

Keyifli Okumalar Dileriz

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

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

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

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

radikal bir yaklaşım

ÇOKULUSLU ŞİRKET

Stephen H. Hymer



ÇOKULUSLU ŞİRKET radikal bir yaklaşım

Stephen Herbert Hymer (1934 – 2 Şubat 1974); Doğu Avrupa göçmeni bir ailenin çocuğu. Montreal’da doğdu. 1974 yılında New York’ta trajik bir trafik kazası sonucu hayatını kaybetti.

Montreal’daki McGill Üniversitesi’nden mezun oldu. Cambridge, West Indies (Jamaika), Şili, Toronto Üniversiteleri gibi çeşitli üniversitelerde araştırmacı ya da konuk olarak bulundu. M.I.T. ile Yale Üniversitesi’nde dersler verdi. Gana’da araştırmalar yaptı.

İlk çalışmalarında liberal ve ulusalcı ekonomist geleneğin temsilcisi iken, olgunluk zamanında bu okulların eleştirmeni olarak Marksizmin alanına doğru kaydı.

Öldüğünde miras olarak “*çokuluslu şirket*”, emek ile sermayenin uluslararasılaşması konusunda çığır açıcı birçok araştırma ve çalışma bıraktı.

Hymer, çokuluslu şirketin uluslararası düzeydeki öncü analisti olarak tanınıyor ve kabul ediliyordu.



epos

EPOS YAYINLARI– 96
bilim-felsefe-politika kitapları– 36

Stephen Herbert Hymer
ÇOKULUSLU ŞİRKET
radikal bir yaklaşım

İngilizceden Çeviren:
Fahri Bakırcı

Yayıma Hazırlayan:
M. Serdar Kayaoğlu

Kitabın Orijinal Adı:
The Multinational Corporation
a radical approach

Orijinal kitabı hazırlayanlar:

Editörler: Robert B. Cohen, Nadine Felton, Morley Nkosi ve Jaap van Liere
Katkı sunan Noel Dennis

© Cambridge University Press, 1979

© Epos Yayınları, 2013

Düzeltili:
Cem Kaan Gürbüz

Kapak Tasarımı ve fotoğraf: epos
uygulama: Cem Kaan Gürbüz

Dizgi ve Baskı Öncesi Hazırlık:
epos, Volkan Öztürk

Baskı ve Cilt:
Sözkesen Matbaası (0.312) 395 21 10
İvedik OSB 1518. Sk. Mat-Sit İş Merkezi No: 2/40
Yenimahalle, Ankara

Birinci Basım: Ankara, Ocak 2016

ISBN: 978-605-4822-05-8
Sertifika no: 16468

EPOS YAYINLARI
GMK Bulvarı 60/20 (06570) Maltepe-Ankara
Tel.Fax: (0.312) 232 14 70 - 229 98 21
eposkitap@eposyayinlari.com
www.eposyayinlari.com
www.eposyayinlari.com.tr

Stephen Herbert Hymer

ÇOKULUSLU ŞİRKET

radikal bir yaklaşım

İngilizceden Çeviren:
Fahri Bakırcı



İçindekiler

<i>Editörlerin önsözü</i>	7
<i>Genel giriş: Robert B. Cohen, Nadine Felton, Morley Nkosi ve Jaap van Liere</i>	12
<i>Kısım I Çokuluslu şirketin doğası ve çelişkileri</i>	57
<i>Giriş, Kari Polanyi Levitt</i>	59
1. Çokuluslu şirketlerin etkinliği (çelişkileri)	73
2. Çokuluslu şirket ve eşitsiz gelişme yasası	92
3. Sermayenin uluslararasılaşması	126
<i>Kısım II Birikim, ticaret ve sömürü</i>	153
<i>Giriş, James O'Connor</i>	155
4. Robinson Crusoe ve ilkel birikimin sırrı	161
5. Uluslararası ticaret ve eşitsiz gelişme <i>Ortak yazar Stephen A. Resnick</i>	190
6. Çokuluslu şirket ve uluslararası işbölümü.....	216
<i>Kısım III Dünya ekonomisinin geleceği</i>	255
<i>Giriş, Robert Rowthorn</i>	257
7. Doğrudan yabancı yatırım ve ulusal ekonomik çıkar.....	265
8. Çokuluslu şirketler ve uluslararası oligopol: Amerikan olmayan tehdit <i>Ortak Yazar Robert Rowthorn</i>	280
9. Birleşik Devletlerin yurtdışı yatırımı.....	318
10. Birleşik Devletler'in çokuluslu şirketleri ve Pasifikte Japon rekabeti	363
11. Uluslararası politika ve uluslararası ekonomi: radikal bir yaklaşım.....	389
Radikal bir ekonomist olmak üzerine	414
<i>Stephen Herbert Hymer'in yayınları, araştırmaları, makaleleri</i>	432

Editörlerin önsözü

Stephen Herbert Hymer, 2 Şubat 1974'te öldüğünde, çokuluslu şirketin uluslararası düzeyde öncü analisti ve bu şirketin en dikkat çekici Kuzey Amerikalı eleştirmenlerinden biri olarak tanınıyordu. Akademi içinde ve dışındaki çok sayıda insan, onun bilim insanlığının özgünlüğünü kabul etmesine rağmen, çalışmalarının çoğu, özellikle de Marksist çözümlemeye katkısını yansıtan sonraki dönem makaleleri, ne kolayca bulunabilen dergilerde yayınlanmıştı ne de tek bir kitapta toplanmıştı. Trajik ölümünden kısa bir süre sonra birkaç dostu ve iş arkadaşı onun başlatmış olduğu işi devam ettirmeye ve çığır açıcı nitelikteki bilim insanlığını kamuyla paylaşmaya karar verdiler. İki proje planladılar: Hymer'in elyazmalarından oluşan bir kitap yayınlamak; notlarını arşivlemek ve ölümünden önce tamamlayamadığı makaleleri tamamlamak.

1974 Mart'ında New Haven, Connecticut'da birkaç kişi toplandılar ve Stephen Hymer Makaleleri Topluluğu oluşturdular. Topluluk, David Gordon ve Heidi Hartman'ı Hymer'in mirasının yazınsal vasileri olarak atadı ve iki alt grup oluşturdu: Bu gruplardan biri halen tamamlanmamış makaleleri tamamlayacaktı ve diğer grup, yayınlanmaları amacıyla makaleleri toplayacak ve yayına hazırlayacaktı. Bu toplantıdan sonra, ikinci grup Hymer'in denemelerinden oluşan bu koleksiyonla sonuçlanmış olan bu kitap üzerinde çalışmayı sürdürdü. Bu editoryal topluluğun üyeleri şunlardır: Robert B. Cohen, Noel Dennis, Nadine Felton, Morley Nkosi ve Jaap van Liere.

Çok sayıda kişiden aldığımız önerilere dayalı olarak editoryal topluluk ilk olarak, Hymer'in çalışmalarının gelişimini

izleyen ve liberal bir ekonomistten Marksist bir analiste uzandığını düşündüğü daha uzun bir kitap yayınlamayı düşündü. Bu kitap Gana, ekonomik gelişme, çokuluslu şirket ve emek ile sermayenin uluslararasılaşması konularını kapsayacaktı. Ancak kitabı hazırlarken kitabı şimdiki biçimde hazırlamamıza neden olan yorumlar ve eleştiriler aldık. Bu kitap ilk başta planladığımız uzunlukta olmasa da, Hymer'in çokuluslu şirket eleştirisini ve çokuluslu şirketin sermayenin uluslararasılaşması ve uluslararası işbölümü üzerindeki etkilerini daha tutarlı biçimde sunmamıza olanak tanımıştır.

Kitap birkaç bölüm halinde düzenlenmiştir. Genel girişte, uluslararası şirketler ve uluslararası ekonomi hakkındaki Marksist ve ana akım düşünürlerin çalışmalarını, özellikle Hymer'in şirket incelemesinde atıfta bulunduğu konulara değinerek tartışmaktayız. Hymer'in çalışmalarını bu yazarların çözümlemeleriyle ilişkilendirmekte ve Steve'in gelişimini, anti-tröstçü okulun bir temsilcisi olmaktan, bu okulun eleştirmeni olmaya ve sonunda belli bir prestije sahip Marksist bir teorisyen olarak ortaya çıkışına kadar izlemekteyiz. Hymer'in denemeleri, hem onun çözümlemesinin evrimini, hem de çalışma alanlarını yansıtan üç bölüm halinde düzenlenmektedir. [Bu baskıda yayınlanan denemelerde bazı editoryal değişiklikler yapılmıştır. İlk yayımlandıklarında bazı makaleler tekrar niteliğinde olan belli bölümler içermektedir. Esasa ilişkin bazı kesişmelerin olduğu bu denemelerde, sözkonusu bölümleri argümanın itme gücünün kaybolmasına yol açmayacak bir yöntemle çıkarmış bulunmaktayız. “Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü” (Bölüm 6) ve “Birleşik Devletler Çokuluslu Şirketleri ve Pasifikte Japon Rekabeti” (Bölüm 10) esas bakımından edisyona tâbi tutuldular. Denemenin belli bir bölümünün çıkarıldığı her durumda, okuyucunun tartışmanın bütününe görebilmesi için orijinal makaleye ilişkin editoryal bir dipnot koyduk. Birkaç denemede, bu koleksiyonun diğer denemelerinde tekrarlanan uzun alıntıları kısalttık ya da bu alıntıları tümüyle çıkardık.] Her bir bölüm Steve'in o alandaki çalışmalarına âşina olan bir dostu ya da çalışma arkadaşı tarafından yazılan bir giriş içermektedir. Giriş bölümlerinin yazarları denemede ortaya konan ana konuları çözümlemekte

ve Steve'in bu makaleleri yazdığı dönemde, entelektüel ve kişisel gelişimi hakkındaki bir tartışma sürecini yürütmektedirler. Bu bölümlerin ardından gelen III. Kısım, entelektüel, siyasal ve kişisel gelişimi arasındaki ilişkiyi de araştıran Steve'in yaşamına ilişkin bir biyografidir. Biyografinin ardından okuyucu Hymer'in makalelerinin yer aldığı tam bir bibliyografi bulacaktır.

Denemelerden oluşan bu kitap çok sayıda insanın geçen beş yıl boyunca harcadıkları ortaklaşa çabanın bir ürünüdür. Bu kitabın Stephen Hymer'in ilminin ve ilham verici zekâsının kısmî anısı olarak kalmasını diliyoruz, ama aynı zamanda bu kitabın, Steve'in insanların birlikte çalışmalarının ve fikirleri paylaşımlarının önemi konusundaki inancına ilişkin bir ödülü temsil etmesini de diliyoruz. Çok sayıda insan bu ruh haliyle, zamanlarını gönüllü olarak ve fedakârca harcamak suretiyle çalıştı. Stephen Hymer Makaleleri Topluluğunun üyelerine, özellikle de Heidi Hartmann ve David Gordon'a yardımlarından ve bu beş yıl boyunca süren teşviklerinden dolayı teşekkür etmek istiyoruz. Heidi ve David elyazmasını gelişme aşamalarının değişik zamanlarında okudular, genel giriş ve biyografi ile ilgili olarak bize bilgi ve editoryal yardım sağladılar ve hepsinden önemlisi destekleyici arkadaşlar olarak hareket ettiler. Vahid Nowshirvani de bize özellikle projenin erken aşamalarında değeri ölçülemez katkılar sundu. Topluluğun diğer üyeleri Amy Bridges, Bob Sherry ve Ross Thomson okumada ve biyografi için bize bilgi verme konusunda büyük yardımda bulundular.

Kitabın üç bölümüne giriş yazmalarından dolayı Kari Levitt, Jim O'connor ve Bob Rowthorn'a teşekkür etmek istiyoruz. Steve'in dostları ve çalışma arkadaşları olarak onunla yaşadıkları kişisel ve meslekî deneyimlerini bizimle paylaştılar, böylece de bölümlerin girişlerini, geleneksel bir girişin yapabileceğinden çok daha anlamlı hale getirdiler. Her ne kadar kitaba alınmamış olsa da, ilk taslağa Gana bölümü için benzer bir giriş yazmış olan Samir Amin'e de teşekkür etmek istiyoruz.

Kitabın değişik bölümleri için çok sayıda insan bize yardımcı oldu. Kitabın nasıl düzenlenmesi gerektiği konusun-

daki önerileri için Harry Magdoff'a, Stephen Resnick'e, geç dönem Harry Braverman'a, Batya Weinbaum'a, Carlos F. Diaz-Alejandro'ya, Paul Semonin'e, Gustav Ranis'e, Tom Weisskopf'a, Reginald Green'e ve Polly Hill'e teşekkür etmek istiyoruz. Hem önerileri hem de kitabın yayınlanmasındaki desteklerinden ötürü özellikle Charles Kindleberger, Robert Heilbroner, Paul Sweezy ve Ronald Findlay'a özellikle teşekkür etmek istiyoruz.

Steve'in bazı dostları bize biyografi için bilgi sağladılar ve taslağa eleştiriler yönelttiler: Carole Reynolds; Lillian Salzman; Peter Bell; Sean Gervasi; Herbert Gintis; Geoffrey Kay; Alan Kellock; K. Osafo-Gyimah; Stephen Resnick; Frank Roosevelt; Paul Semonin; Richard Wolff; ve yine bibliyografya konusunda yardımcı olan Leah Margulies. Ayrıca Batı Almanya, Starnberg'teki the Max-Planck-Institut zur Erforschung der Lebensbedingungen der Wissenschaftlich-technischen Welt'den Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs ve Otto Kreye'e yararlı yorumlarından dolayı teşekkür etmek istiyoruz. Sadece biyografiyi eleştirmiş ve yorumlamış olmasından dolayı değil ama aynı zamanda kitabın diğer bölümleri için de katkı sunmuş olan Mel Watkins'e özel teşekkürler. Ayrıca Yale Üniversitesi Ekonomik Büyüme Merkezi'nden Hugh Patrick'e biyografi ve bibliyografya için sunduğu katkılardan dolayı teşekkür etmek istiyoruz.

Birleşmiş Milletler Uluslarötesi Şirketler Merkezi'nden Charles-Albert Michalet ve Arthur Domike genel girişi okudular ve önemli eleştiri ve yorumlar yaptılar; Anwar Shaikh, Thomas Vietorisz ve Harry Magdoff da özellikle genel giriş bölümüne katkı sundular.

Kitabın eski taslağının ana hatlarının oluşturulmasındaki katkılarından dolayı David Stohlberg'e teşekkür etmek istiyoruz.

Bu koleksiyon Steve'in ailesine ithaf edilse de el yazmalarının hazırlanmasında ailesinin bize sunduğu katkılara özel bir vurgu yapmak istiyoruz. Steve'in eski karısı Gilda Guttman bize son derece cömertçe bibliyografik bilgi sağladı ve Steve'in kardeşi Bennett, ebeveynleri, Bernice ve geç dönem Leo Hymer çok sayıda önemli öneride bulundular.

Yayıncılarımıza, Cambridge Üniversitesi Yayınevi'ne verdikleri destekten ve tavsiyelerden dolayı ve elyazmalarının kontrolünü yapan Alfred Imhoff'a müteşekkirimiz.

Aşağıdaki kişiler zamanlarının ve çabalarının çoğunu basım metnini yazma, düzeltme ve hazırlama konusunda harcadılar ve biz onlara özel bir teşekkür etmek istiyoruz: Biyografı ve genel girişi düzeltmede yardımlarından dolayı Charles Frederick'e; bölüm girişlerinin ve genel girişin taslaklarını yazmalarından dolayı Victoria Brent ve Joanne Koehler'e ve indeksi hazırlamasından dolayı Constance Blake'e teşekkür ederiz.

Bize yardım etmiş olup da adlarıyla anamadığımız herkese kalpten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

R. B. C.
N. D.
N. F.
M. N.
J. v L.

Genel giriş

*Robert B. Cohen, Nadine Felton, Morley Nkosi
ve Jaap van Liere*

Çokuluslu şirket, modern kapitalizmin egemen örgütsel biçimi haline gelmiş bulunmaktadır. Bu şirket, çok sayıda ulusun ve insanın ekonomik, toplumsal, siyasal ve kültürel yaşamları üzerinde muhteşem bir etki ve güç uygulamaktadır. Bu gelişme, hem ulusal, hem de uluslararası ekonomiler içinde çok sayıda çatışmanın, çelişkinin ve genellikle istikrarsızlık yaratan güçlerin doğmasına neden olmuştur. Olgun Stephen Herbert Hymer bunlara ve çokuluslu şirketin diğer yönlerine değinmiştir. Hymer çokuluslu şirketin en yıkıcı niteliklerinin kökenindeki bazı nedenleri çözümlemiş; bunların nasıl yok edilebileceğini, sömürü ve tahakkümün yerini, paylaşım ve eşitliğin aldığı bir dünyanın nasıl kurulabileceği üzerine kafa yormuştur.

1. Stephen Hymer tarafından sorulan sorular

Hymer'in doktora tezinin¹ genellikle çığır açıcı ve doğrudan yabancı yatırımın yeniden formüle edilmesi yönünden eleştirel bir çalışma olduğu kabul edilmektedir. Gerçekten de C. Fred Bergsten, Thomas Horst ve Theodore H. Moran'ın yazmış oldukları gibi "geçmiş on beş yıl içinde yapılan araştırmaların çoğu, bu tezin bir rötuşu ya da uzantısı olarak görülebilir."² Ancak sonraki yazdıklarına çok az önem verilmiştir. Bu makaleler, eninde sonunda tezinden daha yenilikçi ve

¹ Stephen Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study in Direct Foreign Investment* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1976). Hymer'in doktora tezi, Massachusetts Institute of Technology, Haziran 1960.

² C. Fred Bergsten, Thomas Horst, and Theodore H. Moran, *American Multinationals and American Interests* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1977), Bölüm 8, s. 6.

özellikle çokuluslu şirketlerin oynadığı yaşamsal rolün anlaşılmasında aydınlatıcı bulunabilir.

Bu kitap, editörlerin, Hymer'in en iyi çalışmalarını temsil ettiği ve onun ve çalışmalarının gelişiminin içinde yer aldığı bağlamı tasvir ettiği düşüncesiyle seçtikleri on bir makaleden oluşmaktadır. (Bu giriş, Hymer'in içinde yaşadığı ve çalıştığı toplumsal ve siyasal bağlamı kapsamayacaktır. Bu bağlam kitabın sonundaki biyografide tartışılacaktır.) İlk birkaç makale onun uluslararası ticaret teorisiyle, sanayi örgütlenmesiyle ve doğrudan yabancı yatırım çalışmasıyla ilgisini göstermektedir. Ancak bu makaleler, çok geçmeden, üretimin örgütlenmesini, üretim ilişkilerini ve kapitalist sistemin toplumsal sonuçlarını Marksist bir bakış açısından çözümlemeye yönelmektedirler. Hymer'in yaşamının son yılları boyunca yazdığı makaleler onun daha derin Marksist teori anlayışına dayanıyordu ve bu makaleler, kapitalizmdeki ekonomik ve toplumsal yaşama hükmetme ve denetleme işlevi gören kapitalist firmaların hiyerarşik örgütlenmesiyle ilgileniyordu.

Bu giriş bölümündeki amacımız, Hymer'in çalışmalarını, çokuluslu firmayı incelemiş olan önemli ana akımlar ve Marksist yazarlarla olan ilişkisi içine konumlandırmaktır. Bunu yapabilmek için, Hymer tarafından ortaya atılan temel konular olduğunu düşündüğümüz şeyleri çekip çıkarmaya ve bunlar hakkında, seçili önemli ana akımlar ile Marksist yazarların neler söylemiş olduklarını incelemeye çalıştık. Bu girişin ilk bölümünde, ana akım çözümlemeleri dikkate aldık; burada tartışılan spesifik konular şunlardır: (1) Kuzey Amerikalı teorisyenler tarafından geliştirildiği ve uygulandığı biçimiyle kapitalist gelişme ve büyüme modeli; (2) Kaynak dağılımı, teknoloji transferi, ürün dağılımı bakımlarından çokuluslu şirketin etkililiği, kontrolü ve hepsinden önemlisi, yatırımlara ve üretim olanaklarının yerleştirilmesine ilişkin kritik kararların verilmesi; (3) Çokuluslu şirket ile devletin egemen iktidarlarının çokuluslu şirket tarafından aşındırıldığı ve tehdit edildiği devlet arasındaki çelişki; (4) Çokuluslu şirket tarafından biçimlendirilen ve belirlenen dünya ekonomisinin geleceği.

Girişin ikinci bölümü, çokuluslular ile sermayenin uluslararasılaşması hakkında Marksist bir bakış açısına sahip olan-

lar tarafından ortaya atılan sorunlara hitap etmektedir. Burada şunlara değinmekteyiz: (1) Hem “ilkel” (ya da birincil) anlamında, hem de modern anlamlarında kapitalist birikim; (2) Dünya piyasasının yükselişi; (3) Uluslararası işbölümü; (4) Devletin rolü ve çokuluslu şirketle ilişkisi.

II. Çokuluslu şirkete ilişkin ana akım çözümlemeler: Kalıtsal çerçeveye

Hymer doğrudan yabancı yatırımını incelemeye ilk başladığında, literatüre olguya ilişkin üç temel yaklaşımın hâkim olduğu görülmektedir.

Bertil Ohlin tarafından savunulan ilk yaklaşımda, ülkelerin içindeki ve dışındaki uluslararası sermaye hareketlerinin, bu ülkelerde geçerli olan farklı faiz oranlarına bir cevap olarak oluştuğunu ileri sürülüyordu.³ Ohlin, faiz oranlarının, emek ve sermayenin faktör donatımı oranlarındaki farklılıklara göre değişeceği ve sermaye, düşük faize sahip ülkelere yüksek faizli ülkelere doğru hareket edeceğinden, dengeyi sağlanacağı biçiminde bir akıl yürütüyordu. Kusursuz uluslararası sermaye piyasalarında tek dünya faiz oranı olacaktı. Ancak, temerrüt ve kamulaştırma riskleri değiştiğinden, her bir ülke farklı risk primleri gerektirmektedir.⁴ Ohlin dengeye yönelik çeşitli kurumsal ve teknik sınırlamaları dikkate alarak teorisini nitelikli hale getirdi. Bununla birlikte, Ohlin’in teorisi, doğrudan yabancı yatırımı değil, uluslararası sermaye hareketlerini açıklamaktadır.

Genellikle R. Z. Aliber’e atfedilen ikinci açıklama, uluslararası hisse senedi piyasalarında, zayıf para birimine sahip ülkelere satın alınmış hisselerin mübadele risklerindeki belirsizliği karşılamak amacıyla, risk primleri olduğunu ileri sürmektedir. Bu risk primleri, ucuz paraya sahip ülkelere faaliyette bulunan yabancı sahipliğindeki iştiraklere [*subsidiary*] (dolaşısıyla da pahalı paraya sahip ülkelere) uygulanmamaktadır.⁵

³ Bertil Ohlin, *Interregional and International Trade* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933).

⁴ Charles P. Kindleberger, *International Economics*, 5. baskı (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1973), s. 227.

⁵ R. Z. Aliber, C. P. Kindleberger, ed., *The International Corporation* içinde

David Forsyth “(hisselerinin değeri ana ülkenin para birimiyle belirlenen) yabancı-sermayeli [*foreign owned*] iştiraklerin kâr akışına, ev sahibi ülkenin para birimi cinsinden belirlenmiş olan ev sahibi ülke firmalarının gelirlerine uygulanandan” daha yüksek bir anaparaya dönüş oranının uygulanacağını iddia ederek bu teoriye katkı yaptı.⁶ Bu eğilim, uluslararası hisse senedi piyasalarının, şirketin genel merkezinin bulunduğu yerde çıkarılan hisse senetlerini, misafir ülkede çıkarılan hisse senetlerine tercih etmeleri yönündeki güçlü eğilimlerini yansıtmaktadır. Ancak bu teori de, doğrudan yabancı yatırımın nedenleri üzerine yeterince ışık tutmamaktadır.

Charles Kindleberger’in erken dönem açıklaması, doğrudan yabancı yatırımın hem bir firmanın yer aldığı piyasanın genişlemesinden, hem de bu firmanın, içeride üretilmiş fonları kullanmasından kaynaklandığı iddialarını taşıdı.⁷ Bu argümanın iddiasına göre: Firmalar, satışlarındaki büyüme oranlarını azamileştirmeye kalkıştıklarında, geniş piyasaların varolduğu alanlarda fabrika şubeleri kurmak zorundadırlar. İçeriden finanse edilmiş büyüme argümanı ise, bu fonların, dışarıda borçlanılacak fonlardan daha ucuz olduklarını ve bundan dolayı dışardaki genişleme için kullanılmalrı gerektiğini söylemektedir.

Hymer bu üç yaklaşımın da uluslararası sermaye hareketlerini, özellikle de doğrudan dış yatırımı açıklamada yetersiz olduklarını ileri sürdü. Hymer tezinde, şirketlerin yabancı faaliyetleri *denetimleri altına alma* arzularının, doğrudan yatırımın ana güdüsü olduğunu ispatladı. Hymer yabancı yatırımcının sağladığı denetimi, sadece varlıkların basiretli kullanımını sağlamaya yönelik bir istek olarak kabul etmedi; ama yatırım yapmakta olan teşebbüs ile diğer ülkelerdeki teşebbüsler arasındaki rekabeti ortadan kaldırmaya yönelik stratejik bir hareket olarak da gördü.⁸ Başka türlü söylenirse, denetim, yatırım yapmakta olan teşebbüsün sahip olduğu belirli yetenek-

“The Theory of Direct Foreign Investment,” (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970), s. 17-34.

⁶ David Forsyth, *United States Investment in Scotland* (New York: Praeger, 1972), s. 211.

⁷ Kindleberger, *International Economics*, a.g.e., s. 210.

⁸ Hymer, *International Operations of National Firms*, a.g.e., s. 25.

ler ve becerilere dayalı olan getirilerin tümünü ele geçirmek için zorunludur. Hymer uluslararası sermaye hareketleri için bu gerekçeyi ileri süren ilk kişiydi. Hymer ayrıca uluslararası firmaların tam rekabet koşulları altında faaliyette bulunmadıklarına da dikkat çekti.⁹ Tam tersine bazı firmalar, başkalarına karşı, ölçek ekonomisi, mutlak maliyet, patent hakları ile büyük sermaye ve teknolojik kaynakları yönetebilme yeteneği gibi bazı avantajlara sahiptirler. Bu yüzden de kârlar bir ülkede düşebilirken başka bir ülkede yükselebilmektedir.¹⁰

Hymer tarafından eleştirilen bu öncü bakış açıları literatüre uzun süre hâkim olamadılar. Çokuluslu şirketler 1960'lı yıllar boyunca giderek daha önemli hale geldiler. Ana akım ekonomistler, çabucak çokuluslu şirketlerin doğrudan yatırım üzerindeki etkisinin öneminin farkına vardılar ve Hymer'in tezinde geliştirdiği fikirlerin çoğunu kendi çözümlemeleriyle bütünleştirdiler. Ancak ana akım teorilerin temel önermeleri aynı kaldı ve bu teoriler çokuluslu şirkete ve modern dünya ekonomisinin gelişimine yönelik mevcut açıklamaların temelini oluşturmaya devam ettiler.

Bundan sonraki bölümde bir dünya sistemi anlayışı bakımından bunların teorik varsayımlarını ve dolayılarını tartışmaktayız.

A. Kapitalist gelişme ve büyüme modeli

Ana akım yazarların çoğunluğu, kapitalizmin küresel genişlemesi varsayımını arzu edilir ve muhtemelen kaçınılmaz kabul etmektedirler. Sosyalizmle yaşanacak muhtemel çatışma ve Üçüncü Dünya'daki sırasıyla Yetmiş Yediler Grubu ile Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı (OPEC) gibi siyasal ve ekonomik birliklerin rahatsızlık yaratan etkisi hakkında nâdir kuşklar dile getirilmektedir. Bununla birlikte, gelişmekte olan, literatürde atıfta bulunulduğu şekliyle "azgelişmiş ülkeler" hakkında genelde kabul edilen model kapitalisttir. Bu gelişme modeli, gelişmiş ülkelerden yabancı sermayenin, teknolojinin ve yönetim becerilerinin azgelişmiş ülkeye aşılınmasıyla nitelenir. Bu enjeksiyon nedeniyle oluşan büyüme, çoğunlukla

⁹ A.g.e., s. 91.

¹⁰ A.g.e., s. 94.

yabancı sermayenin kârlı bulduğu ya da bir dış mübadeleyi üretme yeteneği olan ekonomi sektörlerinde meydana gelme eğilimindedir. Azgelişmiş ülkelerin gelişmesiyle eşitlenen ve ilişkilendirilen büyüme tipi, genellikle bu tip bir büyümedir.

Ayrıca azgelişmiş ülkelerin genellikle hızlı sanayileşmeyi istedikleri varsayılmaktadır. Bu amaca ulaşmak için sermaye ve teknoloji transferleri, genellikle Batılı ülkelerin yardımcı olabilecekleri iki yol olarak görülmektedir. Sermaye transferleri, çoğunlukla, doğrudan yatırım ve portföy yatırımlarından ve yine tümü de güvenliği, yüksek getiri oranını ve olanaklı olduğu ölçüde kontrolün ele geçirilmesini amaçlayan borçlanmalardan oluşmaktadır. Teknoloji transferleri, sürece ilişkin know-how bilgisi (üretim sürecinin kendisinde içerilmiş olan teknoloji), uygun teknolojileri seçme yeteneği, mühendislik tasarımı ve tesis inşası, üretim tesislerinin faaliyette bulunması için gerekli teknik know-how bilgisi ile fizibilite ve piyasa çalışmalarının yürütülebilmesi için gerekli olan uzmanlığı içermektedir.¹¹ Hem sermaye, hem de teknoloji, Batılı ülkelerin çokuluslu şirketleri tarafından doğrudan yatırım ve lisans verme anlaşmalarıyla sıkıca *denetlenmektedir*. Teknolojik avantajlar, yarı tekelci iktidarın kaynağıdır ve kusurlu piyasa koşullarında, özellikle Üçüncü Dünya'da faaliyette bulunan çokuluslu şirketlerin kârlarını artırmaktadırlar.¹²

Amerikan ekonomistleri, kapitalizmi Amerikan kapitalist gelişme ve büyüme modeliyle ilişkilendirme eğilimindedirler. Bu ekonomistler, gelişmeye ilişkin Amerikan yolunun,

¹¹ Charles Cooper, "The Transfer of Industrial Technology to the Underdeveloped Countries," *Bulletin*, Institute of Development Studies, University of Sussex, England, C. 3, No.1, Ekim 1970, s. 3.

¹² Teknoloji transferlerinin kalkınma üzerindeki etkilerine ilişkin daha olgunlaşmış bir tartışma için bkz: Cooper, "Transfer of Industrial Technology," *a.g.e.*, s. 3-7; Constantine V. Vaitsos, "Bargaining and the Distribution of Returns in the Purchase of Technology by Developing Countries," *Bulletin*, Institute of Development Studies, University of Sussex, England, C. 3, No.1, Ekim 1970, s. 16-23; G. K. Helleiner, "Transnational Enterprise, Manufactured Exports and Employment in Less Developed Countries," *Economic and Political Weekly*, C. XI, S. 5, 6 ve 7, Şubat 1976, s. 247-62; "Special Issue on Conflict and Bargaining," Sanjaya Lall, ed., *World Development*, C. 4, S. 3, Mart 1976 (özellikle şu makaleye bakınız: Raphael Kaplinsky, "Accumulation and the Transfer of Technology: Issues of Conflict and Mechanisms for the Exercise of Control," s. 197-224).

dünyanın geriye kalanının gelişimi için en ümit verici sonuçları verdiğini varsaymaktadırlar. Avrupa'dan ve Üçüncü Dünya'dan geleneksel ekonomistler bile bu varsayımdan çok hoşlanmamaktadırlar. Bu ekonomistler, bu modelin, özellikle de Amerikan siyasal, ekonomik, kültürel ve askerî iktidarlarının rolleri söz konusu olduğunda çok sayıda çelişki içerdiğini görmektedirler. Ancak Amerikan modelinin yol açtığı sorular ve hoşnutsuzluğa rağmen, geleneksel ekonomistlerin hepsi değilse de çoğu, kapitalizmin bir *sistem* olarak dünyanın kaynaklarını herkesin yararına dağıtan en etkili yol olduğu varsayımını nâdiren sorgulamaktadırlar.

Çokuluslu şirkete ilişkin en iyimser görüş belki de Charles Kindleberger tarafından, Kindleberger'in *Amerikan Business Abroad* adlı kitabında sunulmaktadır.¹³ Kindleberger, uluslar içinde, mallar ve faktörler bakımından piyasaların etkinliğini artıran ulusal firmaların ortaya çıkışı ile mallar ve faktörler bakımından *uluslararası piyasaların* etkinliğini artırma kapasitelerine sahip çokuluslu firmaların yükselişi arasında bir paralellik kurmaktadır. Kindleberger, çokulusluların, ticareti ve faktör hareketlerini bütünleştirmek yoluyla gelişmiş uluslar arasında gelirleri dengelemeye yardımcı olabileceklerini ileri sürmektedir. Bunun bir sonucu olarak, çokuluslu şirketler, zengin ve yoksul ülkeler arasında gelirlerin dengelenmesine yönelik bir olanak da sunmaktadırlar.¹⁴ Uluslararası firmalar, yerel yöneticileri işe almakta, yerel idarecilere iş vermekte, yerel emeği istihdam etmekte ve diğer yerel kaynakları faydalı hale getirebilmektedirler. Çokuluslu şirket, küresel ölçekte toplam kazançlarını azamileştirme sırasında bazen kendi ülke ekonomisinin yararı bakımından zarar verici hale de gelebilmektedir,¹⁵ çünkü bu şirketin gayesi bir bütün olarak dünya ekonomisinin verimliliğini (kârlarını) artırmaktır.

¹³ C. P. Kindleberger, *American Business Abroad* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1969). Girişin bu kısmının çoğu, olgun dönem Gyorgy Adam, *The World Corporation Problematics: Apologetics and Critique* (Budapest: Hungarian Scientific Council for World Economy, 1971) adlı inceleme makalesindeki Kinleberger ve Dunning'in bu çalışmalarının gözden geçirilmesinden çıkarılmıştır.

¹⁴ Kindleberger, *American Business Abroad*, a.g.e., s. 35, aktaran: Adam, *World Corporation*, a.g.e., s. 15.

¹⁵ Kindleberger, *American Business Abroad*, a.g.e., s. 179-182.

Kindleberger çokuluslu şirketlerin neden olduğu daha büyük değişimlerin de farkındadır, ancak o bu değişimleri saf ekonomik terimlerle incelemektedir.¹⁶ Kindleberger ayrıca devletin yabancı yatırımı sınırlama girişimlerini, yatırımların, likidite tercihi temeline ya da karşılaştırmalı kâr oranlarındaki farklılıklar temeline dayalı olarak yapıldığı piyasanın düzgün işleyişine müdahale olarak görmektedir. Siyasal konular kesinlikle bununla ilgili değildir.

B. Çokuluslu şirketlerin etkililiği ve kontrolü

Ortodoks ekonomistler, çokuluslu şirketi, hem üretim faktörlerinin optimal dağılımı, hem de ürünlerin uluslararası düzeyde etkili dağılımı bakımından kapitalist sistemin en etkili aracı olarak görmektedirler. Bu görüşün altında yatan neoklasik varsayım, pazaryerindeki rekabetin, bir denge durumuyla; yine bir optimum durum oluşturacak bir denge durumuyla sonuçlanacağını öngören bir varsayımdır. Çokuluslu şirketler tarafından ulusal piyasa içindeki rekabetin güçlendirilmesinin boyutu olumlu bir özellik olarak görülmektedir. Ancak bu şirketler büyük ölçekleri dolayısıyla pazaryerine girişi sınırlamaya ve oligopolcü piyasa yapıları üretmeye bir kez başladıklarında, düzenleme yapılması gerektiği savunulmaktadır.

Çok sayıda ana akım ekonomistin görüşüne göre, ulusal pazaryeri, çokuluslu şirketler tarafından tahrif edilmesine ve uluslararası ekonomi, çok sayıda ticarî engelle yüklü olmasına rağmen, çokuluslu şirketler, yine de dünyanın üretken kaynaklarını dağıtmada ve kullanmada en etkili araç olmaya devam etmektedirler. Bu düşünce okulunun öncü temsilcilerinden biri olan Richard E. Caves, küresel ekonomideki rekabetçi güçlerin, “ulusal piyasalarda meydana gelebilecek tahrifatları sınırlamada birbirlerini tamamladıklarını” ve sanayinin yapısal özellikleri ne olursa olsun, bazı uluslararası güçlerin “makûl bir rekabetçi sonuçtan kopması karşısındaki

¹⁶ Bu eleştiri şu eserde yapılmıştır: Adam, *World Corporation*, a.g.e., s. 15; aynı eleştiri ayrıca: Profesör Melville Watkins tarafından, Deadlus tarafından finanse edilen, Uluslararası Ticaret üzerine Siyaset konulu Konferansın tutanaklarından alınmıştır: *Journal of the American Academy of Arts and Sciences*, Aralık 6-7, 1968, teksirle çoğaltılmış.

en muhtemel sınırlama potansiyeli olarak” gösterilebileceği varsayımına devam etmektedir.¹⁷

Eğer çokuluslu şirket, dünyanın kaynaklarını dağıtmada en etkili yatırım aracı olarak görülmekteyse, nasıl kontrol edilmektedir? Adolf Berle ve Gardiner C. Means’ın¹⁸ firmaların ölçek bakımından büyümesiyle birlikte hissedarların ve yönetici çıkarlarının ayrıştığı gözlemine dayanarak ortaya attıkları teze göre, her ne kadar yöneticiler, firmanın kabul edilebilir bir büyüme oranıyla olduğu kadar, aynı şekilde paydaşların kâr payı ödemelerini güvenceye alma zorunluluğuyla sınırlanıyorlarsa da, onların çıkarları firmada egemen olma eğilimindedir. Firma davranışı üzerine benzer nitelikteki tezlerden anlaşılmaktadır ki, kritik yatırım kararları (doğrudan yabancı yatırımlara ilişkin kararlar da dâhil olmak üzere), büyük ölçüde yönetim tarafından ya da yönetimin oluşturduğu komiteler tarafından belirlenmektedir.

Edith Penrose, petrol sanayisi ile ilgili çalışmasında, doğrudan yatırım akışında bir araç olarak uluslararası firmanın yerindeliğini incelemekte ve şu sonuca ulaşmaktadır: “Uluslararası firma, kurumun kendi doğasından kaynaklanan nedenlerle değil... sahip olduğu tekelleri güç nedeniyle de değil ama firmaların faaliyette bulunduğu verili uluslararası çevrenin özellikleri, yabancı yatırımdan elde edilebilecek yararların uluslararası dağılımını ciddi biçimde çarpıklaştırması nedeniyle kusurludur.”¹⁹ Çokuluslulardan kaynaklanan ana tehlikeler, özellikle bu şirketlerin kâr peşinden koşarken ülkeler arasında ayrımcılık yapmaya zorlanmaları gerçeğinden doğmaktadır. Penrose bu ikileme getirilecek çözümlerden birinin, bu tür firmaları uluslararası hukuk çerçevesinde bütünleştirmek, onları kendi ülke yönetimlerinin kontrolünden özgürleştirmek ve farklı uluslar tarafından uygulanan farklı

¹⁷ Richard E. Caves, *International Trade, International Investment, and Imperfect Markets* (Princeton, N.J.: International Finance Section, Department of Economics, Princeton University, 1974), s. 26.

¹⁸ Adolf Berle and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932).

¹⁹ Edith Penrose, *The Large International Firm in Developing Countries: The International Petroleum Industry* (London: George Allen and Unwin, 1968), s. 272.

vergi oranlarını anlamlı olmaktan çıkaracak uluslararası bir vergi ihdas etmek olduğu sonucuna ulaşmaktadır.²⁰ Bu duruş, Penrose'un özel teşebbüs lehine en güçlü argümanlardan biri olan, bu tür firmaların "herhangi bir yönetimin ekonomik ya da siyasal politikalarının uygulanmasının araçları olmadığı"²¹ görüşüyle uyumludur.

Penrose daha yakın zamanda yaptığı açıklamalarında, yabancı yatırıma ev sahipliği yapan ulus fakirleştikçe, bunun, bu ülkeye daha büyük miktarlarda yabancı yatırım yapılması yönünden ters etki yapmasının daha büyük olasılık haline geldiğine dikkat çekmiş bulunmaktadır. Penrose yatırımın makûl maliyetinin uluslararası düzeyde düşünülmesi gerektiği uyarısını yapmış ve uluslararası şirketlerin uluslararası makûl standartları ihlal etmeleri durumuna karşı, parasal riskler oluşturulması gerektiğini önermiş bulunmaktadır.²²

C. Çokuluslu şirket ve ulus-devlet

Ana akım ekonomistler, devleti, kendi çözümleme yöntemlerine dışsal görmeyi ve bu şekilde tanımlamayı tercih etmektedirler. Bu ekonomistler devlet ya da siyasal alan ile şirket ya da ekonomik alanın birbirlerinden bağımsız olduklarına ve sadece uzaktan ilişkili olduklarına inanmak istemektedirler. Onlara göre belirleyici güç ekonomiktir; siyasal, kültürel ve diğer etmenler ekonomiyi çarpıtma ve bozma eğiliminde olan dışsal güçlerdir. Çokuluslu şirket ile ulus devlet arasındaki çatışma, ikisi arasında bir uyum sorunu ortaya çıkarmaktadır ve eğer bu uyum olanaklı değilse sorun, bunların hangisinin, egemen iktidar olduğu ve/veya olacağı sorunu haline gelmektedir: Çokuluslu şirket mi yoksa ulus devlet mi?

Ana akım yazarların çoğuna göre, modern devletin temel ikilemi, çokuluslu şirketlerin etkili bir şekilde faaliyette bu-

²⁰ A.g.e., s. 273.

²¹ A.g.e., s. 268.

²² Penrose'un "Birleşmiş Milletler Dünya Kalkınmasında Uluslararası Şirketler Hakkında Raporu"nda sorulara verdiği yazılı ve sözlü cevaplar için bkz: *Çokuluslu Şirketlerin Kalkınma ve Uluslararası İlişkiler Üzerindeki Etkilerine İlişkin Çalışmada Seçkin Kişiler Grubu Önünde Yapılan Tanıklık* (Cenevre: 23 Birleşmiş Milletler, Kasım 6, 1973), BM Belgesi No. E.74.II.A.9, s. 336-48.

lunmaları ve aynı şekilde genişlemeleri sürecinde sınırların açık tutulmasını güvence altına alırken, ülke içindeki ekonomik ve siyasal politikaların etkili biçimde yürütülmesine ilişkin ulusal kontrolün nasıl elde tutulacağıdır. Bu yazarlar, hükümetlerin ya da önerilen bazı uluslararası birimlerin, çoğu durumda, çokuluslu şirketlerin aşırılıklarını düzenleyeceklerini; böylece bunların verimliliklerini artıracaklarını; bunların gelecekteki büyümelerini ve gelişmelerini güvenceye alacaklarını ileri sürmektedirler.

Çokuluslu şirket çözümlemelerine bir ulus devlet tartışmasını dahil etmiş olan ana akım yazarlardan ikisi John Dunning ve Raymond Vernon'dur. Dunning çokulusluların rolü konusunda hem Kindleberger'den hem de Penrose'dan daha eleştirel olmuştur.

Birleşik Krallıktaki ABD yatırımlarının sorunlarını inceleyen, Dunning şuna vurgu yapmaktadır: Yabancı yatırımcılar, İngiltere'ye yeni sermaye ve teknoloji getirmekten başka, kıt olan yerel sermayeyi ve becerileri cezbedebilir, soğurabilirler, değerli teknik ve idarî uzmanlığı olan İngiliz şirketlerini amaçlı bir şekilde ele geçirebilirler.²³ Dunning, teknolojik yönden, İngiliz firmalarının gelecekte dev uluslararası firmalarla rekabet edebilecek kaynaklara muhtemelen sahip olmalarına rağmen, ülkenin ekonomik bağımsızlığından vazgeçmek zorunda kalması gerektiğinin bir nedeni olmadığını ortaya koymaktadır. Dunning, teknolojik becerilere erişmek için, içeriye yapılan doğrudan yatırımlara ilişkin alternatiflerin hükümet tarafından gözden geçirilmesini ve yabancı yatırımları gözden geçirmeye yönelik politikalar oluşturulmasını önermektedir.²⁴ Ayrıca, aynı zamanda, "Birleşik Krallığın çok fazla denizaşırı yatırımlar yaparak kaynaklarını yanlış dağıttığına" ilişkin kanıt bulunmadığını, "...İngiliz firmalarının denizaşırı bölgelere çok az yatırım yaptıklarının kolaylıkla görülebileceğini" ortaya koymaktadır.²⁵ Ancak, diğer yandan,

²³ John Dunning, *The Role of American Investment in the U.K. Economy*, Broadsheet No. 507, Political and Economic Planning, Şubat 1969, aktaran: Adam, *World Corporation*, a.g.e., s. 25-6.

²⁴ John Dunning, "Further Thoughts on Foreign Investment," *Moorgate and Wall-Street*, Bahar 1966, s. 26, aktaran: Adam, *World Corporation*, a.g.e., s. 28.

²⁵ A.g.e., s. 32, aktaran: Adam, *World Corporation*, a.g.e., s. 29.

yabancı yatırımların firmaların uluslararası rekabetçi gücünü kurumsallaştırmada yaşamsal bir öge olmalarından dolayı Dunning, devletin bu tür faaliyetleri sınırlamak için fazladan bir şey yapması gerekmediğini, çünkü bu sınırlamaların ülke ekonomisi üzerinde, zarar verici, esaslı etkilere sahip olabileceklerini ileri sürmektedir.²⁶ Dunning, temel çelişkilerin farkında olmasına rağmen, esas itibarıyla, çokuluslu şirketin büyümesinin ve bu şirketin uluslararası ekonomiye sürekli hâkimiyetinin, gelecek açısından en iyi olasılıkları sunduğunu ileri sürmektedir.

Raymond Vernon, çokuluslu şirketin bilgiyi, teknolojiyi ve kaynakları ulusal sınırların ötesine etkili biçimde aktararak daha büyük küresel refaha katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Vernon her ne kadar çokulusluların büyümesinden kaynaklanan bazı değişiklikler, özellikle de artık, ulusal ekonomiler arasındaki mesafeli işlemlerden değil, çokulusluların bağlı kardeş ortaklıkları arasındaki işlemlerden kaynaklanan çok sayıdaki mal, hizmet ve para akışları konusunda tedirgin olmuşsa da, en fazla, çokuluslu firmaların yükselişinin bir sonucu olan ulusal egemenliğin gerilemesi konusuyla ilgilenmiştir. Vernon çokuluslular ile ulus devletler arasında varolan gerilimlerin her zaman farkında olmuşsa da, bazı çokulusluların, özellikle de Birleşik Devletler'den bazı çokulusluların küresel bakış açılarının, ulus devletlerin dar ulusçuluklarını aşmalarına olanak tanıyacağı konusunda iyimserdi.²⁷ Vernon, Penrose gibi, ulus üstü bir otoritenin, ortaya çıkabilecek herhangi bir çatışmayı azaltma konusunda çok fazla şey yapabileceğini düşünmüştür. Ancak uluslararası petrol krizi Vernon'u eski görüşlerini yeniden değerlendirmeye itmiş bulunmaktadır.²⁸

Petrol krizindeki iki temel olay Vernon'u etkiledi. Bu olaylardan birincisi, ülke hükümetlerinin ve özellikle de Batı Avrupa ya da Birleşik Devletler hükümetlerinin çokulusluların eylemlerini etkilemedeki yetersizlikleri idi. Vernon'un işaret

²⁶ A.g.e.

²⁷ R. Vernon, *Sovereignty at Bay* (New York: Basic Books, 1971), s. 109.

²⁸ R. Vernon, "Storm Over the Multinationals: Problems and Prospects," *Foreign Affairs*, Ocak 1977, s. 243-62, ve R. Vernon, ed., *The Oil Crisis* (New York: W. W. Norton, 1976) içinde, R. Vernon, "An Interpretation," s. 1-14.

ettiği gibi, ABD hükümeti petrol fiyatlarının dörde katlanmasıyla oluşan petrol krizini cevaplamada özellikle yavaş kalmıştı. Yönetimin en üst düzeyi, dikkatini Watergate sorunlarına verdiğinden, krizin patlamasından yaklaşık olarak altı ay sonrasına kadar krizin tüm dolayımından habersiz kalmıştı. Diğer devletler de bu meseleyi, örneğin Fransa hükümeti, krizi Birleşik Devletler'e karşı bağımsızlıklarını savunacak dış politika girişimlerini başlatmada kullandılar.²⁹ Japon Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı bu krizi, Japon ekonomisini kontrol etme yeteneğinin düşmesini önlemeyi desteklemeye de kullandı.³⁰

İkinci olarak, Vernon önceleri, ev sahibi ülkeleri, çokuluslularla karşılaştıklarında görece olarak daha zayıf görmüşken,³¹ petrol krizi, OPEC uluslarının artan pazarlık güçlerine vurgu yaptı. OPEC ulusları, müzakere konumlarını etkileyen bilgiyi toplama ve yorumlama yeteneklerini iyileştirmişlerdi.³²

Diğer taraftan, Vernon çokuluslu şirketlerin, sürekli ya da belki de artan siyasal iktidarlarına da işaret etmektedir. Vernon, bu şirketlerin en sanayileşmiş ulusların ekonomilerinde oynadıkları geniş role ve bu ulusların yönetimlerinde taşıdıkları dikkate değer ağırlığa işaret etmektedir. Gelecek yıllarda, ulusal egemenliğe destek mücadelesi, hem sanayileşmiş ulusların içerisinde, hem de uluslararası örgütlerde var olacaktır.³³ Vernon çatışmaları çözmek için çok az eylemde bulunmuş olduğunu kabul ederken, davranış kodlarının, çatışmaların altında yatan sorunları çözümsüz bıraktığını ileri sürmektedir. Temel sorun, çatışan ulusal yetki alanlarının birbirine dolanmasını, her bir ulusun diğer uluslara zarar vermeyecek biçimde eylemde bulunmasını sağlayacak olan uluslararası bir yaklaşım bulmak ve uluslar arasında hangi türde kamusal eylemlerin gerekli olduğu konusunda anlaşma yapılmasını güvence altına almaktır.³⁴

²⁹ Vernon, ed., *Oil Crisis, a.g.e.*, içinde, Vernon, "An Interpretation," s. 12-14.

³⁰ Vernon, ed., *Oil Crisis, a.g.e.*, içinde, Y. Tsurumi, "Japan," s. 113-28.

³¹ Vernon, *Sovereignty at Bay*, s. 134-45.

³² Vernon, ed., *Oil Crisis, a.g.e.*, içinde, Vernon, "An Interpretation," s. 8.

³³ Vernon, "Storm Over the Multinationals," *a.g.e.*, s. 251.

³⁴ *A.g.e.*, s. 252-260.

D. Çokuluslu şirket ve dünya ekonomisinin geleceği

Vernon'a ve başka ana akım yorumculara göre, petrol krizi, iktidar dağılımındaki büyük kaymayı belirgin hale getirdi.³⁵ Bu yazarların görüşüne göre, kaynaklar bakımından zengin bir yeni ülkeler grubunun yükselişi, sadece sanayileşmiş ülkelere yeni bir siyasal ve ekonomik çevre sunmakla kalmadı, ama savaş sonrası dönemde benzeri görülmemiş yeni makro ekonomik sorunları öne çıkardı. Bunlar arasında en önemli sorun OPEC uluslarının muazzam finansal kaynak birikimi ve transferi idi.

Böylece çok sayıda ana akım yazarın gözünde, çokuluslu şirketler şimdi 1950'lerde ve 1960'lar boyunca bulundukları herhangi bir noktadan daha farklı bir oluşum içinde faaliyette bulunmak zorundadırlar. Bunlar ortadan kalkmayacaklardır ama hem ülke içinden, hem de ev sahibi uluslardan gelen artan baskılarla karşı karşıya kalacaklardır. Yeni dünya ekonomisi, çok sayıda firma için, uzun erimli planlama yapmayı, geçmişte olduğundan çok daha zorlaştıracaktır ve bu ekonomi, uluslararası finansal sistemde aşırı düzeyde yıkıcı bozulmalar yaratabilecektir. Ana akım yazarların çoğu için, çokuluslu şirketin, yetmişli yılların ve ötesinin evrilen ekonomisine nasıl uyum sağlayacağı belirsizdir. Buna ilişkin çözüm, öyle görünmektedir ki, dünya ekonomisindeki yeni iktidar grupları arasında gelecekte yapılacak karşılaşmaların nasıl çözüleceğine bağlı olacaktır.

Ancak halen George Ball gibi, ABD çokuluslularının dünyanın gelişmesine öncülük etmesi gerektiğine inanan ana akım yazarlar da bulunmaktadır. Johnson yönetiminin Devlet Bakanı Yardımcılarından biri olan Ball'a göre, kapitalizmin varlığı, genişlemesi ve büyümesi, yaşamsal ve gereklidir. Onun görüşüne göre, kapitalizm ABD'nin ekonomik ve siyasal liderliğine ve ABD çokulusluları tarafından oynanan merkezî role bağlıdır.³⁶ Uluslarüstü bir devletin en önemli savunucularından biri olan Ball, ABD'nin ekonomik çıkarla-

³⁵ Vernon, ed., *Oil Crisis, a.g.e.*, içinde, Vernon, "The Distribution of Power," s. 245-57.

³⁶ G. W. Ball, *Diplomacy for a Crowded World: An American Foreign Policy* (Boston: Little, Brown, and Company, 1976), s. 278-9.

rıyla, özellikle de uluslararası teşebbüsle uyum içinde olan ve bu çıkarları destekleyen ABD dış politikasının, gerçekten kapitalizmin varlığını ve genişlemesini güvenceye alabileceğini ileri sürmektedir.³⁷ Ball, örneğin, Uluslararası Ekonomik İşbirliği Konferansı tarafından desteklenen Kuzey ve Güney yarımküreler arasındaki diyalog türü tartışmalar, eğer “gelişmekte olan ülkelerle, ekonomik işlerimizi sayelerinde yürüttüğümüz kurumlar olan” ABD çokuluslu şirketlerinin önemli rolünü dikkate almazlarsa eksik kalacaklardır.³⁸

Ball’a göre, çokuluslu bir şirket ile ev sahibi ülke arasındaki muhtemel çatışmanın nedeni, temel olarak her ikisinin farklı amaçları ve hedeflerinden kaynaklanmaktadır. Her iki tarafın yapmış oldukları sözleşmeye dayalı anlaşmalar, en iyi ihtimalle her bir tarafın hedeflerini diğeriyle bağdaştırmak için düzenlenen uzlaşma girişimleridir.³⁹ Ball, çatışmanın azaltılması için, “tekil bir devletin dar görüşlü yerel çıkarlarına göre” değil, ama uluslararası şirketler konusunda çıkarılmış yasalardan oluşan, müzakere edilmiş bir uluslararası anlaşmanın imzacıları olan ülkelerde faaliyette bulunacak şirketlere imtiyaz vermekten sorumlu uluslarüstü bir organ tarafından düzenleme yapılmasını ögütlemektedir.⁴⁰

Bu tür bir düzenleme, ev sahibi ülkenin haklarına en çirkin saldırıları önleyebilecek olmasına rağmen, aynı zamanda, çokulusluların ve özellikle de uluslararası piyasalar üzerinde yaygın denetimi olan çokulusluların, ezici iktidarını meşrulaştıran bir araç olarak da hizmet edebilecekti. Dolayısıyla eğer benimsenecek olsaydı, uluslarüstü davranış kuralları, sadece Ball’ın dünya vizyonunun gerçekleşmesini kolaylaştırırdı. Ball bize gelecekteki çatışmaları çözüme kavuşturmanın bir yöntemini vermektedir,⁴¹ ki bu yöntem büyük olasılıkla Üçüncü Dünya uluslarının zararına olacaktır.

³⁷ A.g.e., s. 280.

³⁸ A.g.e., s. 291.

³⁹ A.g.e., s. 293.

⁴⁰ A.g.e., s. 294.

⁴¹ A.g.e.

E. Uluslararası emek ve çokuluslu şirket

Emek gücünün, çokulusluların yükselişi tarafından nasıl etkilenmiş olduğuna ilişkin çözümleme, fabrikaların “daha gelişmiş uluslardan” geri çekilişi esaslı biçimde büyüyünceye kadar ciddiyetle ele alınmadı. “Kaçan” fabrika şubesi olgusu popüler basında görünmeye başladıktan sonra, yazarlar iki önemli sorunu açmaya başladılar: (1) Çokuluslular hem kendi ülkelerinde, hem de ev sahibi ülkede emek gücü üzerinde hangi etkilere sahip olmuşlardı? ve (2) Emek, ulusötesi kolektif pazarlık aracılığıyla, çokulusluların büyüyen iktidarı üzerinde bir etkiye sahip olabilir mi? Bu sorulara ilişkin tartışmaların çoğu, çokuluslular hakkında daha önce açıklanan fikirlerin uzantılarıdır.

Yakın zamanda yapılan çalışmalar birkaç farklı yaklaşıma işaret etmektedir. Raymond Vernon gibi ana akım yorumcular, sendikaların çokuluslularla anlaşmak zorunda oldukları hissine kapılmışlardır. Duane Kujawa, otomobil sanayisi gibi uluslararasılaşmış bir sanayi dalında, uluslararası emek tarafından yapılan uluslararası kolektif pazarlığın etkililiğini ölçmenin yollarını tasarladı. Judd Polk, çokuluslular ile uluslararası emek arasındaki farklılıkları uzlaştırmaya çalıştı. Çokuluslu şirketlere karşı çalışmaları daha eleştirel olanlar arasında, uluslararası kolektif pazarlığın güç kazanmakta olduğunu ve sanayi demokrasisinin bu sürece yardım ettiğini düşünen Charles Levinson ile uluslararası emeğin durumunun sermayenin uluslararasılaşmasının artmasıyla kötüleştiğinin farkında olan Richard Cox bulunmaktadır.

Raymond Vernon şuna inanmaktadır ki, sermaye ile yönetim hareketli olmalarına rağmen, devlet ve emek hareketli değildir.⁴² Dolayısıyla emek genellikle tek bir devletin hükümrانlık alanı altındadır ve emeğin, “kamusal gücün kendi adına kullanımı için yaptığı çağrı,” yalnızca o devletin hükümetine yöneltilebilir.⁴³ Vernon’un gördüğü şekliyle emek, çokuluslu teşebbüsün büyümcesine iki yolla cevap verebilir. Emek, ya Vernon’un “1800’li yılların başlarındaki sabotajcılarının ve

⁴² D. Kujawa, ed., *International Labor and the Multinational Enterprise* (New York: Praeger, 1975), içinde, R. Vernon, “Introduction,” s. ix.

⁴³ A.g.e., s. vii, ix.

makine kırıcı Ludistlerin [makine kırıcılar, -ç.n.] gölgelerini yardıma çağırdığını”⁴⁴ söylediği Burke-Hartke Yasası gibi önlemlerle nitelenen ve dünyaya, durmasının söylenebileceğini zanneden bir yaklaşımı benimsemektedir ya da imalat ve tüketim kalıplarındaki ulusal ve bölgesel farklılıkları azaltmış olan ve çokuluslu örgütlerin dünyanın büyük bölümünün planlama ve denetlemesini sağlayan çokuluslu şirketin “altında yatan kuvvetli güçlerle” uzlaşmaya varmaktadır.⁴⁵

Vernon’un görüşüne göre uluslararası emek zayıftır, çünkü işçi sendikaları ulusala yönelme ve farklı ideolojiler benimseme eğilimindedirler.⁴⁶ Ulusal sendikalar, emekten fazla sermaye kullanmakta olan teşebbüsleri ödüllendiren hükümet politikalarına karşı pasiftirler.⁴⁷ Gerçekten de daha sanayileşmiş ülkelerde, teşebbüsler, yüksek emek maliyetlerine karşılık vermek amacıyla, teknolojik yeniliklere dönük destek elde etmede özellikle başarılı olmuşlardır. Vernon’a göre bu gelişmeler, sendikaların temelini çöktürmeye yardımcı olmuştur. Bu yüzden çokuluslu teşebbüslere cevap verme konusunda, emeğe açık tek seçenek, “uluslararasıındaki mesafeyi azaltmakta olan güçlerin kuvvetini kabul etmek ve küçülmeyle devam etmekte olan bir dünyadaki emek için fırsatları ve ödülleri artıran bir eylem mecrası bulmaktır.”⁴⁸

Duane Kujawa, oldukça yüksek düzeyde uluslararası nitelik taşıyan otomotiv sanayisindeki emeğin, ulusal yönelimi daha ciddi olan firmalardaki emekten daha iyi sözleşmeler yapmayı başarmış olup olmadığını incelemiş bulunmaktadır. Kujawa, “doğrudan ücretler, iş sınıflamaları, ek ücretler, dinlenmeler, tatiller, kişisel sigorta, emekli aylığı ile kıdem tazminatı (işten ayrılma tazminatı)”⁴⁹ dâhil olmak üzere müzakere eden tarafların sağladıkları yararlar ile “iş kuralları, şikâyet usulleri, işçi (ya da işveren) temsil birimleri ile grev

⁴⁴ A.g.e., s. ix.

⁴⁵ A.g.e., s. x.

⁴⁶ A.g.e.

⁴⁷ A.g.e., s. xi.

⁴⁸ A.g.e.

⁴⁹ Kujawa, ed., *International Labor and the Multinational Enterprise*, a.g.e., içinde, D. Kujawa, “Transnational Industrial Relations: A Collective Bargaining Prospect,” s. 97.

ve lokavtın kullanımı üzerindeki sınırlamalar”ı⁵⁰ kapsayan özel emek yönetimi ilişkilerini ölçtü.

Kujawa, Birleşik Krallık, Batı Almanya ile Fransa’daki endüstriyel ilişkileri çözümledi ve sağlanan yararlar ile özel emek yönetimi ilişkileri üzerindeki sınırlamaların uluslararası pazarlık üzerindeki etkisini araştırdı. Chrysler Şirketi, Ford Motor Şirketi ve General Motors’u⁵¹ incelerken şunu buldu ki, tek bir ülkedeki kolektif pazarlık, çokuluslu şirketleri denetlemede uluslararası kolektif pazarlıktan daha başarılı görünmektedir.⁵² Gerçekte Kujawa, çokuluslu firmalardaki emeğin elde etmiş olduğu yararların, daha ulusal düzeyde faaliyette bulunan firmalardaki çalışanların elde ettiklerinden sadece azıcık daha iyi olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Avrupa’da yönetime katılmanın genişlemesi (çalışanların yönetim kurulu odalarına katılması) ulusal sendikaların gücünü ve etkisini sağlamlaştırmış bulunmaktadır.⁵³

Judd Polk, doğrudan yabancı yatırımın ABD’deki iş alanları üzerindeki etkisi konusunda, emek ile ABD çokuluslu şirketleri arasındaki çatışmayı çözmede yararlı olabilecek kriterleri değerlendirmiştir.⁵⁴ Polk, ABD’deki emeğin, uluslararası serbest ticareti desteklediği ve klasik karşılaştırmalı üstünlük ile ulusal uzmanlaşma nosyonlarından kaynaklanan yararları kullandığı bir dönem olduğunu söylemektedir. ABD emeği, şimdilerde, ABD yatırımlarının düşük ücretli alanlara gitmiş olması ve giderek artan hacimde ithalat mallarının ülkeye girmekte olması nedenleriyle Amerikan işçilerinin işlerini kaybettiğini ve yaşam standartlarının tehdit edilmekte olduğunu ileri sürmektedir.⁵⁵ Örgütlü emek, hâlâ uluslararası serbest ticareti desteklemektedir, ancak hükümetten, ABD firmalarının, düşük ücretin geçerli olduğu alanlardan yapmış oldukları ithalat malları listesine kota uygulamasını istemektedir.

⁵⁰ A.g.e., s. 97.

⁵¹ A.g.e., s. 97-119.

⁵² A.g.e., s. 126.

⁵³ A.g.e., s. 127.

⁵⁴ D. Kujawa, ed., *American Labor and the Multinational Corporation* (New York: Praeger, 1973), s. 4.

⁵⁵ Kujawa, ed., *American Labor and the Multinational Corporation*, a.g.e., içinde, J. Polk, “American Labor and the United States Multinational Enterprise in an Emerging World Economy,” s. 270-85.

Polk, bu çelişkiyi çözmek amacıyla ABD çokuluslu şirketleri ile ABD emeği arasında işbirliği yapılmasını uygun görmektedir. İlk işbirliği görevi, standart altı koşulları iyileştirecek en iyi yolların bulunabilmesi için, “farklılaşan emek standartlarına ilişkin olguların ve dolayımaların” ulusal değerlendirmesi olacaktır.⁵⁶ İkinci olarak ulusal ve uluslararası rekabette meydana gelen değişimlere cevaben hem şirketlerin, hem de emeğin, ABD araştırmalarını teşvik etmesi gerekir. Bu yöntem, ABD’nin yüksek teknolojideki liderliğini sürdürmesini ve belki de artırmasını sağlayacaktır. Bu aynı zamanda, teknolojik olarak daha karmaşık işlerde istihdam edilmeleri için işçilerin yeniden eğitilmeleri yönündeki çabaları tetikleyecek ve sanayi ile hükümeti, emeği daha verimli kullanma konusunda planlama yapmaya zorlayacaktır.⁵⁷

Uluslararası üretim, hızlıca ancak açık bir hedefe sahip olmaksızın büyümektedir. Polk’un önerdiği asgari hedef dünya çapında kişi başına 2,250 ABD doları milli gelire ulaşılmasıdır.⁵⁸ Polk, ABD yönetimi ve emeğinin dünya ekonomisinin yeni sorunlarına yönelik olarak pürüzsüz bir ayarlama amacıyla işbirliği yapma yeteneğinde olduklarına inanmaktadır.⁵⁹ Polk, aynı zamanda, sürekli yükselen üretimin, toplumsal sorunlar kadar teknik sorunlara da cevaplar bulmaya zorlayacağını tahmin etmektedir. Polk, baskı yapacak toplumsal sorunlardan birinin, “neredeyse kesinlikle, bir emek değer teorisinin yeni bir şekillendirilmesini içereceği” bulgusuna ulaşmaktadır.⁶⁰

Uluslararası Kimya, Enerji ve Genel İşçi Sendikaları’nın (ICEF) genel sekreteri ve bir Kanadalı olan Charles Levinson, uluslararası toplu sözleşme süreçleri ve yapılarının ya da “çokuluslu sendikacılığın” güçlendirilmesi ihtiyacı kadar özellikle sendikalı işçi ücretlerinin erozyona uğramasından dolayı işçilerin yaşam standardının düşmesi konularıyla da ilgilenmiştir. Levinson, iştiraklerine ve tüketicilerine daha yüksek maliyetler aktarma yeteneğine sahip olmalarından dolayı

⁵⁶ A.g.e., s. 279.

⁵⁷ A.g.e., s. 279-280.

⁵⁸ A.g.e., s. 280-281.

⁵⁹ A.g.e., s. 281.

⁶⁰ A.g.e.

çokuluslu firmaların faaliyetlerine içkin gördüğü sürekli enflasyonist süreç ışığında, emeğin çıkarlarını koruyabilmesi için bir yöntem önermiştir. Levinson, ulusal ve uluslararası düzeylerdeki kolektif pazarlama deneyimine dayalı olarak, ücretlerin, fiyatların hızına yetişemeyeceği ve sözleşmelerdeki artış hükümlerinin de etkisiz oldukları sonucuna ulaşmaktadır. Levinson, işçiler için tasarruflar ve hisse yaratmak amacıyla işçi sınıfı için “yeni bir zenginlik ve mal sahipliği boyutu”⁶¹ yaratacak olan “varlık tahsisi” kullanımının; sanayinin birikmiş varlıkları yüzdesinin bir kenarına konmasını önermiştir.

Levinson’a göre emek, otomasyona, yeni teknolojiye ve çokulusluların yükselişine, birikmiş kârların büyümesi, daha düşük iskonto oranları aracılığıyla daha kolay para politikaları ve görece düşük birim emek maliyetleriyle, anahtar önemdeki sermaye yoğun sanayi dallarında (güçlü biçimde sendikalaşmış olan) daha yüksek ücretlerin korunmasını cesaretlendirecek koşulları yaratma konusunda yardımcı olarak cevap verebilir ve cevap vermesi gerekir.⁶² Bu koşullar şirketin nakit akışının artmasına, faiz oranlarının hafiflemesine, kapasite kullanım oranlarının artmasına ve tüketim malları üretiminin canlanmasına yardımcı olacaktır.⁶³ Varlık tahsisi, emeğin, gelir ile zenginliğe sahip olmada daha büyük bir eşitlik yaratmasına ve sermaye varlıkları sahipliğindeki temerküzün neden olduğu demokratik süreçlere yönelik tehdidi dengelemeye yardımcı olacaktır.⁶⁴

Uluslararası Cenevre Emek Çalışmaları Enstitüsü’nün eski müdürü Richard Cox, daha eleştirel bir çokuluslular ve emek görüşüne sahip olmuştur. Onun görüşüne göre, bir dünya ekonomisinin ortaya çıkışı, hiyerarşik bir dünya emek gücü yapılanmasıyla sonuçlanmış bulunmaktadır. Çokuluslular tarafından doğrudan istihdam edilen bu işçiler, emek aristokrasisini, dünya işçilerinin görece ayrıcalıklı bir azınlığını temsil etmektedirler. Uluslarötesi pazarlık, Cox’un temel emek pi-

⁶¹ C. Levinson, *Capital, Inflation and the Multinationals* (New York: Macmillan, 1971), s. 217.

⁶² *A.g.e.*, s. 205.

⁶³ *A.g.e.*, s. 205-206.

⁶⁴ *A.g.e.*, s. 221.

yasaları olarak adlandırdığı bu kesimi, kurucu bileşeni olarak almış ve diğer işçileri dışlamıştır. Görece ayrıcalıklı olan bu grubun karşılaştığı ikilem, kendi çıkarı için, korporatif devletçiliği ve siyasal otoriteryanizmi⁶⁵ destekleyerek devletle bir bağlaşıklık kurup kurmamak ya da ayrıcalıklı olmayan işçileri de kapsayacak biçimde, bütün işçilerin haklarını savunup savunmamaktır.

Cox, uluslararası üretimin, piramit biçiminde, küresel bir sınıf yapısının ortaya çıkmasıyla sonuçlanmış olduğu bulgusuna ulaşmaktadır. Tepe, uluslarötesi bir yönetici sınıftan oluşmaktadır; orta, “kurumsallaşmış emek” ya da temel emek piyasasının üyeleri tarafından ele geçirilmiştir ve dip, toplumsal marjinalleri, ikincil emek piyasasının üyelerini kapsamaktadır.⁶⁶ Emegin, uluslararası üretime cevabı, uluslarötesi kolektif pazarlığa kalkışma şeklinde olmuştur. Bu çabalar, başarıyı sınırlamış bulunmaktadır, çünkü (1) Çokuluslu şirketler büyük ve güçlüdürler ve birkaç ulusal hükümler alanı içinde faaliyette bulunurlar. Oysaki sendikalar ideolojik farklılıklar nedeniyle zayıftırlar; (2) Sıradan üyeler ve sendika liderleri çok sayıdadır; (3) Çokuluslu şirketler tarafından kullanılan karmaşık ve manipülasyona dayalı yönetim teknikleri, sendikal örgütlenmeyi zayıflatmaktadır.⁶⁷

Cox, uluslarötesi kolektif bir pazarlama stratejisinin, sendikaların fabrika şubesi düzeyinde güçlü biçimde örgütlenedikleri, görece esnek bir ulusal liderliğin var olduğu ve sendikanın kendisini makûl bir ekonomik sistem içinde üyelerinin çıkarlarını korumak için bir araç varsaydığı yerlerde işlemesinin kuvvetli olasılık olduğu sonucuna ulaşmaktadır.⁶⁸ Ancak uluslarötesi pazarlık, gerçekte sadece emek aristokrasisine odaklanmaktadır. Bu grup, uluslarötesi pazarlık stratejisini korumaya çalışacaktır, ancak böyle yapmakla, işçilerin daha az avantajlı olan çoğunluğunun ulusalcılığı ile karşılaşabilir.⁶⁹ Emek iki temel seçeneğe sahiptir. Sendika liderleri, ya korpo-

⁶⁵ R. Cox, “Labor and the Multinationals,” *Foreign Affairs*, C. 54, No. 2, Ocak 1976, s. 344-65.

⁶⁶ A.g.e., s. 351-352.

⁶⁷ A.g.e., s. 353-355.

⁶⁸ A.g.e., s. 356.

⁶⁹ A.g.e., s. 359.

ratif devletçiliğe ve zora dayalı otoriteryanizme –bir ortak yaşam süreci– yönelik harekete boyun eğmektedirler ya da dayanışma gösterip bütün işçileri koruyan seçeneği kullanarak bu eğilimlere direnmektedirler.⁷⁰

III. Çokuluslu şirkete ilişkin ana akım çözümlemelerin eleştirmenleri

Çokuluslu şirket üzerine ana akım yaklaşım ve geleneksel çokuluslu şirket yaklaşımı hakkındaki çalışmalar, giderek artan sayıda eleştirmenin konusu olmaktadır. Bu eleştirmenler, ideolojik ve felsefî yönelimleri bakımından ve dolayısıyla da çokuluslu şirketleri çözümleme yöntemleri ve eleştirile-ri bakımından önemli ölçüde farklılaşmaktadırlar. Levinson ve Cox'a ek olarak, Sanjaya Lall ve Paul Streeten gibi diğer eleştirmenler, çokuluslu şirketlerin, açıkça beyan edilmiş kalkınma öncelikleri bağlamında, insanî gereksinimlere karşı daha duyarlı ve daha hassas hale getirilebileceklerine inanmaktadırlar. Richard Barnet ve Ronald Müller gibi başkaları, çokuluslu şirketlerin gücü ve etkisi yüzünden, dünya ekonomisinde daha temel bir dönüşüm meydana geldiğini görmekte ve Lall ile Streeten'in çokuluslu şirketlerin, "gelişmenin motoru" oldukları yönündeki iddialarına karşı çıkmaktadırlar.

Marksist olmayan eleştirmenlerin bakış açısını yansıtan çok bilindik bir belge, gelişmekte olan altı ülkede doğrudan yabancı yatırımın etkisi konusunda Streeten ve Lall'ın çalışmalarıdır.⁷¹ Bu araştırma, bu ülkelerdeki 159 firma örneğinin, yüzde 90'ının ev sahibi ülkenin ödemeler dengesi üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu ve firmaların yaklaşık yüzde 40'ının, sosyal gelirler üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu gösterdi.⁷² İki yazar tarafından kullanılan çözüm-

⁷⁰ A.g.e., s. 365.

⁷¹ P. P. Streeten and S. Lall, *Summary of Methods and Findings of Private Foreign Manufacturing Investment in Six Developing Countries* (Geneva, UNCTAD, Mayıs 1973) (3 bölüm), bölüm i, *Methodology Used in Studies on Private Foreign Investment in Selected Developing Countries*, TD/B/C 3(VI)/Misc. 6, s. 1.

⁷² P. P. Streeten and S. Lall, *Summary*, a.g.e., bölüm iii, *Main Findings of a Study of Private Foreign Investment in Selected Developing Countries*, TD/B/C 3/111, s. 21.

leme yöntemi, geleneksel ekonomiye dayalıydı ve sosyo-politik faktörleri bilerek ihmal ediyordu. Ancak bu çalışmanın sonuçları, azgelişmiş ülkelerin gelişmesi bakımından ve sözkonusu ülkelerin hükümetleri ile yatırım yapan firmalar arasındaki müzakereler bakımından ciddi dolayımlara sahiptir.⁷³

Yabancı firmaların, ev sahibi ülkelerde faaliyette bulunmalarına izin veren koşulların, kapsamdaki şirketlerin oligopolcü niteliklerine ve ev sahibi ülkenin ekonomik gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği açıktır.⁷⁴ Ancak ev sahibi ülkeler, genelde çokuluslu şirketlerle ya da doğrudan yabancı yatırımla ilgilenecek deneyime ve uzmanlığa ya çok az sahiptirler ya da bazı durumlarda hiç sahip değildirler. Streeten ve Lall, gelişmekte olan ülkelerin, yabancı yatırımı dikkatlice değerlendirirken ve seçerken dikkate almaları gereken, (bazı temel kalkınma koşullarını bütünleştiren) belirli ilkeler önermektedirler.⁷⁵ Streeten ve Lall uygun şekilde seçildiği, etkili biçimde denetlendiği ve kalkınma planlarıyla uyumlulaştırıldığı takdirde yabancı yatırımın, kalkınma sürecini gerçekten harekete geçirmeye yardımcı olacağını varsaymaktadırlar.⁷⁶ Bu yaklaşım, özellikle dışlanmış olan sosyo-politik faktörler dikkate alındığında, belirsizliğini korumaktadır.

Richard Barnet ve Ronald Müller, çokuluslu şirketlere ilişkin olarak sosyo-politik faktörler kadar ekonomik faktörleri de kapsayan bir başka eleştirel çözümleme geliştirdiler.⁷⁷ Barnet ve Müller, bu tür firmaların, hem azgelişmiş ülkeler üzerindeki, hem de gelişmiş ülkeler üzerindeki kuşatıcı etkilerine odaklandılar. Barnet ve Müller, azgelişmişliğin, halen, çokulusluların sahip olduğu en büyük yönetim sorunu olduğunu ileri sürdüler. “Önceden dünyanın en zengin ve kültürel olarak en canlı bölgeleri olan” şeyler, çok az sayıda zengin insandan; görece küçük, ama büyümekte olan ve zevkleri ile tercihleri ABD’deki eşleriyle benzer nitelikte olan orta sınıftan ve yoksul insanların ezici çoğunluğundan oluşan üç

⁷³ A.g.e.

⁷⁴ A.g.e., s. 62.

⁷⁵ A.g.e., s. 25-26.

⁷⁶ A.g.e., s. 27-29.

⁷⁷ R. Barnet and R. Müller, *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations* (New York: Simon and Schuster, 1974), s. 133.

toplumsal sınıfa dayanan, şimdinin az gelişmiş bölgeleri (ve çürümekte olan sanayi kentleri)'dirler.⁷⁸ Barnet ve Müller, finans kapitalin az gelişmişlik tarihi ve az gelişmişliğe ilişkin fiili süreçte oynamış olduğu ve oynamaya devam ettiği kritik role dikkat çektiler. Finans kapital, gelişmiş ülkelerde, kapitalistler tarafından geçmişte⁷⁹ istiflenmiş olan ekonomik artıkları kontrol etmektedir. Bu artıklar yerel kalkınma için kullanılmamış ama tüketim için ve daha fazla yatırım için metropollere getirilmişti. Barnet ve Müller'e göre bu artıklar, az gelişmiş ülkeleri –bu ülkeler yoksul kalmaya devam ederken– kârlar, hisse senetleri, işletme payları, teknik ücretler, borçlanma faizi şeklinde bırakmaya devam etmektedirler.⁸⁰ Belli sayıda fakir ülke, şimdilerde, yüksek teknoloji ve ucuz emek kullanan yeni temel üretim merkezleri haline gelmiş bulunmaktadırlar.⁸¹ Bunların ürünleri, esas itibarıyla, dünya sermayesinin çoğunu denetleyen zengin uluslarda dağıtılmaktadır. Örneğin ABD'den bu tür sermaye taşmaları imalat ve montaj işlerinde bir düşüşle, ABD emek gücünün niteliğinde değişiklikler oluşmasıyla, belli sanayi dallarında işsizlikle ve refah ile gelirin yeniden dağılımıyla sonuçlanmış bulunmaktadır.⁸²

Barnet ve Müller tarafından sorulan “büyük soru”, çokuluslu şirketin verili kudreti ve faaliyet alanı dikkate alındığında, hem yoksul, hem de zengin ulusların “kendi davranışını dünya nüfusunun dipte bulunan yüzde 60'ına anlamlı yardım dokunacak bir şekilde değiştirebilip” değiştiremeyeceğidir.⁸³ Barnet ve Müller'in bir toplumsal gücün ilerlemeci olup olmadığını belirleyen kriteri, “bu gücün nüfusun dipte yer alan yüzde 60'ının muhtemel yararına olup olmadığıdır.”⁸⁴ Çokuluslu şirketler tarafından uygulanan mevcut ve öngörülen stratejiler değerlendirildiğinde, bu stratejiler dipteki yüzde 60'ın fakirliğini artırmakla suçlanmaktadır, çünkü çokulu-

⁷⁸ *A.g.e.*, s. 134.

⁷⁹ *A.g.e.*, s. 135.

⁸⁰ *A.g.e.*

⁸¹ *A.g.e.*, s. 214.

⁸² *A.g.e.*, s. 216.

⁸³ *A.g.e.*, s. 363.

⁸⁴ *A.g.e.*, s. 364.

luslu şirketler, kalkınmaya yardımcı olma konusunda başarı-sızlığa uğramış bulunmaktadırlar. Barnet ve Müller çokuluslu şirketlerin düzenlenmeye tâbi tutulmalarını⁸⁵ ve defterlerini kamusal ve düzenleyici birimlere⁸⁶ hem ulusal hem de uluslararası⁸⁷ düzeyde açarak işlemlerini açıklamaya zorlanmalarını önermektedirler. Onların görüşüne göre, “etkili uluslararası hükümetlerin ve düzenlemelerinin önkoşulu, ulusal hükümetlere ve yerel topluluklara ait belli iktidarların kendi ülke topraklarını yönetecek biçimde restore edilmesidir.”⁸⁸

Barnet ve Müller’e göre çokuluslu şirketler, hükümetlerden daha fazla uyarlanabilir niteliktedirler, çünkü bu şirketlerin amaçları daha basittir, bürokrasileri genellikle daha otoriterdir, planlama döngüleri daha kısadır ve çatışan çıkarları daha azdır.⁸⁹ Bu avantajların üstüne hareketlilik ve bilgi denetimi, politika oluşturulmasında yapısal bir gecikme yaratmış bulunmaktadır. Hükümetler, aslında küresel toplumsal kurumlar olan çokuluslu şirketlere, ulusal kurumlar muamelesi yapmaya devam etmiş bulunmaktadırlar.⁹⁰ Sorunun kalbi, çokuluslu şirketlerin ustalıkla kullandıkları aşırı güç ve bu güce kendilerince uygulanan sınırların sınırlarıdır.⁹¹ Çözüm, düzenleme yapmada ve açıklıkta yatmaktadır.

IV. Sermayenin uluslararasılaşmasına yönelik Marksist çözümler

Stephen Hymer’in çokuluslu şirket üzerindeki tezi, çözümlemesinde Marksist değildi. Keza aynı şekilde, Hymer’in liberal, tröst karşıtı bir yönelime sahip olan erken dönem doktora tezi sonrası çalışması da Marksist değildi. Hymer, bu kitabın ilk bölümünde gördüğümüz makaleler “üçlüsü”nü, yani “Çokuluslu Şirketlerin Etkinliği (Çelişkileri)”, “Çokuluslu Şirket ve Eşitsiz Gelişme Yasası” ile “Sermayenin Uluslara-

⁸⁵ A.g.e., s. 367.

⁸⁶ A.g.e., s. 369.

⁸⁷ A.g.e., s. 370.

⁸⁸ A.g.e., s. 373.

⁸⁹ A.g.e., s. 366.

⁹⁰ A.g.e., s. 367.

⁹¹ A.g.e., s. 368.

rasılaşması”nı yazıncaya kadar; çokuluslu şirketi bir firmanın daha ileri düzeydeki bir büyümesi ya da piyasa ilişkilerinin genişlemesinin bir sonucu olmaktan çok kapitalist sınıf ilişkileri içindeki küresel bir gelişme olarak çözümlemeye başlıyınca kadar Marksist değildi. Burada sözü edilen son çalışmada emeğin rolü, uluslararası ekonominin evrimini ve yapısını anlamada merkezî hale gelmiştir. Bu çalışmada, çokuluslu şirketler tarafından ortaya çıkarılan çatışmalar ve çelişkiler, piyasa ilişkileriyle sınırlı olmadığı gibi, firmanın kendisinin doğasıyla da sınırlı değildir; bundan daha çok emek gücünün kontrol edilme ihtiyacının içinde bulunmaktadır.

Bu giriş bölümünde Marksist analistlerin Stephen Hymer’in çalışmasıyla olan farklılıkları ve benzerlikleri kadar, sermayenin uluslararasılaşması konusundaki tartışmalara yaptıkları katkıları da tartışmaktayız.

A. *Miras alınan çerçeve–*

Lenin’in uluslararası ekonomi çözümlemesi

1960’lı yıllara kadar, Marksist uluslararası ticaret ve dünya ekonomisi çözümlemesi, büyük oranda, V. I. Lenin’in emperyalizm kavramı ile “Emperyalizm: Kapitalizmin En Yüksek Aşaması”⁹² başlıklı denemesinde tartıştığı kapitalizmin tekeldi aşaması kavramı tarafından biçimlendi.

Lenin, emperyalizmi, içinde tekellerin ve finans kapital hâkimiyetinin kurumsallaşmış olduğu “kapitalizmin tekeldi aşaması” olarak tanımladı:

Finans kapital, sanayicilerin tekeldi birliklerinin sermayeleriyle birleşmiş az sayıdaki çok büyük tekeldi bankanın banka sermayesidir; ve...dünyanın paylaşımı, herhangi bir kapitalist iktidar tarafından hizmet sunulmayan ülkenin topraklarına engelle karşılaşmaksızın yayılmış olan bir sömürgeci politikadan, tümüyle paylaşılmış dünya topraklarının tekeldi sahipliğine dayalı bir sömürgeci politikaya geçiştir.⁹³

Lenin, emperyalizmin ekonomik kavramlarının en kısa tanı-

⁹² V.I. Lenin, “Imperialism, the Highest Stage of Capitalism,” *Selected Works*, 3 Cilt (Moscow: Progress Publishers, 1967), Cilt. 1.

⁹³ A.g.e., s. 745.

mının beş temel özelliği olduğuna inandı:

(1) Üretimin ve sermayenin temerküzü öylesine yüksek bir düzeye doğru gelişmiştir ki, bu temerküz ekonomik yaşamda belirleyici bir rol oynayan tekelleri yaratmıştır; (2) Banka sermayesi sanayi sermayesiyle birleşmiş ve bu “finans kapital” temeli üzerinde finansal bir oligarşi yaratılmıştır; (3) Sermaye ihracı, malların ihracından farklı olarak olağanüstü bir önem kazanmaktadır. (4) Dünyayı kendi aralarında paylaşan uluslararası tekelleri sermaye birliklerinin oluşumu söz konusudur ve (5) Bütün dünyanın en büyük kapitalist iktidarlar arasında ülkesel bakımından paylaşımı tamamlanmıştır. Emperyalizm şu gelişme aşamasına ulaşmış kapitalizmdir: Tekellerin ve finans kapitalin hâkimiyeti kurumsallaşmıştır; sermaye ihracı belirgin bir önem kazanmış bulunmaktadır; dünyanın uluslararası tröstler arasında bölünmesi süreci başlamış bulunmaktadır; kürenin bütün topraklarının en büyük kapitalist iktidarlar arasında bölünmesi işlemi tamamlanmış bulunmaktadır.⁹⁴

Lenin, emperyalizmin, bir avuç “olağanüstü zengin ve güçlü devletin”, diğer uluslardan devasa artık değerler çekip çıkararak “bütün dünyayı yağmalamasına”⁹⁵ olanak tanıdığını ve bu yüzden de, hem zengin, hem de yoksul ulusları etkileyen “asalaklık ve çürümeyle” mimmendiğini sezdi.⁹⁶ Ancak, Lenin asalaklığa ve çürümeye yönelik eğilimin kapitalizmin hızlı büyümesini engellediğine inanmadı.⁹⁷ Tekel aşamasında, büyük firmaların daha iyi teknolojik gelişmeler gerçekleştirebildiklerini ileri sürdü. Genel olarak gelişmenin, giderek daha fazla eşitsiz hale geldiğini ve özellikle en zengin kapitalist uluslarda görülen bir olgu olduğunu ileri sürdü.⁹⁸ Dolayısıyla Lenin’in orijinal formülasyonu ikili bir odak [*dual focus*] içermektedir: Artık değer, hem dolaşım yoluyla temellükü [*appropriation*] ve hem de artık değer, üretimden çekilip alınması.

Uluslararası ekonomi üzerine yakın zamandaki Marksist yazılar, Lenin’den miras alınmış çerçeve etrafındaki canlı bir tartışmanın ve 1960’lar boyunca dünya sistemindeki siya-

⁹⁴ A.g.e., s. 745-746.

⁹⁵ A.g.e., s. 683.

⁹⁶ A.g.e.

⁹⁷ A.g.e., s. 774.

⁹⁸ A.g.e.

sal gelişmelere ve değişimlere tepkinin izlerini taşımaktadır. (Editörler Marksist yazında “artık” ve “artık değer” terimleri arasında bir ayırım olduğunun farkındadırlar. Tartışma içindeki belirli yazarlar tarafından terminolojinin mümkün olduğunca doğru kullanılmasını sağlamaya çalıştık.) Bu tartışma, iki yeni gelişmeyi yansıtmıştır: İlk olarak, dünya şartları değişmiş bulunmaktadır ve Marksistler nesnel koşullar nedeniyle, eski formülasyonları yeniden düşünmeye zorlanmış bulunmaktadırlar. İkinci olarak, içinde radikal çalışma yapılan siyasal durum, geleneksel fikirler hakkında yeni tartışmalar yapılmasına daha açık hale gelmiş bulunmaktadır. Ancak, her ne kadar mevcut tartışmaların çoğu Lenin’in ikili odağıyla tam olarak birleşmese de, bu tartışmalar hâlâ Lenin’in bu odak noktalarını yansıtmaktadır. Geriye kalan vurgudaki farklılıklardır: Bazı yazarlar daha yoksul uluslardan artığın çekilip alınmasının altını çizirken, bazı yazarlar dünya ölçeğinde artık değerın üretimi ve birikimi için yeni koşulların yaratılmasına vurgu yapmaktadırlar.

