ve sıfır vergilendirme yavaş yavaş yerleşti. Böylece Komisyon projesinin de sonu geldi" (Vers une fiscalité européenne, CEPII yayını, Economica, 1991).

Peki kimin yararına "yerleşti sıfır vergilendirme"? Menkul değer sahiplerinin, yani genelde toplumun en varlıklı kategorileri yararına. O halde, zaten her şey eşit olduğuna göre, şayet zenginlerden az ödüyorlarsa, yoksulların daha çok ödemesi gerekir. (Bayan Thatcher'ın *poll tax*'ında olduğu gibi). Avrupa hükümetlerinin çoğu bunun adaletsiz olduğu görüşündedir. Ama bu çoğunluğun görüşünün ne önemi var, zira devletlerin egemenliğini korumak için AET içinde vergi konusunda oybirliği kuralının devamı kararlaştırıldı. Bir başka deyişle, Onikiler, Lüksemburg'un onayı olmadan hiçbir karar alamazlar. Lüksemburg yüzünden, diğer on bir devlet vergi cenneti arayışına gittiler. Margaret Thatcher artık iktidarda değil, ama AET içinde vergi sistemi üstünde sürdürdüğü bir tür genelleşme Thatchercı *poll tax* görünümündeki etkiden gurur duyabilir; kapitalizmde en geçerli olan da zaten bu, yani sermayenin bizzat kendisi değil midir?

İşte tek pazarın gerçek bir siyasal birliğe hızla varmaması durumunda, Avrupa'da, daha az devletli ve çok daha fazla pazarlı bir tür Amerikan ötesi yeni model yerleşeceğini gösteren pek çok örnekten biri de budur.

İşte Margaret Thatcher'ı sevindiren, Jacques Delors'u ise üzen gelişme. 1992 Avrupa kavşağında onlarınki kadar uyumsuz başka anlayışlar olamaz herhalde. Fransa'nın geleceği, esas itibariyle bu görüşlerden çıkan ikilemdedir.

Ronald Reagan ve Margaret Thatcher, itibarlarını geniş ölçüde vergilerde indirim vaadi üstüne inşa ettiler. Vaatlerine ulusal düzeyde ancak kısmen ulaşabildiler. AET, Avrupa düzleminde çok daha iyisini yaptı, çünkü bir *competition of rules* sistemini kurdu. Bu sistemde *a priori* daha iyi gösterilen en ucuz, en az talepkâr devlettir.

Sonuç

Kitaplar çoğu kez saygılı tavsiyelerle biter. O kadar çekicidir ki bu! Birkaç "reçete" sıralanır, reddedilemez olmak için oldukça muğlak reformlar önerilir, yurttaşlık görevi bilincine seslenilir ve geleceğe dönülür. Çok sık eleştirdiğim (örneğin *Le Pari Français*'de) böylesi bilmişliklere benim de kendimi kaptırdığım oldu. Aslında olayların eğitici erdemine çok inanıyorum. Akla çok güvenirken şu içi boş –ve düşüncesizce– belagata kendimi kaptırırım. Bu kitapta toplanan bilgilerin yorum gerektirmeyecek kadar açık olduğunu sanıyorum. Kapitalizmin artık kendi çapında bir rakibi olmadığı, dolayısıyla yeniden tehlikeli hâle geldiği yadsınamaz. İki türün ortaya çıkması ve birbirinden derinlemesine ayrılması bana artık neredeyse bütünüyle kanıtlanmış gibi geliyor. Bu iki türün en tartışılır, en az etkili ve en şiddetlisinin üstünlük kazanmasının gerçek bir tehlike olduğu kanısındayım. Söz konusu olan, her şeyden önce, bunun açıkça gösterilmesiydi.

Ama ben yine de, olgularla oynamak istemiyorum. Sonuç itibariyle, sözgelimi, polemik kaygısıyla olguları saptıracak şekilde karamsar bir tablo çizmek, son on yılın tüm "iyi haberler"ini sessizce geçiştirmek yanlış olacaktır. Zira, hiç olmazsa... Komünizmin çökmesi demokrasinin dünya çapında ilerlemesi anlamına da geldi. Pazar ekonomisinin, karşılıklı iktisadi bağımlılığın, mübadelelerin zaferi de milyonlarca erkek ve kadın için yeni bir refah kaynağı oldu. Dünya ekonomisi bu kadar çok insan için, hiçbir zaman bu kadar cömert ve yardımsever olmamıştı. Bürokrasilerin, bildiğini okumanın ve güdümcülüğün gerilemesi, bireysel inisiyatifile yaratıcılık-

ta da müthiş bir gelişmeye yol açtı. Hatta Ronald Reagan Amerikası'nda bile! Hatta Margaret Thatcher İngilteresi'nde bile! "Muhafazakâr devrim" sadece kötülük getirmedi, tersine, özgürleşen bireycilik, her kişinin hareketliliği, işletme şeflerinin dinamizmi, rekabetçilik düşüncesi, bunların hiçbiri çağımızın olumsuzluklar hanesine geçirilemez! Şayet Batı, Doğu'da ve Güney'de yüzmilyonlarca erkek ve kadının gözlerini kamaştırıyorsa, şayet "geri gelen" Amerika bu kadar çok halk için bir umudu simgeliyorsa, bu, toplu bir basit sanrı olarak ya da, moda deyimiyle sadece bir "medyasal olgu" gibi görülemez. Chicago'ya göz diken Macarlar, Polonyalılar ya da Arnavutlar veya Buckingham Palace'dan çıktıktan sonra Margaret Thatcher'ın görüşünü almaya giden Lech Walesa salak değiller. Bütün bunlardan, farkında olmadan, yavaş yavaş yararlandığımız için *on yılda kazandıklarımızı* neredeyse görmezden geleceğiz. Bu saptamalar önemsiz, sıradan gözlemler değildir.

Ama ben yine de yeterli olmadıklarını söylüyorum. Zira kapitalizm, son başarıları, tartışmasız zaferleri, kazanımları ne olursa olsun şimdi, bu kitabın açığa çıkarmaya çalıştığı bir *sapmanın* bal gibi tehdidi altındadır. Bu sapma, o kadar güçlü ve tehlikelidir ki, konjonktürel ve geçici değil, ama dünya ekonomisini saran o güçlü harekete uygundur. Hatta, sanayileşmiş dünya tarihinde yeni bir dönemeci ifade eder. Bu değişimin gerçek boyutunun farkında olunduğu konusunda doğrusu emin değilim.

Kapitalizmin Üç Çağı

Söylediklerimin daha iyi anlaşılabilmesi için, anlatım biçimini zorlama pahasına da olsa yer yer basitleştirmelere gitmek

isterim. Kapitalizm, devletle ilişkileri bakımından özellikle iki yüzyılda, yani 1791 – 1991 arasında üç farklı evreden geçecektir. Bugün belli belirsiz bir şekilde üçüncü evreye giriyoruz.

1791

Birinci evre, *devlete karşı kapitalizm* evresidir. Fransa'da bu açıdan anahtar tarih, Le Chapelier yasasında somutlaşan 1791 yılı oldu. Bu yasa, Fransız Devrimi'nin iktisadi alandaki belki de en önemli yasasıdır. Korporasyonların varlığına son verir, sendikaları yasaklar ve –monarşik devletin eski vesayetine karşı– ticaret ve sanayide serbestliği tesis eder. Bir yüzyıl boyunca, sonraki gelişmeler sürekli ve çarpıcı olacaktır: Devlet hukuk kurallarına boyun eğer, gerçek bir kamu işlevi ortaya çıkar, memurlar artık kokuşmamıştır ve özellikle de devlet "pazar güçleri" karşısında gerileyerek ilk işlevi üstünde, bir başka deyişle kamu düzenini "tehlikeli sınıflar"a yani yeni sanayi proletaryasına karşı korumakla görevli jandarma – devlet işlevi üstünde odaklaşır. Aynı evrede "insanın insan tarafından" sömürüsüne, eski köylü dünyasının kökünden koparıldığına, işçi sınıfına yönelik iktisadi zulme, sanayi devriminin işitilmedik sertliklerine tanık olunur.

Kısacası, Karl Marx'ın *Komünist Parti Manifestosu*'nda (1848) dahiyane bir şekilde ortaya koyduğu her şeye. Aynı 1891 yılı içinde, bu kez Protestan ve özellikle de Katolik Kiliseleri toplumsal sorunu gündeme getirerek, Marksizminkilerle çatışan çareler önerirler. Sınıflar mücadelesi değil, ama sermaye ve emek işbirliği. Devletin adaletini işçiler için isteyen XIII. Léon'un dünya Katoliklerine ve ruhban sınıfına ünlü hitabı *Rerum Novarum* büyük yankılar uyandırır ve kapitalizmin XX. yüzyıldaki gelişimini şiddetle etkiler.

1891

O tarihte kapitalizmin ikinci evresi, yani *devlet denetimindeki kapitalizm* başlar. Tüm reformlar aynı hedefe doğru gitmeye çalışır. Söz konusu olan pazarın aşırılıklarının düzeltilmesi, kapitalizmin şiddetli, acımasız yönlerinin yumuşatılmasıdır. Devlet, her yerde, serbest pazarın keyfiliği ve adaletsizliğine karşı yoksulların koruyucusu olarak ortaya çıkar. İşçi mücadelelerinin baskısı altında, yasalar, kararnameler yardımıyla ve toplu sözleşmeler aracılığıyla ilk kapitalizmin sertliklerini insancıllaştırmaya çalışan bu yeni devlet anlayışıdır. İş hukukundaki ilerlemeler, vergilendirmenin sürekli artması ve yeniden dağılım sistemleri, vb. Kuşkusuz, "İşçi sorunu"nun acılarından kısmen kurtulan Amerika bu gelişmeleri aynı hızla izlemedi. Ama, 1930 büyük bunalımından itibaren bu alanda Avrupa'yı yakaladı. Bu arada Kennedy ve Johnson'dan geçerek Roosevelt'ten Carter'a kadar ABD bu yarım yüzyıl boyunca, Avrupa'nın daha ılımlılaşmış bir kapitalizme doğru gelişimini izlemeyi hiç bırakmadı. Ancak savaş sonrasında refah devletinin inşasında Avrupa kadar de ileri gitmedi.