B. Modern Marksist Yorumlarda Çeşitli Konular

1. Sermaye birikimi ve uluslararasılaşması

Paul Baran, Harry Magdoff ve Paul Sweezy ile belli bir dereceye kadar Samir Amin gibi tüm yazarlar artığın temellüküne vurgu yapmışlardır. Baran ve Sweezy’in⁹⁹ erken dönem çözümlemeleri, yabancı yatırımı, zenginliğin daha yoksul uluslardan daha zengin uluslara aktarılmasının bir aracı olarak gördü. Bu da daha zengin ulusların, daha zayıf ulusların ekonomileri üzerindeki kontrollerini genişletmelerine olanak sağladı. Magdoff ve Sweezy¹⁰⁰ büyük firmanın, tekelci aşamada çok farklı davranışını ileri sürerek bu çözümlemeyi genişlettiler. Tekelci aşamadaki büyük firma, üretimdeki artışı dikkatli biçimde düzenlemek zorundaydı ve tekelci fiyatların sürdürülmesi gereksiniminden dolayı, hem endüstriyel olarak, hem de coğrafi olarak

⁹⁹ P. A. Baran and Paul M. Sweezy, “Notes on the Theory of Imperialism,” *Monthly Review*, Mart 1966, s. 15-31.

¹⁰⁰ H. Magdoff, “Notes on the Multinational Corporation,” in Paul M. Sweezy and Harry Magdoff, *The Dynamics of American Capitalism* (New York: Monthly Review Press, 1972), s. 88-112.

genişlemeyi zorunlu görüyordu. Bu firmanın piyasa payı üzerindeki denetimine, diğer yatırımcıların tekelci fiyatları aşındırmaları ve şirket kârlarını azaltmalarını önleyen bir araç olarak vurgu yapılıyordu. Magdoff ve Sweezy¹⁰¹ tarafından sıralandığı biçimiyle büyük, çokuluslu firmanın avantajları şunlardı: (1) Bu firmanın bol sermaye stoğu ve görece pahalı olmayan krediye kolay ulaşımı; (2) Büyük yönetsel yetenek havuzu; (3) Oldukça büyük satış aygıtı; (4) Önemli araştırma ve geliştirme olanakları. Magdoff ayrıca, kapitalistler arasındaki rekabetin, her zaman kapitalistler kervanına eşitsizlikler getiren çeşitli insan yapımı engeller ile doğal engeller tarafından sınırlanmış olmasına rağmen, bazı kapitalistlerin, özellikle, “diğer kapitalistlerin ceplerinden, kendi ceplerine artık değer aktarma”¹⁰² yeteneğinde olduklarına dikkat çekti. Bu da, sermayenin, her ne kadar sınıflar arası çatışma temel çatışma olarak kalsa da, sadece bir sınıfla diğeri arasındaki bir sömürü ilişkisi olmadığı, ama sınıflarla, sınıflar içindeki gruplar arasındaki karmaşık bir ilişkiyi de içerdığı anlamına gelmektedir.

Çokuluslu şirket, kapitalist sistem içinde sözü edilen bu değişimlerin çoğunun meydana getirilmesinde kullanılan araçtı. Baran ve Sweezy¹⁰³ yeni dev şirketlerin Birleşik Devletler’e büyük ve istikrarlı sermaye ithalatçıları oldukları bulgusuna ulaştı. Bunların karmaşık yapıları ve çıkarlarının çeşitliliği, kendi öncüllerinden bir hayli farklıydı ve ABD temelli şirketlerin, yabancı iştiraklerinden Birleşik Devletler’e yaptıkları büyük ölçekli ihracatın bizzat kendisi, ABD ekonomisinde büyümenin gecikmesinin en temel nedeniydi ve işsizliğin artmasına katkı yaptı. Ulusal firmalar, çokuluslu şirketlerin sahip olduğu sermaye, yönetsel nitelikler ve örgütsel kaynaklar konusunda eksik olduklarından, ABD’li çokulusluların yabancı iştirakleri ile rekabet edebilecek yetenekte değildirler. Bu iştirakler, kolaylıkla yeniden yatırıma dönüştürülebilecek olandan daha fazla kâr elde edebilmektedirler, çünkü bunlar yeni bir alandaki lider konumu işgâl eder hale gelmektedirler ve girdikleri herhangi bir yeni sanayi dalında, büyük yabancı

¹⁰¹ A.g.e., s. 102.

¹⁰² A.g.e., s. 95.

¹⁰³ Baran and Sweezy, “Notes on the Theory of Imperialism,” a.g.e., s. 15-31.

şirketlerin tekelleri fiyatlamaya pratiklerine katılmaya başlamaktadırlar. Dolayısıyla, yaşama, artık sermayenin satış yeri olarak başlayan şirketlerin yabancı dalları, ek artık sermayenin kaynakları haline gelmektedirler ve şirketi, genişlemek için daha ileri coğrafi ve endüstriyel çeşitliliğe öncülük eden daha başka alanlar bulmaya teşvik etmektedirler.

Amin,¹⁰⁴ üretici güçlerin giderek artan toplumsal doğası ile üretim ilişkilerinin sürekli olarak dar olan doğası arasındaki potansiyel çelişkiye odaklanarak, birikim sürecini, daha genel bir tarihsel çerçeveye yerleştirmektedir. Bu çelişki, üretim ilişkilerini, onları üretim güçlerinin ilerleme gereksinimlerine uyumlu hale getirerek, kapitalist sistemin sürekli genişlemesi ve kapitalist sistemin birikim modelinin yenilenmesi sayesinde aşılmaktadır. “Genişlemenin her evresi, belirli bir birikim modeliyle, belli bir itici sanayi dalı tipiyle, özel bir rekabet yöntemleri ve firma statüsü vs bağlamıyla nitelenmektedir... (ve) kapitalist sistemin belirli bir coğrafi yayılım aşamasına, bu bağlamdaki uluslararası uzmanlaşmanın belirli bir örgütlenmesi ile daha özel olarak işlevlerin kapitalist sistemin merkezi ile çevresi arasındaki bir dağılımına ve son olarak, çeşitli merkezî ulusal devletler arasındaki belirli bir dengeye (ya da dengesizliğe) karşılık gelmektedir.”¹⁰⁵ Ancak Amin’e göre, çokuluslu şirketin yükselişi ile devletin ekonomiye giderek artan müdahalesi, yeni olmaktan daha çok “sistemin düşüş aşamasının uzatılmasının yöntemleri ve araçlarıdır.”¹⁰⁶

Amin artık değer, çevrede, merkezde olduğundan daha kolayca yükseltilebilmesi nedeniyle, merkezdeki kâr oranlarının düşmesine karşı koymada en büyük katkının çevre tarafından yapıldığını ileri sürmesine rağmen,¹⁰⁷ Amin’in modelindeki birikim çözümlemesinin çoğu, artığın, çevredeki uluslardan merkezdeki uluslara kayması meselesine dayan-

¹⁰⁴ Carl Widstrand, ed., *Multinational Firms in Africa* (Dakar and Uppsala: African Institute for Economic Development and Planning and Scandinavian Institute of African Studies, 1975) içinde, S. Amin, “Towards a New Structural Crisis of the Capitalist System?,” s. 3-25.

¹⁰⁵ A.g.e., s. 3.

¹⁰⁶ A.g.e., s. 7.

¹⁰⁷ S. Amin, *Accumulation on a World Scale*, C. 1 (New York: Monthly Review Press, 1974), s. 25.

maktadır. Bu kayma, piyasa faaliyeti aracılığıyla gerçekleştirilmektedir ve dolaşım alanına dayanmaktadır.¹⁰⁸ Oysa ki, çevredeki üretim ilişkilerini artan sömürü nitelerken, Amin emeğin sömürüsünün rolünü araştırmamakta ama bunun yerine, kapitalizmin sürekli olarak piyasalarını genişletme gereksinimine odaklanmaktadır.

Stephen Hymer'in Marksist çözümlemesi, burada tartışılan ilk yaklaşımdan etkilenmiş olsa da, hızlı şekilde çokuluslu şirkete ilgiden, dünya ekonomisinde emeğin rolü konusundaki çözümlemeye dönüşmüştür. Hymer, kapitalizmin üretim noktasına yeni bir proletaryanın eklenmesi yoluyla, artık değeri biriktirerek genişlediğini ileri sürdü.¹⁰⁹ Bu bağlamda bazı emperyalizm teorileri yetersiz görünmektedir, çünkü bu teoriler üretimin genişlemesine değil, piyasanın genişlemesine odaklanmaktadır. Sonuç olarak Hymer bu tür teorilerin, kapitalistler arasındaki rekabete işaret eden vurguların yanlış yere yapıldığı sonucuna ulaştı; Hymer, kapitalizmin, sermaye ile emek arasında meydana gelen temel çelişkileri ile kapitalistler arasında, işçi sınıfına karşı oluşan uzlaşmanın ana temellerine vurgu yapılması gerektiğini düşündü.

Hymer'in birikim anlayışına katkısı iki yönlüdür. İlk olarak Hymer, R. H. Coase, Alfred Chandler ve Fritz Redlich dâhil olmak üzere ana akım ekonomist ve ekonomi tarihçilerinden bazıları tarafından yapılmış olan firma çözümlemesini genişleterek "ticarî teşebbüsün gelişiminin, sermaye birikimi sürecinin merkezileşmesi ve olgunlaşmasında bir süreç olarak görülebilmesinin"¹¹⁰ nasıl mümkün olduğunu gösterdi. "Çokuluslu Şirket ve Belirsiz Gelişme Yasası" ile "Çokuluslu şirket ve Uluslararası İşbölümü" adlı denemelerinde en olgun haliyle geliştirilen bu çalışma, onun tez çalışmasının radikal bir uzantısı idi ve özellikle ilginçti, çünkü ortaya, dünya ekonomisindeki hiyerarşi ve denetimin doğası hakkında çok sayıda soru atıyordu.

İkinci olarak Hymer, "Sermayenin Uluslararasılaşması"

¹⁰⁸A.g.e., s. 91-136.

¹⁰⁹Stephen Hymer, New Haven Marxist History Conference, New Haven, Conn., Şubat 25, 1973.

¹¹⁰Stephen Hymer, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development," Bu kitabın 2. Bölümü.

gibi daha erken dönem denemelerinde, Leninist emperyalistler arası rekabet görüşünden farklılaşan, birbirine geçmiş bir dünya kapitalizmi sisteminin farkına işaret etti. Bu çözümleme, Hymer'in o zamanki, çokuluslu firmaların piyasanın bir yedeği olarak hizmet sundukları biçimindeki inancını yansıttı. Kapitalistler, çıkarları, kapitalist olmayan gruplar ile işçi sınıfı tarafından olduğu kadar, dünya piyasasında giderek artan rekabet tarafından tehdit edildiğinde, bu çıkarlarını birleştirme eğiliminde olacaklardı.

Bu çözümleme daha sonraları –Hymer– çokuluslu şirketin yükselişiyle gerçekte meydana gelmiş olan şeyin, emperyalistler arası rekabetin (ulus devletlerde olduğu gibi) sonu olmadığını görebildiğinde değişti. Aksine, uluslararası kapitalist sınıfın kurumsal gelişimi anlamındaki çokuluslu şirketin, içinde uyum sağladığı, ancak hem bölgesel düzeyde, hem de ulusal (ulus devlet) düzeyde, çelişen ve çatışan güçlerin sona erdiği işaretini vermeyen yeni ve daha karmaşık bir ekonomik ve siyasal durum gelişmişti. Hymer'in daha sonraki çalışmaları; özellikle “Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü” ve Uluslararası Siyaset ve Uluslararası Ekonomi: Radikal bir Yaklaşım” başlıklı çalışmaları, Hymer'in çözümlemesinin, çokuluslu şirketin tarihsel gelişimini sadece aynı kapitalist sınıfların ve on dokuzuncu yüzyılda varolan kurumların ileriye doğru bir genişlemesi olarak değil, ama bundan daha çok, çokuluslu şirket tarafından yönetilen, ama çokuluslu şirket tarafından henüz kontrol edilmemiş olan yeni bir dünya ekonomik düzenine bir dönüşüm olarak gördüğünü göstermektedir.

Hymer, dünya piyasasındaki birikimi tartışmak için daha formel bir Marksist model kullanmamasına rağmen, Christian Palloix gibi başkaları, *Kapital*'in 2 ve 3. Ciltleri'nde, Marx tarafından sunulan modellerin, uluslararasılaşma sürecini çözümlemede kullanılabileceğini göstermiş bulunmaktadırlar.¹¹¹ Burada, dünya kapitalizmine ilişkin radikal çözümlemelerin

¹¹¹Christian Palloix, “The Self-Expansion of Capital on a World Scale,” *Review of Radical Political Economics*, C. 9, No. 2, Yaz 1977, s. 1-28; ve Hugo Radice, ed., *International Firms and Modern Imperialism* (Harmondsworth, England: Penguin Books, Ltd., 1975) içinde, “*The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital*,” s. 63-88.

çoğunun biçimlendirilişi, Hymer'in Marksist yazımlarında geliştirdiği fikirlere benzerdi. Gerçekten de Palloix'in çalışması önemlidir, çünkü bu çalışma, belirli Avrupalı ulusların, yeni dünyanın durumuna karşı cevap olarak, seçilmiş sanayi dallarının büyümesini desteklemek amacıyla seçmiş oldukları farklı yolları ayrıntılı olarak çözümlemektedir. Modern çağda ulus devletin rolünün değişimi zorunluluğu, burada toplanmış olan makalelerin içine, birlikte işlenmiş olan bir temadır.

2. Dünya piyasasının yükselişi

Dünya piyasasının yükselişi tarihsel bir gelişme olarak görülmek zorundadır. Çokuluslu şirketin giderek önemli hale gelen rolünün, gelişen bu dünya piyasası bağlamında görülmesi gerekir. Tarihsel gelişme ile çokuluslu şirket arasındaki bu ilişki, Marksistler tarafından üzerinde odaklanılmamış bir ilişkidir. Marksistler çokulusluları büyük oranda firmanın genişlemesi olarak görme eğiliminde olmuşlar ve bunları, dünya ekonomisindeki niteliksel değişimlerin bir göstergesi olarak görme eğiliminde olmamışlardır. Amin ve Hymer'in her biri dünya piyasasına bir şekilde farklı bir bakış açısından yaklaşmışsa da, ikisi bu konudaki iki istisnayı oluşturmuşlardır.

Amin, birikimin sadece gelişmiş kapitalist uluslar ile "azgelişmiş" uluslar arasında olmaktan çok dünya ölçeğinde meydana geldiğine vurgu yapmaktadır. Bununla kastettiği şey, kapitalist birikimin hem merkezde, hem de çevrede meydana geldiğidir; Amin birikimi, ticarî kapitalizm çağında olduğu gibi, basit biçimde, artığın hortumlanmasının sonucu olarak görmemektedir. Amin kendisine ait birikim teorisini, merkez daha gelişmiş kapitalist uluslar ve dünya sistemiyle, "çevresel kapitalizm"¹¹² dönüşüm aracılığıyla bütünleşen çevre arasındaki bir ilişkiler teorisi olarak görmektedir. Amin böylece, çevrenin sistemle nasıl bütünleştiği, merkezin yararına olan eşitsiz uluslararası uzmanlaşmanın gelişimi ve neoklasik uluslararası ticaret teorileri eleştirisi konularında bir çözümleme üzerine yoğunlaşır. Bu neoklasik teoriler, yabancı piyasaların ana gereksiniminin, ürünler için ülkede

¹¹² Amin, *Accumulation on a World Scale*, a.g.e., s. 35.

bir piyasa yoksunluğuna dayanmadığını, ama Lenin'in işaret ettiği kapitalizm altında üretimin kaçınılmaz sınırsız büyümesine dayandığını anlamakta güçlük çekmektedirler. Rosa Lüksemburg'un sermaye birikimi çözümlemesine katkısını incelemesinde Amin, Lüksemburg'un yabancı piyasaların ana gereksiniminin, ürünler için ülkede bir piyasa yoksunluğuna dayanmadığını, ama Lenin'in işaret ettiği kapitalizm altında üretimin kaçınılmaz sınırsız büyümesine dayandığını anlamakta güçlük çektiğini ileri sürmektedir. "Üretim kapasitesi ile tüketim kapasitesi arasındaki [kapitalist üretim tarzına ait] değişmeyen çelişki, iç...piyasayı derinleştirmek ve piyasayı dışsal olarak genişletmek yollarıyla sürekli olarak aşılmalıdır."¹¹³ Ancak Amin hâlâ yabancı genişlemeyi, kâr oranlarının düşme eğilimi ile savaşmanın bir aracı olarak, tekellerin büyümesiyle zorlanan bir olgu olarak görmektedir. Böylece merkezin hâkimiyeti, çevrenin, sürekli olarak merkezin birikim zorunluluklarına kendisini uyarlamasına neden olmaktadır.¹¹⁴

Hymer sadece hem dünya ölçeğinde meydana gelen ve merkezileşmenin sonuçlarından olan sermayenin merkezileşmesini, Üçüncü Dünyanın sanayileşmesini ve değişen bölgesel karşılıklı bağımlılık kalıbını, hem de Japonya gibi yeni güçlerin dünya piyasasıyla giderek daha fazla bağlantıya girmesini vurgulamakla kalmamakta, ama ayrıca Amin gibi klasik, rekabetçi dünya piyasasındaki yapısal değişimleri de aydınlatmaktadır.¹¹⁵ Hymer'in bu son konudaki çalışması, ağırlıklı olarak, Robert Rowthorn'la birlikte yaptığı Avrupa'da faaliyette bulunan büyük şirketlere ilişkin gözlemsel incelemesinden etkilenmiştir. Hymer ve Rowthorn "Çokuluslu Şirketler ve Uluslararası Oligopol: Amerikan Olmayan Meydan Okuma" adlı makalede, hükümetlerin, şirketlere yabancı piyasalara sızmaları için yardımcı oldukları Batı Avrupa'da yeni korumacılık biçimlerinin nasıl ortaya çıkmış olduğunu göstermektedirler. Böylece az sayıdaki hâkim firmanın geniş-

¹¹³A.g.e., s. 96.

¹¹⁴A.g.e., s. 122-123.

¹¹⁵Stephen Hymer, "The United States Multinational Corporations and Japanese Competition in the Pacific," Bu kitabın 10. Bölümü.

lemesi, ulusal çıkar haline gelmekte ve özel sektörün özel bir bölümü, ulusal bir amaç haline gelmektedir. Ancak bu durum, az sayıda şirketi güçlendirmekle birlikte, aynı zamanda bunların çıkarlarını ulusal çıkarlardan farklılaştırmaktadır. Hymer daha sonraki makalelerinde, uluslararası kapitalist ekonomik gelişme için yeni bir üst yapının evrildiği gerçeğine açıkça değinerek, sınıfların uluslararası düzeyde nasıl faaliyette bulundukları sorusu ile daha fazla ilgili hale gelmektedir.¹¹⁶ Hymer, Japonya ve Batı Avrupa yeni bir uluslararası ittifak içinde bütünleşmiş olduklarından, kapitalist sistemin, Birleşik Devletler'in zayıflamasına rağmen varlığını sürdürebildiğine dikkat çekmektedir.

3. Emegün uluslararası işbölümü

Uluslararası işbölümüne ilişkin iki temel radikal görüş, Rudolf Hilferding ve Lenin'in emperyalizm üzerine çalışmalarından türetilmektedir.¹¹⁷ Hilferding, Amin'in çalışmasında sözünü etmiş olduğumuz gibi, dünya ekonomisinin ikili yapısını; ayrı bir merkezi ve çevreyi saptamaktadır; Lenin ise uluslararasılaşma eğilimi karşısında hâkim durumda olan uluslaşma eğilimini saptamaktadır. Nikolai Bukharin, uluslararasılaşma argümanını ilk ileri sürmüş olanlardan birisiydi. Uluslararasılaşma sürecinden doğabilecek çatışmalara ve I. Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ölçeğinde meydana gelmekte olan sermayenin merkezileşmesine karşı duyarlıydı. Bukharin "uluslararası işbölümünün, özel 'ulusal' ekonomileri, âdeta bütün insanlığa yayılan, her şeyi kapsayan dev bir emek sürecinin parçaları haline getirdiğini" düşündü.¹¹⁸

Her ne kadar daha yakın zamandaki birkaç radikal çözümleme, Üçüncü Dünya çevresinin çokuluslu şirketler tarafından sömürüsüne ilişkin daha yeterli belge sağlamışsa da, bunların çok azı dünya ekonomisini birleşik bir bütün olarak tasavvur etmiştir. Stephen Hymer'in çalışmalarının önemli başarıların-

¹¹⁶ A.g.e., s. 253-254.

¹¹⁷ R. Hilferding, *Das Finanzkapital* (Vienna: 1910), ve V.I. Lenin, "Imperialism," a.g.e.

¹¹⁸ Nikolai Bukharin, *Imperialism and World Economy* (New York: Monthly Review Press, 1973; originally published in 1929), s. 106.

dan birisi, onun, bir firma çözümlemesinden bir bütün olarak dünya ekonomisinin dinamiklerine doğru ilerlemiş olmasıdır. Hymer, uluslararası işbölümünün dört temel boyutuna vurgu yaptı: Firmanın kendisinin genişlemesi; sınıflara ilişkin bir dünya hiyerarşisinin yaratılması; uluslararası kapitalist sınıf ile işçi sınıfı arasındaki çatışma; üretimin uluslararasılaşması. Hymer çokuluslu firmaları, sermaye tarafından iş ile kontrol arasındaki ayrılığı sürdürmek üzere kurulmuş; “emeği üretim içinde birleştiren, ama güçte bölen, karmaşık şirket üst-yapıları”¹¹⁹ olarak gördü. Sermaye, başka bir dizi düzeyde, çokuluslu şirket üzerinden, işbölümü aracılığıyla, Hymer’in “Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü”nde tartıştığı belli bir sayıdaki düzeyde kontrolünü sürdürmektedir: yatay, dikey, mekânsal ve geçici. Çokuluslu firma, sadece uluslararası ekonomide, firma içindeki işbölümüne paralel bir hiyerarşi kurmakla kalmadı, aynı zamanda, bu tür bir yapının bölmesini ve yönetmesini olanaklı kıldı.¹²⁰

Hymer’in firmayı vurgulamaktan, kapitalizm altındaki temel ilişkileri sorgulamaya doğru sonraki kayışı, onu, kapitalistlerin ulusal düzeyde ortak bir cephe, Marx’ın dikkat çektiği gibi, “işçi sınıfının bütünü karşısında gerçek bir hür mason toplumu” oluşturmuş olduklarını ileri sürmeye doğru itti.¹²¹ Bu tür bir birlik kurulduğu sırada, kapitalistler arasındaki yoğun rekabet bütün gücüyle devam edecekti. Hymer “Birleşik Devletler Çokuluslu Şirketleri ve Pasifikte Japon Rekabeti” başlıklı makalesinde, uluslararası bir sınıflar hiyerarşisinin yaratılmasının gelişmekte olduğunu göstererek, çıkarların uluslararası alanda birleştirilmesine ilişkin çözümlemesini genişletmektedir. Bu sonuç, modern çağda, kapitalistler ile işçi sınıfı arasındaki çatışmanın herhangi bir yorumu için çok önemli anlamlara sahip olmuştur. Hymer, uluslararası siyaseti ve uluslararası ekonomileri tartıştığı son makalesinde, dünya piyasasının ortaya çıkışının, kapitalizmi, özellikle emek piyasasında, kritik bir noktaya getirmiş olduğunu göstermektedir.

¹¹⁹S. Hymer, “The Internationalization of Capital,” Bu kitabın 3. Bölümü, s. 75.

¹²⁰A.g.e.

¹²¹Karl Marx, Capital, 3 Cilt. (New York: International Publishers, 1967), C. III, s. 198.

Emeğe ilişkin eski stratejiler artık çalışmamaktadır ve devlet gücü ile kapitalizmin devamı üzerindeki mücadelesi siyasal bir biçim alacak olan uluslararası bir emek hareketinin cevabı, kaçınılmaz olarak sermayenin gücünü aşındıracaktı.¹²²

Hymer ayrıca, György Adám ile Christian Palloix'in çalışmalarında daha ayrıntılı olarak tanımlanmış olan, üretimin büyüyen uluslararasılaşmasının da farkındadır.¹²³ Hymer dikkat çekmektedir ki, "çokuluslu şirket sistemi üzerinden üretimin uluslararasılaşması, dünya ticaretinin büyümesinin, farklı ülkelere mensup emeği daha yakın ilişkiler ve rekabet içine sokması" olgusuna karşılık olarak, "sermaye cephesinden gelen bir tepki"ydi. Dolayısıyla "emeği hem bir araya getiren, hem de onu bölen" rekabetçi süreç, "şimdi uluslararası bir boyut kazanmış bulunmaktadır."¹²⁴ Eşyalar, dışarıda daha ucuza üretilibildiklerinden ve yabancı firmalardan gelen artan bir rekabet bulunduğundan, ABD şirketleri ve diğer gelişmiş ülkeler, dışarıda yatırım yaptılar ya da büyümelerini sürdürmelerini ve piyasa konumlarını korumalarını sağlayacak anlaşmalara girdiler. Bu yüzden Hymer'in vurguladığı gibi, temerküz ve merkezileşme eğilimleri uluslararası bir alana doğru kaydı. Üretimin uluslararasılaşmasına ilişkin araştırmayı genişleten Adám, özellikle "daha önce, ulusal bir yapıda maliyetli olduğu izlenimi yaratan üretim hatlarının, üretimin uluslararası kayışının ardından, küresel çerçevede meşruiyetlerini kaybetmelerinin"¹²⁵ nedenini incelemekle ilgilenmişti. Palloix, üretimin uluslararasılaşmasının, en gelişmiş uluslardaki firmalar tarafından istiflenen artık değer genişlemesiyle nasıl ilişkili olduğunu göstermiş bulunmaktadır. Palloix ayrıca Avrupalı endüstrilerin Avrupa'nın çevresine hareketini inceledi. Bu çalışma bize daha ayrıntılı olarak araştırılması gereken bir sürecin başlangıç betimlemesini sağlamıştır.

¹²²S. Hymer, "International Politics and International Economics: A Radical Approach," Bu kitabın 11. Bölümü, s. 271-2.

¹²³Radice, ed., *International Firms and Modern Imperialism*, a.g.e. içinde, G. Adam, "Multinational Corporations and Worldwide Sourcing," s. 89-103 ve Palloix, "Internationalization of Capital," a.g.e., s. 63-88.

¹²⁴Stephen Hymer, K. Marx, *Capital*, üzerine notlar, yayınlanmamış elyazmaları, 1972, sayfa numarasız, New York City.

¹²⁵Adam, "Multinational Corporations and Worldwide Sourcing," a.g.e., s. 90.

4. Ulus devletin rolü ve emperyalistler arası rekabet

Sermayenin uluslararasılaşması süreci boyunca ulus devletin rolü hakkında ortaya atılan temel soru, bu devletlerin iktidarının aşınmaya mı uğrayacağı, yoksa güçlenecek mi olduğu hakkındadır. Bu soru neoklasik ekonomistlerin birkaç yazısında, özellikle Raymond Vernon'un *Köşeye Sıkışmış Ege-menlik* adlı kitabında açıklanmış olmasına rağmen, radikaller arasında çok önemli bir tartışma konusu haline gelmiş bulunmaktadır. Gerçekten de eğer sermayenin bir milliyete sahip olup olmadığıyla ilgili bir soruyla başlamak zorundaysak, emperyalizm teorisinin bazı temel varsayımlarını yeniden incelemek zorunda olabiliriz.

Baran ve Sweezy'nin uluslararası şirkete¹²⁶ ilişkin erken dönem eleştirel çözümlemeleri, bu tür firmaların, gelişmiş ulusların çıkarlarıyla, artık gelişmekte olan ülkelerin çıkarlarıyla ilgilendiklerinden daha fazla ilgilenmedikleri, çünkü bu firmaların kararlarının ve eylemlerinin sadece kendi çıkarlarını geliştirmeye dayalı olduğu sonucunu çıkardı. Magdoff'un görüşü,¹²⁷ bir şekilde bu erken dönem yorumlardan farklılaştı. Magdoff, çokuluslu firmaların, şirketin bir bütün olarak kârlarını azamileştirmek amacıyla belli sayıda ulusta faaliyette bulunmalarından dolayı "çokuluslu" olsalar da diğer bütün belirleyici yönlerden ulusal oldukları sonucuna ulaştı. Sahiplik ve kontrol hâlâ bir ulusta yerleşiktir ve sermaye ile devlet arasındaki bağ, sermayenin varlığı için kurucu öğedir. Magdoff, yeni olan şeyin, çokulusluların kendi faaliyetleri için çok kapsamlı özgürlük isteminde bulunmaları olgusu olduğunu iddia etmektedir. Magdoff şu sonuca ulaşmaktadır ki, uluslar bu tür özgürlükleri bahsetme yeteneğinde olmayacaklardır ve dolayısıyla çelişkiler devletler ile uluslararası firmalar arasında olacaktır.¹²⁸

Bill Warren, Magdoff'a benzer şeyler ileri sürmektedir.¹²⁹ Warren, devletin tarihsel işlevlerinin incelenmesinin, herhangi

¹²⁶ Baran and Sweezy, "Notes on a Theory of Imperialism," *a.g.e.*, s. 15-31.

¹²⁷ Magdoff, *Dynamics of American Capitalism*, *a.g.e.*, s. 88-112.

¹²⁸ *A.g.e.*, s. 111.

¹²⁹ Radice, ed., *International Firms and Modern Imperialism*, *a.g.e.* içinde, Bill Warren, "How International is Capital?," s. 135-41.

bir şeye neden olacaksa, şuna dikkat edilmesine yol açacağı sonucuna ulaşmaktadır: Ulus devletin gücü artmış bulunmaktadır ve firmalar ile ulus devlet arasında, sermayenin artan uluslararasılaşması nedeniyle güçlenen karşılıklı bağımlılık, devletlerin kendi ülke ekonomilerine çok daha yoğun biçimde müdahale etmelerine neden olmaktadır. Warren, firmaların daha da büyümeleri ve her sanayi dalında az sayıda firma kalmasından dolayı, “devletin bu firmaları yönetsel buyruklar, para ve vergi politikaları vs. ile denetlemesinin daha kolay olduğu”¹³⁰ biçimindeki kendi bakış açısını desteklemek amacıyla İngiliz deneyiminden söz etmektedir. Warren (aşağıda görüşlerini inceleyeceğimiz Robin Murray’ın aksine) şunu ileri sürmektedir: Firmaların savaş sonrası genişlemesi, her ulus devletin ekonomik politikalarında yeni sorunlar yaratmış olmasına rağmen, bu sorunlar büyük firmaların devletle ilişkilerinde daha büyük bir bağımsızlığa sahip olmalarından kaynaklanmamıştır. Bunun yerine, bu sorunlar, ödemeler dengesi sorunları, döviz kuru güçlükleri, enflasyon ve uluslararası rekabet gibi alanlarda artan bir karşılıklı bağımlılığın kanıtlarıdır.¹³¹

Robin Murray’ın bu tartışmaya katkısı, oldukça farklı bir yaklaşım biçimini almaktadır. Murray şu sonuca ulaşmaktadır ki, sermaye, her ne kadar kendisinin “öncelikli kamusal işlevler” olarak adlandırdığı, mülkiyet haklarının güvenceye alınması, ekonomik orkestrasyon, girdi tedariki, toplumsal uzlaşma için müdahale, kapitalist sistemin dış ilişkilerinin yönetimi ve serbest rekabetçi bir mübadele için gerekli koşulların oluşturulması gibi işlevlerin yerine getirilmesini gerektirse de, bu sermaye tam olarak ulusal bir oluşumun ötesine geçtiğinde, bu işlevlerin, zorunlu olarak sermayenin ev sahibi olduğu ülkenin devleti tarafından yerine getirilmesi gerekmemektedir.¹³² Murray’a göre, yerine getirilmesi gereken kamusal işlev biçimlerinde ve bu işlevleri yerine getirecek organlarda sermayenin çıkarları, üretimin merkezileşmesinin derecesi, yabancı rekabetin gücü, deniz aşırı şirketlerin gelişme aşaması da dâ-

¹³⁰ A.g.e., s. 138.

¹³¹ A.g.e., s. 139-140.

¹³² Radice, ed., *International Firms and Modern Imperialism*, a.g.e. içinde, R. Murray, “The Internationalization of Capital and the Nation-State,” s. 110-15.

hil olmak üzere, belli sayıda etmene bağlı olarak farklılık göstermektedir.¹³³ Murray, şirketlerin, hem ulus içindeki, hem de uluslararası düzeydeki karşılıklı etkileşimlerini desteklemek amacıyla, farklı ulus devlet dizileri kullanan bir sistem içinde faaliyette bulunabildikleri belli sayıda örneğe işaret etmekte ve çokuluslular ile devletlerin temel olarak ve geri dönülmez biçimde birbirlerine karşı olmadıkları sonucuna ulaşmaktadır. Ancak uluslararasılaşma döneminde daha zayıf devletler, ne kendi sermayelerinin ne de yabancı sermayenin çıkarlarına uygun davranacaklardır ve modern çağdaki emperyalizmi anlayabilmek için, devlet ile sermaye arasındaki çelişkinin daha yakından incelenmesi gerekmektedir.

Hymer'in görüşü, Murray'ın görüşüne yakın olmakla birlikte, bazı aşamaların ardından evrilmiş bulunmaktadır. Hymer erken dönem makalelerinden birinde "*Çokuluslu Şirketlerin Etkinliği (Çelişkileri)*"nde, çokuluslu firmanın, karar alımını az sayıda merkezde merkezileştirerek ve uluslararasıda şirket hiyerarşisinin çeşitli düzeyleri arasında mevcut bulunan işbölümüne karşılık gelen bir işbölümü yaratarak Yeni bir Emperyalist Sistem kurmakta olduğunu ileri sürmektedir.¹³⁴ Hymer, Robert Rowthorn'la birlikte yazdığı daha sonraki makalesinde, ulus devletlerin kendi firmalarının doğrudan yabancı yatırımlarına yaptıkları desteğin sonuçlarıyla daha fazla ilgilenmektedir. Bu da, ülke performansı ile şirket performansı arasındaki bağın zayıflamasına yol açmakta ve devletin çokulusluları düzenleme sürecindeki iktidarını aşındırmaktadır. Ancak, şirketin, kendi başına, ticarî döngü, sosyal güvenlik ve dengesiz bölgesel büyüme sorunlarıyla uğraşamaması nedeniyle, Hymer ve Rowthorn, çokuluslu firmaların, çokuluslu ulus devletleri isteyeceklerini ileri sürmektedirler. Bu, her ne kadar çok hızlı biçimde gerçekleşmeyebilse de, çok sayıda engele rağmen, kesinlikle ana eğilim gibi görünmektedir.¹³⁵ Bu görüş, Hymer'in daha sonraki, yurtseverlik bağlarıyla

¹³³ A.g.e., s. 117-119.

¹³⁴ Stephen Hymer, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations," Bu kitabın 1. Bölümü.

¹³⁵ Stephen Hymer and Robert Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge," Bu kitabın 8. Bölümü.

sınırlanmamış kapitalistler hiyerarşisi temeline dayalı olarak oluşturulan uluslararası kapitalizmi sürdürme amacıyla, yeni bir sistemin ortaya çıkışına vurgu yapan makalelerinde daha ayrıntılı işlenmektedir. Hymer, en önemli değişimin, çokulusluların ortaya çıkışından daha çok, maddî temelleri uluslararası bilinçle donanmış olan uluslararası bir kapitalist sınıfın yaratılmasına neden olmuş bulunan uluslararası sermaye piyasasının yükselişi sonucuna ulaşmaktadır. Savaşlar artık kapitalistlerin çıkarına değildir ve yakın yıllarda ortaya çıkmış bulunan çatışma ve çelişkiler tarafından bir şekilde baltalanmış olan dünya kapitalist sisteminin üstyapısını canlandırmak amacıyla, en güçlü sermayeler arasında bir dizi bağ geliştirilecektir.¹³⁶

V. Gelecekteki yönler

Hymer, yaşamının son yılında, belli sayıda oldukça kıskırtıcı düşünce alanının sentezini yapmaya başlıyordu. Bu süreç, onu uluslararası şirket ve dünya kapitalist sistemi çözümlemesi konusunda oldukça farklı bir gündem belirlemeye itti. Hymer, heyecan verici olacağı görünen bir çalışma döneminin eşliğinde duruyordu; arkadaşlarının çoğu bu çalışmanın oldukça üretken olacağını ve kapitalizmin temel toplumsal ve ekonomik ilişkileri hakkındaki anlayışımıza önemli katkılar sunacağını umuyordu. Her ne kadar belirlemeye başlamış olduğu “gündem” hiçbir zaman yürütülemese de, çalışmasının başlıklandığı yönler işaret etmek olanaklıdır.

Hymer yirminci yüzyıl sonlarının, kendisine eşlik eden büyüyen bir uluslararası sermaye sınıfıyla birlikte, artan uluslararası sermaye hareketlerinin izlerini taşıyacağına inandı. Sermayenin uluslararasılaşması, daha az sayıdaki ve daha büyük uluslararası firmanın, daha büyük temerküzü ve kontrolü ile tanımlanacaktı. Bu firmalar tarafından seçilen ve kullanılan teknoloji, şirketin daha yüksek üretkenlik amacı, artan getiri oranı ve kontrol nedenleriyle daha karmaşık ve temelde sermaye yoğun olacaktı. Hymer bu eğilimleri, uluslararası sermaye hareketlerini kontrol etme konusunda, ulus devletle-

¹³⁶ Hymer, “Internationalization of Capital,” a.g.e., s. 19-20.

rin iktidarının azalması olarak gördü; kapitalist sınıfın kendi ulusuyla olan ilişkisinin değiştirilmesi gibi; hem Batı'da, hem de Üçüncü Dünya ülkelerinde daha büyük işsizlik ve büyüyen yedek sanayi ordusu yaratılması gibi. Özellikle Üçüncü Dünya ülkelerinde, Hymer, kapitalizm öncesi formların ve üretim tarzlarının hızlandırılmış yıkımını, nüfusun artan proleterleşmesini ve daha keskin eşitsiz gelişme kadar, yedek sanayi ordusunun hızlı büyüüşünü öngördü. Hymer'e göre bu olaylar, emek ve sermaye için, yirminci yüzyılın son çeyreğinden nitelik olarak farklı sorunlara yol açacaktı.

Hymer analitik yeteneklerini, sermaye birikimi ile emeğin proleterleşmesindeki değişimlerin, sınıf çatışması biçimini nasıl değiştireceği konularına yoğunlaştırdı. Hymer ayrıca ataerkillik ile hiyerarşik bölünmeye dayalı kullanım biçimlerinin, sınıf mücadelesi biçimini önemli ölçüde koşullandıracağına inandı. Sermaye birikiminde yakın zamanlarda meydana gelen değişikliklere ilişkin çözümlemesinde ortaya çıkan üç çelişkinin farkına vardı: Uluslararası bir ölçekte kapitalist iktidarlar arasındaki çelişkiler, kapitalist ülkeler ile sosyalist ülkeler arasındaki çelişkiler ve kapitalist uluslarla Üçüncü Dünya ulusları arasındaki çelişkiler. İlk kapitalist ülkeler kendi aralarında artan bir rekabet ve yarışma deneyimi içindeydiler; bu, ABD temelli şirketlerin Batı Avrupalı şirketlerle ve Japon temelli şirketlerle karşılaşılıyor olmalarının ispatladığı bir olguydu. İkinci olarak, kapitalist ve sosyalist ülkeler arasındaki çatışma ve çelişkiler, kısmen temel ideolojik yönelimleri, toplumsal sistemleri, uluslararası siyasal hedefleri ve kısmen de dünya iletişim hiyerarşisindeki farklılaşan konumları dolaısıyla büyümeye devam etmektedir. Üçüncü olarak, kapitalist ulusların çokuluslu şirketleri, kapitalist kontrolü kırmayı arzulayan Üçüncü Dünya ülkeleri tarafından tehdit edilmekteydi. Bu tehdit, katılımcıları, Batı ulusları ile olan bağları koparmak isteyen kişilerden oluşan; ulusal özgürleşmeye ilişkin iç mücadelelerle yoksullaştırılmış yerel nüfustan gelecek baskılardan korkan ve rakip siyasal hareketlerin etkisizleştirilmesi için kendi sanayi temelini kurma ihtiyacı içinde ortaya çıkmakta olan bir burjuva sınıfının isteklerinin sonucuydu.

Uluslararası mücadelede, devletler ile çokuluslu şirketler

rekabet etmekte olan etki alanlarıydı. Bu rekabet, uluslararası işbölümündeki değişimlerden kaynaklanan çatışmalar tarafından koşullanıyordu. Doğmakta olan dünya biçimlenmesi, emeğin, sermaye ile daha önceden yapmış olduğu eski ittifakları ya da emeğin, kapitalist sınıfla olan çatışmasına ilişkin anlayışını değiştirmişti. Elbette ki ülkeler arasında farklılıklar vardı, ancak kapitalist uluslardaki emek hareketinin gelişimi, genellikle, büyük ölçüde sendikalar tarafından benimsenen politikalarla kontrol ediliyordu. Sendikalar tarafından, emek ile sermaye arasındaki çatışmanın ulusların içinde meydana geleceğine ve işçi sınıfının daha ayrıcalıklı kesimlerini korumak amacıyla sendikalar tarafından benimsenen politikaların, uluslararası sermaye hareketliliği çağında da halen etkili olacağına inanılıyordu. Ancak sermaye, sadece emek yoğun sanayi dallarında değil, ama aynı şekilde sermaye yoğun sanayi dallarında da, giderek artan biçimde, üretim olanaklarının yerini dışarıya doğru değiştirme yeteneğine sahip hale geliyordu. Bu durum sendikaların gücünü aşındırmaya başladı ve 1950'li ve 1960'lı yıllarda yapılan kolektif pazarlık anlaşmalarını tehdit etti. Sendikalar şimdi giderek artan sendikalaşmamış işgücüyü; kendi ulusları içindeki göçlerle eklenerek büyüyen bir işsizler ordusuyla karşılaşıyordu. Kapitalist ülkelerin uluslararası düzeydeki işgücünün içerdiği proletaryaların ve Üçüncü Dünya ülkelerindeki "nüfus fazlasının" meslekî "rekabeti" ile karşılaştılar. Sorunları daha da kötüleştiren, işçi sınıfının, cinsiyet, ırk ve meslekler içinde ve emek piyasaları arasında hiyerarşik bölünmeler sonucunda daha da bölünmesiydi. Hymer bunun anlamının sınıf çatışmasını kontrol etmek olduğunu gördü. Aynı şekilde dünyanın hiyerarşik bölünmesinde, kontrol merkezlerine sahip yerlerin, gelişmiş kapitalist ülkelerde yerleşik olduğunu ve üretimin Üçüncü Dünya Ülkelerinde meydana geldiğini gördü.

Hymer yaşamının sonunda, bu gelişmelerin çelişkili doğasına dair çözümlemelerini Marksist bir algı ile bütünleştirdi. Hymer, 1960'ların sonunda ve 1970'lerin başındaki, Üçüncü Dünya'daki ulusal özgürlük mücadeleleri ile Birleşik Devletler'deki kadın hareketinin gelişimi ve hiyerarşi karşısında "karşı kültür" ve işçi sınıfı hareketleri gibi siyasal hareket-

lerden etkilendi; bu hareketlerin sermayenin hegemonyasına karşı meydan okuyacağını düşündü ve bunu diledi.

Hymer bu gelişmelerin çoğunun, uluslararası arenadaki büyük aktörler için, politika belirlemede anlamları olacağını da biliyordu. Bu konuya ilişkin bazı önerileri, bu kitapta yer alan “Uluslararası Politika ve Uluslararası Ekonomi: Radikal bir Yaklaşım” başlıklı son makalesinde ortaya atılmaktadır. Hymer bu bakışını son derslerinin ve karşılıklı konuşmalarının çoğunda da tartıştı. Bu dönemde Hymer sendikaların rolünün bu değişimlere uyum sağlayabilmesiyle giderek daha fazla ilgilenmeye başlıyordu: Sendikalar, uluslararası kolektif pazarlama anlaşmaları geliştirebilecekler miydi yoksa ulusal ve dolaylı olarak giderek artan ölçüde savunmacı bir duruşu mu koruyacaklardı? Ya da sendikalar kendi ülkelerindeki örgütlenmemiş işçilerin örgütlenmesi sorununu ve aynı şekilde yedek sanayi ordusundaki örgütlenme sorununu dikkate alacaklar mıydı? Hiç kuşku yok ki, ortaya attığı fikirlerin çoğu geliştirilmemişti ve muhtemelen kendisi de işin büyüklüğü hakkında bulanıktı, ancak sendikaların kolektif pazarlık anlayışlarını ve örgütlenme taktiklerini değiştirmeleri gereğinin farkındaydı. Hymer, ayrıca ulus devletler ile çokuluslu şirketler arasındaki çelişkilerin de farkındaydı ve ne çok ulusluların devletlere hükmettiği görüşünün, ne de ulusları hâkim aktörler olarak gören teorinin altına imza attı. Batılı ülkeler ile sosyalist ülkeler arasındaki çatışmalara ve bunların Üçüncü Dünya ile mücadelelerine gelince, Hymer sadece bu konuları gündeme taşıdı ve onları anlamaya çalıştı. Ancak Hymer, devletler ve çokuluslu şirketler arasındaki çelişkiler gibi bu çatışmaların da, kapitalizmin tarihinde daha önce hiç görülmediği kadar yoğun ve dünya ölçeğindeki bir düzeyde etkili hale gelmiş olduklarına inandı.

Kısım 1

Çokuluslu şirketin doğası ve çelişkileri

Giriş

Kari Polanyi Levitt

Hymer'le ilk kez 1967'de, O, Kanada'da iken, Toronto Üniversitesi'nden Hymer'in M.I.T. Üniversite'si yıllarından bir arkadaşı olan Profesör Mel Watkins'in başkanlığında kurulan Kanada Sanayisinin Yapısı üzerinde, federal hükümetin çalışma ekibinde görevlendirilmesi dolayısıyla karşılaştım. Hymer'le ben, yaklaşımlarımızda çok sayıda benzerlik keşfetmemizden dolayı heyecanlıydık. O zaman *Sessiz Teslimiyet*¹ adlı kitabımın ilk versiyonu olan "Ekonomik Bağımlılık ve Siyasal Parçalanma: Kanada Örneği"² eserimi tamamlıyordum ve aynı zamanda Lloyd Best'le birlikte Karayipler'deki³ bağımlılığa ilişkin bir çözümleme üzerine çalışıyordum. Sonraki iki yıl içinde, makalelerimizin ve fikirlerimizin değiş tokuşunu yaptık: Hymer'in Gana⁴ üzerine, Best üzerine çalışmaları ile diğer Batı Hindistanlı ekonomistlerin⁵ çalışmaları.

¹ Kari Levitt, "Economic Dependence and Political Disintegration: The Case of Canada," *New World Quarterly*, Jamaica, 1968.

² Kari Levitt, *Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada* (Toronto: Macmillan of Canada, 1970).

³ Lloyd Best and Kari Levitt, "Externally Propelled Growth and Industrialization in the Caribbean," McGill University, Montreal, 1968, teksirle çoğaltılmış.

⁴ Stephen Hymer and R. H. Green, "Investment in the Ghana Cocoa Industry: Some Problems of Structure and Policy," *Economic Bulletin*, C. IX, No. I, 1965, s. 16-23. Stephen Hymer and R. H. Green, "Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relationship between African Farmers and Agricultural Experts," *Journal of Economic History*, C. XXVI, No.3, Eylül 1966, s. 299-319. Stephen Hymer and Stephen Resnick, "A Model of an Agrarian Economy with Nonagricultural Activities," *American Economic Review*, Eylül 1969, s. 493-506. Stephen Hymer, "Economic Forms in Pre-Colonial Ghana," *Journal of Economic History*, C. XXX, No. I, Mart 1970, s. 33-50.

⁵ Lloyd Best, "Outline of a Model of Pure Plantation Economy," *Social and Economic Studies*, C. XVII, No. 3, Mayıs 1968, s. 283-326. G. L. Beckford,

1968'de Hymer ve Watkins, Kanada Uluslararası Gelişme Ajansı (*CIDA, Canadian International Development Agency*) için, İngilizce konuşan bağımsız Karayip Devletleri'ne Kanada yatırım akışını hızlandırmak için gerekli önlemler üzerine bir çalışma yürütmek üzere görevlendirilmişlerdi. Hymer ile Watkins kısa zaman içinde Kanada'da yabancı yatırıma direnme ile Batı Hint Adaları'nda* Kanada yatırımlarını teşvik etme konusunda bir tutarsızlık olduğuna ikna olmuşlardı. Bu nedenle Hymer, Jamaika'daki bir konferansta "Karayipler Bölgesinde Dış Yardımlar: 1970'te Sonuçları ve Etkileri"⁶ başlıklı bildirisinde değişiklikler yaptı. Karayipli ekonomistlerin çalışmaları Stephen'i öylesine etkiledi ki, 1968-1969'daki ücretli izninin bir kaç ayını, 1969'un başlarında, West Indies Üniversitesi'nin Trinidad kampüsünde geçirmeyi planladı.

1967'den 1970'e kadar geçen yıllar boyunca, çevredeki yerleşim yerleri arasındaki ana iletişim hatlarının yokluğu nedeniyle, uzun süre ayrı kalmış ve tümü de, birbiriyle ilişkili temalar olan bağımlı ekonomilere ait mekanizmalar; hinterlandlarda ve çevre ülkelerde çokuluslu şirketlerin etkileri gibi temalarla boğuşan belli bir sayıda kişinin birbirinin varlığından ve çalışmalarından haberdar olduğu heyecanlı karşılaş-

"The Economics of Agricultural Resource Use and Development in Plantation Economies," *Social and Economic Studies*, C. XVIII, No.4, Aralık 1969, s. 321-347. G. L. Beckford, "The Dynamics of Growth and the Nature of Metropolitan Plantation Enterprise," *Social and Economic Studies*, C. XIX, No. 4, Aralık 1970, s. 435-65. Norman Girvan, *The Caribbean Bauxite Industry* (Kingston, Jamaica: Institute for Social and Economic Research, University of the West Indies, 1967). Norman Girvan, "Multinational Corporations and Dependent Underdevelopment in Mineral Export Economies," *Social and Economic Studies*, C. XIX, No.4, Aralık 1970, s. 490-526.

* Commonwealth Caribbean terimi, Karayipler bölgesinin İngilizce konuşan ve bağımsız sayılan ülkelerini ifade etmek için kullanılmaktadır. Ülkenin Birleşik Krallık'tan kağıt üstünde bağımsızlığını kazanmasından sonra *Anglophone Caribbean* ya da *Commonwealth Caribbean* geleneksel olarak British West Indies teriminin yerine kullanılan alt bölgesel terimler haline gelmişlerdir. Burada hem Commonwealth Caribbean, hem de West Indies terimlerinin kullanıldığı görülmektedir. Çeviride Yazar'ın bu kullanımlarına sadık kalınmıştır. -ç.n

⁶ Stephen Hymer, "External Aid in the Region: Effects and Influences in 1970," International Conference on Hemispheric Relations in the Caribbean, University of the West Indies, Mona, Jamaica, Ocak 5-8, 1970.

malar söz konusudur. Osvaldo Sunkel,⁷ Almanya'daki Max Planck Enstitüsü ile Dünya Hukuk Fonu'nun himayesinde, Mayıs 1970'te, Hamburg'da küçük ve gayri resmi bir meslektaşlar toplantısı için davetliler listesi çıkardı. Davetliler aynı konularda çalışan, ancak çalışmaları, büyük oranda biri diğeri tarafından bilinmeyen kişilerdi. Konferansın teması, kasıtlı olarak belirsiz bırakılmıştı –tema 2000 yılındaki ekonomik düzendi– ve katılımcılar genellikle, çıkış noktalarını kendi çalışma alanları olan çevre bakış açısından alan kişilerdi. Kanada'dan mevcut katılımcılar arasında şunlar vardı: Hymer, Watkins ve Levitt. Karayipler'den Best; Latin Amerika'dan Sunkel, Celso Furtado ve Keith Griffin; Avrupa'da Arghiri Emmanuel, Giovanni Arrighi ve Max-Planck Enstitüsü'nden bazı görevli üyeler. Konferans'ta Hymer kitabın bu bölümünde yer alan “Çokuluslu Şirket ve Eşitsiz Gelişme Yasası” adlı makalesinin erken bir versiyonunu sundu.

1970 Mayıs'ından sonra, Hymer'i sadece seyrek olarak, genellikle ailesini ve karısı Gilda'yı görmek için alışkanlık haline getirdiği Montreal'i ziyaret zamanı olan Yılbaşı tatili dönemleri sırasında gördüm. Onunla son vedalaşmamız, kasvetli bir kış gününde, Montreal, Cote de Neiges'te, Paperman Cenaze Evi'ndeydi. Ertesi gün Kanada'nın lider gazetesi Toronto *Globe and Mail*'de “Watkins Ekonomist'i 38 yaşında öldü.” başlıklı bir ölüm ilânı yayımlanıyordu. Doğduğu ülke olan, vatandaşlığından asla vazgeçmediği ve ekonomi öğrencilerinin, İngiltere'de yayınlanacak olan antolojinin New Yorklu derleyicileri sayesinde, bu en sıradışı Kanadalı'yla tanışmış olacakları Kanada hakkında Hymer'in, kendi tarzına uygun olarak mezardan bile olsa söylediği son cümle, Kanada'nın taşralılık sorunu hakkında olmuştur.

1. Çokuluslu şirketlerin etkinliği (çelişkileri)

Aşağıda yeniden basılan üç denemenin temel tezi, teşebbüsün (çokuluslu şirketin) mikrokozmos; uluslararası ekonomik

⁷ O. Sunkel, “Politica Nacional de Desarrollo y Dependencia Externa,” *Estudios Internacionales*, C. I, No. 1, Nisan 1967, s. 43-75. O. Sunkel, “Capitalism o Transnacional y Desintegración Nacional en la América Latina,” *Estudios Internacionales*, C. IV, No. 16, Ocak 1971, s. 3-61.

düzenin makrokozmos olduğu ve bunlar arasındaki ilişkilerin iki ekonomik gelişme yasası tarafından açıklandığıdır: Büyüyen Firma Ölçeği Yasası ve Belirsiz Gelişme Yasası. “Sermayenin Uluslararasılaşması”nda, Hymer, argümanı açıkça daha Marksist olan bir dil içine yerleştirmeye çalışmakta ve uluslarötesi şirket sermayesine ilişkin “yeni bir dünya sisteminin” oluşum halinde olduğunu varsaymaktadır.

Bu ilk makale, ABD’li şirketlerin, Kanada’nın ekonomik egemenliği üzerindeki denetiminin hızlı artışının sonuçları üzerine Kanada’daki politika tartışmalarına Hymer’in dâhil olmasının bir yan ürünü olarak okunduğunda en iyi biçimde anlaşılır. Bu tartışma bağlamında, neredeyse herkes, çokuluslu şirketlerin, yoğun biçimde satın almakta oldukları yerli ulusal firmalardan, tam ekonomik anlamda, daha etkili olduklarını onaylamaktadır. Eğer ileri sürülen iddia bu biçimde devam etseydi, yabancı çokulusluların, memnuniyetle karşılanmaları ve hatta teşvik edilmeleri gerekirdi. Çokuluslu şirketlerin davranışlarını kimin yasalarının yönetmesi gerektiği sorunu, bu şirketlerin tüzel kişilikleri sorunu ve faaliyette bulundukları ülke sorunu gibi siyasal egemenliğe ilişkin tecavüz sorunları, bu şirketlerin ekonomiye katkılarından bağımsız ve ayrık bir yasama sorunu idi. Bugüne kadar dünyanın bu konudaki hâkim görüşü, çokulusluların ekonomik kriterler bakımından etkili olduklarıdır. Hymer’in bu makalede çözmeye kalkıştığı sorun, benim de aynı dönemde ve Kanada’daki aynı konuya ilişkin tartışma bağlamında kendime sorduğum bir sorudur: Ne için etkili olmak ve kim için etkili olmak? Hymer’in cevabı, çokuluslu şirketlerin oligopolcü karar yapımında ve kendi büyümelerini ve varlıklarını sürdürmelerini güvenceye alma konusunda etkili olduklarıdır.

Hymer, ana firmaların çoğunun, yabancı yatırım olmaksızın ölçek ekonomilerini tüketmeye yetecek büyüklükte olmalarına ve bunların yabancı iştiraklerinin bazılarının da etkili faaliyet için tartışmasız aşırı küçük olmalarına rağmen bu firmaların, genişlemeye devam ettiklerini gözlemlemektedir. On dokuzyüzyıl ortalarından beridir firmaların büyüklüklerinde, genel bir kapitalist birikim yasası olarak formüle edilebilecek kadar dirençli sürekli bir artış meydana gelmiştir. Hymer, D.H.

Robertson'un "bilinçsiz bir işbirliği okyanusu içindeki bilinçli iktidar adaları"nı⁸ daha ileri bir incelemenin konusu haline getirirken, daha büyük çokuluslu firmaların, daha küçük olan ulusal şirketler karşısındaki üstünlüklerini açıklamak için Profesör A.D. Chandler'in⁹ yazdıklarından yararlanır. Hymer Chandler'in peşinden giderek, tek bir kapitalist girişimcinin, tek bir sanayi dalında faaliyette bulunan fabrikasına ilişkin hemen her konuda karar verdiği, ilk (Marshallcı) günlerinden başlayarak on dokuzuncu yüzyıl sonlarındaki birleşme hareketine ve dikey olarak bütünleşmiş üretim ve pazarlama şirketlerinin oluşumuna kadar; oradan da 1920'li yılların önemli derecede genişlemiş genel merkez "beyinleri"yle çok bölümlü şirketine ve nihayet oldukça karmaşık ve sofistike merkezi koordinasyon yapılarına sahip tam gelişmiş çokuluslu şirkete kadar, firmanın evrimini izlemektedir.

Genel merkez aracılığıyla, her zamankinden daha fazla etkili olan bir koordinasyon kesinlikle gereklidir, çünkü şimdi büyük firmanın içinde gayri şahsi piyasa işaretleriyle düzenlenmeyen, ama bütüncül bir idari şirket planlamasına tâbi olan, her zamankinden daha detaylı bir içsel işbölümü söz konusudur.

Modern geçiş dönemi teşebbüsü, ulusal şirketten çok daha güçlü ve daha sofistike bir iş örgütlenmesidir. Bu teşebbüs, dünya üretimi ile mübadelesini daha önceden görülmemiş büyük bir boyutta bütünleştirme yeteneğinde görünmektedir. On dokuzuncu yüzyılın mal ticareti ve portföy sermayesi hareketleri, dünya üretimini küresel şirket bütünlerinin özel ufukları içinde bütünleştiren örgütsel kapasitenin uluslararası aktarımı (doğrudan yabancı yatırımı) yoluyla yeni bir biçimde düzenlenmektedir. Başka bir anlatımla çokuluslu şirket, temerküz süreci ile oligopolcü ve tekelci rekabetin uluslararası görünümüdür.

⁸ D. H. Robertson, aktaran: R. H. Coase, "The Nature of the Firm," *Economica* (N.S.), C. IV, 1937, s. 386-405.

⁹ Alfred D. Chandler, Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1962). Alfred D. Chandler, Jr. and Fritz Redlich, "Recent Developments in American Business Administration and their Conceptualization," *Business History Review*, Bahar 1961, s. 103-28.

Hymer'in yazdıklarının ana görünümlerinden birisi, bir iktidar piramidi görüntüsüdür; bu iktidar piramidi görüntüsünde, çokuluslu şirket mikrokozması, ülkeler arasında, şirket hiyerarşisinin çeşitli düzeylerine karşılık gelen makrokozmetik bir işbölümü yaratarak, dünyayı kendi görüntüsüyle biçimlendirmektedir. Çokuluslu şirket, üst düzey karar yapımını birkaç kilit kentte merkezileştirme eğiliminde olacaktır: New York, Londra, Paris, Frankfurt ve Tokyo. Dünyanın geriye kalanı, daha düşük etkinlik ve gelir düzeylerine hapsedilecektir; çokuluslu şirketin yerleşim yerleri Yeni Emperyalist Sistemin eyâlet başkentleri, kasabaları ve köyleri olacaktır. Gelir, statü, otorite ve tüketim kalıpları merkezlerden dışarıya azalan bir tarzda yayılacak ve hinterlandın bağımsızlığı ile eşitliği inkâr edilecektir. Hymer, bunun şirket içindeki içsel hiyerarşik yapının, makrokozmetik projeksiyonu olduğunu ileri sürmektedir. Burada gündelik yönetim, iştiraklerin, bir noktada yerleşik bulunan ulusal vatandaşlarına bırakılmaktadır. Bunların üzerinde, çiçekler arasında dolaşan arılar gibi ülkeden ülkeye özgürce seyahat ederek bilgi toplayan ve aktaran daha deneyimli şirket yönetimi katmanı bulunmaktadır. Bu insanlar büyük çoğunlukla ana şirket ülkesinin vatandaşlarıdır. Bunlar, tepede ya da kontrol merkezinde görelî olarak küçük, kültürel ve toplumsal bakımdan türdeş, bir bütün olarak metropolün nüfusundan tümüyle ayrı bir grup içinden seçilirler.

Çokuluslu şirket, gerçekten de fabrikasını, kendisine ait makinelerin gürültü ve patırtısından çok uzak olmayan ikinci kattaki bir ofisten yöneten kişinin sahibi olduğu Marshalcı firmadan bambaşkadır. Bugünün dünyasında yöneticiler, dünyanın tümündeki şirket faaliyetlerinin sonuçlarıyla ânında elektronik iletişimle ilişkilendirilmiş biçimde; benzer şekilde, nerede meydana gelirse gelsin hareket alanıyla ilişkilendirilmiş olan gökdelenlerin tepe katlarından yönetmektedirler. Bu yöneticiler, açık bir günde, Hymer'in grafiksel olarak ortaya koyduğu gibi, neredeyse bütün dünyayı görebilirler.

Refah ekonomisine ilişkin önermelerin içinden çekilip alındığı basit dünya; meşhur görünmez elin, özel kâr azamileştirmesi ile genel kamu yararı arasında uyum getirdiği kişilik dışı piyasa kararları dünyası yitik dünyadır.

Kısa bir özet sonuç paragrafıyla, Hymer aşağıdakileri özetlemektedir: Çokuluslu şirket, ölçeğin gücünü ve şirketi kontrolsüz bırakmanın tehlikelerini açığa çıkarmaktadır. Eğilim, her biri uzun vadeli planlama hedeflerine sahip büyük şirketlerin iletişim hatları boyunca, uluslararası bütünleşme yönündedir. Ulusal ekonomiler arasında, şirketlere ilişkin olmayan bağlar aşınmaktadır; çokuluslular aracılığıyla uluslararası ekonomik bütünleşme sistemi, sonuçta, çok büyük teşebbüslerin gücüyle, ulusal kamu politikasının alt üst olmasına ve yanlış eklemelenmesine neden olmaktadır. Bir sanayi dalını ya da bir firmayı çok sayıda ülke üzerinde bütünleştirmenin alternatifi, çok sayıda sanayi dalını tek ülke üzerinde bütünleştirme ve ülkeler arasında özgür, yani gayri şahsi ticarî ve bilgi bağları geliştirmektir. Ne var ki mevcut eğilimler bu yönde değildir.

II. Çokuluslu şirket ve eşitsiz gelişme yasası

Bu sonraki makale, Frantz Fanon tarafından çok iyi tanımlanan ve Hymer tarafından makalesinin başlangıcında aktarılan Üçüncü Dünyanın kentleri dâhil olmak üzere, her düzeyde, dünya çağdaş kapitalist sisteminin büyüme mekanizmaları içine, hâkimiyet ve bağımlılık hiyerarşilerini, zenginlik ve yoksulluğu yeniden üreterek, eşitsizliği inşa eden yöntem üzerine odaklanmaktadır.

Modern şirketin kökleri, Sanayi Devrimi boyunca ortaya çıkmakta olan kapitalist sınıf tarafından düzenlenen küçük atölyelere ve “imalathanelere” kadar geriye giderek izlenmektedir. Kapitalist, yani “hammadde satın almak, avans ve diğer ücretleri ödeyebilmek için yeterli fonu olan kişi,” belli sayıda insanı aynı çatı altında toplayabilir ve işbölümünden, yani toplumsal üretimden kaynaklanan artan verimliliğin ürünü olan şunun ya da bunun ödülünü ele geçirebilir. Fabrika içindeki görevlerin doğrudan koordinasyon, bilinçli olarak hiyerarşik ve otoriter bir tarzda örgütlenmiştir. Planlayanlar ile çalışanlar arasında fabrika içindeki *bilinçli* işbölümünü tamamlayan şey, piyasa süreci içinde işleyen, *bilinçsiz*, merkez-siz ve gayri şahsi işbölümüdür.

Hymer kapitalizm öncesi üretim sisteminde, işbölümünün, mikro düzeyde, yani üretim sürecinde değil, ama makro düzeyde hiyerarşik olarak, yani bir bütün olarak toplum için yapılandırıldığını belirtti. Bireyler, üretimde büyük ölçüde bağımsızdılar ve bireysel zanaatkarlar çok yüksek standartta ve oldukça kaliteli iş üretebilirlerdi, ancak ürün sadece sınırlı miktardaydı ve kişi başına ürün miktarı düşüktü. Hymer, kapitalist sistemin bunu tersine döndürdüğünü belirtmektedir: Makro sistem, bilinçsizce hem kendi kendisini düzenleyen bir koordinasyon olarak hem de sermaye piyasaları üzerindeki sınırlamalar biçiminde yapılandırıldı ve emeğin hareketliliği kaldırıldı, mikro düzeyde ise emek, girişimci kapitalistin otoriter yönlendirmesi altında, daha önce görülmediği kadar büyük fabrikalarda toplandı. Robertson'un "adaları", kanser hücrelerinin ev sahiplerini yok etmelerine benzer biçimde, okyanusu dışarıya iteleyerek çok daha fazla büyüdü. Sonunda, şirket sermayesi uluslararasılaştıkça ve uluslararası ekonomik ve sosyal sistem daha hiyerarşik, otoriter ve eşitsiz hale geldikçe, mikro kozmik şirket, makrokozmosu kendi görünümünde biçimlendirdi.

Hymer, karar verme piramidinin daha önce tanımlanan üç düzeyinin üzerine, uzamsal ve etnik bir boyut yerleştirdiğinde, şirketlerin, uluslararası sistemi kendi görüntülerine göre biçimlendirdikleri mekanizmalar görünür hale gelmektedir. Hymer bunu "karşılama ilkesi" olarak adlandırır ki, bu ilke açıkça kuruluş yeri* teorisinden alınmıştır.

I. Düzey etkinlikler sermaye piyasasına, medyaya ve metropol yönetiminin iktidarının kaldırıcılarına yakın yerde yerleşik durumdadır. Burada üst düzey yöneticiler şirketin amaçlarını ve stratejilerini, yani insanlara ve paraya ilişkin nihai kararlarını belirlemektedir. Burası bilginin, yani yeni teknolojinin, yeni ürünlerin, yeni moda ve tatların saçıldığı göbektir. Özetle, çokuluslular, devlet iktidarlardan desteklenerek, merkezden yayılan, emperyalist tipte bir iletişim ağı yaratmış bulunmaktadır.

II. Düzey etkinlikler temel olarak, ülkeden ülkeye, hiyerarşinin en altından iktidarın tepesine hareket halinde olan,

* ya da yerleşim yeri teorisi- location theory. -ç.n.

bilgi aktaran ve III. Düzey idarecilerin işlerini koordine eden, orta düzey, beyaz yakalı seçkin bir sınıf olan şirket memurlarının etkinlikleridir. I. Düzeydekiler genel yöneticiler ise, II. Düzey yöneticiler küresel şirket sisteminin görevlendirilmiş memurlarıdır. Bunlar, büyük oranda Avrupalılar ya da Kuzey Amerikalılar'dan oluşan kültürel olarak türdeş küçük bir gruptan seçilip alınmaktadırlar, çünkü bunlar daha yüksek yönetim döngülerinde daha kolay hareket etmektedirler.

III. Düzey yönetim, yereldir ve emek gücünün, piyasaların ve hammaddenin çekimiyle uyumlu olarak bütün küreye yayılmaktadır. Yerel düzeydeki yurttaşlar tek bir noktaya yerleşmektedirler ve bunların ufukları fabrika şubelerinin düzeyiyle sınırlıdır. Bunlar, ev sahibi ülkenin siyasal, toplumsal ve kültürel yaşamında etkili bir rol oynamalarına rağmen, unvanları ne olursa olsun, en iyi ihtimalle şirket yapısının en fazla birinin işgâl edildiği orta pozisyonunda bulunurlar. Bunlar şirketin görevlendirilmemiş memurlarıdır. Bunların ilgili oldukları devletler, aynı orta düzeyli yönetim bakış açısı eğilimindedirler, çünkü bu düzey, onların bilgiye tek erişim alanıdır. Şirket ve kamu görevlileri, ev sahibi ülkedeki aynı orta sınıfın parçalarıdır ve bunların ulusalcılıkları, temel olarak, şirketleşme yapısı içinde arzulanan bir gelişmedir; şirket yapısından bir kopuşu amaçlamamaktadır.

Bu hiyerarşik sistem, Hymer'e göre asgari siyasal istikrarın sağlanması için gereken sınıf dayanışmasını güvenceye almak amacıyla Üçüncü Dünya ülkelerindeki "modern" sektörün sürekli büyümesini gerektirmektedir. Bu amaca ulaşmak için bu sistemin çözmesi gereken dört kritik sorun bulunmaktadır: (1) Döviz kıtlığı; (2) Emek becerisi ve eğitim kapasitesi; (3) Kentsel gıda sorunu ve son olarak (4) Bu sistem nüfusun dışlanan üçte ikisini denetim altında tutmak zorundadır. Bu dört sorun için önerilen çözümler şunlardır: (1) Ucuz emeğe dayalı imalatın ihracı; (2) Genişletilmiş yardım programları ve reforma tâbi tutulmuş hükümet bürokrasileri; (3) Tarım ticareti ve yeşil devrim ve (4) Nüfus kontrolü ve kontrgerilla harekâtı. Hymer merkezin, bu tür bir programın finanse ve organize edilmesi için ihtiyaç duyulan siyasal istikrara ulaşmasının kuşkulu olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Do-

layısıyla çokuluslu şirket çağı, başlangıcında olmaktan çok, sonuna gelmiş olabilir.

III. Sermayenin uluslararasılaşması

Bu bölümdeki son makalede Hymer, ulusal kapitalistler arasındaki rekabetin, uluslar arasındaki rekabetin kaynağı oluşunun giderek azaldığını ileri sürmektedir. Yatırımların karşılıklı piyasalar boyunca yayılmasıyla birlikte Amerikalı, Avrupalı ve Japonyalı şirketler, kendi firmalarının rekabetçi içeriklerini çeşitlendirebilmişler ve istikrarlı hale getirebilmişlerdir. Bu süreç, şirket haklarının çapraz biçimde satın alınması ve bütün dünyadan kredi çeken sermayenin hızla büyüyen ve genişleyen uluslararası bir üstyapı aracılığıyla, portföylerinin genel çeşitlenmesi dâhil olmak üzere birçok yönü içerir. Bir ülkeden diğerine akmakta olan, ortaklık hakkı veren şirket dışı özel sermaye, en az doğrudan yatırım kadar büyüktür ve belki de ondan daha hızlı büyümektedir. Firmalar arasında milliyet temeline dayalı çatışmalar, uluslararası oligopoleü piyasa paylaşımına ve muvazaaya dönüşmektedir. Bu durum Avrupalı ve Kanadalı kapitalistlerin *le défi américain*'e,* Amerikan yayılmasını bloke etme biçiminde olumsuz bir cevap vermek yerine, olumlu cevap vermeyi tercih etmelerinin –bu durum kendilerinin de çok uluslu hale geldiklerini de göstermektedir– nedenini de ilineksel olarak açıklamaktadır.

Kapitalist sınıfın her şeyi galebe çalan çıkarı, her birinin diğerine karşı savaşında değildir; bunların tümünün ortak ihtiyacı, şirket hisselerinin büyük çoğunluğuna sahip olan dünya nüfusunun %1'lik kısmının, diğerlerini söğürarak ve dışarıya iterek kendi çıkarlarını daha iyi koruduğu bir çokuluslu şirket sistemi içindeki kapitalist toplumu korumaktır. Bu bağlamda Hymer, Marx'tan şu meşhur alıntıyı yapar: “Kapitalistler aralarındaki rekabet sırasında az çok sevgi kaybı olur, ama işçi sınıfının bütünü karşısında gerçek bir hür masonlar toplumu oluştururlar.”

Hymer, uluslararası şirketlerin “dünya sermayesini, dün-

* *Amerikan meydan okuyuşu/tehdidi*, karşılığı *le défi international-uluslararasıın meydan okuyuşu* –ç.n.

ya emek süreçlerini ve dünya kapitalizmini niteleyen ulusal ekonomiler sistemini geçmiş üç yüz yılda tümüyle değiştiren, birbirine kenetlenmiş çapraz yayılma sisteminde birleştirmeleri”nden dolayı “yeni bir dünya sistemi”nin oluşum halinde olduğu sonucunu çıkarmaktadır. Hymer, uluslararasılaşmış sermaye piyasasına, uluslararasılaşmış kapitalist üretime ve uluslararası hükümete ilişkin bu üç çatallı sürecin –özellikle uluslarüstü siyasal kurumlar ile özel mülkiyete ilişkin haklar ve sınırlar konusunda birleşik yasa kuralların oluşumu yönünden- tamamlanmış olmaktan uzak olduğunu, ancak “bu sürecin genel olarak düşünüldüğünden daha hızlı ve daha ileriye hareket etmiş olduğunu” söylemektedir. Bu sürecin ana hatları ve aynı şekilde çatlakları ayırt edilebilmektedir.

Hymer bize sermayenin temerküzünün iki güçlü kaldıraçının *rekabet* ile *kredi* olduğunu ve bunların dünya ölçeğinde faaliyette bulunduklarını söylemektedir. Rekabetten, kârların sürekli olarak yeniden yatırıma dönüştürülmesi, piyasaların sürekli olarak genişlemesi ve yeni teknikler için sürekli olarak araştırma yapılması ihtiyacı türemektedir. Kredinin bulunabilirliği ya da daha genel olarak uluslararası bir sermaye piyasasının varlığı, dünya ölçeğinde genişlemiş kapitalist üretimin ön koşuludur. Çok doğru. Ancak bunun nedeni, Marx’ın kapitalisti Mr. Moneybags* için bir talepte bulunmamış olması da değildir. Schumpeter’in, rantiyecinin kârının ya da benzeri rantlarının yaratılması ve yok edilmesi döngüsünde krediye anahtar bir rol vermemiş olması değildir.¹⁰

Bence Marx’ın genişlemiş toplumsal üretim (yerel ve uluslararası işbölümü) ile temerküz etmiş güç ve temellük arasındaki çelişkiye ilişkin temel önermesi, 1970’li ve 1980’li on yıllarda “yeni bir dünya sisteminde” yapılanların içeriğini ispatlama ya da ispatlayamama konularında yetersizdir. Hemen hemen aynı şey, sermayenin yenilenmesi ve temerküzünü sağlayan bir mekanizma olarak Shumpeterci “yaratıcı yıkım” kavramı için de geçerlidir.

Bu özel makalede Hymer’in argümanının gerçek sorunu,

* *Kapital*’de adı geçen bir tüccar örneği. –ç.n.

¹⁰ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949).

sürecin bütüncül ekonomi politiğini, yani üretimin uluslar ötesine geçmesinin uluslararası siyasal önkoşullarını yeterince işlememesidir. Hymer'den alıntı yapacak olursak, son tahlilde "piyasaların bir silâhın namlusundan çıkması ve kapitalist hatlarda bütünleşmiş bir dünya ekonomisi kurulması, siyasal iktidarın uluslararası hareketliliğini gerektirmektedir." Böylece sorun uluslarötesi şirket, uluslararası sermaye piyasası ve uluslararası siyasal sistemi oluşturan egemen ulus devletler arasındaki ilişkinin doğasına doğru kaymaktadır. Hymer, emeğin dünya ölçeğinde uluslararası dağılımı da dahil olmak üzere, üretimin uluslar ötesine geçmesinin, belli bir biçime sahip uluslararası yönetimi gerektirmesi konusunda haklıdır. Uluslararası mülkiyete ilişkin haklar ve görevler konusunda uygulanabilir bir uluslararası kurallar sistemi, ABD ticarî teşebbüs stratejisti ve Üç Taraflı Komisyon'un anahtar önemdeki üyesi olan George Ball'un rüyası olmuştur.¹¹ Meşruiyetini, malların, sermayenin ve emeğin serbest dolaşımı ile kaynakların dünya ölçeğinde küresel dağılımının etkinliğine ilişkin liberal retorikten alan bu strateji, ulusal egemenliğin yumuşatılmasını ve ekonomik güçlerin kültürel ve siyasal topluluklar karşısında üstünlüğünün savunulmasını gerektirmektedir. Ancak yaşadığımız dünyada bu ekonomik güçler, milyonlarca atomistik üreticinin ve tüketicinin kendini düzenleyen piyasada verdikleri cevaplar değil, ama sözde özgür dünyanın hemen her ülkesindeki siyasal ve yönetsel araca erişim olanağı olan bir kaç yüz küresel teşebbüse has stratejilerin bilinçli çıktılarıdır.

Her ne kadar ulus devletlerin hükümetlerine ve bürokrasilerine sızılmış ve hatta bu hükümetler ya da bürokrasiler çökertilmiş ise de, uluslararası siyasal düzenin inatçı gerçeği, meşruiyeti olan tek yasanın ulusal yasa olduğudur. Üstelik ulus devletler sistemi, kapitalist ekonomik işlemler sisteminin aksine, askerî güç hiyerarşisi düzeni ve büyük güçlerin terör dengelerinin "kontrolü" saklı kalmak kaydıyla, uluslararası bütünleştirme mekanizmalarına sahip değildir. Paradoksal olarak, Hymer tarafından tanımlandığı biçimiyle şirket ser-

¹¹ George Ball, *The Global Companies: The Political Economy of World Business* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1975).

mayesinin daha ileri düzeyde uluslararası hale gelmesi, nihayetinde kapitalist dünyadaki tartışmasız tek süper gücün sürekli hegemonyasına bağlı olabilir; çünkü çok merkezli bir kapitalist dünya muhtemelen ekonomik miyopluğun sonucudur. Uluslararası işlerde siyasal iktidarın sondan bir önceki kaynağı gerçekte, değişik biçimdeki görünümüleriyle askerî iktidar değil midir? 1970'lerin ve 1980'lerin kapitalist üretiminin uluslararasılaşmasının altında ilerleyebildiği tek siyasal şemsiyenin, nihai olarak Birleşik Devletler'in askerî gücü ve siyasal etkisi olduğu ispatlanabilir.

Hem Almanya, hem de Japonya II. Dünya Savaşı'ndaki bağlaşıp zaferlerin etkisiyle askerden arındırılmış olarak kaldılar; Birleşik Krallık, Birleşik Devletler'le açıkça uydu ilişkisi içinde ve batık haldedir; Fransa, Birleşik Devletler'le askerî güç konusunda ne rekabet edebilecek durumdadır, ne de rekabet etmesine izin verilecektir. Eğer bu iddianın herhangi bir doğruluğu varsa, Hymer'in "yeni dünya sistemi"nin, II. Dünya Savaşı sonrası dönemden iddia edildiği gibi keskin bir biçimde farklı olmadığı söylenebilir.

Şirketlerin uluslararasılaşmasının görünürdeki yeniliği, muhtemelen büyük sermayenin hiçbir şekilde, hiçbir zaman ulusal tâbiyete sahip olmamış olduğuyla ilgili tartışmalı varsayımına dayalı olmasıdır. Çok zaman önce finansal ve ticarî sermayenin ülke tanımadığı, *anavatanının* olmadığını ileri sürenin Adam Smith olduğuna inanıyorum. Uluslararası sermaye ile metropol devlet arasındaki ilişki, hiçbir zaman, uyum anlaşmasından daha ötesi olmamıştır belki de? Son tahlilde bu şu anlama gelir ki, Hymer büyük ticarî şirketleri, çokuluslu şirketlerin öncüleri olmaktan çıkarırken muhtemelen hatalıydı. "Soyu tükenmiş dinozorlar" (Hymer'in kullandığı ibare) olmak bir yana, ticarî teşebbüslerin uluslararası ticaret ve sömürü ile uğraştıkları geçmişteki 300-400 yıldan günümüzün uluslarötesi şirket-finansal bütünlüklerine gelinceye kadar geçen sürede tarihsel bir süreklilik yok mudur? Kapitalist metropol güç sistemi giderek artan biçimde (daha az değil) hiyerarşik hale geldikçe, uluslararası siyasal sistemin "çok merkezliliği", Hymer'in II. Düzeyine karşılık gelir. Bu görüşe göre dünya çapındaki şirket sistemine ait "uluslararası

yönetim”in I. Düzey genel merkezleri, her ne kadar muhtemelen Üç Taraflı Komisyon’un New York ofisinde de olsa, Birleşik Devletler’de yerleşik kalmaya devam etmektedir. Bundan sonra şu gelir ki, genel merkezleri nerede olursa olsun, bütün büyük küresel şirketlerin en önemli “diplomatik” ilişkisi, nihaî olarak, Birleşik Devletler devlet makinesiyle ve bu makinenin uluslararası dallarıyla olan ilişkisidir. Bu ilişkilerin altında yatan, özel ekonomik güç yapılarıdır. Nihaî olarak ağına düşürülmüş olduğumuz sistem, Marx’ın görüşüne başvurmadan anlaşılamaz. Bu kısımdaki üç makale, hem mikrokozmos hem de makrokozmos düzeyinde dünya kapitalist sisteminin doğası ve yapısına ilişkin olarak Stephen Hymer’in giderek genişleyen bakışını göstermektedir.

Trajedi, Hymer’in, bir tarafta, özel ekonomik ve finansal iktidar ile diğer tarafta, devletlerden oluşan uluslararası siyasal sistem ve hükümetler arasındaki karmaşık ilişkileri açıklama sürecinde artık bizimle birlikte olmamasıdır.

1. Çokuluslu şirketlerin etkinliği (çelişkileri)*

Çokuluslu şirketler, uluslararası mübadeleyi örgütlemeye ilişkin bir yöntem olarak piyasanın bir yedeğidir. D. H. Robertson'un cümlesi kullanılacak olursa, bu şirketler, "...bilinçsiz bir işbirliği okyanusu içindeki bilinçli iktidar adalarıdır..."¹ Bu deneme, özel teşebbüs şirketlerinin gelişimindeki bu en son aşamanın bazı çelişkilerini incelemektedir.

Daha başlangıçta belirtmek gerekir ki, çokuluslu şirketler, ekonomi teorisinin cevaplayabileceğinden daha fazla soru doğurmaktadır. Çokuluslu şirketler, kusurlu piyasalarda işleyen tipik büyük firmalardır ve bunların etkinliği, refah ekonomisinin çoğu önermesinin ve özellikle de rekabetin kaynakları etkin bir biçimde dağıttığı ve özel kâr azamileştirmesi ile genel yarar arasında bir uyum bulunduğuna ilişkin önermenin çöktüğü bir alan olan oligopolcü karar verme etkinliği sorunudur. Bundan başka çokuluslu şirketler, talep yaratımı, yabancılaşma, tahakküm gibi toplumsal ve siyasal sorunlar ile şirketler ve ulusal devletler arasındaki (emperyalizm sorununu da içerecek biçimde) saf "ekonomik" terimlerle çözümlenemeyen ilişkiyi ya da arayüzü yüksek çözünürlük düzeyine getirirler.

I. İş bölümü ve firmanın kapsamı

Başlangıç noktamız iki tür iş bölümünün varlığı olgusuna ilişkindir: Firmalar arasında, piyasalar tarafından koordine

* Bu makale ilk olarak *American Economic Review*, C. I.X, No. 2, May 1970, s. 441-8'de, Telif ©1970, American Ekonomi Derneği tarafından yayınlanmıştır. Amerikan Ekonomi Derneğinin izniyle yeniden basılmıştır.

¹ Kari Levitt, "Economic Dependence and Political Disintegration: The Case of Canada," *New World Quarterly*, Jamaica, 1968.

edilen iş bölümü ve firmalar içinde girişimciler tarafından koordine edilen iş bölümü. Uluslararası ticaret teorisi, temel olarak bunlardan ilkiyle ilgilenmiş ve işbölümü ile mübadeleyi artırmak için uzun süre uluslararası piyasaların genişletilmesinin istenirliğine vurgu yapmış bulunmaktadır. Bir firma içindeki iş bölümünün firmanın kapsamıyla sınırlı olduğu paralel önerme ve bu önermenin yarattığı ekonomik ve sosyal sorunlarla ise çok daha az ilgilenilmiştir.

Lakin ampirik bulgular, iç uzmanlaşma ve mübadelenin sağladığı faydanın elde edilebilmesi için, büyük uluslararası firmaların hangi derceye kadar teşvik edilmesi gerektiğine karar verirken çok işe yaramıyor. Bir firmanın genel verimliliğine yabancı yatırım ilişkisi üzerinde az sayıda çalışma yapılmıştır ve nicel bulgular sözkonusu olduğu sürece, bu sorunun tartışmaya tümüyle açık kaldığını düşünmeliyiz. Ölçeğin etkisi yönünden çok sayıda bulgu bulunmaktadır, ancak bu bulgular inandırıcı değildir. Büyük ve küçük firmaların performanslarındaki farklılıklar üzerine yapılan belli sayıdaki inceleme, firmaların belli bir asgari büyüklüğe kadar ölçek ekonomisinden yararlandıklarını, bu asgari büyüklükten sonra, ölçek ile performans arasında az miktarda ilişki olduğunu kanıtlamıştır. Bu sonuçlar çokuluslu şirketlere uygulanması durumunda bize, iştiraklerinin çoğu kendi ayakları üzerinde duramayacak kadar küçük olan ana firmaların yabancı yatırım olmaksızın ölçek ekonomilerini tüketme kapasitesini içerebilen büyüklüğe erişebildiklerini gösterir.

Ancak bu sınamalar belirli yetersizliklere sahiptir ve ölçeğin avantajlarını ciddi biçimde görmezden gelirler. Buradaki önemli güçlük, büyük firmaların orta büyüklükteki ya da daha küçük firmalarla tam olarak aynı etkinlikle neredeyse hiç ilgilenmemeleri ve bunların performansının gerçekten karşılaştırılabilir olmamasıdır. Çok büyük firmaların, daha küçük rakiplerine göre, çok daha kârlı ya da çok daha hızlı büyüyor görünmemeleri, bunların, büyüklüğün büyük bir avantaj olduğu ve sadece büyük firmalar tarafından üstlenilecek etkinliklerde uzmanlaştıkları olasılığını engellemez. Bir ülkedeki toplam üretim yapısı, büyük ve küçük firmalar arasında, üzerinde daha genel olarak inceleme yapılmış nitelik-

ler bakımından gözlenebilir farklılıklar dikkate alınmazsa, bu ülkenin firmalarının ölçek dağılımının bir fonksiyonu olabilir.

Ticarî teşebbüsün yapısı ve zaman içindeki evrimi üzerine nitel bulgular, hem ölçeğin, hem de uluslararası olmanın, firmanın gücü ve yeteneği üzerinde önemli pozitif etkileri olduğunu gösterir. Sanayi devriminin başlangıcından beri imalatçı firmalar(ın) ölçeğinde istikrarlı bir artış olmuştur; bu artış öylesine sürekli ki neredeyse sermaye birikiminin genel bir yasası olarak formüle edilebilecek durumdadır. Ölçekteki bu artışlara, örgütsel yapıda, görevlerin hem giderek artan oranda alt bölümlere ayrılmasını ya da ayrışmasını, hem de yeni denetim organları oluşturulması aracılığıyla giderek artan oranda bütünleşmeyi içeren önemli değişiklikler eşlik etmiştir. İş idaresi, kendi doğasındaki detaylı işbölümüyle oldukça uzmanlaşmış bir etkinlik haline geldi ve şirket, çeşitli uzmanlıkları bilinçli olarak koordine etmek ve organizmanın bir bütün olarak varlığını sürdürmesini planlamak için bir beyin geliştirdi.

Chandler,² şirket sermayesinin gelişiminde üç önemli aşamayı birbirinden ayırır. İlk aşama, fabrika düzeyinde örgütlenen, tek bir işlev ve tek bir sanayi dalı ile sınırlanan ve âdeta her şeyi gören ve her şeye karar veren bir ya da birkaç kişi tarafından sıkıca denetlenen Marshallcı firmadır. İkinci aşama, hızlı büyümenin ve şirket birleşmeleri hareketinin geniş ulusal şirketlerin doğuşuna yol açtığı ve kıta çapında dikey olarak bütünleşmiş, yeni üretim ve pazarlama stratejisiyle ilgilenecek yeni bir idare yapısı geliştirildiği on dokuzuncu yüzyılın sonlarında Birleşik Devletler'de ortaya çıktı. Sözkonusu aile firması, dev bir teşebbüsün çok sayıdaki farklı birimini örgütleyebilecek oldukça karmaşık idarî yapıya sahip modern şirkete dönüştü. Sonraki aşama olan çok bölümlü şirket 1920'lerde başladı ve II. Dünya Savaşı'ndan sonra büyük bir ivme kazandı. Bu şirket tipi de, yeni pazarlama stratejisine bir cevaptı. Şirketler, sürekli yenileştirme [*innovation*] koşullarına uymak için her biri tek bir üretim hattında uzmanlaşan ve yapı bakımından ulusal şir-

² Kari Levitt, *Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada* (Toronto: Macmillan of Canada, 1970).

ketlere benzeyen, neredeyse özerk bir birim olarak örgütlenen çeşitli bölümler halinde merkezsizleşiyordu. Farklı bölümleri koordine etmek ve toplam büyüme ile şirket varlığının sürdürülmesini planlamak için, eş zamanlı olarak, genel merkez biçiminde bir şirket beyni yaratılıyordu. Bu biçim oldukça esnek; birkaç sanayi dalında faaliyet gösterebilir ve hızlıca değişen taleplere ve teknolojiye çabucak uyabilir.