Devlet gücünün artışıyla belirlenen bütün bu dönem sırasında, unutmayalım ki, kapitalizm şayet geliştiyse, bu bir anlamda, rakibinin, yani umut ve gelecek ayrıcalığını ele geçiren komünist ideolojinin çok büyük manevi ve siyasal baskısı altında "geri geri giderek" oldu. Bu baskının ne kadar güçlü olduğunu anımsamak için belleğimizi zorlayalım. İşte otuz yıl öncesine kadar, en bilge iktisatçılardan François Perroux şöyle yazıyordu: "Kapitalizm o kadar sert ve açık bir saldırıya maruz kaldı ve o kadar sinsice reddedildi ki, çoğunluk onu insan soyunun bir düşmanı gibi gördü. Onu bir kez daha mahkum etmek ne tehlikesi ne de şanı olan bir rolü üstlenmek demektir. Kapitalizm davasını savunmak ise, 'ceplerinde bir ölüm

fermanı' taşıyan yargıçlar önünde ifade vermek anlamına gelir" (*Le Capitalisme*, "Que sais-je?" 1962).

1991

Ama bu gelişme, son on yıldır tersine döndü... Devlet, ekonomiyi daha fazla yönetmek ve bu alana daha fazla karışmak istediği için giderek yönetmeyi istediği şeyi boğma noktasına geldi. Pazarı fazlaca ılımlılaştırma sevdası, devleti, pazarı felce uğratma noktasına getirdi. Böylece insanlar, gittikçe daha çok Kafkavari bir özellik kazanan bürokrasilere dünden daha çok bağımlı olmaktan yaka silker oldu. 1979 kışında İngiltere'de ambulanslarda çalışanların grevini anımsayalım. Bu grev İşçi Partililerin yarış dışı kalmaları ve Bayan Thatcher'ın iktidara gelmesinde en büyük rolü oynamıştır.

Dolayısıyla öncelikler sırası değişti. Devlet artık gerçekten bir koruyucu ya da bir düzenleyici olarak değil, ama bir asalak, bir fren, atıl bir ağırlık gibi görülmeye başlandı. Böylece üçüncü evreye, *devletin yerine kapitalizm* evresine girdik. Bunun bilincine ancak on yıl sonra varabildik. Nitekim her şey, 1980'de İngiltere'de Margaret Thatcher'ın ve Amerika'da da Ronald Reagan'ın neredeyse aynı zamanda seçilmesiyle başladı. O tarihlerde acaba kaç gözlemci, bunun her zamanki gibi basit bir nöbet değişikliği olmadığını anlamıştı? Oysa Atlantik'in her iki yakasında da *kapitalizmin yeni bir ideolojisi* bal gibi iktidara geliyordu.

Temel ilkeleri bilinen bu ideoloji şu birkaç kelimeyle özetlenebilir: Pazar iyidir, devlet kötüdür, daha önce toplumun ilerlemesinin bir ölçütü gibi görülen toplumsal güvenlik artık, tembelliğin teşviki olarak eleştirilmektedir. Daha önce iktisadi gelişmeyle toplumsal adaleti uzlaştırmanın temel aracı olarak ortaya çıkan vergi, en dinamik ve en atak olanların cesaretinin kırılmasına yol açmakla suçlanır – hiç de nedensiz

değil. O halde vergileri ve sosyal ödemeleri azaltmak, mevzuatı yumuşatmak, yani pazarın toplumun tüm yaratıcı enerjisini serbest bırakabilmesi için devleti her alanda geriletmek gerekmektedir. Dolayısıyla, XIX. yüzyılda olduğu gibi artık kapitalizm ile devleti karşı karşıya getirmek yeterli değildir; yapılması gereken, devletin yetki alanını en aza indirmek, onun yerini mümkün olduğunca pazar güçlerinin almasını sağlamaktır. XIX. yüzyılda kapitalizmin, devletin yerini almak –ne sağlık, ne öğrenim ne de medyalar alanında– gibi bir sorunu yoktu. Çünkü zaten okullar, hastaneler ve gazeteler özel teşebbüsteydi. Ama, çağımızda, gelişmiş ülkelerin çoğunda, radyo ve televizyondan başlamak üzere, sayısız faaliyet –su sevkiyatından posta taşımacılığı ile ev atıklarının kaldırılmasına kadar– artık kamu kesiminden özel kesime geçiyor.

1991'e kadar, bu "muhafazakâr devrim"in basit bir parantez, geçici bir evre, yarını olmayan bir "gelgeç" mi olacağı sorgulanıyordu. Avrupa'da buna inananların, "Reagancılık" ya da "Thatchercılık"la alay etmekten çekinmeyenlerin sayısı hiç de az değildi. Bugün hâlâ Thatchercılığın İngiltere'deki geleceği üstüne sorular sorulabiliyor. Nitekim, Londra'da Margaret Thatcher'ın yerine geçen John Major hemen, Thatcher siyasetiyle çelişen örneğin *poll tax*'ın kaldırılması gibi simgesel önlemler aldı. Ama Atlantik'in öbür yakasında ise "Reaganvari" siyaset, kamuoyundaki yerini pekiştirmiş gibi görünüyor.

Körfez savaşı, General Schwarzkopf'un zaferi ve ardından *boys*'ların muzaffer dönüşü ve doların başdöndürücü yükselişi, tüm bunlar, Amerika'yı eski aşağılanmaları ve kuşkularından kalıcı bir şekilde temizlemişe benziyor. Amerika bir kez daha, *kendi kapitalizminin* dünyadaki en iyi sistem olduğundan kesinlikle emindir. Böyle düşünen sadece kendisi değildir. *Nitekim herkes ya da hemen herkes, muhafazakâr dev-*

rimin başarısına inandığı ve onun reçetelerini uygulamaya çalıştığı içindir ki temel bir tarihsel kopma söz konusudur.

Bu, sosyal piyasa ekonomisinden de, Ren modelinden de söz edildiğini henüz hiçkimsenin duymadığı eski komünist ülkeler için doğrudur. Adına yaraşır bir bankacılık sistemini henüz kurmadan önce, Polonyalılar, Komünist Parti'nin eski binasında Varşova Borsası'nı açtılar ve Lech Walesa da *Chicago Boys*'ların düşüncelerine benzer vaazlar vererek Batı Avrupa'yı dolaştı.

Bu, gelişmekte olan ülkeler için de doğrudur. Reagan'dan önce, deneyim sanki, bu ülkelerin kalkınmasının, Japonya ve Güney Kore'deki gibi devlet teşvik ve desteği gerektirdiğini gösteriyor gibiydi. Son yıllarda en parlak başarılar Şili, Meksika ya da Tayland gibi mevzuatı azaltma ve özelleştirme politikası uygulayan ülkelerde görüldü. Ren modelinin en çok Avrupa'da etkili olmasına karşılık, kendi türevi olan sosyal demokrasinin Üçüncü Dünya'da Ren modelini ikame etmesi, çoğu zaman yıkımlara yol açan kamu işletmelerinin ve kokuşmuşluğu beslemekten başka işe yaramayan hükümet müdahalelerinin pıtrak gibi çoğalmasına bahane oluşturdu. Harcamalar ve kamu açıklarının budanması, bazı vergilerin azaltılması, özelleştirmeler, mevzuatı yumuşatma belki zordur; ama genellikle işe yarar.

Aynı şekilde, daha önce gördüğümüz gibi, "1992 büyük pazarı" geniş ölçüde Reagan anlayışından esinlenmiştir: Azami rekabet ve asgari devlet. Uzun vadeli temel toplumsal sonucu ise, Tek Pazar ne kadar uzun süre Siyasal Birlik'in şemsiyesi altına girmezse, on iki üye ülke hükümetlerinin her biri, siyasal tercihleri ne olursa olsun, kendi ekonomisinin rekabet yeteneğini, devletin sürekli yoksullaşması yoluyla gitgide daha çok güçlendirmek ve Reagan'ın yaptığı gibi, zenginlerin vergi yükünü hafifletmek ve yoksullarınkini artırmak zorunda kalacaktır. Bu süreç başladı bile.

Ayrıca, işletmecilik üniversitesi ve okullarının çoğunda, geleceğin işletme kadroları ve yöneticilerine tarihin yönünün ve geleceğin yasasının bu olduğu öğretilmektedir.

Yaklaşık bir yüzyıl boyunca demokrasi ve devlet güçleri, kapitalizmi gemlemiş ve yatıştırmışken, şimdi, özellikle birbirine karşı bölünmüş olan devletlerin güçsüzlüğünü takmayan ekonominin dünyasallaşması nedeniyle rollerin tersine döndüğü görülüyor.

Evet, en azından 1991'den beri *devletin yerine kapitalizm* evresine girdiğimiz ortadadır.

Bu tarihsel kopma, bu kitabın da gösterdiği gibi, genellikle canlılık ve refah kaynağıdır. Ama kimi zaman acılı ve tehlikeli toplumsal bozuklukları da peşinden sürükler. Bir yüzyıla sığdırılan toplumsal ilerlemenin, çoğu ekonomi karşıtı yanılmalar şeklinde görülse bile, bunları giderek tartışma konusu yapma düşüncesi kabul edilemez. Tüm sanayileşmiş ekonomilerin kendi punch'larına kavuşma bahanesiyle, kaçınılmaz olarak kent, sağlık, okul, adalet, dayanışma vb. tüm alanlarda sertleşmeleri, birbirlerini yemeleri, toplumsal açıdan gerilemeleri kabul edilemez. Oysa, tuhaf olan, *her şeyin sanki bu gerilemeye* de facto *rıza gösteriliyormuşçasına cereyan etmesidir*. Göz kamaştırıcı Reagan modeli karşısında, burada meziyetlerini –hatta üstünlüğünü– vurguladığım Ren modelinin, gelenekleri arasında sıkışıp kalmış, insancıl nostaljileri içinde kök salmış, kuruntuları ve öngörüsü elini kolunu bağlayan evde kalmış bir taşra kızı kadar çekiciliği vardır. Tek kelimeyle, hayvan masalındaki Ağustos böceği karşısında karınca kadar da "silik"tir. Duvarların gölgesinde uzanıp gider. Musichall'e girmeye cesaret edemez...

Beni öfkelendiren bir şey, tek bir şey varsa o da bu tuhaflıktır. Bunu inanılmaz, aptalca buluyorum. Öylesine ki, birçok kez, herkesin oynanan oyunun gerçekten bilincine varması için ne yapılması ya da ne söylenmesi gerektiğini sorgula-

dım. Yüce ilkelere sarılmanın çok etkili olacağını sanmıyorum. Bu bakımdan uzun uzun öğütlerin yararından kuşku duyuyorum. Oysa, Laozi'nin özdeyişine karşı oldukça duyarlıyım. Buna göre dünyanın tüm sorunları, "küçük bir balığı pişirmek" kadar basit bir noktaya indirgenebilmelidir. Pedagojinin erdemlerine güvenmek gerekir. Demokraside yaşayan yurttaşların zeka ve anlayışına, açıkça bilgilendirilmeleri koşuluyla inanmak gerekir. Peki ama, "mesaj, ulaşması gereken yere nasıl iletilecektir?"

Aslında belki de kapitalizmin sapması, vadesi dolana kadar sürdüğü takdirde, her günkü yaşamımızda somut olarak cereyan edebilecekleri tasavvur etmek yeterli olabilecektir. Avrupa ve Fransa açıkça Reagancı modelden yana kaydıkları taktirde bizler ne olacağız? Varsayım saçma değil. Nitekim Avrupa'nın giderek Amerikanlaşması ekonomiyle sınırlı değildir. Gelişim çok daha derindir. 30 Aralık 1990'da kamuoyuna açıklanan bir CREDOC (Tüketim Üstüne Araştırma ve Dökümantasyon Merkezi) anketi Fransızların davranış, yaşam ve düşünce alışkanlıklarında meydana gelen başlıca değişiklikleri incelemeye çalışıyordu. Körfez krizinin tam ortasında yayımlanan bu anketin sonuçları medyaya pek yansımadı. Yazık. CREDOC, dört temel değişikliği saptıyordu:

1. *Paranın aklanması*, bu bizim Katolik gelenekli eski toplumumuzda, onu Anglosakson dünyasına yaklaştıran çok önemli bir dönemeci simgeler.

2. *Bireyselliğin zaferi*, CREDOC buna "herkes kendisi için" diyor. Aynı zamanda toplumsal yükümlülüklerin gerilemesi: Sendikalar, dernekler vb.

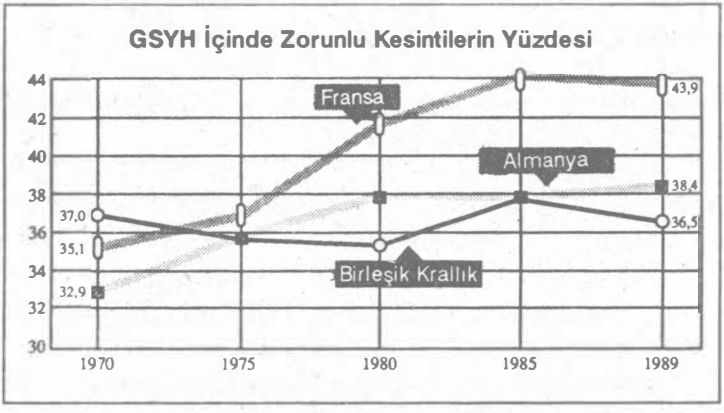
3. Başta emek dünyasında olmak üzere *toplumsal "sertleşme"* ve rekabete, işsizlik korkusuna vb. bağlı yeni gerilimlerin artması.

4. Özellikle televizyonun *artık hegemonyacı nitelik arzeden* etkisiyle, başta Paris ile taşra arasında olmak üzere *davranışların tektipleşmesi.*

Bu hususların her biri elbette geliştirilmeye değer. Ben, dördünün de açıkça, Fransız toplumunun "Amerikanlaşma" yönünde ilerlediğini gösteren gelişmeler olduklarını belirtmekle yetiniyorum. Şayet toplum, kendi derinliklerinde, yavaş yavaş Amerikanlaşıyorsa, ekonominin de aynı yolu, hem de sonuna kadar izleyeceğini düşünmek hiç de saçma değildir.

16.400 Frank Daha Fazlası İçin...

O halde neler olabilecektir? Bu tür geleceğe yönelik ve istatistiksel bir basitleştirmenin gerektirdiği ihtiyatla, bu konuda bir görüş oluşturulabilir. Bu amaçla basit ama belirleyici bir parametre olan vergi sistemini ele alalım. Nitekim devletin zenginliğini, dolayısıyla gücünü, pazar güçlerini düzenleme ve zayıfları koruma yeteneğini her şeyden önce bunun belirlediği bilinir.



KAYNAK: OECD

Basit bir hesaplama yapalım. Fransa'da zorunlu kesintilerin oranı (vergiler, harçlar, sosyal ödentiler, vb.) 1990'da % 44,6'ydı. Fransa'nın durumu bu bakımdan son derece ilginçtir. Zira karşılaştırılabilir tüm ülkeler içinde Fransa zorunlu kesintiler şampiyonudur, hem de çok açık farkla. Devlet bütçesi yönetiminin son derece kesin olmasıyla daha da ilginçleşen bu durumun nedeni, Fransa'nın benzer ülkeler arasında, kendi sosyal güvenlik harcamalarındaki kaymayı denetim altına alamayan tek ülke olmasıdır.

Böylece bir Fransız, elde ettiği 100 frankın genel olarak 44.60 frankını devlete ya da ona bağlı kurumlara verir. ABD'de ise bu oran günümüzde % 30'un çok az altındadır. Amerikan oranının birden Fransa'ya uygulandığını düşünelim. Fransa'nın GSYH'sı yaklaşık 6.300 milyar franktır. Bugünkü % 44,6'nın yerine % 30'luk bir kesinti oranının uygulanması, tüm Fransızların 920 milyar franklık bir tasarruf yapmasına olanak verebilecektir. Dolayısıyla bu para devlete gidecek yerde *kendi cebimizde* kalacaktır. Bu, küçük bir meblağ değil, tersine her Fransız başına 16.400 frank demektir. Dört kişilik bir aile için armağan miktarı yüksek olacaktır: 65.600 franklık bir ek gelir. Yılda! En dar gelirlilerden başlayarak tüm vergi yükümlülerinin, Reagancılığın parıltılı çekiciliklerine kapılması için fazlasıyla yeterli değil mi? Yılda 65.600 F, yani SMIC (Asgari Ücret) kadar! Kesin mi? Biraz daha yakından bakalım.

Nitekim bu armağan zorunlu olarak bir şeyin karşılığında ödenecektir. Hatta sanılandan daha pahalıya. Devleti hem yoksullaştıracaksınız, hem de ondan aynı görevleri üstlenmesini bekleyeceksiniz. Bu mümkün değil. Bugün devletin –geniş anlamda, yerel, bölgesel yönetimler ve sosyal sigorta dahil– yüklendiği her türden harcama, bu durumda anında her birimiz tarafından, bireysel olarak karşılanacaktır. Ne tür harcamalar? Birkaç örnekle açıklayalım.

Sosyal güvenlik, elbette. Tıbbi harcamalar ile ilaç harcamalarının % 80'inin otomatik olarak geri ödenmesine paydos. Herkesin hastaneden, son derece ileri tekniklerden, tomografiden, ekografiden vb. yararlanabilme olanağını unutun. Her Fransız konut, beslenme ya da seyahat harcamalarında olduğu gibi, kendi sağlık harcamalarını da kendisi yapmak zorunda kalacaktır. Bir trafik kazasına uğrayıp acil servise kaldırıldığında, herhangi bir bakımdan önce, kendisine ya da ailesine yöneltilecek gelirlerinin ne olduğu ve faturayı kimin ödeyeceği sorusuna alışmalıdır.