İş idaresinin gelişimindeki her aşamada sermaye yeni güç ve yeni ufuklar kazandı. Chandler ve Redlich'in³ işaret ettiği gibi iş idaresinin üç düzeyi vardır. Üçüncü düzey, yani en aşağı düzey, teşebbüsün gündelik faaliyetlerinin idaresi ile yani teşebbüsün yerleşik çerçevenin sınırları içinde faaliyette bulunmasının sağlanması ile ilgilidir. İkinci düzey, üçüncü düzeydeki idareciler arasında koordinasyon sağlamakla sorumludur. Birinci düzeyin işlevi, amaç belirlemesi ve planlama, yani, daha alt düzeyler için gerekli çerçevenin belirlenmesidir. Marshallcı firmada üç düzey de tek bir girişimcide bütünleşmiştir. Ulusal şirkette, en üstteki iki düzey en alttaki düzeyden ayrılmıştır. Çok bölümlü şirkette, farklılaşma çok daha fazla tamamlanmıştır: Birinci düzey ikinci düzeyden tümüyle ayrılmıştır ve özgün işlevi taktikler değil, strateji belirlemek olan genel merkezde temerküz etmiştir.

Başka bir anlatımla sermaye birikimi süreci, zaman içinde, giderek daha fazla ihtisaslaşmıştır. Şirket evrildikçe, daha önceki yıllarda hayal bile edilemeyen bir ölçekteki iş etkinliğine, hem fizik bilimlerini hem de sosyal bilimleri çekebilen ve uygulayabilen karmaşık bir içsel iş bölümü sistemi geliştirmiştir. Bu evrilme, eş zamanlı olarak, çok büyük bir zenginlik temerküzüne kumanda eden daha yüksek bir beyni de geliştirmiştir. Bu beyin, şirkete, kendisini önceleyen daha küçük, az gelişmiş firmalarınkinden oldukça geniş bir ölçekte ve oldukça geniş bir zaman ufkuyla yatırım yapma gücü verdi. Dolayısıyla modern çok bölümlü şirket, hem vizyonu ve hem de gücü bakımından Marshallcı firmadan dağlar kadar farklıdır. Marshallcı kapitalist, fabrikasını ikinci kattaki bir ofis-

³ Lloyd Best ve Kari Levitt, "Externally Propelled Growth and Industrialization in the Caribbean," McGill Üniversitesi, Montreal, 1968, teksirle çoğaltılmış not.

ten yönetti. Yüzyılın başlangıcında, büyük bir ulusal şirketin başkanı daha yüksek bir binada, diyelim ki on yedinci katta, daha geniş bakış açısıyla ve daha büyük güçle oturuyordu. Bugünün dev şirketinde idareciler gökdelenlerin tepelerinden yönetirler; bulutsuz bir günde neredeyse bütün dünyayı görebilirler.

Ticarî teşebbüsün evrimindeki her adım, uluslararası ekonominin yapısı bakımından önemli sonuçlara sahiptir; şöyle ki uluslararası ekonomiye her yolculuk şirkete yeni meydan okumalar oluşturdu ve şirketin evrimsel gelişmesini hızlandırdı. Bir Marshallcı firmanın dünyasında, emtia ticareti ve portföy sermayesi uluslararası mübadelenin ana motorlarıydılar. Teşebbüsün ülkeler arasında hareketi katı şekilde sınırlıydı, çünkü firmalar küçüktüler ve buna uygun idarî yapıdan yoksundular. Marshall'ın hayatî önemdeki dördüncü faktörü olan organizasyonun gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere yayılması, bu nedenle aşırı derecede yavaştı. Portföy sermayesinin hareketleri zaman zaman esaslıydı, çünkü küçük Marshallcı firmalar oldukça gelişmiş bir bankacılık ve finansman sistemiyle ilişkiliydiler. Ancak az gelişmiş ülkelerin sermayeyi (ve teknolojiyi) soğurma yeteneği, bu ülkelerin kendi organizasyonlarını inşa edebilme oranları ile sınırlıydı ki, bu inşa, Afrika, Asya ve Latin Amerika'daki, özellikle de sömürge bağımlılığı içinde olan yönetimlerin çoğunun negatif kararları nedeniyle yavaş ve güç işleyen bir süreçti. Üretilen malların yayılma alanı böylece kısıtlanmıştı ve faktör fiyatlarını eşitleyecek uluslararası ticaret olanağı ciddi biçimde sınırlıydı.⁴

Ulusal şirket, örgütsel yeteneklerin uluslararası düzeyde transferine ilişkin olarak yeni olanakların önünü açtı. Yeni

⁴ Stephen Hymer ve R. H. Green, "Investment in the Ghana Cocoa Industry: Some Problems of Structure and Policy," *Economic Bulletin*, C. IX, No. 1, 1965, s. 16-23. Stephen Hymer ve R. H. Green, "Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relationship between African Farmers and Agricultural Experts," *Journal of Economic History*, C. XXVI, No.3, Eylül 1966, s. 299-319. Stephen Hymer ve Stephen Resnick, "A Model of an Agrarian Economy with Nonagricultural Activities," *American Economic Review*, Eylül 1969, s. 493-506. Stephen Hymer, "Economic Forms in Pre-Colonial Ghana," *Journal of Economic History*, C. XXX, No. 1, Mart 1970, s. 33-50.

idarî yapı ve finansal güç, firmaların, yabancı ülkelerde imalat ve madencilikte doğrudan yabancı yatırımlara girişmelerini ve büyük ölçekli üretimi örgütlemelerini sağladı. Ancak ticarî teşebbüslerin göçü sadece sınırlı bir ölçekte meydana geldi ve genellikle dar bir etkinlikle kısıtlandı: Ana şirket tarafından kullanılan hammaddeleri elde etmek ya da bazı teknolojik ilerlemeleri ya da ana şirket tarafından geliştirilen farklılaştırılmış ürünü kendi çıkarına kullanmak. Üstelik, yapılan yatırım, firmanın piyasa kontrolünü güçlendirdiği ölçüde, firma için çok daha az yararlı ve belki de olumsuz oluyordu.

Modern çok bölümlü ya da holdingleşen teşebbüs, ulusal şirketten çok daha güçlü bir örgütsel şekildir ve dünya üretimi ile mübadelenin çok daha geniş bir boyutta bütünleşmesini sağlamaya muktedir görünmektedir. Daha büyük bir ölçek ve daha gelişmiş idarî yapı, bu teşebbüsün birçok durumda küresel bir görünüm elde etmesine ve çokuluslu bir teşebbüs aşamasına dönüşümüne önderlik eden çok daha geniş bir ufuk kazandırır. Öyle görünmektedir ki belirli bir noktadan sonra, bir şirket, sadece Birleşik Devletler ya da Avrupa piyasasındaki konumu yerine, dünya piyasasındaki konumunu gözeterek düşünmeye ve dünya çapında faktör bulunabilirliği ve talep kalıplarını gözeterek plan yapmaya başlar. Süreç daha yeni başlamakta olduğundan, bu eğilimin ne kadar güçlü olacağı konusunda değerlendirme yapmak güçtür. Ancak mevcut durumda, büyük şirketlerin bilinçli olarak, diğer kurumlardan ve özellikle hükümetlerden çok daha hızlı biçimde uluslararası bir bakış açısı yönünde hareket ettikleri ve bunların, havacılık ve elektronik devrimleri tarafından yaratılan yeni uluslararası ekonominin öncü planlayıcılarından oldukları açıktır. Çokuluslu şirketler aynı zamanda büyük finansal ve teknik kaynaklara da sahip olduklarından kesinlikle çok sayıda başarı kazanacak, teknolojinin yayılmasını hızlandırabilecek ve şimdiye kadar yapılması olanaksız olan etkinlikleri organize edebileceklerdir. Bu şirketler ileri doğru atılmış büyük bir adımdır ancak bunu söylemek, bu şirketlerin kendi çıkarlarına hizmet ettikleri kadar genel çıkara da hizmet ettiklerini ya da bunların kendi verimliliklerini de önemli ölçüde engelleyen

oldukça inatçı bazı sorunlar yaratmadıklarını söylemekle aynı şey değildir; bunlar modern bilimin olanaklarını sömürmenin en iyi yöntemidirler. Şimdi bu değerlendirmelere dönüyoruz.

II. Büyüklük ve azlık

Çokuluslu şirketler, merkezi olarak planlanmış dünya üretim alanını genişletirler ve uzmanlaşma ile mübadeleye dönük merkezileşmiş piyasanın alanını daraltırlar. Dolayısıyla büyüklüğün bedeli, kısmen azlık tarafından ve rekabette bir düşüşle ödenir, çünkü piyasanın ölçeği, firmanın ölçeğiyle sınırlanır. Dünya piyasalarında mevcut doğrudan yatırım dalgasının, satıcı temerküzü üzerindeki kesin etkisi iyice belirlenmemiştir. Bir taraftan, gelişen iletişim olanakları, ticarete ilişkin engelleri kırıyor ve alıcıların çoğuyla yüz yüze gelerek piyasayı genişletiyorlar. Diğer taraftan doğrudan yabancı yatırımları, satıcılarla karşılaşan alternatif sayısını düşürme ve uluslararası rekabetin güçleri olarak kalma eğilimindedirler. Bu iki eğilimin net etkisini değerlendirebilmek ve satıcı temerküzü düzeyindeki tam trendi belirleyebilmek için, piyasanın giderek büyüyen uluslararası doğasını da dikkate alan, çok sayıda istatistiksel çalışmanın yapılmasına ihtiyaç vardır. Mevcut durumda söylenebilecek tek şey, dünya temerküz düzeyinin, yabancı yatırımlar ve iç birleşmelerin sınırlanması halinde olabileceğinden çok daha yüksek olduğudur. Ülkelerin çoğu, yanlış ya da doğru, ülke içindeki birleşmeleri ve yabancı yatırımı teşvik etmeleri nedeniyle, firma sayılarının korunduğu ama rekabetin de artırıldığı fırsatlar yakalanamaktadır.

Doğrudan yabancı yatırım çift yönlü bir doğaya sahiptir. Doğrudan yabancı yatırım, ticari firmaların sermaye, teknoloji ve örgütsel becerilerini bir ülkeden diğerine aktarmalarına olanak tanıyan bir araçtır. Doğrudan yatırım aynı zamanda farklı uluslara mensup firmalar arasındaki rekabeti sınırlandıran bir araçtır. Bu konuda özel bir örneğin incelenmesi, anti-tröst literatürün gösterdiği gibi, aşırı derecede karmaşık bir konudur.⁵ Buradaki amaçlarımız açısından önemli olan şuna dikkat

⁵ Lloyd Best, "Outline of a Model of Pure Plantation Economy," *Social and*

çekmektir: Uluslararası ticaret ekonomistlerinin, faktörlerin etkin dağılımı zemininde, serbest ticaret ve serbest faktör hareketleri lehine ileri sürdükleri genel varsayımlar, doğrudan yabancı yatırıma, bu yatırım türünün içinde potansiyel olarak taşıdığı anti-rekabetçi etki nedeniyle uygulanamayacaktır. Anti-tröst teorisinde, tıpkı neoklasik ekonomi çerçevesinde bir firmanın diğer bir firmayla birleşmesini ya da bu firmanın büyüyerek piyasadaki payını artırmasını engellemeye yönelik kabul görmüş nedenler olması gibi, bir ülkeye ait firmanın bir başka ülkedeki bir firmayı devralmasını ya da bu firmanın yabancı üretimden pay elde etmesini ya da mevcut payını artırmasını önlemeye yönelik uluslararası anti-tröst nedenleri de vardır. Bu nokta kolaylıkla yanlış anlaşılabileceğinden şunu vurgulamak önem taşır ki, bu argüman ikinci en iyi argüman değildir, ama uluslararası piyasalarda anti-tekel zemininde müdahale amacıyla kullanılan asıl argümandır. Doğrudan yabancı yatırımı üzerindeki bir sınırlama ya da çokuluslu şirketleşmeyi sona erdirmeye yönelik bir politika, kimi durumlarda, ilgili bir sanayi dalında daha yüksek bir rekabeti oluşturma tek yolu olabilir. Ulusal anti-tröst önlemleri, örneğin içerideki bir firmanın temel potansiyel rakiplerinden birinin aynı çokuluslu grubun ana iştirakçisi ya da kardeşi olması halinde, uluslararası anti-tröst önlemlerinin yerini tutamaz. Kısaca tam rekabet koşullarından ayrıldığımızda, görünmez el varsayımını da kaybederiz.

Dikkat edilmelidir ki, bu argüman, korumayı destekleyen genç girişimci argümanına önemli bir gerekçe oluşturur. Zayıf bir firmaya daha güçlü bir firma tarafından sağlanacak geçici koruma, gelecek dönemlerde sayıların korunmasını sağlayarak sanayinin rekabetçi yapısını güçlendirebilir. Mevcut bağ-

Economic Studies, C. XVII, No. 3, Mayıs 1968, s. 283-326. G. L. Beckford, "The Economics of Agricultural Resource Use and Development in Plantation Economies," *Social and Economic Studies*, C. XVIII, No. 4, Aralık 1969, s. 321-47. G. L. Beckford, "The Dynamics of Growth and the Nature of Metropolitan Plantation Enterprise," *Social and Economic Studies*, Vol. XIX, No. 4, Aralık 1970, s. 435-65. Norman Girvan, *The Caribbean Bauxite Industry* (Kingston, Jamaica: Institute for Social and Economic Research, University of the West Indies, 1967). Norman Girvan, "Multinational Corporations and Dependent Underdevelopment in Mineral Export Economies," *Social and Economic Studies*, C. XIX, No. 4, Aralık 1970, s. 490-526.

lamda, bu koruma bir bütün olarak bütün dünyaya yayılacak-ken, korumanın maliyeti bu korumayı sağlayan ülkede ortaya çıkmak zorunda olacaktır. Bu yüzden, âşına olunan argümanların tersine, uzak görüşlü olmayan davranışlar, aşırı düzeyde koruma yerine, aşırı az düzeyde koruma sağlamanın nedeni olacaktır. Bu durum az gelişmiş ülkeler sözkonusu olduğunda özellikle şiddetli bir sorun ortaya çıkarır. Azgelişmiş ülkeler genellikle mal satmazlar ya da içinde belirlenmiş bir fiyat üzerinden istenilen her miktarda ticaret yapmaya olanak tanıyan rekabetçi piyasalarda sermaye ya da teknoloji satın almazlar. Bunun yerine azgelişmiş ülkeler, sadece hammaddelerinin ya da mamûl mallarının alıcısı olan az sayıda potansiyel alıcı ve özel bir teknolojinin satıcısı olan az sayıda potansiyel satıcı ile karşılaşır. Dolayısıyla aldıkları ya da ödedikleri fiyat sadece piyasa koşullarına değil, bu ülkelerin pazarlık güçlerine ve becerilerine bağlıdır. Bir ülke ne kadar az geliştirse pazarlık sürecinde o kadar dezavantajlı durumdadır, çünkü ülke ne kadar az gelişmişse, bu ülkede, ilişkide olunan dev şirketlerin bir şekilde dengi olan o kadar az sayıda teşkilât vardır. Azgelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerdeki firmalar tarafından korunan bu oligopolcü cephe karşısında, kıt kaynaklarının önemli bir kısmını, yabancı oligopolcülerle pazarlık sürecinde kontrol edebilecekleri ve kullanabilecekleri ulusal teşebbüslerin inşasına hasretmek gereği duyarlar. İronik biçimde, az gelişmiş ülkelerin daha güçlü pazarlık pozisyonları, tekel pozisyonu almış olanlara zarar verecek olsa da, rekabeti artırarak zengin ülkelerdeki genel refahı aynı şekilde artırır.

III. Uluslararası ‘damlama’

Çok sayıda ekonomist oligopolle ilgilenen, Schumpeter’in yaptığı gibi, rekabetin, yeni teknoloji ve yeni ürünler getirmek yoluyla yarattığı yaratıcı yıkımın içinde yatanlara vurgu yapmayı tercih eder. Bu durumda oligopolcü piyasa yapısı, statik optimum dağıtım müdahale etse bile, bir özel teşebbüs sisteminde bulunan dinamik optimum dağıtım için zorunlu ya da en azından destekleyici faktör olabilir, çünkü bu oligopolcü piyasa yapısı yenilikçi girişimcilere yeniliklerinin

belirli getirilerine el koymalarına izin verir ve böylece araştırma ve gelişme için teşvik sağlamış olur. Birleşik Devletler kayıtları, oligopolün, çok hızlı bir teknolojik değişim oranını ve ürün yenilemesini sağlayamaması bakımından kesinlikle suçlanamayacağını gösterir. (Gerçekten de, değişim oranının aşırı düzeyde yüksek olduğunu ileri sürmek daha kolaydır.) Uluslararası oligopolün de, bir bütün olarak dünya ekonomisi bakımından, çokuluslu şirketler üzerinden, aynı türden bir dinamik çevreyi sağlaması beklenebilir.

Bu nedenle etkililik sorunu, değişim oranından çok değişimin yönüne bağlıdır. Bu sorunun analizi keşfedilmemiş topraklarda bir gezintiye içerir, çünkü şirketlerin elverişli yenilik yöntemleri arasında nasıl seçim yaptıklarına ilişkin bir teoriye şimdilik sahip değiliz. Piyasa güçlerinin firmaları optimum yöntemi seçmeye zorladığını kesinlikle varsayamayız. Bir şirketin varlığını sürdürebilmesi için, bir yenileştirmenin, belli bir ölçüde piyasa testinden geçmek zorunlu olduğu doğrudur. Ancak burada tehlikede olan şey tüketicinin bir seçeneğe sahip olup olmaması değildir; tehlikede olan şey oligopolcü bir rekabetçi piyasa yapısının tüketiciye mümkün olan seçenekler yelpazesinin tümünü sağlayıp sağlamadığıdır.⁶ Oligopolcüler birbirlerini taklit etmeye eğilimlidir ve oligopolcülerin tüketicilerin ne istediğine ilişkin öngörülleri genellikle kendini gerçekleştirme niteliği taşır, çünkü bu öngörünün tümü aslında tüketiciye sunulan şeylerle sınırlıdır. Eğer sadece çok sayıda bağımsız karar merkezine sahip olsaydık, bütün sokakların keşfedilmiş olduğunu farzedebilir miydik?

Bu makalede muhtemelen bu karmaşık başlığı ayrıntılı olarak inceleyemeyeceğimizden, yenileştirme teorilerinden çokuluslu şirketler ve uluslararası tanıtım etkisi ile yakından ilişkili olan birine kabaca bakmamıza izin verin. Pazarlama literatürü, yeni ürünlerin, tipik olarak damlama ya da iki aşamalı pazarlama olarak bilinen bir döngüyü izlediklerini varsayar. Bir yenileştirme önce kanaat lideri olarak hareket eden küçük bir bireyler grubu tarafından benimsenir ve

⁶ Stephen Hymer, "External Aid in the Region: Effects and Influences in 1970," International Conference on Hemispheric Relations in the Caribbean, University of the West Indies, Mona, Jamaica, Ocak 5-8, 1970.

bundan sonra, tanıtım etkisi aracılığıyla başkaları tarafından taklit edilir. Bu süreçte, zenginler başka herkesten daha fazla oy alırlar, çünkü her şeyden önce bunlar daha çok paraya sahiptirler, ikinci olarak keyfi olarak kullanılabilecek gelire sahiptirler ve deneysel davranmayı destekleyebilecek durumdadırlar ve üçüncü olarak yüksek statülere sahiptirler ve taklit edilme olasılıkları daha yüksektir. Tüketici egemenliği ilkesi bu sürece kolaylıkla uygulanamaz, çünkü çoğunlukla sadece pazarlama sürecinin ilk aşamasındaki bu özel grup, bir serbest seçim adını almaya yaklaşan bir şeye sahiptir. Geriye kalanlar sadece uygun bulma ya da tecrit edilme arasındaki seçeneklerden birine sahiptirler.

Uluslararası ekonomide damlama pazarlaması, uluslararası özendirme etkisi [*demonstration effect*] biçimini alır. Ürünler önce Birleşik Devletler ya da Avrupa'da sunulur ve ondan sonra diğer ülkelere yayılır. Çokuluslu şirketler, yeni ürünlerin ve pazarlama yöntemlerinin az gelişmiş ülkelere naklini kolaylaştırarak bu süreci hızlandırırlar. Doğrudan yatırım için şirketler tarafından atıfta bulunulan anahtar güdülerden birisi, ürünlerinin yayılmasının kolaylaştırılması için pazarlama olanakları üzerinde kontrolü ele geçirmektir. Eğer firmaların yabancı ülkelerde iletişim ve pazarlama olanakları üzerindeki kontrolü reddedilmiş olsaydı ve çokuluslu firmalar yerine ulusal (özel ya da kamusal) bir firmalar rejimine sahip olsaydık, şimdi gözlemlenen ürün kalıbından neredeyse kesinlikle farklı bir ürün kalıbına sahip olurduk. Bu durumda daha çok yenileştirme merkezi ve her ülkenin kendi özel niteliklerine uygun ürünler geliştirecek olması nedeniyle, muhtemelen tüketicilere sunulan daha çeşitli seçenekler olurdu. Ürünler bir ülkeden diğer ülkelere ya ticaret ya da taklit yoluyla yayılırdı; ancak bu hareket, çıkarları rekabeti engellemek, sunulan seçenekleri sınırlamak ve kendi teşkilâtlarının varlığını güvenceye almak olan az sayıdaki şirketin tepe yönetiminin planlayıcı kararları yerine, piyasa rekabeti tarafından koordine edilirdi. Fena şekilde ihmal edilmiş bu alanda profesyonel bir kesinlikle konuşmak zordur, ancak şirketlerin bilim tarafından yaratılmış yeni imkânlar üzerindeki bilgiyi tekelleştirmelerine izin vermek toplumsal açıdan etkin görünmemektedir.

IV. Uluslararası karar verme hiyerarşisi

Marshall, Marx gibi “modern uygarlık formunun içindeki ana gerçeğin, modern ekonomik sorunun çekirdeğinin...”⁷ bir imalathanedeki ekonomik etkinliği planlayanlar ve örgütleyenler ile bunlar için çalışanlar arasındaki işbölümü olduğunu düşündü. Modern şirketteki hiyerarşik komuta ve otorite yapısı, büyük oranda Marshallcı firmadaki sahipler ile çalışanlar arasındaki basit bölünmeden başlayarak karmaşılaşmıştır, ancak otokrasinin gerilimleri ve çatışmaları Marshallcı firmadan modern firmaya kadar aynen devam etmiştir. Otoritarizmin bu gerilim ve çatışmaları, ulusalcılığa ilişkin sorunlarla ve otoriterliğe ilişkin sorunların birbirine karıştığı çokuluslu şirkette özel öneme sahip hale gelmiştir.

Çokuluslu şirketler iki yöne parçalanırlar. Bunlar bir taraftan her ülkenin yerel koşullarına uyum sağlamak zorundadırlar. Bu yerel karar alma sürecini gerektirir. Bu şirketler diğer taraftan dünyanın değişik yerlerindeki etkinliklerini koordine etmek ve fikirlerin, imparatorluklarının bir bölümünden diğerine akışını kamçılarlamak zorundadırlar. Bu da merkezi bir kontrolü gerektirir. Bu nedenle de karmaşık desenli diller, yasalar ve geleneklere uyum sağlama ihtiyacıyla birlikte etkinliklerini koordine etme ve bütünleştirme gereksinimini dengeleyecek bir teşkilât yapısı geliştirmek zorundadırlar. Bunun bir çözümü milliyete dayalı işbölümüdür. Her bir ülkedeki gündelik yönetim, yerel ülkenin, yerel koşullara ve uygulamalara çok yakından aşina ve yerel sorunlar ve yerel yönetimlerle ilgilenmeye en yatkın vatandaşlarına bırakılır. Bu vatandaşlar belli bir noktada yerleşik kalırlar ancak onların üzerinde, tıpkı çiçekler arasında dolaşan arılar gibi, bir ülkeden diğerine, etrafta dolaşarak bir iştiraktan diğerine ve daha alt düzeylerden şirket yapısının en tepe noktasındaki genel merkeze bilgi aktaran bir insan katmanı bulunur. Eşyanın tabiatı gereği bu insanlar, çoğunlukla ana şirketin bulunduğu ülkenin vatandaşları olacaklardır; tıpkı şimdi Birleşik Devletler’de önemli şirketlerin

⁷ O. Sunkel, “Politica Nacional de Desarrollo y Dependencia Externa,” *Estudios Internacionales*, C. I, No. 1, Nisan 1967, s. 43-75. O. Sunkel, “Capitalism o Transnacional y Desintegración Nacional en la América Latina,” *Estudios Internacionales*, C. IV, No. 16, Ocak 1971, s. 3-61.

çoğunun tepe yöneticilerinin bir bütün olarak Birleşik Devletler nüfusundan oldukça farklı, görece küçük bir türdeş kültürel gruptan oluştuğunu öğrendiğimiz gibi.

Bu iki tür sorun yaratır: İlk olarak şirketin tepe noktalarına çıkmaları zorunlu olarak sınırlanacak olan yabancılar için özendirici koşullar yaratmaya ilişkin içsel bir sorun bulunmaktadır. İkinci sorun çok daha önemlidir ve yetersiz dış ekonominin doğasında yatmaktadır. Çokuluslu şirketlerin iştirakleri çoğu kez faaliyetin yürütüldüğü ülkenin en büyük şirketleri arasındadır ve bunların en üst düzeydeki yöneticileri bu ülkenin siyasal, toplumsal ve kültürel yaşamında etkili bir rol oynarlar. Ancak bu insanlar, unvanları ne olursa olsun, en iyi ihtimalle şirket yapısının orta bir konumunda bulunurlar ve karar alma sürecinin daha alt düzeyindeki bir yetki ve ufukla sınırlanırlar. Ekonomisi yabancı yatırım tahakkümü altında bulunan ülke, sadece ekonomik sorunlara ilişkin olarak değil ama yönetsel ve eğitsel karar alma yelpazesinin başından sonuna kadar her alanında kolaylıkla bir fabrika şubesi görünümü kazanabilir.

Dolayısıyla çokuluslu şirket temeline dayalı girişimcilikte uluslararası uzmanlaşmaya ilişkin önemli toplumsal ve siyasal maliyetler bulunmaktadır. Çokuluslu şirket, ülkeler arasında, şirket hiyerarşisinin çeşitli düzeyleri arasındaki işbölümüne karşılık gelen bir işbölümü yaratarak kendi görüntüsünde bir dünya yaratmaya eğilimlidir. Çokuluslu şirket, üst düzey karar alma işini, gelişmiş ülkelerdeki (bölgesel alt anakentlerle çevrelenmiş) az sayıdaki anahtar kentte merkezileştirmeye ve dünyanın geri kalanını daha alt düzey etkinlikler ve gelirle, yani Yeni bir Emperyalist Sistem içindeki il statüsündeki kentlerin, kasabaların ve köylerin statüsüyle sınırlama eğiliminde olacaktır. Gelir, statü, otorite ile tüketim kalıpları, merkezlerden, azalan bir tarzda etrafa yayılacak ve iç bölgenin bağımsızlığı ve eşitliği yadsınacaktır.⁸

Bu kalıp, hem gelir eşitliği, hem de ulusal bağımsızlık sunmuş olan serbest ticaret sistemi ile oldukça keskin biçimde karşıtlık içindedir. Faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremine

⁸ D. H. Robertson, aktaran: R. H. Coase, "The Nature of the Firm," *Economica* (N.S.), C. IV, 1937, s. 386-405.

göre ticaret, bir ülkenin kendi tarzını seçmesine ve buna rağmen yine de dünyanın zenginliklerinden payını tam olarak almasına izin verir. Sözkonusu ülke ister büyük, ister küçük olsun, hatta isterse kaynak donanımı oldukça çarpık olsun, yine de, sermaye stoku üzerindeki kontrolünü kaybetmeksizin ve yurttaşlarının başka bir yerde iş bulma amacıyla ülkeyi terk etmeleri gereksinimine düşmeksizin ürün çıktısının bileşimini değiştirerek dünyanın geriye kalanıyla faktör fiyatlarını eşitlemeyi başarabilir. Şimdi sözkonusu bu paylar uçmuş görünmektedir. Uluslararası mübadeleden kazanç elde etmek için bir ülkenin, içinde son derece bağımlı bir rol oynadığı tüzel bir uluslararası merkezî planlama ve denetim yapısıyla bütünleşmiş hale gelmesi zorunludur.

Ülkeler bu oyunu oynamak istemeyebilirler, ama bu sistemle bağlarını tam olarak koparmak da istemeyebilirler ve bu durumda ortaya çıkan olasılık kısmen Kanada örneğinde olduğu gibi her iki dünyanın da en kötüsü haline gelmektir. Kanada, içeriye neredeyse hiç sınırlandırılmamış bir sermaye akışına izin vermiş ve bunun bir sonucu olarak ulusal bağımsızlığını önemli oranda bırakmak zorunda kalmış bulunmaktadır. Kanada eş zamanlı olarak, uluslararası şirketleri kıta ölçeği temelinde, üretimi tam olarak rasyonelleştirmekten alıkoyan yüksek gümrük tarifeleri de dâhil belli sayıda tedbiri kabul etmiştir. Kayıtlar, Kanada'daki yabancı iştiraklerin bağlı olduğu ana şirketlerin daha yüksek düzey etkinlikleri yerine Kanadalı denkleriyle eşit düzeylerde performans göstermeye eğilimli olduklarını göstermektedir. Bu da, yabancı yatırımın çoğu maliyetine katlanılırken yabancı yatırımdan elde edilecek birçok faydanın kuşa çevrilmiş olduğunu gösterir.

V. Büyük şirketler: Küçük ülkeler

Çokuluslu şirketlerin uluslararası düzeyde kaynak dağıtabilme etkinlikleri, büyük oranda hükümetlerin politik kararlarına bağlıdır. Hükümetin karar alımı, özel sektörün yapısından bağımsızsa, karar alımını dışsal bir faktör olarak görebiliriz ve çokuluslu şirketlere atfedilmiş bu tür bir denemede hükümetin karar alımını güvenli bir şekilde ihmal edebiliriz. Ancak

ulusal şirketlere göre çokuluslu şirketlerin öneminde meydana gelen artış, hükümetlerin, belirli tipteki ekonomik kararları yürütmeye ilişkin hem yetenekleri ve hem de isteklilikleri üzerinde açıkça önemli bir etkiye sahip olacaktır. Çokuluslu şirketlerin etkinliğine ilişkin bir çözümleme bunu dikkate almak ve bunun, örneğin hükümetlerin yaşamsal önemdeki altyapı ve insanî sermaye sektörlerindeki sermaye formasyonu üzerindeki etkisini çözümlemek zorundadır. Bu yön özellikle, günümüzün uluslararası ekonomisinde en büyük verimsizlik durumu⁹ olan az gelişmişlik sorunu bakımından önemlidir.

Az gelişmiş ülkelerde yabancı yatırımların rolüne ilişkin çözümlemeler genellikle şirketin pazarlık gücü ile hükümetin pazarlık gücü arasındaki büyük orantısızlığa odaklanır. Şirketler geniş ve moderndirler; ayrıca uluslararası ufukları bulunmaktadır. Hükümetler genel olarak yönetsel açıdan zayıftırlar ve kendi dar sınırlarının dışında oldukça sınırlı bilgilere sahiptirler. Bir ülke ile bir şirket arasındaki herhangi bir özel müzakerede, esneklik, bilgi ve akışkanlık biçimindeki güç, masanın özel tarafında, genellikle kamu tarafında olduğundan daha büyüktür.

Eşitsiz pazarlık gücü sorunu (Stephen Resnick'in katkısıyla geliştirilen)¹⁰ basit bir modelle gösterilebilir. Bu model hükümet ile yabancı şirket arasındaki geri besleme döngüsü ilişkisine odaklanır. Hükümet şirkete belirli bir destek hizmeti sağlar: Koruma, altyapı, bir emek gücünün yaratılmasında yardım, toprak yasaları, vs. Şirket de buna karşılık olarak hükümete vergiler ve telif hakkı ücretleri öder. Bu içinde iki temel değişkeni barındıran ticarî bir ilişkidir: (1) vergi oranı (t) ve (2) destek hizmetlerine tahsis edilen hükümet harcamaları miktarı (g). Sonuç, aslında genellikle çok sayıda şirketin ve çok sayıda iktidar grubunun içerildiği daha karmaşık bir yapı içinde oluşmasına rağmen, sırf basitlik olsun

⁹ Alfred D. Chandler, Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1962). Alfred D. Chandler, Jr. ve Fritz Redlich, "Recent Developments in American Business Administration and their Conceptualization," *Business History Review*, Bahar 1961, s. 103-28.

¹⁰ Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949).

diye saf bir iki satıcılı –bir hükümet ve bir ülke– [*duopol*] olarak görülebilecek bir pazarlık süreci tarafından belirlenir. Hükümetin, kendisine düşen artığı (yani yabancı firmalardan elde edilecek toplam gelirden, sağlanan destek hizmetlerinin maliyeti çıktıktan sonra kalan kısım) azamileştirmekle uğraştığını varsayıyoruz. Şirket, vergilerden sonra kalan kârları azamileştirmekle uğraşır. Bir uç durum olarak hükümet çok güçlü olabilir ve (g) ile (t)'yi, kârı sıfırlayacak ve hükümetin elde edeceği fazlayı olanaklı olduğunca genişletecek düzeyde (şirketin normal kârlarını maliyetlere içerilmiş olduğunu varsayıyoruz) seçebilir. Pazarlığın, tam tersi yönde gelişme eğiliminde olduğu az gelişmiş ülkelerde bu durum, hiç değilse bile nâdiren meydana gelir. Şirket, hükümetin (a) gerekli altyapıyı sağlayacak, (b) iktidarda kalabilecek ve şirket için hukuk ve düzeni koruyabilecek miktarda yeterli paraya sahip olduğu sınırlamasına tâbi olarak, (t) yi olabildiğince düşük tutar. Hükümet azgelişmiş ülkelerde küçük bir fazlaya sahip olduğundan diğer sanayi dalları için sermaye ya da hizmet sağlayacak yeterli parası bulunmaz. Bu durum yabancı yatırımcının çıkarlarıyla uyum içindedir, çünkü diğer sanayi dallarının büyümesi, üretim faktörleriyle rekabet edebilecektir ve şirketin hegemonyasına meydan okuyabilecek çıkar gruplarını yaratabilecektir. Bu sistemde, siyasal güçlerin kontrol altına tutulması koşuluyla, ülke uzun bir süre azgelişmişlik durumunda kalabilir.

Bu tür uç örnekler, az gelişmiş ülkelerin çoğundaki yerel orta sınıfların yükselen siyasal gücü ve yabancı yatırımların değişen doğası nedeniyle artık olanaklı değildir. Modern çokuluslu şirketler sadece az gelişmiş ülkelerdeki hammaddelele değil ama imalatla da ilgileniyorlar ve bu nedenle de gelişmiş ürünler ve eğitilmiş, kentlileşmiş emek gücü için büyüyen bir piyasa istiyorlar. Bu şirketler artık geleneksel, geriye dönük hükümetlere bağlı değildirler, ama büyümeyi teşvik eden ve eğitim ile altyapı yatırımları yapan aktif devlet sektörünün oluşumunda pay sahibidirler. ‘Yeni yabancı yatırımlar’, bu durumda ‘Muz Cumhuriyeti’ türü yatırımlardan tümüyle farklıdır, ancak önemli tehlikeler varlığını sürdürmeye devam etmektedir. Gelir dağılımı üzerine istatistikler,

nüfusun tepedeki üçte birinin genel olarak toplam gelirin % 60'ını elde ettiğini gösterir. Piyasa kadar, büyük ölçekli imalat için de doğrudan ve dolaylı emek gücünü sağlayan tepedeki bu gruptur. Bu grup ile yabancı yatırımcılar arasındaki bir ittifak, nüfusun geriye kalan üçte ikisi karşısında dişli bir pazarlık gücünü ifade eder. Bir hükümetin bu tür bir ittifaka dayalı harcama politikası, nüfusun geriye kalanını hizmetler ve düşük nitelikli işler için sınırsız ucuz emek arzının bir kaynağı halinde bırakarak modern yüksek gelir sektörü üzerine odaklanır. Bu koşullardaki büyüme, yabancı yatırımın önceki evresinin kuşatılmış ekonomileriyle nitelediğinden daha gelişmiş ve ilerlemeci biçimde olsa bile eşitsiz niteliğini ve bu eşitsizliği ifade ettiği bütün verimsizliği devam ettirecektir.

VI. Çokuluslu şirketler ve uluslarüstülük

Çokuluslu şirketler gelişmiş dünyada da aynı şekilde ciddi sorunlar yaratırlar. Bu denemenin sınırlı bakış açısından bu sorunlardan en önemlisi, bu şirketlerin, hükümetin ekonomiyi kontrol etme yeteneğini azaltmalarıdır. Çokuluslu şirketler ölçekleri ve uluslararası bağlantıları nedeniyle bir ülkede dayatılan düzenlemelerden kaçınmada belirli bir esnekliğe sahiptirler. Bir ekonominin önemli parçaları yabancıların mülkiyetinde olduğunda – para politikası, maliye politikası, anti-tröst politikası, vergi politikası, ücret ve gelir politikası gibi geleneksel politika araçlarının etkinliği ve doğası değişir. Kanada gibi ülkelerde uzun zamandan beridir bu durumun farkına varılmıştır, ama şimdilerde, şirketlerinin uluslararası taahhütleri ulusal ekonomik politikanın oluşturulması sürecindeki esnekliğe daha az yer bırakan bir noktaya ulaşmış bulunan Birleşik Devletler'de bile açık hale gelmektedir. Eğer yabancı yatırımlar son on ya da on beş yıldaki oranların herhangi bir düzeyi ölçüsünde büyümeye devam edecek olursa, bu sorun, bütün Kuzey Atlantik ülkeleri için son derece ciddi sorunlardan birisi haline gelecektir.¹¹

Çokuluslu şirketler ile ulus devletler arasındaki bu çeliş-

¹¹ George Ball, *The Global Companies: The Political Economy of World Business* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1975).

ki çokuluslu şirketin verimliliği üzerinde önemli etkiye sahiptir. Buradaki ana sorun, en basit şekilde dile getirilirse, şöyledir: Eğer ulusal iktidar aşınırsa hükümetin işlevleri kim tarafından yerine getirilecektir? Örneğin eğer ulus devletler ekonomilerinin açıklığından dolayı toplam ekonomik etkinlikler düzeyini geleneksel para ve maliye politikası araçlarıyla kontrol edemeyecek olurlarsa, tam istihdam ve fiyat istikrarını sürdürmek için çokuluslu birimlerin geliştirilmesine ihtiyaç duyulacaktır. Ancak mevcut durumda bu tür teşkilâtlar mevcut bulunmadığı gibi, bu tür teşkilâtların çabucak inşası da mümkün değildir. Ya birileri Keynesçi sorunun (getirdiği başka sorunlarla birlikte) çokuluslu şirketlerin yaratılmasıyla bir şekilde çözülmüş olduğunu ileri sürmek zorundadır ya da başka birileri uluslararası ticarî bütünleşmenin doğrudan yabancı yatırımlar aracılığıyla görülen siyasal bütünleşmeden daha hızlı gelişmesinin gerçekleşebilir olmadığını kabul etmek zorundadır. Ancak öyle görünmektedir ki bu tam da meydana gelmekte olan şeydir. Büyük Amerikan firmalarının çoğu, Avrupa Piyasasında hak sahibi olduklarını iddia etmişlerdir ve çok sayıda lider Avrupa Firması şimdilerde Birleşik Devletler'deki piyasalar dâhil olmak üzere yabancı piyasalara giriyorlar. Kuzey Atlantik ekonomisinde çokuluslu şirketlerin hâkimiyeti bu nedenle bir *oldubitti* gibi görünmektedir. Devlet işbirliği hiçbir yerde hızlı bir oranda büyümüyor. Eğer ciddi sorunlar doğarsa, devletler, muhtemelen kendi hükümranlık alanlarındaki ticarî teşebbüsler üzerinde daha büyük düzenlemelere ve kontrole kalkışacak ve iktidarlarını yeniden ileri süreceklerdir. Ekonomistler de haklı olarak bu sınırlamaların, ekonomik kaynakların dağılımında verimsizlik yaratacağını işaret edeceklerdir. Yine de, çokuluslu sanayi yapısından özel sermayeye, hareketlere ve birleşmelere yönelik olarak yaratılan aşırı liberal bir politikanın yerine getirdiği rolün farkında olmak önemlidir.

VII. Sonuç: Bazı öznel değerlendirmeler

Bu deneme çokuluslu şirketlerin yarar ve zararlarının bir listesini sunmuştur. Önemli ihmaller bulunmadığı ve açıklanan her noktanın kendi başına geçerli olduğu varsayılırsa sorun,

değişik argümanlara ne kadar ağırlık verileceği noktasında ortaya çıkar. Burada, kanıta dayalı olmaksızın yapılacak basit bir toparlama şöyledir: Büyük şirket, büyük ölçekli planlamanın yararlarının nasıl gerçek ve önemli olduğunu gösterir, ancak bize daha geniş bilinçli koordinasyonun en iyi şekilde nasıl gerçekleştirileceğine ilişkin bir şey söylemez. Kabaca söylenecek olursa içinde ilerlenebilecek iki ana yön vardır. Çokuluslu şirketler tek sanayi dalını çok sayıda ülke üzerinde bütünleştirirler. Bunun alternatifi bir ülke üzerinde çok sayıda sanayi dalının bütünleştirilmesi ve malların özgür dolaşımı ve bundan da önemlisi bilginin serbest dolaşımı için ülkeler arasında şirket dışı bağlar geliştirmektir. İkinci yönün avantajı, ekonomiyi devletin ve toplumun sınırları içinde tutmasıdır. Bu yön daha az gerilime neden olur ve oligopolcü anarşinin israflarını ortadan kaldırarak ekonomik gücün kontrol altına alınması olasılığı yaratır. Bu da günümüzün iki temel ekonomik sorunu olan zenginlik ve fakirliğin çözümüne ilk alternatiften daha çok alan tanıyacaktı. Ancak eğilim açıkça ilk alternatif yönündedir. Gelmekte olan çokuluslu şirketler çağının, dünyanın ekonomik kaynaklarını etkin biçimde kullanabileceği ileri doğru atılmış büyük bir adımı temsil etmesi gerekirken, bu çağ ağır toplumsal ve siyasal sorunlar yaratacaktır ve modern bilim ve teknolojinin yararlarının kullanılması ve dağıtılması gayet eşitsiz olacaktır. Kısacası çokuluslu şirket, ölçeğin gücünü ve bu şirketi kontrolsüz bırakmanın tehlikesini gözler önüne serer.

2. Çokuluslu şirket ve eşitsiz gelişme yasası*

"Göçmenin kasabası, tümü taştan ve çelikten sağlamca inşa edilmiş bir kasabadır. Bu kasaba parlak ışıklı bir kasabadır; caddeleri asfaltla kaplanmış ve çöp bidonları, görülmeyen, bilinmeyen ve güçlkle düşünölebilen bütün çöpleri yutar. Göçmenin ayakları asla görölebilir değıldir, belki sadece denizde, fakat suda da asla onları görebilecek yakınlığa gelemezsiniz. Göçmenin ayakları, kasabasının caddeleri temiz ve dahası çukursuz ve taşsız olmasına rağmen sağlam ayakkabılarla korunur. Göçmenin kasabası iyi beslenen, rahat bir kasabadır; kasabanın karnı her zaman iyi şeylerle doludur. Göçmenin kasabası beyaz insanların, yabancıların kasabasıdır.

Sömürgeleştirilmiş insanlara ait kasaba ya da en azından yerli kasaba; Siyahi köyüdür; şehirdir [*medina*]; koruma alanıdır, namı kötü insanlarla doldurulmuş bir yerdir. Nerede ve nasıl olduğı önemsenmeksizin, onlar orada doğarlar ve nerede ve nasıl olduğı önemsenmeksizin, orada öölürler. Bu ferahlığa imkân tanımayan bir dünyadır: İnsanlar orada üst üste yaşarlar ve barakaları birbirinin üstüne inşa edilir. Yerlilerin kasabası aç bir kasabadır, ekmekten, etten, ayakkabılardan, kömürden, ışıktan mahrumdur. Yerli kasaba sinmiş bir köydür, dizleri üstüne çökmüş bir kasabadır, bataklıkta çamur içinde yuvarlanan bir kasabadır. Zencilerin ve pis Arapların kasabasıdır. Yerli kasabasının göçmenin kasabasına attığı bakış bir şehvet bakışıdır, bir kıskançlık bakışıdır..."

– Fanon, *Yeryüzünün Lânetlileri*.

* Bu makale ilk olarak *Economics and World Order*, J. W. Bhagwati, ed. (New York: Macmillan, 1971), s. 113-40. Telif, © 1971, Macmillan Publishing Co., Inc. da basılmış ve Macmillan Publishing Co., Inc.'in izniyle yeniden basılmıştır.

Bizden, gelecekteki 2000 yılına doğru bakmamız istenmektedir. Bu deneme ekonomik gelişmenin iki yasası bakımından bunu yapmaya çalışıyor: Büyüyen Firma Ölçeği Yasası ve Eşitsiz Gelişme Yasası.¹

Sanayi Devrimi'nin başlangıcından beri temsili firmanın ölçek bakımından *atölyeden fabrikaya, fabrikadan ulusal şirkete, ulusal şirketten çok bölümlü şirkete* ve şimdi *çok bölümlü şirketten çokuluslu şirkete* doğru bir büyüme eğilimi olmuştur. Bu büyüme niceliksel olduğu kadar nitelikselidir de. Her bir adımla birlikte ticarî teşebbüs, etkinliklerini koordine etmek için daha karmaşık bir idarî yapı ve yaşamını ve büyümesini planlamak için daha geniş bir beyin kazandı. Bu deneyimin ilk bölümü, hiyerarşik bir otorite ve kontrol sisteminin gelişimine vurgu yaparak şirket evriminin izini sürer.

Bu deneyimin geriye kalanı, ticarî teşebbüsteki (mikrokozmos) eğilimlerden anlam çıkarma ve bunları uluslararası ekonominin (makrokozmos) evrimi ile ilişkilendirmekle ilgilidir. Son zamanlara kadar çokuluslu şirketlerin çoğu, özel ticarî şirketlerin en geniş ölçeğe ve en gelişmiş yapılara ulaştıkları ABD'den gelmişlerdir. Şimdi büyüyen ölçeğin bir yan ürünü olarak ve Amerika'nın Avrupa'yı istilâsına bir tepki olarak Avrupa şirketleri de dikkatleri ulusal üretimden küresel üretime kaydırmakta ve "dünyanın nimetlerini ayaklarının altında görmeye"² başlamaktadırlar. Eğer mevcut eğilimler devam edecek olursa, çokuluslaşma süreci muhtemelen gelecek onyılda önemli oranda artacaktır, çünkü Atlantik'in her iki yakasından (her ne kadar esas itibarıyla hâlâ ABD'den olsalar da) devler, birbirlerinin piyasalarına nüfuz etmek ve dünya ölçeğinde faaliyette bulunmaya yetecek büyüklükte az sayıda yerli sermaye yoğunluğunun bulunduğu az gelişmiş ülkelere temeller atmak için mücadele etmektedir. Bu rekabet başta

¹ Bkz: Karl Marx, *Capital*, 3 Cilt. (New York: International Publishers, 1967), C. I, Bölüm XXV, "The General Law of Capitalist Accumulation," Bölüm XIII, "Co-operation," and Bölüm XIV, kısım 4, "Division of Labour in Manufacture and Division of Labour in Society"; ve *Capital*, C. III, Bölüm XXIII, "Interest and Profit of Enterprise."

² İfade, A. M. Salomon tarafından *International Aspects of Antitrust*, Kısım I, Nisan 1966, s. 49'da Senato Hukuk Komisyonunun Antitröst ve Monopol Alt Komisyonundaki Görüş Alma Toplantısında kullanılmıştır.

yoğun olabilir, ancak muhtemelen zaman içinde hafifleyecek ve firmalar belirli bir tür oligopolcü dengeye yaklaştıkça gizli anlaşmaya dönüşecektir. Böylece yeni bir uluslararası sanayi örgütlenmesi yapısı ve yeni bir uluslararası işbölümü doğmuş olacaktır.³

Ticarî teşebbüs evrimindeki bu son adımın Eşitsiz Gelişme Yasası üzerindeki etkisi, yani sistemin zenginlik kadar fakirlik, gelişme kadar az gelişme üretme eğilimi ne olacaktır? Bu denemenin ikinci bölümü, Kuzey Atlantik Çokuluslu Şirketler rejiminin, coğrafi bölgeler arasında, firmalar içindeki dikey işbölümüne karşılık gelen hiyerarşik bir işbölümü üretmeye eğilimli olduğunu varsayar. Bu rejim, belirli sayıda bölgesel alt-ana kentle kuşatılmış gelişmiş ülkelerdeki az sayıda anahtar kentte üst düzey karar alma işlerinin merkezileştirilmesi ve dünyanın geriye kalanını daha alt etkinlik ve gelir düzeylerine, yani Yeni bir Emperyalist Sistem içindeki kasabalar ve köyler statüsüne hapsedme eğiliminde olacaktır. Gelir, statü, otorite ve tüketim kalıpları bu merkezlerde azalan bir eğri boyunca yayılacak ve mevcut eşitsizlik ve bağımlılık kalıpları kalıcı hale getirilecektir. Tıpkı şirket yapısının karmaşık olması gibi bu kalıp da karmaşık olacaktır ancak farklı ülkeler arasındaki temel ilişki, bir üst ve ast ilişkisi; genel merkez ve fabrika şubesi ilişkisi olacaktır.

Şirketlerin kendi görünümlerinde bir dünya yaratmaya ilişkin bu eğilimi ne kadar ilerleyecektir? Durum diyalektik olarak hareket eden dinamik bir durumdur. Modern bilim, maddî dünyanın fethedilmesinde önemli bir ilerleme ile gerçek anlamda kozmopolit olan bir üretimin başlangıcı için gerekli teknolojik temelleri kurduğundan şu anda uluslararası ilişkilerde temel bir devrimin ortasındaymışız gibi görünüyoruz.⁴ Çokuluslu şirketler, büyük malî ve idarî güçlerinden

³ Bu eğilimler C. P. Kindleberger, ed., *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970) içinde, S. Hymer and R. Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non-American Challenge," de tartışılmıştır. (Bu kitabın 8. Bölümü).

⁴ *Komünist Manifesto*'da *burjuva* sözcüğü yerine *çokuluslu şirket* sözcüğünün konduğu aşağıdaki alıntılar, çokuluslu şirketin günümüzdeki savunucularının ortaya koymaya cesaret edemedikleri daha dinamik bir çokuluslu şirket resmini ortaya koyar:

ve yeni teknolojiyle yakın ilişkilerinden dolayı bu devrimin öncüsüdürler. Hükümetler (ordunun dışında), tıpkı işçi örgütleri ve ticaret dışı teşkilâtlar ile derneklerde olduğu gibi daha dar ufukları ve bakış açılarından dolayı oldukça geride-

“Ürünlerinden dolayı sürekli olarak genişlemekte olan bir piyasa ihtiyacı, çokuluslu şirketin bütün kürenin yüzeyinde koşuşturmasına neden olur. Çokuluslu şirket her yere sokulmak, her yere yerleşmek, her yerle bağlantılar kurmak zorundadır. Burjuvazi, dünya piyasasını sömürüsü yoluyla her ülkedeki üretim ve tüketime kozmopolit bir nitelik kazandırmıştır. Çokuluslu şirket, onların üzüntüsüne neden olsa da gericilerin üzerinde durduğu ulusal zemini sanayinin ayakları altından çekmiştir. Eski ulusal sanayinin bütününü yok edilmiştir ya da her gün yok edilmektedir. Artık eskisi gibi içerdeki hammaddeyi işleyip en ücra bölgelerde çıkarılan hammaddelerin işlenmesine dayanarak çalışabilen sanayi dalları; ürünleri sadece ülkede değil yerkürenin her bir kıyısında tüketilen sanayi dalları tarafından yerlerinden edildiler. Ülkede yapılan üretimle karşılanan eski gereksinimlerin yerini, uzak topraklardan ve diyarlardan gelen ürünlerle karşılanması gereken yeni ihtiyaçlar aldı. Eski yerel ve ulusal yahtılışlığının ve kendine yeterliliğin yerini her yöndeki ilişki, ulusların evrensel karşılıklı bağımlılığı aldı. Maddi üretimde, entelektüel üretimde de aynı şeyler meydana geldi. Tek tek ulusların entelektüel yaratıları ortak mülkiyet haline geldi. Ulusal tek yönlülük ve dar kafalılık giderek daha fazla olanaksızlaştı ve çok sayıda ulusal ve yerel literatürden bir dünya literatürü doğdu.”

“Çokuluslu şirket, üretimin bütün araçlarındaki hızlı iyileşme sayesinde, muazzam ölçüde kolaylaşmış iletişim yöntemleri sayesinde, en barbar uluslar da dâhil olmak üzere bütün ulusları uygarlığa çekiyor. Çokuluslu şirketin mallarının ucuz fiyatları, bütün Çin Seddi’ni yerle bir eden, barbarları, yabancılara karşı yoğun inatçı düşmanlıklarını bırakmaya zorlayan ağır toplardır. Çokuluslu şirket, bütün ulusları, tükenme acısı üzerine, burjuva üretim tarzını benimsemeye zorlar; çokuluslu şirket bütün ulusları, uygarlığı ve gerektirdiği şeyleri aralarına almaya, yeni kendilerini burjuva hale getirmeye zorlar. Kısacası çokuluslu şirket kendi görünümünde bir dünya yaratır.”

“Çokuluslu şirket, bütün ülkeyi kentlerin yönetimine tâbi kılmıştır. Çokuluslu şirket anormal kentler yaratmış bulunmaktadır; kırsal kesimle karşılaştırıldığında kent nüfusunu büyük oranda arttırmıştır ve böylece çokuluslu şirket, nüfusun dikkate değer büyüklükteki bir kısmını kırsal yaşamın aptallığından kurtarmıştır. Çokuluslu şirket ülkeyi kentlere bağımlı hale getirdiği gibi barbar ve yarı barbar ülkeleri de uygar ülkelere bağımlı hale getirmiş; köylü uluslarını burjuva uluslarına bağımlı hale getirmiş; Doğuyu Batıya bağımlı hale getirmiştir.”

“Çokuluslu şirket, nüfusun dağılık durumunun, üretim araçlarının ve mülkiyetin giderek daha fazla üstesinden gelmeyi sürdürmüştür. Çokuluslu şirket, nüfusu yığın haline getirmiş, üretim araçlarını merkezileştirmiştir, mülkiyeti az sayıda elde temerküz ettirmiştir. Bunun zorunlu sonucu siyasal merkezileşmeydi. Bağımsız ya da sadece gevşek biçimde ilişkilendirilmiş iller birbirinden ayrık çıkarlar, yasalar, vergi sistemleri ve hükümetlerle tek ulus, tek yönetim, tek yasalar sistemi, tek ulusal sınıf çıkarı, tek sınır ve tek gümrük tarifesiyle bir araya getirildi.”

dirler. (Charles Pfizer Şirketi Başkanı John Powers'in ortaya koyduğu gibi "Pratik, teori ve politikanın ilerisindedir."⁵) Bu nedenle de çokuluslu şirketlerin, ilk etapta piyasaların düzenlenmesinde, karar alımında ve kendi çıkarlarına uygun bilgiyi yaymada belli bir derecede başarı sahibi olmaları muhtemeldir. Ancak bu şirketlerin başarılı olmaları daha başka gelişmelerin doğmasına neden olacak gerilimleri ve çatışmaları da yaratacaktır. Bu denemenin III. Kısım, çokuluslu şirket sisteminin kendisini aşırı zorlaması halinde ortaya çıkması muhtemel çelişkilerin bazılarını tartışmaktadır. Bu çelişkiler eyleme geçmek için çeşitli fırsatlar doğurur. Bu şirketlerin sonraki etapta daha üst uluslararası örgütlenme biçimlerine doğru bir hareketteki kullanışlılıkları ya da kullanılıp kullanışsızlıkları bu denemenin alanı dışında kalan geniş çaplı siyasal etmenlerin analizini gerektirir.

I. Çokuluslu şirketin evrimi

Marshallcı firma ve piyasa ekonomisi

Dev teşkilâtlar uluslararası ticarete yeni şeyler değildiler. Bunlar, önemli İngiliz ticarî firmaları The Hudson's Bay Co., The Royal African Co., The East India Co. gibi geniş anonim şirketlerin Amerika'yla uzak mesafeli ticareti düzenledikleri merkantilist dönemin ayırt edici bir özelliğiydiler. Ancak ne bu firmalar ne de üretim sektöründeki geniş madencilik ve tarım teşebbüsleri çokuluslu şirketin habercileriydiler. Bunlar yeni dünyanın yeşil bitki örtüsü üzerinde beslenen vücut hacmi bakımından büyük, ama beyin bakımından küçük dinozorlar gibiydiler. (Amerika'daki çiftçiler ve madenciler kelimelerin tam anlamıyla *Tiranozor kral* idiler).

Bu uluslararası tüccarların, çiftçilerin ve madencilerin etkinlikleri, sermayeyi metropol merkezlerde yoğunlaştırmak yoluyla Sanayi Devrimi için altyapıyı oluşturdu, ancak asıl sürükleyici güç, başlangıçta feodal ekonomik yapının çatlaklarında işleyen ama yavaş yavaş ortaya çıkmaya başlayan ve sonunda hâkimiyeti ele geçiren imalatteki küçük ölçekli

⁵ John Powers, *The Multinational Corporation* (New York: Pfizer Public Relations Department, 1967).

kapitalist teşebbüslerden geldi. Modern şirketin habercileri, yeni doğmakta olan bu kapitalist sınıf tarafından teşkilâtlanan küçük atölyelerde bulunabilir.

Bu yeni ticarî teşebbüs şeklinin etkisi, işbölümü ve koordinasyonun sağladığı faydaları devşirebilme gücü ve yeteneğinden kaynaklanır. Kapitalist hesaba katılmadığında, ekonomik etkinlik, bireysel, küçük ölçekli, dağınık ve verimsizdi. Ancak sermaye sahibi bir insan, yani hammaddeleri satın alabilecek ve ücretleri artırabilecek yeterli fona sahip bir kişi belli sayıda insanı tek bir dükkânda bir araya getirebilirdi ve bu toplumsal üretimden kaynaklanan artan verimliliği ödül olarak kazanabilirdi. Buradan elde edilen kârların yeniden yatırımı, daha ileri işbölümünü olanaklı kılarak ve üretimde makinelerin kullanımına fırsat yaratarak, sermayelerin ölçeğinde istikrarlı bir artışa neden oldu. Üretkenlik ve üretimde bu süreçten kaynaklanan olağanüstü bir artış yaşandı ve insan varlığına ilişkin tümüyle yeni boyutlar açıldı. Sermayenin büyümesi bütün dünyayı kökten değiştirdi ve mecazi olarak söylenirse Büyük Çin Seddini bile yerle bir etti.

Yeni sistemin ayırıcı özellikleri, iki farklı işbölümüne ilişkin koordinasyon yöntemini temsil eden *piyasa* ve *fabrikaydı*. Fabrikada girişimciler koordinasyonu bilinçli olarak planlayıp örgütlerler ve buradaki ilişkiler hiyerarşik ve otoriterdir; piyasada ise koordinasyon merkezsizleşmiş, bilinçsiz ve rekabetçi bir süreçte gerçekleştirilir.⁶

Bu ayrımın önemini anlamak için, bu yeni sistemin yerini aldığı yapıyla karşılaştırılması gerekir. Kapitalizm öncesi üretim sisteminde işbölümü *makro* düzeyde, yani bir bütün olarak toplum için hiyerarşik biçimde yapılandırılmıştı ama *mikro* düzeyde, yani fiilî üretim sürecinde bilinçsiz biçimde yapılandırılmıştı. Bir bütün olarak toplum, katı ve otoriter bir temel üzerinde, çeşitli kastlara, sınıflara ve loncalara bölündüğünden

⁶ Firma ile piyasa arasındaki sınırla ilgili bir çözümleme için R.H.Coase'ye bakınız: "Firmanın dışında, fiyat hareketleri, piyasadaki bir dizi mübadele işlemi aracılığıyla kordine edilen üretimi yönlendirir. Firma içinde bu piyasa işlemleri elenir ve karmaşık piyasa yapısının yerini üretimi yöneten müteşebbis koordinatör alır. G. J. Stigler and K. E. Boulding, *Readings in Price Theory* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952) içinde yeniden basılan R. H. Coase, "The Nature of the Firm,".

siyasal ve toplumsal istikrar sürdürülebiliyor ve her bir sanayi dalı ve meslek için yeterli sayıda çalışanın bulunması güvence altına alınabiliyordu. Ancak her bir üretim alanı içinde bireyler genellikle bağımsızdılar, bunların etkinlikleri koordine ediliyorsa bile, sadece gevşekçe koordine ediliyordu. Esas itibarıyla bir lonca, her biri kabaca az sayıda koordinasyon ya da işbölümü içeren, aynı yöntemle aynı işi yapan çok sayıdaki benzer bireyden oluşuyordu. Bu örgütlenme biçimi yüksek kalite standartları ve işçilik üretebilirdi ancak niceliksel olarak kişi başına düşük üretim düzeyleriyle sınırlandırılmıştı.

Kapitalist üretim sistemi bu yapıyı kafası üzerine çevirdi. Mikro sistem hiyerarşik biçimde yapılanmış hale gelirken, makro sistem bilinçsiz biçimde yapılanmış hale geldi. Sermaye piyasaları ve emek hareketliliği üzerindeki sınırlamalar kaldırıldığından piyasa, iş birimlerinin kendi kendilerinin koordinatörü olarak ortaya çıktı. (Hiç kuşkusuz Devlet piyasanın üzerinde sistemi sürdüren ve sermaye büyümesini güvenceye alan bilinçli bir koordinatör olarak varlığını sürdürmeye devam etti.) Mikro düzeyde, yani üretim düzeyinde emek, girişimci kapitalistin otoritesi altında toplandı.

Marshall, Marx gibi, fabrika içinde planlayanlar ile çalışanlar arasındaki ("girişimciler" ile emek harcayanlar) içsel işbölümünün "modern uygarlık biçiminin temel gerçeği, modern ekonomik sorunun 'çekirdeği'"⁷ olduğunu ileri sürdü. Ancak Marx, mülkiyetin baskıcı gücüne dayalı bu ilişkinin otoriter ve eşitsiz doğası ile toplumsallık karşıtı niteliklerine vurgu yaptı. Marx, koordinasyonun ve üretimin toplumsal doğasının değerini göstermek için zenginliğin az sayıda kişinin

⁷ "Gelişmemiş ülkelerde bile oldukça uzmanlaşmış ticarî ilişkiler görürüz: Ancak her bir ticarî faaliyet içinde, elle yapılması gereken iş, kiralanmış emekle yapılırken, işin planlama ve düzenlenmesinin; işin yönetimi ve risklerinin bir dizi insan tarafından yapılacak kadar bölünmüş olmasına rastlamıyoruz. Bu tarz iş bölümü bir kere genel olarak modern dünyanın özelliğidir ve özellikle İngiliz Irkının özelliğidir. Ona varlık kazandırmış olan özgür teşebbüsün daha da büyümesiyle bu özelliğin ayakları yerden kesilebilir. Ancak şimdilik modern uygarlık biçiminin ana gerçeği, modern ekonomik sorunun 'çekirdeği' olarak iyiyi ve kötüyü genişletir. Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9. baskı (New York: Macmillan, 1961), s. 745. Marshall'ın kapitalistler yerine işadamları girişimciler demeyi tercih ettiğine dikkat ediniz. (s. 745).

elinde yoğunlaşmasının ve acımasızca kullanılışının tarihsel zorunluluğundaki ironiye odaklandı.⁸

Marshall, Marx'a cevap vermeye çalışırken, sermaye ile emek arasındaki ilişkinin gönüllü işbirliğine dayanan doğasını ileri sürdü. Onun görüşüne göre *piyasa*, bireysel özgürlük ile kolektif üretimi barıştırdı. Marshall en tepede olanların konumlarını üstün örgütsel yetenekleri sayesinde kazandıklarını ve bunların altlarındaki işçilerle ilişkilerinin zorunlu olarak uyumlu olduğunu ve sömürüye dayalı olmadığını ileri sürdü. "Girişimciler" sermaye sahibi oldukları için sanayinin kaptanları değildiler; bunlar sanayinin kaptanı olabilme yeteneğine sahip oldukları için sermayeyi ele geçirebilirlerdi. Bunlar otoritelerini zorlamayla değil liyakatle ellerinde tuttular; çünkü Marshall'a göre piyasalar aracılığıyla işleyen doğal ayıklanma, sürekli olarak daha alt düzeydeki teşkilâtçıları yok etti ve işçiler dâhil, yeteneği olan her bir kişiye idarecilik konumlarına yükselme şansı verdi. Sistem, bir bütün olarak bütün üyelerine, özellikle de işçilere daha yüksek yaşam standartları ve giderek genişleyen bir tüketim tercihi alanı sunarken, kapitalistler sisteme daha fazla katkı verdiklerinden işçilerden daha fazla kazandılar.⁹

⁸ "Atölye içindeki işbölümü, kapitaliste ait olan bir mekanizmanın sadece parçaları olan insanlar üzerinde kapitalistin tartışmasız otoritesini ifade eder... Atölye içindeki işbölümünü, emekçinin kısmi bir faaliyete, ömür boyu eklenmesini ve emekçinin sermayeye tam bağımlılığını, emeğin verimliliğini artıran bir emek örgütlemesi olduğundan dolayı öven aynı burjuva kafasıdır; üretim sürecini toplumsal olarak kontrol etme ve düzenlemeye yönelik her bilinçli girişimi, mülkiyet, özgürlük ve bireysel kapitalistin yeteneği için gerekli sınırsız hareket serbestisi hakları gibi kutsal şeylere bir tecavüz olarak eşit coşkuyla suçlayan da aynı burjuva kafasıdır. Fabrika sisteminin hararetli savunucularının, toplumun emeğinin genel bir örgütlenişine karşı, bu örgütlenmenin bütün toplumu devasa bir fabrikaya dönüştüreceğinden başka ileri sürecekleri daha suçlayıcı hiçbir iddiaları yoktur." Karl Marx, *Capital*, a.g.e., C. I, s. 356.

⁹ Bu bağlamda, E. S. Mason'un tarafından, idarecilerin beceri ve bilgilerine ve teknik uzmanlara dayalı yapıya vurgu yaparak hiyerarşi ve eşitsizliği meşrulaştırma konusundaki güncel girişimine ilişkin aşağıdaki çözümleme ilgi çekicidir ve büyük önem taşımaktadır:

"Şimdi herkesin kabul ettiği gibi, klasik ekonomi sadece ekonomik davranışın açıklanmasında yararlı olmayı amaçlayan bir çözümleme sistemi ya da analitik bir 'model' sunmakla kalmaz ama aynı zamanda ekonomik davranışın serbest bir teşebbüs sisteminin kurumları tarafından desteklenmesi ve sınırlandırılmasının, çoğunlukla, kamu yararına olduğu biçimindeki önermenin bir savunusunu; dikkatli biçimde gerekçelendirilmiş bir savunusunu da yapar."

Şirket ekonomisi

Ticarî teşebbüsün, küçük atölyeden (Adam Smith'in toplu işne fabrikası) Marshallcı aile şirketine kadar olan evrimi sadece ticarî teşkilâtlanmanın gelişimindeki ilk adımı temsil eder. Toplam sermaye biriktikçe onu oluşturan bireysel temerküzlerin ölçeği sürekli olarak arttı ve dikey işbölümü de buna uygun olarak büyüdü.

Şirket formunun evrimi en iyi şekilde, şirketin en üst aşamasına ulaştığı yer olan ABD civarında incelenebilir.¹⁰ 1870'lerde ABD sanayisinin yapısı çoğunlukla bütün ülkeye dağılmış Marshallcı tipte, tek işlevli firmalardan oluşuyordu. Ticarî firmalar tipik olarak âdeta her şeyi gören, her şeyi bilen ve her şeye karar veren tek bir girişimci ya da küçük bir aile grubu tarafından sıkıca kontrol ediliyordu. Yirminci yüzyıl başlarında, ekonominin hızlı büyümesi ve daha büyük şirket evliliği hareketleri çok sayıda bölgedeki çok sayıda işlevi birleştirmişti. Kıta çapındaki bu yeni faaliyet, dikey olarak bütünleşmiş üretim ve pazarlama stratejisini karşılamak için zamanla yeni bir idarî yapı gelişti. Bütün yönüyle ilgili olarak yakın temas halindeki az sayıdaki insan tarafından kontrol

"On dokuzuncu yüzyıl kapitalizminin büyümesinin, büyük oranda, sistemin, siyasal ve ekonomik düzlemlerde olduğu kadar ahlâkî zeminde de mantıklı bir meşrulaştırılmasına ilişkin genel kabule dayandığı konusuna aşırı güçlü vurgu yapılamaz."

"İdarî literatürün şimdiye kadar büyük teşebbüsler için eşit derecede tatmin edici bir savunma yapıp yapmadığı konusu kuşkuyla görünmektedir."

"On dokuzuncu yüzyıl kapitalist savunuya karşı yapılan saldırı başarılı olmuştur ama tatmin edici çağdaş bir savunuyu henüz yaratılamamıştır. Sanırım eğer yeni bir etkili ideoloji uydurulacaksa, bu ideoloji uydurulduğunda, ekonominin bu ideolojiye çok az katkı yapabildiği görülecektir. Ekonomistler seçenek olgusuna ve onun açıklamasına karşı hale öylesine gözleri bağlıdır ki ve piyasa kavramı hale onların düşüncelerinin öylesine merkezinde bulunmaktadır ki, kendi önemli görevlerinden meslekî olarak yoksun kalacaklardır. Sanırım çağdaş bir yirminci yüzyıl savunusuna psikologlar ve belki siyaset bilimciler ana katkıyı sunacaklardır. Psikologların ve siyaset bilimcilerin işlerini yapmaya çağrılmalarının tam zamanıdır." (Edward S. Mason, "The Apologetics of Managerialism," *Journal of Business of the University of Chicago*, Ocak 1958, C. XXXI, No. 1, s. 1-11.)

¹⁰ Modern şirkete ilişkin bu çözümleme neredeyse tümüyle şu çalışmalara dayalıdır: Alfred D. Chandler, *Strategy and Structure* (New York: Doubleday & Co., 1961), and Chester Barnard, *The Functions of the Executive* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938).

edilen aile firması, şirketin idarî piramidine dönüştü. Sermaye yeni güçler ve yeni ufuklar kazandı. Koordinasyon alanı ya da bilinçli kordinasyon genişledi ve piyasa odaklı işbölümü alanı sınırlandı.

Chandler'e göre ulusal piyasanın yaratılmasında çok önemli bir rol oynayan demiryolu aynı zamanda yeni ticarî teşkilât biçimleri için de bir model sundu. Coğrafi olarak dağılmış faaliyetleri yönetme ihtiyacı, demiryolu şirketlerinin, saha merkezlerini genel merkezlerden ayıran bir idarî yapı yaratmalarına neden oldu. Saha merkezleri, yerel faaliyetleri idare ettiler; genel merkezler saha merkezlerini denetlediler. Chandler ve Redlich'e göre bu ayrım önemlidir, çünkü "bu ayrım, bir firmanın işlerinden sorumlu yürütme organının, ilk kez, başka yürütme organlarının çalışmasını denetlemek zorunda oluşunu ifade eder."¹¹

İdare işlevi içinde artan dikey işbölümüne giden bu ilk adım, geniş alandaki dağınık işletmeleri koordine etmekte aynı sorunlarla karşılaşan, son zamanlarda kurulan ulusal şirketler tarafından hızla kopyalandı. Firma kendi yönetimine ilişkin bir organ sistemi geliştirdi ve modern şirket doğmuş oldu. İş idaresinin işlevleri, sermaye, emek, satın alma, imalat vs. ile ilgilenmeleri için *bölgümlere* –finansman, personel, satın alma, mühendislik ve satış– (organlar) bölündü. Bu yatay işbölümü, üretimin rasyonelleştirilmesine ve fizik bilimleri ile toplumsal bilimlerdeki ilerlemelerin sistematik bir temelde, ekonomik etkinliklerle bütünleştirilmesine ilişkin yeni olanakların yolunu açtı. Eş zamanlı olarak, bir 'beyin ve sinir sistemi', yani bölümleri bağlamak ve koordine etmek için dikey bir denetim sistemi tasarlanmak zorundaydı. Bu karar alım sürecindeki önemli bir ilerlemeydi. Bu, organizmanın bir bütün olarak yaşaması ve büyümesi için, özel işlevi koordine etmek, değerlendirme ve planlama olan özel bir grubun, yani Genel Merkezin yaratıldığı anlamına geliyordu. Teşkilât artık kendisinin bir teşkilât haline geldiğinin bilincindeydi ve kendi evrimi ve gelişimi üzerinde belirli bir denetim aracı elde etti.

¹¹ Alfred D. Chandler and Fritz Redlich, "Recent Developments in American Business Administration and their Conceptualization," *Business History Review*, Bahar 1961, s. 103-28.

Şirket kısa zamanda daha ileri bir evrimin içine girdi. Bu sonraki adımı anlayabilmek için ABD piyasasının gelişimini kısaca tartışmak zorundayız. Aşırı basitleştirmenin riskini de göze alarak diyebiliriz ki yirminci yüzyılın ilk on yılında üretim sorunu özünde çözülmüştü. On dokuzuncu yüzyıl sonlarında bilim insanları ve mühendisler temel tüketimin hemen bütün kalemlerinde düşük maliyetli kitle üretimi için gerekli olan icatların çoğunu geliştirmişlerdi. Sistem analizi diliyle, sorun artık ulaşılabilir bileşenlerin örgütlü tarzda bir araya getirilmesi haline geldi. Ulusal şirket *bir* örgütsel çözüm sağladı ve 1920'lere gelindiğinde maddi üretimin artırılmasındaki büyük gücünü ispatlamış bulunmaktaydı.

Sorun büyümenin hangi yönde olacağıydı. Olasılıklardan birisi, kitlesel üretim sistemlerini alabildiğine yaymak ve temel tüketim mallarını, geniş bir temelde, bütün dünya üzerinde bulunabilir kılmaktı. Diğer olasılık az sayıda insan için sürekli yeniliklere ve daha eskileri tam olarak yayılmamışken yeni tüketim mallarının sunulmasına odaklanmaktı. Aslında bu rotalardan ikincisi seçildi ve şimdi, yetersiz gıda ve basit tıbbî yardım yokluğundan çok sayıda insanın sıkıntı çektiği gerçeğinden hiç söz etmesek bile, çok sayıda gelişmiş ülkede bile hâlâ telefon kıtlığı varken, 500 milyon insanın aydan yapılan canlı bir yayını izleyebildiği bir paradoksun içindeyiz.

Bu yola, ekonominin üretken sektöründe sermayenin yayılması yerine sermayenin derinleşmesine ilişkin bir seçenek eşlik etti. Sermaye biriktikçe, iş dünyası, sermayenin büyümesine oransal olarak emeği hangi düzeye kadar artıracaklarını ya da tersine söylenirse, sermayenin hangi dereceye kadar emeği ikâme edeceğini seçmek zorundaydı. İş dünyası bir uçta sermaye-emek oranını sabit tutabilirdi ve sermayeyi biriktirdiği oranda emeği biriktirebilirdi. Bu yatay birikim kısa zaman içinde belirli bir ülkedeki emek gücünü tüketmiş olurdu ve bu durumda ya sermaye yabancı ülkelere göç etmek zorunda kalmış olurdu ya da emek sanayi merkezlerine doğru kaymak zorunda kalmış olurdu. Bu sistemde istihdam edilen işçi başına düşen kazanç miktarı sabit kalmış olurdu ve benzer temel mallar çok daha geniş bir temelde üretileceğinden, ürün bileşimi sabit kalma eğiliminde olurdu.

Ancak bu yol seçilmedi ve bunun yerine işçi başına sermaye oranı yükseltildi, sanayideki emek gücünün genişleme oranı yavaşlatıldı ve gelişmiş ülkelerdeki küçük, yüksek ücretli, yüksek üretkenliğe dayalı bir sektör ile az gelişmiş ülkelerdeki büyük, düşük ücretli ve düşük üretkenliğe dayalı bir sektör arasında ikilik yaratıldı.¹²

Kişi başına gelirin büyümesindeki eşitsizlik, dengesiz büyümeyi ve iş dünyası cephesinde, sürekli değişen bir ürün bileşimine uyum sağlama gereksinimini ifade etti. Üretici malları sektöründeki firmalar sürekli olarak emekten tasarruf sağlayan makineleri geliştirmek zorundaydı, çünkü sermaye ürün oranı durmadan artmaktaydı. Tüketim malları sektöründe firmalar sürekli olarak yeni ürünler sunmak zorundaydı, çünkü Engel Yasası'na göre insanlar zenginleştikçe aynı şeylerden oransal olarak daha fazlasını genellikle tüketmezler, ama bunun yerine tüketimlerinin dağılımını eski mallardan yeni mallara doğru yeniden yönlendirirler. Talebin bu oran-sız büyümesi, malların piyasaya ilk sunulduklarında talebin hızla büyüdüğü ve daha sonra giderek yavaşladığı bir kullanım döngüsü içinden geçme eğiliminde oldukları anlamına geliyordu. Eğer özel bir firma sadece tek ürüne bağlı idiyse, bu firmanın büyüme oranı da aynı kullanım döngüsü kalıbını izleyerek kademeli olarak yavaşlayacak ve belki durmaya kadar varacaktı. Eğer şirket durmadan hızlı bir oranda büyüyecekse, sürekli olarak yeni ürünler sunmak zorundaydı.

Böylece ürün gelişimi ve pazarlama, ticarî teşebbüsün belirleyici sorunu olarak üretimin yerini aldı. Sürekli olarak değişen bir piyasanın meydan okuyuşunu karşılamak amacıyla ticarî teşebbüs çok bölümlü yapıyı ortaya çıkardı. Yeni şekil I. Dünya Savaşı'ndan sonra General Motors ve Du Pont tarafından yaratıldı; 1920'ler ve 1930'lar boyunca az sayıda başka

¹² Neoklasik modeller bu seçeneğin, teknolojik değişimin dışsal olarak belirlenen doğasının sonucu olduğunu ileri sürerler. Marksist bir ekonomik model bunun kısmen, sermaye birikimine ve geniş firmaların büyümesine eşlik eden emek piyasasındaki artan gerilimden kaynaklandığını iddia edecektir. Bu konu şurada daha ayrıntılı tartışılmıştır: J. N. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell, ve J. Vaneek, ed., *Trade, Balance of Payments and Growth* (Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 1970) içinde Stephen Hymer v Stephen Resnick, "International Trade and Uneven Development," (Bu kitabın 5. Bölümü olarak yeniden basılmıştır).

şirket tarafından izlendi; II. Dünya Savaşı'nı izleyen büyük patlama yıllarında ABD'deki dev şirketlerin çoğu tarafından benimsendi. Daha önceki aşamalarda olduğu gibi evrim hem farklılaşma ve hem de bütünleşme süreçlerinin her ikisini birden kapsadı. Şirketler, her biri tek üretim hattı ile ilgili ve kendi işletme merkeziyle teşkilâtlanmış olan çeşitli *bölümler* halinde yerelleştiler. Daha üst düzeyde bölünmeyi koordine etmek ve teşebbüsü bir bütün olarak planlamak amacıyla *bir genel merkez* yaratıldı.

Yeni şirket biçimi büyük esnekliğe sahiptir. Çok bölümlü bir şirket, yerleşmiş yapısı nedeniyle, eski bölümleri hiç bozmadan, yeni bir bölüm ekleyerek yeni bir piyasaya girebilir. (Ve daha düşük bir ihtimalle, bir bölümünü bırakarak yapısının geriye kalanını bozmadan piyasadan ayrılabilir.) Bu şirket aynı sanayi dalı içinde rekabet halindeki üretim hatları da yaratabilir ve bu şekilde rekabet görüntüsünü sürdürürken piyasadaki payını yükseltebilir. Bunların hepsinden daha önemlisi stratejide uzmanlaşmış bir kabuğa sahip olması nedeniyle daha önce olduğundan daha geniş bir ölçekte planlama yapabilir ve sermayeyi daha doğru tahsis edebilir.

Modern şirket küçük atölyeden ya da hatta Marshallcı firmadan bir hayli uzaktır. Marshallcı kapitalist, fabrikasını ikinci kattaki bir bürodan yönetti. Yüzyılın dönümünde geniş bir ulusal şirketin başkanı daha yüksek bir binada, belki on yedinci katta daha geniş bir bakış açısıyla ve daha büyük güçle oturuyordu. Bugünün dev şirketlerinde idareciler gökdelenlerin tepelerinden yönetirler.

ABD şirketleri kıta genişliğindeki bütünleşmelerini tamamlar tamamlamaz yabancı ülkelere kaymaya başladılar. Evvela yeni idarî yapıları ve büyük malî güçleri onlara dışa açılma gücü verdi. ABD firmaları, ulusal firmalar haline gelirken nasıl uluslararası olunacağını da öğrendiler. Keza bunların büyük ölçekleri ve oligopolcü konumları onlar için bir özendirici etmen oldu. Doğrudan yatırım, onların oligopolcü rekabet cephanesinin yeni silâhı haline geldi. Bir karteile katılmak yerine (ABD hukukunda yasaklanmıştır), yabancı müşterilere, üreticilere ve rakiplere yatırım yaptılar. Örneğin bazı firmalar, yabancı ülkelerde üretilen hammaddelerin oli-

gopolcü alıcıları olduklarını gördüler ve tedarik kaynaklarının bir tekel haline gelmesinden korktular. Yabancı üretim teşebbüslerine doğrudan yatırım yaparak kendilerine gerekli hammadde üzerindeki kontrole içkin olan bir güvenlik elde ettiler. Başka bazı firmalar pazarlama yapılan satış mağazalarını kontrol altına almak ve böylece teknolojik yenileştirmeleri ve farklılaştırılmış ürünlerinden kaynaklanan sermaye malları yatırımı rantını azamileştirmek için dışarıya yatırım yaptılar. Başka bazıları ise basit biçimde rekabetin önüne geçmek için dışarıya gittiler.¹³

ABD doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ilk dalgası yüzyılın dönümünde meydana geldi ve bu dalga 1920'lerdeki ikinci bir dalga tarafından izlendi. Buhran sırasında dışarıya sermaye göçü yavaşladı, ancak II. Dünya Savaşı'ndan sonra yeniden başladı ve süratle hızlandı. 1950 ile 1969 yılları arasında ABD firmaları tarafından doğrudan yabancı yatırım yıllık %10 oranı civarında genişledi. Bu oranda, on yıldan az bir süre içinde bu yatırım miktarı ikiye katlanacaktı ve yabancı faaliyetler, çok daha yavaş büyüme oranında bile sonraki 30 yılda olağanüstü oranlara ulaşacaktır.¹⁴

Birkaç önemli etmen 1950 ve 1960'lardaki bu yabancı yatırım akışını açıklar. İlk olarak ABD şirketlerinin büyük ölçekleri ve çok bölümlü yapıları onlara daha geniş bir ufuk ve küresel bir bakış açısı kazandırdı. İkinci olarak iletişimdeki teknolojik gelişmeler küresel meydan okumaya ilişkin yeni

¹³ Burada tartışılan yabancı yatırımın nedenleri şu çalışmalarda ayrıntılı olarak tartışılmıştır: Stephen Hymer, "The Multinational Corporation: An Analysis of Some Motives for International Business Integration," *Revue Economique*, C. XIX, No. 6, Kasım 1968, s. 949-73 ve Hymer and Rowthorn, "Multinational Corporations," a.g.e.

¹⁴ Mevcut durumda ABD şirketleri yabancı fabrika şubelerine ve iştiraklere 60 milyar dolar (Amerikan milyarı) yatırmış bulunmaktadır. Bu yabancı faaliyetlerin toplam değeri yatırılan sermayeden çok daha fazladır ve muhtemelen 100 milyar dolarlık defter değerine eşittir. (Amerikan şirketleri, iştiraklerinin sermaye gereksinimlerinin ortalama olarak yüzde 40'ını faaliyette bulundukları ülkede yerel düzeyde borçlanıma olanağına sahiptiler.) ABD'li olmayan en büyük 200 en büyük firmanın toplam varlıkları 200 milyar doların biraz aşağısında iken 500 büyük ABD firmasının toplam varlıkları 300-350 milyar dolar kadardır. Bakınız: ABD Ticaret Bakanlığı, *Survey of Current Business*, Eylül 1969 ve *Fortune* Dergisinin 500 en büyük ABD şirketi ve 200 en büyük Amerikan olmayan şirketler listesi.

bir farkındalık yarattı ve yeni rekabet kaynaklarının önünü açarak mevcut kurumları tehdit etti. Yukarıda dikkat çekilen nedenlerle, ticarî teşebbüsler, yeni çevrenin tehlikeleri ile potansiyel güçlerini tanımada ve onunla başetmek için etkin adımlar atmada ilkler arasındaydılar.

ABD sermayesinin dışarıya göçünde üçüncü etmen Avrupa ve Japonya'nın hızlı büyümesiydi. Bu, 1950'lerde ABD ekonomisinin yavaş büyümesiyle birleşerek dünya piyasası paylarını değiştirdi, çünkü ABD piyasasıyla sınırlanmış olan şirketler rekabetçi yarışta geride kaldıklarını ve piyasalarının genişlemesi nedeniyle hızlı şekilde büyüyen Avrupa ve Japon firmalarına karşı zemin kaybettiklerini gördüler. Böylece 1950'lerin sonlarında ABD şirketleri ciddi bir "Amerikan olmayan" meydan okuma ile karşılaştı. ABD şirketlerinin bu meydan okumaya cevabı, satışlara yönelik üretimin kurumsallaştırılması ve yabancı topraklara temeller atılması için bir dış hamleydi. Bu strateji Avrupa'da olanaklıydı, çünkü hükümet orada ABD yatırımları için açık bir kapı bırakmıştı. Ancak hükümetin oldukça sınırlayıcı bir politika benimsediği Japonya'da bu strateji bloke edildi. Böylece ABD ticareti, Ortak Pazar'ın neden olduğu dengesizlikleri onarmayı büyük oranda başarabildi, ancak Japonya oligopolcü dengeye mahsus bir gerilim kaynağı olmayı sürdürdü.

Gelecekte ne haber? Mevcut eğilim, Amerikan firmaları kadar, Avrupalı bütün dev firmaların da daha fazla çokuluslulaştığını gösteriyor. Her şeyden önce Avrupalı firmalar, kısmen ABD'nin kendi piyasalarına nüfuz etmesine bir tepki olarak ve kısmen de kendi büyümelerinin doğal sonucu olarak genişleyen bir ölçekte dışarıya yatırım yapmaya başlamış bulunmaktadır ve muhtemelen gelecekte de böyle yapmaya devam edeceklerdir ve hatta ABD piyasasına gireceklerdir. Bu süreç kendi seyrinde halen iyi bir şekilde sürmektedir ve zaman geçtikçe hızlanması beklenebilir. ABD iş dünyasının tepkisi, büyük olasılıkla, ülkedeki yabancı yatırımı, daha çok dış yatırım yaparak karşılamak biçiminde olacaktır. ABD şirketleri de ABD'deki Avrupalı yatırımlara bir tepki olarak az gelişmiş ülke piyasalarındaki yerler için mücadele edecek ve Avrupa piyasasında daha da büyük bir pay elde etmeye çalı-

şacaklardır. ABD şirketleri büyük ve güçlü olduklarından, her şey hesaba katıldığında, –bazı piyasalardaki kayıpları diğer piyasalardaki kazançlarıyla dengeleneceğinden– bir bütün olarak dünya piyasalarında görece duruşlarını sürdürmeyi başaracaklardır.

ABD firmaları ile dev Avrupalı ve Japon firmaları arasında bir dengeye ulaşıncaya kadar çokuluslu faaliyetlere ve karşılıklı nüfuz stratejisine dayalı bir rekabet dönemi sürecektir.¹⁵ Şimdi bu uluslararası teşkilatlanma tarzının, uluslararası ticaret ve eşitsiz gelişme yasası açısından ne anlama geldiğine geri döneriz.

II. Eşitsiz gelişme

Dev çokuluslu şirketlerin (diyelim ABD'den 300 ve Avrupa ile Japonya'dan 200 şirket) kendilerini hâkim uluslararası teşebbüs biçimi olarak kurumsallaştırmayı başardığını ve her bir ülkedeki sanayinin (özellikle modern sanayinin) önemli bir parçasını kontrol edebilecek hale gelmiş olduğunu varsayalım. Bu durumda dünya ekonomisi, her büyük şirketin, kıtanın tümüne yayılma ve neredeyse her köşe-bucağa nüfuz etme eğilimine sahip olduğu ABD ekonomisine giderek daha fazla benzeyecektir. Bu tipteki bir dünya sanayi teşkilâtının uluslararası uzmanlaşma, mübadele ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi ne olurdu? Bu bölümün amacı şirketlere ilişkin hiyerarşinin uzamsal boyutunu çözümlemektir.

Chandler ve Redlich'in¹⁶ şirket yapısı evriminin çözümlemesi için geliştirdikleri şema bu konuda yararlı bir başlan-

¹⁵ Mevcut durumda dünya ekonomisinin farklı bölümlerinin eşitsiz büyümesi oligopolcü dengeyi bozar çünkü lider firmalar, farklı coğrafi üretim ve satış dağılımlarına sahiptirler. Dolayısıyla, eğer Avrupa, Birleşik Devletler'den daha hızlı büyürse, Amerikan firmaları ağır dış yatırımlarla uğraşmadıkları sürece, Avrupa firmaları Amerikan firmalarından daha hızlı büyüme eğiliminde olur. Benzer şekilde, eğer Birleşik Devletler Avrupa'dan daha hızlı büyürse, ABD firmaları Avrupalı firmalardan daha hızlı büyür, çünkü Avrupalılar Amerikan piyasasında daha küçük bir paya sahiptirler. Firmalar bütün piyasalara eşit oranda dağılırlarsa, çeşitli alt piyasaların iyi ve kötü talihlerini eşit biçimde paylaşırlar ve oligopolcü denge, farklı ülkelerin eşitsiz büyümeleri nedeniyle bozulmaz.

¹⁶ Chandler ve Redlich, a.g.e.

gıç noktasıdır. Chandler ve Redlich “iş idaresinin üç düzeyi, üç ufku, üç görev düzeyi, üç karar alma düzeyi...ve üç politika düzeyi” arasında ayırım yaparlar. III. Düzey, yani en alt düzey, teşebbüsün gündelik faaliyetlerinin idare edilmesiyle; yani teşebbüsün kurumsallaşmış çerçeve içinde tutulmasıyla ilgilidir. İlk olarak genel müdürlük bürosunun yerel büroyla ayrılması sonucu ortaya çıkan II. Düzey, III. Düzeydeki idarecilerin koordinasyonundan sorumludur. Üst yönetim olan I. Düzeyin işlevleri amaç belirleme ve planlamadır. Bu düzey, daha alt düzeylerin içinde faaliyet yürüteceği çerçeveyi belirler. Marshallcı firmada her üç düzey tek bir girişimci ya da müteşebbiste bütünleşir. Ulusal şirkette kısmî bir ayrıştırma yapılır; üstteki iki düzey en aşağıdaki düzeyden ayrılır. Çok bölümlü şirkette ayrıştırma çok daha fazla tamamlanmıştır. I. Düzey II. Düzeyden tamamıyla koparılır ve özel işlevi taktikler belirlemekten çok strateji planlamak olan bir genel merkezde yoğunlaşır.

Bu nedenle de ticarî teşebbüsün gelişimi, bir merkezileştirme ve sermaye birikimi sürecini olgunlaştırma süreci olarak görülebilir. Marshallcı girişimci elinden her iş gelen bir kişiydi. Modern çok bölümlü şirkette güçlü bir genel merkez, şirket sermayesinin büyümesini bilinçli olarak planlar ve düzenler. Şirketin eldeki kaynaklarını fiilî olarak tahsis eden (daha alt düzeydeki idareciler için doğru olan; kendilerine tahsis edilen araçların sınırları içinde hareket eden insanlardan farklı olarak) anahtar insanların konumlandığı yer burasıdır. Bunların gücü *insanlar* ve *para* üzerindeki nihai kontrolden kaynaklanır ve her ne kadar geniş alanlara yayılmış bir imparatorluğun kontrol yeteneğinin çok abartılmaması gerekirse, aynı zamanda bu yeteneğin gereğinden fazla hafife alınmaması da gerekir.

Kıdemli insanlar, yönetici personelin seçimini denetlediklerinden ve bütçeleme yoluyla faaliyette bulunan birimlere fon tahsis ettiklerinden harekete geçebilirlerdi. Bunlar, kaynaklarını –sermaye ve personel– tahsis ettikleri yöntemle ve çalışan yöneticilerin terfileri, nakli ve emeklilikleri yoluyla çalışan birimlerin tâbi oldukları çerçeveyi belirlediler ve uzun vadeli amaçlarına ilişkin tasavvurları ile teşebbüsün hedeflerini uygulamaya koy-

dular... Ticarî teşebbüsteki nihaî otorite, gördüğümüz kadarıyla, kesenin ağzını tutanlardadır ve modern büyük ölçekli teşebbüslerde amaç belirleme ve planlama işlevlerini yerine getirerek kesenin ağzını tutanlardadır.¹⁷

Mikrokozmosun yapısı ile makrokozmosun yapısı arasındaki ilişki nedir? Chandler-Redlich şemasına, kuruluş yeri teorisinin uygulanması, şirket içindeki kontrolün merkezileşmesini, uluslararası ekonomide kontrolün merkezileşmesiyle ilişkilendiren bir *karşılıklılık ilkesini* ortaya çıkarır.

Kuruluş yeri teorisi, III. Düzey etkinliklerin insan gücü, piyasalar ve hammaddelelerin çekimine göre kendilerini yerküre üzerinde yayacaklarını ileri sürer. Çokuluslu şirket, sermaye ve teknolojiye hükmetme gücü ve bunların kullanımını küresel ölçekte rasyonelleştirme yeteneği nedeniyle, muhtemelen üretimi, yeryüzü üzerinde şimdiki durumda olduğundan çok daha dengeli bir şekilde yayacaktır. Böylece, ilk olarak, çokuluslu şirket, sanayileşmenin az gelişmiş ülkelere yayılması ve yeni üretim merkezleri yaratılması için pekâlâ bir güç olabilir. (Bir ân için yerin ulaşımına bağlı olduğu tartışmasını erteliyoruz ki ulaşım da devlete [*government*] bağlıdır, devlet ise ticarî teşebbüs yapısından etkilenir.)

II. Düzey etkinlikler, beyaz yakalı çalışanlara, iletişim sistemlerine ve bilgiye gereksinimlerinden ötürü, büyük kentlerde yoğunlaşma eğilimindedirler. Değişik sanayi dallarındaki şirketler, taleplerinin benzer olmasından dolayı kordinasyon bürolarını aynı kente yerleştirme eğilimindedirler ve bundan dolayı da II. Düzey etkinlikler, coğrafi olarak, III. Düzey etkinliklerden çok daha fazla temerküz etmişlerdir.

Genel merkez etkinlikleri olan I. Düzey etkinlikler, II. Düzey etkinliklerden de daha fazla temerküz eğilimindedirler, çünkü bu etkinlikler sermaye piyasasına, medyaya ve hükümete yakın bir yere yerleşmek zorundadır. Örneğin ABD’de neredeyse her büyük şirket, daha üst düzeydeki karar alımı sürecinde yüzyüze ilişki kurma gereksinimi nedeniyle, New York kentinde ya da yakınında bir genel merkeze (ya da üst düzey personelinin büyük bir bölümünün bulunduğu) sahip olmak zorundadır.

¹⁷ Chandler ve Redlich, a.g.e., s.120.

Birisi bu şemayı dünya ekonomisine uygulayarak, çokuluslu şirketlerin en üst bürolarının dünyanın büyük kentleri New York, Londra, Paris, Bon, Tokyo'da temerküz ettiklerini görmeyi bekleyecektir. Bu kentler, Moskova ve belki Pekin'le birlikte önemli üst düzey stratejik planlama merkezleri olacaklardır. Bütün dünyadaki daha alt düzey kentler, özel yerel sorunlara ilişkin gündelik faaliyetlerle ilgileneceklerdir. Bunlar böylece hiyerarşik bir tarzda ayarlanacaklardır: Daha küçük olanlar daha alt düzey etkinliklerle sınırlanırken, daha büyük ve daha önemli olanlar bölgesel şirket yönetim merkezlerine sahip olacaklardır. Ticaret genellikle kentin kalbi olduğundan, coğrafi uzmanlaşma, şirketin karar alma hiyerarşisini yansıtır hale gelecektir ve bir kentte ya da bölgede emeğin meslekî dağılımı, uluslararası ekonomik sistem içindeki işlevine bağlı kalacaktır. "En iyi" ve en yüksek gelirli idareciler, doktorlar, avukatlar, bilim adamları, eğitimciler, hükümet görevlileri, aktörler, hizmetliler ve berberler büyük merkezlerde ya da bu merkezlerin yakınlarında yoğunlaşma eğiliminde olacaklardır.

Gelir ve ücretin yapısı, statü ve otoritenin yapısına paralel ilerleme eğiliminde olacaktır. Ana kentlerin yurttaşları, insanlar ile parayı en üst düzeyde tahsis etmek ve büyüme ve gelişmeyi planlamak gibi en iyi işlere sahip olacaklar ve en yüksek ücretleri alacaklardır. (Yöneticilerin ücretleri, yöneticilerin altında bulunan insanlara yapılan ücret ödemelerinin bir fonksiyonu olma eğilimindedir. Çokuluslu şirket imparatorluğu genişledikçe, tepe yöneticileri kazançları, performanslarından büyük ölçüde bağımsız olarak büyür.¹⁸ Böylece iç bölge iştiraklerindeki büyüme, başkentlerin gelirlerinde büyümeyi ifade eder ama bunun *tersi* geçerli değildir.)

Başkentlerin yurttaşları, aynı zamanda, pazarlama literatüründe damlama ya da iki aşamalı pazarlama olarak bilinen döngüdeki yeni ürünleri keşifte de ilk sırada olacaktır. Yeni bir ürün genellikle ilk olarak keyfi olarak kullanılabilecek geliri olan ve tüketim kalıpları içinde deneme yapmak isteyen seçkin bir insan grubuna takdim edilir.¹⁹ Yeni ürün bu grup tarafından bir kez kabul edildikten sonra özendirme etkisi

¹⁸ Bkz: H. A. Simon, "The Compensation of Executives," *Sociometry*, Mart 1957.

¹⁹ Sean Gervasi, "Publicité et Croissance Economique," *Economie et Humanisme* (Kasım/Aralık, 1964).

aracılığıyla diğer gruplara yayılır ya da damlar. Bu süreçte zengin ve güçlü olanlar başka herkesten daha fazla oy alırlar, çünkü bunlar ilk olarak harcayacak daha fazla paraya sahiptirler. İkinci olarak bunlar yüksek statü sahibidirler ve taklit edilmeleri muhtemeldir. Bu özel grup tüketim kalıpları içinde, bir seçenek adını almaya yaklaşan bir şeye sahip olabilir; diğerleri sadece onaylama ya da dışlanma arasındaki bir seçeneğe sahiptirler.

Damlama sistemi, merkezin bakış açısından, otorite ve kontrol kalıplarını güçlendirme avantajına da sahiptir. Fallers'a göre,²⁰ damlama sistemi, göreceli statü değişmez kalmasına rağmen yukarı doğru hareket etme yanılması yaratarak işçileri koşu bandının üzerinde tutmaya yardımcı olur. Her bir dönemde astlar, üstlerinin önceki dönemdeki tüketim standartlarına erişirler ve böylece iki yöne bölünürler: Eğer geçmişe dönüp bakarlarsa ve zaman içindeki yaşam standartlarını karşılaştırırlarsa, şeyler daha iyiye gidiyormuş gibi görünür; eğer yukarıya doğru bakarlarsa göreceli konumlarının değişmemiş olduğunu görürler. Bunlar, âdeta gerçekliği yumuşatma yöntemiyle yola devam etmelerini sağlayan bir teselli ikramiyesi alırlar. Bu ikramiye, rekabetçi bir sistem içinde az sayıda kişinin başarılı olması ve çok sayıda kişinin başarısızlığa uğramasıdır. Bu durumda tepede olanların, insanî ilişkilerde, refah kriteri olarak eşitlikten ziyade büyümeye vurgu yapmalarına hiç şaşmamak gerekir.

Uluslararası ekonomide damlama pazarlaması, metropol- den iç bölgelere doğru yayılarak uluslararası özendirme etkisi şeklini alır.²¹ Çokuluslu şirketler, pazarlama kanalları ve medya iletişimi üzerindeki kontrolleri yoluyla, genellikle anahtar doğrudan yatırım güdüsü de olan bu sürecin hızlanmasına yardımcı olurlar.

Yeni ürün geliştirilmesi sabit bir maliyet anlamına gelir; keşif ya da yenileştirme için gerek duyulan harcama bir kez yapıldıktan sonra sonsuza kadar geçmişte kalır. Üretimin fiili

²⁰ Perry Bliss, ed., *Marketing and the Behavioral Sciences* (Boston: Allyn and Bacon, 1963) içinde, Lloyd A. Fallers, "A Note on the Trickle Effect," s. 208-16.

²¹ Bkz: Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, LXXX, Mayıs 1966.

maliyeti bu nedenle, genel olarak, satış fiyatının oldukça altındadır ve ürün üzerindeki sınır, yükselen maliyetlerden kaynaklanmaz ama doymuş piyasalardaki talebin düşmesinden kaynaklanır. Yeni yabancı piyasaların marjinal kârı bu nedenle yüksek olur ve şirketler ürünlerini yaygın biçimde dağıtan sistemin sürdürülmesinden esaslı bir çıkara sahiptirler. Dolayısıyla çokuluslu şirketlerin az gelişmiş ülkelerdeki çıkarları, piyasa büyüklüğünün akla getirdiğinden daha büyüktür.

Büyük ve küçük kentler arasındaki bağımlılık ilişkilerinin teknolojiye atfedilmemesi gerektiğine vurgu yapılmalıdır. Yeni teknoloji, karşılıklı etkileşimi artırdığından, daha büyük bir karşılıklı bağımlılığı ifade eder, ama zorunlu olarak hiyerarşik bir yapıyı ifade etmez. İletişim bağları her bir noktanın çok sayıda başka noktaya, hem dikey hem de yanal iletişime de izin verecek biçimde, doğrudan bağlanmasına izin veren bir şebeke şeklinde düzenlenebilirdi. Bu sistem çok merkezli olurdu, çünkü bir noktadan bir başka noktaya gönderilen mesajlar bir merkez aracılığı olmaksızın doğrudan gidecek, her nokta kendisinin merkezi olacak ve merkez ile çevre arasındaki ayrım kaybolacaktı.

Bu tür bir şebeke, iletişimin maliyetini önemli ölçüde düşüren havacılık ve elektronik devrimleriyle *daha da* elverişli hale getirilmiştir. Eşitsizliği yaratan teknoloji değil, daha ziyade *örgütlenme biçimidir* ki bu örgütlenme, doğaları gereği simetrik olan iletişim araçları kullanımına hukukî bir asimetri ritüeli dayatan; mübadeleyi başlatmak ve bitirmek, bilgiyi depolamak ve düzeltmek; mübadelenin boyutunu ve tartışma koşullarını belirlemek için keyfi olarak eşitsiz kapasiteler yaratan bir örgütlenmedir. Tıpkı geçmişte sömürgeci güçlerin iç bölgelerdeki her noktayı metropole bağlamaları ve karar alıcı ve yaratıcı bağımsız merkezlerin büyümesini önleyerek yanal iletişimi durdurmaları gibi, çokuluslu şirketler (devlet güçlerini arkalarına alarak) kontrolü hiyerarşik bir sistem dayatarak merkezileştirirler.

Bu durum, ulusal planlama biçiminde alternatif bir örgütlenme sistemi olasılığını akla getirir. Çokuluslu şirketler, çok sayıda ülkedeki bir ya da birkaç sanayi dalını örgütleyen özel kurumlardır. Bunların kutupsal karşıtı (belki çokuluslu

şirket karşıtı) bir bölgedeki çok sayıda sanayi dalını örgütleyen kamusal bir kurumdur. Bu kurum sermayenin merkezileşmesine, yani çok sayıda teşebbüsün tek karar alma merkezi tarafından koordine edilmesine izin verebilirdi, ancak uluslararasılaşmanın yerini bölgeleştirmenin almasına neden olurdu. Bu durumda kontrol alanı tek bir devletin ve toplumun sınırlarına hapsedilmiş olurdu ve çok sayıda ülkeye yayılmazdı. Çokuluslu şirketin avantajı, sahip olduğu küresel bakış açısidir. Ulusal planlamanın avantajı oligopolcü anarşinin israflarını, yani anlamsız ürün farklılaştırmasını ve bir coğrafi alanda farklı sanayi dalları arasındaki bir dengesizliği ortadan kaldırma yeteneğine sahip olmasıdır. Ulusal planlama karar almanın *tüm* düzeylerini tek yerde yoğunlaştırır ve böylece her bölgenin tam kadro olarak beceriler ve mesleklerle donanmasını sağlar. Bu da ekonomik karar almanın toplumsal ve siyasal kontrolünü olanaklı kılmak suretiyle yerel gelişme için yeni ufuklar açar. Çokuluslu şirketler ise tam tersine siyasal kontrolü zayıflatırlar, çünkü bunlar çok sayıda ülkeyi kapsarlar ve ulusal düzenlemelerden kaçabilirler.

Birkaç örnek, çokuluslu şirketlerin gelişme için seçenekleri nasıl azalttığını göstermeye yardımcı olabilir. Az gelişmiş bir ülkenin insanî sermaye stoğunun artırılması ve yaşam standartlarının yükseltilmesi için eğitime yatırım yapmak istediğini düşünelim. Bir piyasa sisteminde, bu ülke eğitim-yoğun etkinliklerde uzmanlaşarak ve üretim fazlasını yabancılara satarak *ulusal sınırlar* içinde yurttaşları için kazançlı işler bulabilirdi. Ancak çokuluslu şirket sisteminde, düşük seviyedeki yerlerde, üst düzey eğitim için talep sınırlıdır ve bir ülke sadece daha iyi bir eğitim sistemine sahip olmakla dünyanın merkezi haline gelmez. Dolayısıyla bir ülkede eğitilmiş insan arzında görünüşteki bir kayma kendi talebini yaratmayacaktır, ama bir arz fazlası yaratacak ve dış göçe neden olacaktır. Böyle bir göç durumunda bile, düşük seviyedeki ülkelerin vatandaşları için iş olanakları merkezdeki ayrımcı uygulamalar nedeniyle sınırlıdır. Etnik türdeşliğin şirket hiyerarşisinin tepesine doğru gidildikçe yükseldiği; daha alt düzeylerin geniş bir uluslar çeşitliliği içerdiği, daha üst düzeylerin yükseldikçe giderek daha saf hale geldikleri gayet iyi bilinen bir şeydir. Bu

durum, kısmen farklı ulusların yetenek farklılıklarından kaynaklansa da bundan daha önemli olan gerçek, kişinin karar alım sürecinde üst makamlara yükseldikçe, karşılıklı anlayış ve iletişim kolaylığının daha önemli hale gelmesi ve bundan dolayı da ortak bir geçmişin her şeyden daha önemli hale gelmesi gerçeğidir.

Çokuluslu şirket hiyerarşisi içinde de milliyete dayalı benzer bir uzmanlaşma beklenebilir. Çokuluslu şirketler iki zıt yöne bölünürler. Bu şirketler bir tarafta her bir ülkenin yerel koşullarına uyum sağlamak zorundadırlar. Bu merkezless karar vermeyi gerekli kılar. Diğer taraftan bunlar dünyanın değişik yerlerindeki etkinliklerini koordine etmek ve fikirlerin, imparatorluklarının bir bölümünden diğerine akmasını desteklemek zorundadırlar. Bu ise merkezî kontrolü gerekli kılar. Bu nedenle de koordinasyon ihtiyacı ile diller, yasalar ve geleneklerden meydana gelen kırk yamalı yorgana uyum sağlama ihtiyacını dengeleyen örgütsel bir yapı geliştirmek zorundadırlar. Bu sorunun, bir çözümü milliyete dayanan bir işbölümüdür. Her bir ülkedeki gündelik idare, yerel koşullar ve uygulamalara çok yakından âşina olmalarından dolayı yerel sorunlarla ve yerel yönetimlerle ilgilenme yeteneği olan o ülke yurttaşlarına bırakılır. Üzerlerinde bir ülkeden diğerine, çiçekler arasındaki arılar gibi etrafı dolaşarak bir iştirakten diğerine ve daha alt düzeylerden şirket merkezinin en tepesinde bulunan genel merkeze bilgi aktaran bir insan katmanı bulunan bu yurttaşlar, bir mahalde yerleşik kalırlar. Eşyanın doğası gereği, dolaşmakta olan bu insanlar (şebeke örücüler) çoğunlukla ana şirket ülkesinin vatandaşları olacaklardır (ve gelişmiş dünya içindeki kültürel olarak türdeş olan küçük bir gruptan seçileceklerdir), çünkü bunlar üstlerinin güvenine layık olma gereksinimi içinde ve kolaylıkla daha yüksek yönetim döngüleri içine girme yeteneğine sahip olacaklardır. Latin Amerikalılar, Asyalılar ve Afrikalılar, en fazla, kıta düzeyinde, orta kademe koordinasyon merkezlerindeki bir yönetim görevini isteyebileceklerdir. Bunlardan çok azı bundan daha fazlasına sahip olabilecektir, çünkü tepe noktaya yaklaşıldıkça, “ortak kültürel miras”tan gelmek daha önemli hale gelmektedir.

Çokuluslu şirketlerin, iç bölgelerdeki ekonomik gelişme-

yi engellemelerinin bir başka yolu vergi kapasitesi üzerindeki etkileridir. Büyümeyi ilerletmek için hükümetin elindeki önemli araçlardan birisi alt yapı ve destek hizmetlerine yapılan harcamalardır. Bir hükümet, ulaşım ve iletişimi, eğitim ve sağlığın koşullarını yaratarak üretken bir emek gücü yaratabilir ve ekonomisinin büyüme potansiyelini artırabilir. Hükümetin bu aracı harcamaları finanse edebilmesinin düzeyi sahip olduğu vergi gelirlerine bağlıdır.

Ancak, bir hükümetin çokuluslu şirketleri vergilendirebilme yeteneği, bu şirketlerin, transfer fiyatlarını manipüle etme ve üretim tesislerini başka bir ülkeye taşıyabilme yetenekleriyle sınırlıdır. Bu da söz konusu şirketlerin, sadece yüksek kaliteli altyapının, daha yüksek vergileri telafi ettiği ülkeler tarafından cezbedilecekleri anlamına gelmektedir. Az gelişmiş bir ülkenin hükümeti uzun vadeli kalkınma programlarında ve diğer sanayi dallarındaki büyümeyi teşvik için çokuluslu şirketlerden bir fazlayı (çokuluslu şirketlerden elde edilen gelirden, onlara sağlanan hizmetlerin maliyetinin çıkarılmasıyla elde edilecek fazla) çekip almanın zor olduğunu görecektir. Tam tersine çokuluslu şirketin finans merkezinin ve ana merkezinin yerleşik olduğu gelişmiş ülkelerin hükümetleri, şirketin kârlarını ve aynı şekilde şirket yönetiminin yüksek gelirlerini bir bütün olarak vergileyebilirler. Dolayısıyla metropoldeki hükümet, çokuluslu şirketler tarafından yaratılan fazlanın bir kısmına el koyabilir ve bunu altyapı ve büyümeyi daha da ileriye götürmek için kullanabilir.

Başka bir anlatımla çokuluslu şirketler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki ilişki kısmen ABD'deki ulusal şirketler ile eyâletler ve belediye yönetimleri arasındaki ilişkiye benzecektir. Bu alt düzey yönetimler, bir şirketi bir bütün olarak vergileyebilen federal hükümetle karşılaştırıldığında her zaman için mali kaynak yetersizliği içinde olma eğilimindedirler. Bu yönetimlerin şirket yatırımlarını çekmek için giriştiği rekabet mevcut fazlayı tüketir ve bu türden yatırımların üretken olacağı yerlerde bile bunların gerektirdiği, beşerî ve fiziksel sermayeyi genişletici yatırımlarla finanse etmekte güçlük çekerler. Bunun kamu harcamaları kalıbı üzerindeki etkisi can alıcı önemdedir. Örneğin, varsayalım ki vergiler önce eyâlet

yönetimine ödensin ve sonra federal yönetime devredilsin. Bu durumda bu alt düzey yönetimlerin yasama organlarının, şu anda sürmekte olan uzay araştırmaları için yapılan olağanüstü harcamaları onaylama şansı ne kadardır? Uluslararası ekonomide de metropol yönetimlerin aşırı harcamaları ve israfı ile az gelişmiş ülkelerdeki kamusal fonların yokluğu arasında benzer bir uyumsuzluk beklenebilir.

Çokuluslu şirketlerin, ulus devletlerin gücünü aşındırması eğilimi, vergilendirme gücü üzerindeki etkilerine ek olarak çeşitli başka yollardan da işler. Genellikle ekonomi dışı daha açık hale geldikçe ve yabancı yatırımın boyutu genişledikçe devletin politika araçlarının (para politikası, maliye politikası, ücret politikası vb.) çoğunun etkisi azalır. Bu eğilim, ekonomik araçlar kadar politik araçlar için de söz konusudur, çünkü çokuluslu şirket bir ülkenin yasalarının, siyasetinin, dış politikasının ve kültürünün bir başka ülkeye zorla sokulmasının bir aracıdır. Bu araç bütün ulus devletlerin egemenliğinin azaltılması yönünde hareket eder, ama bu ilişki de asimetriktir, çünkü akım, anadan iştirake doğrudur, ama *tersi* doğru değildir. ABD, tröst karşıtı yasalarını yabancı iştiraklerine uygulayabilir ya da ABD'deki iştirakin fabrika şubesinin bulunduğu ülkeyle yaptığı ticaret, fabrika şubelerinin yerleşik olduğu ülkenin yasalarına aykırı olmasa bile ABD onları "düşmanla ticaret"ten alıkoyabilir. Ancak Amerikan dış politikasıyla uzlaşmazlığa düşen az gelişmiş bir ülkenin, ana şirketin eylemleri dolayısıyla bir ABD firmasını rehin tutması yasadışı olacaktır. Bunun nedeni yasal hakların mülkiyet sahipliği terimleriyle tanımlanmasıdır ve çokuluslu şirketin çeşitli iştirakleri "çokuluslu bir uğraşın ortakları" değildirler, ama genel merkezin mülkiyetidirler.

Sonuç olarak öyle görünmektedir ki, çokuluslu bir şirket rejimi, az gelişmiş ülkelere ne ulusal bağımsızlık ne de eşitlik getirir. Bu rejim, bunun yerine bu amaçlara ulaşılmasının önünü kesme eğiliminde olacaktır. Bu rejim az gelişmiş ülkeleri, sadece ekonomik işlevleri bakımından değil, ama her türlü toplumsal, siyasal ve kültürel rollerin hepsi bakımından fabrika şubesi ülkeleri haline dönüştürecektir. Çokuluslu şirketlerin iştirakleri genellikle faaliyette bulunan ülkenin en

büyük şirketleri arasındadır ve bunların tepe yöneticileri ev sahibi ülkenin siyasal, toplumsal ve kültürel yaşamında etki-leyici bir rol oynarlar. Ancak bu insanlar, unvanları ne olursa olsun, en iyi durumda şirket yapısında orta düzeyde bir konumu işgal ederler, yetki ve ufuk bakımından daha alt düzeydeki bir karar alma süreciyle sınırlandırılırlar. Bu şirketlerin temasta bulundukları hükümetler de aynı orta düzey idarî görünümü alma eğilimindedirler, çünkü bu hükümetlere açıklanan fikir ve düşünceler de alt düzeydedir.²² Bu anlamda bu tür

²² Büyük şirket ve küçük ülkenin ufukları ve bakış açılarındaki asimetriye ilişkin ilginç bir gösterim *Fortune Dergisi*'nden yapılan şu alıntılarda bulunabilir. Dünyanın hangi ülkeleri Çokuluslu şirketin karşılaştırılabilir bir çözümlemesini yapmaktadır?

"Ford firmasının bir ekonomisti hangi ülkelerin en yüksek enflasyon oranlarına sahip olduğunu belirlemek için düzenli olarak uluslararası finansal istatistikleri taramaktadır; en yüksek enflasyona sahip ülkeler açıkça devalüasyon için öncelikli adaylardır. Bu ekonomist sonra ticaret kalıplarını incelemektedir. Eğer bir ülke ana ticarî ortaklarından ve rakiplerinden daha hızlı yükselen bir enflasyona sahipse ve bu ülkenin rezervleri sınırlıysa, bu ülke aday olmanın ötesindedir; en güçlü adaydır. Bu ekonomistin en zorlu sorunu devalüasyonun tam olarak ne zaman olacağını belirlemektir. Ekonomi devalüasyon olup olmayacağını ve ne kadar olacağını belirler ama zamanlamayı politikacılar kontrol ederler. Bu yüzden sözü edilen ekonomi analisti ulusal görevlilere yol gösteren tam bir bilgi kütüphanesi muhafaza etmektedir. Ekonomist karar verecek olan "insanın derisinin içine" girmeye çalışmaktadır. Ekonomistin tahminleri son yetmişbeş kriz durumunun altmış dokuzunda doğru çıkmıştır."

"Du Pont esas itibarıyla sermaye bütçeleme kararlarına yönelik bir araç olarak, çevresel belirsizliğin şeklen ölçülmesi konusunda tahminde bulunmaya çalışan bir şirkettir. Proje halen araştırma aşamasındadır, ancak düşünce, özünde, yabancı bir piyasanın, ekonomik koşullardan etkilendiği kuşkusuz olan potansiyeline ilişkin tahminler üretmektir. Ekonominin durumu, dolaylı olarak, kısmen yabancı hükümetin benimsediği maliye ve para politikalarının bir fonksiyonudur. Politika kararları gerçek ekonomik güçlere, ülkedeki çeşitli çıkar gruplarının tutumlarına ve hükümetin bu grupları dinleme düzeyine bağlıdır."

"Du Pont araştırmacıları, geniş ekonomik modellerinin maliyeye ve paraya ilişkin bölümünde her ülkede on beşten yirmiye kadar, küçük toprak sahiplerinden özel bankacılara kadar çıkar grupları tanımladılar. Her bir çıkar grubu ölçeğine ve eğitim düzeyine; grubun, duygularının hissedilmesini sağlama gücüne göre "gizli bir etkiye" sahiptir. Öznel olarak ölçülen bu etki tahmini bir "grup dayanışması" çarpanı ile çoğaltıldı; yani grubun hangi olasılıkla herhangi bir özel konuda bütün kaynaklarını seferber edebileceği ölçüldü. Ürün, bir "potansiyel etki" ölçümüdür. Bu ölçüm, dolaylı olarak, hükümetin her bir etki grubuna karşı hassasiyetini temsil eden bir faktör çarpanı ile çoğaltılmalıdır." (Sanford Rose, "The Rewarding Strategies of Multinationalism," *Fortune*, Eylül 15, 1968, s. 105.)

bir ülkenin yoksulluğu azaltma sorunları için gereken bilim ve teknoloji uygulamasının önşartı olan yaratıcılığın oluşturabilmesini beklemek zordur.

III. Çokuluslu şirketin politik ekonomisi

Çokuluslu şirket sisteminin yaşayabilirliği insanların bu sistemin yarattığı pürüzleri hoşgörülle karşılayabilecekleri düzeye bağlıdır. Şunu hatırlamakta yarar vardır ki 1870'lerden sonra, Muzaffer Kapitalizm ruhu içinde başlayan "Yeni Emperyalizm" kısa bir süre sonra ciddi biçimde sorunlu bir hale geldi ve 1914'ten sonra Serbest Ticaret, Pax Britannica (*İngiliz Barışı*) ve Maddi İslah yerine savaş, bunalım, uluslararası ekonomik sistemin çöküşü ve yeniden savaşla nitelendi.

Bunun tek değilse de önemli nedenlerinden biri Büyük Britanya'nın kendi hızlı sermaye birikiminin yan ürünlerine, yani ülkede sınıf bilincine sahip bir emek gücüne, iç bölgelerde bir orta sınıfa ve Avrupa Kıtası üzerinde ve Amerika'da rakip sermaye merkezlerine uyum sağlama yetersizliği idi. Britanya'nın politikası atalarına dönüktü ve ilerlemeci olmaktan çok savunmacıydı; yeni yayılma alanları yaratmaktan çok, yeni tehditlerden kaçınmayla ilgiliydi. İronik biçimde Edwardçı İngiltere, daha yeni yıkılmış olduğu toprak aristokrasisi donanımın canlandırdı. Sömürgeci idareciler, İmparatorluğun geniş iç bölgelerini geliştirmek için bir "büyük itiş"e kalkışacaklarına, sıklıkla büyüme oranlarını yavaşlatacak politikalar benimsediler ve onları alaşağı edebilecek yerli bir kapitalist sınıfın ya da yerli bir proletaryanın gelişimini önlediler.

Zaman geçtikçe, merkez, hükümet etkinliklerinin giderek artan bir bölümünü, askeri ve diğer üretken olmayan harcamalara hasretmek zorunda kaldı; merkezdekiler, kalkınma pahasına istikrarı sürdürmek amacıyla iç bölgelerde bulunan verimsiz toprak sahipleri sınıfı, memurlar ve askerlerle yaptıkları anlaşmalara dayanmak zorunda kaldılar. Halktan çekilip alınan fazlanın önemli bir bölümü böylece yerel ölçekte heba edildi.

Yeni Merkantilizm (tıpkı özel anlaşmalar ve ayrıcalıklara, yardım ve tarife imtiyazlarına dayalı Çokuluslu Şirket Sistemi'nin bazen adlandırıldığı biçimiyle) benzer iç ve dış

bölünme sorunlarıyla karşılaşmaktadır. Merkez sıkıntıdadır: Dışlanan gruplar ayaklanırlar ve hatta refah içindeki bazıları da oynadıkları rollerden hoşnutsuzdurlar. (Hakkında çok konuşulan “kuşak farkı”, sistemin kendini yeniden üretmedeki başarısızlığını gösterebilir.) Sosyalist bloktan kaynaklanan ekonomik meydan okuma, sonraki otuz yılda son derece önemli olacağını gösterirken, önemli kapitalist ülkeler arasındaki ulusalcı rekabet (özellikle Japonya ve Almanya’nın meydan okuyuşu) önemli bir bölücü etmen olarak kalmıştır. Rusya modern teknolojinin komutası altında da olan kendi büyük ölçekli ekonomik örgütlenme biçimine ve dünyanın nasıl gelişmesi gerektiğine ilişkin kendi anlayışına sahiptir. Çin de giderek artan ölçüde aynı şeyleri yapmaktadır.²³ Son olarak az gelişmiş ülkelerin orta sınıfların ve dışlanan grupların doğrulttuğu bir tehdit bulunmaktadır.

Az gelişmiş ülkelerdeki ulusal orta sınıflar, merkez zayıfladığında, ancak ithal ikâmecî imalat politikaları aracılığıyla sürdürülebilir büyüme için yaşayabilir bir temel oluşturamadığında iktidara geldiler. Bu sınıflar şimdi kambiyo krizi ile bir işsizlik (ya da nüfus) krizi ile karşı karşıyadırlar. Kambiyo krizi, bunların uluslararası ekonomi içinde işleyişleri konusundaki yetersizliklerinin belirtisidir ve işsizlik krizi, bunların yönettikleri zannedilen halktan yabancılaştıklarının belirtisidir. Yakın gelecekte bu ulusal orta sınıflar, kendi küresel piyasa pozisyonlarını oluşturma mücadelesi veren Amerikan ve Amerikan olmayan oligopolcüler arasındaki rekabet tarafından yaratılan boşluklardan faydalananlarından yeni bir yaşama şansı kazanacaklardır. Yerli kapitalistler çokuluslu şirketlerle pazarlık yaparken, yeniden ulusal bağımsızlık savunucusu olacaklardır. Ancak bu düzeydeki çatışma gerçek olmaktan çok görünüştedir, çünkü orta sınıfın coşkulu ulusal-

²³ A. A. Berle sorunu en kısa ve özlü şekilde ortaya koymuş bulunmaktadır: “Sanayi Devrimi, yirminci yüzyılın yaşamına yayıldığında insanların ve şeylerin kolektif teşkilatlanmasını gerektirdi... Yirminci yüzyıl öğleden sonrasına doğru hareket ederken modern sanayi ekonomisinin iki aracı olarak iki sistem ve (şimdiye kadar) sadece iki sistemi ortaya çıkmış bulunmaktadır. Bunlardan biri sosyalist komiserliktir; bu komiserliğin en yüksek teşkilatlanması mevcut durumda Sovyetler Birliği’dir; bunlardan diğeri modern şirkettir; en çok geliştiği yer Birleşik Devletler’dir.” (*The Corporation in Modern Society*,nin önsözü E. S.Mason, ed. New York: Atheneum, 1967, s. ix.)

cılığı, sonunda sadece şirket yapılanması içinde bir ilerleme ister ve bu yapılanmadan bir kopuş istemez. Orta sınıfların gücü son tahlilde metropolden gelir ve bunlar uluslararası sisteme kolay kolay meydan okumaya kalkışamazlar. Bunlar kendi halklarının bağılılığını yönetmezler ve merkezdeki büyük, güçlü, bütünlüklü sermayelerle gerçekten boy ölçüşemezler. Bu orta sınıflar merkezde belirlenen beğeni kalıplarının ve tüketim standartlarının mahkûmlarıdır ve teknik tavsiye, sermaye ile kendi konumlarını sürdürmek için gerekli olduğunda askerî destek sağlanması konularında dışarıdakilere bağımlıdır.

Bu sistemde temel tehdit dışlanmış [altsınıflar, -ç.n.] gruplardan gelir. Az gelişmiş ülkelerde nüfusun tepedeki yüzde 5'inin gayri safi milli hasılanın yüzde 30 ile 40 arasındaki bir kısmını ele geçirmesi ve tepedeki üçte birinin yüzde 60 ile 70 arasındaki bir oranı ele geçirmesi olağandışı değildir.²⁴ Nüfusun üçte biri için, en fazla, iç bölgelerdeki gelişmeyi niteleyen iki yönlü büyümeden belli bir anlamda yararlandıkları söylenebilir. Nüfusun, hep birlikte gelirin sadece üçte birini alan geriye kalan üçte ikisi, ekonomiye katkı yapmadıklarından dolayı değil, ama çıkarları paylaşmadıkları için dışardakiler grubunu oluşturur. Bunlar gelişmiş dünyaya düşük fiyattan ihracat yapmayı sağlayan ve son yılların kente dönük büyümesinin finansmanını sağlamış olan bir ucuz emek kaynağı sağlarlar. Bunların ücretleri düşük olduğundan hatırı sayılır miktarda bir zamanı vasıfsız işlerde harcarlar ve bazen sanki onlara ihtiyaç duyulmadığını ima edencesine, yeterli derecede çalışmayanlar grubu adıyla anılırlar. Gerçekten de birçok az gelişmiş ülkede sistemin ucuz emek olmadan varlığını nasıl sürdüreceğini anlamak güçtür, çünkü ucuz emeği ortadan kaldırmak (sosyalist ülkelerde yapıldığı gibi bu emeği kamusal işlerle ilgili projelere yönelterek) kapitalistler ve meslekî seçkinlerin tüketim fiyatlarını yükseltirdi. Çokuluslu Şirket altındaki ekonomik gelişme, toplumun bu geniş parçası için çok fazla taahhüt sunmaz ve bu kesimin uzlaşmazlığı sistemi sürekli olarak tehdit eder.

²⁴ S. Kuznets, *Modern Economic Growth* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966), s. 423-4.

Çokuluslu şirket sisteminin varlığını sürdürmesi, ne kadar hızlı büyüebildiği ve aşağıya ne kadar damladığına bağlıdır. Hükümet ofislerinde, şirketlerin genel merkezlerinde ve uluslararası örgütlerde şimdi şekillendirilen planlarda, ulusal gelirde, yıllık olarak yüzde 6 civarında bir büyüme oranına (kişi başına yüzde 3) gerek duyulduğu ileri sürülmektedir. (Kuşkusuz bu tür bir hedef eğer temel sağlık, eğitim ve giyim sorunlarını çözmek için ciddi bir çaba gösterilseydi, olması gerekenin oldukça altındadır.) Bu hangi düzeye kadar mümkündür?

Çokuluslu şirket, az gelişmiş ülkelerde bir “modern” sektörün sürekli büyümesini ve varlığını sürdürmesini güçlendirmek istiyorsa, bu ülkelerin dört önemli sorununu çözmek zorundadır. İlk olarak yabancı para sınırlamalarını iptal etmeli ve sermaye oluşumu ve modernizasyonu için az gelişmiş ülkelere ithal malları tedarik etmelidir. İkinci olarak emeğin eğitilmesi için genişletilmiş bir bütçe harcamaları programını finanse etmeli ve kentleşme ve sanayileşme için destek hizmetleri sağlamalıdır. Üçüncü olarak büyümenin yarattığı kentin gıda sorununu çözmelidir. Son olarak nüfusun dışlanmış [altsınıflar, -ç.n.] olan üçte ikisini kontrol altında tutmalıdır.

Yukarıda ileri sürülen ilk çözüm, dünya ekonomisini, çevrenin merkeze çeşitli mamûl mallar ihraç etmesine olanak tanımak yoluyla yeniden yapılandırmak anlamına gelir. Bu programın bir parçası, mevcut sanayi yapısını rasyonelleştirme amacıyla bölgesel ortak pazarlar kurulmasını içerir. Bu planlar, tipik olarak, az gelişmiş ülke ekonomisinin tümünü rasyonelleştirmeyi ve yeniden yapılandırmayı kapsamaz ama esas itibarıyla daha yüksek gelir gruplarına hitap eden ve bu nedenle de belirli bir ülkede oldukça sınırlı bir piyasayla karşılaşan küçük imalat sektörüne hizmet eder. İkinci sorun için önerilen çözüm, genişletilmiş bir yardım programı ve reforma tâbi tutulmuş bir yönetim bürokrasisidir (belki İlerleme İttifakı ekseninde). Üçüncü sorun için önerilen çözüm tarım endüstrisi ve yeşil devrimdir; sadece kırsal bölgelerdeki yoksulların yararlanmalarıyla sınırlandırılmış bir programdır. Son olarak dördüncü sorun için önerilen çözüm, nüfusun ya aile planlamasıyla ya da isyanların bastırılma biçimleriyle kontrol altında tutulmasıdır.

Merkezin yukarıda çerçevesi çizilen programı finanse etmesi ve düzenlemesi için yeterli siyasal istikrara sahip olup olmadığı kuşkuludur. Örneğin, Batının, dışarıdaki imalatı rasyonelleştirme ya da tarımı modernleştirmek için teknolojiye sahip olup olmadığı ya da az gelişmiş dünyaya pazarlama kanallarını açma istekliliğinin olup olmadığı açık değildir. Yine merkezin geniş bir yardım programına girmek ya da kendi üretim yapısını yeniden ayarlamak ve çevreden imal edilmiş malların ithaline izin vermek için siyasal güce sahip olup olmadığı da açık değildir. Emeğin bu tür kaynakların yeniden tahsisini (Tahıl Kanununun kaldırılmasında olduğu gibi²⁵) kabul ettiğini hayal etmek güçtür ve yine, gelişmiş ülkelerin, bu ilâve güçlükleri ortadan kaldırmaya ilişkin bir planlama sistemini nasıl yaratabileceklerini anlamak da eşit derecede güçtür.

Mevcut kriz, çoğumuzun hayal edebileceğinden daha derin olabilir ve Batı, uluslararası ekonomiyi işleyen bir temel üzerine yeniden inşa etmenin olanaksızlığını görebilir. Birileri rahatlıkla, Çokuluslu Şirket çağının, başlangıç aşamasında olmaktan çok bitme aşamasında olduğunu ileri sürebilir. Bildiğimiz kadarıyla, küresel ortaklık konusunda yazılan kitaplar yeni bir çağın müjdecisi olmak yerine, eski uluslararası ekonomiyi devralmaya yönelik Amerikan kalkışmasının mezar taşı kitâbesi olabilir.

Sonuç

Çokuluslu şirket, ekonomik etkinliği planlamaya yönelik büyük gücü dolayısıyla, uluslararası mübadelenin daha önceki örgütlenme yönteminden ileri doğru atılmış önemli bir adımı temsil eder. Çokuluslu şirket, küresel bir ölçek üzerinde üretimin toplumsal doğasını gösterir. Bu şirket, uluslararası piyasaların anarşisini ortadan kaldırdığı ve daha kapsamlı ve verimli bir uluslararası işbölümü getirdiğinden önemli gizil enerji kaynaklarını açığa çıkarır.

Ancak bu şirket uluslararası sınırları bozduğundan toplumsal ve siyasal dokuyu hırpalar ve ulusal devletlerin uyumunu

²⁵ İngiltere’de Tahıl Yasası’nın 1870’te kaldırılmasından sonraki sonuçlar için bkz: K. Polanyi, *The Great Transformation* (New York: Farrar and Rinehart, Inc., 1944)

aşındırır.²⁶ İster hoşlanılsın ister hoşlanılmasın, bu muhtemelen durdurulamaz bir eğilimdir.

Çokuluslu şirket her yere sokulma, her yere yerleşme ve her yerle ilişkiler kurma temayülü sayesinde ulusal inziva ve kendine yeterlilik olasılığını yok eder ve evrensel bir karşılıklı bağımlılık yaratır. Ancak çokuluslu şirket, eksik bir bakışla, hâlâ özel bir kurumdur ve uluslararası işbirliği sorununa sadece kusurlu bir çözümü yansıtır. Eşitlikten çok hiyerarşi yaratır ve sağladığı yararları eşitsiz bir şekilde yayar.

Çokuluslu şirket başarısıyla orantılı bir şekilde gerilimler ve sıkıntılar yaratmaktadır. Bu şirket, diğer kurumların ve özellikle de emek örgütleri ile hükümetlerin uluslararası bir görüş kazanmasına yol açacak ve böylece farkında olmaksızın, kendi bekâsı için daha az tercih edilebilir bir çevre yaratacaktır. Çokuluslu şirket, gerçekleştirebileceğinden daha hızlı oranda maddî ilerleme olanaklarının varlığını gösterecektir ve dünya çapında, kendisinin de karşılamayacağı bir değişim talebi yaratacaktır.

Bundan sonraki etap, hükümetler tarafından yapılan ulusal planlama ve şirketler tarafından yapılan uluslararası planlama arasındaki çatışmanın yarattığı büyük krizlerle dikkat çekebilir. Örneğin eğer çokuluslu şirketlerin büyümesi nedeniyle, her ülke, malî ve parasal politikalar üzerindeki iktidarını kaybedecek olursa (örneğin bazı gözlemciler Kanada'nın kaybettiğine inanıyorlar) toplam talep nasıl istikrarlı hale getirilecektir? Süper devletlerin inşası olanaklı olacak mıdır? Yoksa çokulusluluk, Keynesçi sorunları ortadan mı kaldıracaktır? Benzer şekilde yakın gelecekte çok sayıda hükümet işlevinin uluslarüstü düzeyde yerine getirilmesi mümkün olacak mıdır? Batının buhrandan ve savaştan çıkmasından sonra yirmi beş yıl boyunca çok sayıda siyasal sorun kenara konmuştu. Altmışların sonlarında bu uzun iyileşme çağı solmaya başlamıştı. Yetmişli yıllarda iktidar çatışmaları etkinlik kazanma eğilimindedir.

Az gelişmiş ülkelerin bu krizin doğurduğu fırsatları, varlığını sürdürebilir yerel karar alma kurumları inşa etmek için

²⁶ Bkz. Kari Levitt, *Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada* (Toronto: Macmillan Company of Canada, 1970), ile Norman Girvan ve Owen Jefferson, "Corporate vs. Caribbean Integration," *New World Quarterly*, C. IV, No.2.

kullanıp kullanmayacaklarını öngörmek zordur. Ulusal orta sınıf, eline fırsat geçtiğinde, bu fırsatı değerlendirmek yerine, kent sanayisini finanse etmek için tarımı sıkıştırarak içeride sadece uluslararası ekonominin, ekonomik ikiciliğini yeniden ürettiğinde başarısızlığa uğradı. Gerekli olan şey tam bir yön değişikliğidir. Başlangıç noktası, tepedeki üçte birin talepleri değil, en aşağıdaki üçte ikinin gereksinimleri olmalıdır. Bu tür bir stratejinin öncelikli amacı, daha açık insanî sefâlet biçimlerini ortadan kaldırarak nüfusun tümüne sağlık, eğitim, gıda ve giyimde asgari standartları sağlamak olacaktır. Bu da nüfusun tümünü seferber edebilen ve bilgi, kaynaklar ve ihtiyaçlar için yerel çevreyi inceleyen bir sistemi gerektirir. Bu sistem, modern teknolojiyi kendine katabilmeli, ancak modern teknolojinin gelişmiş ülkelerde büründüğü şekilden büyülenmeden bu sistemin köklerine inmek zorundadır. Bu ise en tepedeki üçte bir kontrolü elinde tuttuğunda, bu üçte birin seçeceği bir yol değildir.

Adam Smith, iki yüzyıl önce, bir ulusun zenginliğinin “ilk olarak, genellikle emeğin uygulanmasına eşlik eden liyakat, ustalık ile muhakeme tarafından ve ikinci olarak, yararlı emekte istihdam edilen ile yararlı olmayan işlerde istihdam edilen emek arasındaki oran”²⁷ tarafından belirlendiğini yazıyordu. Kapitalist teşebbüs, Smith döneminden şimdiye uzun bir mesafe almıştır, ancak hiçbir zaman dünya nüfusunun küçük bir parçasından daha fazlasını, yararlı ya da çok yüksek verimliliğe sahip alanlarda istihdam etme noktasına getirmeyi başaramamıştır. En son aşama, Adam Smith’i, toplu iğne imalatı betimlemesinde oldukça büyülemiş olan toplumsal işbirliği ve iş bölümünün gücünü bir kez daha açığa çıkarmıştır. Bu aşama, aynı zamanda bu gücün özel ellerde temerküzünün kusurlarını da gösterir.

Sonsöz

Bu denemeyi daha taslak halindeyken okuyanlar şunu sordular: Herhangi bir alternatif var mı? Herhangi bir şey yapılabilir mi? Sorunun kabaca bildirdiği şey, çokuluslu şirketin ötesine geçme gereğidir. Akademi, belki de uluslararası toplumsal üre-

²⁷ Bkz: Theodor Mommsen, *The History of Rome* (New York: Meridian Books, 1958), s. 587.

tim biçimlerinin, sermayenin küresel bölümlere yayılması yoluyla bütün insanların yararına daha iyi bir toplumu inşa etmek için nasıl tasarlanacağını göstererek işi kolaylaştırabilir. Ben çokuluslu şirketin pozitif bir olumsuzlaması biçiminde bölgesel bir planlama sistemi önererek yapılacak açıklamalar için bir yol açmaya çalıştım. Uluslararası ekonomiyi düzenlemede alternatif yöntemler inşa etmek için çok daha fazla çalışmaya gerek vardır. Şans eseri, teknolojiyi dünya düzeyinde uygulama sorunuyla ilişkilendirilmiş olan iş adamları, eğer biz onları baş üstü durumlarından ayaküstlerine döndürebilsek, sosyalist bir çözüm için gerek duyulan çok sayıda araç ve koşulu geliştirmiş bulunmaktadır. Ancak şu akılda tutulmalıdır ki sorun sadece bir fikirler sorunu değildir.

Buradaki temel sorun iktidarda bulunanların bu zorunlu dönüşümün gerçekleşmesine nereye kadar izin verecekleri ve bu dönüşüme karşı şiddet araçlarıyla nereye kadar direnecekleridir. Dünya gelişiminin bizzat şirket sermayesinin kendisi tarafından ispatlanmış olan yükselen potansiyeli göz önüne alınırsa, eşitsiz gelişme yapısının mevcut haliyle uzun süre devam ettirilebileceğine inanmıyorum. Ancak merkezdeki güç büyüktür ve silâhların seçimini yapma hakkı ilk olarak bu silâhlara sahip olanların elindedir.

Theodor Mommsen, Roma Cumhuriyeti tarihini kaderine boyun eğen birinin hüznüyle özetledi:

O gerçekten de eski bir dünyaydı ve Sezar'ın son derece yüksek vatanseverliği bile onu yeniden gençleştiremezdi. Şafak, gece doğal akışı tamamlanıncaya kadar yeniden geri gelmez.

Ben ise mevcut durumu bu tür bir kötümserlikle gözlemlemiyorum. Tarih şimdi daha hızlı hareket etmektedir, olumlu değişimleri zorlayan güçler daha kuvvetlidirler ve merkez, azmini ve kendine güvenini kaybediyor gibi görünmektedir. Giderek açık hale gelmektedir ki, şirket kapitalizminin tamamen tersine, bizler teşebbüs mikrokozması içinde daha az "etkili" ve dünya toplumunun makrokozmosu içinde çok daha fazla "etkili" olmak zorundayız. Çokuluslu şirket sisteminin karşı ütopyası, bize hem neden kaçınılması gerektiğini, hem de neyin olanaklı olduğunu gösterir.

3. Sermayenin uluslararasılaşması*

Çokuluslu şirket ya da çokuluslu şirket sistemi, birbiriyle bağlantılı üç yöne sahiptir: Uluslararası sermaye hareketleri, uluslararası kapitalist üretim ve uluslararası yönetim [*government*].

Uluslararası sermaye hareketleriyle, ilk olarak, şirketlerin denizaşırı şubelerinde ve iştiraklerindeki, hâlihazırdaki miktarı Amerikan çokulusçuları için yaklaşık 80 milyar dolar ve Amerikalı olmayan çokulusçular için yaklaşık 50 milyar dolar civarındaki doğrudan yatırımları kastediyorum. Uluslararası sermaye hareketleriyle, ikinci olarak, çokuluslu şirket tarafından teşvik edilen ve böylece uluslararası finansın büyümesini teşvik etmiş olan birleşik haldeki kısa vade, uzun vade ve öz sermaye kaynağını, yani yabancı bankalardaki depozitleri; Avrupa para ve Avrupa tahvil piyasasındaki yatırımları ve yabancı ülke vatandaşları tarafından uluslararası firmaların şirket hisse senetlerine yapılan yatırımları vb. kastediyorum. Şirketler tarafından yapılan doğrudan yabancı yatırımlar, bütün dünyadan sermayeyi kredi olarak çekmeye yönelik devasa bir üstyapının temeli olarak hizmet görmüş bulunmaktadır; şirket sermayesi dışındaki birleşik özel sermayenin bir ülkeden diğerine akışı, en az şirketler tarafından yapılan doğrudan yatırımlar kadar büyüktür ve muhtemelen daha hızlı büyümektedir.

Uluslararası kapitalist üretim, çok sayıda ülkeden emeği, dünya çapında şirketleştirilmiş bir üretken yapıda bütünleş-

* Bu makale ilk olarak *The Journal of Economic Issues*, C. 6, No. 1, Mart 1972, s. 91-111. Copyright, © 1972'de Evrimci Ekonomi Derneği tarafından yayınlanmıştır. Evrimci Ekonomi Derneği'nin izniyle yeniden basılmıştır.

tiren kaynaşmayı ifade eder. Örneğin Amerikan firmaları, yabancı ülkelerde 5-7 milyon arasında kişiyi doğrudan ve miktarı giderek büyüyen ancak sayısı bilinmeyen insanı da taşeronluk, lisans verme vb. yollarla dolaylı olarak istihdam ederler. Bu en büyük 500 Amerikan firmasının toplam istihdam hacmi olan 13 ya da 14 milyonla (bu rakam yabancı çalışanların tümünü değil bir kısmını içerir) karşılaştırıldığında, çok sayıda büyük şirketin emek gücünün, yüzde 30, yüzde 40 ya da 50'sine ve daha fazlasının ABD dışında bulunduğu anlamına gelir.

Uluslararası yönetim, ulus devletlerin geleneksel iktidarlarının aşınmasını ve çokuluslu şirketin, sermaye ve emeği uluslararasılaştırması eğilimiyle uyumlu uluslararası ekonomik politika araçlarının ortaya çıkışını ifade eder. Bir şirket ülke dışına yatırım yaptığında, dışarıya sadece sermaye ve yönetici göndermekle kalmaz ama aynı zamanda yabancı sermayeyi ve emeği, bütünleşmiş bir dünya ağına çekebilecek bir sistem de kurar. Geçen on yılda gerçekleştiği ve gelecekte de giderek artan biçimde gerçekleşeceği gibi çok sayıda ülkeden çok sayıda firma, bunu genişleyen bir ölçekte birlikte yaptığında, yeni bir dünya sistemi kurmuş olurlar. Bunlar, dünya sermayesini ve dünya emeğini, geçmiş üç yüz yılda dünya kapitalizmini niteleyen ulusal ekonomiler sistemini tümüyle değiştiren, birbirine kenetlenmiş çapraz bir karşılıklı nüfuz sistemi içinde birleştirmektedirler. Bu süreç, ulus devletlerin bağımsızlığını azaltır ve artan karşılıklı bağımlılığın üstesinden gelebilmek için ulusüstü kurumların oluşumunu gerektirir. Devlet sınırlarının kaybolduğu bir dünya piyasası yaratabilmek için, içinde farklı çıkarların, yasaların, hükümetlerin ve vergileme ve düzenleme sistemlerinin hep birlikte, uluslararası özel mülkiyet hakları ve uluslararası özel mülkiyet sınırlarına ilişkin bütünleşmiş bir hukukî mevzuat içine konduğu bir dünya sistemine ihtiyaç vardır.

Bu üççatallı süreç tamamlanmış olmaktan uzaktır ve hiç de pürüzsüz değildir, ama genelde düşünüldüğünden çok daha ileriye ve çok daha hızlı hareket etmiştir. Yeni bir uluslararası sistemin ana hatları şimdiden ayırt edilebilir durumdadır ve buna hemen eklemek gerekir ki, bu sistemin çatlakları da aynı

şekilde ayırt edilebilir durumdadır. Amerikan firmaları öncü konumda olmuşlardır, ama Avrupa şirketleri de hemen onların peşinden gelmektedirler; daha yeni başlamış olan Japon şirketleri çok hızlı hareket etmektedirler. Uluslararası sermaye piyasaları ve uluslararası bankacılık da çabucak büyümektedir ve bu güçlerin birleşik hareketi hükümetlerin özerkliğini hızla daraltmaktadır. Uluslararası yönetsel birimlerin kurulması için büyük baskı bulunmaktadır ve birçok cepheden bir başlangıç yapılmış durumdadır, ancak süreç zikzaktır ve bir temele sahip olmaktan uzaktır.

Argüman

Bu denemede sürecin ekonomi politığına, yani ticaretin çokuluslu hale gelmesine eşlik eden siyasal birleşmelere odaklanmak istiyorum. Son tahlilde piyasalar silâhın namlusundan çıkarak meydana gelir ve elbette kapitalist hatlarda bütünleşmiş bir dünya ekonomisi kurmak siyasal iktidarın uluslararası hareketliliğini gerektirmektedir.

Çözümlememin ana görünümü iktidar piramididir ve çalışmanın odağı, ulus devletlere ait ayrı ayrı piramitleri uluslararası bir piramit içinde birleştirmektir. Franz Oppenheimer devlet üzerine klasik denemesinde, “iki ilkel feodal devlet birbirine karıştığında, bunların toplumsal tabakaları, belirli bir dereceye kadar iki oyun kâğıdı destesinin birbiriyle karıştırılmasıyla ortaya çıkacak kombinasyonlarla karşılaştırılabilecek kadar çeşitli yollardan katmanlaşırlar.”¹ diye yazdı. Uluslararası ekonomide şu anda devam eden bütünleşme süreci de, –ulusal şirket ve sermaye yeni bir sahiplik ve kontrol sistemi içinde birbirlerine nüfuz ettiğinden– buna benzer bir yöntemle düşünülebilir. Karışım, gelişigüzel olmadığı gibi düzenli de değildir, hatta aynı boyuttaki kâğıt destelerinin karışımı da sözkonusu değildir. Aslar, papazlar ve kızlar üstte kalmaya çalışmaktadırlar, ama kendi farklı kümeleri üzerinde efendilik yapmak yerine daha karmaşık bir yapı içine çapraz biçimde nüfuz etmektedirler.

Katıksız ve basit Amerikan emperyalizmi yerine açıkça

¹ Franz Oppenheimer, *The State* (New York: B. W. Huebsh, 1922; Arno, 1972), s. 110.

çapraz nüfuz tasvirini seçmiş bulunmaktayım, çünkü geçen yirmi beş yılın niteliği olan Amerikan hegemonyasının, Avrupa, Japonya ve Rusya'nın toparlanmasıyla birlikte sona ermiş olduğuna inanmaktayım. Amerikan sermayesi pekâlâ bir hâkimiyet pozisyonunu elinde tutabilecek durumda olabilir, ama aynı zamanda ciddi meydan okumayla karşı karşıyadır ve iktidarı, diğer kapitalistlerle geçmişte olduğundan daha fazla paylaşmak zorunda kalacaktır.

Çözümlememde, emek piyasasında şirket hiyerarşisi ve rekabetin halk iktidarını bölmesine ve zayıflatmasına karşılık, ürün ve sermaye piyasalarında rekabetin, kapitalistler arasında birleşik bir çıkarı şekillendirmeye nasıl yardımcı olduğu konusuna vurgu yapmak istiyorum. Çokuluslu şirket dinamiği, bu nedenle çelişkili bir dinamiktir. Doğrudur, bu dinamik üretimin toplumsal doğasını dünya düzeyine yayar ama bunu sadece azınlık iktidarı temeli üzerinden yapar ve sermayenin, içinde geliştiği genel toplumsal iktidar ile bu toplumsal koşullar üzerindeki bireysel kapitalistlerin özel iktidarı arasında bir çatışma ortaya çıkar. Sermaye, çok sayıda işçiyi üretimde birleştirdiğinden ve çok sayıda sermayeyi mülk sahipliği yoluyla kolektif hale getirdiğinden, topluma karşı duran, yabancılaşmış bağımsız bir iktidar haline gelir ve insanî üretkenliğin tam gelişimi ile bunun evrensel olarak uygulanışını denetler. Rekabet büyüünün, özel çıkarları genel çıkara dönüştürebileceğini düşünen (ancak Robert Heilbroner'in göstermiş olduğu gibi, daha sonradan, çılgınlığa dayalı bu yöntemin ciddi sınırlamaları olduğunu hissedene²) Adam Smith'in *müsaade-siyle* söylersem, kapitalist örgütlenme, üretkenlik geliştikçe ve sistem dünya ölçeğine doğru genişledikçe maliyeti daha ağır hale gelen çelişkilerle yüklenir.

Kapitalizm şartlarında, birbirlerine karşı kayıtsız kalan bireylerin karşılıklı ve evrensel bağımlılığı, onları birbirlerine bağlayan toplumsal şebekeyi inşa eder. Kapitalizm *piyasada*—esas itibarıyla—rekabetten başka bir otoriteyi kabul etmeyen ve yarattıkları toplumsal üretimle uyumlu bir toplumsal görünüm geliştirme yeteneğine sahip olmayan üreticileri birleştiri-

² Andrew S. Skinner, ed., *Essays on Adam Smith* (Oxford: Clarendon Press, 1975) içinde, Robert Heilbroner, "Paradox of Progress".

rir. *Fabrikada* ya da *şirkette* emeği koordine etmek için; işçiyi, parçası olduğu işbirliği sürecinden habersiz durumda tutmak için ve işçiyi işine, iş araçlarına, makinelere ve ürettiği ürüne karşı yabancılaştırmak için otoriter bir hiyerarşi kullanılır. İşçilerin gönüllü işbirliğine yanaşmamaları, ama yabancı bir güç tarafından işbirliğine zorlanmaları olgusu, sermayenin işçilerin itaatsizlikleriyle mücadele etmek için daima enerji sarf etmek zorunda kalacağı anlamına gelir, lakin iş sürecinin demokratik olmayan doğası nedeniyle bilim tarafından yaratılan insanî gelişim olanakları gerçekleştirilemez. Devlet dışsalılıklara ilişkin israfın azaltılabilmesi ve gerek sermayeler arasındaki, gerekse sermaye ile emek arasındaki çatışmaların düzeltilmesi amacıyla kapitalizmi koordine etmek için piyasa üzerindeki bir alandan girişimde bulunur. Ancak devlet eli kolu bağlı olarak işlemek zorundadır. Devlet mevcut sorunları, bu sorunları üreten özel mülkiyet sistemine zarar vermeden çözmek zorundadır. Kamu politikasının iyi niyetleri, her zaman bu özel mülkiyet sistemi kayasına çarparak batır ve toplum bu daimi rekabetin, toplumsal gereksinimleri karşılama yetersizliğinin ve engellenen insanî gelişimin maliyetini yüklenmek zorundadır.

Sunumumda Marksist bir eğilimin bulunduğu açıktır. Malesef, Marx'ın ücretli emek, dış ticaret ve devlet ile dünya ekonomisi üzerine yazmayı taahhüt ettiği bölümler hiçbir zaman yazılmamıştır (ya da bulunamamıştır) ve Marx'ın yaptığı çözümlemenin öğeleri, yazdığı çok sayıda şey içinde dağınık halde bulunurlar. Ancak Marx'ın, okuyucunun yararlı görebileceği, temel argümanının kısa ve özlü bir açıklaması *Kapital*'in 3. Cildinde bulunur. Marx orada "kapitalist üretimin üç temel olgusunu" aşağıdaki şekilde tanımlar:

- 1) Dolaysız emekçilerin mülkiyetini sona erdiren ve toplumsal kapasiteye dönüştüren, üretim araçlarının az sayıda elde temerküzü. Bu araçlar, başlangıçta kapitalistlerin özel mülkiyeti bile olsa durum değişmez. Bu az sayıda kişi burjuva toplumunun emanetçileridir, ama bunlar bu emanetçiliğin bütün hasılasını ceplerine indirirler.
- 2) Emeğin, rekabet, işbölümü ve emeğin doğal bilimlerle bir-

leştirilmesi aracılığıyla toplumsal emek biçiminde dönüştürülmesi.

Bu iki anlamda, kapitalist üretim tarzı, çelişkili biçimlerde bile olsa, özel mülkiyeti ve özel emeği ortadan kaldırır.

3) Dünya piyasasının yaratılması.

Kapitalist üretim tarzı altında gelişen, nüfusa görece olarak muhteşem olan üretkenlik, ...genişleyen zenginlikle ve muazzam üretkenliğinin tümünün uğrunda işlediği sürekli olarak daralan temelle ilişkisinde çelişir. Bu üretkenlik, şişirilmiş bu sermayenin değerini artırdığı koşullarla da çelişir. Bu yüzden de krizler doğar.³

Şirketlerin uluslararasılaştırılması

“Emek, sistematik olarak işbirliği yaptığı anda bireyselliğinin prangalarını çıkarır ve türünün kabiliyetini geliştirir.”⁴ diye yazar Marx. Ancak emeğin işbirliği yapabilmesi için, bir araya getirilmesi ve mübadele aracılığıyla ilişkilendirilmesi zorunludur. Kapitalizm altında emekçilerin işbirliği, tümüyle onları istihdam eden sermaye tarafından gerçekleştirilir. Toplumsal emeğin tarihi, toplumsal sermayenin tarihidir, çünkü birlikte çalışabilecek emekçilerin sayısı sermayenin temerküz ve merkezileşme derecesine bağlıdır.

Sermayeyi giderek daha büyük kümeler halinde temerküz ettiren ve ardından bu kümeleri bir bütünde birleştiren iki güçlü kaldıraç *rekabet* ve *kredidir*. Firmalar rekabet sürecinde kendilerini korumanın bir aracı olarak kârlarını sürekli olarak yeniden yatırımda kullanmaya ve piyasalarını genişletmeye sürüklenirler. Kredi sistemi, bireysel sermayeleri birleştirir ve ölçek bakımından daha ileri artışları tetikler. Kredi sistemi, sermayenin merkezileşmesi ve sermayenin kolektif çıkarlarının korunması için, bireysel firma üzerinde muazzam bir toplumsal mekanizma olarak hareket eder. Piyasa güçleri olan rekabet ve kredi sistemi, şimdi dünya ölçeğinde işlemektedirler ve şirketler ile sermayenin uluslararasılaşmasına yol açmaktadırlar.

³ Karl Marx, *Capital*, 3 Cilt (New York: International Publishers, 1967), C. III, s. 266.

⁴ Karl Marx, *Capital*, a.g.e., C. I, s. 329.

Şirket genişlemesinin dinamikleri

Ticarî teşebbüsler, genellikle bazı özel keşifler ya da yararlar etrafında inşa edilirler. Bunlar yenileştirmelerin genelleşmesinden önce, bir malı rakiplerinden daha fazla fiyat kırarak daha ucuza satabilirler ve bu durumda bile pekâlâ üretim maliyetinin üstünde bir fiyata satış yapabilirler. Ancak bunların konumları, sürekli olarak yeni bir teknolojiyi, yeni bir ürünü, yeni bir teşkilâtlanma biçimini ya da yeni bir emek arzını keşfederek piyasaya yeni girenler tarafından tehdit edilir. Ürün döngüsünün diyalektiği, kapitalizme onu daha ileriye götürecek devinimi verir. Bir yenileştirme sunulduktan sonra, eğer başarılı olursa, diğer ürünlerin yerini aldığı anda, ürün yüksek bir büyüme oranına sahip olur ve giderek daha çok tüketici bu ürünü kullanmaya başlar. Piyasa doygunluğa ulaşıncaya, kârlılık sıkışırken, büyüme giligide azalır. Eş zamanlı olarak diğer firmalar piyasaya girmeye çalışırlar, çünkü yenileştirmenin başarısı, yeni ürünün iş yaptığına ve bir piyasanın var olduğuna ilişkin somut bir kanıt sağlar. Sırrın açığa çıkmasıyla birlikte üretim maliyetleri hâkim olmaya başlar. Daha ucuz emek kullanan ya da daha düşük kâr oranlarını kabul eden diğer firmaların rekabeti, yeniliği ilk uygulayanın kârını kemirir.

Rekabetçi tehditle başa çıkmanın iki yolu vardır. İlk olarak yeni ürünlerin geliştirilmesi için sürekli bir çaba sarfedilebilir; büyüme oranı düştüğünde, firma yolu değiştirebilir ve yüksek kâr oranlarında kalmayı sürdürebilir. İkinci olarak ürün döngüsü, pazarlama kanallarının kontrolünün kazanılması, daha ucuz emek bölgelerinin bulunup oralara taşınması ve gizlilik yollarıyla uzatılabilir. Bu iki yöntem, hiç kuşkusuz birbirinin içine geçmiştir, çünkü bir firmanın piyasası ne kadar büyükse, bu firma, yenileştirmenin maliyetini o kadar yayabilir ve araştırma ve gelişme için o kadar kaynak sağlayabilir.

Bu yöntemlerin her ikisi de daha fazla yatırım gerektirir. Bir şirket, işlerinin tıkırında olması nedeniyle, belirli bir zamanda yüksek oranda kâr elde edebilir, ancak rekabet ve teknolojik değişim, bu şirketi, avantajlarını ortadan kaldırmakla tehdit edebilir. Firmanın üretimi ıslah edebilmesi için, kârlarını yeniden yatırıma dönüştürmesi ve ölçeğini “sadece kendini

korumaya yönelik bir önlem olarak ve yıkım tehdidi altında" büyütmesi zorunludur. Böylece kapitalizm altında değişim normalleşir ve işadamları bir sürecin mevcut şekline hiçbir zaman sonmuş gibi bakamazlar, mevcut duruma son muamelesi yapamazlar. Üretimdeki kesintisiz devrimler ve bunun sonucu olan mevcut sermayenin aşınması, iş adamlarını, yeni yöntemler ve yeni yerler arama konusunda cesaretlendirir.

Ellili ve altmışlı yıllarda uluslararası rekabet

Bu diyalektik, Amerikan firmalarının yabancı ülkelerde savaş [II. Dünya Savaşı, -ç.n.] sonrası yayılışlarında önemli bir rol oynadı. Amerikan dev şirketlerinden çokuluslu olanlar ya da sonradan çokuluslu hale gelenler, örgütlenme teknolojisi, sermayeye erişim ve ürün farklılaştırması konularında çok sayıda avantaj elde ettiler. İhracat aracılığıyla yabancı piyasadaki kaynak edinen firmalar, üretim ve tüketim arasındaki uzun mesafe sayesinde kendi üretim sırları için belli bir korumaya da elde ederler. Avrupa ve Japonya'nın toparlanması, son zamanlarda meydana okumayla karşılaşmalarına neden oldu ve çok sayıda yabancı firmanın onların teknolojilerini ve yöntemlerini kullandığını ya da daha iyisini yaptığını görmeye başladılar. Bu şirketler, yayılmalarının diğer ülkelerdeki yeni sermaye oluşumları tarafından önlendiğini görebildiler ve kendilerini koruyacak yabancı yatırımlara girişmedikleri takdirde çıkarlarının kısa ömürlü olacağını keşfettiler.

Bu firmalar yayılma için üç güdüye sahiptiler: (1) Bunlar uzmanlaştıkları mallar bakımından *piyasalarda* hızlı bir büyüme gördüler. (2) Bunlar dışarıda üretmeyi kârlı kılan daha *ucuz emek* (üretkenlik bölü ücret) gördüler. (3) Bunlar *yabancı rakiplerin* kendilerinden daha hızlı büyüdüğünü ve dünya piyasasından giderek artmakta olan bir pay aldıklarını gördüler.

Bu söylenenler bireysel firma için ayrı olgular gibi görünebilirler, ancak emek piyasası aracılığıyla birbirlerine sıkıca bağlıdırlar. Avrupa ile Japonya, savaş tahribatından Amerikan standartlarının oldukça altındaki tüketici kalıpları ve beklentileri ile çıktılar. Ancak bunların potansiyel üretkenlikleri, iş alışkanlıkları ve emek gücünün beceri düzeyleri veri alınır-

sa, Amerika'nın üretkenliğinin yaklaşık olarak çok da fazla altında değildir. Emek gücü örgütlenebilseydi ve tüketimin çok hızlı yükselişi engellenebilseydi, büyük bir fazla ortaya çıkardı.

Amerikan yardımıyla sosyalist bir alternatif tehdidinden kaçınıldı ve devlet bir altyapı inşa etti, eğitimde reform yaptı, yeni dış ticaret politikası benimsedi ve sermayenin yönlendirilmesi ve yatırımın planlanması için yönetsel bir yapı geliştirildi. Özel sanayinin hızlı genişlemesi için yol temizlendi. Ulusal kapitalistler savaş süresince birikmiş olan teknolojiiden yararlanma, yüksek verimlilik oranları elde etme ve hızlıca büyüme yeteneği gösterdiler. Bu büyüme, insanları tarımdan sanayiye ve eski sanayiden yeni sanayiye doğru yer değiştirterek piyasayı yeni ürünler için genişletti.

Amerikan firmalarına, böylece, bir fırsat ve bir meydan okuma sunuluyordu. Yabancı piyasaların büyümesi ve emek arzı, Amerikan firmaları için dışarda yatırım yapmayı cazip hale getirdi; Avrupalı ve Japon firmaların büyümesi ise bu yatırımı zorunlu kıldı. Amerikan firmaları en önemli siyasal etkiye sahip oldukları 40'lı yılların sonlarında ve 50'li yılların başlarında kıta Avrupası ve Japonya'ya ciddi anlamda yatırım yapmadılar. Yalnızca Ortak Pazar'ın gelişiminden sonra, o zamana kadar göstermedikleri büyük bir çaba gösterdiler; tam o sırada Japon firmalarla yapılan ciddi rekabet, Japonya'ya giriş için önemli bir sürükleyici olarak onları kışkırttı. Kapitalistlere, yayılma için kılavuzluk eden şey, öngöründen daha çok rekabet baskısıdır.

Yetmişli ve seksenli yıllarda uluslararası rekabet

Dünya ekonomisi şimdi yeni fırsatlar ve meydan okumalar sunmaktadır. Avrupalılar kendi nüfuslarını ve ucuz emek ithalatı olanaklarını tükettiklerinden, Avrupa'da sınırsız emek arzı kurumaktadır. Yirmi yıllık refah, tüketim standartları ve çalışma yoğunluğu hakkında emeğin beklentilerini değiştirmiş bulunmaktadır. Avrupa olgunluktan yaşlılığa geçiş aşamasındadır. Japonya'da, emek kıtlığına doğru bir eğilim, yani emeğin üretimi ile tüketimi arasındaki mesafede bir düşüş eğilimi, ortaya çıkmaktadır. ABD'de çalışmaya direnme, ser-

mayenin bakış açısından, öyle görünmektedir ki ciddi oranlara ulaşmak üzeredir. Bütün bu ülkelere mensup firmalar, giderek artan biçimde merkezden uzaktaki alanlarda bulunan emeğe bakmaktadırlar.

Doğu Avrupa'da düşük tüketim standartları ile altyapıda, sağlık hizmetlerinde ve eğitimdeki büyük genişleme, şimdi demokratik olmayan sosyalizm batağına saplanan potansiyel olarak çok yüksek artı değer oranı ile sonuçlanmış bulunmaktadır. Bu ekonomilerin yöneticileri, ekonomik reformlar aracılığıyla, bu artıyı sermaye ve zenginlik birikimine yönlendirmeye çalışmaktadırlar. Bunlar Özgür Dünya kapitalistlerine önemli ölçüde meydan okuyabilirlerdi. (Bu ülkeler eğer sosyalist gelişme seçeneğini seçmiş olsalardı, tehdit daha büyük, ama farklı olurdu.) Doğu-Batı ticaret kapaşması ve teknik anlaşmalar, bu meydan okumayı bir fırsata dönüştürme girişimidir. Daha az gelişmiş ve daha az uyumlu olan Çin de, önemli bir ticarî ve sınaî meydan okumayı temsil etmektedir. (Bu makale, Parker markalı bir kalemin mükemmel bir kopyası olan – bilebildiğim kadarıyla – Çin'de imal edilen bir kalemle yazıldı; bu kalem İran'da 50 sente ve Singapur'da 40 sente satılmaktadır.) Çin'in artı emeği için kapaşma daha yeni başlamaktadır.

Üçüncü Dünya gelecek yıllarda önemli bir mücadele alanı olacaktır. Marx şöyle yazdı: "Kapitalist üretim, önce malların üretimini genelleştirir ve sonra, aşamalı olarak, bütün mal üretimini kapitalist mal üretimine dönüştürür."⁵ On dokuzuncu yüzyıl sonlarındaki ve yirminci yüzyıl başlarındaki büyük ticaret devrimi, sermaye ve emeği içeren serbest piyasalardan çok, çoğunlukla tarıma, köylülere ya da sözleşmeli emek sistemine dayalı Üçüncü Dünyayı ihracat ekonomisine dönüştürdü. Kırklı ve ellili yıllarda bu evrimin sonucu, ulusal bağımsızlık hareketlerine ve kentleşmede, altyapıda ve eğitimde büyük bir yükselişe neden oldu. Emek güçlerini satmaya hazır vaziyette ve istekli çok sayıdaki yetenekli insan (yine de bunlar genellikle nüfusun küçük bir oranını oluşturur) kentlerde yoğunlaşmaya başladı. Devletin, eğitimi, kent ve sanayi altyapısını ve diğer hizmetleri yaygınlaştırması ne-

⁵ Karl Marx, *Capital*, a.g.e, C. II, s. 34.

deniyle potansiyel üretkenlik artarken, tüketim standartları bu geniş özgür emek arzı nedeniyle düşük kaldı.

Sömürgeci dönem boyunca üzerine konan sınırlamalar nedeniyle yerel kapitalist sınıf zayıfken, potansiyel artı emek büyüktür. Çok sayıda çokuluslu şirket, önceleri ithalatı ikâme etmek için, ama şimdi az gelişmiş ülkelere ve gelişmiş dünyaya ihracatı genişletmek için bu ucuz emek arzını kullanmaya başlamış bulunmaktadır. Uluslararası yatırımın bu aşaması daha yeni başlamaktadır, ama bu bol emek arzı dikkate alındığında muhtemelen hızla büyüyecek gibi görünmektedir. Çokuluslu şirketler için büyük tehlike, mal üretiminin, kapitalist mal üretimine dönüşümünü engelleyecek olan, yani Asyalı ve Mısırlı kralların, Etrüsk din adamlarının vs. kolektif emek üzerindeki iktidarlarını çokuluslu kapitalistlere devrini önleyecek olan sosyalizm ya da devlet kapitalizmidir.

Dünyanın bütün büyük firmaları, gelecekteki büyümenin bu çeşitli kaynakları için yarışmaktadırlar; ama bunu kıran kırana bir rekabet yoluyla değil oligopolcü bir yoldan yapmaktadırlar. Bunlar birbirlerine karşılıklı olarak bağımlı olduklarını kabul etmektedirler ve pastayı, ona zarar vermeden paylaşmaya çaba göstermektedirler. Böyle yaptıkça da, kârları için, kendi ülkelerinin ekonomisine giderek daha az bağımlı ve dünya ekonomisine giderek daha fazla bağımlı hale gelmektedirler. Firmalar arasında ulusalcılık temeline dayalı çatışmalar, böylece uluslararası piyasa paylaşımına ve danışıklı dövüşe dönüşmektedir.

Sermayenin uluslararasılaşması

Sermaye temerküzünün ve merkezileşmenin ikinci büyük kaldırıcı kredi sistemidir. Dünya ölçekli bir sermaye piyasasının oluşumu daha yeni başlamıştır; ancak bu piyasanın gelişimi mevcut oranda devam edecek olursa, çok yakın bir zamanda, dünya ekonomisinde çok büyük öneme sahip bir etmen haline gelecektir.

Çokuluslu şirket ve uluslararası sermaye piyasasının paralel, bir arada yaşayan gelişmeler olarak görülmeleri gerekir. Çokuluslu şirketin, bütün uluslardan gelen, hiçbir zaman tam olarak dengede olmayan, sürekli para giriş çıkışından kaynak-

lanan, kısa vadeli ödünç para ve yatırım ihtiyacı, uluslararası bankacılığı teşvik etmiştir ve kısa vadeli para piyasalarının bütünleşmesine yardımcı olmuştur; çokuluslu şirketin uzun vadeli finansal gereklilikleri ve mükemmel kredi notu, uluslararası tahvil ve hisse senedi sermayesine olan talebi genişletmiş bulunmaktadır. Bu, serbest uluslararası sermaye hareketliliği için bir itici güç oluşturmaktadır.

Örneğin Avro [*Eurobond*] tahvil piyasası, yerküre üzerindeki her bir noktadan sermayeyi cezbeder, (bu sermayenin önemli bir bölümü, az gelişmiş ülkelerden, özellikle Orta Doğu'nun petrol zenginliğinden ve Güneydoğu Asya'nın savaş zenginliğinden gelir) bu sermayeyi, örgütlenmiş bir sermaye kümesi içinde temerküz ettirir ve bunu çokuluslu şirketler ve diğer araçlar üzerinden gelmiş olduğu ülkeye yeniden yönlendirir. Bundan sonra bu sermaye uluslararası sermaye damgasını taşır ve uluslararası sermaye ayrıcalıklarından yararlanır.

Uluslararası sermaye piyasasının gelişimi, çokuluslu şirketlere çok sayıda ulusun tasarrufuna daha yüksek erişim olanağı verir, daha büyük girişimlerin oluşumunu olanaklı kılar ve şirket birleşmelerini ve birliklerini geliştirir. Bu piyasa en önemlisi, birbiriyle rekabet halindeki ulusal sermayeler arasında, çokuluslu şirket sisteminin yaşamasının can alıcı önemdeki bir bileşeni olarak, bir çıkar özdeşliği oluşmasına yardımcı olur. Son bölümde, uluslararası rekabetin, ürün piyasasında, şirketlerin ufkunu ulusal düzlemde uluslararası düzleme nasıl yükselttiğini gördük. Benzer şekilde, özel sermayenin çokuluslu şirket aracılığıyla ya da çokuluslu şirketle birlikte uluslararası düzeyde akışı, bireysel servet sahiplerine, gelirlerinin giderek daha az miktarının kendi ülkelerinden ve giderek daha fazlasının genel olarak dünya ekonomisinden gelmesi oranında, bir bütün halindeki uluslararası kapitalist sistemde bir pay verir.

Örneğin Amerikan firmalarının denizaşırı gelişmesi, Amerikalı hissedarların uluslararası düzeyde yatırım portföyünü esaslı şekilde çeşitlendirdi. Ek olarak Amerikalılar, Amerikan olmayan şirketlerde hisse satın aldılar ya da dışarıda toprağa ya da diğer varlıklara yatırım yaptılar ve böylece çıkarlarını,

ABD'den bir bütün halindeki dünyaya daha fazla naklettiler. ABD dışındaki sanayinin büyümesine ve ABD içindeki toplumsal ve siyasal sorunlara ilişkin görüntüler veri alındığında, bu çeşitlilik muhtemelen bir tür sermaye kaçıışı biçiminde devam edecektir. Eş zamanlı olarak diğer ülkelerden kapitalistler de, ABD'den şirket hisselerini satın almakta, bölgesel ya da yerel sermaye piyasalarında çokuluslulara ödünç para vermekte, bu yolla ulusallık niteliklerinden sıyrılmakta ve uluslararası sermayenin parçası olmaktadırlar.⁶

Ulusal şirketler ve ulusal finans kapital

Burada yüzyılın dönümünde ABD'deki ulusal şirketlerin ve ulusal kapitalizmin gelişimi konusunda bir benzetme yapılacaktır. Bundan önceki tipik sanayi teşebbüsü, sadece az sayıdaki dış hissedarı bulunan kapalı aile firmasıydı. Birleşme hareketi ve sınai öz sermaye için ulusal bir sermaye piyasasının gelişimiyle birlikte modern şirket, hiçbiri hisselerin çoğunluğuna sahip olmayan çok sayıda hissedarla ortaya çıkmaya başladı.

Mal sahipliğinin yayılmasının [*dispersion*] ve mal sahipleri tarafından yönetim üzerinde doğrudan kontrolün azalmasının, belirgin biçimde kapitalist nitelik taşıyan üretim sürecinden bağımsız işleyen özerk bir teknokratik yapıyı nasıl yarattığı hakkında çok şey yazıldı. Ancak bu sürece tam tersine bir yöntemle bakmak bana daha uygun gibi görünüyor. Şirket hisselerinin büyük çoğunluğuna sahip olan toplam nüfusun %1'ini oluşturan büyük kapitalistlerin bakış açısıyla modern şirket, kapitalistlerin kontrollerini sürdürmelerinin ve servetlerinin sürekli birikimini güvenceye almalarının kurumsal bir aracıydı.

⁶ Burada sunulan düşüncelerin çoğu şu eserlerde daha da geliştirilmiştir: C. P. Kindleberger, *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970) içinde S. Hymer ve R. Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in (bu kitabın 8. Bölümü olarak yeniden basılmıştır.); S. Hymer, "The Efficiency (Contradictions) of the Multinational Corporation," *American Economic Review*, Mayıs 1970 (Bu Kitabın 1. Bölümü); J. Bhagwati, ed., *Economics and World Order* (New York: Macmillan, 1972) içinde S. Hymer, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development," (Bu kitabın 2. Bölümü) ve S. Hymer, "Robinson Crusoe and the Secret of Primitive Accumulation," *Monthly Review*, September 1971 (Bu kitabın 4. Bölümü).

Gerçekte olan şey, hisselerin zengin olanlar arasında mübadele edilmesi, böylece ortak bir cephe oluşturulmasıydı. Kapitalistler, çıkarlarından vazgeçmek şöyle dursun, bu çıkarları genelleştirdiler. Her bir aile sermayesinin özel bir firma içine kilitlenmesi yerine, bu sermaye çok sayıda firma üzerinden ve hükümet tahvilleri ve toprak gibi başka varlıklar üzerinden çeşitlendi. Bu sistemde rekabet, getiri oranının az ya da çok dengeli olmasını güvenceye almaktadır ve her sermaye eğer yeterli miktarda çeşitlendirilmişse ve basiretli bir biçimde idare edilmişse, büyüklüğüne göre, genel toplumsal fazladan payını alacaktır. Rekabet, her kapitalistin ortalamanın üstünde bir getiri oranı elde etmeye uğraşması dolayısıyla varlığını sürdürür, ancak toplam kâr oranında belirleyici olan genel bir çıkar doğar. Bu aralarında daha yüksek düzeyde cereyan eden “rekabet sırasında çok az sevgi kaybı olurken işçi sınıfının bütünü karşısında gerçek bir hür masonlar toplumu oluştururlar.”⁷

Ortaklık yapısı ve bir yönetici sınıfın gelişimi, sermayenin, emeği denetleme işini başkalarına devretmesini ve kâr oranı ile birikim oranını korumak için piyasaya ve devlete [government] dayanmasını olanaklı kıldı. Bu bağlamda Marx, Aristo’dan şu alıntıyı yapar: “Ne zamanki efendiler denetim işiyle kendileri uğraşmak zorunda kalmazlar, efendiler devlet işlerine katılır ya da felsefe çalışırken, yönetici *bu onuru* üstlenir.”⁸ Ya da Platon’un sistemi kullanılabilir ve denebilir ki teknokrat yapı, yardımcılarının işlevini yerine getirirken, sermaye sahipleri koruyucuların konumuna yükselmişlerdir. Rockefeller ailesinin çıkarları artık sadece Standart Oil petrol şirketine bağlı değildir, ama ailenin biriktirme eğilimleri şimdi de azalmış değildir; bunlar ekonomi okurlar ve bankacılığın ve hükümetin koruyucuları olarak devlet işlerine katılırlar.

Çokuluslu şirketler ve uluslararası sermaye

Bu bakış açısından ulusal şirket, “özel” mülkiyeti kolektifleştirme yoluyla kaldırmış ve ona özü itibarıyla bir sınıfın ortak sermayesinin zorunlu koşulu olan genel bir toplumsal nitelik

⁷ Karl Marx, *Capital*, a.g.e, C. III, s. 198.

⁸ A.g.e., s. 385

vermiştir. Bu sınıfın ağır basan çıkarı, her bir kişinin diğer bir kişiye karşı savaşında değil, ama hepsinin ortak ihtiyacı olan kapitalist toplumu, yani gelir getiren mülkiyet hakları ile bu geliri üretmek için yeterli emek arzını güvenceye almayı sürdürmektedir. Benzer biçimde çokuluslu şirket sistemi de ulusal sermayeyi ortadan kaldırma ve hasılanın, daha önce hiç olmadığı kadar yüksek bir düzeyde işbirliğiyle üretildiği, ama kontrolün belirsiz kaldığı; toplumun güvenilir kişileri olarak kapitalistlerin, hasılanın büyük bir hissesini ceplerine indirmeye devam ettikleri bir dünya sistemi yaratma eğilimindedir.