Daha da korkuncu, ek emeklilik yardımlarının çoğu acımasız bir şekilde tırpanlanacaktır. Esas emeklilik maaşı ya da "yaşlılık sigortası" değil de ek emeklilik yardımları ifadesini bilinçlice kullanıyorum. Nitekim, diğer ülkelerdeki gibi, Fransa'da da esas emeklilik maaşı ulusal dayanışma bağlamında, zorunlu kesintilerden finanse ediliyor; ABD'de bile geçerli bu, hatta oradaki mevcut tek yaygın sosyal sigorta biçimi. Dolayısıyla, Fransa'nın zorunlu kesintilerini GSYH'nın % 30'una indirdiğini varsaysak bile, esas emeklilik maaşının, ABD'yle kıyaslama yoluyla, ilkesel olarak ödenmesine devam edilecektir.

Oysa, ek emeklilik yardımları konusunda Fransa, karşılaştırılabilir tüm ülkelere göre, çok önemli bir özgünlüğe sahiptir: Bizde bu yardımlar da, esas itibariyle, zorunlu kesintilerden finanse edilir. Oysa diğer ülkelerde tersine, her yıl bu amaçla yedek olarak ayrılan bir yardım tasarruf sandığı gelirlerinden ödenir. Dolayısıyla, bu ülkelerde, zorunlu kesintilerde yapılacak bir indirimin –ne kadar radikal olursa olsun– ek emeklilik yardımları üstünde etkisi olmayacaktır. Bizde ise, tersine, ödentilerin kesilmesi kaçınılmaz olarak bu yardımların kısılması anlamına gelecektir. Burada bizim sistemimiz sadece vergi ve ödenti zorunluluğuyla ayakta durmaktadır.

Okul. Anaokulundan üniversiteye kadar parasız bir öğrenim düşlemek artık kesinlikle söz konusu olamayacaktır. Her kişi kendi olanaklarıyla orantılı seçim yapacak ve çocuklarına ancak mümkün olanı sağlayabilecektir. Daha fazlasını değil. Bir fikir vermesi açısından, iyi bir Amerikan üniversitesinde öğrenimin yaklaşık 100.000 – 150.000 franka geldiğini bilelim. Barınma, üniversite lokantaları, vb. için yapılacak harcamaları hesaba katmadan. Nitelikli okul ve uzun süreli öğrenimler yeniden –burslular dışında– zengin aile çocuklarının *ipso facto* ayrıcalığı olacaktır.

Toplu Taşıma Araçları. Her şey, bunların hızla ABD'dekilere benzeyeceklerini, yani yıpranmış, kullanışsız, bakımsız bir halde olacaklarını düşündürtüyor. Böylece bireysel arabanın üstünlüğü, bilinen tüm sonuçlarıyla birlikte kesin olarak kutsanacaktır. Park etme maliyetlerinin baş döndürücü bir hızla artması, kentlerin felce uğraması, vb.

Toplumsal donanımlar. Bugünkü durumlarıyla korunabileceklerini hayal etmek bile olanaksız. Yerel yönetimlerin sorumluluğunda olanlar, devletin yükümlülüğünde olanlar, yönetimlerin sürekli yoksullaşmasıyla orantılı olarak bundan değişik seviyelerde etkilenecektir. Halka açık parklar, yeşil alanlar, karayolları ve diğer yollar, garlar, havaalanları vb. Eğilim ne güzelleştirme ne de bakım yönünde olacaktır. Bu açıdan, büyük Amerikan kentlerinin çoğuna bakmak yeter... Sakın sadece tatlı ve mutlu bakışların tehlikede olduğunu sanmayalım. Tüm incelemeler toplumsal donanımlarda kalitenin, işletmeler açısından önemli bir rekabet etmeni olduğunu gösteriyor.

Eşitsizlikler. Vergi kanalıyla yeniden dağılım mekanizmalarının önemi ve etkisi artık zayıflayacaktır. Sonuç: Daha şimdiden artmakta olan toplumsal eşitsizlikler, toplumun dengesini belirgin şekilde değiştirecek düzeyde bir sıçrama içine gireceklerdir. Zenginler daha da zengin, yoksullar gitgide fakir, abecesiz, dışlanmış olacaklardır. Özellikle RMI (fakir ve düşkünlere yardım) yardımından dışlananların yüzbinlercesi, bugün bundan yararlanırken yarın sadece özel yardımsever kişi ve kuruluşlara bel bağlayacaklardır. Böylece "yeni yoksullar" bir anda çoğalacaklar ve daha da yoksullaşacaklardır.

Bu gerilemenin "toplumsal kargaşa" (şiddet, suçluluk, uyuşturucu vb.) üstündeki sonuçlarını kestirmek ise güçtür, ama kesin olan şey bunların çoğalacağıdır.

İş ve İşsizlik. Bu noktada Yeni Amerikan modeli öne geçiyor. "Muzaffer Otuz Yıl" boyunca tam istihdamın vatanı olan Fransa, yirmi yıldır durmadan hem işsizliğe karşı giderek daha umut verici mücadele planları, hem de gitgide çoğalan ve işe yerleştirilmeleri daha da zorlaşan işsizler üretiyor. Bunlar günümüzdeki faal nüfusun % 9'unu oluşturuyorlar. ABD ise tersine, tam istihdam politikalarını akla karşı işlenen bir günah olarak görüyor. Ama yine de Reagan'dan bu yana işsizlik oranını neredeyse yarıya indirmeyi (% 6) başardılar. Ve bunu, yardımları çoğaltarak değil, tersine azaltarak sağladılar. Bu durum işsizleri vasıfsız ve düşük ücretli işleri kabul etmek zorunda bıraktı. Bunların başında, sayıları gittikçe artan her tür özel polis ve muhafızlar yer alıyor.

Hangisi daha iyi? Yardım alan daha çok işsiz mi, yoksa kötü ücret alan emekçiler mi? Bu "kapitalizme karşı kapitalizm" tartışmasını aydınlatmak için şu iki noktaya işaret etmek gerekiyor: Daha cömert bir sosyal güvenliğin, perfor-

mansı daha da artan bir ekonomiyle bir arada gidebileceğini sadece Ren ülkeleri kanıtlamayı başardılar; Fransa'ya gelince, hem zorunlu kesintiler oranını dondurmayı, hem de sosyal güvenlik sistemini bugünkü şekliyle süresiz korumayı başaramayacaktır.

Bu örnekleri sonsuza kadar çoğaltmak mümkündür. İlle de gerekli mi? Sadece, bir kapitalizmin bir diğerine doğru gelişimi, kaçınılmaz olarak, herkesin yaşam biçiminde sanılandan çok daha derin değişikliklerle birlikte gerçekleşecektir. Sözün kısası, kapitalizmin bu iki modeli arasındaki temel farkı bir tek cümleyle ifade etmem gerekirse şunu söyleyebilirim: Yeni Amerikan modeli, geleceği bugüne bilinçli olarak kurban ediyor.

Oysa çeşitli biçimleriyle geleceğe yatırım, çağımızda zenginliğin birinci kaynağı, hatta belki de bilgeliğin yeni yoludur. Özellikle de Avrupalılar, her Avrupa yurttaşı için. Çünkü AET, iki kapitalizmin başlıca mücadele alanı olacaktır. Şu iki seçenekten biri:

Ya, 1992'de Avrupa yurttaşları geleceklerinin temelde neye bağlı olduğunu yeterince anlamayacaklar; hükümetlerini, içinde eriyecekleri Siyasal Birlik'e doğru sıçrama yapmaları için yeterince sıkıştıramayacaklardır. Böylece artık, tek pazarın parçalanması dışında belki de hiçbir şey meydana gelmeyecektir. Geleceğimizi seçmek üzere birleşme uyanıklığını gösteremediğimiz için, bu yeteneğimizi de kaybedeceğiz. Lyon, Manchester ve Napoli banliyölerinin daha şimdiden habercisi oldukları şu Yeni Amerikan modeline doğru kaçınılmaz bir şekilde kayarak eski Avrupa–kötümserliğimizin kaygı ve sıkıntılarına yeniden düşeceğiz. Dahası, kendi güçsüzlüğümüz içinde, Amerikanvari banliyölerimizdeki yeni üçüncü dünyayla birleşmek üzere sınırlarımızdan sızmaya çalışan Doğu ve Güney'in iki üçüncü dünyasından gelecek kalabalıklarca gitgide daha çok tedirgin edileceğiz.

Ya da Avrupa Birleşik Devletleri yönünde yola koyulacağız. Bu durumda hepimiz, meyvelerini daha şimdiden AET'nin bir bölümünde vermeye başlayan ve *Avrupa modeli* olacak en iyi iktisadi toplumsal modeli yeğleyebileceğiz.

Avrupa Birleşik Devletleri... Amerika Birleşik Devletleri'nden daha iyisini başarmak için.

Bu her birimizin işidir. Her birimiz için, yarın bugünden kararlaştırılıyor.

Ekler

EK I

Bruges'de Yapılan İki Konuşma

Avrupa, iki kapitalizm anlayışı arasında sallanıyor. 1992 tek pazarı, esas itibariyle bir serbest değişim alanı olarak kalacak mıdır? Bu varsayıma göre Avrupa kapitalizmi, 2000 yılında, Yeni Amerikan kapitalizminin sadık bir kopyası olacaktır.

Avrupa Topluluğu, kendini pazar durumuna indirgemek yerine, tersine, kendi özgürlüğünü, federal nitelikli gerçek bir Avrupa siyasal birliği yönünde geliştirmeyi sürdürecek midir? Ren modeli, yeni Avrupa kapitalizmi örneğini ancak bu koşulla oluşturabilecektir.

Bu ikilem, 1991 sonunda bir yandan iktisadi birlik, diğer yandan da siyasal birlik konusunda toplanacak olan hükümetlerarası iki konferansın odak noktasında yer alacaktır.