Çokuluslu şirket sistemi olmaksızın. Amerikan sermayesi ile Avrupa ve Japon sermayeleri, dünya emeğinin yükselen verimliliğine dayalı yeni sosyalizmler ya da sermayelerin büyüüşü tarafından engellenirdi. Çokuluslu şirket sisteminde, nüfusun yüzde 1'i, bazı potansiyel alacaklılarını dışlarken bazılarını kendisi seçtiğinden, bu yüzde 1'in çıkarları daha iyi korunabilir.

Bu sistemin sermaye açısından uluslararası sınıf bilincine doğru büyük çekimi, az gelişmiş ülkelerdeki başarılı sanayi kapitalistlerinin müphem tutumları aracılığıyla gösterilebilir. Söz konusu kapitalistler kısa vadede uluslararası sermayeye karşı bağımsız kalmayı daha yararlı bulabilir ve başarılı meydana okuyuşuna devam edebilir; ancak uzun vadeli çıkarları başka yerde yatar. Aile firması ne kadar başarılı olursa olsun, yönetsel süreklilik sorunuyla ve hisseleri sıkıca ailenin elinde tutulduğu sürece, genişleme için gereken sermaye ediniminde sınırlı olanaklarla karşılaşır. Buna ek olarak eskiden beri hep devletleştirme [*nationalization*] tehdidi bulunmaktadır. Eğer bu kapitalist, kendisinin çokuluslu bir şirket tarafından devralınmasına rıza gösterirse, mevcut sorunlarının çoğunu çözebilir. Söz konusu kapitalist, ulusal bir firmada kârlı, ama esnek olmayan bir yatırım karşılığında, dünya piyasasında ticaret yapan ve uluslararası özel mülkiyet hukukunun arkasında yatan bütün güçler tarafından güvence altına alınan çokuluslu bir şirketin hisselerini edinir. Bu kapitalist artık kendi sanayisine ya da kendi ülkesine sıkışıp kalmış değildir; firmasının yaşayabilirliği, çokuluslu şirketle olan bağlantıları sayesinde güvence altına alınmıştır ve bu kişi belki firmasında da kalabi-

lir ve onu yönetebilir. Dahası, İsviçre bankasında hesap açma ve kendi hükümetinin müdahalelerinden kaçınma yolları arama ihtiyacı azalır, çünkü şimdi sermayesi, yabancı sermayeye tanınmış olan özel ayrıcalıklardan yararlanmaktadır. Her ne kadar devletlerin kendi sınırları içindeki ulusal mülkiyetler üzerinde mutlak egemenliği söz konusuysa da, yabancı sermaye tazminatsız bir elkoyma olamayacağı kuralıyla korunur.

Bu düşünceler, dünyada koruma ve gelecekte büyüme amaçlayan her kapitaliste uygun düşer. Bana göre bu düşünceler, Kanadalı ve Avrupalı kapitalistlerin, Amerikan nüfuzunu engelleme biçimindeki negatif cevap yerine, Amerikan genişlemesine pozitif cevap vermeyi (yani kendilerinin de çokuluslu hale gelmelerini) tercih etmelerinin nedenini açıklamaya da yardımcı olur. Zannedirim Japon sermayesi de aynı yola gidecektir. Kimbilir, belki de Rus seçkinleri de içerdeki iktidarlarını sürdürmek için dışarıya doğru genişlemeyi zorunlu görüyordur ve dolayısıyla çokuluslu şirketlere, bilim ve teknoloji adı altında kollarını açmaktadırlar.

Özetle dünyanın zenginlerinin konumlarını sürdürmek için enternasyonalizmde güçlü bir çıkarları vardır. Birbirine karışma ve dünya sermaye piyasasında rekabet etme özgürlüğü, bu zenginlere mal varlıklarını çeşitlendirme ve ulusal hükümetlerin denetiminden, yani çoğunluk tarafından kontrol edilmekten kaçma olanağı tanır. Bu da böylece onları belli piyasaların ve belli hükümetlerin çılgınlıklarından korur ve kapitalist sistemin bir bütün olarak sürdürülmesi için onlara çeşitlendirilmiş, genel çıkarlar sağlar. Bu durumda, toplam kârın sürekli akışı, az ya da çok zenginlikleriyle orantılı olarak bunlar arasında bölüştürülür, çünkü dünya kâr oranlarının dengelenmesi rekabet tarafından gerçekleştirilir.

Uluslararası iş bölümü

Yukarıda görmüş olduğumuz gibi piyasa güçleri, şirketleri ve kapitalistleri uluslararasılaşmaya ve çıkarlarının karşılıklı uyumunu daha fazla kabullenmeye sürükledi. Bunlar, aynı zamanda artan işbirliğini artan rekabet gibi gören emeği de böldüler. Piyasanın genişlemesi, sermayeye yardımcı olduğu kadar, emeğin çeşitlenmesine ve yayılmasına çoğunlukla yar-

dımcı olmaz; tam tersine, birçok durumda, emekçilerin güvenliğini ve istikrarını ellerinden alır.

Çokuluslu şirket sisteminin varlığını sürdürebilmesi ve yayılabilmesi için kârlılık oranını sürdürme zorunluluğu vardır. Bu, en temel düzeyinde, emek piyasasının durumuna ve emeğin verimliliği ile emeğin kontrolünde olmasına izin verilen pay arasındaki aralığa bağlıdır. Sermaye, sistem içinde emeğin “makûl bir ücret” karşılığında verimli çalışma isteksizliği tarafından tehdit edilebilir ve sermaye en nihayetinde gelir ve yatırımın temelini oluşturan özel mülkiyeti ortadan kaldıracak siyasal devrim tarafından da tehdit edilmektedir.

Sermaye, çalışma ile denetim arasındaki bölünmeyi sürdürmek için, emeği üretimde birleştirmek ama güç bakımından bölmek için özenle hazırlanmış şirket üstyapıları oluşturdu. Sermaye siyasal düzlemde, işçilerin her gün işe gelmesini ve ayrıca kapitalistin otoritesinin de ya yöneticilik ücreti, ya faiz ya da temettü adı altında işçilerden daha yüksek gelir elde etme hakkı olarak kabullenilmesini sağlamanın genel yapısal koşullarını ya zor kullanarak ya da eğitimle sürdürür; bu iş için de daima devlet bürokrasisini kullan[mış]ır.

Böl ve yönet biçimindeki şirket yapısı

Marx şöyle yazdı: “Bir kapitalistin emrindeki işçilerden oluşan bir sanayi ordusu, gerçek bir ordu gibi, iş devam ederken kapitalist adına kumanda eden subayların (idareciler) ve astsubay çavuşların (ustabaşılar, kalfalar) varlığını gerekli kılar.”⁹ Çokuluslu şirket, ulusal emeğin çeşitli düzlemleri üzerinde gündelik faaliyetleri gözetlemek ve yönetmek için yerel hiyerarşiler; ulusal şubeleri koordine etmek için bölgesel idareler ve tepede, bütçesel kontrollerin kullanımı yoluyla genel kılavuzluk ve yön gösterme için strateji zirveleri oluşturur. Bu dikey hiyerarşinin en altındaki emek çok sayıda milliyete bölünür. Piramidin tepesine doğru ilerledikçe milliyet daha türdeş ve artan biçimde kuzey Avrupalı hale gelir.

Bu hiyerarşinin işi ikili bir niteliktedir. Bu hiyerarşi, kısmen daha geniş sayıda insanın işbirliği yaptığı her yerde zorunlu olan koordinasyon ve birleştirme işlevlerini yerine geti-

⁹ Karl Marx, *Capital*, a.g.e, C. I, s. 332.

rir; kısmen de, kapitalist üretimde, işin yabancılaşan doğasından kaynaklanan işlevleri yerine getirir. Kapitalizm altındaki emekçi, işi, makineleri ya da ürünü hakkında toplumsal olarak düşünmez. Emekçi işini, paraya ihtiyaç duyduğu haller dışında, yapmayı tercih etmeyeceği bir şey olarak görür. Çünkü emekçi işi gönüllü olarak yapmaz; her gün, emek süresi üzerinde devam eden sürekli bir mücadeledir. Kapitalist ya da temsilcisi, emekçiye, yapmak istemediği bir şeyleri yaptırmaya çalışırlar. Emekçi de bunu yapmamaya çalışır.

Tekno[kratik] yapının [*technostructure*] ikili niteliği, kısmen uzmanlaşmadan kaynaklanan daha büyük üretkenliğe dayalı olan ve kısmen de böl ve yönet ilkesinden türeyen işbölümünün ikili doğasına yansır. Şirket hiyerarşisi, zorunlu olarak bilgi akışını kontrol eden bir yapıdır. Bu hiyerarşi, bilginin aşağıdan yukarıya ve emirlerin yukardan aşağıya geçmesini sağlayacak güçlü dikey bağlara sahiptir ve uyum içinde hareket edilmesinin sağlanması için tepede güçlü yanal iletişime sahiptir. Dipte, yanal iletişim bozuk olduğundan, çoğunluk azınlığa karşı birleşemez. Bu söylenenler, bir başkının kendisinden aşağı seviyedeki n sayıda insanı gözetlediği onların da kendilerinden aşağıdaki n sayıda insanı gözetlediği bir dizi piramit aracılığıyla gerçekleştirilir ve herkes merkezden yayılan geniş bir piramidin içinde bütünleşinceye kadar bu böylece devam eder. Her bir gözetmen kendi altında bulunan insanların bütçesini ve terfiini kontrol eder.

İlkesel olarak herhangi bir düzeyde bulunan bir kişi kendisiyle aynı seviyede olup, kendi grubunda olmayan birileriyle sadece daha üst seviyede bulunan gözetmeni aracılığıyla iletişim kurabilir. Biri daha yukarı çıktığında, daha çok esneklik, daha çok fırsat ve daha çok takdir yetkisi kullanmasına izin verilir. Dipte, insanlar gündelik ya da saatlik bir temelde değerlendirilir, ilerleme için çok az şansları vardır ve emredilen dar sınırlar içinde çalışırlar. Yönetim düzeyinde insanlar, ilerlemenin, gösterilmesi beklenen performansın sonucunda belirlenen bir kariyere sahiptirler; yükseldikçe daha çok hareketlenirler, onlara daha çok takdir yetkisi (sorumluluk) verilir. Yükseldikçe insanlar iki kere ödüllendirilmiş olurlar, çünkü iş daha iyi hale geldikçe kendilerine daha da çok ödeme yapılır.

Ortakdaki ve tepedeki insanlar, işlerden çok pozisyonlara; ücretten çok maaşa sahiptirler.

Şirketin dikey katmanlaşması kafa ve kol emeği ayırımına dayalıdır. Daha üst düzey entelektüel işlevler tepede temerküz eder ve dipte kaybolur. Doğal vücutta baş ve el birbirlerine eşlik ederler. Şirkette bunlar firmayı bölerler ve öldürücü düşmanlar haline gelirler. Çokuluslu şirket üretimi dünyaya yaymasına rağmen, koordinasyon ve planlamayı anahtar kentlerde temerküz ettirir ve güç ile geliri ayrıcalıklı olanlara saklar.

Böylece diptekilerin gücü, mekânsal işbölümü yoluyla zayıflatılır. Her bir ulusal ve bölgesel emek gücü, herhangi bir bütün kavrayışına sahip olmamakla birlikte, sadece bütünleşmiş bir tüm olduğunda anlamlı olan bir uzmanlık işlevi yerine getirir. Bu grubun diğer gruplarla bütünleşmesi kendi icraatı değildir; bu bütünleşme onları bir araya getiren sermayenin (kafanın) eylemidir; bu grubun başka gruplarla iletişimi ona yabancı ve dışsaldır; bu grup tecrit edilmiş halde kalmayı sürdürür. Bu grubun ulusal liderleri –grubun yönetimdeki görevlileri ve yerel şirket yöneticileri– bile bir dünya sistemi içinde sadece simsar konumundadırlar ve bu simsarların kendileri de genel bir tasvire sahip olmaları için gerekli olan bilgiyi elde etmekten alıkonurlar. Ulusal teknokratik yapılar ikircikli bir pozisyonu işgal ederler. Bu yapılar, bir taraftan, daha iyi iş istekleri ya da ülkeleriyle ulusalcı özdeşlikleri nedeniyle piramidin tepesindekilerle çatışma halindedirler, diğer taraftan kapitalist iktidarın bileşenleri olan bilgi ve paradan yoksun olmaları nedeniyle tâbi ve bağımlıdırlar.

Devlet görünüşte siyasal egemenliğe sahip olabilir, ancak sahip olduğu gerçek iktidar da sınırlıdır, teknoloji ve sermaye için daima uluslararası şirketlere bağımlıdır. Kapitalist toplumda devlet, herkesin acımasız ustası olarak ve bütçenin emirlerine tâbi olan bir zayıflıkta kalır. Bu yolla, şirket ekonomisi devletin ikilemini şöyle çözmeye kalkışır: Şirket ekonomisi, sorunlarını çözmek için genişleyen bir devlete gerek duyar, ama bu devletin, demokratik bir devlette biçimsel kontrole sahip olan çoğunluğun gerçek kontrolü altına girmesini önlemek zorundadır. Devlet, üretim sürecine girmekten men edildiği ândan itibaren sermaye ve teknoloji üretim yeteneği-

ni yitirmeye başlar; sermaye ve teknoloji, yeniden dağıtılmak üzere şirket genel merkezlerinde toplanır ve devlet, sermaye ve teknolojiyi bu şirketlerin genel merkezlerinden talep etmek zorunda kalır. Ancak devletin dış yardım da elde ettiği bu sürecin kendisi, devletin gelecek süreçte dışa daha bağımlı hale gelmesinin şartlarını da hazırlar. Uluslararası işbölümü, başın elden ve her bir elin de diğerinden ayrı kalmasını sağlar. Böylece, sermaye kontrolüne karşı potansiyel direnişi zayıflatmış olur.

Devletin zayıflatılması iki tarafı keskin bir kılıç gibidir: Zayıflatılma, hükümeti bir bütün olarak nüfusun aktif katılımını, desteğini ve anlayışını gerektiren toplumsal gereksinimlerin yerine getirilmesinde acze düşürür. Kapitalist büyümenin özendirme etkisi, devletin karşılamaya gücünün yetemeyeceği beklentiler yaratır. Daha eskiden yerleşmiş olan alanlardaki direniş ve birlik, sermayeyi, mekânsal bir rezerv sanayi ordusu olarak yeni bozulmamış kaynaklar kullanmaya zorlayarak büyür. Bunun sonucu olarak Üçüncü Dünya'nın çelişkili sanayi doğası doğar.

Teknolojinin yayılması potansiyel olarak herkesin durumunu daha iyi hale getirmesi gerekir, ancak gelişmiş ülkelerdeki teknoloji, emekçilerle istihdam konusunda bir çatışma doğması için çaba harcıyormuş gibi görünmektedir. Bunun nedeni, çalışanların işlerinin ve gelirinin gerçekte uluslararası rekabet tarafından tehdit ediliyor olmasıdır, çünkü kapitalizmde, denkleştirme yükü çalışanlara yüklenir. Örneğin tekstil kuzey ABD'yi terk ettiğinde ortaya çıkan azgelişmiş alanlara ve nüfus azalmasına ilişkin döngü, şimdi pekâlâ dünya ölçeğinde de meydana gelebilecektir. Tıpkı tarımda, ağaçlık bir yerin ağaçlarının kesilmesinden sonra köklerinin yakılarak ve temizlenerek ekilir duruma getirilmesi sürecinde olduğu gibi sermaye, bir çalışan grubunu başka bir grup çalışan için bıraktığında, gelişmiş grup, daha sonra, direnci zayıfladığında kullanılmak üzere işsiz halde nadasa bırakılır.

Sermayenin savurganlığı

ABD'deki sefâletin sürekliliğinin gösterdiği gibi, yukarıda anlatılan süreç, aşırı boyutta emek savurganlığı içerir. Çalışan

kesim dışarıda bırakılma korkusu nedeniyle disiplini kabul zorlanırken, kapitalist çalışma sürecinin disiplinine uyum sağlayamayan ya da kapitalizmin değişimli işleme [*shifting cultivation*] yöntemi nedeniyle çalışmaktan yoksun bırakılan çok sayıda insanın emeği heba edilir. Kapitalizm tarafından üretilen tüketim büyümesinin aynı zamanda pespaye bir insanlık dışı yönü de bulunmaktadır. Güç ve şahsi cehâletin [*private ignorance*] eşitsiz dağılımına dayalı bir toplumda, mucit, insanî gereksinimlere değil, aşırılık ve abartıya hitap etmektedir.

Çokuluslu şirketler genişlemeye ve birbirlerinin alanlarına nüfuz etmeye devam ederlerse, öncü sektörlerin birbirleriyle reklâm ve yenileştirmeler aracılığıyla rekabet ettiği az sayıda dev dünya şirketinin hâkimiyetindeki bir dünya ekonomisine sahip olacağız. Daha büyük piyasa ve fiyat dışı rekabet baskısı, büyük olasılıkla, dünya ölçeğinde daha hızlı bir yenileştirme oranına yol açacaktır. Bu hızlı değişimin yarattığı belirsizlik, dolaylı olarak, daha çok kaynağın araştırma ve yenileştirmelere ayrılması anlamına gelecektir. Bu pozitif geri besleme, özellikle de hükümetler tarafından araştırmalara destek sağlayarak, büyümeyi zorlayarak ve bütün dünyaya tek bir tuşa dokunuşla ulaşmayı olanaklı kılan uluslararası iletişimi merkezileştirecek kadar önemsenirse şiddetli bir rekabete yol açabilir.

Uluslararası rekabet, böylece en azından çokuluslu şirketlerin hayvanî ruhunu daha da çok beslemektedir ve eski ihtiyaçları ve eksiklikleri sürekli olarak yok etmek, yeni ihtiyaçlar ve eksiklikler yaratmak suretiyle beraberinde dünya toplumunun devrimci yeniden inşasına yol açmaktadır. Mevcut gelişmiş merkezlerin yaşam tarzı, iç bölgelere aktarılacak ve zengin için yeni ihtiyaçlar ve eksiklikler yaratılacaktır. Dolaylı olarak bunlar, Schumpeter'in uygun biçimde, "yaratıcı yıkım" olarak adlandırdığı sürekli bir yenileştirme ve damlama döngüsü içinde geriye kalanlara da yayılacaktır.

Marx şöyle yazdı: "Açlık açlıktır, ama çatal ve bıçakla yenen pişirilmiş etle giderilen açlık, eller ve dişlerin yardımıyla çiğ eti parçalayıp yutmakla giderilen açlıktan farklı bir

açlıktır.”¹⁰ Kapitalizmin inanılmaz teknolojik ilerleyişi, doğal zorunluluklar alanını küçültür ve bunun yerine tarihsel olarak üretilen ihtiyaçları koyar. Çokuluslu şirketin bir kuşak dönüşümünde ihtiyaçlar üreten, onları yok eden ve yeni ihtiyaçlar üreterek ileriye doğru hareket eden bir örgütlenme biçimi olduğu konusunda hiçbir kuşku olamaz. Bizi ilgilendiren soru değişimin yönüdür. Paradoksal olarak, teknolojik değişim tarafından yaratılan insanî güçlerin yeni görünümü ve insan varlığının yeni zenginleşme olanakları, şirket sistemi içinde zıt anlam edinir. İstekler tek yönlü olarak ilerler ve ihtiyaçlar ile bu ihtiyaçları giderecek araçların çoğalması, ihtiyaçlar ve araçlardan yoksunlukla sonuçlanır. Ne kadar zenginleştığımız hiç önemli olmaksızın, kıt kanaat geçinerek yaşamaya devam ederiz.

ABD’nin kişi başına en yüksek millî gelirin elde edildiği büyük kentlerinde, otomobil bir ihtiyaç haline gelirken, nezih bir eve ve temiz havaya ihtiyaç, bir ihtiyaç olmaktan çıkmıştır. “İnsan mağara evine geri döner, ama şimdi uygarlığın öldürücü nefesi tarafından zehirlenmiştir... Işık, hava ve en basit hayvanî temizlik insanî ihtiyaç olmaktan çıkmıştır. Kirlilik, yozlaşma ve uygarlık kanalizasyonunda (bu abartısız böyle alınmalıdır) akan çürüme, insanın içinde yaşadığı öge haline gelmiştir.”¹¹ Çokuluslu şirketin evi sayılan New York’ta bu neredeyse abartısız biçimde doğrudur. Sembolik olarak Bowery, Wall Street’e bitişiktir ve Beşinci Cadde, Harlem’in içinden geçer. Yoksulluk ile zenginlik arasındaki bu çelişkinin aynısı, küçük modern tüketim adalarının, yoksul gecekondular tarafından çevrelendiği az gelişmiş kapitalist dünyada da görülebilir. “Bir mağaradaki vahşi, kendisini bir yabancı olarak hissetmez... ama yoksul bir insanın bodrum katındaki evi, bir düşman evidir.”¹²

Az gelişmiş ülkeler, bu bozuk büyüme tarzı yerine kitlesel düzeydeki bir temel tüketim malları sepeti üretmeyi hedefle-

¹⁰ Karl Marx, *Grundrisse*, Martin Nicolaus, ed. (Harmondsworth, England: Penguin Books, 1973), s. 92.

¹¹ Karl Marx, *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844* (New York: International Publishers, 1964), p. 148.

¹² A. g. e., s. 155.

seydiler, istihdamı artırabilir ve yoksulluğun en kötü yönlerini azaltabilirlerdi. On yıllardan beri bilinen teknolojiyi kullanabilirlerdi ve uzun üretim süresi ve standart ürün nedeniyle, ürün birimi başına daha az sermaye gerekirdi. Bu ülkeler, özel çıkarları çoğunlukla farklılaştırılmış ürünlerde ve yeni mallarda yatan çokuluslu şirketlere çok az ihtiyaç duyarlardı.

Devlet

Amerikan Barış [Pax Americana] süresince bütün ülkelerden büyük şirketler, eski Devlet Müsteşar Yardımcısı Anthony Salomon'un kehânet dolu ifadesiyle söylenecek olursa, giderek daha fazla "dünyayı kendilerine ait bir koruyucu kabuk olarak görmeye" başladılar.¹³ Ancak dünya henüz onların değildir. Kapitalizmin *ideal* olarak ulus-devletin sınırlarını aşmış olması, hiçbir şekilde ulus devletlerin gerçekten hakkından geldiği anlamına gelmez. Ulus-devlet, sistemi altında büyüdüğü kapitalizmin bütünleyici bir parçasıydı; bu noktada ise ulus devlet, sermayenin daha fazla büyümesini sınırlayan ve üstesinden gelmesi gereken bir engel olarak görülmektedir. Ancak ulus devlet bir iktidar yapısıdır ve uluslararası sermaye, ulus devletin yerine geçmek için kendisini destekleyen yeni iktidar temellerini harekete geçirmek zorundadır.

Çokuluslu şirketler (ve bunların sahipleri) toplumun sadece bir bölümünü oluştururlar. Bunlar büyük güce sahip birkaç yüz dev şirkettir, ancak bunlar mallarını dağıtma becerileri konusunda önemli sınırlamalara tâbidirler ve ayrıca bozuk bir sicile sahiptirler. Bunlar ilk olarak daha küçük teşebbüslerle, devlet bürokrasisiyle ve milliyetçi tezahürleri, dünya kapitalizminin ilerleyişiyle uzlaşmaz olan sömürge kalıntılarıyla; ikinci olarak doğrudan ya da dolaylı olarak onlar için ücretli olarak çalışan ve onların amaçlarını ve kurallarını kabul etmek zorunda olan azınlıkla ve son olarak kendi çevrelerinin dışında kalan ve "modernleşmenin" yararlarından büyük ölçüde dışlanan dünya nüfusunun çoğunluğu ile savaşmak zorundadırlar.

¹³ İfade, Anthony M. Salomon tarafından *International Aspects of Antitrust*, Kısım I, Nisan 1966, s. 49'da Senato Hukuk Komisyonunun Antitröst ve Monopol Alt Komisyonundaki Görüş Alma Toplantısında kullanılmıştır.

Devletin tarihsel rolü

Sermaye, erken zamanlarında feodal sınıflara karşı merkezî egemen iktidarla bir ittifaka girdi. Karmaşık şekillerde işleyen bu sistem, nüfusun kentlerde ve kasabalarda özgür emek gücü haline gelmesine yol açan topraktan çıkarılmaya yardım etti. İnsanlar mülkiyetten iki anlamda serbest kaldı: Kendi zamanlarındaki feodal hak taleplerinden özgürleşmişlerdi ve kendilerine ait bir mülkiyetleri de yoktu, bundan dolayı da başkaları için çalışmaktan başka seçenekleri yoktu.

Uluslararası ekonomi iki yaşamsal rol oynadı. (1) Yurt içi [*domestic*] ekonomiyi ticarileştirdi, yani toprak sahipliğini tekelleştirerek ve emeği özgürleştirerek kendi kendine yeterli olan feodal ekonomiyi piyasa için mallar [*metalar, -ç.n.*] üreten ekonomiye dönüştürdü. (2) Sermayenin az sayıda elde toplanmasını teşvik etti. Ulusal rekabet, –Avrupalı ulusların, Asya’nın ürünlerine ve Amerika’nın hazinelerini sahip olmak için giriştikleri amansız rekabet ve sömürgeci sistemi– yeni doğmuş kapitalist sınıfa daha büyük bir piyasa ve bir servet oluşturma şansı veren itici bir güçtü. Bu merkantilist çağda altın nihaî amaç haline geldi. Bu çağ dış ticaretin temel sermaye–likidite biriktirme aracı olduğu bir çağdı; yani, ücret karşılığı kiralamak üzere bol miktarda emek arzının ortaya çıkmaya başladığı bir piyasa sisteminde, altın elde etmek kapitalistleşmek için güç elde etmek anlamına geliyordu.

Eğer bu ilk dünya ekonomisinde (on altıncı ve on yedinci yüzyıllar) sanayiye, sermaye ve tacın birlikte yaşamı yaratmışsa, ikinci dünya ekonomisinde de (on dokuzuncu yüzyılın sonları ve yirminci yüzyılın başları) sanayi ticareti yaratmıştır. Sanayi devrimi ve mamûl madde ihracı, kapitalist gelişmenin farklı düzeylerine dayanan bir uluslararası uzmanlaşma sistemi yarattı. Mecazen söylenirse, ucuz mallar Büyük Çin Seddi’ni bile yıkacak ağır silâhlardı. Ancak, şimdi gelişmiş olarak adlandırılan bazı ülkeler, İngiliz ağır sanayisinin yıkıcı gücüne karşı ulusal gümrük tarifeleri barikatları oluşturarak İngiliz yayılmacılığına karşı direnebilmişlerdi. Kapitalizmi kurumsallaştırmak için yine devlet iktidarı zorunluysa: (a) Sanayi için bir emek arzı yaratmak ve (b) Sermayenin, sermayeyi imalat, yatırım ve bunlara bağlı etkinliklerde kullanmak

isteyen bir sınıfta temerküzünü korumak, teşvik etmek ve her türlü desteklemek.

Sanayinin yayılması ve çok merkezli kapitalizmin büyümesiyle birlikte devletin rolü ya da daha ziyade yöntemleri tekrar değişti. İlk olarak devlet, ulusal sermayeyi yabancılardan korumaya devam etti (emperyalizm, ticaret savaşları, teşvikler vs.), bundan dolayı da liberal ideolojinin taahhüt ettiği barış ve refah yerine iki [*dünya –ç.n.*] savaşa ve bir buhrana yol açtı. İkinci olarak devlet, bankacılık ve demiryolları yapımı düzenlemeleri, tröst karşıtı yasama, çalışma saatlerinin düzenlenmesi ve konjonktür karşıtı politika ve planlama aracılığıyla plansız rekabetin yarattığı istikrarsızlığı ve israfları azaltmak amacıyla piyasayı koordine eden bir düzeyden giderek daha öteye geçerek kapitalizmi koordine etme görevini üstlendi. Üçüncü olarak devlet, kapitalist temeli muhafaza ederken, emeğin refahını geliştiren eğitim, sendikalar, işsizlik tazminatı, sosyal güvenlik vs. aracılığıyla, emeği, kapitalizmin kabulünün süreklileştirilmesi çerçevesinde toplumsallaştırmak zorunda kaldı.

Mevcut siyasal sorunlar

Kapitalizmin mevcut gereksinimleri ilk olarak, önceleri kapitalist gelişmeye yardımcı olan ama sonraları bu gelişmeyi sıkıntıya sokan ulusal kapitalistler arasındaki çatışmaların azaltılmasıdır. İkinci ve eşzamanlı olarak, gelişmiş ülkelerdeki ileri işçilerin yatıştırılması ve az gelişmiş ülkelerdeki potansiyel rezerv orduya kılavuzluk edilmesi yoluyla emek piyasasının korunmasıdır. Uluslararası kapitalizm için üç önemli güçlük kaynağı, merkezler arasındaki çelişkiler, merkezler ile iç bölge arasındaki rekabet ve merkezler arasındaki çelişkilerdir.

Merkezler arasındaki çelişkiler. Büyük buhran ve savaşın acı hatırası varlığını sürdürmesine rağmen, ulusal rekabet –ulusal sermayenin, koruyucu devleti, kendi büyümesini desteklemesi için kullanması– ortadan kalkmış değildir. Ortadaki sorun sadece Özgür Dünya güçleri olan ABD, Avrupa ve Japonya arasındaki ihtilafların giderilmesi değildir, ama aynı zamanda

Rusya ve Çin'in meydan okuyuşu sorunu da durmaktadır. Ek olarak, az gelişmiş ülkelerin kapitalistleri, genelde zayıf olmalarına rağmen, özellikle bazı yerlerde güçlüdürler (örneğin deniz aşırı Çinli, Filipinli, büyük Hint kapitalistleri) ve bunlar da bir şekilde ulusüstü sistemle bütünleşmek zorundadırlar.

Buradaki sorun sadece rakipler arasındaki bir savaştan kaçınma sorunu değildir, aynı zamanda çok daha inatçı bir sorun olan depresyon ve enflasyonu önleyecek, büyük olanla küçük olan arasında bir denge kuracak ve işler zorlaşınca kapitalistlerin kendi bireysel güçlerine ve gizli anlaşma ve koordinasyon yerine, kurnazlığa dayanma eğilimlerini önleyecek uluslararası bir yönetim aygıtı yaratma sorunudur.

Merkezlerle içbölge arasında rekabet. Kapitalizmin sağladığı ilerlemelere rağmen yoksulluk, gelişmiş dünyada önemli bir sorun ve azgelişmiş ülke uluslarında bunaltıcı bir sorun olarak kalmaya devam eder. En iyimser tahminçiler bile, bu alandaki gelecek otuz ya da kırk yıl için büyük bir ilerleme beklemiyorlar, çünkü bu süre siyasal alâmet için oldukça uzun bir zamandır. Daha önceleri ulusal bağımsızlık hareketleri çerçevesinde birleşen dışlanan kitleler, şimdi daha güçlü direnme biçimlerinde birleşiyorlar. ABD şimdilerde bu tür bir mücadele batağına saplandı ve ufukta benzer mücadele biçimleri de görünmektedir. Çokuluslu şirket sisteminin bu savaşta belli bir dereceye kadar başarılı olduğu doğrudur, ancak bu sisteme ait varlığın sürekliliği bahsettiğim direncin denetim altında tutulmasına bağlıdır.

Merkezler bünyesindeki çelişkiler. Özel mülkiyet ilişkilerine dayanan dünya çaplı bütünleşik bir sistemin varlığını sürdürmesi için, ihtiyaç halinde imparatorluğun kavgasını yönetecek muazzam bir emperyalist aygıt gereklidir. Geçmiş yirmi yıl boyunca ABD bu aygıtı sağladı. Şimdi öyle görünmektedir ki çok sayıda iç mücadele nedeniyle ABD bu işlevini daha az yerine getirme yeteneğindedir. Bu mücadelelerden bazıları şunlardır: Siyahların (*Blacks*) başkaldırısı; toplumun bütünsel sosyal dokusunu ve bu dokunun üzerine temellendiği iktidar sistemini reddeden kültürel devrim ve kadınların özgürleş-

mesi gibi bir dizi hareket; ordudaki düşük moral ve şimdi uyuşturucu kullanımı ve ağır çalışma şartlarına isteksizlikle kendini gösteren ama muhtemelen çok yakında siyasal biçim alacak olan başka bazı sorunlar.

GSMH’de meydana gelen büyümeye rağmen yerel yönetimler, devlet ve uluslararası düzeydeki mevcut malî krizimiz; entelektüellerin devlete bağlılığındaki değişim ve yönetici sınıftaki öz güven kaybı, Crane Brinton’un, devrimin anatomisine ilişkin çalışmasında tanımlanan *eski rejimin* parçalanmasının üç önemli işaretidir.¹⁴ Kapitalizmin dayanıklı bir kristal olmadığına ama değişme yeteneği olan bir organizma olduğuna ilişkin içdünyaya bir şeyler doğmaya başlaması boşuna değildir. Bu konuda bazıları ümitsizdir, çoğu kişi korkmuş durumdadır, küçük bir azınlık ise kaybedecek çok şeye sahiptir.

Özetle benim görüşüm şudur: İlk etap (elliler ve altmışlar) çokuluslu şirket hanesine yazılmasına rağmen gelecek etaplar (yetmişler ve seksenler), arenanın ekonomik bütünleşmeden siyasal çatışma yönüne kayması nedeniyle oldukça farklı bir yöne akacaktır. ABD’nin hâkimiyet konumundan düşmesiyle birlikte, Avrupa ve Japonya, belli ölçülerde Amerikan hegemonyasının yerine geçmeye çalışabilirler, ancak bunların yabancı ülkelerdeki yönetim sicilleri kötüdür. Bundan başka bu ülkelerin bütün sorunların çözümü olarak sundukları büyüme inancına açıkça meydan okunmuştur ve ayrıca tümü de ABD’dekine benzeyen çok sayıda iç sorunla karşı karşıya kaldılar. Bu sorunlar aslında şu gerçekten kaynaklanıyor gibi görünmektedir: Yirmi beş yıllık refah, savaşlarla ve buhranla inşa edilen kapitalizme uyumu aşındırmıştır, dolayısıyla insanî gereksinimleri karşılayamayan kapitalizm altındaki ekonomik büyüme tatmin edici değildir. Keynes’in bir keresinde kapitalizmi tartışırken ortaya koyduğu gibi “kapitalizm güzel değildir, âdil değildir, erdemli değildir – ve iyilikler dağıtmaz.”¹⁵ Çokuluslu şirket, kapitalizmin son gösterisidir.

¹⁴ Crane Brinton, *The Anatomy of Revolution* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1952).

¹⁵ J. M. Keynes, “National Self-Sufficiency,” *Yale Review*, C. 22, Yaz 1933, s. 761.

Kısım II
Birikim, ticaret ve sömürü

Giriş

James O'Connor

Steve Hymer, öğretim ve yazım kariyerine ortodoks (liberal de olsa) burjuva ekonomisti olarak başladı. Yaşamının sonunda, İngiliz dilinde yazan en yaratıcı ve teorik olarak da en cesur Marksist ekonomistler arasındaydı. Bu bölümdeki üç deneme (ve diğer denemeler) ile hepsinden önemlisi dostları ve iş arkadaşları ile yaptığı son konuşmalar tartışmasız biçimde ortaya koydu ki, Marksizm doğru ellerdeyken toplumun vazgeçilmez bilimi olarak aynen devam ettirilmektedir. Bu çalışmalar ikili anlamda Marksisttirler; çünkü bunlar burjuva iktisadının eleştirisi olarak okunabildikleri gibi, aynı zamanda, sermaye birikiminin gerçek tarihsel sürecinin bilimsel açıklaması olarak da okunabilmektedirler. Dikkatli okuyucular, bu denemelerde ortodoks uluslararası ticaret ve dış yatırım teorilerinin eleştirilerini, kapitalist teşebbüsün davranışını, son ve çok önemli olarak “kıt ekonomik kaynakların dağıtımı”na ilişkin neoklasik teoriyi bulacaklardır. Aynı okuyucular aynı zamanda ilkel kapitalist birikimin bilimsel açıklamalarını, dünya ölçeğindeki kapitalist gelişmeyi (eşitsiz ve bileşik gelişme süreçleri dâhil) ve çokuluslu şirketin hegemonyasını (bugün uluslararası sermayenin içinde örgütlendiği biçimi) göreceklerdir. Bu üç çalışma her bir okuyucunun, çok sayıda önemli temayla birlikte, günümüzün kapitalist birikim sürecine içkin çelişkileri keşfetmesini sağlayacaktır. Bu temalardan bazıları ayrıntılarıyla çalışılmıştır, örneğin Steve’in uluslararası şirket ile uluslararası işbölümü arasındaki ilişki konusundaki tartışması böyledir. Üzerinde daha az ayrıntılı olarak çalışılan diğer temalar, dünya kapitalizm tarihindeki piyasa güçleri ile

siyasal iktidar arasındaki ilişkiyi aydınlatmaktadır; örneğin ilkel birikim ile uluslararası ticaret ve eşitsiz gelişme üzerine denemeleri böyledir. Adlandırıldığı şekliyle serbest piyasa ve siyasal güç ile baskı arasındaki bağlantıya ilişkin çözümleme, bugün giderek artan biçimde ilgi görmektedir; örneğin Şili'ye ve Şili'deki cuntanın barbarlığına uygulanan Milton Friedman'ın bırakınız yapsınlar ilkesine dayalı iktisadını, siyasal güçten ayırmanın olanaksızlığı.

İlk deneme olan “Robinson Crusoe ve İkel Birikimin Sırrı”, neoklasik burjuva iktisadının parlak ve çarpıcı bir eleştirisi ve belki de Steve'in Marksist bir teorisyen olarak gelişiminin en önemli köşe taşıdır. Burjuva geleneği içinde yer alan ekonomistler, kapitalizm ile “serbest piyasa”nın, insan türünün gelişimindeki olumlu güçler olduğuna inanmaktadırlar. Bunlar, üretim araçlarının özel sahipliğine dayalı serbest ticaret ya da bırakınız yapsınlar ilkesinin, “kıt kaynakları” (örneğin toprak, emek) ihtiyatlı kullanmanın sadece en iyi yolu olmadığını ama aynı zamanda akılcı olan tek yolu olduğunu ileri sürmektedirler. Son yıllarında Steve, kapitalizmin, insan varlığını sayısız yönden çarpıtan, belini büken, heba eden ve tahrip eden akıl dışı bir sistem olduğuna inandı. Marksist gelenek içinde Hymer, kapitalizmin doğrudan üreticileri, niteliksiz özel işler için, aşırı yüklenmiş yeteneklere sahip parça-işçilere [*detail laborers*] dönüştürdüğünü ve bütün fiziksel, entelektüel, duyuşsal ve hatta ruhsal yetenekleri gelişmemiş ve sakat hale getirdiğini ileri sürdü. Hymer ayrıca neoklasik iktisat teorisinin (yani tüketici seçeneği ve piyasa talebi teorileri ile firma teorisinin) aslında kapitalist (yani sömürücü) sınıf teorisi olduğuna inandı. Hymer, zamanın kullanımı ve insanî enerji konularında tasarrufa gidilmesi saplantısının, kapitalistlerin, doğrudan üreticilerin canlı emeğini kontrol altına alma gereksinimlerinden kaynaklandığını ve tasarruf etmenin, bu anlamda, kendi yaşam biçimini kendisi örgütlemiş ve insanî ihtiyaçların karşılanması amacıyla kolektif olarak ve demokratik biçimde alınan kararlarla maddî hedefler üretmiş akılcı bir toplulukla ilgisinin olmadığını ileri sürdü. Verimlilik ve tasarrufun burada sözü edilen topluluktaki bütünlüklü anlamı, çalışan sınıfın emek gücünü sömüren kapitalist sınıfın,

sömürdüğü emek gücünü “idareli” kullanma konusunda her türlü özendirmeyi içeren kapitalizmdeki anlamından tümüyle farklıdır. Steve’le ben, bu denemenin ilk ortaya çıkışının hemen ardından, burjuva iktisat düşüncesinin sıkıcı teoremlerini, toplumsal teori çalışmalarında nâdiren başarılan bir derinleşme ama derinleşmeye rağmen kolaylaştırma yöntemiyle basitleştiren bu formülleştirmeleri tartıştık.

“Robinson Crusoe” da, sermaye birikimi gerçekliği hakkında Defoe’nun asıl mesajının içini boşaltan burjuva iktisat teorisyenleri tarafından kullanılan, sıklıkla aşırı basitleştirilmiş Crusoe benzetmesinin eleştirisini açığa çıkarmak için tasarlanmaktadır. Steve’in denemesinde, gerçek Robinson Crusoe, ortodoks ekonomi ders kitaplarında övüldüğü gibi basitçe para kazanma yoluyla güdülenen, zeki, becerikli ve çalışkan bir insanî varlık olarak değil, açgözlü, ahlâksız, korkak sömürücü ve katil biri olarak ortaya çıkmaktadır. Robinson Crusoe gerçekte, köle ticareti, eşitsiz mübadele, ırkçılık, sömürgecilik, yeni ortaya çıkmakta olan yönetici sınıflar, insanî yabancılaşma ve baskı, sermaye birikiminin gereği olan emek sömürüsünün vazgeçilmezliği ve son olarak ama son derece önemli olarak silâh gücü ile nitelenen ilkel sermaye birikimi döneminde yaşamaktadır. Modern iktisat yazınının hiçbir yerinde, piyasa ekonomisi iktidarının bir silâhın namlusundan çıkarak büyüyüp serpildiğine ilişkin bir tez bulunmaz; aslında, başka bir anlatımla, ekonomi ve siyasetin aslında birbirlerinin kirli yüzleri olduğu son derece güçlü biçimde savunulmaktadır. Steve, erken dönem kapitalist gelişmenin gerçek sürecini, köle emekçilerinin kapitalist gelişmeye katkısının, burjuva iktisat bilimi tarafından genellikle ihmal edilmesinde yapıldığı gibi, Cuma ve Cuma’nın torununun durumunu gözetmeyi ihmal etmeksizin olağanüstü bir açıklık ve duyarlılıkla yorumlamaktadır.

Bu bölümde bundan sonra gelen ve Stephen A. Resnick’in ortak yazarlık yaptığı deneme olan “Uluslararası Ticaret ve Eşitsiz Gelişme” başlıklı deneme, “Robinson Crusoe”dan önce yazılmıştı. Bu, sonraki çalışma, yöntem bakımından, Steve’in toplumsal üretim ilişkilerine ve toplumsal üretim ilişkilerinin üretici güçler üzerindeki etkilerine verdiği mer-

kezî rol nedeniyle açıkça Marksisttir. Bu deneme, bakış açısı ve yöntemi yönünden Steve'in bir Marksist olmaya başladığını göstermektedir ve bundan dolayı da aşağıda tartışılacak kimi önemli yönlerden çatlaklara sahiptir. Bu çalışmada Steve ve Resnick, uluslararası ticaretin büyümesinin ikili bir dünya ekonomisine, yani metropollerde ya da merkezlerde gelişmeye ve çevrelerde az gelişmişliğe neden ve nasıl yol açtığını açıklamaktadırlar. Ortodoks ticaret teorisi, bunun tersine, uluslararası ticaretin, "faktör fiyatlarının" eşitlenmesiyle ve dünya ölçekli genel gelişmeyle sonuçlandığını ileri sürmektedir. Steve ile Resnick'in çözümlemesi, aynı şekilde, ortodoks devlete ilişkin [*government*] politika önerilerinin zayıflığını da açıklamaktadır; çünkü ortodoks devlet politikalarının gelişmeye yönelik önerileri, tek başına ekonomik kriterlere, yani sayısal kanıtlarını kendinden ödünç alan kriterlere dayanmaktadır. Ekonomik ortodoksuluk somut durumlara içkin olan toplumsal ve siyasal faktörleri normal olarak dışlamaktadır. "Uluslararası Ticaret ve Eşitsiz Gelişme" adlı denemenin yazarları, on beşinci yüzyılın sonlarından günümüze kadar geçen sürede uluslararası ticaretin büyümesine içkin olan ekonomik, toplumsal ve siyasal faktörler üzerine odaklanmaktadırlar. Bu yöntem, uluslararası ticarete ilişkin gerçek tarihsel gelişmeye vurgu yaptığı ve bu gelişmenin, ticaretin yalnızca tek öge olduğu bütünsel kapitalist gelişme süreci üzerindeki etkisini ve katkısını incelediği derecede Marksist bir yönelimi yansıtmaktadır. Bu eşitsiz gelişme sürecinin, Afrika'da, Asya'da, Latin Amerika'da ve bunlardan çok daha az düzeyde olmak üzere metropol bölgelerin kendilerinde, (başka bir anlatımla az gelişmişlik çevreler üzerinde olduğu kadar metropollere de yerleşiktir), üreten sınıfların çoğunluğu üzerinde olumsuz etkilere sahip olmuş olduğu görülmektedir. Söz konusu yazarlar, bundan sonra, "uluslararası ekonomik sistemde aracı hale gelmiş" ve kapitalist kurumlar ile az gelişmiş dünyadaki tüketim kalıplarının giderek artan yayılmasına katkı yapmış ve böylece çevrenin merkeze bağımlılığının sürekliliğini güvenceye almış Üçüncü Dünya'daki ulusal burjuvazi içindeki ekonomik ve siyasal iktidarın gelişimine karşı uyarıda bulundular.

Yazarlar bir taraftan piyasa güçleri ile toprak dağılımı ve emek gücü çözümlemeleri ve diğer yandan siyasal iktidar çözümlemesini birleştiren bir yöntemle dayalı olarak, dünyanın kapitalist gelişiminin ve azgelişmişliğin şematik tarihinin bir taslağını çizmektedirler. Bu yöntem tümüyle yeterli değildir, çünkü üretici güçlerin ve üretim ilişkilerinin değişmekte olan diyalektik sürecini ihmal etmektedir. Yazarlar, özellikle “ticarî kapitalizm” ile sanayi kapitalizmi arasında ayırım yapmada başarısızlığa uğramaktadırlar ve bundan dolayı da ticaretteki tekel ile üretim araçları tekeli arasındaki bütün önemli farklılıklar kaybolmaktadır. Gelir dağılımındaki değişimler, üretim ilişkilerindeki, özellikle de, merkezde, bağımsız mal üretiminin ücretli emeğe dönüşümü ve çevrede, köleliğin çeşitli yarı proleter statü biçimlerine dönüşümü gibi değişimler yönünden değil, piyasa kalıplarındaki ve siyasal ilişkilerdeki kaymalar yönünden açıklanmaktadır. Değişen üretim ilişkilerine ilişkin çözümleme eksikliği, yazarların ayrıca, merkezde, emek gücünün yeniden üretim maliyetine ilişkin ve çevrede, bu maliyetlerin hammadde üretimiyle ve sömürgecilikle ilişkisi hakkındaki önemli sorunları ihmal etmelerine yol açmaktadır. Özetle, bu makale piyasa güçlerinin, siyasal ilişkilerin ve hükümet politikalarının rolüne gereksiz düzeyde bir vurgu yapmakta, ancak sistematik birikim yasaları ile eğilimlerine ise (örneğin sermayenin temerküzü ile merkezileşmesi konularına; birikimin kaldırıcı olarak yedek emek ordusu konusuna) çok az önem vermektedir.

Üçüncü makale “Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü” Steve’in en iddialı yorumu ve bugün dünya ölçeğinde sermaye birikiminin temel aracı olarak çokuluslu şirkete ilişkin olduğu kadar, üretim ile sermayenin uluslararasılaşmasına ilişkin çözümlemedir. Steve tarafından, günümüz birikim sürecine ilişkin olarak ortaya konan kritik boyutlar şunları içermektedir: Çokuluslu şirketlerle ulus devletler arasındaki (ve her ikisinin kendi içindeki çıkar gruplarının kendi arasındaki) çatışmalar; hammadde ve piyasalar için çokulusluların kendi içindeki rekabet; çokulusluların iç boyutları ve onların tamamlayıcı parçaları arasındaki farklılaşma; çokuluslu şirket içinde dikey olarak düzenlenmiş hiyerarşik kontrol yapıları;

dünya ekonomisinde güdüleyici bir güç olarak, dış yatırım ve ürün döngüsü biçiminde çokuluslular; çokulusluların dünya çapındaki mekânsal boyutları ve kent merkezlerinin dünya hiyerarşisi üzerindeki etkileri.

Steve bir taraftan, uluslararası şirket sermayesinin yatay ve dikey bütünleşme formlarında büyümesi ile çokürünlü üretim arasındaki ilişkiyi ve diğer taraftan iç uzmanlaşma ile şirket idarî aygıtının gelişimi arasındaki ilişkiyi çözümlemektedir. Şirketin büyümesi piyasa mekanizmalarının idarî mekanizmalara dönüşümü anlamına gelmektedir; uzmanlaşmış çoklu piyasa faaliyetleri yerine, uzmanlaşmış idarî faaliyetler çokluğuna sahip bulunmaktayız. Steve bundan sonra dünya ölçeğindeki modern birikim sürecinin mekânsal konfigürasyonu üzerinde çalışmaktadır. Steve, çokuluslu şirketin, “sanayileşmenin az gelişmiş ülkelere yayılması ve yeni üretim merkezleri yaratılması için pekâlâ bir güç olabileceğini” yazmaktadır. Burada bağımlı gelişme teorisinin öğelerini ya da üretim ve üretimle ilişkili etkinliklerin yerelleştiği, ancak orta düzey koordinasyon etkinlikleri ile üst düzey planlamanın coğrafi olarak ve ırklara göre temerküz ettiği bir dünya ekonomisi bulmaktayız. Steve, mekânsal işbölümünün nasıl olup da “farklı etkinlik düzeyleri arasındaki dikey bir bölünme (olduğunu)... Çokuluslu şirket rejiminin, coğrafi bölgeler arasında, firma içindeki dikey işbölümüne karşılık gelen hiyerarşik bir iş bölümünü yaratma eğiliminde olacağı”nı göstermektedir. Bu deneme, kapitalist teşebbüsün; ABD’li yabancı yatırım ile mevcut Avrupalı ve Japonyalı sermayenin göreceli konumlarının özet tarihi kadar, bugünün dünyasındaki çok yönlü sermaye birikimi sürecinin açık bir çerçevesidir. Steve’in ulaştığı sonuç, ABD’li ve Avrupalı çokuluslu şirketler arasında yeni bir dengenin kurulmuş olduğu ve piyasa pozisyonlarını oluşturmak ve güçlendirmek için az gelişmiş ülkelerdeki temel yatırım kanallarına her iki bölgeden gelen sermayenin sokulduğu şeklindedir. Özetle bu deneme, Steve’in çalışmalarının bütünü gibi, çokuluslu şirketin bugün dünya ekonomisindeki gücünün, oynadığı rolün ve faaliyet yöntemlerinin tanımlanmasında emsalsiz bir denemedir.

4. Robinson Crusoe ve ilkel birikimin sırrı*

Yaşayan her canlı, çevrenin olabildiği kadar büyük bir kısmını ve tohumlarını içselleştirmeyi amaçladığından bir tür emperyalisttir.

Bertrand Russell

İlkel birikim üzerine not

İlkel sözcüğü burada, "ilk çağa, döneme, aşamaya ait olmak" yani "türev olmaktan çok asıl" olmak anlamında kullanılır ve "bayağı, kaba, nezaketsiz" anlamına gelmez. Marx'ın kullandığı orjinal terim "ursprüngliche akkumulation" idi ve Paul Sweezy'nin önerdiği gibi sözcüğün "asıl" ya da "birincil" birikim olarak çevrilmesi daha iyi olurdu. Ancak mevcut kullanımı değiştirmek için artık çok geçtir ve *ilkel* sözcüğünün, matematikte olduğu gibi teknik anlamda yorumlanması gerekir ki matematikte *ilkel* bir çizgi ya da şekil, "belirli bir çizim ya da hesaplamanın başlangıcı" olan çizgi ya da şekli ifade eder. Ekonomide ilkel birikim kapitalist birikimin ortaya çıktığı dönemi ifade eder. İlkel birikim kaba ve nezaketsiz olmasına rağmen bayağı değildi.

İssız ve soyutlanmış Robinson Crusoe figürü, ekonomistler tarafından özellikle de uluslararası ticaret analizleri sırasında, genellikle bir başlangıç noktası olarak alınır. Robinson doğaya akıl aracılığıyla hükmeden –çalışkan, entelektüel ve hepsinden önemlisi tutumlu– çetin bir birey olarak resmedilir. Ancak Robinson Crusoe'nin gerçek hikâyesi, Defoe'nun anlattığı gibi bir fetih, kölelik, soygun, cinayet ve gücün hikâyesidir. Hikâyenin bu yönünün gözardı edilmesinin gerekliliği hiç de şaşırtıcı değildir, "çünkü politik ekonomiye ilişkin va-

* Bu deneme ilk olarak *Montly Review*, Eylül 1971, s. 11-36'de yayınlanmıştır. Telif © 1971 Monthly Review. Monthly Review Yayınevi'nin izniyle yeniden basılmıştır.

kayiname kayıtlarında, cennetvari yaşam çok eski zamanlardan beri hüküm sürer.” Ekonomistlerin Robinson Crusoe’su ile asıl Robinson Crusoe arasındaki karşıtlık, ekonomi ders kitaplarında bulunan efsanevi uluslararası ticaret betimlemesi ile uluslararası ekonomide gerçekten meydana gelen olaylar arasındaki karşıtlığı yansıtır.

Marksist olmayan uluslararası ticaret teorisi paradigması, eşitlik, karşılıklılık ve özgürlük koşulları temelinde karşılıklı yararları için ticaret yapan bir avcı ve balıkçı modelidir. Ancak uluslararası ticaret (ya da bu konuda bölgeler arası) eşitler arasındaki bir bölünme olmaktan çok, genellikle üst ve ast arasındaki bir bölünmedir ve hiç de barışçı değildir. Uluslararası ticaret, merkez ile iç bölgeler, sömürgecilerle sömürgeler, efendilerle uşaklar arasındaki ticarettir. Sermayenin emekle ilişkisinde olduğu gibi, uluslararası ticaret de daha yüksek işlevler ile daha aşağı işlevler arasındaki bir bölünmedir. Taraf-lardan biri düşünür, planlar ve örgütler, diğer taraf da çalışır. Yapıda ve ödülde eşitsiz olduğundan ister yapısal yoksulluk zoruyla, ister sembolik toplumsallaşma zoruyla ya da fiziksel savaş ve pasifleştirme zoruyla olsun, uluslararası ticaret güçle kurulmak ve sürdürülmek zorundadır.

Bu denemede, Marx’ın kapitalist ekonomi çözümlemesi-ni ve özellikle kapitalist ekonominin başlangıç noktası olan ilkel birikim dönemini anlatmak için Crusoe’nun hikâyesinin -köle tüccarı olarak nasıl bir başlangıç yaptığını, bir servet elde etmek için başkalarının artısını nasıl kullandığını- ayrıntılarına girerek devam etmek istiyorum.

Kapitalist birikimin işlemesi için iki farklı tür insanın pazarda (ve sonra üretim sürecinde) karşılaşmaları zorunludur: Bir tarafta başka insanların emek gücünü satın alarak sermayelerini artırma eğiliminde olan para sahipleri, diğer tarafta, kapitalizm öncesi yükümlülüklerden ya da kişisel mülkiyetten kurtulmuş özgür emekçiler. Kapitalizm bir kez ayakları üzerinde durduğunda, bu ayrımı korur ve onu sürekli olarak genişleyen bir ölçekte yeniden üretir. Ancak kapitalist sistemin yolunu temizlemek ve onu başlatmak için daha önceki bir aşamaya gerek duyulur – Bir ilkel birikim dönemi.

Marx *Kapital*’in I. Cildi’nin son bölümünde, üretim araç-

larının, işçiye kapitalist için çalışmaktan başka seçenек bırakmayarak, kapitalistlerin elinde temerküz ettiği tarihsel sürecin taslağını çizdi. Marx toprağına el konulan tarımsal nüfustan ücretli emek gücünün nasıl yaratıldığını gösterdi ve sanayi kapitalistinin kökeninin izini, diğer şeyler arasında, “kapitalist üretim çağının pembe şafağındaki”¹ Amerika ile Afrika ve Asya’nın yağmalanmasına kadar izledi. Robinson Crusoe’nun hikâyesinde, Defoe bir on yedinci yüzyıl İngilizinin sermayeyi nasıl biriktirdiğini ve Brezilya ile Karayipler’de kendisi için çalışacak bir emek gücünü nasıl örgütlediğini betimler. Kuşkusuz Crusoe’nun kurduğu şey, İngiltere’de ortaya çıkana benzeyen bir piyasa ekonomisi değildi, ama Avrupa dışı dünyada, kapitalizm tarafından kullanılan ekonomiye benzeyen bir plantasyon [*plantation*] ve yerleşimci ekonomisiydi. Bundan dolayı da bu süreç ilkel azgelişmişliğin hikâyesi olarak adlandırılabilir.

Defoe (1659-1731) burjuvazinin yükselişinin özünü ve kökeninin sırlarını gözlemleme ve anlamada özellikle iyi bir

¹ Karl Marx, *Capital*, 3 Cilt. (New York: International Publishers, 1967), C. I, s. 751.

“Ekonomi politikte, bu ilkel birikim, aşağı yukarı teolojide ilk günahın oynadığı rolü oynar. Adem baba elmayı ısırması ve insanoğlu günaha bulanmıştır. Günahın başlangıcı güya böylece, geçmişe ait bir masal gibi açıklanmış oluyor. Evvel zaman içinde, iki çeşit insan vardı; birisi çalışkan, akıllı ve daha önemlisi tutumlu bir seçkinler topluluğu; diğeri ellerine geçeni ve hattâ daha fazlasını har vurup harman savuran tembel serseriler topluluğu. Teolojinin ilk günah efsanesi, bize, kuşkusuz insanın ekmeğini alnının teriyle yemeğe nasıl mahkûm edildiğini anlatıyor, ama ekonomik ilk günahın tarihi ise, bize, yeryüzünde, buna hiç de gerek duymayan insanların bulunduğunu açıklıyor. Ne zararı var! Böylece ilk tür insanlar servet biriktirmiş oldular, ikinci türdekilerin ise, ellerinde kendi postlarından başka satacak bir şey kalmadı. Ve işte, bütün çalışıp didinmelerine karşın, kendilerinden başka satacak hiçbir şeyleri olmayan büyük çoğunluğun sefaleti ve uzun zamandır çalışmayı bıraktıkları halde, küçük bir azınlığın durmadan artan zenginliği, bu, ilk günahla başlar. Bu çocukça yavanlıklar, mülkiyetin savunulmasında, bize her allahın günü yinelenir durur... Oysa tarihte, ele geçirmenin, köleleştirmenin, soymanın, öldürmenin kısacası zorun büyük rol oynadığını herkes bilir. Ekonomi politigin şefkatli sayfalarında sevimli bir saflık çok eskiden beri sürer gider... Oysa, aslında, ilkel birikim yöntemleri saf ve sevimli olmaktan çok uzaktır. (Kapital, C. I, Çev.: Alaattin Bilgi, Sol Yayınları, 3. Baskı, s. 729-30’dan alınmıştır. -ç.n.)

yerdeydi. Bir Londra kasabının oğlu olan Defoe, bir çorap fabrikası işiyle ilgileniyordu ve iflas edinceye kadar komisyonculuk yapan bir tâcirdi. Hayatı boyunca ekonomi üzerine, diğer şeylerin yanında bankaları, yol yönetimini, yardımlaşma ve sigorta kuruluşlarını, tımarhaneleri, iflasları, akademileri, askerî kolejleri, kadınların eğitimini, toplumsal refah programlarını ve ulusal atölyeleri tartıştığı çok sayıda deneme ve makale yazdı. Defoe, kendi yaşamını kazanmak için orta sınıfın büyüyen piyasasına dayanan ilk yazarlardan biriydi.²

I. Tüccarların sermayesi

Robinson Crusoe'nun hikâyesi, sermaye biriktirmesine aracılık eden bazıları eşzamanlı gerçekleşen bir dizi döngüyle anlatılabilir. Bu döngüler, ilk günlerde P-M-P [*para-meta-para*, -ç.n.] biçimini alır, yani Crusoe parayla başlar, parayı metalarla mübadele eder ve döngüyü daha çok parayla bitirir. Para ekonomisinin dışında olduğu sonraki evrede, döngüler M-E-M [*meta-emek-meta*, -ç.n.] biçimini alır; meta stokunu insanların emeği üzerinde kontrolü sağlamak ve daha çok meta üretmek için kullandığında küçük bir imparatorlukla bitirir.

Robinson Crusoe, 1632'de doğdu. Bir tüccarın oğluydu; yaşamda orta halli olmayı seçebilir ve servetini "rahatlık ve zevk içinde bir yaşama sahip olarak kullanma ve çalışma ile" artırabilirdi. Crusoe bunun yerine, kısmen macera için, kısmen de açgözlülüktен dolayı okyanusa açılmayı tercih etti.

İlk seyahatinde Crusoe "oyuncaklara ve süs eşyalarına" yatırdığı 40 Sterlin'le başlar, Gine Sahili'ne gider (Londra'da arkadaş olduğu kaptanın dostu ve sofrada arkadaşı olarak) ve

² Defoe'nin ekonomik konularla ilgili çalışmaları için bkz: E. M. Novak, *Economics and Fiction of Daniel Defoe* (Berkeley: University of California Press, 1962); H. M. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (Cambridge: Cambridge University Press, 1933); Ian Watt, *The Rise of the Novel* (Berkeley: University of California Press, 1957); Dorothy Van Ghent, *The English Novel* (New York: Harper & Row, 1961), Moll Flanders üzerine yazılan bölüm; Brian Fitzgerald, *Daniel Defoe* (London: Secker and Warburg, 1954); Pierre Macherey, *Pour une Theorie de la Production Litteraire* (Paris: François Maspero, 1966); John Richetti, *Popular Fiction Between Defoe and Richardson* (New York: Oxford University Press, 1969). Bu makededeki bütün alıntılar ve atıflar şuradan yapılmıştır: Daniel Defoe, *Robinson Crusoe* (New York: New American Library, 1961).

300 Sterlin değerindeki beş pound, dokuz ons altınla geri döner. Bu, sermayesinin ilk döngüsüdür. Bu toplamın 200 Sterlin'ini (geri döndükten kısa bir süre sonra ölen) kaptanın dul eşine bırakır ve kalan 100 Sterlini yeni sermaye olarak kullanıp bir Gine tüccarı olarak daha çok sermaye yaratmak için ikinci seyahatini yapar. Ancak daha çok sermaye yerine bir felâketle karşılaşır. Gemi Magripli korsanlar tarafından ele geçirilir ve Crusoe da Kuzey Afrika'da bir köle haline gelir. Efendisinden aldığı bir tekneyle, kölelikten kaçır, yanında ise "Xury eğer bana bağı kalacak olursan seni büyük bir adam yapacağım" diyerek söz verdiği zenci arkadaşı köle Xury vardır. İkisi birlikte Portekizli bir kaptanla karşılaşınca ve bu Kaptan tarafından kurtarıncaya kadar Afrika sahili boyunca binlerce mil giderler.

Robinson'un şansına, kapitalistler arasında şeref meselesi diye bir şey vardır. Brezilya'ya gitmekte olan kaptan, Robinson'dan her şeyi almanın ve onu Brezilya'da meteliksiz bırakmanın adâletsiz olacağını hisseder. "Senin yaşamını, kendi yaşamımın kurtarılmasından memnuniyet duyacağım için kurtardım... Seni, kendi ülkenden çok uzak olan Brezilya'ya götürdüğümde, sahip olduğun her şeyi almam gerekseydi, sen orada ölmüş olurdun ve bu durumda da ben sadece vermiş olduğum yaşamı geri almış olurdum."

Robinson, hiç kuşku yok ki kaptana İngiltere'de hâlâ 200 Sterline sahip olduğunu söylemez. Bunun yerine teknesini (yani kaçarken aldığı tekneyi) ve *Xury da dâhil olmak üzere* içindeki her şeyi kaptana satar. Bir Afrikalı, bir Afrikalıdır ve sadece belirli koşullarda bir köle haline gelir. Robinson "kendimi kurtarmamda bana bağlılıkla yardım etmiş olan yoksul çocuğun hürriyetini" satmış olmaktan dolayı biraz suçluluk duyar. Ancak kaptan Hıristiyanlığı kabul etmesi halinde on yıl içinde Xury'i özgür bırakmayı teklif eder. "Bunun üzerine ve Xury'nin onunla gitmeyi istemesi üzerine kaptanın ona sahip olmasına izin verdim" (altmış İspanyol doları karşılığında). Metalar şeylerdir ve kendi başlarına piyasaya gidemezler. Piyasaya götürölmek zorundadırlar. Bu konuda isteksiz iseler, zorlanabilirler.

Robinson, "parasının yettiğı kadar toprağı" satın aldığı

“ve İngiltere’den getirtmeyi tasarladığı mal stoku için uygun olabilecek türdeki plantasyonu ve yerleşim yeri planı yaptığı” Brezilya’ya varır. Kısa zaman içinde “çocuğum Xury’i bırakmakla yanlış yapmış olduğumu daha öncekinden daha fazla” görür, çünkü yardıma ihtiyacı vardır ve orada “kendi ellerinin emeğinden daha fazla iş yapamadığını” görür.

Robinson, Portekizli kaptan arkadaşıyla İngiliz kaptanın dul kadınına emanet ettiği 200 Sterlininin yarısının ticarî eşya olarak kendisine gönderilmesi talimatını içeren bir mektup gönderir. Kaptan mektubu Lizbon’a götürür; orada mektubu Londra’ya ulaştıracak olan Londralı tâcirlerden birine verir. Dul kadın kendisinden istenen 100 sterlini, “kaptanın emrettiği İngiliz mallarına yatırarak Lizbon’dan doğrudan kaptanın kendisine gönderen” Londralı bir tüccara verir “ve kaptan bunların tümünü güvenli şekilde Brezilya’da bana getirdi; kaptan, talimatım olmadan (çünkü ben işimde henüz onları düşünemeyecek kadar gençtim) bu mallar arasında, çiftliğim için yararlı olabilecek her türlü âlete, edavata ve demir eşyaya sahip olmam için gerekli özeni göstermişti ve bunlar benim için çok yararlı oldular.”

Robinson’a büyük servet getiren kargo ulaşır. Portekizli kaptan, dul kadının bir hediye satın alması ve Robinson’a götürmesi için vermiş olduğu 5 Sterlini “altı yıl hizmet yükümü altında olacak bir uşak” satın almak için kullanmıştı “ve kendi üretimim olduğu için kabul ettirebildiğim küçük bir tütünden başka bir şeyi hiçbir şekilde kabul etmemişti.” Üstelik Robinson, İngiliz mallarını Brezilya’da “çok büyük bir kazançla” satabilmeyi başarır ve yaptığı ilk iş Zenci [*negro*] bir köle ve ikinci bir sözleşmeli uşak satın almaktır.

Bu alışveriş dizisi, kapitalistler arasında detaylanmış bir toplumsal iletişim ağını gerektirir. Efsanevî Robinson kendine yeten bir birey olarak resmedilir, ancak gerçek öykü çoğunlukla, gemi kazasından sonra bile, onun daha büyük bir bütüne bağımlı ve sürekli olarak başkalarının yardımına ve işbirliğine ihtiyaç duyduğunu gösterir. Üretimin toplumsal doğası, tekrar ve tekrar göreceğimiz gibi, onun hikâyesinin gerçek mesajı olarak ortaya çıkar. Bunda gerçekte bir paradoks yoktur. Kapitalizm, hem tarihteki en çok gelişmiş top-

lumsal ilişkilerin üretimi ve hem de yalnız bireyin üretimidir.

Robinson şimdi kendisini başarılı bir ziraatçı olarak bütünleştirir toplumla ve sürekli olarak biriktirir. Ancak memnun olamaz ve kısa zaman içinde “yeni plantasyonunda zengin ve gelişen bir insan olmaya ve sadece eşyanın doğasının kabul ettiğinden daha hızlı yükselmeyi hedefleyen düşüncesiz ve dengesiz isteğin peşinden giden aklı havada görüşü” terk eder.

“Az sayıda Zenci getirildiğinden ve bunlar aşırı pahalı olduklarından” Brezilya’daki büyük çiftlikler emek kıtlığı çekiyorlardı, çünkü o zamanlarda çok gelişkin olmayan köle ticareti Portekiz ile İspanya krallarının kraliyet tekelleri tarafından kontrol ediliyordu. Robinson bazı arkadaşlarına Gine Sahilleri’ne yaptığı iki seyahatinden ve orada “ucuz süs eşyaları karşılığı olarak sadece altın tozu değil, ama çok sayıda Zenci” satın alma kolaylığından söz etmişti. (Şuna dikkat ediniz: Burada listelenen ucuz süs eşyaları boncuklar, oyuncaklar, bıçaklar, makaslar, küçük baltalar, çeşitli camlar vb’dir. Ancak Robinson bunların ilk ikisi dışında kalanların hiçbir şekilde ucuz süs eşyaları olmadığını kısa zaman içinde öğrenecektir.) Bu arkadaşları, Gine Sahilleri’nden kaçak yollardan gizlice Brezilya’ya sokulmak ve kendi plantasyonları arasında bölüştürülecek köleleri taşıyacak bir gemi donatılmasını öngören bir plan konusunda gizlice görüştüler. Bunlar Robinson’dan “yük memuru olarak gemide ticarî işleri yürütme göreviyle” gitmesini istediler ve “sermayeye katkıda bulunmaksızın, getirilen Zencilerden kendisine eşit bir pay verilmesini önerdiler.”

Robinson bunu kabul eder ve meşhur gemi kazası bu yolculuk sırasında meydana gelir. Yıllar sonra, yalnızlığın derinliklerindeyken, pişmanlık duymasının nedenini ve ilk günah olarak “Tanrı ve doğanın kendisine sunduğu durumdan tatmin olmamak...” biçimindeki bu kararını gösterir.

Zaman ve sabır sayesinde plantasyondaki sermayemizi iyice artırmışken; Zencileri, işleri Zenci getirmek olanlardan satın alabileceksen, giderek daha büyüyen ve artan yerleşik bir servetten, iyi sermayesi olan bir çiftlikten ayrılıp bir yük memuru göreviyle Gine’ye Zenci getirmeye gitmenin ne anlamı vardı?

Ve bize çok daha pahalısına mal olsa bile Zenci satın almaktan doğan fiyat farkı, böylesine büyük bir tehlikeden kurtulmuş olmanın değerine asla ulaşamazdı.

Aslında Robinson öykünün sonunda, yolculuğa hiç çıkmadan halinden memnun bir biçimde kendi yerinde kalmış olsaydı bu kadar hızlı sermaye biriktirmeyi başaramamış olacaktı; çünkü Robinson ada ekonomisinden gelen yeni serveti de plantasyonun büyümesine katmıştır. Doğru, uzun bir yalnızlık dönemi çekmek zorunda kalmıştı, ama onun tek başına geçirdiği günler birçok bakımdan kapitalizm altında yaşayan herkese çektiren yabancılaşmayı temsil eder – bu yabancılaşma, çalışan ve karşılığında az şey elde eden kişilerin biriktiren ve sürekli olarak ilerlemek, durmadan ilerlemek zorunda olan Robinson'un yalnızlığı ile aynıdır.

II. Ada ekonomisi: Ticaret öncesi durum

Robinson Crusoe'un güneş altındaki adasında hayatta kalmasının ve refahının anahtar öğeleri, onun yaratıcılığı ve becerikliliği değil ama uygun iklim koşulları ve işe başlamak için elinde bulunan cisimleşmiş emek [*embodied labor*] deposudur. Batık gemiye yaptığı on üç dalışta, kendisini, kesinlikle kendisinin ürünü olmayan, ama yararlanabileceği çok sayıda malzeme ve araçlarla donatır. Robinson bu malzemeleri, doğa ve diğer insanlar üzerinde yönetme yetkisi kazanmak için kullanır. Onun ilk üretim araçları stoğundaki temel önemdeki şey, ada ekonomisi nihaî olarak ticarete açıldığında, ticaretin koşullarını belirlemede ona kesin bir üstünlük sağlayacak olan batıktan çıkardığı bol miktardaki silâh ve cephanedir.

Robinson'un kendisi mirasının (*Bkz.: Tablo 1*) tümüyle farkındadır. Şunu sorar “Bir silâh olmaksızın, cephane olmaksızın, bir şeyi yapacak ya da onunla çalışacak hiçbir âlet olmaksızın, elbiseler, yataklar, bir çadır ya da hiçbir örtünme yöntemine sahip olmasaydım ne yapabilirdim ki?” Ve “herhangi bir insan, şeylere ilişkin en rasyonel değerlendirmeyi yaparak, zaman içinde her türden mekanik sanatının efendisi haline gelebilir. Hayatımda hiçbir zaman elime bir âlet almamıştım ve ancak zaman içinde, özellikle âletlere sahip olmuş olsaydım, emek-

Tablo 1. *Robinson Crusoe tarafından gemi enkazından kazasından alınan parçalar*

Savınma: cephane, silâhlar, barut, 2 varil tüfek kurşunu, 5-7 tüfek, saçmayla dolu iki geniş çanta.

Yiyecek: bisküvi, içki, ekmek, piring, peynir, keçi eti, mısır likörü, un, alkollü içki, şekerleme, kümes hayvanları yemi, buğday ve çettik.

Giyecek: erkek giysileri, mendiller, renkli boyun bağları, 2 çift ayakkabı.

Mobilya ve gündelik eşya: hamak, yatak, kalemler, mürekkep, kâğıt, 3 ya da 4 adet pusula, bazı matematiksel hesap araçları, güneş saati, dürbünler, haritalar, denizcilik kitapları, 3 adet İncil.

Âletler: marangoz sandığı, çivi ve mihlarla dolu 203 kutu, bir büyük burgulu kriko, 1 ya da 2 düzine el baltası, bileyi taşı, 2 testere, halta, çekiç, 2 ya da 3 demir manivela, 2 ya da 3 ustura, 1 büyük makas, ateş küreği ve maşa, 2 piring çaydanlık, bakır tencereler, ızgara.

Hammaddeler: teçhizatlar, yelken bezi, urganlar, ip ve teller, demir eşya, kereste, ince latalar, 2-3 yüz libre demir, yüz libre yaprak kurşun.

Hayvanlar: 1 köpek, 2 kedi.

En çok eksikliği hissettiği şeyler: mürekkep, kürek, bel, dikiş iğnesi, toplu iğne, iplik, pipo içimi malzemesi.

le, uygulamayla ve hünlerle bir âlet yapabilmekten başka hiçbir şeyi istemezdim” (vurgular yazarın). Bir Avrupalı bir Avrupalıdır ve onun bir efendi haline gelmesi ancak belli koşullara bağlıdır. Robinson’a ve diğer Avrupalı maceraperestlere, Avrupalı olmayanlar karşısında güçlerini veren onların kişisel nitelikleri değil, ama beraberlerinde getirdikleri donanımın; nesnelere nüfuz etmiş olan bilginin gücüdür. Bu maddî temel, bu maceraperestlerin yaratıcı değil, yararlanıcıları oldukları karmaşık toplumsal işbölümünün sonucuydu.

Robinson’un adası da kısmen diğer insanların etkinlikleri sayesinde zengin bir adadır. Robinson adayı dar bir kavrayışla araştırır, çünkü bitkilerin çoğu onun için tanıdık değildir. Robinson bağımsız bir keşif yapmaz, ama keçiler, kaplumbağalar, meyveler, limonlar, portakallar, tütün, üzüm salkımları gibi tanıdık bazı şeyleri bulur ki zannediyorum, bunların çoğu da, başka adalardan gelen önceki ziyaretçiler tarafından ekilmemiş olsaydı orada bulunamamış olacaktı. Robinson’un tarımdaki keşfi rastlantısaldır. Gemiden kurtardığı şeyler arasında bir zamanlar tahılla doldurulmuş küçük bir çanta bulunuyordu. Robinson çantada kabuk ve tozdan başka bir şey göremediğinden ve tahıla başka bir amaçla gereksinim duyduğundan kabukları yere saçtı. Bir ay ya da bir aya yakın bir zaman sonra kabukları oraya attığını bile hatırlamadan, arpa ların yettiğini görünce “tamamen şaşırıp kalır.”

Kapitalist gelenekle koşullanan Crusoe etkinliklerini kayıt altına almaya çalışır ve “mürekkebin bitinceye kadar her şeyin

tam kaydını tuttum; ancak mürekkep tükendikten sonra kendi tasarlayabildiğim araçların hiçbirisiyle mürekkep imal edemediğimden kayıt tutamadım.” Crusoe, konumuna ilişkin bir maliyet-fayda analizi hazırlar; bu analizde “bir borçlu ve alacaklı gibi tam bir tarafsızlık içinde yararlandığım kolaylıklara karşı çektiğim acıları” kıyaslar. Crusoe gününün üç parçaya bölündüğünü görür. Yiyeceklerini bulmak için silâhıyla dışarıya gitmesi onun sadece üç saatini alıyordu. Gününün başka bir kısmını düzenleme yapma, temizlik, bulunduğu alanın korunması ve yemek pişirme için harcanıyordu. Zamanının üçüncü kısmı sermaye oluşumuna, arpa ve pirinç ekimine, üzüm kurutmaya, mobilya ve bir kano yapımına vs. harcanıyordu.

Muhasebe tutkusu nedeniyle Robinson, zamanını değişik etkinlikler arasındaki faydayı azamileştirmek amacıyla düzenleyen rasyonel insana mükemmel bir örnek olarak resmeden ekonomistlerin çizimini teyit eden bir görüntü verir. Ancak bundan sonra onun şaşırtıcı gözlemi gelir: “Fakat zamanım ya da emeğim çok az değerliydi ve herhangi bir şekilde istihdam edilen birinin emeğinin değeri kadardı!” Ekonomi teorisinin genel modellerinin tersine, mübadele için değil, ama sadece kullanım için üreten Robinson Crusoe kıtlık olmadığını ve emeğin herhangi bir değere sahip olmadığını fark eder. Kapitalizmin itici gücü olan biriktirme tutkusu, Robinson yalnızken ortadan kaybolmuştur. “Faydalanabildiğim bütün her şeyin bir değeri vardı... Dünyanın en açgözlü, en sıkıntılı pintisi, benim bu durumumda olmuş olsaydı, açgözlülük ahlâksızlığından bile kurtulurdu.”

Robinson’un bu olguya ilişkin kendi açıklaması aslında taleple ilgilidir. Çünkü yalnız olan Robinson’un eksikleri, kullanılabılır emek zamanını tüketmesini gerektirmeyecek kadar sınırlı ve doygundur:

Burada dünyadaki bütün günahlarımdan arındım. Burada ne bedensel şehvet, ne gözün arzusuna ne de yaşamsal gurura sahiptim. Gıpta edeceğim hiçbir şey yoktu, çünkü kullanmak istediğim her şeye sahiptim. Bütün malikânenin efendisiydim ya da istersem kendimi sahibi olduğum bütün ülkenin kralı ya da imparatoru olarak adlandırabilirdim. Rakipler yoktu. Rakiple-
rim yoktu...

Bu aslında doğrudur, ancak tek yönlü bir doğruluktur. Robinson'un açgözlülüğü ortadan kalktı, çünkü örgütleyecek ve hükmedecek insan yoktu. Marx'ın önermesi, artık emeğin, kapitalist zenginliğin tek ölçüsü ve kaynağı olduğu şeklindeydi. Kontrol edecek başka birilerinin emeği olmaksızın kapitalist değer sistemi ortadan kaybolurdu; üretimin kendi doğasından artık emek için sınırsız bir susuzluk doğmazdı; verimlilik, azamileştirme ve biriktirme hedefleri, daha geniş bir değerler sistemine dâhil olmuştur.

Sonraları, Robinson'un adasına başka insanların yerleşmesiyle birlikte, örgütlenme ve biriktirme tutkusu geri döner. Robinson'un şeyleri emek zamanı bakımından ölçmeyi durdurduğu tek zaman, emeğin kıt olmadığı yani kendi emeği dışında kontrol edeceği bir emeğin bulunmadığı zaman aralığıdır. Robinson'un pinti örneğinin gösterdiği gibi, bu sadece bir tüketim malları talebi sorunu değildir. Pinti, tüketim için değil ama kapitalist çağdaki amaçlı insanın, Keynes'in işaret ettiği gibi "kedisini sevmemesi, ama kedisinin yavrularını sevmesi; hatta gerçekte yavruları da değil ama sadece yavruların yavrularını ve böylece yavruları, kedilerin sürekliliğinin sonsuza kadar ileriye götürülmesi amacıyla sevmesi" gibi birikim için biriktirir. Kapitalist çağdaki amaçlı insan için reçel, asla bugünün reçeli değildir ve yarının reçeli olmadığı sürece reçel değildir.³ Para ve sermaye başkaları üzerindeki toplumsal iktidarı temsil eden toplumsal ilişkilerdir. Pintilerin ve kapitalistlerin stoklarına baktıklarında kafalarından geçen şeylerden bağımsız olarak, Robinson gibi yalnız bırakılmış olsalardı kısa zamanda öğrenecekleri gibi, hesapladıkları ve biriktirdikleri bu stok, insanlar üzerindeki iktidardır.

Robinson adasındaki altının kullanışsızlığı üzerine düşünürken bunun kısmen farkındadır:

Bu para gözüme ilişince kendi kendime gülümsedim. "Oo arkadaşım!" dedim yüksek sesle "sen neye yararsın? Sen benim için değerli değilsin; hayır eğilip almaya da değmezsin; bu bıçaklardan sadece birisi bütün bu yığın kadar değerlidir; seni kullanabileceğim araçlara sahip değilim; bulunduğun yerde kal ve yaşamı

³ J. M. Keynes, *Essays in Persuasion* içinde, "Economic Possibilities for our Grandchildren," (New York: W. W. Norton, 1963), s. 370.

kurtarılmaya değmez bir yaratık gibi dibe git.” Ancak düşünüp taşındıktan sonra onu aldım...

Robinson böylece altından bir fetiş yaratan Merkantilist sistemi yadsımış olur, ancak artık emeğe zemin oluşturan gerçek temeli ortaya koymak amacıyla para perdesini tümüyle delmez; bunu teorisinde yapmaz, çünkü gündelik pratikte ekonominin gerçek temelinin tamamen farkındadır. Bu durum Açgözlülük kavramını tartıştığı sırada ortaya çıkar. Robinson’un gözlerinde kendisinin ilk günahı, babası tarafından onun için seçilen meslek yerine, kendi konumunun üstüne yükselmeyi isteme suçudur. Tecrit ve toplumdan ayırma onun cezalarıdır ve O, bu öykünün “Tanrının onlara verdikleriyle yetinmeyenlere” tatmin olmayı öğretmesi gerektiğini hisseder. O, feodal statü, babaerki ve Tanrısal kurumları ihlalinin dolaylı suçluluk hissine kapılır. Sermaye biriktirdiği sırada sömürdüğü Xury, köle olarak sattığı Afrikalılar, sözleşmeli hizmetliler ve yakın zamanda Cuma ile diğerlerinin haklarını ihlal ettiğini idrak etmez. İdeolojik bakış açısından Robinson ileriye ve aşağıya doğru bakmak yerine geriye ve yukarıya doğru bakan bir geçiş insanıdır. Bundan dolayı da (ahlâkî olarak konuşulursa) yalnızlığından hiçbir şey öğrenmez. Pinti gerçekte iyileşmez; açgözlülük ayıbı kolaylıkla geri döner.

Ticaret, birikim ve sömürü ilişkisi, ekonominin anlaşılmasında öylesine yaşamsal önemdedir ki, bunun üzerinde biraz daha durmalıyız. Argümanın izleri, kendine yeten bir toplumun, kıtlık ve birikim tarafından yönlendirilemeyeceği, çünkü doğal ihtiyaçların sınırlı olduğu ve bunların, arta kalan boş zamanda kolaylıkla karşılanabileceğini hisseden Aristo’ya kadar götürülebilir. Bu türden bir toplum, kullanım değeri amacını taşıyan bir ev ekonomisi sanatını uygulayacaktı. Ancak ilk ortaya çıkışı sırasında piyasanın büyümesine tanıklık eden Aristo, daha fazla mübadele değeri biriktirilmesi amacını taşıyor olması dolayısıyla zenginleşmenin kendisinin bile sınırı olmayan başka bir sanatı –meta ticareti– barındırdığına da dikkat çekti. Aristo, ticaretin yükselişinin sonuçlarıyla, ticaretin temelleriyle olduğundan daha fazla ilgiliydi ve mübadele değeri ile artık emek arasında herhangi bir bağlantı

kurmadı. Ancak bu bağlantı, herkesin görmesi için oradaydı. Antik Atina'da piyasanın ortaya çıkışı, Perslerden kurtarılmış toprakların yağmalanmasının ve koruma karşılığında diğer Yunan şehir devletlerinden haraç-vergi toplanmasının ve bölge ticaretini zorla Atina limanına yönelten emperyal genişlemenin bir yan ürünüydü.⁴

Keynes, hayatın bilim yoluyla keyifli ve değerli hale gelmesini olanaklı kılmak için uluslararası ticaretten belli düzeyde çekilmenin zorunluluğunu sezgisel olarak gördüğü "Ulusal Kendine Yeterlilik" başlıklı makalesinde, analitik olarak özensiz biçimde de olsa aynı noktaya kısaca göz atar. Keynes, "kendi efendilerimiz" olabilmemiz ve "geleceğin ideal sosyal cumhuriyetine doğru tercih edilen deneyimler gerçekleştirmemiz" için uluslar-arasında ekonomik açıdan birbirine geçişleri azamileştirmek yerine, asgarileştirmeyi istedi. Keynes fikirlerin, bilginin, bilimin, misafirperverliğin ve seyahatin serbestçe mübadele edilmesi görüşündeydi, "ama makûl ve ticarî olarak olanaklı olduğunda malların ülke içinde üretilmesi ve hepsinden öte finansmanın öncelikle ulusal kalmasına izin verilmesi taraftarıydı." Keynes sorunun tiksindirici düzeydeki tüketim olmadığını, sonuçta dünyayı mümkün olduğunca kendine ve kendi tohumlarına dönüştürme girişimi olan emperyalizmde karşılık bulan ihracat ve yatırım ile yabancı piyasalara nüfuz ederek kendini yayma isteği olduğunu biliyordu.⁵

Robinson Crusoe'a dönersek. Şuna dikkat çekmek gerekir ki Robinson'un bir başına kalmışlığına eşlik eden yalnızlıktan ziyade korkudur. Güzel Karayip cennetine ulaşmayı başardığında yaptığı ilk şey kendisine bir kale inşa etmektir. Robinson çevresini bütün dünyaya karşı tamamen "çitle çevirdikten ve tahkim ettikten" sonra "geceleri güven içinde uyudu". Tümüyle yalnız olduğu ilk on bir yıl boyunca aldığı önlemler parmak ısırtan cinstendir. Bu yıllar boyunca vah-

⁴ Karl Polanyi ve diğerleri, *Trade and Market in the Early Empires* içinde Karl Polanyi, "Aristotle Discovers the Economy," (New York: Free Press, 1957), s. 64-94 ve A. French, *The Growth of the Athenian Economy* (London: Routledge and Kegan Paul, 1964).

⁵ J. M. Keynes, "National Self-Sufficiency," *Yale Review*, C. 22, Yaz 1933, s. 755-69.

şi hayvanlardan ya da herhangi bir canlı varlıktan gelen bir tehlike de yoktur. Temel sorunu tohumlarını çalan kuşlardan kaynaklanmaktadır. Onları zaman kaybetmeden halleder; birkaçını vurur ve sonra “onları aldım ve İngiltere’de tehlikeli hırsızlara yapılan muameleyi yaptım, yani başkalarına dehşet saçması için onları zincirlere vurdum.” Bunun ardından, sonraki bölümde göreceğimiz gibi, başka insan varlıklarının bulunduğuna ilişkin işaretler görmeye başladığında, bu kadar yıl süren hücre hapsinden sonra bir insan sesi duymak için her şeyi riske atmaya hazır bir insanmış gibi dışarıya neşeyle çıkmadı. Bunun yerine korku ve kaygıları çılgınlık seviyesine ulaştı ve kendisini giderek daha fazla tecrit etti, çitlerini daha fazla güçlendirdi; tahkim etti.

Bu belki de bu kadar uzun süre bir başına kalmış bir insandan beklenmesi gereken bir şeydir. Ancak zaman zaman bana öyle görünmektedir ki Defoe, Robinson Crusoe’u betimlerken sadece kaza nedeniyle birbaşına kalmış bir insan hakkında konuşmuyordu, ama aynı zamanda kapitalist toplumdaki bütün insanların –yalnız, yoksul, güvenilmez, korku dolu– yaşamı hakkında bir alegori yapmaktaydı. Birbaşına olmak, Robinson’un kafasında, onun gerçek durumunda olduğundan daha yoğundur. Çünkü açıkça ortaya çıkan şey şudur ki, Robinson, rastlaşmadan rastlaşmaya, başka bir kişiyle karşılaşma zorunda kaldığında buna korku ve şüpheyle tepki göstermektedir. Robinson’un birbaşına kalmışlığı, özetle, kapitalist toplumda milyonlarca kez tekrarlanan ve günümüzde, komşularından makineli tüfekle korunan özel sivil savunma sığınağıyla simgelenen sahiplenici bireyciliğin/öz-mülkiyetçi [*Possessive Individualism*] yabancılaştırmadan ne fazla ne de eksiktir.