Bu temel tartışma üstüne bildiğim en aydınlatıcı her iki büyük konuşma da, biri 20 Eylül 1988'de Bayan Thatcher, diğeri de 17 Ekim 1989'da Jacques Delors tarafından Bruges'deki Avrupa Koleji'nde yapıldı.

Bayan Thatcher konuşmasında, Jacques Delors'un düşüncelerini eleştirince, Delors da onu yanıtlamak istedi.

1. Avrupa nedir?

Margaret Thatcher

a) Önce olumsuz bir yanıt: "Avrupa, Roma Antlaşmasının yarattığı bir şey değildir."[1]

1. Yazarın çevirisi

b) Coğrafi, kültürel ve tarihsel temsiliyet: "Hıristiyanlık kavramı", demokratik özgürlükler gibi, "uzun süre Avrupa'yla eşanlamlı bir kavram oldu."

Avrupa'nın eğilimi "her biri birbiriyle gittikçe daha iyi anlaşan bir uluslar ailesi" olmaktır.

Jacques Delors

a) Komisyon Başkanı, Avrupa tarihi üstüne hiçbir şey söylemedi. Onun için önemli olan gelecektir.

2. Topluluk Nedir?

Margaret Thatcher

a) Bu konuda da ilk tepki olumsuzdur: "Topluluk kendi başına bir amaç değildir."

b) Egemenlik üstüne: "Egemen devletler arasında gönüllüler işbirliği."

c) Bayan Thatcher'a göre, Topluluk'a ek yetkiler tanımak söz konusu olamaz. "Daha yakından birlikte çalışmak için erkin ille de Brüksel'de merkezileşmesi ya da kararların bir memurlar bürokrasisi [*appointed*] tarafından alınması gerekli değildir."

"İngiltere'de devletin faaliyet sınırlarını, bunları Brüksel'de yeni bir egemenlik kuran bir süper devletin Avrupa düzeyinde bizlere yeniden dayatması için başarıyla daraltmadık."

Jacques Delors

a. "Topluluk, anlam yüklü bir kavram (...) Benzersiz bir örnek yaşıyoruz (...) Kuşkusuz, tarihsel deneyimden miras kalan ilkelere başvurarak inşa ediyoruz, ama bu öylesine özel koşullarda oluyor ki, modelin kendisi de, tarihsel örneği olmayan benzersiz bir modeldir."

b. "Egemenliğin ortaklaşa kullanılması." Komisyon Başkanı, kendi savından hareketle -belli bir tebessümle- Bayan That-

cher'ın Dışişleri Bakanı Sir Geoffrey Howe'u anıyor: "Avrupa Topluluğu'nun egemen ulusları, kendi egemenliklerini tam özgürlük içinde paylaşırken, gelecek yüzyılın iktidarının yürütülmesinde kendileri için anahtar bir rol tasarlıyorlar."

c. Ona göre, söz konusu olan merkezileşme değil, tersine en yararlı yetkinin güçlendirilmesidir. "Yöntem olarak federalizme, birlikte yan yana ve en yararlı olanın güçlenmesi ilkesini de katarak sık sık başvurma fırsatını buldum. Bunda birçoğuna uzlaşmaz gibi geleni uzlaştırma zeminini görüyorum. Birleşmiş Avrupa'nın ortaya çıkışı ve ulusumuza, vatanımıza bağlılık, çağımızın sorunlarını yakalayan bir Avrupa erkinin gerekliliği ve uluslarımız ile bölgelerimizi kök saldığımız yerler olarak yaşamsal koruma zorunluluğu."

3. Topluluk'un Gelişimi

Margaret Thatcher

a. "Kimi Topluluk kurucuları, ABD'nin kendilerine model olabileceğini düşünüyordu. Ama Amerika tarihi Avrupa tarihinden bütünüyle farklıdır." Burada, biraz ince, ama önemli bir açıklık getirilmelidir. Topluluk'un federal tipte bir örgütlenme yönündeki her tür gelişimini reddeden Bayan Thatcher, kapitalizmin Amerikan modeline karşı çıkmak şöyle dursun, kapitalizmin gerçekten Avrupalı bir modelinin inşası için gerekli koşulları da bir yana itiyor.

b. "Roma Antlaşması, iktisadi özgürlük için bir şart olarak düşünülmüştü, ama her zaman böyle kavrandığı, hele hele uygulandığı söylenemez. [...] Bu yaklaşım [Bayan Thatcher'ın önerdiği] yeni hiçbir belge gerektirmiyor. Hepsi mevcut, Kuzey Atlantik Paktı, gözden geçirilmiş Brüksel Antlaşması ve Roma Antlaşması."

Jacques Delors

a. "Tarihte ancak geniş ve uzağı görenlerin yeri vardır. İşte bu nedenledir ki, Avrupa'nın 'kurucu ataları' bugün hâlâ daha ilhamları ve bizlere bıraktıkları mirasla buradadırlar."

b. "Buradan hareketle, örneğin Amerika Birleşik Devletleri'-

nin ortaya çıkışı gibi, diğer modellerle karşılaştırılmayı kabul etmeyen özgün bir deneyim gelişiyor [...] Her Avrupalının, bir anlamda kendi ikinci vatanı olabilecek bir topluluğa ait olma duygusunu taşımasını dilemek günah mıdır? Buna sırt çevrildiği taktirde Avrupa'nın inşası başarısızlığa uğrayacak, sevimsiz canavarlar galip geleceklerdir. Zira Topluluk'umuz bu ruh hasletine ve halkın bu kök salmışlığına sahip çıkamayacaktır. İnsanlığın her tür serüveni, bunları elde edememişse, başarısızlığa mahkûm demektir."

4. Bu İki Söylem Avrupa Kapitalizmine İlişkin İki Anlayışa Dayanır

Margaret Thatcher

a. "Girişime açık bir Avrupa amacı, 1992'de Avrupa tek pazarını kurma düşüncesinin arkasındaki itici güçtür [...] Bu, hükümetlerin müdahalelerini azaltarak pazarların serbest bırakılması, tercihlerin çoğaltılması ve ekonomilerin birbirlerine daha çok yaklaştırılması yönünde harekete geçmek demektir."

b. Ortak tarım politikası harcamalarından başlayarak, Topluluk harcamalarını azaltmak gerekir. Yakın dönemde yapılan en iyi şey "bütçeye daha katı bir disiplin getirilmesi"ydi.

Jacques Delors

a. "Söz konusu olan sadece, Avrupa ülkelerinin büyük pazarın harekete geçirici etkisinden ve avantajlarından ne zaman ve nasıl yararlanacaklarını bilmek değildir. Çağımız yeni bir bezirgânlığın biraz fazlaca egemenliği altındadır, oysa genç Avrupalılar bizlerden daha fazlasını bekliyorlar."

b. Burada, egemen Anglosakson anlayışların, yeni ortak politikaları sadece çevre ve belki de "pazarın iyi işleyişinde zorunlu alt yapılar" için düşünen J.Delors'un mali isteklerini nasıl da durdurmaya zorladığı iyice görülüyor. "Tüm bu müdahalelerin maliyeti, Topluluk içinde yapılan toplam kamu harcamalarının % 5'ini geçmez." Bu rakam özellikle düşüktür. Zira bir siyasal federasyonun mali kapasitesinin beş on kat daha azını ifade etmektedir.

5. Toplumsal Yönler

Margaret Thatcher

"Tek pazar konusundan ayrılmadan önce, iş maliyetini artıran ve yabancı işgücü kaynakları karşısında Avrupa emek pazarının esnekliğini ve rekabet gücünü azaltan yeni başka hiçbir düzenlemeye kesinlikle gereksinmemiz olmadığını söyleyebilir miyim?"

Jacques Delors

"Milyonlarca genç, yetişkinler toplumunun kapısına, özellikle mesleki yaşamda kendilerine düşen yeri alabilmek üzere dayandıklarında [...] sorun tüm çıplaklığıyla ortaya çıkıyor. Nasıl bir toplum inşa ediyoruz biz? Dışlayıcı bir toplum mu? [...] Sosyal Haklar Bildirgesinin tek amacı, Topluluk'un temel çalışma haklarını sadece iktisadi verimliliğe tabi kılmayı düşünmediğini anımsatmaktır."

EK II

İşletme Hak ve Ödevleri Bildirisi Taslağı

Giriş

Avrupa ve dünyadaki son gelişmeler, özel girişimi ve pazarı teşvik eden toplumların, ekonominin yönetimini güdümlü ve merkeziyetçi bir sisteme bırakan toplumlar karşısındaki üstünlüğünü gösterdi. İktisadi etkililiği sadece, çoğunluğun refahının teminatı olan serbest girişim güvence altına alabilir.

İktisadi özgürlükler siyasal özgürlüklerden ayrılamaz. Pazar ekonomisinin tam olarak serpilip gelişmesini ancak demokrasi sağlayabilir. Bir başka deyişle, mülkiyet hakkına ve girişim özgürlüğüne saygıyı güvence altına almayan bir rejim gerçekten demokratik olamaz.

Pazar ekonomisi, herkesin yararına olabilmek için, bir hukuk devleti çerçevesi içinde örgütlenmelidir. Böylece kamu erklerinin görevi, iktisadi yaşamdaki tarafların temel özgürlüklerini güvence altına almak ve rekabet kurallarına uyulmasını gözetmek, iktisadi gelişmenin olanaklı kıldığı toplumdaki ilerlemeleri yönetmelikler ya da yasalar aracılığıyla kalıcılaştırmaktır.