III. Ticarete açılma: Emperyal bir strateji oluşturma

Robinson Crusoe’un ekonomisinin dış dünyaya açılması, anonim piyasalarda oluşturulan soyut fiyatlar biçiminde değil, ama uzlaşması gereken gerçek insanlar biçiminde olur. Adadaki on beş yıldan sonra, sahilde çıplak ayak izleriyle karşılaşır. Buna ilk tepkisi korkudur. “Son derece korkmuştum; her iki ya da üç adımda arkama bakıyordum; her çalı ve

ağaçtan sakınıyordum; belli bir mesafedeki her ağaç kökünü bir insana benzetiyordum.” Sığınağına geri gider. “Saklanmak için kaçan tavşan ya da inine girmeye çalışan tilki hiçbir zaman benden daha fazla dehşete kapılmamıştır.” Bundan sonra Robinson “sürekli bir insan korkusu kapanında... huzursuz, korkulu, kaygılı bir yaşam” sürdü.

Robinson hayvanlarını çevreleyen çitlerinin, mısır tarlasının ve meskeninin imha edileceğini düşünür; “belki de orada bir tane mısır bile bulamayacaklardı... ve yine de burada yaşayanları bulmak için daha dikkatli bakacaklardı.” Robinson topçu bataryasındaki toplar gibi sıraladığı ve “taşıyıcı bir çerçevenin içine yerleştirdiği” yedi tüfekle savunacağı ikinci bir istihkâm duvarı inşa eder, “böylece yedi silâhın tümünü birden iki dakikalık süre ateşleyebilirdim. Bu duvarı bitirmek için çok yorucu bir ay geçirdim ve kendimi yine de duvar yapılıncaya kadar kesinlikle güvende hissetmedim.” Robinson’un duvarın dışındaki bütün alana diktiği kalın ve ince ağaç fidanları beş ya da altı yıl içinde “meskenimin önünde öyle muazzam ölçülerde kalın ve güçlü bir biçimde büyüdüler ki gerçekten de tam olarak arkasına geçilemez bir orman haline geldiler, kim olursa olsun, bu ormanın arkasında herhangi bir şey olduğunu hayal bile edemeyecekti.”

Robinson ayak izini gördükten üç yıl sonra, iskelet ve başka yamyamlık kalıntılarıyla karşılaşır. (Karayıplıların yamyamlık deneyimlerinin tartışıldığı tarihsel sorunu bir kenara bırakıyoruz. Robinson’un böyle düşünmüş olması bile yeterlidir. Avrupalıların olgudan bağımsız olarak diğer insanların yamyam olduklarına inanmaya hazır olmaları, örneğin Portekizli kaptanla Robinson arasında sergilenen Avrupalılar arası dayanışma biçimindeki ticaret kalıplarını belirlemedekine benzer bir rol oynar.) Robinson kabuğuna çekilir ve “neredeyse iki yıl boyunca kendi evimin çevresinden uzaklaşmadım”.

Korkunun etkisi yavaş yavaş geçer ve Robinson daha çok dışarıya çıkar. Ancak temkinli biçimde ilerler. Duyulabileceği korkusuyla silâhını ateşlemez ve her zaman bir tüfek, iki tabanca ve pala ile silâhlanmış olarak dolaşır. Bazen saldırmayı bile düşünür ve “bu, acımasız kanlı eğlencelerinde canavarlardan bazılarını yok etmek ve buraya yok etmek için getirdik-

leri kurbanı, eğer mümkünse, kurtarabilmek” için uygun bir saldırı mevzi bile inşa eder. Ancak sonra şöyle düşünür: “Bu insanlar bana zarar vermemişlerdi... ve bu nedenle onların üstüne çullanmak benim için âdil olmayabilirdi.” Robinson, İspanyolları “milyonlarca insanı yok ettikleri... saf bir kasaplık, kanlı ve doğa dışı acımasızlık örneği olan, hem Tanrı hem de insan için meşru olmayan; İspanyol adının, insanlık ya da Hıristiyan merhametinin kıymetini bilen bütün insanlarda korku ve dehşet olarak kabul edilmesine neden olan” Amerika’daki barbarlıkları nedeniyle ağır biçimde suçlar. Sonunda “ilk olarak onlar bana saldırmadığı sürece onlara karışmanın benim işim olmadığına” karar verir.

Ardından gelen birkaç yıl boyunca hücrelerinden nâdiren çıkarak, kendisini “daha önce olmadığı kadar gözden uzak” tutar. Korku “bütün icâtlara ve gelecekteki rahatlığım için ortaya koyduğum bütün düzeneklere son verdi”. Duyulabileceği ya da görülebileceği korkusuyla çivi çakmaktan ya da bir odun parçasını doğramaktan ya da bir silâhı ateşlemekten ya da bir ışık yakmaktan korkuyordu. Robinson “hiçbir şeyi, güvenli bir sığınaktan daha fazla” istememektedir ve bunu da gizlenmiş bir yeraltı odasında bulmaktadır. “Şimdi kendimi kimsenin yaklaşmadığı kayalardaki mağara ve oyuklarda yaşadığı söylenen antik devlerden biri gibi hayal ediyordum.” Ancak bu derin tecritte bile Robinson’un korktuğu sadece insanlardır. Bazı papağanlar, kediler, oğlaklar ve evcilleştirdiği bir deniz kuşuyla birlikte, “sadece vahşilerin dehşetinden korunuyor olsaydım, sürdürdüğüm hayattan oldukça memnun olmaya başlamıştım.”

Yirmi üçüncü yılında Robinson sonunda adayı dönemsel olarak ziyaret eden bazı Karayiplileri görür. Önce tahkimat alanına geri döner ama artık “olup biteni bilmeden beklemeye” katlanamayacağından “küçük bir ateşin etrafında oturan dokuz çıplak vahşiyi” gözlemleyebileceği güvenli bir yere yerleşir. “Kısa zaman içinde onları nasıl baskın yapacağı ve alt edeceğinin yöntemine” ilişkin düşünceler bir kez daha aklına gelir ve kısa zaman sonra “sıklıkla vahşileri öldürme”yi hayal etmeye başlar. Bir gece, sıkıntıdaki bir gemiden atılan bir el silâh sesini duyduktan ve ertesi günde bir gemi enkazı

görünce yalnızlığı derinleşir. Avrupalılarla ilişki kurmaya can atar. “Eğer bana kurtulan, bir ya da iki kişi, hayır hatta sadece bir canlı kurtulmuş olsaydı bir arkadaşım olurdu, benle konuşan ve benim konuşacağım bir aynı türden bir varlık olurdu.”

Düşüncelerinde yer eden savunmadan saldırıya geçer. İspanyol sömürgeciliği hakkındaki ahlâkî kuruntuları zihninin gerilerine çekilir ve emperyal bir strateji oluşturmaya başlar. Buna ilişkin plan kendisine rüyasında ulaşır, kaçan bir vahşi esir kendisine sığınır ve uşağı haline gelir. Uyandığında “şu sonucu çıkardım ki buradan kurtuluş için tek yolum, olanaklı olduğu takdirde, bir vahşiyi mülkiyetim altına almak olmalıdır ve eğer mümkünse bunun bir esir olması gerekir.” Bunu yapıp yapamayacağına ilişkin bazı korkuları ve bunu yapıp yapmaması gerektiğine ilişkin de bazı manevi huzursuzlukları vardır; ancak “kurtuluşum için insan kanı dökmeye ilişkin düşünceler benim için korkunç olmasına rağmen” uzun uzadıya düşündükten sonra “bedeli ne olursa olsun, bu vahşilerden birini ellerime geçirmeye” karar verir.

Bir buçuk yıl kadar sonra, yirmi ya da otuz kişilik bir Karayipli grup kıyıya gelir. Şans Robinson’ladır. Sadece iki adam tarafından takip edilen bir esir kaçır. “Şimdi düşüncelerimle çok sıcak bir şekilde ve hakikaten de karşı konulamaz bir şekilde rastlaşmıştım; şimdi kendim için bir uşak ve belki bir arkadaş ya da yardımcı ele geçirmenin zamanıydı.”

Robinson takipçilerin birini yere serer ve ikincisine ateş eder. Kurtarılan esir, temkinli ve korkulu bir şekilde yaklaşır. “Her on ya da on iki adımda çömelerek ilerleyen esir yanıma giderek daha fazla yaklaştı... Sonunda iyice yakınıma geldi ve tekrar çömeldi, yeri öptü ve kafasını yere koydu, beni ayaklarımdan tutarak ayaklarımı başının üstüne koydu; öyle görünüyordu ki bu benim sonsuza kadar kölem olduğunun işaretiydi.” Robinson’un bir uşağı vardır artık. Bir ekonomi doğmuştur.

IV. Sömürgeleştirme

Zorlu işten yorgun düşen Cuma uyur. Robinson ganimetini değerlendirir. Girmek üzere oldukları ilişki eşitsiz ve şiddete dayalı bir ilişkidir. (R. D. Laing, “Şiddet başkasının hürriyeti-

ni sınırlama girişim(ler)idir, başkasının varlığını'ya da yazgısını dikkate almaksızın onu istediğimiz şekilde eylemde bulunmaya zorlamaktır" diye yazar.⁶) Bu ilişki, sürdürülmesi ve katlanılabilir kılınması için ideolojik bir üstyapıya gereksinim duyar. Cuma kendi aklına ve iradesine sahip bağımsız bir kişidir. Ancak Robinson'un hükümrânlığı, kafasının Cuma'nın ellerini kontrol edebilme ölçüsüne bağlıdır. Robinson, Cuma ile gündelik mücadelesinde rahat edebilmek için Cuma'yı bir kişi olarak değil ama bir tür evcil hayvan, itaatkâr ve güzel olan akılsız bir gövde olarak düşünmeye başlar. ("Kölelerin kullanım yararı ile evcil hayvanların kullanım yararı çok farklı değildir, çünkü her ikisi de gövdeleriyle yaşamsal gereksinimlere hizmet ederler." Aristo, *Politika*⁷) Aşağıdaki ifade, Cuma'yı tanımlarken harfi harfine kullandığı ifadedir: "Erkek için o "(he) yerine", kadın için o "(she); "erkek için onun" (him) yerine, "kadın için onun" (her) ifadesini kullanır. Bu eşcinselliği belirtmek için değil, ama yönetenlerin yönetilenleri nasıl sadece kendi gereksinimlerine hizmet edecek gövdeler olarak algıladıklarını vurgulamak için yapılır. (Aristo'dan yine alıntı yapacak olursak "erkek doğa gereği üstündür ve kadın aşağıdadır; biri yönetir ve diğeri yönetilir."⁸)

O [kadın] alımlı, hoş biriydi; düzgün, güçlü kol ve bacaklarıyla mükemmel yaratılmıştı; çok şişman değildi, uzun, hoş biçimliydi ve hesapladığım kadarıyla 26 yaşındaydı. Vahşi ve görünürde asık olmayan, çok güzel bir yüzü vardı, ancak suratında oldukça erkeksi görünen bir şeyler olmasına rağmen, özellikle güldüğü zaman bir Avrupalının bütün yumuşaklığı ve tatlılığını yüzünde taşıyordu. Saçları uzun ve siyahtı; yün gibi kıvrıkcık değildi; alnı oldukça yüksek ve genişti, gözlerinde büyük bir canlılık ve ısıltılı bir parlaklık vardı. Derisinin rengi tamamen siyah değil ama oldukça esmerdi; ancak Brezilyalıların, Virjinyalıların ve Amerikan yerlilerinin olduğu gibi çirkin bir sarı, iğrenç bir esmer değildi; ama kolaylıkla tanımlanamasa bile içinde hoşı giden bir şeylerin olduğu parlak türde bir boz yağ rengindeydi. Yüzü yuvarlak ve dolgun; burnu küçüktü, ama Zenciler gibi yassı de-

⁶ R. D. Laing, *The Politics of Experience* (New York: Pantheon, 1967), s. 36.

⁷ Aristotle, *The Politics* (New York: Oxford University Press, 1946), Kitap I, Bölüm V, 1254 b 9.

⁸ A.g.e., Kitap I, Bölüm V, 1254 b 7.

ğildi; çok güzel bir ağzı, ince dudakları vardı; güzel dişleri ağza güzelce yerleşmişti ve fildişi gibi beyazdı.

Robinson'un bir silâhı vardır, ama Cuma'nın verimli olmasını istiyorsa, sadece güce dayalı olarak yönetemez. Uşağını bağımlı konumunu kabul etmesi için sosyalleştirmek zorundadır. Robinson, adamın hayatını kurtardığı için büyük bir avantaja sahiptir, ancak uşağın otoriter ilişkiyi içselleştirmesi ve "bağımlı" bir tarzda "bağımsız" olarak hareket edebilmesinden önce hâlâ gelişmeyi basamaklı bir sürece yayan dikkatli bir program gereklidir. Robinson'un Cuma'yı eğitim süreciyle son iki yüzyıldaki fiili sömürgeleştirme süreçleri arasındaki paralellikler şaşırtıcıdır.

Adım 1. Robinson'un yaptığı ilk şey, kendisine ve Cuma'ya, Cuma'yı alçaltan ve onun minnettarlığını sembolize eden adlar vererek karşılıklı konuşma için ihtiyaç duyduğu zemini hazırlamaktır. "Önce adının, onu kurtardığım gün olan Cuma olduğunu bilmesini sağladım; benzer şekilde ona Efendi demesini öğrettim ve sonra bunun benim adım olduğunu bilmesine olanak tanıdım."

Adım 2. Robinson daha sonra Cuma'nın çıplaklığını (gemi enkazından alınan) ketenden bir pantolon, keçi derisi bir yelek ve kendisinin yaptığı tavşan derisi bir şapka ile örtterek mevcut bağımlılığını pekiştirir. "Kendisinin de neredeyse efendisi kadar iyi giyindiğini görmekten büyük bir keyif almıştı."

Adım 3. Robinson Cuma'ya uyumak için sur işlevi gören iki duvar arasında, yani orta karar bir yerde, kısmen korunaklı ama efendinin korunma alanının dışında bir yer tahsis eder. "Cuma'nın beni uyandıracak kadar kadar gürültü yapmadan içduvarı geçip yanıma yaklaşmaması" için bir hırsız alarmı kurar ve bütün silâhları her gece yanıma almak gibi diğer tedbirleri alır. Ancak Robinson'un söylediği gibi bu önlemlere aslında hiç ihtiyaç yoktu "çünkü hiçbir insanın Cuma'nın bana karşı olduğundan daha bağlı, seven, samimi bir uşağı olamazdı; Cuma'da hiddet, somurtma ya da kurnazlık yoktu, kendini son derece mecbur ve adanmış hissediyordu; onun bana karşı duygusal yakınlığı bir çocuğun bir babaya duyduğu yakınlık gibiydi; herhangi bir olayda benim hayatımı kurtarmak için

kendi yaşamını fedâ edebilirdi.” Tahsis edilen yer, Cuma’ya konumunu hatırlatır ve bana tâbi durumda kalmasını sağlar.

Adım 4. Cuma’ya, bundan sonra durumuna ve görevlerine uygun beceriler, yani emirleri anlama ve Robinson’un ihtiyaçlarını karşılama becerisi kazandırılır. “Ona kendisini kullanışlı, işe yarayan ve bana yardımcı kılmaya uygun her şeyi, ama özellikle de onu konuşturmayı ve ben konuştuğumda konuştuklarımın onun tarafından anlaşılmasını öğretmeyi iş edindim.”

Adım 5. Bundan sonra, Robinson’un acımasız güç gösterisi aracılığıyla zavallı Cuma’nın kusursuz biçimde boyun eğmesini sağlayacağı yaşamsal önemdeki ân gelir. Robinson Cuma’yı da yanına alıp dışarı çıkar ve silâhıyla bir oğlağı vurur. (Artık başkaları tarafından duyulmaktan korkmaz.)

Belli bir mesafeden onun düşmanı olan vahşiyi gerçekten öldürdüğümü gören, ama bunun nasıl yapıldığını bilmeyen ya da hayal edemeyen zavallı yaratık hissedilir bir şekilde şaşkındı... ateş ederek vurduğum oğlağı görmedi ya da onu öldürmüş olduğumu algılayamadı ama kendisinin yaralanıp yaralanmadığını anlamak için yeleğini yırttı ve o ân gördüğüm kadarıyla, onu öldürmeye karar verdiğimi düşündü. Çünkü hemen yanıma sokuldu ve önümde diz çöktü; dizlerime sarılarak önemli olduğunu düşündüğüm ama anlamadığım birçok şey söyledi, söylediklerinin onu öldürmemem için bana yakarma olduğunu kolaylıkla görebiliyordum.”

Bu ölüm ve yeniden doğum ritüelinde Cuma, Robinson’un sahip olduğu iktidarın bütün boyutlarını öğrenir. Robinson ondan sonra birçok hayvan vurur ve Cuma’ya bir köpek gibi “koşmasını ve onları alıp kendisine getirmesini” öğretir. Ancak Cuma hiçbir zaman Robinson’u silâhı doldururken görmez ve bu yüzden silâhın içine fişek koymak zorunda olunduğu gerçeğinden habersiz kalır.

Adım 6. Bağlanmanın ilk adımı tamamdır; Robinson toplumsal işbölümünü daha hilekâr bir temel üzerinde kurmak için harekete geçebilir. Robinson, Cuma’ya yemek pişirmeyi ve ekmek yapmayı öğretir ve “kısa zaman içinde Cuma, kendim için yapabileceklerim de dâhil olmak üzere bütün işleri

benim için yapabilecek hale geldi.” Bundan sonra Robinson, “Cuma’nın sadece kendi isteğiyle ve çok sıkı çalışmakla kalmayıp içten bir şekilde çalıştığı” bir toprak parçasını işaretler. Robinson bu toprağın artık iki kişi olmaları nedeniyle daha çok ekmek için gereken tahıl için çevrildiğini söyler. Cuma, mülkiyet ve kapitalist bölüşüm yasalarını tam bir şaşkınlık içinde kendiliğinden keşfeder. “Bu toprak parçasına ilişkin çok mantıklı göründü ve bana kendisi nedeniyle daha fazla çaba sarfetmem gerektiğini düşündüğünü ve eğer ne yapacağını söylersen benim için daha sıkı çalışacağını bilmemi istedi”.

Adım 7. Mezuniyet. Robinson şimdi Cuma’ya gerçek Tanrı bilgisi hakkında yol gösterir. Bu üç yıllık bir zaman alır. Bu zaman içinde Cuma, öylesine zor sorular sorar ki Robinson bir kişinin tek başına mantıki tartışmalar sayesinde inanç kazanamayacağını ve sadece tanrısal vahyin Hristiyan insanları ikna edebileceğini düşünerek belli bir süreliğine geri çekilir. Sonunda başarır. “Vahşi, şimdi iyi bir Hristiyandı.” İkisi arasındaki mesafe biraz daha kapanır, Robinson hikâyesini Cuma’ya anlatır ve uzun zaman sonra “Cuma’ya onun için gizemli olan barut ve merminin sırlarını ve ona nasıl ateş edeceğini öğrettim.” Robinson Cuma’ya bir bıçak ile küçük bir balta verir ve ona kaçmada kullanmayı planladığı kayığı gösterir.

Adım 8. Ezeli ve ehedi polis. Robinson bağımsızlık bahsettikten sonra bile Cuma’ya güvenemez. Efendi asla sükûnet bulamaz. Bir gün adadaki bir tepenin doruğundan ana karayı gözlerken Robinson şunu görür:

Cuma’nın yüzünde olağanüstü bir keyif hissi ... ve sanki yeniden kendi ülkesinde olmayı istiyormuş gibi acayip bir şevk belirdi, bu gözlemim ilk defa, yeni adamım Cuma hakkında daha önce olmadığı kadar huzursuz eden çok sayıda önemli düşüncüyü yerleştirdi kafama ve eğer Cuma yeniden kendi halkına geri dönebilirse, sadece bütün dinini unutacağına değil, ama bana karşı olan yükümlülüklerini de unutacağına; kendi hemşerilerine benden bahsedeceğine; onlardan muhtemelen yüz ya da iki yüz kişiyle geri döneceğine ve savaşta ele geçirdikleri düşmanlarına yapmaya alışık oldukları kadar neşeyle benim bedenimle kendilerine bir ziyafet çeceklerine dair hiç kuşum kalmadı.

Robinson sürekli olarak varsa herhangi bir yanlışını ortaya çıkarmak için Cuma'nın ağzını arar; ardından kuşku duyduğu için suçluluk duyar. Emperyalizm barış tanımaz.

V. Ortaklık ve genişletilmiş yeniden üretim

Kumda bir ayak izi görmesinden Cuma'yla karşılaşmasına kadar geçen kabaca on yıl boyunca Robinson Crusoe korku, kaygı ve endişe ile geçen bir hayat yaşadı. Bu süre boyunca üretken etkinlikleri asgariye indirgenmişti ve kalesinin dar sınırları dışına çıkmaya da hiç cesaret edememişti. Cuma geldiğinde Robinson öğreterek, inşa ederek, biriktirerek yayılcılığa yeniden başlar. Her ne kadar muhasebeden söz edilmemişse de, anlatılanlardan emeğin yeniden değerli hale geldiği sonucu çıkarılabilir; çünkü Robinson bir kez daha bir amaca yönelik olan bölüşüm ve verimlilikle ilgilenmeye başlamıştır. Bu yüzden Cuma'ya şu ya da bu şeyi yapması konusunda emir verir, buna neden olur, yaptırır; ona talimat verir, ona gösterir, ona emirler verir, şeyleri ona tanıtır, onun anlamasını sağlar, ona öğretir, onun görmesine olanak tanır, onu çağırır, onu cesaretlendirir, koşması ve alıp getirmesi için ona işaret verir, onu çalışmaya başlatır, ona bir şeyleri inşa ettirir vs. vs. Cuma'yla olan toplumsal ilişkileri aracılığıyla Robinson ekonomik bir insan olur. Cuma emek haline gelir ve Robinson, icât eden, örgütleyen ve bir imparatorluk inşa eden sermaye haline gelir.

Cuma'nın varışından üç yıl sonra, Robinson'un adadaki yirmi yedinci yılında, genişleme için bir fırsat doğar. Yirmi bir vahşi yanlarındaki üç esirle birlikte sahile çıkar. Robinson silâhları Cuma'yla bölüşür ve ikisi birlikte bir saldırı hazırlarlar. Yolda giderken Robinson yine “gidip ellerimi kana bulamanın, bana herhangi bir yanlışlık yapmamış ve herhangi bir yanlışlık yapmaya da yeltenmemiş insanlara saldırmanın” doğruluğu konusunda kuşku duyar. “Cuma'nın bu durumu meşrulaştırabileceğini” fark eder “çünkü Cuma, söz konusu o insanların ilân edilmiş bir düşmanı idi ve onlarla bir savaş durumunda idi ve onlara saldırmak onun için meşruydu” ama aynı şeyi kendisi için söyleyemediğinden her ikisi için tek ta-

raflı olarak “şimdiye kadar bildiğimden daha fazla bir durum ortaya çıkmadığı takdirde” harekete geçmemeyi kararlaştırır.

Kurbanlardan birinin beyaz bir adam olduğunu öğrendiğinde farklı durum ortaya çıkmış olur ve “öfkeden kuduracak” hale gelir. Beyaz esirin İspanyol olduğu anlaşıldığında; Robinson’un daha önceden İspanyol sömürge politikası hakkında söyledikleri hatırlanırsa, Robinson’un neyin meşru olduğu konusunda bazı kuşku ları olabileceği düşünülebilir. Ancak Robinson kuşku duymaz ve Cuma’yla birlikte saldırır; on yedisini öldürür ve dördünü kovalarlar. (Çoğunu Cuma öldürür, çünkü Cuma, Robinson’dan “çok daha iyi nişan alır”; tabii Cuma, Robinson’un verdiği emirleri yerine getirir.) İspanyol kurtarılır ve bir kayıkta Cuma’nın babası olduğu ortaya çıkan başka bir kurban daha bulurlar, Cuma’nın babası yanındaki esirin beyaz olması nedeniyle şans eseri kurtarılmıştır.

Şimdi dört kişi idiler. Robinson belirli bir derecede serbestlik ve hoşgörüyüyle birlikte, sıkıca ve adaletli biçimde yönettiği bir imparatorluğa sahiptir artık.

Adam, şimdi insanla doldu ve kendimin uyruklar bakımından oldukça zengin olduğunu görüyordum ve sıklıkla nasıl bir kral olarak görüldüğümü hayal edip keyifleniyordum. Her şeyden önce adadaki arazinin tümü benim malımdı, bu yüzden de kuşku duyulmayan bir hâkimiyet hakkına sahiptim. İkinci olarak insanları tamamen bana tâbiydiler. Mutlak efendi ve yasa koyucuydum; tümü yaşamlarını bana borçluydular ve eğer fırsat bulmuş olsaydılar yaşamlarını benim için vermeye hazırdılar. Ayrıca şu da dikkat çekiciydi ki sadece üç uyruğa sahiptik ve bunlar üç ayrı dinden idiler. Adamım Cuma bir Protestan’dı, babası bir pagan ve bir yamyamdı ve İspanyol bir Katolik [*papist*] idi. Ancak ben hâkimiyetim altında vicdan özgürlüğüne izin verdim.

İlkel birikim dönemi sona ermiştir. Robinson şimdi mülkiyet sahibidir. Bu mülkiyet onun daha önceki emeğine dayalı değildir, ama şans eseri kurulmuş olan silâhlı egemenliğine dayalıdır. Bu dünyadaki sermayesi vücudunun her bir gözeneginden damlayan kanla meydana gelmişse de, mülkiyet üstündeki sahipliği tartışmasızdır. Robinson Crusoe, uzun süredir çalışmıyor olsa da zenginliği sürekli olarak artmaktadır; Cuma ise servetini harcayan, tembel, hovarda ve sefahat

içinde yaşayan biri olmamasına rağmen kendisine ait hiçbir şeye sahip değildir.

Zaman içinde Robinson'un adasına daha çok insan gelir. Robinson üretim araçları üzerindeki tekeli onlara kendi hükümlerine boyun eğdirmek için kurnazca kullanır. İmparatorluğun büyümesiyle birlikte sorunları da karmaşılaşmaya başlar. Ancak Robinson durumunu sağlamlaştırmak ve kendini, kendiliğinden yeniden üreten bir düzen üretmek için terörü, dini, sınır hukukunu ve yetki devri ilkesini kullanmada son derece ustaca davranır.

Robinson Karayipliler'le birlikte kalan, "orada vahşilerle birlikte gerçekten barış içinde yaşayan" toplumda on dört İspanyol ve Portekizli'nin daha bulunduğunu öğrenir. Bunların silâhları vardı, ancak barutları yoktu ve kaçma ümitleri de kalmamıştı, çünkü bunların "ne tekneleri ne tekne inşa edecek araçları ne de erzak hazırlayacak koşulları" vardı. Robinson onları kurtarmayı düşünür, onları kurtarmak için gereken malzemelere de sahiptir, ancak kurtulanların bunun karşılığını ödeyeceklerinden nasıl emin olabilir? "Yaşamımı onların eline verdiğim takdirde, çoğunlukla onların ihanetlerinden ve bana kötülük yapmalarından korktum, çünkü minnettarlık insan doğasına içkin bir erdem değildir ve insanlar, elde etmeyi umdukları yararların peşinden koşarlar ama altına girdikleri yükümlülükleri aynı biçimde yerine getirmezler ve her zaman dürüst pazarlık yapmazlar."

Robinson mülkiyetini korumak için yasaya bağlı kalamaz. Bunun yerine dini kullanır. Avrupalılar, Cuma'da olduğu gibi detaylı bir toplumsallaştırma süreci gerektirmezler, çünkü onlar özel mülkiyete apaçık bir doğa yasası olarak bakma alışkanlığına, eğitimine ve geleneğine sahiptirler. İspanyol ve Cuma'nın babası diğer Avrupalıların kaldıkları yere gideceklerdir. Bunlar o zaman "onların komutanları ve kaptanları olarak mutlak biçimde benim liderliğim altında olmaları gerektiğine; bana bağlı kalacaklarına, sadece benim onaylayacağım bir Hristiyan ülkeye gideceklerine ve başka ülkeye gitmeyeceklerine, kesinlikle ve tümüyle benim emirlerime göre yönetileceklerine dair Kutsal İlkeler ve İncil üzerine yemin etmeleri gerektiğine" ilişkin bir sözleşme imzalayacaklardı.

Robinson onların kendisine olan borçlarını Tanrıya karşı bir yükümlülüğe dönüştürür. Böylece insanlar kendi kafalarının ürünlerine göre yönetilirler.

Robinson'un sermaye stoku genişlerken gezi de bir yıl-lığına ertelendi, böylece yeni gelecekler için yeterli gıda temin edilebilecektir. Sayılardaki artış nedeniyle çalışma süreci şimdi daha karmaşıktır. İşlemleri, koordinasyonu ve stratejiyi milliyet temeli üzerinden ayıran dikey bir yapı –bir tür çokuluslu şirket minyatürü– kurulur. “İşimize uygun olduğunu düşündüğüm birkaç ağacı işaretledim ve Cuma ile babasını bu ağaçları kesmekle görevlendirdim; bundan sonra bu işle ilgili düşüncelerimi açıkladığım İspanyol’u da, Cuma ile babasının çalışmalarını izleme ve yönetmekle yetkilendirdim.”

Hasadın ardından İspanyol ve Cuma’nın babası ürünün satışı ile görüşmelere gönderilir. Onlar uzaktayken adaya bir İngiliz gemisi ulaşır. Robinson “kendi hemşerileri ve dolayısıyla arkadaşları ile dolu” bir gemi görünce tarifsiz bir sevinç hisseder. Ancak eş zamanlı olarak gelenlerin hırsızlar ve katiller olma ihtimali “onu içten içe kuşkuyla sarar”. Görmüş olduğumuz gibi bu Robinson Crusoe’nin diğer insanlara karşı tipik tepkisidir; bu herkesin birbirine düşman olduğu öz-mülkiyete/sahiplenici bireyciliğe dayanan topluma has bir özelliktir. *Alıcı Sakınsın* [Caveat Emptor].

Birkaç mürettebat yanlarındaki üç mahkûmla kıyıya çıkar. Robinson, mahkûmlara eşlik eden mürettebın biraz uzaklaşmasının ardından onlara yaklaşır: “Ben bir insanım, bir İngilizim ve size yardım etmek istiyorum, görüyorsunuz, sadece bir hizmetlim var; silâhlarımız ve barutumuz var, bize korkusuzca söyleyin, size yardımcı olabilir miyiz?” Üç mahkûmun, geminin kaptanı, kaptanın arkadaşı ve bir yolcu olduğu ortaya çıkar. Kaptanın söz ettiğine göre diğer kişiler asilerdir. “Bunların arasında iflah olmaz iki hain vardı; bundan dolayı bu ikisine en ufak bir merhamet göstermek orada bulunanları tehlikeye atabilirdi” ama kaptan bunların zor yoluyla kontrol edilmeleri halinde “geriye kalanların tümünün görevlerine döneceklerine” inanıyordu.

Yükümlülükler ortaya konulduktan sonra hızlı bir karar alınır ve hükme bağlanır. Robinson otorite tarafına geçer.

Kaptan, Robinson'a cömert bir sözleşme sunar: "Hem kaptan hem gemi kurtarılırsa her bakımdan benim tarafımdan yönlendirilecek ve kumanda edilecekti ve eğer gemi kurtarılamazsa, dünyanın hangi bölümüne gönderirsem göndereyim kaptan benimle yaşayacak ve ölecekti; diğer iki insan için de aynı şey geçerli olacaktı." Robinson ise çok daha azını ister: Adada oldukları sürece Robinson'un tartışmasız otoritesinin tanınması, gemi kurtarılacak olursa kendisinin ve Cuma'nın İngiltere'ye ücretsiz gidişinin sağlanması.

Kaptanı sahile getiren mürettebata saldırılır; iki hain ilk seferde kısa yoldan infaz edilir; geriye kalanlar tutsak edilir ya da kaptana ve Robinson'a katılmalarına izin verilir. Gemiden karaya gönderilen çok sayıdaki başka mürettebatta kısa zamanda etkisiz hale getirilir. Biri tutsak edilir; diğerlerine adanın valisi Robinson'un geminin ele geçirilmesine yardımcı olurlarsa suçlarının affedileceğini söylediği anlatılır. Gemi, sadece bir can kaybıyla ele geçirilir, hayatını kaybeden de yeni kaptanın kendisidir. Robinson yine de vali gibi davranarak beş mahkûmu sorgular ve "kaptana karşı alçakça davranışlarının tam bilincinde olduklarını ve gemiyi de alıp kaçmaları halinde, hazırlandıkları başka hırsızlıkları" dinleyerek öğrendikten sonra, onlara adada bırakılma ya da zincirlenmiş halde asılacakları yer olan İngiltere'ye götürülme seçeneklerini sunar. Adayı seçerler ve Robinson artık çok daha zengindir. Yasa, suçluları yaratır ve suçlular da yerleşimcileri yaratır. Kuşlara yönelik dersi tekrarlayan Robinson kaptana "mürettebatın iyice görebilmesi için öldürülen yeni kaptanın cesedinin seren direğinin tepesine asılmasını sağlaması" talimatını verir.

19 Aralık 1686'da, adaya varışından yirmi sekiz yıl ve iki ay geçtikten sonra, Robinson yanına büyük keçi derisi şapkasını, şemsiyesini, papağanlarından birini ve gemi enkazından almış olduğu parayı da alarak gemiye biner. Yanına Cuma'yı da alır, ancak Cuma'nın babasının ve İspanyolların dönmesini beklemez. Bunun yerine, geride bıraktığı esirlere, "onlara karşı kendi aralarındaki ilişkiden farklı davranmayacaklarına dair söz aldıktan sonra" onlara iletmek üzere bir mektup bırakır.

Robinson uygarlığa geri döner ve kendi kendine büyüme için sermayenin gücünü keşfeder. Emanetçisine,

Bir daha hak talep etmek üzere mülküne asla gelmemem durumunda, üçte birini krala, üçte ikisini yoksulların yararına ve Hintlileri Katolik inancına döndürmek için harcanmak üzere Aziz Augustine manastırına verilmesi, ancak kendim ya da benim adıma birileri ortaya çıkarsa mirasa ilişkin hakların yeniden yürürlüğe girmesi; sadece artışların ve yardım amaçlı olarak dağıtılacak yıllık üretim üzerinde hak talep edilmeyeceği konusunda plantasyonumdan elde edilen ürünü sahiplenecek mali emanetçiye hesap verme sorumluluğu verilmişti.

Böylece Robinson artık zengin bir adamdır “âniden yaklaşık 5000 İngiliz Sterlini parası, Brezilya’da, İngiltere’dekinden alabileceğine denk olan yıllık bin pound gelirli bir mülke sahiptir.”

Robinson aynı zamanda, 1694 yılında geri döneceği, adasının da sahibidir. Robinson adaya döndüğünde, İspanyolların adaya döndükleri zaman kötü adamlarla nasıl sıkıntı yaşadıklarını ama sonunda onlara boyun eğdirdiklerini; İspanyolların Karayiplilerle nasıl savaştıklarını; “İspanyolların adada yaptıkları iyileştirmeleri ve onlardan beşinin nasıl anakaraya gitmeye kalkıştıklarını ve beraberlerinde on bir erkek, beş kadın esiri nasıl getirdiklerini; adaya geldiğimde bunlardan doğan yirmi küçük çocuğu gördü(m)”ğini öğrenir. Robinson onlara ikmal malzemeleri, bir marangoz ve bir demirci ustası getirir ve sonradan onlara “hizmet için uygun bulduğum ya da onlara kadınlık etmeleri amacıyla” yedi kadın gönderir.

Adadan ayrılmadan önce Robinson onları sağlam bir şekilde yeniden örgütler. Adayı mülkiyetin tamamı elbette kendisinde kalacak şekilde parçalara bölerek üzerinde anlaşmaya varılan parçaları sırasıyla isteyene bırakır. İngilizlere gelince, onlara İngiltere’den kadın göndereceğine söz verir ve “vatan-daşlar efendilerini tanıdıktan ve kendilerine mülkiyet tahsis edildikten sonra çok dürüst ve gayretli olduklarını ispatladılar.” Mülkiyetin ve ailenin sağlam şekilde kurumsallaştırılmasıyla birlikte, artık istikrarlı büyüme için temiz bir zemin vardır.

VI. Ahlâk

Bu noktada durabilir ve Robinson'un 40 Sterlinlik sermaye ile kazandığı yüksek geri dönüş oranını düşünebiliriz. Robinson'un bu para için çok sıkı çalıştığı söylenemez, ama onun, kesinlikle içinden geçtiği durumlardan avantaj sağlama ve diğer insanları idare etme konusunda olağanüstü yetenekli, büyük bir örgütçü ve girişimci olduğu söylenebilir. Robinson yalnızlığın acıları ile açgözlülük, güvensizlik ve acımasızlığın yarattığı ahlâk bozukluğundan çekmiştir, ancak "her tarafında zenginlik" ve "her durumda gelmiş geçmiş en sâdık hizmetli olduğunu ispatlayan" Cuma ile bir nihayete ulaşır.

Robinson Crusoe alegorisi, modern ekonomi tarafından ulusal ve uluslararası iş bölümü hakkında anlatılan çok sayıda öyküden daha iyi bir ekonomi tarihi ve ekonomi teorisi verir. Ekonomi teorisi, pazar yerinde kalma ve fiyatların derdine düşme eğilimindedir. Ekonomi teorisi, Robinson'un şekerinin elbisesiyle ilişkisi söz konusu olduğunda, Cuma'yla olan ilişkisinden daha fazla söyleyecek şeye sahiptir. Sermayenin nasıl ürettiğini ve nasıl üretildiğini anlamak için her şeyin görünüşte meydana geldiği gürültülü piyasa alanını terk etmek ve işi olmayanlar dışında hiçbir şeyin girişine izin verilmeyen fabrika ile şirketin saklanmış iç kısımlarına girmek zorundayız.

Defoe'nun kapitalisti, piyasa sistemi dışındaki ıssız bir adaya nakledilmiştir ve bu kapitalistin diğer insanlarla ilişkileri dolaysız ve görünür haldedir. Bu yolla kapitalistlerin sermayelerinin gizemi açığa çıkar; yani sermayenin diğer insanların emeğine dayandığı ve güç ile aldatma sayesinde kazanıldığı anlaşılmış olur. Robinson'un sermayesinin doğum belgesi, başka çok sayıda servetin olduğu kadar kanlı değildir, ancak bu sermayenin zorlayıcı doğası da açıktır.

Robinson zamanının uluslararası ekonomisi, bugünün uluslararası ekonomisi gibi eşit ortaklardan oluşmamıştır, ama sınıfsal hatlar boyunca düzenlenmiştir. Robinson, piramidin üst-orta düzeylerinden birini işgâl eder. (En üst düzeydekiler Avrupa'daki sermayelerdir.) Kaptanlar, tüccarlar ve sömürgeci çiftlik sahipleri onun denk olduğu gruptur. Bun-

larla kardeşçe işbirliği temeli üzerinden mübadelede bulunur. (Arap kaptanlar hariçtir.) Bunlar Robinson'a öğretirler, onu kurtarırlar, onun için ticaret yaparlar ve onu sınıfının altına düşmekten alıkoyarlar. Buna karşılık Robinson onları genellikle dürüst ve açık davranan insanlar olarak görür; onlarla birlikte ayaklanmacı asatların karşısında saf tutar ve onlarla pazarlıklarında rahattır. Daha aşağı düzeydeki beyazlara doğru inildikçe Robinson daha zorlu hale gelir. Bunlar itaatsizlik ederlerse, Robinson şiddetle cevap verir; ancak bunlar eğer sadakatli olurlarsa, Robinson ganimetlerinden bazılarını onlarla paylaşmak ve yetkilerinin belirli bir kısmını onlara devretmeye isteklidir. Afrikalıları ya da Karayıplıları adamları tarafından satılır, öldürülür, kendilerince eğitilir ya da duruma göre kendi kadınları olarak kullanılır. Defoe'nun öyküsünde, sözleşmeli beyaz köleler, zanatkârlar vs. hakkında çok az şey anlatılır.

Robinson ile hiyerarşideki diğer üyeler arasındaki çelişkiler öyküye dinamizmini kazandırmaktadır. Robinson mütemadiyen daha aşağı düzeyde olanlara itaat ettirme sorunuyla boğuşmakta ve kendi düzeyini yükseltmeye çalışmaktadır. Ancak Robinson durumu böyle görmemektedir ve kendisi hakkında ayrıcalık yaratmayan öyküler uydurmayı tercih etmesi gerçeği değiştirmemektedir. Cuma ile arasındaki çatışmayı, Cuma'nın içten gelen bir istekle kendisine itaat ettiği maskesini kullanarak saklamaya çalışmaktadır. Ve açgözlülüğünü insana karşı bir suç yerine Tanrıya karşı bir suç olarak algılamaktadır. Günlük yaşamı, toplumsal ilişkilerinin uzlaşmaz [*antagonistic*] olduğunu göstermektedir ve kendisi de bunu bilmektedir.

Elbette öykü, son tahlilde sadece kısmen diyalektiktir. Robinson'un sadece çelişkileri nasıl algıladığını ve onları nasıl çözdüğünü duyarız. Bu kurgu çalışmasında, Robinson her zaman ikiye bir içinde kaynaştırma yeteneğindedir. Gerçek yaşamda bir, ikiye bölünür ve sistem, kapitalistin uygun yasa ve düzen fantezisinin de ötesinde gelişir. Ekonomi bilimi de Cuma'nın torunlarının öyküsüne gereksinim duyar.

5. Uluslararası ticaret ve eşitsiz gelişme*

Ortak yazar Stephen A. Resnick

Bu makaledeki amacımız, ekonomik faktörler kadar siyasal faktörleri de içeren bir çerçeve kullanarak az gelişmişliğin tarihsel kökenlerini incelemektir. Amacımız, uluslararası ekonomik büyümenin, son birkaç yüzyıl boyunca faktör fiyatlarını eşitlemeyi neden başaramadığını, ama bunun yerine dünyanın gelişmiş bölgeleri ile az gelişmiş bölgeleri arasında bir dualizm yarattığını açıklamaktır.

Burada, diğer şeylerin yanında çok sayıda ortodoks ekonomistin, kalkınmaya yönelik politika tavsiyelerinin dayandığı kırılma temeli de göstermek istiyoruz. Uluslararası ticaret teorisi, ticaretten elde edilen kazançlar ve kayıplara ilişkin öykünün sadece bir kısmını anlattığından ampirik çözümlemelerde ve politika reçetelerinde, –kendi başına kullanıldığında– ciddi biçimde yanıltıcı sürüklenmektedir. Aşağıdaki arz duyarlılığına ilişkin basit ekonometrik modelin gösterdiği gibi, siyasal etmenleri ihmal etmenin maliyeti, ekonomik ilişkilerin tanımlanmasındaki bir yetersizlik ve dolayısıyla da politika tavsiyelerinin belirlenmesindeki yetersizliğe işaret ediyor.

Birinci denklem genel ekonomik arz fonksiyonunu tanımlar. İkinci denklem dünya fiyatına yönelik hükümet politikasına ilişkin siyasal bir denklemdir.

* Bu makale ilk önce *Trade, Balance of Payments and Growth*, J. W. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell ve J. Vanek, eds. (Amsterdam: North-Holland, 1970), s. 473-94, yayınlanmıştır. Telif hakları North-Holland Yayın Şirketine aittir. North-Holland Yayın Şirketinin izniyle yeniden basılmıştır.

$$x_t = a_1 + b_1 P_t (1 - t_t) + u_{1t} \quad (1)$$

$$t_t = a_2 + b_2 P_t + u_{2t} \quad (2)$$

Burada x_t reel olarak ihracat, P_t dünya fiyatı, t_t net vergi oranı, yani vergiler, eksi alt yapıya yapılan harcamalar dâhil devlet destekleri ve u_{it} i 'nci denklemin hatasıdır.

Bu denklemlerin çözümü şu şekle indirgenir:

$$\begin{aligned} x_t &= a_1 + b_1(1 - a_2)P_t - b_1b_2P_t^2 - b_1P_tu_{2t} + u_{1t} \\ &= a_1 + B_1P_t + B_2P_t^2 + u_t \end{aligned} \quad (3)$$

Bu modeldeki arz duyarlılığının parametrelerini değerlendirmeye yönelik herhangi bir girişimin karşılaşacağı ilk sorun t üzerine veri elde etmenin güçlüğüdür. Kimi zaman [gümrük, -ç.n.] tarifelerle vergiler doğru olarak ölçülebilir ancak diğer devlet [*government*] araçlarını, yani hükümet tarafından özel sektöre düşük fiyatlardan sunulan geniş bir yelpazedeki hizmetlerde içerilmiş bulunan devlet desteklerinin değerini tahmin etmek hemen her zaman kesinlikle olanaksızdır. t 'nin ölçülemediği yerde modelin yapısal denklemleri tahmin edilemez, ama çözümleme indirgenmiş bir biçime hapsedilir. Bu da politika için yeterli değildir. Politikayı formüle etmek için (yani ikinci Denklemden ifade edilen karar kuralını değiştirmenin ne kadar iyi olduğuna karar vermek için) bir hükümetin b_1 'in değerini bilmesi zorunludur ve bu hükümet, b_2 küçük olmadığı sürece, sadece indirgenmiş B_1 ve B_2 'nin tahmin biçimlerine dayanamaz.

Dolayısıyla "iktidar" ilişkilerinin ekonomik modellerde içerilmesinin gerekli olup olmadığı sorunu ampirik bir sorundur ve ekonomistlerle siyaset bilimciler arasındaki bir uyum ve uzmanlaşma sorunu değildir. Ekonomistler genellikle siyasal etmenleri göz ardı ettiklerinden yapısal tahminlerde bulunulamaz ve politika çoğunlukla ciddi biçimde engellenir. Girdi/çıktı tabloları üzerindeki ampirik çalışma, sadece indirgenmiş tahmin biçimlerine dayalı bilgiye önemli bir örnek oluşturur. Planlamacılar tarafından çok sık kullanılan bu tabloların katsayıları belirli bir yıldaki fiili akışlardan türetilir ve

bunlar yalnızca gösterdikleri teknolojik bağları yansıtmazlar, ama aynı zamanda, önceki hükümetlerin beğenilere, çıkarlara ve sınırlamalara ilişkin karar alma kurallarını da yansıtır. Dolayısıyla azgelişmişliğin üstesinden gelmekle, yani politikayı ve yapıyı değiştirmekle ilgilenen bir hükümet için, kontrol edilmesi gereken yararlı ekonometrik gerekçeler vardır.

Bu model, t' 'ye ilişkin doğru tahminlerde bulunabilse bile, politika yapımındaki bir başka önemli soruna da işaret eder. Varsayalım ki bir önceki hükümet, üreticiler için fiyatı t' 'yi P ile ters orantılı olarak değiştirerek (örneğin bir pazarlama kurulu aracılığıyla) sabitlemeye çalışan bir karar kuralı ile tanımlasın. Bu, gözlemlenen $P(1 - t)$ varyansını [*variance, değişke*] düşürecek ve Denklem 1'in katsayılarını tahmin gücünün düzeyini yükseltecektir; bu da dolayısıyla geçmişteki deneyimin gelecekteki politikaya temel olmasını güçleştirecektir. Daha genel olarak, bir hükümet bir ekonominin yapısını değiştirmeye (yani geliştirmeye) kalktığında, genellikle daha önceki yapı (yani tarihsel olgular) tarafından üretilen verilerin, üretilecek olan politikaya bir temel açmayacağını düşünür. Devrim, tanım gereği, tarihsel örneğin dışındaki a ve b değerlerini ifade eder ve bu katsayılara ilişkin istatistiksel tahminler, sadece çok özel koşullarda marjinal olmayan değişimlere uygulanır. İdeoloji ise olguları görmezden gelme gücünün gıdasını verir. Tarihsel çözümlemenin önemli amaçlarından birisi, geçmişteki iktidar ilişkilerinin ekonominin üretici potansiyelinin tam gelişimini nasıl sınırladığını göstermektir.

Bu deneme uluslararası ekonominin gelişimindeki üç önemli aşamaya karşılık gelen üç bölüme ayrılır: *Merkantilizm* (15. yüzyıl sonlarından 19. yüzyıla kadar), *Sömürgecilik* (1870'ten 1939'a kadar) ve *Şimdi*. Kolaylık olması için biz bunları sırasıyla I. Merkantilizm, II. Merkantilizm ve III. Merkantilizm olarak adlandırıyoruz, çünkü bunlar eşitsiz [*unequal*] ticaretin ve eşitsiz [*uneven*] gelişmenin ardışık aşamalarını temsil ederler. Argüman bulgusal yöntemle yürütülmüştür, ancak daha sonraki bir noktada birbirine karşılıklı bağımlı siyasal ve ekonomik denklemler dizisi kullanan teorik ve ekonomik bir model çerçevesinde ilerlemeyi ümit ediyoruz.

I. Merkantilizm: 15. Yüzyıldan 1870'e

Merkantilist dönem, gerçek anlamda ilk uluslararası ekonomiyi yarattı. Okyanuslar Avrupa'yı Asya, Amerika ve Afrika'dan ayıran bir engel olmaktan çıkıp bir mübadele aracına dönüştürülüyor ve ticarî bağlantı için yeni boyutlar yaratılıyordu. İronik biçimde, ticarî ve siyasal ilişkilerde birleşen bir *tek dünyayı* yaratan küresel bütünleşme, aynı zamanda, bu aynı dünyanın, küçük bir gelişmiş ülkeler dizisi grubu ile dünyanın azgelişmiş bölgeleri halindeki gayet kalabalık olan bodurlaştırılmış ve deforme edilmiş ekonomiler grubu şeklinde parçalanmasına da neden oldu. Aşağıdaki çözümlemede üzerine odaklanacağımız şey eşitsiz gelişmeyi içeren bu tarihsel süreçtir.

Uluslararası ticaret teorisi,¹ bir piyasa sisteminde, ulaştırma maliyetlerindeki düşüşü yaratmış olan keşif çağının ticarette bir artışa ve ticaret yapan her bir ülke için olduğu kadar bir bütün olarak dünya refahında da iyileşmeye neden olacağını öngörmektedir. Bir ülke içindeki bireyler ve gruplar, elbette ki üretim faktörleri sahipliğine bağlı olarak kazanabilir ya da kaybedebilirler. Örneğin eşitlikçi bir köylü ekonomisinde bütün bireyler daha iyi durumda olacaklardır, çünkü bunlar ülkenin kaynaklarını eşit biçimde paylaşmaktadırlar. Asya ve Güney Amerika'nın bazı bölümlerinde mevcut olan çok daha gelişmiş bir uygarlıkta ise emek kaybedecek ve toprak [mülkiyeti, -ç.n.] kazanacaktır, çünkü temel ürünlerin artan ihracatı doğal kaynakların değerini yükseltirken, ithal edilmiş

¹ Ticaret teorisiyle klasik karşılaştırmalı üstünlük yasasını kastediyoruz: "Tam bir serbest ticaret sisteminde, her ülke doğal olarak sermayesini ve emeğini, her bir kişiye en yararlı olacak nitelikteki işlere hasreder. Bireysel çıkarın bu takibi, bütünün evrensel iyiliğiyle de hayranlık uyandıracak şekilde ilişkilendirilmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük yasası, çalışkanlığı teşvik ederek, beceriyi ödüllendirerek ve doğa tarafından bahsedilmiş ayrıcalıklı güçleri en etkin biçimde kullanarak emeğin en etkili ve en ekonomik biçimde dağılımını sağlar: Bu esnada, genel üretim miktarını artırarak genel çıkarı yaygınlaştırır ve uygar dünyanın bütünü boyunca evrensel uluslar toplumunu ortak bir çıkar ve ilişki bağıyla birbirine bağlar. Bu ilke şarabın Fransa ve Portekiz'de; mısırın Amerika ve Polonya'da; hırdavat ve diğer malların İngiltere'de imal edilmesi gerektiğini belirleyen ilkedir. [David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation* (London: J. M. Dent & Sons, 1948), s. 81.] Ricardo'nun zamanından beri onun açıklamalarına çok sayıda niteleme eklenmiş bulunmaktadır ve şimdi ortodoks model "ticarî argümanın kazançlarının" istisnalarının bulunduğunu kabul etmektedir. Bu nitelemeler bu denemede ilgilenebileceğimiz nitelemeler değildir.

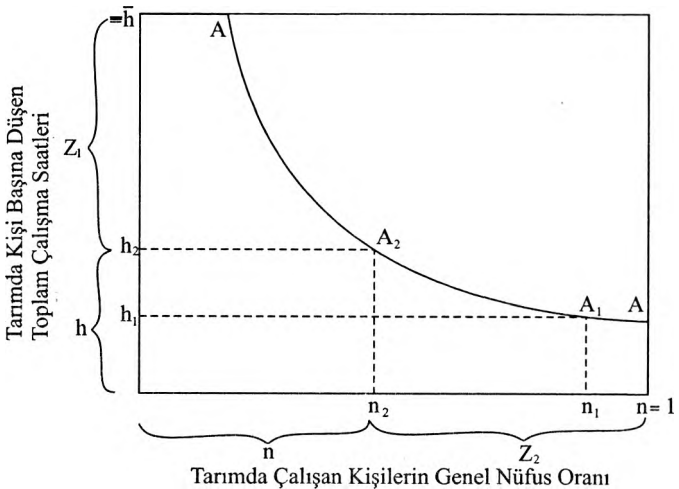
mamûl maddeler, küçük el zanaatları ve hizmetlerin yerine geçecektir.

Modelimiz farklı sonuçları ortaya çıkarmaktadır, çünkü piyasa ilişkileri kadar siyasal ilişkileri de dikkate almaktadır. Merkantilist ticaret, ülke içindeki ve ülkeler arasındaki iktidar yapısını değiştiren merkantilist ticaretin yarattığı radikal kopuş, ticaret kalıplarının ve gelir dağılımının açıklanmasında, ortodoks modelde odaklanılmış olan fiyata karşılık piyasanın gösterdiği tepkiden daha büyük öneme sahiptir.

Şekil 1, geleneksel ekonomideki istihdam yapısını ve I. Merkantilizm dönemi ticaretinin bir sonucu olarak meydana gelen değişimleri gösteren bir araçtır. Diyagram kişi başına gıda üretimiyle (ve tüketimiyle) ($\bar{f}$), tarımda bir saatlik emekle üretilen çıktı miktarı (a), tarımda kişi başına çalışma saatleri (h) ve tarımda çalışan kişilerin nüfusa oranı (n) arasında ilişki kuran bir denkleme dayanır.

$$\bar{f} = ahn \quad (4)$$

Verili bir kişi başına gıda standardı için dördüncü Denklem, geleneksel bir toplumun iş gücünün olası dağılımlarını tanımlayan dikgen bir AA hiperbolü çizer. a 'nın h ve n 'den



Şekil 1.

etkilenmediği varsayılır.² A_1 gibi bir noktada (Ki bu noktanın mevcut Afrika üretim tarzlarından birini temsil ettiğini ileri sürebiliriz), nüfusun neredeyse tamamı tarım sektöründe yer alır (n , 1'e yaklaşır) ama tarımda kişi başına çalışılan saat sayısı düşüktür. A_2 gibi bir noktada (Doğu despotizmi), tarımla uğraşanlar çok daha fazla uzmanlaşırken ve nüfusun geriye kalan kısmı için tarımsal bir artık yaratmak amacıyla esaslı biçimde daha uzun saatler çalışırken, nüfusun çok daha büyük bir kısmı tarım sektörünün dışındadır.

Zamanın tarım dışı etkinliklere dağılımı *Şekil 1*'de olduğu gibi her bir eksene dikey çizgiler yerleştirerek gösterilebilir. İşçi başına çalışılan toplam emek zamanı $\bar{h}$ ile işçi başına tarımda çalışılan fiili emek olan h arasındaki dikey mesafe, hane halkının mal ve hizmet üretimi için tarım sektöründe mevcut olan zamanını temsil eder³ [$Z_1 = (\bar{h} - h)n$, burada Z_1 kırsal kesimdeki hane halkının ihtiyaç malları için kişi başına harcadığı saatleri ifade eder].

Toplam nüfus ($n = 1$) ile nüfusun tarımla uğraşan kısmı arasındaki yatay mesafe n , fizyokratların üretken olmayan sektör olarak adlandırdıkları işlerle uğraşanları, yani aristokratlar, askerler, hizmetliler, görevliler, kâtipler, tüccarlar ve devlet sektörü ile birleşmiş zanaatkarları temsil eder. Bu sektörün büyüklüğü (kişi başına) $Z_2 = \bar{h} (1 - n)$ 'dir.

Afrika örneği küçük bir devlet sektörüyle niteleniyordu, çünkü Afrika'nın eşitlikçi siyasal yapısı, artığa küçük bir grup tarafından el konulmasını engelliyordu. Ailelerin çoğu toprağa tam erişim haklarına sahiptiler ve eğer aynı ya da emek hizmetleri biçiminde herhangi bir rant ya da vergi ödenmişse de, bu çok küçük bir ödemeydi. Bu yüzden Z_2 kısmının payı çok küçüktü (birçok durumda reisin ailesi bile kendi gıdalarını kendisi yetiştirirdi) ve Z_1 için harcanan zaman parçası büyükse de, bunun çoğu aylaklığa ve törenlere ayrılırdı.⁴

² h ve n 'nin bağımsız olması olanaklı değildir, ama bunun tartışmasını şimdilik modelin sunumundan sonrasına bırakmak uygundur.

³ S. Hymer and S. Resnick, "A Model of an Agrarian Economy with Nonagricultural Activities," *American Economic Review*, Eylül 1969, s. 493-506.

⁴ Afrika örneği konusundaki bir tartışma için bkz: S. Hymer, "Economic Forms in Pre-Colonial Ghana," *Journal of Economic History*, C. XXX, No. 1,

Bunun tersi olan bir kalıp Asya örneğinde görülür. Devletin bir artığı çekip almaya ilişkin büyük gücü bulunması dolayısıyla Z_2 büyük ve Z_1 küçüktür. Çok sayıda insan, bürokrasinin işlerini yöneterek ve devlete tüketim mal ve hizmetleri tedarik etme sürecinde zaten tarım işçilerinden artığı çekip almakla meşguldür. Bunların koyduğu vergileri karşılamak amacıyla tarım nüfusu Z_1 tüketimlerini azaltmak ve zamanlarını tarımsal artık üretmeye ayırmak zorundaydı. Ek olarak angarya zorunlulukları, tarımsal nüfus içindeki hane halkının kendi ihtiyaçları için yaptığı üretimin yarattığı süre nedeniyle mevcut zamanın iyice azalmasına yol açtı.

Çizmiş olduğumuz biçimiyle *Şekil 1*'de, Afrika örneğinde nüfusun çoğunluğu için yaşam standardı açıkça yüksektir. Z_1 , Afrika'da, Asya'da olduğundan çok daha büyükken, kişi başına gıda tüketimi varsayım gereği her iki örnekte de aynıdır. Bu sonuç *AA*'nın dikgen bir hiperbol olması varsayımına yaşamsal biçimde bağlıdır. Gerçekte Asyatik tarzla ilişkili tarımsal emek üretkenliğinin Afrika'daki tarımsal emek üretkenliğinden farklılaştığına inanmak için çok sayıda neden vardır. Doğu despotizmine bağlantılı gelişmiş uygarlık, kaynakların sulama yatırımlarına ve tarımsal çıktıyı artıracak diğer altyapıya yatırıldığı anlamına gelen sulamaya dayalı bir topluma dayanmaktadır. Eğer a bu yatırımın bir sonucu olarak yeteri kadar yüksek olsaydı, o zaman h 'nin (tarımda işçi başına çalışma saatleri) Asyatik tarzda daha büyük bir Z_2 olmasına rağmen, her iki örnek için de aynı olması olanaklı olurdu. Eğer devlet pratikte, tarımsal nüfusun kendi varlığından sıkıntı çekmeyeceği, toplumsal verimliliğine tam olarak eşit bir ondalık vergi alsaydı, durum böyle olmuş olacaktı. Durumun böyle olduğuna inanmak için hiçbir tarihsel neden yoktur. Doğu despotizmine ilişkin çalışmalar devletin artığı azamileştirmeye ve tarımsal sektördeki geliri, yaşamak için zorunlu miktarın asgarisine ve hatta bazen bunun daha da altına indirmeye çalıştığını ileri sürerler.⁵ Ayrıca sadece daha yüksek bir emek/toprak oranı kullanımından kaynaklanan

Mart 1970, s. 33-50.

⁵ K. A. Wittfogel, *Oriental Despotism* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957).

azalan üretimi telafi etmek için bazı devlet yatırımlarına ihtiyaç duyulmuştur.⁶

I. Merkantilizmin getirdiği yeni ticaret olanaklarının devrimci etkisi, belli Asyatik ekonomilerde devlet iktidarında bir düşüşe ve bu ekonomilerin ilk konumlarından uzaklaşan bir devinime yol açarken, bazı Afrika ekonomilerinde devletin büyümesine ve Asyatik tarza doğru bir devinime yol açtı. Bu hareket *Şekil 1*'deki oklarla gösterilmektedir. Her iki durumda da ulusal gelir zorunlu bir biçimde artmasa ve bazı durumlarda düşse bile, çıktı bileşimi ve dağılımında dramatik bir değişim vardır.

Afrika örneğinde, dış ticarete ilişkin yeni fırsatlar bir devlet sektörünün büyümesi için hem güdüleyici oldu, hem de gerekli araçları sağladı. Ekonomik faktörler devletin biçimlenmesinin tek nedeni değildiler, ama devletin biçimlenmesine katkı sunan önemli birer etmendiler. Belirli bir bölgede zorlayıcı gücü tekeline almayı başaran bir askerî grup, tüccarların ihtiyaç duyduğu güvenlik ve huzuru sağlayabildiği oranda vergi toplayabildi. Kısaca söylenecek olursa devlet, eşkıyalığın yerine geçiş parası ve tarifelerini ikâme etti. Denetim altına alınan alan genişledikçe, alınan vergi miktarı da çoğalıyordu ve böylece daha güçlü bir ordu ve bürokratik kurum desteklenebiliyordu. Devlet gücü, ayrıca köle ele geçirmede ve ihraç edilebilen ürün üretiminin organize edilmesinde köle emeğinden yararlanma süreçlerinde (örneğin altın madenciliğinde) ya da gıda gereksiniminin karşılanmasında kullanılabiliyordu. Böylece ticareti vergilendirmekte olduğu kadar emeğin sömürüsü yoluyla da artığa el koymak olanaklı hale geliyordu.

⁶ Zamanın üçte birinde çalışan üç insan, her zaman tam zamanlı çalışan bir insanın çalışma kalıplarını yaklaşık olarak ikiye katlar. Bunun tersi doğru değildir. Örneğin tam zamanlı bir çiftçi aynı zamanda birden fazla yerde olamaz. Eğer ϵ_1 Afrika üretim tarzında kısmi zamanlı işte yapılabilir etkinlikler dizisi ise ve ϵ_2 Asya üretim tarzında tam zamanlı uzmanlar için yapılabilir etkinlikler dizisi ise, bu durumda $\epsilon_1 \subset \epsilon_2$ dir ama $\epsilon_2 \not\subset \epsilon_1$ dir. Asya toplumları, zaman içinde daha fazla eşit çalışma aralığı oluşmasına izin veren su bitkileri yetiştirmenin olanaklı olduğu ırmağın kenarında yoğunlaşmak zorundayken, Afrika toplumları kendilerini toprağa yayabilir ve doğanın avantajını elde edebilirlerdi.

I. Merkantilizmin Afrika'daki gelir ve bu gelirin dağılımı üzerindeki etkisi oldukça karmaşıktı. Yerel seçkinler gibi yenedünyadaki plantasyon sahipleri ve köle ticaretine dayalı incelikli bir ticaret sistemi örgütleyen tüccarlar bundan yararlandılar. Nüfusun belli bir kısmı da, ekonomik etkinlik dalgasına gönüllü bir şekilde katıldığı ölçüde, ithal malları karşılığında gıda ya da mamûl ürün [*manufactures*] ticaretinden gelir sağladı. Bununla birlikte bu kazançlar, kesinlikle plantasyonlardaki köleleştirme süreçleri ile ilişkilendirilmiş olan sömürü oranındaki muazzam kaybın karşılanmasına yetmiyordu. Dolayısıyla toplumun üretim olanakları, Afrika'yla ilgili ticarettten kaynaklanan bu kayıplar sonucunda içe eğimli olarak yön değiştirdi. Geriye kalanlar arasında, devletin büyümesinden dolayı, emeğin Z_2 alanı içinde yeniden dağıtımı söz konusuydu (Z_2 'nin plantasyon üretimini kapsadığı varsayılmaktadır) ve özgür insanlar olarak Z_1 'dekiler yerel imalathaneleri ithal mallarla ikâme ettiler. Bu süreçte istihdam dağılımı Asyatik toplumdaki istihdam dağılımına çok daha fazla benzemeye başladı, ancak burada yaşayanlar arasındaki gelir dağılımı birbirinden oldukça farklıydı: Kölelerin yaşam standardı baskılar sonucunda önceki düzeylerin altına geriledi, ama özgür insanların yaşam standardı, pazarlanan artıklara basitçe vergilerle el konması yerine, bu artıkların ithal ürünlerle telafi edilmesi nedeniyle yükseldi.

Asyatik örnekte Batının yükselişi, Asyatik üretim tarzıyla nitelenen ülkelerin ya da bölgelerin iktidar yapısının altının oyulmasına yol açtı. Batılı tüccarların 16. Yüzyıldan itibaren istikrarlı biçimde sızmaları, Doğu despotizmine dayalı siyasal ve ekonomik ilişkileri aşındırdı. *Şekil 1*'in terimleriyle, emek, devlete hizmet sunan faaliyetlerden özgürleştikçe Z_2 'de bir düşüş ve Z_1 'de bir yükseliş devreye girdi. Böylece devletin etkisi azaldıkça ve Batının etkisi arttıkça, Asyatik tarz, belli bir şekilde Afrika tarzı yönüne doğru hareket etti. I. Merkantilizm ticaretinin etkisi böylece başta refahta bir iyileşmeye yol açtı, çünkü Z_2 'nin düşüşü ve Z_1 'deki yükseliş gelirleri uzun süredir sömürülmüş olan köylünün lehine dağıttı. Doğu despotizminin üretken olmayan hizmetli sınıfıyla ve angarya emeğe olan talebiyle birlikte çöküşü –ve bu despotizmin–, klasik modele

ait tahminlerin aksine bir bütün olarak toplumdaki ücret-rant oranının yükselmesi anlamına geldi.

Bazı bölgelerdeki yeni ticaret yollarının, Çin, Hindistan ve Güney Asya arasındaki tarihsel ticaretin yerini alması sonucunda, buralarda ticarî etkinliğin genişlemesi yeni bir Z_2 'nin doğmasına yol açtı. 17. ve özellikle 18. yüzyıllar boyunca bu ticaretin serpilmesi, Batı kontrollü sahil bölgeleri ile liman alanlarının büyümesine ve tâcir hizmetleri, askerler ile konsolosluk görevlileri için bir gıda fazlası talebine yol açtı. Bu alanlardaki iç bölgeler, gıda ya da ihraç malları üretiminde uzmanlaştıkça, Z_1 ithal mamûl ürünlerle ikâme edilmesi nedeniyle düşerken, Z_2 (ticarî etkinlikte uzmanlaşmış yeni sektör) yükseldi.

Zaman içinde Batı istikrarlı biçimde daha içeriye doğru sokuldu ve yeni bir siyasal kontrol sistemi oluşturdu. Batı, yerli emek gücünü kontrol etme, zorla vergi alma ve vergi koyma-toplama yeteneğini güçlendirdikçe refahı geliştirme eğilimi giderek daha fazla baskıyla ifade olundu. Batı'nın fazlayı çekip almaya ilişkin yeteneği arttıkça, nüfusun büyük çoğunluğunun ticaretten elde ettiği kazanç payı düştü ve sadece küçük bir yabancı tüccarlar ve yöneticiler sınıfı ya da bazı bölgelerde yerel seçkinler ticaretten esaslı biçimde yararlandı. Doğu despotizminden özgürleşen köylü kendisini giderek artan biçimde yeni bir efendiye bağımlı halde buldu ve bir kez daha Z_2 'nin (plantasyon emeğini de kapsayan) yükselmesine ve Z_1 'in düşmesine yönelik bir eğilim ortaya çıktı.

Nüfusu maksimum oranda sömürülen ve mevcut siyasal yapısı hızla ele geçirilen Latin Amerika'daki (Meksika ve Peru) Batı etkisi farklıydı. Altın ve gümüş madenciliğindeki fazlaya el konma süreci öylesine acımasız işledi ki, nüfusun büyük bir oranı kısa zamanda öldü. Bu nedenle Asya'da varolan karmaşık Batı yönetimi ve sömürgecilik kalıbı Latin Amerika'da tekrarlanmadı. Toplumun bütünsel bir çöküşü ve ticaretten kaynaklanan olağanüstü kayıplar söz konusuydu.

I. Merkantilizm'deki ticaret modellerimiz, üretim olanakları eğrisi boyunca oluşan hareketlerden çok, iktidar yapılarındaki kaymalara vurgu yapmış ve istihdam, gelir dağılımı ve üretimdeki değişimler hakkında uluslararası ticaret teori-

sinin tahminlerinden oldukça farklı tahminler üretmiş bulunmaktadır. Bizim çözümlememiz ticaretten elde edilen kazanç ve kayıplara ilişkin aşağıdaki basit denge denkleminde özetlenebilir (argümanın hatırı için, refahtaki değişimin ölçülebilir olduğunun kabul edilmesi şartıyla):

$$\begin{array}{rclcl}
 \text{Avrupa'daki seçkinlerin} & + & \text{Avrupa'daki çoğunluğun} & = & \\
 \text{Kazançları} & & \text{Kazançları (ya da kayıpları)} & & \\
 \\
 \text{Ticaretten} & - & \text{Az gelişmiş} & + & \text{Sömürülenlerin} & - & \text{Toplumsal/} \\
 \text{Kazançlar} & & \text{ülkelerde} & & \text{kayıpları} & & \text{Net kayıp} \\
 & & \text{seçkinlerin} & & & & \\
 & & \text{kazançları} & & & &
 \end{array}$$

I. Merkantilizm'in can alıcı özelliği toplam ticari kazançlarının küçük olması ve net/toplumsal kaybın büyük olmasıdır. 16., 17., ve 18. yüzyıllar boyunca dünya gelirindeki artış değerinin, Afrikalıların ve Amerikalıların katledilmesi ve köleleştirilmesinin sonucunda doğan mahşeri kayıpları karşılayıp karşılayamayacağını gösterecek akla yatkın bir hesaplamalar dizisi tasarlamak güçtür. Bu güçlük, halkların Doğu despotizminden özgürleştiği Asya ülkelerinde genel refahtan net bir kazanç elde edildiği ileri sürülebilseydi bile buralarda da gerçekliğini sürdürecekti.⁷ Az gelişmiş dünyada ve Avrupa'da (ve muhtemelen Avrupa'daki işçiler) seçkinler için yaratılan kazançlar, artan üretkenlikten ziyade, esas itibarıyla iktidardaki kaymalardan ve artan sömürüden kaynaklandı. Bu yıkıcı ve yıkıcı nitelikteki kapitalizmin olanaklı olmasının tek nedeni I. Merkantilizmin daha önceki yüzyıllarda birikmiş insan sermayesini kullanma yeteneğine sahip olması ve bu sermayenin yeniden üretimini sürdürme kaygısı taşımamasıydı.

Eğer I. Merkantilizm, üretim olanakları eğrisinin Afrika ve Amerika kısımlarında içe doğru bir kaymaya neden olduysa, Avrupa'da dışa doğru bir kaymaya da neden oldu.

⁷ Ancak her şey hesaba katıldığında refahta net bir iyileşme olmuşsa bile Asya örneği karmaşıktır. Hintli yönetici sınıf Batı'nın gelmesinden önce düşüşe geçmeye başlamıştı ve o zamanlar Hint toplumu yerli ticari kapitalizmin büyümesine yol açan bir geçiş döneminde bulunmuş olabilirdi. Bu görüşü destekleyen bazı tarihsel kanıtlar bulunmakla birlikte, aslına bakılırsa sömürgecilik bu tür bir modelin olma olasılığını sona erdirdi ve az gelişmiş bir ülke yarattı.

Yine, gelir dağılımındaki ve iktidardaki değişimler yaşamsal önemdeki etmenlerdi. 19. yüzyılda tasarruflarda, yatırımda ve gelirden meydana gelen olağanüstü yükselişi açıklamak için, Avrupa'nın I. Merkantilizm'den bir bütün olarak (ya da hatta İngiltere'nin bir bütün olarak) kazançlı çıktığını şart koşmak zorunlu değildir. Buradaki önemli olgu, belirli grupların I. Merkantilizmden yararlandığı ve ticaretten kazanç elde etmek için yeni bir sınıfın oluşturulmuş olduğudur. Başka bir anlatımla yatırım için genel neoklasik formül olan ($I = sY$) yerine, ($I' = s'Y_c$) denklemi ikâme edilecektir, ki burada I' sadece sanayideki yatırımı, Y_c kapitalist sınıfın gelirini ve s' kapitalist tasarruf oranını ifade eder. Y_c/Y yeterli düzeyde yükseldiği sürece, Y düşse bile Sanayi sermayesinde bir yükseliş meydana gelebilirdi. Ampirik olarak Y' ye ne olduğunu tahmin etmek güçtür, ama I. Merkantilizm'in Avrupa'da kapitalist gelirden ve güçte büyümeye yol açtığı açıktır.

Bu süreçteki adımlar ilgi çekicidir. Başlangıçta tüccar kapitalist sınıfın gücü çok etkili değildi ve feodal devletin ayrımcılığına maruz kalıyordu. Ancak deniz ticaretindeki yeni olanaklar ve sömürü, devlet ile tüccarlar (bazı durumlarda korsanlar) arasında bir ittifaka yol açtı. Elde edilecek kârlar nedeniyle kral için uluslararası ticareti sübvansetmek ve bu ticarete koruma sağlamak oldukça kârlı bir işti. Böylece artan ulusal gücün çoğu uluslararası rekabet sırasında harcansa da, devlet ve ortaya çıkan kapitalist sınıf aynı basamağı geçiş sürecinde birlikte büyüdüler. En sonunda kapitalist sınıf, iktidarı ele geçirecek, devlet harcamalarını tarım sektöründen uzaklaştıracak, tarımsal öncelikleri ve korumayı ortadan kaldıracak ve tarım vergilerini artıracak kadar güçlendi. Bu sanayiye dayalı olan kapitalist sınıfı daha da güçlendirdi ve daha da büyümesine yol açtı. 19. yüzyıl boyunca sanayi sermayesi zafer kazanmış olarak su yüzüne çıktı; tahıl yasası yapısını ve Merkantilist çerçevenin geriye kalanını ortadan kaldırdı; demir ve buhara dayalı yeni bir teknoloji ve dünyayı onunla fethedeceği ve ikinci uluslararası ekonominin temelini atacağı yeni bir dizi (*laissez-faire/bırakınız yapsınlar*, olarak adlandırılan) hükümet politikaları yarattı. Dünya ekonomisinin gelişimine yönelik tek bir stratejik kavramlaştırma formüle eden Avrupa'nın yeni bir iş bölümü planlamasıyla birlikte, II.

Merkantilizm döneminde hinterlandın bütünsel yeniden yapılanışı ve yeniden örgütlenişi de oluşmuş oldu. I. Merkantilizm'in dayanak noktalarının çoğu, bir roketin ilk aşaması gibi işe yaramaz hale gelince terk edildi ve yeni büyüme bölgeleri yaratıldı. II. Merkantilizm, I. Merkantilizm'in asimetrik sonuçlarına dayanan, eşitsiz bir ortaklık olarak başladı ve varolduğu süre boyunca Avrupalılarla Avrupalı olmayanlar arasındaki uçurumu daha da genişletti.

II. Merkantilizm: 1870'ten II. Dünya Savaşı'na

1870'ten 1920'ye kadar geçen dönem uluslararası ulaşım maliyetlerinde bir düşüşle ve ticaret konusu olabilen mamül malların çeşitliliğinde bir artışla nitelendi. Ticaret teorisi, bu olayların Afrika'nın, Asya'nın ve Amerika'nın hinterlandlarında ihracata yönelik üretimi genişleteceğini ve yerli mal üretiminin yerini, ithal mamül malların alacağını öngörmektedir. Üretim olanakları eğrisinde dışa doğru hareket, ulusal gelirde bir artışı ifade edecektir, ama bu hareket, zorunlu olarak her alt grubun refahında buna karşılık gelen bir iyileşmeyi ifade etmeyecektir. Bu ticaretin ilk etkisi, örneğin, ülkenin emek yoğun ürünlerinin üretimindeki düşme ve toprak yoğun ihracat malları ürünleri üretiminin artması, ücret oranlarını ve nüfusun geniş kesimlerinin yaşam standartlarının düşmesine neden olabilir. Buna rağmen, gelir seviyesinin zaman içinde her bir kişi için artması beklenebilirdi. Yükselen gelir, tasarruflar ile yatırımlarda yükselişe ve üretim olanakları eğrisinde dışarıya doğru bir kaymaya yol açabilecekti. Sermaye/emek oranı yükseldikçe ücretlerde bir artış meydana gelecekti.

Kabaca söylenirse bu senaryo çok sayıdaki ülkeye uymaktadır. Bu senaryo, ticaretteki büyük genişlemeyi, artık emeğin ortaya çıkışını, toprak sahipleri sınıfının güçlenişini, ticarî kapitalistlerin büyümesini açıklamaktadır. Bu senaryo ayrıca 1930'lardan sonra sanayideki nihai yatırımı, sanayideki emek gücünün büyümesini ve 1960'ların sonlarında mamül mallar ihracatının ortaya çıkışını da öngörmektedir. Hatta yabancı yatırımın cazibesi, ihracat ekonomisi tarafından finanse edilen artan insanî sermaye ve alt yapı nedeniyle, teorinin öngörü gücüyle desteklenmektedir.

Ancak bu senaryonun, ticaret derslerinde dünya ekonomisiyle daha büyük bir bütünleşmenin yararlarını göstermek amacıyla kullanılmaması gerekir, çünkü “iktidar” denklemlerini dışarıda bırakan bu senaryo, sistemin yapısını da yanlış tanımlamaktadır. Çünkü farklı geçmişlere sahip çok sayıda azgelişmiş ülkenin, burada çerçevesi çizilen kalıbı [*pattern*] izlemiş olması, ticarî modelin gücünden çok, devlet politikalarındaki ortak önyargıları göstermektedir. Neo-klasik teori, başlangıç koşullarının büyük çeşitliliği altında, bundan çok daha büyük bir sayıda büyüme kalıbı öngörecekti ve neo-klasik teori, bu ortak deneyimle belirli bir dereceye kadar yanıltılır. Biz ise şunu ortaya koyuyoruz: İmalattaki büyüme, II. Dünya Savaşı’ndan sonraki “ulusal bağımsızlık” hareketleriyle ilişkilendirilmiş yerli kapitalist sınıfın artan gücüne yansırken, ihracatın genişlemesi büyük oranda, sömürge yönetimi politikalarına benzeyen politikaları yansıtmıştır.

Sömürgecilik stratejisi, geleneksel ekonomiyi esnek bir emek arzı yaratması için sıkıştırırken, aynı zamanda daha düşük fiyatlar biçiminde merkeze aktarmayı amaçladığı fazlayı, ihracata öncelik tanıyan bir altyapıya doğru yönlendirdi. Kullanılan özel emek yasaları hiçbir tekil kalıba uymadı, bunun yerine başlangıç koşullarının çeşitliliğini karşılamak için bir araçlar çeşitliliği ortaya çıktı. Bazı durumlarda devlet [*government*] “geleneksel” ekonomiden, “ticarî” ekonomiye toplu göçü harekete geçirmek için emek vergileri ya da kelle vergileri koydu. Başka bazı durumlarda devlet toprağa el koydu ya da bir büyük toprak sahipleri sınıfı yarattı, böylece ücretli emeğin fırsat maliyetini azalttı. İhracat sektörü için bir proletaryanın oluşumunun desteklenmesi (proletaryanın beslenmesi için gıda fazlasını sağlamak da dâhil), toprağın temerküzü, kiracılık düzenlemelerinin yoğunlaştırılması ve borçluluğun büyümesi aracılığıyla da canlandırıldı. Devletin sözleşmelerin yapılmasında ve icra edilmesinde yardımcı olması ve böylece nüfusun Asya’dan Afrika ve Amerika’ya olduğu kadar, kıtalar içinde de yığınlar halindeki naklini olanaklı kılmasıyla ulusal ve uluslararası hareketlilik teşvik edildi. Bu yolla, her sömürgeci ihtiyaç duyulan emek ve ihracat yaratılmış oldu.

II. Merkantilizm dönemi boyunca ticaretten kaynaklanan

kazançlar eşitsiz bir biçimde paylaşıldı. İlk olarak, ihracata yönelik üretime zorlanan çok sayıda insanın yaşama standardında (bazen sert) bir düşüş görüldü. Zaman içinde, ticarî ekonomide yeni fırsatların ortaya çıkmasıyla birlikte bu düşüş, tersine dönme eğiliminde de oldu. Kaynaklar geleneksel ekonomiden ihracata yönelik üretime doğru yeniden tahsis edildikçe ve kişiselleşmiş köy toplumu parçalandıkça artan uzmanlaşma yeni işbölümlerine yol açtı ve yeni bağımlılıklar yarattı. Ancak II. Merkantilizm'in dikkat çekici özelliği, Afrika, Asya ve Amerika'daki nüfusun büyük çoğunluğunun yaşam standartlarının merkezdeki ilerlemeyle keskin bir zıtlık içinde, son derece yavaş bir biçimde yükselmiş olmasıdır.

Konuya ilişkin kesin istatistikler bulunmamakla birlikte, kanıtlar nitelsiz emeğin gerçek ücretinin son 50 ile 100 yıl arasında son derece yavaş yükselmiş olduğunu ve bu ücretin muhtemelen nüfusun üçte ikisine ait gelir düzeyine tekabül ettiği söylenebilir. Ayrıca başka kanıtlar da, köylülerin kendilerini giderek artan biçimde tefecilere ve toprağından uzakta yaşayan toprak sahiplerine bağımlı halde bulmalarından dolayı, borç köleliği ve kiracılık düzenlemelerinin tarımsal kesimde arttığını göstermektedir. Hiç kuşku yok ki yüksek kaliteli üretim yapan Avrupalı imalatçıların giderek artan biçimde doğal kırsal sanayinin yerini alması sonucunda, tüketim kalıplarında bazı iyileşmeler de olmuştu. Ancak, kırsal sanayinin ve geleneksel etkinliklerin yerinden edilmesi, tarım toplumunun parçalanmasına da yol açtı ve çok sayıda ülkede, özellikle de ihracatta uzmanlaşmanın en hızlı ilerlediği ülkelerde toplumun sosyal yaşamında ciddi bir bozulma ortaya çıktı.⁸

Ticaretten elde edilen kazançlar, kısmen toprağı aktarıldı, ama esasen sermayeyi biriktiren, eğitim alan ya da hükümet bürokrasisi ya da ticarî ekonomi içinde yüksek gelirli işleri elde eden yerel seçkinler tarafından (ki bunların bazıları ana-vatandan gelen yabancılardı) ele geçirildi. Köylünün toprağı

⁸ Geleneksel yaşamın çöküşüne ve ihracat ekonomisinin gelir dağılımı üzerindeki etkilerine ilişkin tarihsel bir açıklama için bkz: S. Resnick, "Decline of Rural Industry under Export Expansion: A Comparison among Burma, Philippines and Thailand, 1870-1938," *Journal of Economic History*, Mart 1970, C. XXX, No.1, s. 51-73.

ektiği ya da madenlerde çalıştığı yerlerde aynı zamanda; yabancı bir tüccar sınıfın güçlendiği (Asya'da Çinliler ve Afrika'da Hintliler) ve Avrupalıların sömürgecilik harcamaları ve emek politikalarını belirleyip ithalat ve ihracatı denetledikleri yabancı bir üretim kompleksi kuruldu. Gelir dağılımı, bu ekonomik yapının siyasal iktidarını yansıtıyordu. İhracattaki büyümeden elde edilen kazançların çoğu (artan gelirler biçiminde) devlete, kent merkezlerine (hizmetlerin ve sanayinin ihracattaki büyümeye dayalı olarak büyüdüğü kent merkezlerine) ve şu ya da bu tipteki yerel ve yabancı seçkinlere gitti.

Kazançlar, kısmen de daha düşük fiyatlar biçiminde dışarıya çıkıyordu. Metropol ile yerel seçkinler arasındaki bölünme, büyük oranda yerel seçkinlerin ithalat eğilimlerine bağlıydı. Eğer artığa el koyanlar, bir bütün olarak nüfusun sahip olduğundan çok daha yüksek bir ithalat eğilimine sahip idiyse, bunun ardından gelen "ucuz emek" politikaları, anavatanın [*mother country*] yararına olmak üzere ihracat eğilimli olacaktı. Diğer taraftan eğer yerel seçkinler gelirlerinin yüksek bir oranını yerel hizmetlerde harcıyorlar idiyse, emeğin yönünü, ihracata yönelik üretimden başka yöne çekeceklerdi. Bu durumda bile halen fazlanın uluslararası transferi söz konusu olacaktı, çünkü bu seçkinlere ait gelirlerin yüksek bir oranı yabancı yerleşimcilere ve anavatandan gelen sömürge görevlilerine gidiyordu. Ancak bu durumda fazla, merkezde tüketilmek yerine yerel düzeyde tüketilme eğiliminde olacaktı.

Ticaret karşıtı bu muhtemel eğilim, en azından sömürgeciliğin ilk aşamasında, özellikle ihracatı teşvik etmek amacıyla oluşturulan başka politikalarla dengelendi. Çok sayıda emek politikasıyla emek, işlevi sadece ihracat için üretim yapmak olan madencilik gibi özel sanayi dallarına yöneltildi. Benzer biçimde altyapı da, ağırlıklı biçimde ihracata yönelik üretime doğru yönlendirildi ve yerel malların üretimi ihmal edildi ya da ihracata yönelik üretim, ülkenin zararına olacak biçimde yerel mallar üretiminin yerini aldı. Başka bir anlatımla, ucuz emek üretmek için atılan adımlar, bu emeği ihracata dâhil etmek için atılan adımlarla birleştirildi.

Bu dönemde ihracatta gözlemlenen yüksek esneklik, piyasanın cevabı kadar devlet politikalarını da yansıtmaktadır.

Talebin genişlemesinden kaynaklanan yüksek ihracat fiyatı, yüksek kârlardan dolayı özel yatırımlardaki artışı tetikleyecekti. Yüksek ihracat fiyatı, aynı zamanda devletin ekstra gelirlere sahip olmasını (çünkü ticaret vergileri fonların başat kaynağıydı) sağlayacak ve böylece altyapının ve ihracat temelli olmalarından dolayı uluslararası arzı daha da uyaracak olan diğer destek hizmetlerinin iyileştirilmesine yol açacaktı. Böylece sistemde yoksullaştıran büyümeye doğru güçlü bir eğilim inşa edildi, çünkü fiyattaki herhangi bir yükseliş fiyat yeterli miktarda düşünceye kadar, ihracat temelli yatırımdaki genişlemeyi tetikleyecekti.

Alternatif bir kalkınma stratejisi, yerel mallar sanayisine, kamu yatırımlarından daha büyük bir pay tahsis edebilir ve daha dengeli bir yatırım programı üretebilirdi. Bunun bir ikâme ve gelir etkisi olabilirdi. Altyapıda ihracat eğilimini ortadan kaldırmaya yönelik ikâme etkisi, üretimi ihracattan başka yöne yönlendirebilirdi; ancak eğer ithal edilebilir mallar çok yüksek bir gelir esnekliğine sahip olsaydı, bu ikâme etkisi gelir etkisi tarafından dengelenebilirdi. Üstelik hinterlandın gelişmesi, ihracatı olanaklı mallar çeşitliliğini artırabilir ve karşılıklı biçimde yararlı olan ticaret için yeni fırsatlar sağlayabilirdi.

Daha ileri görüşlü bir politika, merkezden çevreye yatırım amaçlarıyla daha büyük bir fon akışını yönlendirmiş olurdu. II. Merkantilizmin hâkim özelliği Londra merkezli küresel sermaye piyasasıdır. Tarihte ilk defa bütün dünyayı kapsayan yatırım kararları tek bir yerden koordine ediliyordu ve tek bir stratejik anlayışa tâbiydi. Böylece sermayenin dünyanın her tarafına dengeli biçimde yayılması teknik olarak hale geldi. Başka bir anlatımla 1870'lerden sonraki sermaye birikimi, sermaye derinleşmesinden çok sermaye genişlemesi üzerinden ilerleyebilirdi; yani sermaye/emek oranı sabit kalmış olabilirdi ve çok daha fazla sayıda insan sanayi işçisi olarak etkin hale getirilebilirdi. Bu durum kısa zamanda metropoldeki emek gücünü tüketmiş olurdu ve bunun üzerine ya sermaye hinterlanda doğru hareket etmek zorunda kalırdı ya da emek merkeze doğru hareket etmek zorunda kalırdı. Bu hareket etkili ticaretle birleşince küresel temeldeki bir faktör

fiyatların eşitlenmesi sonucunu doğurabilirdi. Başka bir anlatımla, eğer bu strateji izlenmiş olsaydı, sanayi kapitalizmi; Avrupalılar için başardığından daha yüksek yaşam standardını bütün dünya nüfusu için yeniden üretebilirdi. (Avrupalılar terimi bütün kıtalardaki Avrupalı soyundan gelen insanları kapsamak üzere kullanılmıştır.)

Bu tür bir sistemde, bütün üretim ve ticaret kalıbı oldukça farklı olurdu. Fabrika üretimi bütün dünyaya yayılırdı, *istihdam edilen* işçi başına kazanç ve çıktı miktarı oldukça düşük olurdu, ancak çalışma ve çalışmanın ürünleri daha eşitlikçi biçimde paylaşılabilirdi. Fabrika üretimi çıktının yapısı, sanayi üretiminin çoğu anlamına gelen yüksek gelir mallarına yönlendirilmek yerine, kitlesel temelli tüketim ihtiyaçları üretimine doğru yön değiştirirdi. Sanayileşmiş ülkelerde sermaye birikimi, bu model yerine, sermaye derinleşmesi üzerinden ilerledi ve merkez ile hinterlandı arasında üretim ve gelirde büyüyen bir farklılaşmaya yol açtı. Bu yüzden 1870'lerden sonra ticaretteki büyük genişlemeye ve Avrupalıların, Asyalıların ve Afrikalıların büyük göçlerine rağmen emeğin getirileri dengelenmedi.

İşçi başına sermaye yükseltildi ve sanayileşmiş emek gücünün genişlemesi yavaşladı. Bu, yukarıda tanımlanan eşitlikçi talep yapısından kökten farklı bir talep yapısı yarattı ve Schumpeter'in ifadesi kullanılacak olursa, sürekli "yaratıcı yıkım"a dayanan bir ekonomiye yol açtı. Sermaye/emek oranı durmadan arttığından, hammadde sektörü, sürekli olarak emekten tasarruf sağlayan makineler geliştirmeye yöneldi. Küçük, ayrıcalıklı bir grup için kişi başına geliri artırmak, tüketilen mallar sepetinde sürekli bir değişim anlamına geldi, çünkü Engel yasasına göre insanların zenginliği artıkça aynı tüketim mallarından daha fazlasını tüketme eğiliminde olmazlar, ama kendi tüketim kalıplarını eski mallardan yeni mallara doğru yeniden düzenleme eğilimindedirler. Böylece on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru ticarî teşebbüsün başat sorunu, kitlesel mal üretimi yerine geçen ürün yenileştirme ve pazarlama haline geldi. Bilimin başarılarını geniş çaplı uygulamak ve dünya nüfusunun çoğunluğunun temel nitelikteki varlığını sürdürme sorunlarını çözmek yerine, dikkatler "yeni

ürünler” yaratmak ve teknolojik değişim maskesi altında ayrıcalıklı olanların iş yükünü hafifletme üzerinde yoğunlaştı.

Neden ilk yol yerine ikinci yol seçildi? Bunun nedeni, çok sayıda ekonomik modelin ifade ettiği gibi, dışsal teknolojik değişim faktörü ya da üretim işlevindeki farklılıklar olmuş olabilir, ancak biz burada siyasal faktörün başat belirleyici değilse bile önemli bir belirleyici olduğunu ileri sürüyoruz. Bizim görüşümüze göre, gözlemlenmiş olan eşitsiz gelişme, eşitsiz iktidarı temsil etti ve bundan kaynaklanan gelir ve talep dağılımı teknik bir olgu olmaktan çok toplumsal bir olguydu.

Denetim aracı hükümet harcamalarıydı. Bu dönem boyunca oldukça hareketli olan özel sermaye, kâr elde edilebilen her yere aktı. Ancak herhangi bir ülkedeki yatırım talebi ya da kâr oranı, kamunun altyapıya ve insanî sermayeye yatırım düzeyine bağlı kaldı. Sömürgeci sistem, devletin harcama politikası üzerindeki gücü merkezileştirdi ve merkezde, hinterlandta olduğundan çok daha yüksek bir kamusal sermaye oluşum oranını güvenceye aldı. Kamusal sermayenin bu yönlendirilmiş dağıtımı, merkezde “dışsal ekonomilerin” oluşmasını sağladı ve özel sanayi sermayesini hinterlandtan uzaklaştırdı.

Bu politikanın dünya gelirini azamileştirmemesi de, bu geliri eşit olarak dağıtmaması da şaşırtıcı değildir. Emperyalist sistem toplumsal refah işlevini yerine getirirken insanları eşit koşullarda tartmadı. Siyasal iktidar, sınıf çatışması sınırlamalarına tâbi olarak, ana vatan (yani kapitalistlerin) sermayesinin büyümesini güçlendirmek için kullanıldı. Kindleberger’in grup davranışı yaklaşımını⁹ kullanarak bu dönemin politikasını aşağıdaki gruplar arasında oluşturulmuş ittifaklar ve koalisyonlar bakımından inceleyebiliriz:

	Merkez	Hinterland
Sermaye	C_1	C_2
Toprak	T_1	T_2
Emek	L_1	L_2

İzin verirseniz ilk olarak Avrupa ile Amerika, Okyanusya

⁹ C. P. Kindleberger, “Group Behavior and International Trade,” *Journal of Political Economy*, C. LIX, No.1, Şubat 1951, s. 30-46.

ve Afrika'daki Avrupalı yerleşim bölgeleri arasındaki ticareti inceleyelim. O zamanların teorisine göre sömürgecilik, yani Avrupalıların diğer kıtalara göçü, toprağı genişletme ve tarımdaki gelirlerin azalması nedeniyle ortaya çıkan kârların düşme eğiliminden kaçınma yöntemiymiş. Bunun sonucunda oluşan uluslararası ticaret modeli, ana vatanla ilişkili iki önemli tarihsel avantaj nedeniyle, ilk başta mamûl ürünlerin hammadde ile mübadelesini kapsadı: (1) içsel ve dışsal ekonomilerin yükselişine yol açan büyük bir yerel piyasa ve (2) güçlü bir kapitalist sınıf (ya da girişimcilik stoğu). Zaman içinde sömürge iç piyasa genişledikçe ve yerli kapitalist sınıf sanayi etkinliğinde kullanacağı gücü ve kaynakları edindikçe kendi imalat sektörünü de geliştirdi (muhtemelen gümrük tarifeleri ve diğer hükümet araçlarının da yardımıyla). Bundan sonra mamûl mallarda, karşılaştırmalı avantaj ve zevklerdeki farklılıklara dayanan iki yönlü ticaret de başlayabildi.

Kindleberger'in işaret ettiği gibi bu modelin pürüzsüz işleyişi sadece özel siyasal koşullar altında mümkün olacaktı. Ticaret, toprak rantlarını azaltma eğiliminde olacağından, model ancak büyük toprak sahiplerinin direnişinin zayıf olduğu yerlerde işleyebilirdi. Sanayici sınıfların üstünlük konumunu kurduğu İngiltere'de bu koşul geçerliydi ve serbest ticaretin buğday ithalatına olanak tanınması, Britanya'da en güçlü ekonomik grup olan büyük toprak sahiplerinin tam olarak tasfiye edilmesine yardımcı oldu.¹⁰ Ancak Almanya'da tarımla uğraşan sınıf bu gelişmenin meydana gelmesini önlemeye yetecek güçteydi. İronik olarak, Almanya'da büyüme ve kalkınma 1870'ten sonra muhtemelen tarım ve sanayi sınıfları arasındaki isabetli denge nedeniyle, Avrupa'nın geriye kalanından çok daha hızlı ilerledi. Çavdar ve çeliğin birleşimi, devlet [*state*] iktidarının büyüme-eksenli bir stratejinin izlenmesinde kullanılabilmesi için güçlü bir ittifak yarattı.

Daha önce ortaya konan çerçevenin terimleriyle söylenirse, ana çatışma T_1 ile T_2 arasındaydı. Emek politikaları görece önemsizdi, çünkü emek henüz iyi örgütlenmemişti ve ne olursa olsun emekçilerin ucuz buğdaydan daima yararlanma eğilimi vardı. Emek merkezde ciddi acımasızlık karşısında

¹⁰ A.g.e., s. 32-33.

hinterlanda da göç edebilirdi.¹¹ C_1 ile C_2 arasındaki çatışma da, Amerika'daki düşük düzeydeki kapitalist gelişme nedeniyle erken aşamada susturulmuştu.

1870'ten sonra bu güç yapısı sert biçimde değişti. Toprak sahibi sınıflar ayrı bir çıkar grubu olarak (merkezde) önemsiz hale geldi, çünkü bunlar sanayi sermayesi içinde yok edildiler ya da soğurdular. Kıta'da, Amerika'da ve Japonya'da yerli burjuvazilerin meydana gelişi sonucunda İngiliz kapitalist sınıfı, hegemonik konumunu yitirdi. C'ler arasındaki rekabet, II. Merkantilizmin kuruluşunda hâkim öge haline geldi.

Eşit değerde önemli olan bir başka şey, sanayi merkezlerinde yoğunlaşan emeğin giderek önemli bir güç haline gelmesiydi. Buğday ithalatının bir sonucu olarak tarımın çözümlenmesi ve kente yönelen büyük dönüşüm şoku, İngiltere'de sınıf bilincini açığa çıkardı.

Bu değişimlerin sonucu, emperyalist merkezlerin hinterlanttaki "büyük itiş"le ilgili hiçbir fikre sahip olmamalarıydı. Emperyalist merkezlerin temel kaygısı, merkezler arası yarıştan kaynaklanabilecek rekabete karşı önlem almak ve emeğin büyümekte olan taleplerini karşılamaktı. Bu merkezlerin politikaları saldırgan olmaktan çok savunma eğilimindeydi; serbest ticaret yanlısı olmaktan çok merkantilist (yani korumacı) olma eğilimindeydi; ironik olarak Edward dönemi İngiltere'si, daha yeni yıkılmış olduğu toprak aristokrasisinin donanımını yeniden canlandırdı.

Böylece büyüme oranı, II. Merkantilizmin çok sayıda politikası nedeniyle yavaşladı ve bilimsel devrim tarafından yaratılan potansiyelin tam olarak gelişmesini engelledi. Gerçek, ne olmuş olabileceğinden çok ne olduğunu gösteren büyüme istatistikleri tarafından maskelendi. Toplumsal kaybın toplumsal kazancı aştığı I. Merkantilizmin tersine, on dokuzuncu yüzyılın teknolojik başarıları, II. Merkantilizmin yetersizliklerinin ve yavaşlatıcı öğelerinin üstesinden gelecek kadar büyüktü.

Sömürgeci politika, hinterlanttaki teşebbüslerin büyümesini ilerleteceği yerde, pozitif teşvikler sağlamada başarısızlığa uğrayarak ve bazı durumlarda filizlenen girişimciliği

¹¹ Bkz: Kindleberger'in İtalya hakkındaki tartışması, a.g.e., s. 34.

kökünden yok etmeyi de kapsayan negatif önlemler uygulayarak yerli kapitalistlerin gelişimini durdurdu. Benzer nedenlerle sömürgeciler hinterlandta düşük ücret/düşük verimlilikteki emeği, yüksek ücret/yüksek verimlilikteki işçilere tercih ettiler, çünkü ikinciler potansiyel bir siyasal tehdit oluşturabileceklerdi. Bu ikili politika, merkezde bir emek aristokrasisi yaratmak ve onu tarifeler ve göçmenlik yasalarıyla korumayı amaçlıyordu. Eğitim programları ve harcamalar, merkezdeki emek tarafına yönelik olmaları bakımından eşitsizdi. Eğer bu dönem doğru biçimde çözümlenecekse emek gücünün iki parçası tek parça olarak görülmek zorundadır.

Son olarak merkez, devlet [*government*] etkinliklerinin giderek artan orandaki bir bölümünü orduya ve üretken olmayan diğer harcamalara ayırmak ve kalkınma pahasına istikrarı sürdürmek için hinterlandta sıklıkla liyakatsiz bir sınıf olduğu görülen büyük toprak sahipleri, devlet görevlileri ve askerler ittifakına dayanmak zorundaydı. Böylece nüfustan çekip alınan fazlanın büyük bir bölümü yerel düzeyde heba ediliyordu.

II. Merkantilizmin ideolojisi, ekonomi teorisinde ifade edildiği gibi, kapitalizmin zaferiydi. Yirminci yüzyılın başlarında insanoğlunun maddî sorunlarını çözmek için ihtiyaç duyulan bileşenlerin neredeyse tümü keşfedilmiş bulunmaktaydı. Geriye kalan tek görev bu bileşenleri örgütlemeye ve uygulamaya ilişkin sistemlerin analizi sorunuydu. II. Merkantilizm taahhütler içeren büyük umutlarla başladı, ama kısa bir zaman sürecinden sonra ciddi biçimde sorunlu hale geldi ve serbest ticaret, pax Britannica ve maddî iyileşme yerine, giderek artan biçimde savaş, buhran, uluslararası ekonominin çöküşü ve yeniden savaşla nitelendi.

III. Merkantilizm

Siyasal değişim, yani ulusal bağımsızlık, açıkça III. Merkantilizme öncülük eden politika değişimlerinin kalbinde yer alır. Buhran ve II. Dünya Savaşı, sömürgeci ihracat ekonomisinin içinden doğan ulusal burjuva sınıfının (C_2) bağımsızlık talebinde bulunmasını ve devlet harcamalarının yönünü kendi amaçlarına doğru çevirmesinin imkânlarını hazırlayarak merkezi zayıflattı. Ancak kontrolü ele geçirmiş olmaktan uzak

olan burjuvazinin eylemlerinin çoğunu, uluslararası ekonomik sistemin sınırlamaları ve eğilimleri yönetiyordu. Örneğin diğer ülkelerle serbestçe ticaret yapabilecekleri rekabetçi piyasalara tam olarak yönelmediler. Bunun yerine sıklıkla ihtiyaç duyulan yatırım malları ve teknoloji için pazarlık yapmak zorunda kaldıkları geniş oligopoleü şirketlerle karşılaştılar. Üstelik gelişmiş ülkelerdeki devletler, artık yasal kontrole de sahip olınamalarına rağmen, hinterlandı merkezden gelecek sermayeye ve mamûl mallara açık tutmak için baskı yapmaya devam ettiler. Son olarak, merkez tarafından kullanılan tarife yapısı, sanayileşmiş zengin piyasaları, hinterlandta imal edilmiş olan ihraç mallarına karşı etkin biçimde kapattı.

Dolayısıyla bağımsızlığını yeni kazanmış olan ülkelerin hedefleri ve araştırma süreçlerindeki geri dönüşün dezavantajlı geçmişleri tarafından ciddi biçimde sınırlanması, politika seçenekleri dizisini de sınırladı (özellikle bu ülkelerin ihracat ürünleri ve buna eşlik eden finansal araçlar ağı üzerindeki kontrolleri bakımından). Ulusal burjuvazi aslında üzerinde bulunan daha geniş sistemi anlamaktan yoksun olan ve kendilerinden aşağıda bulunan halkı da seferber edemeyen araçlardan [*middleman*] oluşuyordu. Kendi geçmişlerine ilişkin sınırlı görüş açısı nedeniyle yenilikçi olmaktan çok taklitçi oldular; bunlar Avrupalıların çocukları olan az gelişmiş bir orta sınıftılar. Zorla sanayileştirme onların stratejileri haline geldi, amaçları, korumacılık ve ithal ikâmecî politikalarla ulusal bir kapitalist sınıf yaratmaktı. Sonuç eşitsiz gelişme idi.

Her bir ülkenin kendi koşullarına uygun ulusal bir politika formüle etmeye çalıştığı savaş sonrası dönem, bir deneyimler çeşitliliğini içeriyormuş gibi görünse de, uluslararası ekonominin I. ve II. Merkantilizm boyunca gelişen evrilme kalıbını ulusal ölçekte yeniden üretme eğilimi konusunda ortak bir tema bulunmaktadır. Sermaye/emek oranındaki, verimlilikteki ve küçük bir insan grubu için kişi başına gelirdeki yükselişlerden kaynaklanan sermaye birikimi, kent merkezlerinde yoğunlaşmıştır. Tarım sektörünün ihmali, kırsal durgunluğa ve düşük ücretli sınırsız bir emek arzına neden olmuştur. Daha önce tanımlanan Avrupalı ve Avrupalı olmayanlar arasındaki uluslararası uçuruma paralel olarak gelir ve sınıf arasında da bir uçurum ortaya çıkmıştır.

İthal ikâmecî politikalar, esas itibarıyla az miktarda istihdam yaratımıyla birlikte, kentsel alanlarda merkezileşen hızlı bir imalat sektörü büyümesi sonucunu doğurmaktadır. İthal ikâmecî politikalar için genelde veri alınan ekonomik nedenler, yabancı teknolojinin emekten tasarruf etmeye dayanan doğası ile bu doğaya eşlik eden, sermayenin ithal fiyatının aşırı düşük olmasına neden olan ve örgütlü imalata ait sermaye/emek oranında sürekli artışa yol açan faktör piyasasındaki yetersizliklerdir.

Her ne kadar burada bu sistemi ayrıntılı olarak inceleyemesek de, bu makalenin ruhu içinde, bu senaryonun arkasında bulunan piyasa denklemlerine olduğu kadar “iktidar” denklemlerinde yatan nedenlere de dikkat çekmek istiyoruz. Ekonomik yapıdaki yargılar, hükümetlerin bir sektörü diğerine karşı kayırma amaçlı girişimlerinden kaynaklanır. Ulusal kapitalist sınıfı korumak için kullanılan araçlar, yani tarifeler, kotalar, kambiyo kontrolleri, ithalat izni ve iç destekler üzerinde ticaret ekonomistleri tarafından uzun süredir çalışılmaktadır. Hükümetin [*government*] altyapı yatırımlarında kentsel sanayiye ilişkin gereksinimlere öncelik tanınması, ayrımcı bir eğitim sisteminin oluşturulmasına, kırsal nüfusu baskı altında tutmak ve mevcut ücret düzeyinde emekten elde edilen fazlanın sürdürülmesini sağlamak için devletin polis zoru kullanımına yönelik güçlü eğilimleri bundan daha az incelenmiştir, ancak bunlar da eşit derecede önemlidir. Çıktı bileşimini, faktör oranlarını ve gözlemlenen faktör fiyatlarını açıklamaya yardımcı olan şey sadece üretim işlevinin biçimi değildir ama buna, mevcut politikalar ve siyasal ilişkiler de dâhildir. Ulusal burjuvazi ile devlet arasındaki ortak yaşamın, sermayeyi ve seçkin bir kent emekçisi grubunu, bir bütün olarak nüfusun aleyhine olacak biçimde kayırması imalatla hızlı bir büyüme, istihdamdan ziyade sanayi ücretlerinde bir artışa ve aşırı iş talebine yol açmıştır. Bu durum, aynı zamanda, ithalata son verilmesinden çok ithal ikâmesine vurgu yaparak az sayıda kişiyi hedefleyen bir çıktı bileşimi ile sonuçlandı.¹² Başka bir

¹² Bu ayrım için West-Indies Üniversitesi'nden Lloyd Best'e minnettarız. Bkz. Lloyd Best and Kari Levitt, *Externally Propelled Growth and Industrialization in the Caribbean* (Mona, Jamaica: University of the West Indies, 1969), teksirle çoğaltılmış notlar.

ifadeyle “bağımsızlık” stratejisi, kabul ettiği yabancı zevkleri ve yabancı teknolojiyi yerel gereksinimlere ve yerel donanımlara uyarlamak yerine, onları minyatür dayanaklarıyla yeniden üretmeye çalıştı.

Bu stratejinin, emek piyasasında ve dış mübadele piyasasında artan bir dengesizlikle karşılaşmasından dolayı bir dönüm noktasına ulaşıyor olduğuna inanmak için neden vardır. Dolayısıyla dışlanan nüfusun ve uluslararası ekonominin artan siyasal baskısından kaynaklanmış olan nüfus, istihdam ve ödemeler dengesindeki krizlere müdahale edebilmek için yeni bir çözüme gerek duyulmaktadır. Öyle görünmektedir ki Bunun temeli de, C_2 ve C_1 [*sermayelerin*, -ç.n.] arasında yani, yerli kapitalist sınıf ile çokuluslu şirket arasındaki bir ittifaktır. Bu yeni grup davranışı, gelişmeye devam edecek olursa, yeni ekonomik bileşimlere ve yeni uluslararası işbölümlerine yol açacaktır. Biz bunu burada ayrıntılı olarak inceleyemeyiz ancak III. Merkantilizmin sonraki aşaması hakkında bu denemede birkaç tahmin yürütebiliriz.

I. Merkantilizmin C_1 ’in oluşumuna yol açtığını ileri sürdük; oysa II. Merkantilizm büyük oranda C_1 ’in alt grupları, yani merkezde bulunan çeşitli ulusal sermayeler arasındaki rekabetten dolayı çöktü. III. Merkantilizmin ilk devresinde, C_2 kendisini, güvenli ama kesinlikle C_1 ’in yerini alacak ya da ona meydan okuyacak yeterli güce sahip olmaksızın, ufak bir ortak olarak kurumsallaştırmayı başardı. Bu arada C_1 içinde, özel girişimin çokuluslaşmasına yönelik artan bir eğilim biçiminde yeni bir ilişki ortaya çıkmış bulunmaktadır. Amerikalı ve Avrupalı firmalar tarafından yapılan dış yatırımlar ve birleşmeler, piyasaların birbirinin içine sızmasına ve belli ülkeler ile belli firmalar arasındaki ilişkilerin zayıflamasına yol açmaktadırlar.¹³

Böylece tedarikçiler, bayiiiler, ruhsatlandırılmış temsilciler ve belirli şekillerde rakipler olarak hizmet eden daha küçük

¹³ Bu konular aşağıdaki makalelerde daha ayrıntılı olarak tartışılmıştır: C. P. Kindleberger, ed., *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970) içinde S. Hymer and R. Rowthorn, “Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge,” (bu kitabın 8. Bölümü olarak yeniden basılmıştır) ve J. Bhagwati, ed., *Economics and World Order* (New York: World Law Fund, 1971) içinde S. Hymer, “The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development,” (bu kitabın 2. Bölümü).

ulusal firmalarla işbirliği içinde küresel ölçekte faaliyette bulunan, Kuzey Atlantikli 300-500 büyük oligopolcü şirket tarafından hükmedilen yeni uluslararası sanayi yapısı için gereken aşama oluşturulmuştur. Bu uluslararası karar verme hiyerarşisine ilişik ticaret kalıbı, beceri farklılıklarına dayanan bir mal ve hizmet mübadelesine yol açacaktır. Hinterland emek-yoğun üretimde uzmanlaşırken, merkez de karmaşık imalat ve yüksek teknolojide, yani sistemlerin tasarımı, araştırma, pazarlama, finans konularında uzmanlaşacaktır. Çokuluslu şirket, başarabilirse, kendi iç idarî yapısındaki kontrolün merkezileşmesini dünya düzeyinde yeniden üretecektir.

Uluslararası ekonominin gelecekteki gidişatını öngörmeye çalışan herhangi bir girişim üç temel siyasal sorunun etkisini dikkate almak zorundadır. İlk olarak *C*'lerin [*sermayelerin*, -ç.n.] ittifakını karşılamak için *L*'ler [*emekler*, -ç.n.] arasında belirli bir tür ittifak olacak mıdır? İkinci olarak çokuluslu şirketler, gücünü aşındırıyor oldukları ulus devletlerin yerini alacak, çokuluslu siyasal kurumlar inşa edebilecekler midir? Üçüncü olarak kapitalist ve sosyalist bloklar arasındaki ve kapitalist blokun kendi içindeki (örneğin Japonya ve Almanya'nın sorunu gibi) rekabeti çözmek olanaklı olacak mıdır? I. Merkantilizmden, II. Merkantilizme, buradan III. Merkantilizme ilerleme, ülkeler arasındaki siyasal ve ekonomik bağların artan karmaşıklığına tanıklık etmiştir. Modern iletişimler ve çokuluslu şirketlerin alabildiğine artan karşılıklı bağımlılık ilişkileri, yeni bir sistemi ortaya çıkaracak niteliktedir. Ülkeler arasındaki karşılıklı etkileşimler büyüdükçe, aralarındaki karşılıklı bağımlılıklar da o kadar büyük olur; yani uluslararası çarpanlar ne kadar yüksek ise, ulusal çarpanlar o kadar düşük olur. Eğer sadece piyasa ilişkileriyle ilgileniyor olsaydık, bu ilgimiz ortaya analitik sorunlar çıkarmayacaktı, çünkü ekonomistler çok sayıda karar birimini içeren genel denge sistemlerinin kendi kendini düzenleme özellikleri hakkında çok şey bilirler. Bu istikrar özellikleri, tarife mücadelelerinin ve "komşuyu dilendirme" [*beggar-my-neighbor*] politikaları vb'nin Pareto optimumundan uzaklaşmaya yol açtığı siyasal düzlemde geçerli değildir. Uluslararası ticaret teorisi, bu siyasal faktörleri içermediğinden mevcut dünya ekonomisini çözümleme konusunda yanıltıcıdır.

6. Çokuluslu şirket ve uluslararası işbölümü*

I. Aktörler

Hayvan'ın doğası nedir? İnsanlar onu birçok adla adlandırdılar: Doğrudan Yatırım, Uluslararası Ticaret, Uluslararası Firma, Uluslararası Şirketler Grubu, Çokuluslu Firma, Çokuluslu Girişim, Çokuluslu Şirket, Dünya Şirketi, Çokuluslu Aile Grubu, Dünya Çaplı Girişim, Çokuluslu Büyük Girişim, Büyük Uluslararası Birlik, Büyük Çokuluslu Girişim, Büyük Çokuluslu Birlik ya da Fransız Dışişleri Bakanı'nın adlandırdığı şekliyle "Birleşik Devletler şirket canavarları."¹

Adı ne olursa olsun, herkesin üzerinde uzlaştığı iki yön vardır: "Hayvan" hacim bakımından büyüktür ve çok geniş bir uzamsal bölge üzerinde faaliyet yürütür.

Bu neden bir sorundur? Özünde sorun bir iktidar sorunu-
dur. Kim neye ve nerede karar verir? New York'taki dev bir şirketin bir yürütme organının Londra, Toronto ya da Bangkok'taki bir fabrikasını kapatması ne anlama gelir?

Yasal anlamda şirket, egemen bir devlet tarafından verilen haklar çerçevesinde faaliyet gösteren bir kişidir. Fiiliyatta şirket, işçiler, müşteriler, tedarikçiler, danışmanlar, komisyoncular, müşavirler gibi çok sayıda insanı örgütleyen toplumsal ve siyasal (iktidar) bir yapıdır. Büyük şirket, devletin altında faaliyette bulunmaz, ama devletin yanında ve bazı durumlarda üstünde faaliyette bulunur.

* Bu deneme Stephen Hymer'in Mirasçılarının izniyle ilk defa burada yayımlanmıştır. Bu denemenin daha önceki ve daha kısa bir versiyonu Fransa'da *Etudes Internationales* (Quebec: Centre recherche en relations internationales institut Canadien des affaires internationales), C. II, No. 1, Mart 1971, s. 58-80'de yayımlanmıştır. Bu denemenin her iki versiyonunun da araştırılmasında ve hazırlanmasında Paul Semonin yardımcı olmuştur.

¹ Richard Austin Smith, "European Nationalism Threatens U.S. Investment," *Fortune*, Ağustos 1965, s. 126.

Şirketler, özgürlüklerinin ulus devletlerin, uluslararası mübadeleyi kontrol etmeye yönelik miadını doldurmuş girişimleri tarafından sınırlandığını ileri sürerler. George Ball şunu söyler:

...çokuluslu şirket yapısı, modern çağın gereksinimlerini karşılamak için tasarlanmış modern bir kavramdır. Ulus devlet, oldukça modası geçmiş bir fikirdir ve bu devlet günümüz karmaşık dünyasının gereksinimlerine hizmet etmeye berbat bir şekilde uyaranmıştır.²

Ulus devletin savunucuları, ulus devletin egemenliğinin, şirketlerin onun düzenlemelerinden kaçınabilme yetenekleri tarafından sınırlandığını söylerler.

Dolayısıyla sorun bize öncelikle kurumlar arasındaki bir çatışma biçiminde görünmektedir. Çatışmanın aktörleri, şirketler ve ulus devletlerdir. Saha, dünya ekonomisine doğru evrilmektedir. Bütün dünyayı kendisininmiş gibi görmeye başlayan şirket ile oldukça daha dar ufuklar içinde faaliyette bulunan ulus devlet arasında bir ayrılık mevcuttur. *Business Week* dergisinin gözlemlediği gibi “küresel bir şirket için, ulusal sınırlar uçucu bir mürekkeple çizilmektedir.”³

Şirket ile ulus devlet arasındaki çatışma, görünüşler düzeninde meydana gelir. Soruna biraz daha derinden bakınca, çatışmaları, toplumdaki farklı çıkar grupları arasındaki mücadeleler olarak görmeye başlarız. Gerçek aktörler, şu konular üzerinde mücadele eden şirketlerin içindeki insanlarla ulus devletlerdir: Kim neyi, nerede alır; Londra, Toronto ve Bangkok’ta kararları kim verir; gelir ve diğer değerler nasıl paylaşılmalıdır. Bundan dolayı da çokuluslu şirket çalışması, bir uluslararası karar yapımı hiyerarşisi ve dünya tüketim kalıbı çalışmasıdır.

Çatışmalar, hem tek tek ülkeler içindeki geniş yelpazedeki çıkar gruplarını kapsar, hem de farklı ülkelerdeki gruplar arasındadır. Örneğin:

² George W. Ball, “The Promise of the Multinational Corporation,” *Fortune*, June 1967, s. 80.

³ “Management Outlook,” *Business Week*, Şubat 17, 1968, s. 112.

1. Uluslararası piyasa payı üzerinde, büyük çokuluslu firmalar arasındaki çatışmalar,
2. Bir ülke içinde uluslararası ekonomiden gelecek meydan okumaları yabancı yatırımlarla karşılayabilen büyük firmalar ile yabancı yatırımı sadece ihracat yolu ile yapabilen küçük firmalar arasındaki çatışmalar,
3. İdari ve bilimsel işler için farklı ülkelerin orta sınıfları arasındaki rekabet (Bu yönetimde ulusal katılımın miktarı kadar, bilimsel olanakların yeri sorununu da içerir.),
4. Gelişmiş ülkelerdeki yüksek ücretli emek ile az gelişmiş ülkelerdeki düşük ücretli emek arasındaki işler konusundaki rekabet,
5. Şirketlerin dünya ölçeğinde ödeyeceği vergilerin miktarının ve bunda her bir devletin alacağı payın ne olacağı konusundaki çatışmalar,
6. Dışlanan gruplarla seçkinler arasında kalkınmanın yönü konusuna ilişkin çatışmalar.

İktidar piramitleri

Tartışılmakta olan şeyin ne olduğunu tam olarak kavrayabilmek için sorunun, olanaklı olan en geniş bağlamda sorulması gerekir. Dünya siyasal ilişkileri, iktidar piramitleri içinde hiyerarşik olarak düzenlenen uluslar halinde teşkilâtlanır.⁴ Bu piramitler, Marksistlerin yaptığı gibi sınıf yapısı bakımından ya da liberal sosyal bilimcilerin tercih ettiği gibi elitler terimleriyle tanımlanabilir. Bu piramitler toplumsal, ekonomik ve siyasal iktidarın bir bileşimini temsil ederler. Herhangi bir düzeyde, siyasal iktidara sahip olmaksızın zenginliğe sahip bireyler sözkonusu olabilir ya da bunun tam tersi olabilir ve aynı seviyedeki farklı hizipler arasındaki çatışmaların çözüm-

⁴ Bu bölümde iktidar piramitleri üzerine düşünceler ağırlıklı olarak Harold D. Lasswell'in ulusal kimlik kalıplarından uluslararası kimlik kalıplarına geçiş ve bu geçişin dünyadaki siyasal güçlerin yeniden sıralanması açısından içerdiği anlamlara ilişkin çözümlemelerine dayalıdır. Bkz: Değişmekte olan kimlik kalıplarına veya seçkinler arasında ya da daha popüler dayanağa sahip gruplar arasında bir ittifak için güçlerin çeşitli birleşimlerine ilişkin bir tartışma amacıyla yapılan, Dünya Düzeni Modelleri Projesi'ne ilişkin Tokyo Konferansı 1970 için hazırlanan Harold D. Lasswell, *Future Systems of Identity in the World Economy* (teksir).

lenmesi için hatırı sayılır çabalar harcanmış bulunmaktadır. Ancak bunlar arasındaki ilişkilere yatay olmaktan çok dikey olarak bakıldığında şu görülür ki, toplumumuzun en göze çarpıcı özelliği, zenginlik ya da statü ya da siyasal güç (ya da bunların herhangi bir bileşimi) sahibi insan sayısının az, bunlardan herhangi birine az miktarda bile sahip olmayan insan sayısının çok olmasıdır.

Ulusların arasındaki ilişkiler de eşitsizdir. Değerlerin (iktidar, zenginlik, esenlik, saygınlık vs.) dağılımında en önemli bölünme Kuzey Yarımküre ile Güney Yarımküre arasındaki bölünmedir. II. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar Güney Yarımküredeki ülkeler, Kuzeyli güçlere siyasal olarak görece bağımlı bir konumdaydılar. Ulusal bağımsızlık döneminde bu ülkeler sözkonusu değerleri biçimlendirme ve paylaşma konularında egemenlik hakkı kazandılar ama aynı konularda eşitlik kazanamadılar. Analitik bir bakış açısından bakıldığında, bunlar büyük güçlerle aynı düzlemde değil, hiyerarşinin oldukça alt düzeylerindedirler.

Bu güç yapıları statik değildirler, ama sürekli olarak devrim halindedirler ve dönemsel olarak dünya savaşları, sömürge savaşları ve iç savaşlar gibi açık çatışmalara boğulan gerilimlere tâbidirler. Piramitler arasında artan iletişim ve küresel bakış açılarına yönelme nedeniyle, altmışların [1960, -ç.n.] sonu ve yetmişlerin başı, şeylerin yer değişimine uğradığı ve tarihin daha hızlı aktığı büyük bir akışkanlık ve yeniden hizalanma dönemi –devrimci dönem olduğu bile söylenebilir– olacakmış gibi görünmektedir.

Ölçekleri ve yeni teknolojiyle yakın ilişkileri nedeniyle büyük şirketler bu devrimin keşif koludurlar. İlk uluslararası bakış açılarını meydana getirenler arasındadırlar. Bunlar geçen yirmi yıldan beridir, başka ülkelerdeki gruplarla ittifaklar kurarak ve etkinliklerini küresel hatlarda yeniden yapılandırarak, üretimi ve tüketimi uluslararası düzeyde düzenliyor durumdadırlar.

Sorun bu değişim döneminden ne çıkacağı, yani piramitlerin yassılaşma eğiliminde mi yoksa yükselme eğiliminde mi olacaktır.⁵ Çok sayıda insan, yeni uluslararası düzenin,

⁵ İktidar piramitlerine ve bu piramitlerin yassılaşma eğilimlerine ilişkin ola-

belirli bir demokratik karşılıklı bağımlılık biçimini –küresel bir köyü– sahneye koyacağını beklemektedir ve fütüristler sıklıkla bunun gerçekleşeceğini ima etmektedirler. Ancak bunun tersini ileri süren eğilimler de bulunmaktadır. Mevcut seçkinler, yeni dünya güçleri tarafından özellikle tehdit edilen kişilerdir. Bunlar küresel ölçekteki bir güç piramidini yeniden üretecek bir dünya hiyerarşisi kurmak –Harold Lasswell tarafından “sözlerle anlatılamayan devrim”⁶ olarak adlandırılan şey içindeki bir karşı ütopya– amacıyla birleşebilirler. Şimdi, insanoğlunun genetiği denetimi altına almasına ilişkin büyük atılımlar yapmasının sadece birkaç yıllık bir zaman sorunu olduğu varsayılmaktadır. Bu bilimsel keşifler, insan yaşamının

rak bkz: Harold D. Lasswell ve Abraham Kaplan, *Power and Society* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1950). Ayrıca bkz: R. M. Melver, *The Modern State* (London: Oxford University Press, Clarendon Press, 1926). Bizim burada Melver’in iktidarın, serbest teşebbüs demokrasisine yayılma boyutuna ilişkin sorusu üzerindeki görüşlerine katılmamız zorunlu değildir ama biz bunu, iktidar piramidini gözden geçirirken yararlı bir çerçeve olarak görmekteyiz.

- ⁶ Harold D. Lasswell’in “Sözlerle anlatılamayan Devrim” hakkındaki tartışmaları geleceğin olanakları ve tehlikeleri hakkındaki bir tartışma kadar zamanımızın büyük dünya devrimlerinin özetini de içeren *World Revolutionary Elites* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1966) adlı kitabın 1, 2 ve 3. bölümlerinde bulunabilir. Ayrıca denememizin ana teması olan seçkinlerin bilgi tekelinin kırılıp kırılmayacağına ilişkin sorun için Lasswell’in “Must Science Serve Political Power,” *American Psychologist*, C. 25, No. 2, Şubat 1970, s. 117-23 adlı makalesine bakınız. Çokuluslu şirkete ilişkin çalışmamız, zorunlu olarak, şirket sermayesinin değerlerimizi ve hayatımızı biçimlendirmek için bilgi kullanma yöntemine ilişkin olan bir çalışmadır. Lasswell gibi biz de iktidarı Machiavelli’nin anlayışıyla inceliyoruz: “Şimdi görevimin son bölümüne geliyorum: Prenslere alçaklığı ve nasıl köleleştireceklerini öğretmekteyim. Eğer herhangi bir insan tarafsızlıkla ve sıradan merhametle kitabımı okursa... bu kişi şunu kolaylıkla algılayacaktır ki benim amacım, iyi insanlara karşı nasıl saygısızlık edileceği konusunda hükümete ya da dünyaya tanıtılmış hükümetteki kişilere öğüt vermek, insanlara bunu öğretmek değildir; amacım tam tersine insanların tümünün yeryüzünde, yasalar, din, dürüstlük karşında kutsal ve saygıdeğer olduğunu ve neyin olmadığını öğretmektir. Bu canavarları bütün yüz hatları ve renkleri bakımından tanımlamada biraz aşırı detaycı olmuştum, bunun nedeni denememin onlara karşı bir *hiciv* olması ve onların gerçek karakterlerini ortaya koyması yoluyla insanoğlunun onları ne kadar iyi tanırsa onlardan daha kolay kaçınabileceklerini ummamdır...” Niccolo Machiavelli, Bir Dosta Mektup’tan aktaran, James Burnham, *The Managerial Revolution* (Bloomington: Indiana University Press, 1941), giriş sayfası.

evriminde ileriye doğru büyük adımlar atılması olasılığının doğmasına yol açar. Bu keşifler bize, Lasswell'in ortaya attığı biçimiyle "tıbbi dünyanın polisi" olarak kullanılabilecekleri dehşetini de getirebilir.

Bazı insanlar uluslararası sermayeyi, dünyayı bütünleştirmeye yardımcı olacak ve modern ekonomide katılıma giderek daha fazla fırsat sağlayacak düzleyici [*levely*] bir güç olarak görürler. Başkaları onu mevcut eşitsizlikleri sürdürmeye ve bu eşitsizlikleri dünya ölçeğinde pekiştirmeye eğilimli bir güç olarak görürler. Bu makalenin iddiası, çokuluslu şirketlere dayalı bir yeni dünya ekonomisinin, gerçekte, coğrafi bölgeler arasında, şirketlerin kendi içlerindeki dikey işbölümüne karşılık gelen hiyerarşik bir iş bölümü yaratma eğiliminde olacağıdır.

II. Dünya ekonomisinin arenası

İş adamları, yabancı yatırımı, hammadde sağlamak dışında dünya piyasasındaki paylarını sürdürmenin aracı olarak görürler. İş adamları, sadece ihracata bel bağlamak yerine rekabet yeteneklerini kaybetmemek amacıyla dışarıya yatırım yaptıklarını ileri sürerler. İş adamları, ayrıca ithalat tehdidi söz konusu olduğunda, ABD piyasasındaki paylarını korumak amacıyla da yabancı ülkelere yatırım yapmak zorundadırlar.

Bundan dolayı dış yatırım, üç şeye bağlıdır: Yabancı piyasadaki talep hacmi; emeğin ve diğer üretim ve imalat faktörlerinin temin edilebilirliği ve bir çokuluslu firmanın girmediği bir sanayi alanına girebilecek rakiplerin varlığı. Yabancı bir ülkenin hızlı büyümesi, hem piyasanın genişlemesi, hem de rakip kapitalistlerin yerel sermaye, diğer ülkelerden gelen sermaye ya da devlet sermayesi- büyümesi nedeniyle yabancı yatırımı çeker.

ABD'nin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ilk dalgası yüzyılın dönümünde meydana geldi ve bunu 1920'lerde gelen ikinci bir dalga izledi. Buhran boyunca dışarıya göç yavaşladı; II. Dünya Savaşı'ndan sonra yeniden başladı ve kısa zamanda hızlı biçimde ivme kazandı. ABD sermayesinin dışarıya üçüncü göç dalgası, Avrupa ve Japonya'nın hızlı büyümesinin arkasından geldi. Bu dalga ABD ekonomisinin

1950'lerdeki yavaş büyümesiyle birleşerek Amerikan şirketlerinin hâkim konumunu tehdit etti. ABD piyasasına sıkışan firmalar, kendilerini rekabetçi yarışın gerisine düşmüş ve piyasalarının genişlemesi nedeniyle hızlı biçimde büyümekte olan Avrupalı ve Japon firmalar lehine zemin kaybetmiş halde buldular. Böylece 1950'lerin sonlarında ABD şirketleri ciddi bir "Amerikan olmayan" tehditle karşılaştılar. Şirketlerin cevabı, dış topraklarda satışa dönük üretim yapmak ve temeller atmak için dışarıya yönelik bir atak oldu. Şirketlerin cevabı, yabancı topraklarda satışa dönük üretim tesisleri ve üslerle dışa açılma atağı oldu.

Gelecekte ne haber? Mevcut eğilim, Amerikan firmaları kadar Avrupalı bütün dev firmaların daha fazla çokuluslu hale geleceklerini göstermektedir. Muhtemelen Amerikan ve Amerikan olmayan en büyük devler, birbirlerinin topraklarına sızıncaya ve geriye kalan diğer devleri, dünya faaliyetleri konusunda kabaca (ortalama bir düzeyde) benzer bir dağılımı kurumsallaştıracak biçimde bölüşünceye kadar yoğun rekabet dönemi sürecektir. Dünya ekonomisi giderek artan biçimde, her bir büyük şirketin ekonominin bütününe yayıldığı ve neredeyse her köşe bucağa nüfuz ettiği ABD ekonomisine benzemeye başlayacaktır. Bu çözüm belirli denge özelliklerini içermektedir. Mevcut durumdaki dünya ekonomisinin farklı kısımlarının eşitsiz büyümesi oligopolcü dengenin keyfini kaçırır, çünkü öncü firmalar farklı coğrafî üretim ve satış dağılımlarına sahiptirler. Bu yüzden eğer Avrupa Ekonomisi ABD ekonomisinden daha hızlı büyürse –Amerikan firmaları ağır dış yatırımlarla uğraşmadıkları takdirde–, Avrupa firmaları Amerikan firmalarından daha hızlı büyüme eğiliminde olurlar. Benzer şekilde, eğer Birleşik Devletler, Avrupa'dan daha hızlı büyürse, ABD firmaları, Avrupalı firmalardan daha hızlı büyüyecektir, çünkü Avrupalılar, Amerikan piyasasında daha küçük bir paya sahiptirler. Ancak, firmalar bütün piyasalara eşit olarak dağıldıklarında, çeşitli alt piyasalardan gelecek iyi ve kötü talihi eşit biçimde paylaşırlar ve oligopolcü denge farklı ülkelerin eşitsiz büyümesi nedeniyle bozulmaz. Özgün [*individual*] çokuluslu firmanın talihleri artık ulusal ekonomilere yakından bağlı değildir.

Geleceğin oligopolcü rekabetinde az gelişmiş ülkeler muhtemelen anahtar bir rol oynayacaklardır. Her şeyden önce bu ülkeler, içinde Amerikan, Japon ve Avrupalı firmaların uzmanlaştıkları çok sayıda ürünün bulunduğu geniş ve büyüyen bir piyasaya sahiptirler. Kişi başına düşen gelir istatistikleri, bu ülkelerdeki piyasa potansiyelini gizlemektedir. Bu ülkelerde *gelirin* oldukça eşitsiz biçimde dağıtıldığı ve nüfus içinde tepede bulunan yüzde 10'luk kesimin her durumda ülkenin toplam gelirinin %30 ila %40 aralığındaki bir bölümünü ele geçirdiğinin bilinmesi gerekir. Bundan dolayı her ülkede tüketim kalıplarının gelişmiş ülkelerdeki bir tüketici grubuna kabaca benzediği bir tüketici grubu bulunmaktadır. Bu grup görece hızlı büyümekte ve bir dereceye kadar hacimli bir piyasa oluşturmaktadır. Dünyadaki her büyük firma, bu piyasadan bir pay elde etmeyi güvenceye almak zorundadır. Bu demektir ki bu yüksek gelir alanlarına has genel pazarlama tesisleri ile belli bir düzeyde yerel imalat, az gelişmiş dünyanın tümüne yayılmıştır.

O zaman bu piyasaların fiilî hacimlerinden neden daha önemli göründükleri sorusu ortaya çıkar. Cevap, belli bir dereceye kadar, oligopolcü rekabete ilişik olan piyasaya girişe ilişkin engellerde yatar. Bir firmanın piyasa payını erkenden kurumsallaştırmadaki (yani ürünleri için pazarlama kanalları oluşturmaları) başarısızlığı, ister yerel olsun ister yabancı olsunlar, rakiplerin kendilerine ait piyasa paylarını bir kez kurumsallaştırmalarından sonra, kendisine ait piyasa payını gelecek için de kaybetmesi anlamına gelebilir. Bu az gelişmiş bölgeler, geleceğin piyasalarıdır ve büyük firmalar tarafından buralara yapılan yatırımlar, genellikle kendi piyasa pozisyonlarını korumak için yaptıkları önleyici eylemlerdir.

Bütün bu nedenlere şu gerçeği eklemeliyiz ki reklâmcılar yakın zamanda bir televizyon döngüsüyle bir çırpıda bütün kıtaya ulaşma yeteneğine kavuşacaklardır. Bu yüzden gelecek etapdaki çokuluslu şirket yayılmasının büyük bir bölümünün az gelişmiş dünyanın 2 milyar (Amerikan milyarı) insanına ya da bunun yerine tepedeki 200 milyon insana yönelik olacağı konusunda oldukça ikna edici kanıtlara sahibiz. Bu piyasanın potansiyeli, elbette ki, gelişmiş sektörlerinin istikrarlı

büyümesini güvence altına alacak belirli siyasal ve ekonomik reformlar yürürlüğe konmadığı sürece gerçekleşmeyecektir. Azgelişmiş ülkeler, yabancı yatırımlar için ödeme yapabilecekleri döviz kazanabilecek yetenekte olmalıdırlar; bu ülkeler daha büyük örgütlenmelere izin verebilmek için tarımsal sorunlarını çözmelidirler; bu ülkeler modern sektörlerin gereksinim duyduğu altyapı ve eğitimi sağlamalıdırlar; bu ülkeler nüfus kontrolü programlarına girişmelidirler; bu ülkeler ayrıca dışlanan gruplar arasındaki siyasal istikrarı sürdürebilecek yetenekte olmalıdırlar.

Geçmişte teşebbüs grupları, kendilerini dünya ölçeğindeki bu tür sorunlarla nâdiren ilgili görmüşlerdir. Ancak çokuluslu şirketlerin bazıları bütün dünyada büyüyen piyasaların oluşturulması sırasında ortaya çıkan çeşitli sorunları değerlendirme konusunda yeterli büyüklüğe ve yeterli derecede geniş ufuklara sahiptirler. Az gelişmiş ülkeler, sadece Amerikan ürünlerine açık bir piyasa değildirler ama Amerikan piyasasına ihraç edilen ürünler için düşük maliyetli üretimin bir kaynağıdırlar. (Japonya ve Doğu-Batı ticareti konusundaki bir tartışma için 10. Bölüm'e bakınız.)

İki ana eğilim muhtemelen gelecekte de devam edecektir. Bunlardan ilki, dev ABD firmaları ile dev Avrupalı firmalar arasında yeni bir dengenin yaratılmasıdır. Şimdiye kadar, ABD'li şirketler genellikle dünya ölçeğinde işlem yaparken, Avrupalı firmalar, kendi ülkeleri dışında nâdiren doğrudan yatırım yaptıklarından ilişki asimetrik olmuştur. Bu durumu, Atlantik'in her iki tarafından da firmaların giderek artan biçimde çokuluslu olmalarına neden olan bazı gerilimler yaratmış bulunmaktadır. Bu firmaların gerçekleştirdiği değişimin yönü belki açık görünebilir, ama yeni bir dengeye ulaşılması belli bir zaman alacaktır. Dolayısıyla, muhtemelen gelecek on ya da on beş yıl içinde yeni dengeye –ulaşılıncaya kadar belirli miktarda bir esneklik söz konusu olabilecek– ulaşıldığında muhtemelen denge oturacak ve uzun dönem istikrarlı kalacaktır. Birincisiyle yakından ilişkili olan ikinci eğilim, pozisyonlar elde etmek ve piyasa (tüketici) gelişimi sürecini başlatmak için azgelişmiş ülkelere doğru büyük bir yatırım hamlesidir.

III. Yatay boyut: Hacim ve farklılaşma

Sanayi devriminin başlangıcından beri imalatçı firmaların hacminde *atölyeden fabrikaya, fabrikadan ulusal şirkete, ulusal şirketten çok bölümlü şirkete* ve şimdi *çok bölümlü şirketten çokuluslu şirkete* doğru sürekli bir artış olmuştur. Eğilim öylesine kalıcıdır ki, neredeyse sermaye birikiminin genel bir yasası olarak formüle edilebilir. Hacimdeki bu artışlara, yeni denetim organları yaratılması yoluyla hem görevlerin, hem de örgütün alt bölümlere ayrılmasını ya da farklılaşmasını da içeren örgütsel yapıdaki önemli değişiklikler eşlik etmiştir.

Firma yatay olarak büyüdüğü, günlük faaliyetlerini denetim altında tutmak için daha karmaşık bir idarî yapıyı ve varlığını sürdürüp, büyümesini planlamak için daha büyük bir beyin geliştirdi. Lewin erkek ya da kadın, bir birey geliştikçe tıpkı davranış çeşitliliğinin ve zaman algısı çeşitliliğinin artması gibi bu kişinin yaşam alanının da arttığını göstermiş bulunmaktadır. Lewin'in birey gelişimi kavramı şirket evriminin anlaşılmasında yararlıdır:

Gelişme, kişinin görece bağımsız alt bölümlerinin sayısını ve bunların bağımsızlık düzeyini artırıyor, böylece de bireyin birlik düzeyini düşürüyor görünmektedir. Diğer taraftan gelişme, kişinin birliğini artıran bütünleşmeyi içermektedir. Bu süreçlerin her ikisi birlikte ilerlediğinden, açıktır ki bütünleşme, gerçekte farklılaşmanın tersine dönmüş hali olan bir süreç olamaz. Bütünleşme farklılaşmayı ortadan kaldırmaz ve bütünleşme aynılaşma değildir. Ancak bütünleşme, farklılaşmanın varlığını ön şart olarak kabul eder. Bu nedenle biz yanlış anlamalardan kaçınmak için bütünleşme terimi yerine "organizasyon" terimini kullanmayı tercih ediyoruz.⁷

Ana konu, artan farklılaşmanın bütünleşmenin tersi değil, ama tamamlayıcısı olduğudur. Firmanın hacmine ilişkin olarak biyolojik benzetme literatürde sıklıkla görülür ve bu benzetmeden bizzat Marshall'ın kendisi tarafından söz edilir.

Şirketin gelişimi, danışman ve idarî personelin sayısı ve öneminde büyük artışlara yol açtı. Simon, insan vücudunun

⁷ Kurt Lewin, *Field Theory in Social Science* (London: Social Science Paperbacks, 1952), s. 105.

farklılaşmasına ilişkin benzetmeyi, kafa ve el arasındaki ayrımıyla mantıksal sonucuna ulaştırdı:

Bir organizasyonun hedeflerini yerine getirmeye ilişkin fiilî fiziksel görevin idarî hiyerarşinin en alt düzeyinde bulunan kişilere düştüğü açıktır. Fiziksel bir nesne olarak otomobil, mühendis ya da idareci tarafından değil ama montaj hattındaki teknisyen tarafından inşa edilir. Yangın, yangın şefi ya da kaptan tarafından değil ama alevlerin üzerine hortumu tutan itfaiyeci takımı tarafından söndürülür...

Bu durumda bir organizasyonun idareci ve gözetleyici görevlileri nasıl oluyor da organizasyonun çalışmasını etkiliyorlar? Bir idarî organizasyonun faal olmayan görevlileri, bu organizasyonun hedeflerinin gerçekleşmesinde faal durumda olanların, idarî hiyerarşinin en alt düzeyinde olan kişilerin kararlarını etkileyecek düzeyde katılırlar. Binbaşı, bir savaşta makineli tüfek nişancısının ellerini kendi kafasıyla yönetebildiği kadar etkili olabilir.⁸

Şirketin evrimi

Şirketin evrimindeki temel adımlar, atölye, fabrika, ulusal şirket, çokbölümlü şirket ve çokuluslu şirket idi. *Atölye*'de az sayıda insan sınırlı bir uzmanlaşmayla üretimde birlikte çalıştı; bunlar ürünlerini, ihtiyaç duydukları bazı malzemeler için onlara finansman da sağlayabilmiş olan komisyoncular aracılığıyla ortaklaşa sattılar. *Fabrika* çok sayıda insanın yoğunlaşmasına ve emeğin yüksek düzeyde uzmanlaşmasına dayanıyordu (Adam Smith'in çivi fabrikası); yeni makinelerin girişine yeni uzmanlıklar ve alt bölünmeler eşlik etti ve planlayanlar ile çalışanlar; kapitalistlerle emekçiler arasında keskin bir işbölümü ortaya çıktı.

Ulusal şirket. Ulusal şirketin evrimi (birden çok üretim, çoklu yerleşim, çoklu piyasa) en çok, en yüksek aşamasına ulaştığı yer olan ABD ortamına uyum sağladı. 1870'lerde ABD geniş oranda Marshallcı tipteki tek işlevli firmalardan oluşan sanayi yapısı bütün ülkeye yayıldı. Yirminci yüzyılın başlarında ekonominin hızlı büyümesi ve büyük birleşme hareketi çok sayı-

⁸ Herbert A. Simon, *Administrative Behavior* (New York: Free Press, 1945), s. 2.

da küçük girişimi, çok sayıda bölgede çok sayıda işlevi uğraş edinen büyük ulusal şirketler halinde birleştirdi [*consolidate*].

Ulusal şirketler önceleri toptancılara satış yaparken ve hammaddelerini piyasadan satın alırken, şimdi çok kentli bir pazarlama yapısı ve bazı durumlarda hammadde arzı üzerinde uzak erişimli bir denetim yaratmak için ileri ve geriye doğru bütünleştiler. Firmanın yaşam mekânı böylece çok sayıda uğraşı, çok sayıda piyasayı, çok sayıda üretim birimini ve çok sayıda işlevi kapsadı – idarî yapı da işlevsel olarak, maliye, personel, satın alma, mühendislik ve satış arasında farklılaştı ve– bu işlevler içinde büyük bir uzmanlaşma artışı vardı. İşlevler, faaliyetlerden ve alan bürolarından ayrılmış bir genel müdürlük içindeki bölümlerde örgütlendi.

Çokbölümlü şirket. Büyük ulusal şirketler genel anlamda tek sanayi dalıyla ve tek üretim hattıyla sınırlanmıştı. Bunlar temel olarak kitlesel nitelikteki eski talepleri karşılamaya dayanıyorlardı ve kendilerini et, dikiş makineleri, sabun, tütün vb. tek ana üretim hattıyla sınırlamışlardı. 1920’lerden sonra piyasanın değişen doğası sürekli yeni ürünler (örneğin Du Pont kimyasalları) sunumunu ve her bir üretim hattında (General Motors gibi) farklılaştırmayı kapsadı. Öncü şirketler, farklı ürünleri ya da farklı markaları işlemek ve yeni ürünlerin gelişimini kolaylaştırmak için alt bölümler halinde bölündüler. Bu durum firma içinde bir ürün bölümünün etkinliklerini koordine edecek orta düzey bir idarenin yaratılmasına yol açtı ve tepe yönetiminin stratejik planlamaya odaklanmasına olanak tanıdı.

Çokuluslu şirket. Bazı firmalar çok erkenden çokuluslu hale geldiler ama çoğu, yakın zamanlara kadar, uluslararası faaliyetlerle yerli etkinliğin türev ürünü olarak ilgilendiler. Uluslararası faaliyetlerin önemi hacim bakımından büyüdükçe, bu şirketler ayrı uluslararası bölümler altında örgütlenme eğiliminde oldular.

Bazı çokuluslu etkinlikler, uluslararası bölümler (vergi ve yasal amaçlarla) halinde olmaktan çok iştirakler halinde örgütlenmelerine rağmen, bu birimler işletim sorumlulukları

bakımından özleri itibarıyla farklı değildiler. Uluslararası faaliyetler için fiilî teşkilât kalıpları değişmektedir, ama teşkilât kalıpları ne olursa olsun stratejik denetimdeki merkezileştirme eğilimi şirketlerin çoğuna uygulanmaktadır. “Dünya teşebbüsüne dönüşümde gerçekten belirleyici olan nokta, etkili işleyiş için stratejik planlamada ve politika kararlarında nihaî kontrolün merkezileştirilmiş iştiraklerden ya da yerel bölümlerden, bütün teşebbüsün çıkarlarını küresel çaplı bir bakış açısıyla ilişkilendirebilecek şirket genel merkezlerine kaydırılması zorunluluğunun tepe yönetimi tarafından kabulüdür.”⁹

IV. Dikey boyut: Kontrol hiyerarşisi

Chandler ve Redlich, modern çok bölümlü teşebbüsteki temel etkinlik düzeyleri çözümlemesine yönelik zengin bir bağlamsal yaklaşım sunarlar.¹⁰ Chandler ve Redlich, “işletme yönetiminin üç düzeyi, üç ufuk, üç görev düzeyi ve üç karar verme düzeyi... ve üç politika düzeyi” arasında ayırım yaparlar. En alttaki III. Düzey şirketin gündelik faaliyetlerini idare etmekle, yani şirketin oluşturulmuş çerçeve içinde hareket etmesini sağlamakla ilgilidir. İlk olarak genel müdürlük ofisinin yerel ofisten ayrılması sırasında ortaya çıkan II. Düzey, III. Düzey’deki idarecileri koordine etmekle sorumludur. Tepe yönetimi olan I. Düzey’in işlevleri amaç belirlenmesi ve planlanmasıdır. Bu düzey daha aşağıdaki düzeylerin faaliyette bulunacağı çerçeveyi belirlemektedir. Marshallcı firmada her üç düzey tek bir girişimci ya da müteşebbiste vücut bulmaktadır. Ulusal şirkette tepedeki iki düzeyin en alttaki düzeyden ayrıldığı kısmî bir farklılaştırma yapılmıştır. Çok bölümlü şirkette, farklılaştırma çok daha ileri düzeyde tamamlanmıştır. I. Düzey, II. Düzey’den tümüyle ayrılmıştır ve özel işlevi taktik belirlemekten çok strateji planlamak olan bir genel merkezde temerküz etmiştir. Şirketin mevcut kaynaklarını fiilî olarak dağıtan (kendilerine tahsis edilen araçların

⁹ G. H. Clee and Alfred di Scipio, “Creating a World Enterprise,” *Harvard Business Review*, Eylül-Ekim 1960, s. 67.

¹⁰ Alfred D. Chandler and Fritz Redlich, “Recent Developments in American Business Administration and Their Conceptualization,” *Business History Review*, Bahar 1961, s. 89.

sınırları içinde eylemde bulunan daha alt düzeydeki yöneticiler için geçerli olanın tersine) anahtar kişilerin yerleştikleri yer burasıdır. Bunların gücü *insanlar* ve *para* üzerindeki nihai denetimlerinden kaynaklanır. Her ne kadar bunların çok uzak-taki bir imparatorluğu denetim altında tutma konusundaki yeteneklerinin abartılmaması gerekiyorsa da, bu yetenekleri çok fazla hafife alınmamalıdır.

Şirket hiyerarşisi

Şirketin hiyerarşik yapısı Barnard'ın da yazdığı şu temel olgudan türer: "...bütün büyük biçimsel örgütler belli sayıda-ki küçük örgütlerden oluşur" ve "büyük karmaşık örgütlerin yapısal gereksinimlerine ilişkin ipucu, basit örgüt hacmine ilişkin sınırlamaların nedeninde yatar."¹¹ Barnard'ın bakışıyla birimin hacmi "etkin liderlik sınırlamaları tarafından" belirleniyordu. Herhangi bir lider ya da emir verici, kendisine karşı sorumlu olan kadın ya da erkek, sadece sınırlı sayıda insanı etkili bir biçimde denetleyebilir ve bu yüzden de bu işlevini, belli bir sınırın ötesinde başkalarına devretmek zorundadır.

Bunu başka bir açıdan görececek olursak, ana grubun birlikte çalışabilme yeteneği, üyelerinin birbirleriyle iletişim kurma yetenekleriyle sınırlıdır, çünkü üyeler arasındaki olası karşılıklı etkileşimin sayısı olan kapsamdaki sayılardan daha

$$\frac{N(n-1)}{2} = \frac{n^2 - n}{2}$$

hızlı şekilde artar.¹²

Denetimin kapsamı konusundaki sınırlamalar, büyük örgütlerde bir piramit ilişkisine neden olur. Matematiksel olarak eğer her lider n sayısında mevcut astı sahipse (ya da alternatif olarak her n sayısındaki insan bir lider atıyorsa) ve S toplam çalışan sayısını; L hiyerarşideki otorite düzeyi sayısını ifade ediyorsa aşağıdaki denklem geçerli olur:

¹¹ Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938), s. 104-6.

¹² Herbert A. Simon, "The Compensation of Executives," *Sociometry*, Mart 1957, s. 32-5.

$$S = 1 + n + n^2 + \dots + n^{L-1} = \frac{n^L - 1}{n - 1} \approx \frac{n^L}{n - 1}$$

Denetim alanının kapsamını belirleyen faktörler değişiklik göstermektedir ve kavramın sınırları ile kavramın bizi burada ilgilendirmeyen, iletişim yöntemleriyle ilişkisini tartışan büyük bir literatür oluşmuş bulunmaktadır.

Şirket içinde tabakalaşma

Şirket hiyerarşisi içindeki kafa [*intellectual*] ve kol [*manual*] emeği ayrımı, iş tipi ve kazançtaki farklılıklar nedeniyle, yaşam kalitesi üzerinde en derin etkiye sahiptir. Bu ayrımı “modern ekonomik sorunun ‘çekirdeği’ olarak gören Marshall’dan alıntı yaparsak:

Çünkü bir kişinin geçimini sağladığı iş, genellikle zihninin en iyi durumda olduğu saatlerin ezici çoğunluğu boyunca düşüncelerini kaplar; kişinin karakteri bu saatler boyunca, işinde yeteneklerini kullandığı yöntem tarafından, bu yöntemin aşıladığı düşünceler ve hisler tarafından, iş arkadaşları, işçileri ve işverenleriyle ilişkileri tarafından biçimlenir.

Son derece sıklıkla bir kişinin elde ettiği gelir miktarının, karakteri üzerinde uyguladığı etki hiçbir şekilde az değildir ve azsa bile bu, gelirin kazanılma yönteminin uyguladığı etkiden hiçbir şekilde daha az değildir.¹³

Marx eğer bütün toplum bir fabrika gibi örgütlenmiş olsaydı bunun neye benzeyeceğini hayal etmemizi isteyerek bunu daha güçlü biçimde ortaya koyar:

Atölye içindeki işbölümü, kapitaliste ait olan bir mekanizmanın sadece parçaları olan insanlar üzerinde kapitalistin tartışmasız otoritesini ifade eder... Atölye içindeki işbölümünü, emekçinin kısmî bir faaliyete, ömür boyu eklemlenmesini ve emekçinin sermayeye tam bağımlılığını, emeğin verimliliğini artıran bir emek örgütlemesi olduğundan dolayı öven aynı burjuva kafasıdır; üretim sürecini toplumsal olarak kontrol etme ve düzenlemeye yönelik her bilinçli girişimi, mülkiyet, özgürlük ve

¹³ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9. baskı (New York: Macmillan, 1961), s. 1-2.

bireysel kapitalistin yeteneği için gerekli sınırsız hareket serbestisi hakları gibi kutsal şeylere bir tecavüz olarak eşit coşkuyla suçlayan da aynı burjuva kafasıdır. Fabrika sisteminin hararetli savunucularının, toplumsal emeğin genel örgütlenişine karşı, bu örgütlenmenin bütün toplumu devasa bir fabrikaya dönüştüreceğinden başka ileri sürecekleri daha suçlayıcı hiçbir iddiaları yoktur.¹⁴

Burada ortaya çıkan mesele güç meselesidir. Tepedeki insanlar, —muhtemelen aşağıdakilerin kafasını karıştırmak için— genellikle güçlerinin sınırlarına vurgu yaparlar, ama buna vurgu yapmalarının aynı zamanda bir başka nedeni güç meselesinin onları en fazla etkileyen mesele olmasıdır. Yukarıdakilerin, emir verebilecekleri konularda sınırların olduğu doğrudur, çünkü bunlar sınırlara uymazlarsa çalışanları emirlere itaatsizlik edebilir, verimsiz şekilde çalışabilir ya da şirketten ayrılabilir ve başka bir işe girebilirler. Benzer şekilde, belirli bir bölgede, yüksek maliyetli bir fabrikayı açık tutabilme yetenekleri, varlıklarını sürdürebilmeleri için bir kâr elde etme gereksinimleri tarafından sınırlanmıştır. Ancak her ne kadar şirketin daha yüksek düzeylerinde bulunanlar, belli bir anlamda çatışan çıkarlar arasında komisyoncular ve aracılar gibi hareket etmeler ve bağımsız etki kaynakları olarak hareket etmeseler de ve bunlar kendi iradelerinden bağımsız olan şeyleri yapabilmek için Adam Smith'in tanımladığı Tanrının görünmez eli tarafından sürüklenseler de, yine de altlarındaki insanlardan çok daha fazla takdir yetkisine ve etkiye sahiptirler (Galbraith, temel yöneticilerin tekno-yapı tarafından nasıl sınırlandırıldıklarına ama tekno-yapının altındaki % 80 oranındaki insana uygulanan yabancılaştırma ve sınırlamalar hakkında söylenecek az şeyleri olmasına vurgu yapmaktadır.¹⁵).

Üstelik önemli olan ayrı olarak ya da küçük gruplar içinde hareket eden bireylerin takdir yetkisine sahip olmaları değil, ama bir bütün olarak seçkinlerin kuvvetidir. Örneğin bir şirket yöneticisinin, çalışanlarını kendisine itaat ettirebilme gücü,

¹⁴ Karl Marx, *Capital*, 3 Cilt. (New York: International Publishers, 1967), C. I, s. 356.

¹⁵ J. K. Galbraith, *The New Industrial State* (New York: Houghton Mifflin, 1967).

işçinin sahip olduğu alternatiflere bağlı olarak değişmektedir. Bu alternatifler de dolaylı olarak sadece belirli işler için insanlara uyan eğitim sistemleri kadar, sınıf, cinsiyet, ırk ve milliyet gibi engellerle sınırlanmıştır.

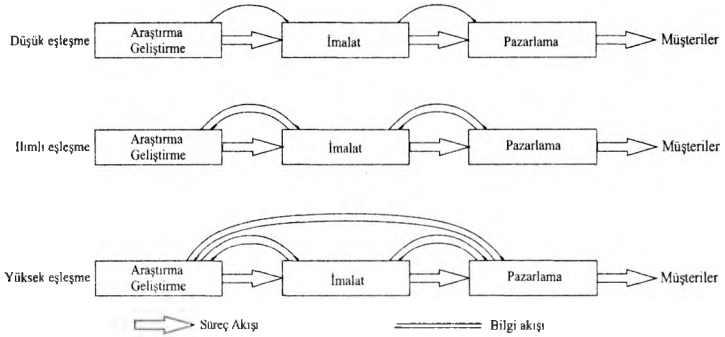
Benzer şekilde bir yönetici için belli bir alandaki bir fabrikayı açmanın ya da kapatmanın kârlı olup olmadığı fiziksel altyapıya, eğitime, vergilere, siyasal istikrara ve hükümet tarafından sağlanan diğer çevresel faktörlere bağlıdır. Aşağıda tartışacağımız gibi hükümetin eğitim ile altyapı sağlama yeteneği ve istekliliği şirket sistemine bağlıdır. (Ekonomik ve siyasal iktidar arasındaki bu karşılıklı bağımlılık, özgül bir çokuluslu firma ile aynı koşullardaki yerel firmanın karşılaştırılmaması gerektiğini ama çokuluslu şirketler sisteminin ulusal kalkınma sistemi ile karşılaştırılması gerektiğini ifade eder.)

Gücü ölçmedeki incelikler ve ikilemler ne olursa olsun statülerin ve ödüllerin eşitsiz bir şekilde dağıtıldığına ilişkin çok az kuşku vardır. Maaş ve ücretler, açıkça hiyerarşideki düzeyin bir fonksiyonudurlar ve yöneticilerin ödeneği eğilimsel olarak yönettikleri insan sayısı ile ilişkilidir. Başka çalışmalar yeteneklerin, ödüllerin, yetkinin, takdir yetkisi kapsamının, zaman perspektifinin, bilgiye erişimin ve akli taleplerin de, örgütün düzeyine göre değiştiğini göstermektedir.

V. Geçici boyut: Güdü

Şirketin evrilmesiyle birlikte, daha önceki yıllarda hayal edilemeyecek ölçekteki bir ticarî etkinliğe hem fizik bilimlerini, hem de toplumsal bilimlerini içine çekme ve uygulama kabiliyeti olan detaylı bir iç işbölümü sistemi geliştirdi. Bu evrim aynı zamanda şirketin çok büyük zenginlik temerküzüne kumanda edebilecek daha yüksek bir beyni de geliştirdi. Bu da şirkete, çok daha büyük ölçekte yatırım yapma ve onu önceleyen daha küçük, az gelişmiş firmalardan çok daha geniş bir zaman ufkuna sahip üretim döngüsünün değişik aşamaları üzerinde plan yapma gücü verdi. Bu yüzden modern çok bölümlü şirket, hem vizyonu, hem de gücü bakımından Marsallcı firmadan bambaşkadır.

Şirket bir yapı olduğu kadar bir süreçtir. Şirketin kuşattığı her bir etkinlik sadece farklı bir etkinlik düzeyini göstermez, ama aynı zamanda, zaman içindeki farklı bir noktayı, üretim döngüsü içindeki farklı bir aşamayı da gösterir. Üretim döngüsü şirketin bilim, keşif, yenileştirme, üretim, pazarlama, dağıtım ve tüketim aşamaları aracılığıyla organize ettiği etkinliklerinin işlevsel akışının izini takip eder.



Şekil 1. Aşağı doğru eşleştirme düzeyleri.

Şirketin üretim döngüsü üzerinde plan yapabilme yeteneğinin evrimi Şekil 1'de gösterilmektedir.¹⁶

Fabrika sisteminde, sanayi kapitalistinin ana ilgi konusu üretimdi. Sanayi devrimiyle olanaklı kılınan artan üretimi soğurması için gerekli olan piyasa genişlemesini sağlama görevi tüccarlara ve devlete düştü. Ancak bu işbölümü kitlesel üretimin ortaya çıkmasıyla birlikte çöktü. Kitlesel üretim, kitlesel piyasayı gerektirdi. Yeni sanayici imalatçılar mevcut kanallardan ürünlerini satmada büyük güçlüklerle karşılaştılar ve bundan dolayı da tüketiciye daha doğrudan ulaşabilmek amacıyla toptan satış işlevini de üzerlerine almak için daha ileri düzeyde bütünleştirdiler. Bu bütünleşme, kadın ya da erkeğin üretim bandından gelen ürünleri doğrudan satın alma konusunda önceden hazırlanabilmeleri için tüketiciye *öntanıtım* yaparak üretimi ve satışları bütünleştirme ya da "eşleş-

¹⁶ H. Igor Ansoff ve John M. Stewart, "Strategies for a Technology-Based Business," *Harvard Business Review*, Kasım-Aralık 1967, s. 71-83.

tirme" girişimi olarak görülebilir. Bütünleşmemiş sistemlerde bir ürün hakkındaki bilgi, tüketiciye satış noktasında verilir. Şirket, reklâm ve dağıtım kanallarındaki sözleşmeye ilişkin işlevleri üzerindeki denetimi aracılığıyla, üretilecek mallara ilişkin talimatlar veren şirket hiyerarşisini kullanarak aşağıya doğru gönderdiği mesajlarla eş zamanlı olarak potansiyel müşterilerine yönelik olarak da mesajlar gönderir. (Piyasanın gelişimine ilişkin tam bir tartışma için 2. Bölüm'e bakınız.)

Ürün gelişimi ve pazarlama, giderek ticarî teşebbüsün hâkim sorunu olan üretimin yerini aldı. Şirket, yeni ürünler yaratmak için keşifte bulunmak, yenilik yapmak ya da yenilikleri uygulamak için bilim insanları ve mühendisleri kullanma konusuna giderek daha fazla önem verdi. Eş zamanlı olarak şirket hiyerarşisinde pazarlama işlevi yukarıya doğru yükseldi ve planlama işleviyle birleşti. Du Pont gibi şirketler için bu süreç 1920'lerde başladı. Başka şirketler için süreç II. Dünya Savaşı'ndan sonra başladı. Örneğin General Electric üretim planlamasında pazarlamanın yükselişini 1952 *Yıllık Raporu*'nda şöyle tarif etti:

1952'de şirketinizin operasyon birimlerindeki yöneticileri, Pazarlama Hizmetleri Bölümü tarafından formüle edilen gelişmiş bir pazarlama kavramı ile tanıştılar. Bu, basit terimlerle söylenecek olursa, pazarlamadan sorumlu kişi üretim döngüsünün sonundan çok başına geçecek ve pazarlamanın işin her bir aşamasıyla bütünleşmesini gerektirecektir.¹⁷

Pillsbury Şirketinden Robert J. Keith kendi şirketinin pazarlama işlevinin evriminin izini dört aşamada sürdü: İlk aşama üretim yönelimli oldukları dönem (1869-1930); ikinci aşama satış odaklı olan dönem (1930'lar-1950'ler); üçüncü aşama şirketin 1950'lerde pazarlama yönelimli olmaya başladığı dönem ve dördüncü aşamanın başlangıcı olan 1960'larda, piyasa denetiminin başlangıcı olan dönem. Bu sürecin kilit önemdeki gelişmesi üçüncü aşama sırasında meydana geldi:

¹⁷ *Business Horizons* dergisinin Özel bir Eki olarak yayınlanan *the First International Seminar on Marketing Management* içinde E. Raymond Corey, "The Rise of Marketing in Product Planning." School of Business, Indiana University, Şubat 1961, s. 79.

Aslında şirketimizde tedarikten üretime, üretimden reklâma, reklâmdan satışa kadar diğer bütün şirket işlevlerini yönlendirecek ve denetleyecek yeni bir idarî işlev inşa etme ihtiyacı duyduk. Bu işlev pazarlama idi. Çözümümüz mevcut pazarlama bölümümüzü kurmaktı.¹⁸

Pazarlamadaki en son gelişmeler, daha da ileriye gitme cesaretine yol açmış ve üretim, eğitim ve tüketime ilişkin süreçleri bütünleşmiş bir çerçevede kabul etmeye başlamıştır. Bu yöndeki hareket, teknolojik öngörülere ve piyasa bölümlemeye yönelen ilgiyle simgelenmektedir. Her iki durumda da şirket daha önceki sınırlarının ötesine geçerek üretim ve tüketimin temellerini incelemeye kalkışmaktadır. Bu aşama çokuluslu boyutla yakından ilişkilidir. Çünkü küresel bir bakış açısının gelişimi, tüketimdeki kültürel ve sosyolojik etmenlere vurgu yapmış bulunmaktadır, dolayısıyla azgelişmiş bölgelerdeki piyasalara yayılmak için bilimi yeni biçimlerle kullanma ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bilgisayar aygıtıyla birlikte şirketler, ülkelere bütünsel sistemler olarak bakmaya başlamışlardır.

Üretim döngüsünün giderek daha fazla bütünleşmesine ilişkin olan bütün bu süreç genellikle teknolojik zorunluluklar bakımından tanımlanmaktadır. Şirketin, bilimin potansiyelleriyle bütünleşme ve ölçek ekonomisinin avantajlarını elde etme konularına uyumu eşsiz görünmektedir. George Ball'ın ifadesi tekrarlanacak olursa "çokuluslu şirket yapısı, modern çağın gerekliliklerini karşılamak için düzenlenmiş modern bir kavramdır."¹⁹

Ya da Max Ways'ın Haziran 1968'de *Fortune* adlı dergide yayınlanan bir makalede ortaya koyduğu gibi "şirket dünyanın her bir parçasına kadar yayılabilir; herhangi bir ırk ya da kültürle çok yakından ilgilenebilir. Şirket, fikirlerin enerjik çatışması arasında bir içsel düzen inşa ederek en farklı becerileri birleşik bir amaç halinde kaynaştırabilir."²⁰

Bu görüşlerde belirli bir dereceye kadar doğruluk vardır. Ancak bu görüşler şirketin üretkenliğine çok aşırı bir değer

¹⁸ Robert Keith, "The Marketing Revolution," *Journal of Marketing*, Ocak, 1960, s. 37.

¹⁹ George W. Ball, "Promise of the Multinational," a.g.e., s. 80.

²⁰ Max Ways, "The Deeper Shame of Our Cities," *Fortune*, Ocak 1968, s. 208.

atfeder. Şirketlerin sadece sundukları yeni ürünlerin sorumluluğu üstlenmelerinden dolayı, Land ve ortakları Polaroid kamerayı *kendilerinin* icât ettiğini düşünebilirler. Ancak daha geniş bir bakış açısı, bu eylemin meydana gelebilmesi için çok sayıda insanın değişik fikir ve malzeme üretmek için çalışmış olması gerektiğinin farkındadır. Kamera aslında çok sayıda el ile çok sayıda kafanın ve toplumun genel gelişiminin ürünüdür. Eğer kameranın içine doğrudan ya da dolaylı olarak giren her bir bileşen ve her bir fikrin izi sürülecek olursa, başka herhangi bir ürün gibi, kameranın da kapsamlı bir emek ağının sonucu olduğu görülecektir; yani her ürün hâlihazırdaki emek ile çok sayıdaki insanın geçmiş tarihli emeklerinin toplamıdır:

$$\dot{U} = E_t + E_{t-1} + E_{t-2} + \dots E_{t-n}$$

Benzer şekilde kameranın üretilebilmesi için, bir iletişim sistemini, belirli bir gelir dağılımı yapısını ve zevklerin gelişimini önkoşul olarak içeren bir piyasanın bulunabilir olmasına vurgu yapılmak zorundadır.

George Ball'ın söylediklerinin aksine, modern çağda yaşamsal bir rol oynayan sektör, eğitimdeki, iletişimdeki, bilimdeki ve çevrenin genel gelişimindeki stratejik öneminden dolayı, insanların birleşik etkinliklerini temsil ettiği ölçüde devlet sektörüdür.

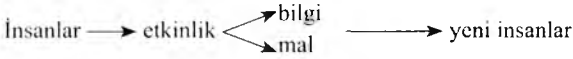
Şirketin üretim döngüsü üzerinde yaptığı planlamadaki başarıları geniş oranda kendi varlığı ve büyümesiyle ilişkilidir. Bunu genel teknolojik ve bilimsel gelişmeyle eşitlemek aldatmacadır. Şirketler, kendi varlıklarına müdahale edebileceği endişesiyle mevcut potansiyelin gelişimini birçok yönden destekleyebilirler.

Şirket döngüsü şöyledir:

Ücretli işçi kiralama → mal ve hizmetler üret → sat → tekrarla

Bu etkinlik, şirketi, maddî üretimin ve bilginin sürekli birikimi ile daha iyi mallar üretme yeteneğini kapsar.

Toplumsal üretim döngüsü şudur:



Bu genel yöntemle bakıldığında söz konusu yeni insanların, eski etkinlikleri tekrarlamak isteyeceklerini beklemenin herhangi bir nedeni yoktur. Yeni insanlar örneğin işgünü kısıltma ve kendilerini şirket sektörü dışındaki etkinliklere adamayı seçebilirlerdi; bu da şirketin üretim döngüsüne müdahale olurdu. Örneğin GSMH’de sıfır büyümeye ve dolayısıyla da şirketlerin satışları ve hacimlerindeki eğilimin geçmişte olduğu gibi sürekli büyümesi yerine sabit kalmasına karar verdik diyelim. Bu da şirketlerin büyümeye yönelik olarak ayarlanmış olan bütün şevklerini ve teşkilât sistemlerini bozardı. Bu, çok sayıda üst düzey etkinliğin önemini ortadan kaldırır ve genişleyici bir sistem tarafından sağlanan ilerleme ödülünü bertaraf ederdi.

Bir şirketin uluslararası faaliyetleri, yabancı ülkelerde meydana gelen üretim döngüsünün bu bölümünü denetim altında tutma çabasıdır. Şirket bu denetimi sermaye, teknoloji ve yönetim becerisi getireceği maskesi altında yapar, ancak şirketin doğrudan yatırım yapmadaki saiki, kendisinin bilgi üzerindeki yarı-tekelciliğini korumak ve kendi istikrarını ve büyümesini güvence altına almaktır. Bu denetim, çoğunlukla bağımsız kalkınma kaynaklarını engelleme etkisine sahiptir. Şirketin dikey yapısı bir koordinasyon yöntemidir ama bu yapı, aynı zamanda bir denetim yöntemidir ve buradaki değerler bir bütün olarak toplumun kalkınmasına ilişkin değerler olmayıp, şirketin kendi varlığının ve buna elverişli bir çevrenin sürdürülmesine ilişkin değerlerdir.

VI. Mekânsal boyut

Dev çokuluslu şirketlerin (diyebiliriz ki ABD’den 300 ve Avrupa ile Japonya’dan 200) kendilerini hâkim uluslararası teşebbüs biçimi olarak kurumsallaştırmayı başardıklarını ve dünya ülkelerindeki sanayi (özellikle de modern sanayinin) payının önemli bir kısmını denetim altına aldıklarını varsayalım. Bu

durumda dünya ekonomisi giderek daha fazla, her bir büyük şirketin bütün kıtaya yayılma ve hemen her köşe bucağa sızma eğiliminde olduğu Birleşik Devletler ekonomisine (ya da daha doğrusu muhtemelen Birleşik Devletler-Kanada birleşimine) benzeyecektir. Bu tipteki bir dünyadaki sanayi teşkilâtlanmasının uluslararası uzmanlaşma, mübadele ve gelir dağılımı üzerindeki etkisi ne olacaktır? Bu bölümün amacı şirket hiyerarşisinin coğrafi (ya da mekânsal) boyutunu incelemektir.

Mikrokozmosun yapısı ile makrokozmosun yapısı, yani şirketin dikey boyutu ile mekânsal boyutu arasındaki ilişki nedir? Kuruluş yeri teorisinin Chandler-Redlich şemasına uygulanması, şirket içindeki denetimin merkezileşmesi ile uluslararası ekonomi içindeki denetimin merkezileşmesi arasında yakın bir benzeşme olduğunu gösterir.

Kuruluş yeri teorisi, III. Düzey etkinliklerin, kendilerini emek gücünün, piyasaların ve hammaddelerin çekimine bağlı olarak bütün yerküreye yayacağını varsayar. II. Düzey etkinlikler, beyaz yakalı çalışanlara, iletişim sistemlerine ve bilgiye duyulan ihtiyaç nedeniyle büyük kentlerde yoğunlaşma eğilimindedir. I. Düzey etkinlikler, yani genel merkezler, II. Düzey etkinliklerden daha da fazla yoğunlaşma eğilimindedirler, çünkü bunların sermaye piyasasına, medyaya ve hükümete yakın bir yere yerleşmeleri gerekir. (Kuruluş yeri teorisinin Chandler-Redlich teorisine uygulanmasına ilişkin tam bir tartışma için 2. Bölüm'e bakınız.)

Bunun önemi, denetimdeki anahtar etmen olan iletişim ve bilgi akışı ("kapsamlı bir örgütlenme teorisinde iletişim merkezi yeri işgâl edecektir, çünkü şirketin yapısı, kapsamlılığı ve alanı neredeyse tümüyle iletişim teknikleri tarafından belirlenir."²¹) bakımından anlaşılabilir.

Bunu şirket iktidarının piramit şeklindeki yapısı bakımından ortaya koyarsak, bütünleş(tir)me ve denetimin sürdürülmesi için önemli şeyler şunlardır:

1. Aşağıdan gelecek bilgilerin yönetici düzeye ve aynı şekilde emirlerin de yukarıdan aşağıda faaliyette bulunanlara hızlıca ve kolayca akabilmesi için etkili ve verimli bir dikey iletişim sistemine sahip olmak;

²¹ Chester I. Barnard, *Functions of the Executive*, a.g.e., s. 91.

2. Önemli karar vericilerin amaçlarının birbiriyle çelişmemesi, ama bunun yerine bilgi değişimi ve farklılıkları uzlaştırma fırsatına sahip olmaları için teşkilâtın daha üst düzeylerinde yanal iletişimi birbirine yapıştırmak;
3. Daha üst düzeydeki idare tarafından tanımlananlara aykırı eylemlere yol açacak ittifaklara ve değiş tokuşlara engel olmak için daha alt düzeylerdeki yatay iletişimi bozmak.

Dikey hiyerarşide yanal iletişimin teşvik edilmek yerine kırıldığı asıl nokta (yani orta düzeyde) teşkilâtın doğasına bağlıdır. Örneğin Kart Deutsch orduda albayların stratejik “orta düzeyi” oluşturdıklarına dikkat çekerek çünkü:

Geniş tüketiciler yığınının, yurttaşlara ya da sıradan askerlere, onlarla “en yüksek komuta düzeyleri” arasında herhangi bir sürekli ve etkili doğrudan iletişimi önlemek için “dikey olarak” yeterli derece yakın olan iletişim ve komuta düzeyi bu düzeyidir; bu düzeyin, keza kendi seviyesindeki birimleri ya da yeterli büyüklükteki bir insan bölümü arasında etkili “yatay” iletişim ve teşkilâtlanmaya olanak tanımak için çok sayıdaki askerin yeterli derecede üstünde olması gerekir. Bu bakış açısından bakıldığında, genellikle büyük özel askerler kitlesine doğrudan emir verecek ve bu kitleden doğrudan bilgi alacak çok az sayıda general vardır ve çoğu orduda, siyasal amaçlarla etkili biçimde teşkilâtlanmalarına olanak tanımak amacıyla aşırı sayıda çavuş ve teğmen vardır.²²

Daha üst düzeylerdeki yanal iletişimin karşılıklı anlayış ve güveni azamileştirecek şekilde kaynaştırıcı olabilmesi, yazılı bir iletişim sisteminden çok sözlü ve yüzyüze bir teması gerektirir. New York’un yaşamsal rolüne ilişkin çözümlemesinde R. M. Haig, merkezî şehrin mimarisıyla ilişkisinde yazılı iletişime karşıtlık halindeki sözlü iletişimin önemini göstermiş bulunmaktadır:

Koordinasyon ve denetime ilişkin bu idarî işlevin yürütülmesi daha ilk bakışta garip şekilde ulaşımdan bağımsızdır. Bu işlevin yürütülmesi devasa miktarda malzemenin naklini gerektirmez. Neredeyse sadece bilgiyle ilgilidir. Yaşamsal önemdeki şey is-

²² Karl W. Deutsch, *The Nerves of Government* (New York: Free Press of Glencoe, 1963).

tilhbarat akışıdır. Hammaddesi mektup, kablo, telgraf ve telefonla gelir ve tamamlanmış ürünü yine onlarla taşır. İnsanın insanla kolay içsel teması vazgeçilmezdir. Telefon cömertçe kullanılır, ama kuşku yok ki kişisel yüzyüze görüşme, her durumda, önemli işlerin çoğunun gerçekleştirildiği yöntem olarak kalmaya devam eder. Şirket görevlileriyle, bankacılarla, avukatlarla ve muhasebecilerle, ortaklarla, yönetici arkadaşlarla yapılan yüzyüze görüşmeler günü doldurur.²³

Haig'in söz ettiği iş adamlarından biri şunu ortaya koyar: "Gökdelen, personelin temasını, daha önceden hiçbir şekilde mümkün olmayan bir biçimde kolaylaştırır. Times Meydanı'ndaki bir binanın yirmi sekizinci katındaki ofisimden, mimari ve ticarî alandaki her görevliye on beş dakikalık zaman içinde ulaşabilirim."²⁴

Aynı konuya ilişkin bir başka özlü ifade şudur:

Simon şunu yazar: "Fiziksel yakınlık gerçek iletişimin sıklığını belirlemede gerçek bir etmen olabilir ve dolayısıyla ofislerin yerleşim düzeni iletişim sisteminin biçimsel belirleyicileri arasında en önemlilerden birisidir." Bu gözlem bütün çalışmamız boyunca doğrulandı. Bu gözlem hiç kuşkusuz farklı yerleşim birimlerinde işleri ve ofisleri olan firmalar bakımından son derece açıktı, ama bu gözlem genel merkez ya da ana ülkedeki fabrika için de geçerliydi. Ofisin ana yöneticisinin ofisinin yerleştirildiği yerden ayrı olan binanın başka bir parçası ya da hatta farklı bir kat, çoğu durumda, temasın önündeki bir engeli ifade eder.²⁵

Bu çözümleme, bankacılık hizmetleri kadar finans işlevinin de neden az sayıda (ya da tek) sermaye piyasasında yoğunlaştığını açıklamaya yardımcı olur. Sermaye sistem içindeki anahtar değişkendir ve nesnelerde olduğu kadar insanlara yönelik bilgi ve güven de son derece önemlidir. Hiç kuşkusuz, finansal işlev içinde, yerel bankaların yerel firmalara ya da büyük firmaların şubelerine güvenceye bağlanmış

²³ R. M. Haig, "Toward an Understanding of the Metropolis," *Quarterly Journal of Economics*, Şubat 1926, s. 427.