Özgün bir kişilik ve kültürle donanmış örgütlü topluluklar olan işletmeler temel birimlerdir. Bunların refahı, bir bütün olarak ekonominin refahını belirler. İnsanların çoğu, çalışma ve girişimcilik güdülerini işyerlerinde edinirler. Geçim olanaklarını da işyerlerinden temin ederler. Bu temel işlevleri, işletmelere, kamu erklerince tanınması ve kabul edilmesi gereken haklar verir. Buna karşılık, işlev ve hakların yükümlülükleri de vardır. Bunlar, bir yandan her ülkede yasa koyucu tarafından, yıllar içinde ve zenginliğin gelişim

sürecinde belirlenen yükümlülüklerdir ve Avrupa'yı tek bir metinle birörnekleştirme iddiası için ise vakit henüz erkendir. Diğer yandan, gerçekleşme düzeyleri farklı olsa da ilkesel olarak özdeş olan ve toplumsal ve kültürel bakımdan tutkusal ödevler olarak görülen manevi yükümlülüklerdir. Tek bir metinde belirtilmesi olanaklı görülenler sadece bunlardır.

Hür girişim, sermaye sahipleri, yönetim ve ücretliler arasındaki bir çıkar ortaklığına dayanır. O halde, girişimin, üstlenilen risklerin ve ortak çalışmanın meyvelerinin dağılımı hakkaniyete uygun olmalı ve aynı anda taraflardan her birinin çabasının saikini geliştirmelidir. Herkesin etkililiği, verimliliği ve toplumsal ilişkilerin kalitesi buna bağlıdır.

Aşağıdaki Bildiri'nin çeşitli maddeleri, işte bu görüşler çerçevesinde yorumlanmalıdır:

Madde 1

Girişimde bulunma özgürlüğü, Cumhuriyet yasalarınca güvence altına alınmış bir temel ilkedir. Kamu erkleri bu ilkeyi korumalıdır.

Madde 2

İktisadi ve toplumsal mevzuat, serbest rekabet, pazar ekonomisi ve işletmeler arasında eşitlik ilkelerine saygı çerçevesinde yer alır.

Rekabet kurallarından sıyrılmaya yönelik her tür anlaşma ya da egemen konumu kötüye kullanma amaçlı her tür girişim yasaktır. Tekellerin varlığı ancak istisnai olabilir, tekeller sadece, yasa tarafından usulüne uygun olarak saptanan kamusal bir gerekliliği karşılayabilirler.

Bu kuralların her tür ihlali, bağımsız bir otorite tarafından belirlenir ve cezalandırılır.

Madde 3

İşletmeler, fiyatlarını serbestçe belirlerler. Bu ilkeyle çelişen sınırlı ve geçici istisnalara sadece bir yasayla izin verilebilir.

Madde 4

İşletmelerin yönetimi, karşılıklı olarak bağıtlanmış anlaşmalara ve ücretlilerin haklarına saygı kaydıyla, işe alma ve işten çıkarma koşullarına hakimdir.

Genel ücret koşulları, işletme yönetimi ile ücretliler arasındaki, ücretlilerin seçilmiş temsilcilerinin yasa tarafından öngörülen koşullarda katıldıkları akdi görüşmenin sonucudur.

Madde 5

İşletmeler, kazançlarının dağılımına, ortaklarına yapılacak ödemelere ve kendi yatırım tercihlerine kendileri karar verirler.

Madde 6

Manevi kişilikleri ve rolleri gözönüne alındığında, işletmelerin mülkiyeti ve denetimi, genellikle herhangi bir malla aynı şekilde görülemez.

Dolayısıyla, bir işletme sermayesini ellerinde bulunduranların mülkiyet hakkı dokunulmaz ve mutlaktır. Devletin bu mülkiyet hakkına getirdiği kısıtlama istisnai bir özelliğe sahip olmalı, önemli bir kamu çıkarınca gerekçelendirilmelidir. Bu kısıtlamayı adil ve önceden belli bir tazminat izlemelidir. Aynı kısıtlama yasa koyucu tarafından, ancak ehil bir çoğunluk koşuluyla kararlaştırılabilir.

Aynı şekilde ve aynı nedenlerle, sermaye şirketleri şeklinde düzenlenen ve hisseleri bir ya da birkaç maliye piyasasında paraya çevrilebilen işletmeler, bu piyasaları düzenleyecek mevzuat ve gerekçe-

leri, işletmenin taraflarınca –yönetim, çalışanlar, ortaklar– geçerli görülen bir tasarıdan kaynaklanmamak koşuluyla, bu piyasaların denetimini ele geçirmeye çalışanların oyunlarına karşı bu mevzuatı uygulamakla görevli yetkili makamlar tarafından korunmalıdır.

Madde 7

Bir işletme için usule aykırı ve özel bir zarar – ziyana yol açan yürürlükteki mevzuatta yapılacak her değişiklik, yetkili hakimin tespit edeceği adil bir tazminata hak yolunu açar.

Madde 8

İşletmelerin yönetimi, işletmenin işletilmesi ve durumu hakkında düzenli ve eksiksiz olarak ortaklara ve ücretlilere hesap verir. Muhasebe ve mali belgeler içten ve doğru olmalıdır.

Madde 9

Seçilmiş temsili organlar içinde ücretlilerin çoğulcu ifade hakkı yasa tarafından güvence altına alınmıştır. Çalışanların seçilmiş temsilcileri, kendilerine yetki verenlerin meşru çıkarlarını savunmakla görevlidirler. Çalışma koşullarına ilişkin önlemler konusunda görüşlerine başvurulur. Yönetim, bu temsilcileri, işletmenin başlıca sorunlarının incelenmesi ve bunlara çözüm aranmasına, mümkün olduğunca geniş bir şekilde ortak etmelidir.

Madde 10

İşletme yönetimi, işletmenin yaşamsal dengelerine saygı çerçevesinde, ücretlilerin işletmenin sonuçlarına ve sermayesine daha iyi katılımına olanak verecek her tür önlemi teşvik eder.

Madde 11

İşletmeler, özellikle işten çıkarılma tehlikesiyle karşı karşıya kalanların yeniden istihdam edilmelerini kolaylaştırmak amacıyla, kendi ücretlilerinin mesleki eğitimine katkıda bulunmalıdırlar.

Olanakları ölçüsünde, eğitim, kültür ya da bilim alanındaki çalışmalara ve çevre ile yaşam kalitesinin iyileştirilmesine katkıda bulunmalıdırlar.

Madde 12

Genel olarak hareket özgürlükleri, yararlandıkları güvenceler ve bütünüyle sahip oldukları olanaklar işletmelerin, toplumsal bünyenin beklediği ilerlemelerin teşvikinde itici bir rol oynamalarını gerekli kılar. Kamu erkleri, özellikle vergi alanında uygun önlemlerle bunları özendirmelidirler.

Madde 13

İşletmelerin hak ve ödevlerine saygı, bağımsız yargıç güvencesi altındadır. Yargılanabilir olanlar, hakkaniyetli bir yargılama usulü güvencelerinden yararlanırlar.

EK III

Çöken Kapitalizm

1990'ın Aralık ayında, L'Expansion*'da "Kapitalizme Karşı Kapitalizm" başlıklı bir makalem yayımlandı. Bu yazının yol açtığı tepki ve yorumların en ilginç ve özlü olanlarından biri Jacques Plassard'ın, bu kitabın yazımından sonra, "Çöken Kapitalizm" başlığıyla* Chroniques de la SEDEIS*'in 15 Haziran 1991 tarihli 6. sayısında çıkan yazısıdır. Bu metni, yazarının nazik izniyle kitabıma almaktan zevk duyuyorum.*

*

Doğu'da (muhtemelen Güney'de de) bugün yazılan tarih, kapitalizmin doğuşu ve gelişimini zorunlu kılan zenginlik özlemini dile getiriyor. Bu tarihin aydınlatılmasında XVIII. yüzyıl sonları ile XIX. yüzyılda yaşananları anımsamakta yarar vardır. Bu arada hayali Sovyet rakibine üstün gelen liberal kapitalizm ise ABD'de, yani Batı sisteminin merkezinde bir yozlaşma, hatta çöküş bunalımıyla karşı karşıyadır.

Michel Albert, *L'Expansion* dergisinde yayımlanan makalesinde yeni diyalektiği açıkça ortaya koyuyor. Liberal kapitalizm ile komünizm arasında, ikincisinin yenilgisiyle sona eren tartışma bu kez liberal kapitalizmin iki modeli, yani Amerikan modeli ile onun karşısında sayılabilecek Ren modeli arasında başladı.

Bu sorunu anlayabilmek için, Doğu'nun çok farklı durumunda olduğu gibi, mekanizmanın doğrudan kalbine, yani bir kısmı hayali

olan soyut gösterimler içinde kaybolmadan somut gerçeğe yönelmek gerekir.

Japon ve Ren modeli ile Amerikan modeli arasındaki fark iktisadi amillerin, yani kapitalistlerin kârlarını azamiye yükseltme beklentisinden kaynaklanır. Amerikan ekonomisi çok kısa bir perspektifle yönetilir. Üç aylık hesaplar ve bunların gösterdiği sonuçlardan duyulan değişmez kaygı bile abartılır. Alman ekonomisi ve hele Japon ekonomisi uzun vadeli hedeflere göre, daha da anlaşılır olmak için diyebiliriz ki, karar verenlerin yaşam süresini aşan perspektiflerle yönetilir.

Yanıtlanması gereken soru, temel kuralları aynı olan bir rejimde bazı bütünlerin niçin farklı görüşlerle yönetildiğidir. Erk, işletme yöneticilerinin ellerindedir. Amerikan şirketlerinin sorumluları niçin Alman şirketleri yöneticilerinden çok farklı siyasetler izliyorlar? Fransızlar, bu ayrılığı anlamalarına olanak verecek ayrıcalıklı bir konumda bulunuyorlar. Zira Fransa'da bu iki tutumun hem istikrar hem de çatışma içinde olduğu görülüyor. Suçlamaktan özellikle kaçınırken, önce anlamaya çalışmak gerekiyor.

Amerikan sistemi ussal değil midir? Hisse senedi sahipleri – aslında çoğunlukla özel kişilerin çeşitli şekillerde sözleşmeler yaparak yönetimini mali işlerle uğraşanlara emanet ettikleri bu senetleri, söz konusu çevreler onların hesabına işletirler – aktiflerinin değerini azamiye yükseltmeye çalışırlar. Bu değer klasik anlamda genel faiz oranına (ya da ortalama kapitalizasyon oranına) ve her şirketin kârına bağlıdır. Bu ikisi üzerinde sürekli spekülasyon yapılır. Kâr üstünde spekülasyon kısa vadeli değildir (*price earning*'ler sektörlere ve işletmelere göre değişir), ama en istikrarlısı her üç ayda bir çıkarılan sonuç niteliğindeki mevcut bilgilere göre gözden geçirilir.

Pazar mekanizması "yağlanmıştır", hareketlilik ise eldeki bilgilere bağlı olarak mükemmeldir. Maliyenin hükümranlığı olduğu ileri sürülen bu durum, aslında kâr zorunluluğunun kabul edildiğini ve egemenliğini gösterir.

Sistemdeki sapkınlık, görevlilerin elindeki bilgilerin eksikli-

ğinden kaynaklanır. Bir kez operatörler, piyasaların bilindiği söylenen bir gerçeklikle değil, ama bizzat kendilerinin bu gerçeklik hakkındaki görüşleriyle canlandığının farkına vardıklarında bu eksiklik artık düzenli bir özellik kazanır. "Bu işletmenin işleri yolunda, ama onun kağıdı bugün alınmaz, zira piyasa onun kötüye gittiğini sanıyor." Ya da bunun tersi.

Artık kapitalizmin, mülkiyet kavramının toprakla bağlantılandırıldığı ve bir süreklilik, bir hareketsizlik ifade eden o mülk sahipleri kapitalizmi olmadığı savunulabilir. İşlemlerde tam serbestlik, bunların maliyetlerinin düşürülmesi, kredili satın alma olanakları, mülk sahiplerini sahip oldukları elle tutulur mallara bağlayan kimi zaman duygusal bağları zayıflattı. Aranan artık gelir değil, ama artı değerdir. Ama bu arayış, somut gerçeklerden bütünüyle kopabilecek kadar çılgıncadır.[1]

Sapkınlık, söylentiler yoluyla değişmesi sağlanan borsa kurları üstünde krediyle oynandığından en üst noktaya ulaşır. Oysa senet piyasası ile şirketlerin yönetimi, politikası ve stratejisi arasında kopukluk olamaz, olmamalıdır. Wall Street'teki bu kaynaşma kuşkusuz birtakım karışıklıklara neden olmakla birlikte aynı zamanda hareketsizliği önlemekte ve şaşırtıcı gerçek canlanmalara olanak verebilmektedir.

En önemli güçlük, senetlerin mali yönetiminin, şirketlerin iktisadi, sınai ve ticari yönetiminden çok daha kısa ömürlü olmasıdır. Mali alandaki ani hareketler eleştirilebilir ya da büyüdükçe, yaşlandıkça ve yağlanma tehlikesiyle karşılaştıkça şirketleri tehdit eden ataleti ve tıkanıklığı önleyecek, sürekli sorgulayacağı bir tutuma zorlamasıyla ayırdedilebilir. Amerikan şirketlerinin, yatırımları hav vurup harman savurmama gibi bir yeteneği vardır.

Michel Albert'in deyişiyle, Ren modeli bir noktada, neredeyse tek bir noktada farklıdır. Senetlerini ellerinde tutan senet sahipleri, doğal olarak zenginleşmeye çalışıyorlarsa, bunu "borsa spekülas-

1. Jacques Plassard "Réflexions sur les marchés des biens en capital - Comptabilité et Comportement". *Chroniques dela SEDEIS*, n: 2, Şubat 1991, s.78 ve devamı

yonları"yla, yani bir tür mali göçebelik yoluyla değil, sahipleri oldukları şirketlerin gelişmesiyle sağlayacaklardır.

Fransızlar ve özellikle de Michel Albert belirgin bir şekilde Ren modelini yeğliyorlar. Bu model bana, Japon modelinden açıkça farklı görünüyor. Sadece Ren modelinin Amerikan modeli karşısındaki bugünkü başarısı değil, aynı zamanda Fransa'da bir toprak kültürünün varlığını hâlâ daha koruması da bu tercihi doğruluyor. Bir mülkiyet, korunur ve varislerine aktarılır. Toplumsal alışkanlıklar ile bireysel başarı kaygısı arasında, toplumsal mutabakat ile mali kâr arasında bir karşıtlık yoktur. Ama köylü, sanayici ve zanaatkâr torunları ile göçmenlerin soyundan gelenler arasında zaman konusunda bir anlayış farklılığı vardır. Bununla bağlantılı olarak Avrupa'da mülkiyetin dün olduğu gibi bugün de somut bir yankısı var. Portföylerin temsil ettikleri şeyden kopması, sistemin insancıl niteliklerinde görülen tahribatın bir göstergesi oluyor. Ana sorun her zaman, başından itibaren ve temelde bireysel olan ve öyle kalması gereken ve de toplumsal bir işleve sahip mülkiyettir.

Bugün Fransa'da herkes, işletmelerinin ruhu olan ve onlarla özdeşleşen işverenleri ismen tanıyorlar. Onlar mülkiyet sahibidirler ya da ciddi iştirakleri olan tanınmış mülkiyet sahiplerince iş başına getirilmişlerdir. Buna karşılık, bugün orada yarın şurada olabilecek kiralık PDG'ler de vardır. "*Çoban değil de, parayla tutulan kişi kurdu görünce 'nasılsa benim değil' deyip koyunları bırakıp kaçar.*"

Parayla tutulan, "koyunların sahibi olmayan" kimsedir. Kuşkusuz, işverenin işlevini ikame eden ve kurttan kaçmayacak kişiler, yani iyi çobanlar vardır. Bir sanayi ya da ticaret şirketi için bundan daha önemlisi yoktur. Aynı unvanlara sahip, erki aynı şekilde elde etmiş insanlar arasında bazılarının "mülkiyet sahibi" olurken, diğerlerinin "kiralık" olarak kaldıkları görülür. Bunlar biçimsel ayrılıklar değil, ama temel farklılıklardır.

Ama geride, büyük şirketlerde sorumluyu belirleyen hissedarlar vardır. Üç durum söz konusudur:

En basiti birincisidir. Bir mülkiyet sahibi ya da en azından çoğunluk hisselerine sahip bir kişi vardır. Mülkiyet üstünde hak sahibi olmanın yolu mirastır. Tüm mirasçılar birer dahi olmasalar bile en azından aynı ortamda, yani işin içinde yetişmişlerdir. Tarihte

bankacı hanedan örnekleri vardır. Ayrıca aileleri ve yakınları ile kendi çevrelerinde etkili kişiler bulundurmaktadırlar ve bu kişilere kendilerini temsil etme yetkisi vermek de yine onların çıkarınadır. Michel Albert'in sözünü ettiği Ren modelinin, veraset vergilerinin en azından kırk yıldır en düşük olduğu zengin ülkede bulunması bir rastlantı değildir.[1] Bu rejimin gerçek engeli, eşitsizlik karşısında duyulan kıskançlıktır. Bunun haklı gösterilmesi mirasçıların yeteneğinden değil, ama yerine getirmeleri gereken toplumsal işlevden kaynaklanır.

Kuramsal olsa da, üçüncü durum yönündeki gelişimi iyice anlayabilmek için ikincisinden de söz etmek gerekir. Bu, hissedarlar demokrasisidir. Bireysel tasarrufçular Genel Kurul'a egemendir ve siyasal demokrasiye özgü usulle işvereni seçerler. Elbette hissedarların hepsi aynı sayıda oya sahip değildir. Diğerlerinden daha kıdemli olan bazılarının, yeni gelenlerden daha çok oyu olması haklıdır. Aslında halefi seçecek olan işveren ve konseyidir. Bu, İmparator Antoninuslar'ın yönetimidir. İşverenin kiralık bir kişi olması, pek mümkün görülmediği için oldukça enderdir. Ayrılan işveren ve konseyi, yapılan işlerin devam ettirilmesini isterler. Tercih süreklilik yönündedir.

Değişikliği doğuran etmen, mali işlerle uğraşanların rolünün artmasıdır. Yani, bireysel tasarrufçular "menkul mülkiyet"lerinin yönetimini, toplu işletme yöntemleriyle çalışan uzmanlara emanet ediyorlar. Böylece üçüncü yönetim türüne geçiliyor. Sorun, işletmecilerin, ellerindeki güçlü yetkileri hangi anlayışla kullandıklarıdır. Çok büyük aile servetlerinin varlığını sürdürdüğü Ren kıyılarında, toplu işletmecilerin izledikleri yöntem, büyük aile servetlerininkinden taklit edilmiş, hatta eşinlenmiştir. Mütevazı tasarrufçular, oldukça büyük servet sahibi işletmecilere güvenirler. Mali kurumlar sanayiyle evlidir. İltifat, yasak olması bir yana, düşünülemez bile.

Atlantik ötesindeki toplu işletme tarzı artık farklıdır. Sicav'ın kurları her gün izlenebilir ve sonuçlara göre birinden diğerine geçilebilir, yani Sicav işletmecileri müşterilerini korumak isterler.

1. Prélèvements obligatoires – Poids et structure", REXECO – Institut de l'Entreprise, *Chroniques de la SEDEIS*, Haziran 1990, s.217

Mükemmel formüller yoktur. Karmaşa içine gömülmeden önce Amerikan hareketliliği birtakım erdemlere sahipti. Daha az karmakarışık bir para işletme anlayışına sahip olmak için gösterilen çaba, "spekülatif" dalgaların şiddetini azaltarak, zamana ilişkin tutumları er geç değiştirecektir. Germen istikrarlılığı, Fransa'da özellikle on yıldır yürürlükte olandan farklı bir değer sistemi (manevi değer anlamında) gerektiriyor, ölçülü bir devlete ve kendi sürekliliği içinde XIX. yüzyıldakine benzeyen bir para siyasetine dayanıyor.

Fransız modeli özel koşullarda gelişiyor. Kuşkusuz bu modelde, anonim toplum içinde demokrasi mekanizması işletilmeye çalışılıyor. Ancak en ayırdedici nokta bu devletin, seçim dalgalanmalarına ve zorunluluklarına tabi, fiili erki büyük bölümüyle kapitalizmin toplu yönetim organlarına, benzeri ne ABD, ne Japonya, ne de Almanya'da bulunan ve hiç kimsenin en azından açıkça savunamadığı bir modele göre dağıtan bir devlet olmasıdır. Diğer yandan aynı devlet, büyük miraslar üzerinden, diğer ülkelerdekinden daha yüksek vergiler alarak mülkiyeti kendi sınırları dışına kovmuş oluyor.

Oysa Fransız sistemi, diğer modellere ait yabancı kapitalizmlerin iktidarının faaliyet gösterdiği bir alandır.

Amerikan modeli ile Ren modeli arasında kuşkusuz var olan bu tartışma derin ve anlamlıdır. Ama, bu tartışmanın dışında, pazar, yani rekabet düzenini, toplumsal olmasa da en azından işleyiş biçimi toplumsal, hatta kamusal olan, ayrıca pazarın olduğu, ama üretim araçlarının özel mülkiyetinin olmayacağı bir mülkiyet düzeniyle birleştirmek isteyen özgün bir sisteme doğru bir kayma ayırdediliyor. Bir yanda ulusal ve toplumsal, diğer yanda uluslarüstü, Avrupalı ve özel olan arasındaki tartışma henüz kapanmadı. Milliyetçiliğin arzettiği tehlikeler bugün belki tehdit edici gibi görünmüyorsa da içten içe sürüyor.

Avrupa sistemi Ren modelini genelleştirmeye çalışmalıdır. Ama belki de Ren bölgesi, kendisine diğerlerini taklit etme olanağı vermeyecek kadar güçlü bir otorite sağlayacak bir sistemi ihraç etme gereksinimi duymuyor olabilir.

İçindekiler

Giriş **7**
1. Göç, 13 – 2. Fakirlik, 14 – 3. Sosyal Güvenlik İktisadi Gelişmeye Yararlı mıdır?, 15 – 4. Ücretler Hiyerarşisi, 16 – 5. Vergicilik, Tasarrufu mu Borçlanmayı mı Kolaylaştırmalı?, 17 – 6. Daha Fazla Yasal Düzenleme ve Uygulamacı Memurların Varlığı mı ya da Alabildiğine Az Yasal Düzenleme ve Dava Açacak Daha Çok Avukat mı Tercih Edilmeli?, 18 – 7. Banka mı Borsa mı?, 19 – 8. İşletme İçinde Bir Yandan Hissedarlar Diğer Yandan Personel Ve Yönetim Kademeleri Arasında İktidar Nasıl Paylaştırılmalı?, 21 – 9. Meslekte Yetiştirme Ve Eğitim Konularında İşletmenin Rolü Ne Olmalı?, 21 – 10. Tartışmada Kendine Özgü Bir Faaliyet Alanı Olarak Sigorta, 22.

1. America is back **31**
Amerika'nın Big-Bang'i, 34 – Aşağılanmışlık ve Güvensizlik Duygusu, 35 – Amerika'nın Yeni Meydan Okuması, 39 – Amerika, Amerika, 45 – Amerikan Gücünün Temelleri, 48.

2. Amerika Backwards: Gerileyen Amerika **57**
İkiye Bölünmüş Amerika, 64 – Tafrasının Ateşinde Yanmak, 69 – Hasta Okul, Hasta Sağlık, Hasta Demokrasi, 72 – Gerileyen Sanayi, 78 – Açık Kâbusu, 83 – Dünyanın En Büyük Borçlusu, 86.

3. Şan ve Maliye **89**
1. Özkaynaklardan Ödeme, 89 – 2. Borçlanma, 90 – 3. Sermaye Artırımı, 95 – "Bir Tür Hezeyan", 96 – Çalımın Sarmal Eğrisi, 100 – Piyasanın Kanunu, 103 – Mağlupların Şanı, 105 – Malikleri Olmayan Bir Kapitalizm, 107 – Bugünün ya da Yarının Kârı?, 108 – Kâr Gelişmeye Karşı, 110 – Kral Paranın Yeni Tehlikeleri, 114.

4. Alp Sigortasına Karşı Anglosakson Sigortası **119**
Sigortacılığın İki Kökeni: Dağda ve Denizde, 120 – Güçlü Fakat Tartışılan Alp Modeli, 124 – İngiliz Deneyimi (Veya Görünmez Elin Maliyetleri), 129 – Kaliforniya Deneyimi (Aşırı Uçların Biraraya Geldiği Yer), 134 – Tartışmalı Fransız Terkibi, 137.

5. Öteki Kapitalizm **141**
İki Modelde Piyasanın Yeri, 144 – Bankacı Kapitalizm, 151 – Kesişen Çıkar Ağları, 153 – İyi Yönetilen Bir Oydaşma, 157 – Sadakat ve Mesleki Eğitim, 162 – Komuta Liberalizmi, 167 – Sorumlu ve Güçlü Sendikalar, 172 – Paylaşılan Ortak Değerler, 175.

6. Ren Modelinin İktisadi Üstünlüğü **179**
Mağlupların Zaferi, 180 – Mark Hazretleri, 182 – Parasal "Artçı Kademe Üsleri", 185 – Güçlü Paranın Erdemli Dairesi, 188 – Gücün Gerçek Silahları, 194 – İktisadi Kültür ve İktisadın Kültürü, 199.

7. Ren Modelinin Toplumsal Üstünlüğü **205**
Sağlık Parayla Ölçülemez, 206 – Ren Şemsiyeleri, 209 – Amerikan Savrulmaları, 212 – Eşitliğin Mantığı, 214 – Düşe Çağrı ve Tarihin Ağırlığı, 218 – Zorunlu Kesintiler Mücadelesi, 223 – Ağustos Böceği'ne Dönüşen Fransa, 227.

8. Ren Modelinin Gerilemesi **231**
Eşitsizlik Tuzağı, 232 – Mutabakata Yönelik Tehlikeler, 235 – Bireycilik ve Demografi, 237 – Yeni Gelenek ve Görenekler, Yeni Talepler, 239 – Maliyenin Cazibesi, 242 – Kopuşlar, 247 – Yenileşme: Maliyenin Hizmetindeki Olanaklar, 251 – Mevzuatın Hafifletilmesi/Mevzuatçılık, 254.

9. Niçin En Az Başarılı Olan Kazanıyor? **257**
Her Şey Beğendirmek İçin, 260 – Yayın Organlarında Baş Köşeye Oturmak, 262 – Milyarlarca Umut İçin, 265 – Ekonominin Medyalaşması ve Medya Bunalımı, 267 – Hemen Şimdi Kâr, 271 – Venüs'ün Cazibesi ve Junon'un Erdemi, 273 – Doğu'da Büyük Bir Boşluk, 276 – Yaşasın Çokuluslular!, 279.

10. Almanya Deneyiminden Çıkarılan İkinci Ders **283**
Avrupa Tutukluğunun Günah Keçisi, 283 – Ve Nihayet Güçlü Para!, 285 – Yeniden Birleşme Elektroşoku, 288 – Helmut Kohl'un Üstün Cesareti, 292 – Mezzogiorno ya da Beşinci Ejder?, 296 – Bay Poehl'ün "Feci" Mantıksızlığı, 299 – Avrupa Neler Yapabilir?, 302.

11. Avrupa'nın Kavşak Noktasındaki Fransa **307**
Colbertçi Gelenekten Kopan Fransa, 309 – Fransa'nın Çifte Değişimi, 314 – Yeni Zenginler ve Yeni Yoksullar, 316 – Fransa'nın Ren Modeline Gereksinimi Var, 319 – Avrupalı Tarzında Zaibatsu'lar, 323 – CECA, Ren Modelinin Avrupalı Özgün Örneği, 326 – Vergi Cennetine Hücum, 329.

Sonuç **323**
Kapitalizmin Üç Çağı, 334 – 16.400 Frank Daha Fazlası İçin..., 342.

Ekler **349**
Ek I Bruges'de Yapılan İki Konuşma, 351 – Ek II İşletme Hak ve Ödevleri Bildirisi Taslağı, 356 – Ek III Çöken Kapitalizm, 361.