²⁴ A.g.e., s. 427.

²⁵ Sune Carlson, *Executive Behavior* (Stockholm: Strombergs, 1951), s. 96; ayrıca Carlson'un alıntısının içindeki alıntı için: Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*, a.g.e., s. 158.

teminatlarla küçük krediler verdiği bir hiyerarşi vardır, ancak uzun vadeli yüksek miktarlı krediler, merkezî yerlerdeki daha yüksek bir düzeyden kararlar gerektirir. Benzer şekilde pazarlama işlevinde de bir hiyerarşi bulunur. En alt düzeyde piyasanın tümüne yayılmış satış elemanları vardır. Bunlar piyasaları, belirli düzeydeki bir türdeşlikle bütünleştiren bölgesel bir düzeyde koordine edilirler. Ancak pazarlamanın en gelişmiş kavramlarını da içeren bütünsel stratejik planlama, sosyal bilimcilere, yayıncılara, medyaya, tasarımcılara ve rakiplere en kolay erişim olanaklarının olduğu yerlerde merkezileşir.

Araştırma işlevi kendine has bazı özelliklere sahiptir. En alt düzeydeki araştırma, fabrika düzeyinde, neredeyse imalat sürecinin bir yan ürünü olarak yapılır. Daha üst düzeylerdeki araştırmalar, araştırma merkezlerinde yoğunlaşma eğilimindedir, ancak genelde, genel merkezde ya da merkezî kentte değildirler. Bu kısmen böyledir, çünkü bilimle uğraşanlar hem profesyoneller hem de teşkilâtın üyeleri olarak ikili bir rolü işgâl ederler. Bunlar olağan komuta zincirine pek uymazlar ve genellikle meslekî özerklik konusunda yüksek düzeyde ayrıcalıklı bir yer tutarlar, çünkü otoriteleri bilgiye dayalı olan profesyoneller olarak kendi yargılarını uygulayacakları bir otorite bekler ve talep ederler. Ek olarak, özellikle temel bilimler sözkonusu olduğunda onların bilimle uğraşan diğer insanlarla temasta olmaları ve bilimin öncüleri tarafından üretilen bilgiyi alan ve soğuran “açık hücreler” olarak hareket etmeleri çok önemlidir. Diğer taraftan bunların elde ettikleri sonuçların, ürün gelişimi için bütünsel bir strateji içindeki pazarlama işlevleriyle eşleştirilebilecekleri en üst düzeylerdeki yönetime kanalize edilmesi de çok önemlidir. Dolayısıyla araştırma işlevi, yüksek yoğunluklu ticarî merkezlerden uzağa yerleştirilebilse de, bu işlevin iletişimi yerel toplulukla olmaktan çok, merkezde olanlardır ve bu işlev, yerel ekonominin bütünleşmiş bir parçası olmaktan çok dışa kapalı yerleşim bölgesi oluşturur.

Son olarak şirketlere değişik hizmetler sunan tedarikçiler de düzeye göre değişir. Dev bir şirketin her bir fabrika şubesi, belirli bileşenleri, malzemeleri ya da hizmetleri sağlayan yerel firmalarla kuşatılır; bunlar kentte ya da bölgesel piyasada

yerel rakipler olarak eylemde bulunurlar ve şirket ürünlerinin dağıtıcıları olarak hizmet ederler (örneğin otomobil sanayisi: Parça sağlayıcıları Detroit'e yerleşmişlerdir ve yerel araba satıcıları, tamir dükkânları, servis istasyonları, kullanılmış araç satıcıları vb. belirli toplanma noktalarına yakındırlar.).

Merkezî yerlerde şirketin üst düzey avukatları, danışmanlar, tasarımcılar, sanatçılar, uzmanlar, büyük toptancılar, komisyoncular gibi özetle ticari sermayeleri, uzmanlaşmış bilgi ve geniş ufukları olan kişileri buluruz.

Özet olarak emeğin mekânsal işbölümü sadece farklı sanayi dalları arasındaki yatay bir bölünme değil, ama farklı etkinlik düzeyleri arasındaki dikey bir işbölünmedir.

Merkezdeki büyümenin ve düşüşün nedenlerini araştırmaya başlayan bir araştırmacı, daha araştırmanın başlangıcından itibaren sorunu tartışmada kullanılan terminolojinin genel yeter-sizliğinden etkilenir. “Sanayi”, “imalat”, “alışveriş” ve “ticaret” gibi geniş terimler eldeki amaca iyi bir şekilde uyarlanamazlar. Örneğin eğer önceden Manhattan’da yerleşik bulunan bir ipek fabrikası Pennsylvania’ya taşınırsa ama genel merkezini ve satış yerini New York’ta bırakırsa, bu “sanayii”nin New York’u terketmiş olduğunu söylemek doğru olmaz. Gerçekte meydana gelmiş olan şey, belirli etkinliklerin Pennsylvania’ya gönderilmesi ve başka bazı etkinliklerin metropolde bırakılmış olması nedeniyle, daha önceden aynı yerlerde birleşmiş olan işlevlerin bölgesel bir alt bölümlenmeye tâbi tutulmasıdır. Fabrika imalatı ve belli bazı başka etkinlikler taşınmış bulunmaktadır, ama satış ve çok sayıda başka etkinlikler kalmıştır. Dördüncü Cadde, üretici fabrikaların adlarını taşıyan kuruluşlarla doludur, ama hiçbir fabrika imalatı görülmez. Her ne kadar burası ipek sanayinin merkezî ise de burada hiçbir dokuma tezgâhı bulunmaz. Kuruluş eğer New York’taki merkezini muhafaza etmek yerine satış işini New York’ta kendi adıyla faaliyette bulunan bir toptan dağıtım-cıya ya da acenteye devretseydi bile durum temelden değişmezdi. Önemli olan şey eski yerinden ayrılan etkinliğin miktarı ve niteliği ile kalan etkinliğin miktarı ve niteliğidir.²⁶

Bir çokuluslu şirketler rejimi, bölgeler arasında, firma içindeki dikey işbölümüne karşılık gelen hiyerarşik bir işbölümü yaratma eğiliminde olacaktır. Bu rejim üst düzey karar

²⁶ R. M. Haig, “Metropolis,” *a.g.e.*, s. 415.

alma işini, gelişmiş ülkelerdeki belli bir sayıda bölgesel alt başkentle çevrelenmiş birkaç anahtar kentte merkezileştirme ve dünyanın geriye kalanını daha alt düzey etkinlik ve gelir düzeylerine yani, Yeni bir Emperyalist Sistem içindeki kasabalar ve köylerin statüsüne hapsetme eğiliminde olacaktır. Gelir, statü, otorite ve tüketim kalıpları bu merkezlerden azalan bir eğri boyunca yayılacak ve mevcut eşitsizlik ve bağımlılık kalıbı kalıcılaşacaktır. Tıpkı şirket yapısının karmaşık olması gibi, sözkonusu kalıp da karmaşıktır, ancak farklı ülkeler arasındaki temel ilişkiler bir egemen ve tâbi ilişkisi; genel merkez ve fabrika şubesi ilişkisi olacaktır.

VII. Kentler: Hâkimiyet ve althâkimiyet

Kent

R. D. McKenzie'nin işaret ettiği gibi: .

Kent eskiden beri uygarlığın sembolü olmuştur; en ilkel biçiminde bile, kendisine bağımlı alt bölümlerle birlikte, mekânsal bir yerleşik hâkimiyet merkezî modelini temsil etmektedir.²⁷

“Uygarlık” sözcüğünün kendisi kenti ifade eder; antik dünyada imparatorluklar kentlerin etrafında örgütlenmişti. Kentlerin sınırları, merkezden yayılan güçlerin çok düşük düzeylere ulaştığı uç bölgelerle belirlendi. Başkent ile hinterland arasındaki ilişki, bütünleşmiş bir ekonomik yapının oluşumundan çok haracın çekip alınmasına dayandığı için ortakyaşarlık (*sembiyotik*) değil, asalaklık (*parasitic*) ilişkisiydi. Marx'ın dediği gibi “Roma hiçbir zaman bir kentten daha fazlası olamadı”;²⁸ ya da McKenzie'nin daha sonraları antik imparatorluklara ilişkin olarak dikkat çektiği gibi: “Ancak bağımlı bölgelerin hâkimiyet merkezleriyle ilişkisini ticaretten çok haraç tanımladı.”²⁹

Ortaçağ Avrupası kırsal bölgede başladı ve imalat etkin-

²⁷ R. D. McKenzie, “The Concept of Dominance and World Organization,” *American Journal of Sociology*, C. 33, Temmuz 1927, s. 32.

²⁸ Karl Marx, *Pre-Capitalist Economic Formations*, E. J. Hobsbawm, ed. (New York: International Publishers, 1964), s. 124.

²⁹ R. D. McKenzie, “Concept of Dominance,” *a.g.e.*, s. 33.

likleri tarımsal etkinliklerden sadece kademeli olarak ayırdı ve kasabalarda yoğunlaşmaya başladı. Siyasal iktidar feodal lordların elinde olduğundan, kasabalar kırsal bölgeler üzerinde bütüncül bir hâkimiyete sahip olmaktan çok, bu bölgelerle mücadele ediyorlardı. Bununla birlikte kasabanın loncaları ve diğer düzenlemeleri, imalat alanında tekelci bir konumu destekleme hizmeti gördüler ve ticaretin koşullarını kırsal bölgeye aykırı hale getirdiler.

Kentler arasındaki ticaret herhangi bir kentin kontrolünün ötesindeydi. Pirenne'nin işaret ettiği gibi bir kent, yerel zanaatkârların ve tüccarların fiyatlarını belirlediği gibi yabancı tüccarların fiyatlarını düzenleyemezdi, çünkü onların maliyetlerinin ne olduğunu bilemezdi.³⁰ Olsa olsa en fazla yabancı tüccarların yerel tüccarlar aracılığıyla satış yapmaları konusunda ısrarcı olabilirdi, böylece de artığın bir bölümünün yerel yurttaşların eline geçmesine çalışabilirdi.

Ulus devletlerin güçlenmesi, belli sayıdaki kentin etrafında, onları diğer ülkelerin rekabetinden koruyan ancak kendi sınırları içinde serbest rekabete izin veren bir çember yarattı. Bu da bir "öncü kent" in oluşmasına, yani nüfusun temerküzünün, daha yüksek düzenleme işlevlerinin (toptancılık, finans vb) ve ana kentte zenginlik ve gücün ortaya çıkmasına yol açtı. Bu kısmen ekonomik ve teknik eğilimlerle açıklanabilirdi (örneğin Cristaller'in merkezî yer teorisi).³¹ Ancak ekonomik merkezileşme aynı şekildeki siyasal merkezileşme olmadan sürdürülebilir değildir, çünkü hükümet [*government*] çeşitli yasalar, kararnameler ile iletişim ve ulaşım sistemlerinin inşası yoluyla, ekonomik güçlerin akışını çevreleyen çizgileri, yaşamsal biçimde etkilemektedir.

Sömürgecilik çağıyla birlikte metropol kentleri güçlerini ulusal sınırların ötesine genişlettiler ve ihraç ürünlerinin toplanmasını, naklini ve kırsal bölgenin siyasal yönetimini koordine eden ileri karakol kentler üzerinde hâkimiyet kazandılar. McKenzie asalak sömürge kentinin ikili rolünü canlı biçimde tanımlar:

³⁰ Henri Pirenne, *Medieval Cities* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1969).

³¹ Walter Cristaller, *Central Places in Southern Germany* (Englewood-Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1966).

Modern sınırların doğası ne olursa olsun, asalak sömürge kenti, genellikle uzaktaki hâkimiyet merkezleriyle, yerel *hinterland-larıyla* olduğundan daha derinden ilişkilidir. Batı dünyası, ileri karakollarını geri kalmış kıtaların su kenarları boyunca ve denizdeki adalarında kurmuştur. Ulaşım ve iletişim hatları, sınırı yabancı denetim merkezlerine bağlar. Rıhtımlar, gümrük depoları, bankalar, ofis binaları denetim için zorunlu mekanizmalar olarak inşa edilmiştir. Çin'in, Malaya'nın ve Hindistan'ın sahil kentleri, ziyaretçiye, Avrupa ya da Amerika sahillerinde seyahat ettiği izlenimi veren bu Avrupalı maskeleri takarlar. Ancak ziyaretçi, sahile çok uzak olmayan bir mesafede, yabancı istilâ tarafından fiilen olmasa da görünürde etkilenmemiş eski kurumlarıyla ve biçimiyle birlikte "yerli" kenti keşfeder.³²

Bunun, hinterland için dolayımından birisi üstün bir kentin yokluğudur. Jefferson'un dikkat çektiği gibi, üstün kent kuralı İtalya gibi yakın zamanda bütünleşmiş ülkeler için de, İngiliz İmparatorluğu'nun bağlı ülkeleri [*dominion*] ve sömürgeleri için de geçerli değildi.³³ Örneğin Hindistan, Avustralya, Kanada vs. tek önemli merkezden çok, herbiri özel bir bölgeyle ya da ihracat piyasasıyla ilişkili olan ve birbirleriyle olmaktan çok Londra'ya bağlı olan (Kanada örneğinde Toronto'nun belki de İngiliz sisteminden çok Amerikan sistemiyle bütünleşmiş olduğunun görülmesi daha doğrudur.) birkaç önemli merkeze sahiptirler.

Birleşik Devletler, kısmen sömürgeci geçmişinden dolayı ve kısmen de kıtasal ölçeğinden dolayı, Londra'yla ya da Paris'le karşılaştırılabilir üstün bir kente sahip değildir. Bununla birlikte içinde New York ve doğulu kent topluluğunun öne çıkan bir konumu işgâl ettikleri bir hiyerarşi söz konusudur.

Yukarıda ulusal şirketin büyümesinin, on dokuzuncu yüzyılda ve yirminci yüzyılın başlarında kentin genişlemesiyle ve ulusal ya da daha doğrusunu söylemek gerekirse, çok kentli bir piyasanın ortaya çıkışıyla nasıl ilişkili olduğunu tanımladık. Şirkete ilişkin denetimin merkezileşmesi ve faaliyetlerin dağılması kıta çaplı bir alanda faaliyet göstermenin

³² R. D. McKenzie, "Concept of Dominance," a.g.e., s. 37.

³³ Mark Jefferson, "The Law of the Primate City," *Geographical Review*, Nisan 1939.

yarattığı meydan okumaya bir cevaptı. Bu sürecin aynadaki görüntüsü bir “ulusal anahtar kentler” yapısının ortaya çıkışıydı. McKenzie’nin tanımlaması bütün olarak alıntı yapmayı hak etmektedir (Birçok başka kitap bu süreci ve sürecin devamlılığını doğrular):

Rekabet güçleri, ayrılmış ekonomik ve toplumsal bütünlükler olarak ayrı kentler ve bölgeler kurma eğilimindeyken, başka güçler onları eş zamanlı olarak çok daha ince bir işlevsel karşılıklı ilişki ağı içinde bir araya getirirler. Yerleşim yerlerinin daha yakın biçimde bütünleşmesi eğilimi – otoyolları, demiryolları, boru hatları ve özellikle istihbaratın yayılması amacıyla kurulan modern kurumlar üzerinden iletişimin genişlemesiyle gerçekleştirilir. Hatlara ilişkin ağların yaygınlaşması, seyahat ve ulaşım hızının artması, metropol basının gelişimi, telefon hizmeti ücretindeki gelişmeler, posta ve radyo gibi şeylerin tümü, çeşitli yerleşim birimleri arasında daha yakın ilişkilere doğru ortaya çıkan eğilimin göstergeleridir.

İletişimdeki yakın zamanlı gelişmelere dayanan büyük ölçekli örgütlenmenin büyümesine cevap olarak her biri az ya da çok tanımlanabilir bir ticaret alanına hükmeden “anahtar” kentlerle ilişkili bir ulusal sistem doğuyor. 1913’te, bütün ulusu kapsayacak biçimde haritalanan, her biri bir haraç bölgesine sahip 12 bölgesel kentteki merkeziyle birlikte Federal Merkez Bankacılığı Sistemi’nin yaratılması, anahtar-merkez tipi örgütlenme kalıbının resmî olarak tanınmasına neden oldu.

Bir kente, bir kez bölgesel bir dağıtım merkezî olarak bir kez yerleşildikten sonra, bu kentin bankacılığı, ulaşımı ve diğer kolaylıkları, yeni kuruluşları o bölgeyi kendilerine faaliyet noktası olarak seçmeleri ve bölgeye girmeleri konusunda zorlar. Bu birikimli süreç, özellikle eyalet nüfus artış oranlarının görece düşük olduğu Güney ve Orta Batıda diğerlerine göre daha çok soyutlanmış olan çok sayıda kentte, yakın dönemdeki hızlı büyümenin açıklanmasında kullanılan ana etmenlerden biridir. Belli tip kentlerde ticarî işlevdeki bu temerküz eğilimi yakın dönemlerdeki büro alanı inşasına ilişkin istatistiklerde kabaca gösterilmektedir. Büro alanındaki artış, savaş sonrası yıllarda inşaat alanındaki bariz gelişmelerden biriyken, bu artış büyük kentlerde, küçük kentlerde olduğundan çok daha belirgindir.³⁴

³⁴ R. D. McKenzie, *The Metropolitan Community* (New York: McGraw-Hill, 1933), s. 162-5.

Kentlerin dünya hiyerarşisi

Doğrudan yatırımın büyümesi ve Amerikan sınırlarının genişlemesiyle birlikte New York bir dünya başkenti haline gelmiş bulunmaktadır. New York'un geleceğine ilişkin planlar onun yeni konumunu yansıtıyor gibi görünmektedir ve bu planlar onun konumunun pekiştirilmesi ve güçlendirilmesi üzerine dayanmaktadır. Citibank of New York, federal yardım ve yerel planlamaya ilişkin olarak, kentin yakın zamanlarda yayınlanan *Master Plan*'ına dair aşağıdaki gözlemleri yapmaktadır:

Rapor kentin sorunlarına yönelik çözüm paketinde, New York'un varlıklarının güçlendirilmesini, en önemli unsur olarak akıllı bir biçimde algılamaktadır. Rapor, düzgün planlama ve tasarım esasları dâhilinde, şirket genel merkezlerinden, kitle iletişimine ve Wall Street'ten, Broadway tiyatrolarına ve Yedinci Cadde'nin moda dükkânlarına kadar değişen bir alandaki ulusal merkez etkinlikleri yoğunlaşmalarını desteklemektedir.

Bu bakımdan rapor, dünyanın belli bir sayıdaki ana kentinde hüküm süren planlama felsefesinden ayrılmaktadır. Buralarda planlamacılar ulusal merkez etkinliklerinde daha ileri düzeyde bir temerküz yerine dağılmayı tercih etmektedirler.³⁵

Buna rağmen New York dünyadaki tek önemli ana kent olmayacaktır ve New York'un pozisyonu, yakın zamanda iç mücadeleyle ve Vietnam Savaşı'yla bir miktar zayıflamış bulunmaktadır. Tokyo, Londra, Paris ve Frankfurt önemli sermaye merkezleri olarak kalmıştır. Bunlar gelecekte, Moskova'yla ve belki Pekin'le birlikte içsel bir üst düzey stratejik planlama merkezleri döngüsü oluşturacaklardır. Bütün dünyadaki daha alt düzeydeki kentler, hiyerarşik bir tarzda, belirli yerel sorunlara ilişkin gündelik faaliyetlerle uğraşacaklardır: Bunlardan daha küçük olanlar daha düşük düzey etkinliklerle sınırlanırken, daha büyük ve daha önemli olanlar bölgesel şirket genel merkezlerini ve orta-güçteki burjuvaziye kapsayacaklardır. Ticaret genelde kentin kalbi olduğundan, coğrafi uzmanlaşma genel olarak şirketin karar verme hiyerarşisini yansıtmaya eğilimindedir ve bir kent ya da bölgede emeğin meslekî dağılımı,

³⁵ First National City Bank (şimdi Citibank), "Plan for New York City – A Review," *Monthly Economic Letter*, Ocak 1970, s. 7.

onun uluslararası ekonomik sistem içindeki işlevine bağlıdır. “En iyiler, en çok kazanan idareciler, doktorlar, avukatlar, bilim adamları, eğitimciler, hükümet görevlileri, aktörler, hizmetliler ve kuaförler ana merkezlerde ya da bu merkezlerin yakınlarında yoğunlaşma eğilimindedirler.

Uluslararası emek hiyerarşisi

Gelir ve tüketimin yapısı, statü ve otoritenin yapısıyla paralellik gösterme eğiliminde olacaktır. Ana kentlerin yurttaşları –en üst düzey insanlar ile para buralara tahsis edildiğinden ve büyüme ve kalkınma buralarda planlandığından– en iyi işlere sahip olacak ve en yüksek ücret oranlarını elde edeceklerdir. (Yöneticilerin maaşları, altlarında bulunan insanların ücret gideri toplamının bir işlevi olma eğilimindedir. Çokuluslu şirket imparatorluğu büyüdükçe, yöneticilerin kazançları da, performanslarından büyük oranda bağımsız olarak artmaktadır. Dolayısıyla hinterlandlardaki iştiraklerde büyüme, ana kentlerin gelirlerinde bir artışı ifade eder, ama bunun tersi doğru değildir.)

Bu durum şirketlerin içyapılarına yansıtılmaktadır. Çokuluslu şirketler iki yöne ayrıştırılır. Bir taraftan her bir ülkenin yerel koşullarına uyum sağlamak zorundadırlar. Bu, merkez-sizleşmiş karar vermeyi gerektirir. Diğer taraftan bu şirketle dünyanın değişik kısımlarındaki etkinliklerini koordine etmek ve fikirlerinin, imparatorluklarının bir bölümünden diğerine akışını teşvik etmek zorundadırlar. Bu da merkeziyetçi denetimi gerektirir. Bundan dolayı da bu şirketler, koordinasyon gereksinimini diller, yasalar ve geleneklerden oluşan yamalı bir bohçaya uyarlama gereksinimiyle dengeleyecek örgütsel bir yapı geliştirmek zorundadırlar. Bu sorunun çözümlerinden biri ulusal temeldeki bir işbölümüdür. Her bir ülkedeki gündelik yönetim, yerel koşullar ve pratiklere derinlemesine aşına olan ve yerel sorunlar ile yerel yönetimlerle ilgilenebilecek olan, o ülkenin milliyetinden kimselere bırakılır. Bu vatandaşlar tek bir yerde yerleşik olarak kalırlar. Oysa bunların üstünde, bir ülkeden diğerine gezinerek bir iştirakten diğerine ve daha alt düzeylerden tüzel yapının tepesinde bulunan genel merkeze bilgi aktaran bir insan tabakası bulunmaktadır. Bu

insanlar (şebeke örücüler) büyük oranda ana şirketin ait olduğu ülkenin vatandaşları olacaklardır (ve gelişmiş dünyadaki küçük, kültürel olarak homojen bir grubun içinden seçileceklerdir), çünkü bunlar üstlerinin güvenine layık olma gereği duyacaklardır ve daha yüksek düzeydeki yönetim döngüsüne kolaylıkla tırmanabileceklerdir. Latin Amerikalılar, Asyalılar ve Afrikalılar en fazla kıta düzeyindeki ara koordinasyon merkezlerinde bir idarecilik pozisyonu isteyebileceklerdir. Bunlardan çok azı bundan çok daha yüksekini elde edebilecektir, çünkü tepeye daha fazla yaklaşıldıkça “ortak bir kültürel miras” daha önemli hale gelmektedir.

Çokuluslu şirketlerin iştirakleri, genellikle faaliyette bulundukları ülkelerin en büyük şirketleri arasında yer aldıklarından, bunların en üst düzeydeki yöneticileri, ülkenin siyasal, toplumsal ve kültürel yaşamında etkin bir rol oynamaktadırlar. Ancak buna rağmen bu insanlar, unvanları ne olursa olsun, şirket hiyerarşisinde en iyi ihtimalle orta pozisyonda bulunurlar; yetki ve ufuk bakımından daha alt düzey karar yapımıyla sınırlanırlar. Ekonomisi, yabancı yatırım tarafından yönlendirilen ülke, sadece ekonomik konularda değil ama devlet idaresi [*governmental*] ve eğitsel karar yapımının baştan sona her düzeyinde, bir fabrika şubesi görünümü geliştirebilir.

Uluslararası tüketim kalıbı

Merkezdeki insanlar, tüketimde ve damlamalı ya da iki aşamalı pazarlama döngüsünde de lider olacaklardır. Yeni bir ürün genellikle ilk olarak geliri üzerinde serbest tasarruf hakkı bulunan ve tüketim kalıplarında deneme yapmak isteyen seçkin bir insanlar grubuna sunulur. Ürün bu grup tarafından bir kez kabul edildikten sonra, özendirme etkisi yoluyla diğer gruplara yayılır ya da damlar. Bu süreçte, zenginler ve güçlüler başka herkesten fazla tercihe sahiptirler; çünkü ilk olarak bunların harcayacak daha çok paraları vardır; ikinci olarak bunların deneyim yapma yetenekleri daha yüksektir ve üçüncü olarak bunlar yüksek statü sahibidirler ve muhtemelen taklit edilme durumundadırlar. Bu özel grup tüketim kalıplarında bir seçim yapma anlamına gelen bir şeylere sahiptir; oysa di-

ğerleri sadece onaylamak ya da tecrit edilmek arasında kalan bir seçim yapma hakkına sahiptirler.

Damlama sistemi aynı zamanda –merkezin bakış açısından– otorite ve kontrol kalıplarını güçlendirme avantajına da sahiptir. Fallers’a göre bu sistem, aslında görelî statüleri değişmeden kalmasına rağmen yukarıya doğru hareketlilik yanılması yaratması nedeniyle işçilerin o istenilen çarkın içinde kalmalarını sağlar.³⁶ Astlar, her dönemde üstlerinin bir önceki dönemdeki tüketim kalıplarını (kısmen) gerçekleştirirler ve böylece iki yöne bölünürler: Eğer geriye doğru bakar ve zaman içinde yaşam standartlarını karşılaştıracak olurlarsa, her şey daha iyiye gidiyormuş gibi görünür; eğer yukarıya doğru bakarlarsa görelî pozisyonlarının değişmemiş olduğunu görürler. Bunlar, rekabetçi bir sistemde, az sayıda kişinin başarılı olmasını ve çok sayıda kişinin başarısızlığa uğramasını, âdeta gerçeği yumuşatarak yollarına devam edebilmelerini sağlayan bir teselli ikramiyesi olarak almış olurlar. Şu halde, tepede bulunanların, insan ilişkilerinde refah ölçütü olarak eşitlikten ziyade büyümeye vurgu yaptıkları konusunda kuşku yoktur.

Uluslararası ekonomide damlama pazarlaması, metropol-lerden hinterlanda doğru yayılan bir uluslararası özendirme etkisi biçimini alır. Ulusal Bisküvi Şirketinin başkanı Lee S. Bickmore aile geliri yükseldiğinden ve tüketicilerin yeme alışkanlıkları ekmekten kurabiye ve krakere doğru değiştiğinden, bütün dünyada, temel tüketim mallarında hızla genişleyen bir piyasa görmektedir. Bickmore şuna işaret eder: “Krakerler ve kurabiyeler neredeyse zorunlu ihtiyaçlar kadar ucuza satılan yegâne lüks ürünlerdir.”³⁷ Bickmore söylentilere dayanarak “Araplar ile Afrikalıların ve Latinler ile İskandinavların şimdi heyecanla Cola içmeleri ya da dişlerini Colgate marka diş macunuyla fırçalamaları gibi, aynı heyecanla katır kutur Ritz krakerleri yiyecekleri”³⁸ günün gelmekte olduğunu görmektedir.

³⁶ Lloyd A. Fallers, “A Note on the Trickle Effect,” *Marketing and the Behavioral Sciences*, Perry Bliss, ed. (Boston: Allyn and Bacon, 1963).

³⁷ “One World,” *Forbes*, Kasım 15, 1968, s. 90.

³⁸ A.g.c., s. 93.

Çokuluslu şirketler pazarlama kanalları ve iletişim araçları üzerindeki kontrolleri aracılığıyla bu sürecin hızlanması-na katkıda bulunurlar. Yeni bir ürünün geliştirilmesi sabit bir maliyettir; bir keşif ya da yenilik için gerekli olan harcamalar bir kez yapıldıktan sonra, bu harcama sonsuza dek geçmişte kalır. İşte bu nedenle fiilî üretim maliyeti genel olarak satış fiyatının oldukça altındadır ve üretimin miktarını belirleyen sınır, artan maliyetler değil ama piyasa doygunluğu nedeniyle görülen talep düşüşüdür. Bundan dolayı da şirketler, bağımsız yenileştirme merkezlerinin piyasaya girişini önlemede ve ürünlerinin yaygın biçimde dağılmasını sağlayan bir sistemi koruma konusunda güçlü bir çıkara sahiptirler. Dolayısıyla çokuluslu şirketlerin az gelişmiş ülkelerdeki çıkarları, az gelişmiş ülkelerdeki piyasa büyüklüğünün ortaya koyduğundan daha büyüktür.

İletişim

Mekânsal teşkilât iletişim sistemleriyle yakından ilişkilidir. R. D. McKenzie iletişimin, ulaşımdan ayrılmasının, yönetimin, faaliyetlerden ayrılmasını nasıl olanaklı kıldığını ve geniş temelli, bütünleşmiş sanayi sistemlerinin ortaya çıkışını göstermektedir:

On dokuzuncu yüzyıl ortalarından önce iletişim ve ulaştırma, pratik olarak eş anlamlı terimlerdi. Bilgi, mallar ve insanların nakledildiği araçların aynısıyla naklediliyordu; ancak telgraf, telefon ve kablosuz iletişim biçimlerinin gelişi bu durumu tümüyle değiştirmiş ve mekânsal örgütlenmede devrimci sonuçlar üretmiş bulunmaktadır. Bu ayrışmanın ilk etkisi, denetimin merkezileşmesini ve faaliyetin merkezsizleşmesini [*decentralization*] sağlayan nesneler ile fikirlerin aktarımındaki hızın oranıdır. Yönetim ve idare işlevi, faaliyet ya da uygulama işlevinden mekânsal olarak ayrılma eğilimindedir. Yeni iletişim düzenindeki işin ya da yönetimin planlanması ve idaresi, eylemin kendi düzeyinden çok, merkezden çevreye doğru dağılan iletişim noktaları üzerinden çok daha etkili biçimde yürütülebilir.³⁹

Çokuluslu şirketin çok sayıda destekleyicisi, çokuluslu

³⁹ R. D. McKenzie, "Concept of Dominance," a.g.e., s. 34.

şirketin modern iletişimin zorunlu sonucu olduğunu ileri sürerler. Örneğin Sidney Rolfe şunu savunur: “Çağımızın çatışması etnik merkezli ulusalcılık ile coğrafya merkezli teknoloji arasındadır... ve burada tarih değil, evrim yaşamsal önemdedir... ve dünyanın karşılaştığı şey *le defi americain* [Amerikan meydan okuyuşu/tehdidi, -ç.n.] olmaktan çok *le defi international*’dır [Uluslararası(nın) meydan okuyuş(u). -ç.n.].”⁴⁰

Dolayısıyla bu görüş, sorunun dikey bir tâbiyet sorunu olmaktan çok bir yatay bütünleşme sorunu olduğunu ileri sürer. Bu teknolojik determinizmin kabul edilmemesi gerekir. Yeni teknoloji, karşılıklı etkileşimi artırdığından daha büyük *karşılıklı* bağımlılık anlamına gelir, ama hiyerarşik bir yapı haline gelmesi zorunlu değildir. İletişim hatları, her bir noktanın çok sayıda başka noktaya doğrudan bağlandığı, dikey iletişim kadar yanal iletişime de izin veren bir şebeke biçiminde ayarlanabilirdi. Böyle bir sistem çok merkezli bir sistem olurdu; mesajlar bir noktadan diğerine bir merkez aracılığıyla değil doğrudan doğruya giderdi; her bir nokta kendi başına bir merkez olurdu ve merkez ile çevre arasındaki ayrım kaybolurdu.

Bu tür bir şebeke, iletişimin maliyetini büyük ölçüde azaltan havacılık ve elektronik devrimleriyle *daha fazla* olanaklı kılınmıştır. Eşitsizliği yaratan teknoloji değil, ama özünde simetrik olan iletişim araçlarının kullanımı üzerinde hukuksal bir asimetri ritüeli dayatan *teşkilât*tır; teşkilât mübadeleyi başlatmaya ve sona erdirmeye, bilgiyi depolamaya ve yeniden elde etmeye ve mübadelenin boyutu ile tartışmanın koşullarını belirlemeye yönelik olarak, yapay biçimdeki eşitsiz kapasiteler yaratır. Tıpkı geçmişte sömürgeci güçlerin bağımsız karar verme ve yaratıcılık merkezlerinin büyümesini önleyerek iç bölgedeki her noktayı metropole bağlamaları ve yanal iletişimi engellemeleri gibi çokuluslu şirketler de (devlet güçleri tarafından desteklenen) hiyerarşik bir sistem dayatarak denetimi merkezileştirirler.

Uluslararası iletişimin kontrol ve teşkilâtlanmasına bu açıdan bakılmalıdır. Örneğin ulusal planlama biçiminde alternatif bir örgütlenme sistemi hayal edilebilirdi. Çokuluslu şirket bir ya da birkaç sanayi dalını çok sayıda ülke üzerinde teş-

⁴⁰ Sidney Rolfe, “Updating Adam Smith,” *Interplay*, C. 2, Kasım 1968.

kilâtlandırılan özel bir kurumdur. Çokuluslu şirketin kutupsal karşıtı ise, çok sayıda sanayi dalını tek bölgede teşkilâtlandıran bir kamu kurumudur. Aynı zamanda, modern iletişim de, bilim ve teknolojinin uluslar ve ülkeler arasında özgürce akışını sağlayabilir ve tecrit edilme tehlikesini önleyebilirdi. Bölgeselleşme, uluslararasılaşmanın yerini alabilirdi. Kontrol alanı, tek bir devletin sınırlarına hapsedilebilir ve çok sayıda ülkeye yayılmayabilirdi. Çokuluslu şirketin avantajı onun küresel bakış açısıdır. Ulusal planlamanın avantajı ise oligopolcü anarşinin israfını, yani bir coğrafik alan sınırları içinde bulunan farklı sanayi dalları arasındaki anlamsız ürün farklılaşmasını ve dengesizliği ortadan kaldırabilme yeteneğidir. Ulusal planlama *bütün* karar verme düzeylerini tek yerde toplar ve her bir bölgenin becerilerinin ve uğraşlarının tam olarak gerçekleşmesini sağlar. Bu da ekonomik karar vermenin siyasal ve toplumsal kontrolünü olanaklı kılarak yerel düzeydeki kalkınma için yeni olanaklara kapı açar. Fakat tam tersine çok sayıda ülkeyi kapsamaları ve ulusal düzenlemelerden kaçınabilmeleri nedeniyle çokuluslu şirketler, siyasal bağlantıyı zayıflatırlar.

Kısım III

Dünya ekonomisinin geleceği

Giriş

Robert Rowthorn

Stephen Hymer'i Londra'da ilk gördüğümde, Kanada Hükümeti'ne bağlı Çalışma Ekibi için Kanada Sanayisinin Yapısını içeren çokuluslu şirketler ve ayrıca doğrudan yabancı yatırıma Atlantik Ötesi tepkiler konusunda bir makaleyi henüz yeni tamamlamıştı. Bu yazılarında (ki bunlardan birisi olan "Doğrudan Yabancı Yatırım ve Ulusal Ekonomik Çıkar" bu kitabın 7. Bölüm'ünde yer almaktadır) Hymer, çokuluslu şirkete, bu şirketin yarattığı sorunların mevcut kapitalist mülkiyet hakları çerçevesinde nasıl ele alınabileceğini hesaba katan ulusal burjuva bir bakış açısından yaklaştı. Bu tür bir yaklaşımda, her zaman olduğu gibi, devletin bir türdeki Genel İradeyi ifade ettiği ve bütün nüfus adına eylemde bulunabileceği varsayıldı. Gruplar ya da sınıflar arasındaki çıkar çatışması göz ardı edildi ve ayrıca çokuluslulara yönelik çeşitli alternatif politikaların sınıfsal niteliğine ilişkin hiçbir tartışma yoktu. Gerçekten de çözümlemenin bütünü, "ölkeler" ve şirketler bakımından yürütüldü. Bu yaklaşım bir düzeyde resmî bir çalışma ekibinde çalışan herhangi birinin maruz kaldığı sınırlamaları yansıtmaktadır; çünkü Kanada hükümeti, Marksist ya da sınıfsal olan bir çözümlemeyi elinin tersiyle açıktan iterdi. Ancak yaklaşım sözü edilen zamanda bir başka düzeyde bulunan Hymer'in kendi entelektüel pozisyonunu yansıtmaktadır. Hymer, siyasal ve duygusal olarak altmışlı yılların olaylarından ve radikal atmosferinden etkilenmişti, ancak bu radikalizm onun tröst karşıtı okulun geleneksel bir işletme ekonomistine has çözümleme yöntemini henüz ciddî biçimde etkilememişti.

Hymer'in bu erken dönem yazılarının temel saptamaları aşağıdaki gibidir. Çokuluslu şirketler kalıcıdırlar ve tıpkı mevcut durumdaki ulusal şirketlerin, ulusal planlama ya da anti-tröst birimler tarafından düzenlenmeleri gibi, bu şirketlerin de ideal olarak uluslararası türde bir birim tarafından düzenlenmeleri gerekir. Zorunlu ölçekteki uluslararası işbirliği, maalesef mevcut durumun ya da orta vadenin bir hedefi değildir ve tek tek ülkeler şimdilik yapabileceklerinin en iyisini yapmalıdırlar. Hymer ve çalışma ekibi, Kanada için en iyisinin yabancı sermaye gücünün sınırlandırılması ve dengeli ekonomik gelişmenin güvenceye alınması için tek taraflı eylemde bulunmak anlamına geldiğini ileri sürdüler. Yerel sermayenin, yabancı çokulusluların Kanadalı iştiraklerindeki paylarını satın alabilmesi, güçlendirilmesi ve teşvik edilmesi gerekirdi ve bu iştiraklerin bir hükümet acentası tarafından düzenlenmesi gerekirdi. Kanada bağlamında bu öneriler oldukça radikal sayılırdı, çünkü öneriler, devlet kontrolünün, büyük teşebbüslere dikkate değer şekilde uzanmasını ve ABD emperyalizmiyle doğrudan çatışmasını içeriyordu. Dolayısıyla alenen kapitalist bir duruştan başlayan Hymer ve çalışma ekibi, ulusalcılık mantığı aracılığıyla, mevcut kapitalist iktidar yapısının sorguya alındığı bir noktayı takip ettiler ve bu nedenle de tavsiyeleri hiçbir zaman Kanada hükümeti tarafından kabul edilmedi.

Çalışma ekibindeki çalışmasını tamamlamasından sonraki birkaç yılda, Hymer'in çokuluslular üzerindeki görüşleri –büyük ölçüde daha erken dönemlerindeki çalışmalarına içkin fikirlerin derinlerine doğru indikçe– birkaç yönden değişti. Örneğin çalışma ekibinin çalışması, çokuluslu şirketin örgütsel yapısı ve çokuluslu şirketin ulusal ekonomik gelişme bakımından ifade ettikleri konusunda çok az şey içeriyordu ve bu konu daha sonra “Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü” (yukarıdaki 6. Bölüm) adlı makalede derinlemesine tartışıldı. Bence bu makale onun çokuluslu şirkete ilişkin en iyi ve en olgunlaşmış makalesidir.

Uluslararası rekabetle ve dünya kapitalist genişlemesinin tarzıyla ilişkili bir başka yönde, Hymer ve ben, “Çokuluslu Şirketler ve Uluslararası Oligopol: Amerikan Olmayan Teh-

dit" (aşağıdaki 8. Bölüm) başlıklı makale için birlikte çalıştık. Makalemizin arka planı aşağıdaki şekildedir: Belli bir zamanda, İngiliz ekonomik gelişmesi ile eğer iktidara gelecek olursa sosyalist bir hükümetin karşılaşacağı sorunlar hakkında düşünmüştüm. Bu beni İngiliz emperyalizmini incelemeye ve dünya kapitalist rekabetinin doğası hakkında düşünmeye itti. Bu noktadayken, İngiltere'yi birkaç aylığına ziyaret etmekte olan Stephen Hymer'le karşılaştım. Kısa zaman içinde görüşlerimiz arasında ne kadar çok ortak nokta olduğunu fark ettik ve birkaç günlük heyecanlı bir tartışmadan sonra dünyanın en büyük şirketlerinin istatistiksel bir analizini yapma konusunda yardımlaşmaya karar verdik. Sonuçlar her ikimizi de şaşırttı. Şunu gördük ki, popüler inancın aksine, Amerikan devleri Avrupalı rakiplerini geçmiyorlardı, ama kendileri tehdit ediliyorlardı. Üstelik büyük firmalar, orta ölçekli firmalarla karşılaştırıldıklarında dezavantajlı bir durumda görünüyorlardı. Amerikan firmalarının oldukça yavaş büyümelerinin nedenini açıklamak kolaydı; bu şirketler, ağırlıklı olarak, oldukça yavaş genişlemekte olan ABD piyasasındaki satışlara bağımlı olduklarından bölgesel dezavantajlara maruzdular. Ancak orta ölçekli firmaların daha hızlı büyüüşü bizim için gizemli bir şeydi ve biz bunu hiçbir şekilde açıklayamadık. Gerçekten de ben hâlâ sözkonusu dönemde büyük firmaların neden bu kadar yavaş büyüdüklerini anlayamıyorum. Buna ilişkin belli bir cevap, bu şirketlerin, kendilerini altından kalkamayacak kadar aşmaları ve ciddî negatif ölçek büyümesi ekonomisini yaşamaya başlamış olmalarıydı. Bu mantıksız görünmektedir, ancak bundan daha iyi bir hipotez düşünemiyorum.

Yaptığımız istatistiksel çözümlemenin ışığında, çokuluslu şirketin sadece oligopol teorisi çerçevesinde anlaşılabilirliğini ileri sürerek uluslararası yatırım dinamikleri üzerinde düşünmeye başladık: Büyük firmalar, hem saldırgan, hem de savunmacı olmaya gereksinim duyduklarını akılda tutarak, genişleme kalıpları seçen diğer büyük firmalarla rekabet halindeydiler ve teknoloji ile ölçek ekonomisinden etkilendikleri kadar, piyasaların büyümesi ve yerleşim yerinden de etkilenmektedirler. Üstelik çokuluslu şirketler, orta ölçekli ya da büyük bir ülkenin başka bir yolla elde edemeyeceği sadece

çok az sayıda yararı beraberlerinde getirmektedirler. Örneğin Japonya çokulusluları içeri almamıştır ve yine de modern bir teknoloji elde etmiş ve üretimi, az sayıda büyük şirkette temerküz ettirerek devasa ölçek ekonomilerinin semeresini almıştır. Ayrıca eğer kapitalist Japonya bunu yapabildiyse, bizce her orta ve büyük sosyalist ülke de bunu yapabilirdi. Gerçekten de sosyalist bir ülke, ölçek ekonomilerini kendi yararına kullanma konusunda çok daha iyi bir durumda olacaktır: Ekonominin tümü, birleşmiş bir bütünlük olarak planlanabilir ve mevcut büyük firmalar, çok daha büyük birimlerde birleştirilerek savurgan tekrarlamalar ortadan kaldırılabilirdi. Sonunda mevcut ulus devletlerin henüz modasının geçmediği ve sosyalizmin, tek tek ülkelerin, sınırlarını çokuluslulara açmaksızın ve bağımsızlıklarını bazı uluslarüstü organlara kurban ettirmeksizin, modern teknolojiyi kendi yararlarına kullanmalarını sağlayabileceği sonucuna ulaştık.

Düşünüldüğünde, zannedirim bu koşulların sınırlanmaya gereksinimi vardır, çünkü bu koşullar, aslında sadece çokulusluların henüz hâkim bir pozisyon işgâl etmedikleri Japonya gibi ülkelerde uygulanmaktadırlar. Gelgelelim başta İngiltere ve Hollanda'da olmak üzere Batı Avrupa'nın çoğunda, büyük firmalar, faaliyetler bakımından halen, son derece yüksek düzeyde uluslararası nitelikte olduklarından, onları parçalara ayırmak ve burada tasarladığımız türde sosyalist bir ekonomi kurmak oldukça maliyetli olurdu. Gerçekten de Batı Avrupa ülkeleri, hem ticaret ve çokulusluların yayılması yoluyla, hem de buna bağlı olarak bağımsız ulusal gelişme alanının giderek küçülmesi nedenleriyle hızlı bir biçimde karşılıklı bağımlı hale gelmektedirler. Yeni ortaya çıkmakta olan Avrupa ekonomisiyle yeterli biçimde ilgilenmek, kıta ölçeğinde sosyalist planlamayı gerektirecektir. Ancak bu, uzun dönemli bir çözümdür, çünkü Avrupa'yı geniş biçimde planlamak için, gerekli siyasal koşulları oluşturmak birçok yıl alacaktır. Şimdilik örneğin Fransa ya da İtalya'daki Sol kanat hükümetler, münferit olarak, çokuluslularla anlaşma yapmaya ve onlarla işleyen bir ilişki kurmaya zorlanabilirler. Bu tür bir ilişkinin, gelecekteki yatırımlar ve üretim planları hakkında sözleşmeler yapmaktan, yerel iştiraklerin devlet mülkiyetine geçirilme-

sine kadar alabileceği çok sayıda değişik şekil vardır. Ancak bütün bunlar sadece geçici tedbirler olacaktır ve uzun vadeli gereksinim, belirli türlerdeki uluslararası planlamanın devam ettirilmesi olacaktır. Çokuluslu şirket, uluslararası sosyalizmi, ticaretin daha önce hiç yapmadığı bir şekilde, bir zorunluluk (ve bir olasılık) haline getirmektedir.

Bu kısımda yeniden basılan üçüncü makalenin başlığı, “Birleşik Devletler’in Dış Yatırımı”dır (9. Bölüm). Bu makale az miktarda yeni malzeme içermektedir, ancak bu çalışmalarda Hymer’in daha önceki on beş yıl boyunca üzerinde çalıştığı bazı başlıklar birbirine nüfuz etmiştir ve ayrıca 1960’taki doktora tezinin içerdiği yayınlanmamış bazı çalışmalarını da güncellemiş olmaktadır. Makalenin çoğu, ABD’li şirketlerin dışarıdaki genişlemesinin ayrıntılı betimlemesine ayrılmıştır. Hymer, dev firmaların denizaşırı yatırımlarının çoğunluğundan nasıl sorumlu olduklarını ve bu yatırımların genişlemesinin nasıl otomobil, kimyasal ve petrol gibi belli spesifik sanayi dallarına yoğunlaştığını göstermektedir. Bu sanayi dallarında, Amerikan iştiraki, genellikle “hâkim üretici ya da az sayıdaki üreticilerden birisidir.” Hymer bu niteliklerin çokuluslu şirketlerle “hükümet arasında, ticaret üzerindeki bir alanda eylemde bulunan büyük bir devleti resmeden geleneksel görüşün ifade ettiğinden oldukça farklı bir karşılıklı etkileşim olduğunu göstermektedir. Büyük şirketler, uyumlu oluşları, bilgiye ve modern teknolojiye erişimleri, dünya çapındaki iletişim ağları ve uzun dönemli bakış açıları dolayısıyla, genellikle devletle yanyana ya da onun üzerinde hareket etmektedirler. Teoride şirket, devletin egemenliği altında faaliyette bulunan bir kişidir. Pratikte ise çok sayıda ulusal hükümetin gerçek iktidarı, çokuluslu şirkete göre egemen bir devletten çok bir kent yönetiminin iktidarı gibidir.” Hymer bundan sonra, yerel firmaların, ülke içi ekonomilerinin dışarıya yayılmasına nasıl tepki verdikleri konusu ile ilgilenmektedir. Bu firmaların bazıları ulusalcı bir pozisyon almakta ve yerel piyasalarının korunması amacıyla devlet gücünün kullanılmasını istemektedirler. Başkaları ise “uluslararası yanlısı” bir pozisyon almakta ve yabancı sermayeye ayrımcılık yapılması ya da çokulusluların eylem özgürlüğünün kısıtlanması

sonucunu doğuran önlemlere muhalefet etmektedirler. Sözü edilen son grup içinde, kendileri de faaliyetlerinde çokuluslu olan ya da bu yönde istekleri olan, çok sayıda daha büyük yerel firmayla birlikte, çokuluslulara malzeme tedariki yapan ya da çokulusluların ürünlerini dağıtan daha küçük uydu firmalar bulunmaktadır. Hymer fiilen çokuluslu olan ya da çokuluslu olacak olanlar ile bunların daha küçük dalkavukları arasındaki bu ittifakın çok güçlü olduğunu ve ekonomik ulusçuluğa muhalefetin de genellikle başarılı olduğunu ileri sürmektedir. Bu akla yatkın bir argümandır ve neden bu kadar az sayıda burjuva rejiminin çokuluslu şirketlerin yayılmasına direnmiş olduklarını açıklamaya yardımcı olmaktadır.

“Birleşik Devletler’in Çokuluslu Şirketleri ve Pasifikte Japon Rekabeti” (Bölüm 10) başlıklı makalede Hymer, daha önceki makalenin uluslararası bir yönetici sınıfın doğmakta olduğu ve çokuluslular çağının, ayrıcalıklı etki alanlarına ilişkin eski sistemi sona erdirmiş olduğu biçimindeki temasını almaktadır. Hymer Japonya’nın dış ekonomik pozisyonunun asimetrik durumuna, yani Japonya’nın doğrudan yabancı yatırımının, 1968 yılında, ihracata göreli olarak sadece %10 düzeyinde (Birleşik Devletler’in %168’lik durumuyla karşılaştırıldığında) olduğuna dikkatimizi çekmekle başlamaktadır. Hymer daha sonra, bu düşük yüzdelik oranın, Japonya’nın, Pasifik Kenarında büyüyen hammadde üretimi ağı ile Japon ekonomik yayılmasının fabrika şubeleri yollarıyla değil, temel olarak ürün paylaşımı, garanti edilmiş talep sözleşmeleri, teknik yardımlar vs. biçimini aldığı gerçeğinin üstünü örttüğünü göstermektedir. Ancak Hymer, Birleşik Devletler ile Avrupa’nın, Japonya’yı, “altını oymak”tan “birbirine kenetlenme”ye doğru bir kayma yaratması beklenen yalnızlık politikasını terketmeye zorlayacakları öngörüsünde bulunmaktadır. Azgelişmiş dünyanın durduğu yerden uluslararası kapitalizme bakan Hymer, büyük emperyalist güçlerin “üreticilere kredi teklif ederken” rekabet etmelerine rağmen “alacaklarını toplarken birleşik cephe oluşturdıkları” konusunda bizi uyarmaktadır. Hymer daha da ileriye giderek, teknik yardım ve benzeri nitelikteki anlaşmalar aracılığıyla, azgelişmiş ülkeleri “büyük ülkeler, giderek daha fazla muvazaa yaptıkça sürekli

bir bağımlılık sistemi içine" çektiği uyarısını yapmaktadır. Bu noktada Hymer'in kapitalist ürün döngüsü çözümlemesi can alıcı hale gelmektedir. Bütün büyük uluslararası firmalar ürün döngüsünün değişik aşamaları içindeki ürünlere sahiptirler ve bu firmalar az gelişmiş ülkelere sermaye ve teknoloji getirirler de, yeni teknoloji ve yeni ürünler üzerindeki denetimlerini, bu yolla bağımlılık ağlarını derinleştirerek korumaktadırlar.

Bu makalenin ilginç yönlerinden birisi, Hymer'in, emperyalizmin Üçüncü Dünya'da kapitalist gelişmeyi olanaksız kıldığı biçimindeki genel görüşü reddetmesidir: "Sorun, çok fazla, sanayi dalının hızlıca büyüyüp büyümeyeceği sorunu değil, ama sanayiye kimin organize edeceği sorunudur: *Ulusal* sermaye, *devlet* sermayesi ya da *yabancı* sermaye? Bu büyüme hangi yönde olacaktır ve bundan kim yararlanacaktır? "Hymer'in ekonomik bağımlılık eleştirisi, ekonomik bağımlılığın sanayinin gelişimini engellemesi değildir, ama bağımlılığın belli bir büyüme biçimine ve gelir dağılımı anlamına gelmesi ve ilgili ülkedeki kapitalist iktidarı güçlendirmesidir. Ben bunun doğru olduğundan eminim.

Son deneme olan, 1973'te yazılan "Uluslararası Politika ve Uluslararası Ekonomi: Radikal bir Yaklaşım"da (11. Bölüm) Hymer, sınıf mücadelesi sorunuyla ilk defa sistematik bir yöntemle ilgilenmektedir. Hymer dünya kapitalizminin eşitsiz gelişiminin çalışan sınıfı, bölgesel hatlar boyunca bölmüş olduğunu ve gerçek maddî yararlar karşılığında ast pozisyonunu kabullenen bir emek aristokrasisi yaratmış olduğunu ileri sürmektedir. Hymer 1950'li ve 1960'lı yıllar boyunca ayaklanmanın ve itirazın temel kaynağının, oluşmuş bulunan proletarya değil ama "potansiyel artık nüfus içindeki eski konumlarından gelerek ücretli emek gücüyle bütünleşen yeni tabaka" (örneğin köylülük) olduğuna işaret etmektedir. Ancak Hymer şeylerin değişmekte olduğunu ve bu yüzden gelişmiş dünyadaki emek hareketinin, gelecekte "yeni itiraz ve militanlık boyutlarıyla" aşılacağına inanmaktadır. Hymer çıkardığı bu sonuç için iki neden göstermektedir: Gerçek ücretler gelecekte, geçmişte arttığı kadar artmayacaktır ve işçilerin "tüketim toplumu"yla ilgili olarak gözleri açılmaktadır. Hymer emeğin buna cevabının "siyasal bir biçim ala-

çağını” ileri sürmektedir. “Yani bu mücadele, kapitalizm ve kapitalizmin merkeziliğinin sürekliliği konusu etrafında yer alan devlet iktidarı üzerindeki bir mücadele olacaktır. Devletler, ülkesel olduklarından, mücadele yeri, bağlam uluslararası bile olsa, büyük ölçüde ulusal ya da en azından bölgesel olacaktır. Bu mücadele, Birleşik Devletler’de muhtemelen belirli bir tür emek partisi oluşturma eğiliminde olacaktır. Avrupa’da Sosyal Demokrat ve Komünist partiler arasında muhtemelen daha yakın bir birlik ve bütünleşmeye yol açacaktır. Bu mücadele azgelişmiş ülkelerde, yeni proletarya ortaya çıktıkça, siyasette emeğin artan bir rol sahibi olmasına neden olacaktır vs.” Eğer Hymer’in Amerikan Emek Partisi’ne ilişkin oldukça hayalci olan atfını bir kenara bırakacak olursak, bu tahmin makûl bir tahmin gibi görünmektedir. Hymer buna rağmen, doğru şekilde, mücadelenin aşırı karmaşık olduğuna ve çıktısının önceden bilinen bir sonuç olmadığına da dikkat çekmektedir. Hatta Sağa doğru önemli bir kayma bile meydana gelebilecektir, çünkü “Gelişmiş ülkelerdeki işçi sınıfının ayrıcalıklı bir bölümü, sermayeyle, siyahları, Üçüncü Dünya insanlarını, yabancı işçileri, yaşlıları vs. baskı altına almak karşılığında daha yüksek kazançlar elde etmek amacıyla yeni bir emperyalist ittifaka katılmaktadır.” Hymer bunun beklenmedik olduğunu, ancak gerçekleşme olasılığının bile gelecek onyıllarda karşılaşılabileceğimiz tehlikelere karşı bir uyarıyı içerdiğini düşünmektedir.

Özetle bu bölümdeki makaleler kapitalizmin bir dünya sistemi olduğu biçimindeki anlayışımıza ve içinde bulunulan çağa içkin olan potansiyellere ilişkin değerli bir katkı olarak durmaktadır. Bu makalelerin hem altında yatan hem de makalelerde ortaya çıkan siyasal pozisyon klasik Marksist uluslararasılıktır. Marx Avrupa proletaryası hakkında, işçi hareketinin temel görevinin “çalışanlar ile işsizler arasındaki olağan işbirliğinin” kurulması olduğunu yazdı. Hymer makalesini, [İşçiler arasındaki rekabeti], bir dünya tarihsel bakış açısına ulaşıncaya kadar, giderek daha yüksek düzeylerde ortadan kaldırmak için sürekli mücadele...” çağrısı yaparak bitirmektedir.

7. Doğrudan yabancı yatırım ve ulusal ekonomik çıkar*

Kanada sanayisinin bu kadar büyük bir oranına yabancı firmaların sahip olması gerçekten bir fark yaratmış mıdır? Kanadalı ekonomistlerin çoğu, bunun çok büyük bir fark yaratmadığı cevabını veriyor gibi görünmektedirler.¹ Bu ekonomistler şunu savunacaklardı: “Yabancı yatırımlar siyasal bakış açısından sorunlar yaratabilir, ama ekonomik bir bakış açısından yabancı yatırım ülkenin son derece yararlıdır. Bir ticarî firmanın davranışı, onun milliyeti tarafından değil arz ve talep tarafından belirlenir. İster Amerikan mülkiyetinde, ister Kanada mülkiyetindeki bir firma olsun, fonlarını, en çok kâr getiren seçeneğe yatırır ve her zaman kârlarını âzamileştirmeye çalışır. Kanada sanayisinin dışardan kontrol edilmesiyle, yabancıların dışarıdan bize getirdiği sermaye ve teknolojiye dolaylı çok fazla şey kazanılırken, hiçbir şey kaybedilmiş olmaz. Eğer siyasal nedenlerle yabancı yatırımlara sınırlamalar getirmek istersek, bu eylemin karşılığını ekonomik refahımızı düşürmek yoluyla ödemek zorunda kalırız.”

Bu muhakeme çizgisi lehine söylenecek çok fazla şey olmasına rağmen, bu çizgi tümüyle ikna edici değildir. Yabancı firmalar bize sermaye ve teknoloji getirmektedirler, ancak

* Bu makale ilk olarak *Nationalism in Canada*, Peter Russell, ed. (Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1966), s. 191-202. 'de yayınlamıştır. Telif hakları © 1966 by McGraw-Hill Ryerson Ltd.'e aittir. McGraw-Hill Ryerson Ltd.'in izniyle yeniden basılmıştır.

¹ Örneğin bkz: Irving Brecher ve S. S. Reisman, Royal Commission on Canada's Economic Prospects, *Canada-United States Economic Relations*, Ottawa, 1957; Abraham Rotstein, ed., *The Prospect of Change*, University League for Social Reform, Toronto, 1965 içinde Harry G. Johnson, *The Canadian Quandary*, Toronto, 1963; A. E. Safarian, “Foreign Ownership and Control of Canadian Industry”.

bazı durumlarda bize aşırı pahalıya mal olabilirler. Makûl kabul edilen düzenlemeler ve sınırlamalarla fiyatı düşürebiliriz ve daha yüksek siyasal bağımsızlık ile daha yüksek ulusal gelir aracılığıyla daha mutlu bir birleşim elde edebiliriz. Doğrudan yabancı yatırımın daha karanlık yönünün geçmişte Kanadalı ekonomistler tarafından ihmal edildiğini hissettiğimden, burada bu ihmal edilmiş olan yöne odaklanacağım. Doğrudan yatırım ile ilişkili bazı sorunları araştırmakla, geleneksel olarak zorunlu olduğu düşünülen daha ciddi kontrol edilmesi gereken bir olayı tartışacağım.

Doğrudan yatırım güdüsü: Eksik rekabet

Yabancı yatırım hakkındaki siyasal düşünce temel olarak ve doğru bir şekilde yabancı mülk sahipliği ve kontrolü konusu üzerine odaklanmaktadır. Yabancı mülkiyeti, yabancı yatırımın ya da dışarıdan gelen sermaye akışının tümüne eşlik etmez; yabancı tahvil alımları ve kontrolsüz hisse senetleri bunun tipik örnekleridir. Diğer taraftan doğrudan yatırım, yabancının, sermaye ihraç ederek, kontrolü ele geçirdiği ve karar verme mevkilerini elinde tuttuğu durumları ifade eder.²

Şimdi Kanada'da doğrudan yatırım ile ilgili herhangi bir tartışmaya başlamak için şu soruyu ortaya koymanın en uygun zamanıdır: Yabancı firmaları, Kanada'da fabrika şubeleri ya da iştirak sahibi yapmaya iten güdü nedir? Bu güdü kabaca sermaye maliyetlerindeki farklılıklar değildir; her ne kadar bu farklılıklar bir rol oynasa da bunlar yaşamsal önemdeki belirleyiciler değildir. Eğer sermayenin getiri oranı Kanada'da, ABD'de olduğundan daha yüksekse, kabul edilmelidir ki Amerikalılar, Kanadalılara borç para vermeyi kârlı bulacaklardır. Ancak bu durum, Amerikalıların tamamıyla sahibi oldukları ve kontrol ettikleri iştiraklere neden doğrudan yatırım yapmayı tercih ettiklerini açıklamaz. Bu araç seçimini açıklayan başka etmenler de olmak zorundadır.

Amerikan ya da İngiliz firmasının Kanada'da bol miktar-

² "Doğrudan yatırım" ve "kontrol"ün resmi anlamları için bkz: Tapu İstatistikleri Bürosu, *Canada's International Investment Position 1926-1954*, Ottawa, 1956, s. 24. Bu kavramlara içkin olan karmaşıklıklarla ilgili bir tartışma için bkz: yukarıda alıntı yapılan Safarian s. 224-225.

da bulunan hammadde ihtiyacını karşılamak için orada iştirak edindiğini söylemek de yeterli olmayacaktır, çünkü bu açıklama, hammadde edinimini başka bazı alternatif araçlar yerine neden doğrudan yatırımla edinmeyi seçtiği sorusunu cevaplamada başarısızlığa uğrar. Örneğin bu firma doğrudan mülkiyet ve kontrole büyük miktarlarda para yatırmak yerine, hammaddeyi bağımsız bir Kanadalı firmadan satın alabilirdi. Benzer şekilde, üstün teknolojisini ve kendi markasını Kanada'da kullanmak isteyen yabancı bir firma bunu yapmak için bir iştirake yatırım yapmak zorunda değildir; bu firma sağlayacağı avantajı bağımsız bir Kanada firmasına kiralayabilir, lisans verebilir ya da başka türlü satabilirdi. Bu firma neden bu yola başvurmamaktadır?

Kesin bir şekilde söylenebilir ki yabancı firma, kârlarını azamileştiren seçeneği tercih edecektir. Lâkin Kanadalılar için sorun, sözkonusu bu özel alternatifin aynı zamanda Kanada'nın çıkarları açısından da en uygun olup olmadığıdır. Kanadalı şirketin doğrudan yabancı firmalara bağlanması bizim yararımıza mıdır, yoksa Kanadalı firmanın bağımsız olması mı bizim için daha mı iyi olurdu? Hangi ticarî teşkilâtlanma biçimi Kanada'da daha çok üretim, Kanadalı tüketiciler için daha düşük fiyatlar ve Kanada ihracatı için daha yüksek fiyatlarla sonuçlanır? Bu ana firmanın, Kanadalı iştirakini denetlemesi aracılığıyla neyi gerçekleştirmeye çalıştığını bilemediğimiz sürece herhangi bir şeyden emin olamayız.

Şimdi Birleşik Devletler'deki ilgili sanayi dalının az sayıda firmadan oluştuğu olgusundan türeyen doğrudan yatırım güdüsüne ilişkin durumlar üzerinde düşünelim. Çok sayıda sanayi dalında mevcut olan bu oligopolcü piyasa yapısı, tek bir tekelci firma ile çok sayıda firmanın tam rekabet kutupları arasındaki bir yerlerde duran bir eksik rekabet durumudur. Dikkatimizi bu oligopol ile sınırlamak, yelpazedeki bütün olasılıkları ihmal etmek anlamına gelse de bu savunulabilir bir durumdur, çünkü Kanada ve başka yerlerdeki ampirik bulgular, doğrudan yatırımların piyasa payının geniş ölçüde az sayıda firma tarafından bölüşüldüğü sanayi dallarıyla ilişkilendirme eğiliminde olduğunu göstermektedir.³ Bu durumda az

³ Bu makalenin dayandığı teorik çerçeve ve ampirik bulgular hakkındaki daha

sayıda firma tarafından nitelenen ya da ekonomistlerin deyi-miyle, nedenleri ve sonuçları yüksek yoğunluklu bir sanayi yapısının terimleri ile değerlendirmek anlamlıdır.

Yatay bütünleşme

Büyük ölçek ekonomilerinin ya büyüklükten kaynaklanan avantajların ya da potansiyel rakiplerle karşılaşma olasılığına karşı piyasaya girişe konulan çeşitli engellerin var olduğu bir sanayi dalını ve bunun sonucunda her bir ülkede sadece az sayıda firmanın kaldığını düşünelim. Rekabet, fiyatı düşürme ve kârları azaltmaya eğilimli olduğundan, bu lider firmalar, rekabeti sınırlamak için aralarındaki bir anlaşma için her türlü güdüye sahip olacaklardır. Eğer uluslararası ticaret yapılyorsa, fiyat ve piyasa payları bakımından yapılacak anlaşmaların, yerli firmalar kadar yabancı firmaları da kapsamı için ulusal sınırların ötesine genişlemeleri zorunludur. Fiyat ve piyasa payları anlaşmalarına dayalı uluslararası karteller, firmaların uluslararası muvazaaları gerçekleştirmek için kullanmış oldukları araçlardan birisidir. Doğrudan yatırım, firmaların uluslararası bütünleşmesini gerçekleştirmek için kullandıkları bir başka araçtır. Bütünleşme, aynı ürünleri üreten farklı firmaları ilişkilendirmesi anlamında yataydır. Doğrudan yatırım, bir firmaya bir ülkede, bir başka ülkenin bir teşebbüsünün fiyat ve ürün kararları üzerinde kontrol imkânı verebilir. Tam bir muvazaa tesis edebilmek için dünyada belirli bir ürünü üreten bütün teşebbüslerin, her bir ülkedeki fiyatları, üretimi ve satışları kontrol eden ve küresel kârları azamileştiren tek bir büyük uluslararası firma içinde birleşmeleri gerekirdi. Muvazaa gerçekte bu boyutlara ulaşamasa da, ne tümüyle muvazaa yapan, ne de tümüyle rekabet eden az sayıda büyük uluslararası firmanın olduğu noktada durmaktadır.

Yabancı yatırımın bu tür sanayi dallarındaki etkisinin iyi mi yoksa kötü mü olduğuna dair bir değerlendirme, yaban-

cı mülk sahipliğinin rekabet düzeyi üzerindeki etkisi dikkate alınmadan yapılamaz. Yabancı mülk sahipliği işlemi, dünya-daki firma sayısını düşürmektedir ve eksik rekabet davranışını özendirme eğilimi taşımaktadır. Eksik rekabet, kaynakların (kıt emek ve sermaye gibi) etkin dağıtım oranını düşürdüğü için genel olarak ekonomik refahı da düşürmektedir. Yani tüketicilerin karşılaştıkları fiyatların daha da yükselme eğilimi, tüketicilerin daha da yoksullaşma eğilimini güçlendirir. Dola-yısıyla yatay bütünleşme yaratan doğrudan yatırımlar, dünya geliri üzerinde zarar verici bir etkiyi içermeye eğilimindedir. Her bir ulusa özgü oligopolcü sanayi dallarının performan-sını değerlendirmeye ve uygun görüldüğünde çareler uygulamaya çalışan yasal süreçler bulunmaktadır; bu tür yasal dü-zenlemeler pratikte daima mevcut olmasa bile, Kanada'daki birleşme karşıtı yasaların işlevi ilkesel olarak budur. Ancak Kanada'da ve diğer ülkelerde, piyasa rekabetini (ya da bu rekabetin yokluğunu) sanki yerel kaynaklıymış gibi ve sanki yabancı yatırımın yarattığı uluslararası sorunları, rekabetçi ve oligopolcü davranışlardan bağımsızmış gibi tartışmak eğilimi bulunmaktadır. Doğrudan yatırım ve birleşme karşıtı politika nâdiren birlikte düşünülmektedir. Rekabet, doğrudan yabancı yatırımla ilişkisine çok az dikkat edilerek incelenirken, doğ-rudan yabancı yatırım, sanki tek başına sermaye ve teknoloji sorunuymuş gibi tartışılmaktadır.

Aslında birleşme karşıtı yasalar, tamamıyla yerel sanayi dallarının varolduğu durumlardan daha çok, yabancı mülk sahipliğinin olduğu durumlarda rekabetçi davranışın daha şiddetli bir biçimde uygulanmasını zorlamak için tasarlan-mışlardır. Çünkü oligopol kaynakların yanlış dağıtıldığı ve verimliliği düşürdüğü gibi, firmaların kârını artırmakta ya da geliri, oligopolcülerin lehine olmak üzere yeniden dağıt-maktadır. Tümüyle Kanadalılara ait olan sanayi dallarında, yeniden dağıtım uygulaması, geliri bir grup Kanadalıdan alır ve bir başka gruptaki Kanadalıya verir. Bunun iyi ya da kötü olması, verenlerin ve alanların kim olduğuna ve bunların her birinin paralarıyla ne yaptığına bağlıdır. Örneğin eğer kaza-nanlar kârlarını yeniden yatırıma dönüştürecek ve büyüme-yi destekleyecek olurlarsa, oligopol o kadar da kötü bir şey

olmayabilir. Ancak yabancı mülk sahipliğinin de bulunduğu yerlerde sonuç zorunlu olarak farklıdır. Oligopolden yabancıların payına düşen kazançlar ve yeniden dağıtım uygulaması, Kanada'nın ulusal gelirini azaltır. Yabancı kazançları verilen hizmet ödemeleri yoluyla geri dönüyorsa, şikâyetle yer olmayabilir. Ancak oligopol koşullarında, yabancı kazançlarının bir bölümü, rekabetin sınırlandırılmasından kaynaklanan hizmet kaybı ve kaynakların etkin dağılımını azaltmak için ödenebilir.

Doğrudan yatırımın birleşme karşısı dolayımının neden gözardı edildiğini öğrenmek için daha uzağa bakmak gereksizdir. Çünkü böyle bir şey ilk olarak, sadece Kanada'da faaliyette bulunan teşebbüsleri değil, ama aynı zamanda Kanada'nın hükümler alanının dışındaki diğer ülkelerde faaliyet gösteren ana ve kardeş firmaların da incelenmesi anlamına gelirdi. İkinci olarak Kanada tarafından yapılan her eylem, sadece Kanada sanayisini ve refahını değil, yabancı ülkelerin de sanayisini ve refahını etkilerdi. Dolayısıyla uluslararası oligopolün düzenlemeye tâbi tutulması Kanada ile diğer uluslararası ilişkilerde düzenlemeler gerektirmektedir. Mevcut durumda bu tür bir düzenleme için ne herhangi bir mekanizma bulunmaktadır, ne de yakın gelecekte bu tür bir mekanizmanın yaratılması muhtemel görünmektedir. Burada ciddi bir politika boşluğu bulunmaktadır ve Kanada'nın bu konuda girişim başlatmasına gerek vardır. Kanada'daki ve Kanada'ya yatırım yapan ülkelerdeki birleşme karşısı yasaları ve anti-tröst yasaları, uluslararası ticaretin ve uluslararası firmaların, çok daha önemli roller oynadığı bir dünya için yeterli değildir.

Dikey bütünleşme

Doğrudan yatırımla ilgilenmenin karmaşıklıkları, dikey bütünleşme olayı, yani üretim sürecinin değişik aşamalarında faaliyette bulunan firmaların birbirine bağlanması olayının (bir çelik fabrikası ve bir demir cevheri madeni gibi) incelenmesiyle daha ayrıntılı biçimde gösterilebilir. Üretimde iki aşamaya sahip bir sanayi dalını düşünün; bunlardan *A* aşaması, Kanada'da ham madde üretiyor olsun ve *B* aşaması, Birle-

şik Devletler’de daha ileri işlemlerle uğraşsın. Basitlik için varsayalım ki Kanada’da sadece tek hammadde kaynağı ve bu kaynaktan üretim yapan sadece tek firma, tanım gereği tekel olan bir firma olsun. Benzer şekilde, Birleşik Devletler’de işleyen ve yine tekel olan sadece tek imalatçı olsun. Bu durumda hammadde fiyatı nasıl belirlenecektir? Cevap önemlidir, çünkü hammaddenin fiyatı yükseldikçe *A* aşamasında daha çok ve *B* aşamasında daha az kâr elde edilecektir. Firmalar fiyatları belirlemek için rekabete dayanamazlar, çünkü her bir taraf, diğer tarafla ilişki kurmak dışındaki bir seçeneğe sahip değildir. Hammadde satıcısı başka bir satış mağazası bulamaz ve alıcı, birbirleriyle rekabet eden başka tedarikçilerden yararlanma olanağına sahip değildir. Fiyat, rekabetçi bir piyasadaki arz ve talebe bağlı olmayacak, ama karşılıklı güç denemelerine bağlı olacaktır. Ancak eğer iki firma müşterek olarak sahiplenilirse çıkar çatışması ortadan kalkacaktır ve hammadde üzerinde bir fiyat belirleme konusu gereksiz hale gelecektir. Dikey olarak bütünleşen firma, birleşen *A* ve *B* aşamalarında elde ettiği kârını kolaylıkla azamileştirecek ve bu kârını iki aşama arasında nasıl dağıtacağına ilişkin bir endişe taşımayacaktır.

Bu tür bir durumla karşılaşan devletin tutumu ne olmalıdır? Bu tür bir durumun ekonomisi bir önceki yatay bütünleşmeden oldukça farklıdır. Dikey bütünleşme, üretim sürecinde rasyonelleşmeye olanak tanıyarak olağan biçimde daha düşük fiyatlara ve daha çok üretime öncülük eder ve bu yüzden de dünya üretkenliğiyle ilgili bakış açısından arzu edilir bir durumdur. Bu önermenin ispatlanması, burada meşrulaştırılması olanaklı olmayan anlamdaki bir teknik çözümlemeyi gerektirmesine rağmen, sezgisel bir argüman yeterli olabilir. Az önce çerçevesi çizilen dikey durumdaki tekelin iki –hammaddenin satıldığı piyasada tek firmanın ve imalattan sonra ürünün satıldığı piyasada tek firmanın olduğu– aşaması arasında bütünleşme yoktur. Bu ardışık tekel durumu, geleneksel olarak tekele atfedilen iki çarpık etkiyi içerir. Bu iki aşama tek bir firma altında birleştiğinde, hammadde piyasasındaki çarpıtma kaynaklarından birisi ortadan kaldırılmış olur. Her ne kadar bu ideal bir durum olmaktan uzak olsa da, her şeye rağmen

bir iyileşmedir ve dolayısıyla bunun arzu edilir bir durum olduğuna ilişkin bir varsayım bulunmaktadır.

Ancak bu dikey bütünleşme, dünya kaynaklarının daha etkin biçimde dağıtımına yol açabilse de Kanada bundan yararlanamayabilir. Son bakışta önemli olan kazançların nasıl dağıtıldığıdır. Kazançların bir bölümü, imal edilen nihaî ürünün tüketiciye daha düşük fiyatlar şeklinde ulaşmasıdır; dolayısıyla Kanada, sadece bu tüketiciler Kanadalı ise kazançlı çıkar. Kazançların geriye kalan bölümü kâr olarak tahakkuk eder ve Kanada'nın buradaki payı vergi politikasına bağlı olacaktır. Şirket muhasebeleştirme amaçlarıyla (dikey olarak bütünleşmiş) hammaddeyi, *A* aşamasındaki hammadde kanadından, *B* aşamasındaki imalat kanadına sattığı noktada fiyatı belirler; bu fiyatı kullanarak kârları hesaplar ve buna uygun olarak da vergi ödemeye gayret eder. Ancak bu hammadde fiyatı aşırı derecede keyfi bir fiyattır. Bu fiyat kol boyu mesafede oluşan herhangi bir ekonomik işlemi yansıtmayan, daha çok ana firma ile iştirakini ilişkilendiren bir defter maddesidir. Firma toplam vergi hesabını asgarileştiren bir fiyat belirlemeye çalışacaktır, ama bu fiyatın Kanada'nın ödenmiş vergilerdeki payını azamileştiren bir fiyat olup olmayacağı açık değildir. Bu sorun gayet pratik olan serbest piyasa fiyatı aracına başvurulur da çözülemez; çünkü eğer bir serbest piyasa olsaydı *B* aşamasındaki firma, hammaddesini bu piyasadan almış olacaktı ve hiçbir zaman *A* aşamasındaki tedarikçinin doğrudan denetimini ele geçirmemiş olacaktı. Bu rekabetçi bir durum olmadığından, "âdil" (rekabetçi) bir fiyat yoktur. Farklı ülkelerdeki firmaların daha yakın koordinasyonundan türeyen kârlar, müşterek olarak tümüne birden akar ve ekonomik bir kriter yoluyla bunlardan herhangi birisine tek başına dağıtılamaz. Dikey bütünleşmenin iyileştirilmiş verimliliğinden kaynaklanan kazançları dağıtmak için siyasal bir çözüm zorunludur. Şimdilerde birçok sanayi dalında elde edilen kârların önemli bir bölümünün Kanada dışına çıkıyor olması mümkündür, çünkü Kanada'da bulunan hammaddeler genellikle ülke dışından mülk edinilmiştir ve ülke dışında kullanılmaktadır. Kanadalı vergi yetkililerinin bu biçimdeki bütün işlemleri oldukça doğru biçimde değerlendirmeleri ve Kanada'nın vergi payını azamileştirme yönünde çabalamaları gereklidir.

Teknoloji ve girişimcilik

Doğrudan yatırım, sadece sermaye akışını kapsamaz, ama aynı zamanda teknoloji ve girişimcilik akışını da kapsar. Piyasanın kusurlarına ilişkin bir çözümleme, ekonomik büyüme sürecindeki bu iki kritik faktörün çözümlemesine içkin olan karmaşıklıklara yaklaşımda yararlı bir yöntem haline gelir.

Yabancı mülk sahipliği, genellikle yabancıların üstün teknolojiye sahip oluşlarına dayanmaktadır. Bir patente –ya da eşsiz (farklılaştırılmış) bir ürüne ya da bazı başka avantajlara– sahip bir firma, sağladığı bu avantaj bakımından bir tekeldir. Bu firma doğrudan bir yatırım yapmak yerine neden bu patenti satmamaktadır? (ya da kiralamamaktadır?) Eğer çok sayıda alıcı olsaydı, firma böyle yapmaya eğilimli olurdu, çünkü böyle bir durumda maksimum rantı çekip çıkarmak için güçlü bir konumda olurdu. Ancak firmanın sadece birkaç alıcıyla karşılaşması halinde pazarlık pozisyonu çok daha zayıftır. Az sayıda alıcı, şirketin tekel gücünü dengeleme eğilimindedirler. Şirket dengeleyici karşı gücü atlatmak için elinde bulundurduğu patenti kiralamak ya da satmak yerine, kendisine ait yabancı iştirake doğrudan yatırımı yaptırmayı tercih edebilir. Ancak şirketin pozisyonu bu yolla iyileştirilirse de bu, doğrudan yatırımın Kanada'nın çıkarına olduğu anlamına gelmez. Kanada için bu üstün teknolojiye, yabancı firmanın çok daha düşük bir gelir sağlayacağı şekilde daha düşük bir maliyetle ulaşmak mümkün olabilirdi. Bu şimdiye kadar hiç keşfedilememiş bir sorundur ve bunun spesifik bir sorun olması olanaksızdır. Ancak bazen patentlerin kullanımı üzerine sınırlamalar konması gerektiği geniş bir kabul görmektedir; bu yüzden uluslararası yatırımı teşvik eden patentlere kesinlikle özel önem verilmesi gerekir.

Teknoloji konusuna üç hedef açısından bakılabilir. İlk olarak Kanada'nın dünyadaki en iyi teknolojiyi hızlı şekilde uyarlamayı güvenceye almasını diliyoruz. İkinci olarak bu teknolojiye aşırı yüksek bir fiyat ödemekten kaçınmayı diliyoruz. Üçüncü olarak Kanada'da girişimci ruhun oluşumunun teşvik edilmesini diliyoruz. Oligopol çözümlemesi şunu gösterdi ki, ilk hedefin başarılması konusundaki aşırı endişe, ikinci hedefi tehlikeye atabilirdi. Aynı şekilde üçüncü hedefin

yararına olmak üzere yabancı mülk sahipliği üzerine sınırlamalar konmasına ilişkin bir iddia ileri sürülebilir.

Kanada'daki büyük hacimli yabancı yatırım, Kanadalı girişimcilerin kıtlığı varsayımına dayanıyor görünmektedir. Ancak bunların hangisi neden ve hangisi sonuçtur? Genellikle yabancı yatırımın, yerel girişimci kıtlığının bir sonucu olduğunu düşünürüz, ama belki de yabancı yatırım yerel girişimci kıtlığının yaratılmasına yardımcı olmuştur. Uç bir örnekle Kanada'nın doğrudan yabancı yatırımların tamamını yasakladığını varsayalım. Bu kesinlikle teknoloji akışını yavaşlatacak ve Kanada'da kullanılan tekniklerle başka yerlerde bulunabilecek en iyi teknikler arasında bir boşluk yaratacaktır. Bu durumda ne olacaktır? Zaman içinde, bu boşluk büyüyecek ve Kanadalılar için bu boşluğun nasıl doldurulacağı konusunda giderek artan bir güdü oluşacaktır. Bu güdü Kanadalı girişimciliğin büyümesini özendirmeyecek midir? Başlangıçtaki öğrenme dönemini bir kez aştıktan sonra Kanadalı girişimciler kendi ayakları üzerinde duramayacaklar mıdır? Bu durumlarda Kanada'daki girişimci kıtlığı ortadan kalkabilecek ve bununla birlikte bu kadar çok yabancı yatırım ihtiyacı da kalkacaktır. Tıpkı bir gümrük tarifesiz konusunda bebek bir sanayi bulunduğu argümanı gibi, yabancı mülk sahipliğini sınırlamak için de bebek girişimciler bulunduğu argümanı bulunabilir.

Buna karşı, yabancı firmalar bir özendirme etkisi oluşturarak Kanadalı girişimcileri güdüleyebilirler ve doğrudan yatırımı engellemenin ise daha çok değil daha az Kanadalı girişimciye neden olacağı ileri sürülebilir. Bu çerçeveye uygun olarak, dışarıdan firmaların varlığının, halen mevcut Kanadalı firmaların kendi ayakları üzerinde durmalarını sağladığına ilişkin bazı örnekler bulunmaktadır. Ancak yeni Kanadalı firmaların büyümesi teşvik mi edilmiştir, yoksa engellenmiştir? Kanada'daki tarihsel kayıtların ürktütücü özelliklerinden birisi, yabancı sahipliğinin ve denetiminin boyutunun zaman içinde düşeceğine ilişkin görünür bir eğilimin bulunmamasıdır; kanıtlar tam tersine zaman içinde bu konuda dikkat çekici bir istikrarın oluştuğu yönündedir.⁴ Yabancı firmaların, hem

⁴ Safarian, yukarıdaki alıntı, s. 226-8.

genel olarak, hem de sanayi dalları içinde piyasa paylarını korudukları ve Kanadalı firmalara geçit vermedikleri görülmektedir. Bu durum, çok sayıda başka ülke için de aynı şekilde geçerlidir. Genel olarak doğrudan yatırımın eski durumunu koruyarak ya da genişleyerek kendini idame ettirdiği görülmektedir. Yabancı yatırımın, yerel yatırıma yol vermiş olduğu önemli örnekler sadece I. ve II. Dünya Savaşları boyunca, özel koşulların İngiliz ve Alman iştiraklerinin Amerikanlaşmasına yol açtığı dönemde Birleşik Devletler’de meydana geldi. Savaş âdeta Amerikan firmaları için yapay koruma yarattı; Kanadalı firmalar için muhtemelen şimdi korumaya gerek duyulmaktadır.

Alternatif sermaye kaynakları

Şimdiye kadar sermayeye özen gösterilmemiştir. Okuyucu pekâlâ kurunun yanında yaşı da yaktığımızı düşünecektir. Eğer Kanada’da sanayi dalları içindeki rekabet düzeyini doğrudan yatırımı kısıtlayarak iyileştirmeye çalışıyorsak, yabancı firmaların bize getirdikleri sermayeyi kurban etmiş olmayacak mıyız ve bu da ekonomik refahta net bir kayıp anlamına gelmeyecek midir?

Bu bağlamda işaret edilmesi gereken ilk nokta, burada Kanada’nın dışarıdan ödünç alması gereken sermayenin *miktartarını* tartışmadığımız, aına bunun yerine borçlanmanın hangi *biçimde* yapılması gerektiğini tartışıyor olduğumuzdur. Eğer doğrudan yatırımı sınırlarsak, yine de piyasadan istediğimiz kadar tahvil ve denetlenemeyen hisse senedi karşılığında borçlanma özgürlüğüne sahip oluruz. Doğrudan yatırım kaybının yerini doldurmak için bu portföy yatırımından yeterli miktarda elde edip edemeyeceğimiz sermaye piyasalarının ne kadar eksiksiz olduklarına bağlıdır. Üç bir örneği ele alıp Kanada’nın, bütün Amerikan firmalarını, makûl bir zaman içinde Kanadalı iştiraklerinden vazgeçmeye zorladığını varsayalım. Bu durumda Amerikan firmaları Kanadalı alıcılar ararken, Kanada’da da açıkça sermayeye giderek artan bir talep sözkonusu olurdu. Ancak Birleşik Devletler’de de, eş zamanlı olarak, Amerikan satıcılarının Kanada’daki satıştan elde ettikleri gelirlere tamamen eşit miktarda bir sermayeden

oluşan bir arz fazlası yaratılmış olurdu. Tam işleyen bir sermaye piyasasında sonuç, Birleşik Devletler'de faiz oranlarının düşürülmesi, Kanada'daki faiz oranlarının yükseltilmesi ve Kanada'ya bir sermaye akışının teşvik edilmesi olurdu. Bunun sonucunda Amerikan yatırımcıları ellerinde tuttıkları Kanada tahvilleri ile Kanadalı firmaların hisse senetlerini artırırlardı. Tam işleyen bir sermaye piyasasında bunun en son sonucu, Kanada'da aynı miktarda toplam Amerikan yatırımı olurdu, ancak bu yatırımın biçimi farklı olurdu: Yatırım, denetime sahip Amerikan şirketleri yerine, denetime sahip olmayan Amerikan yatırımcıları tarafından yapılardı.

Ancak gerçek dünyada sermaye piyasaları eksiksiz olmaktan uzaktırlar. Doğrudan yatırım kaybı, muhtemelen portföy yatırımındaki bir artışla tümüyle karşılanmayacaktı. Bu durumda bir bedel ödenecekti, ancak bu bedel, sermaye piyasaları hiç işlemiyor olmadıkça, Kanada'daki toplam doğrudan yatırım miktarı kaybından çok daha az olacaktı. Bu yatırımın bir kısmı yeni bir biçim altında geri gelecekti.

Ancak hiçbir net kayıp olmaması gerektiği düşüncesinin olduğu tarafta bir başka argüman vardır. Amerikan firmalarını hisse senetlerini satmaya zorlamak, bazı güzel şaşırtıcı sonuçlara neden olabilirdi. Doğrudan yatırımın önemli niteliklerinden birisi, ana firmaların iştiraklerinin neredeyse tümüne sahip olmak konusundaki ısrarlarıdır. Bu makale boyunca, yabancı doğrudan yatırımcının güdüsünün toplam kârlarını azamileştirmek olduğu ileri sürülmüştür. Bu kârlar, tekerci (ya da oligopolcü) yarara dayandığı ölçüde ve tümüyle bütünleşmiş bir karar verme birimi tarafından ele geçirildiğinde azamileştirilir, dolayısıyla bu da tam kontrol edilen ve tümüyle sahiplenilmiş iştirakleri gerektirir. Belli fiyatlar ana firmanın Kanada'daki faaliyetlerine ilişkin hisselerini Kanadalılara satmaya teşvik edecek kadar yüksekken, belli sayıda etmen bunun olabilirliğini düşürür. Yerel sermaye piyasası zayıf olabilir ve muhtemel alıcılar yerel faaliyetin kârlılığını değerinden aşağıda tahmin edebilirler. Ana firma denetimi kaybetmekten korkabilir ya da kabaca azınlık hisselerini dikkate almak istemeyebilir; kendi ülkesinde bütünleşik bir tarzda faaliyette bulunulmaya alışmıştır ve ne pahasına olursa

olsun dışarıda da aynı yöntemi kullanmak isteyebilir. Firma kendisini bir yatırımcı olarak değil, bir imalatçı olarak görme eğilimindedir ve yerel katılıma izin vererek, artık fonlara da sahip olma arzusuna sahip değildir. Firmanın görüşü potansiyel yerel hisse senedi sahiplerinin, ana firmanın hisselerini satın almayı tercih etmeleri gerektiği şeklindedir, çünkü bu durumda yerel hisse senedi sahipleri küresel kârlardan pay alma olanağına kavuşacaklar ve daha küçük ya da daha uzmanlaşmış yerel faaliyetlere ekli risklerden kaçınmış olacaklardır.⁵

Yabancı firmanın Kanadalı iştirakini tümüyle denetimine alma tercihi, Kanadalıların ana firmanın hisselerini satın almak istemeleri hali hariç olmak üzere, Kanadalıların hisse senetlerine katılımdan dışlanması anlamına gelmiştir. Bunun sonucu, Kanada tasarruflarının daha düşük getiri oranlarına sahip diğer yatırımlara sapması olabilir. Bu da dolaylı olarak toplam Kanada tasarruflarının düşmesine neden olmuş olabilir. Yabancı mülk sahiplerini Kanada'da bulunan faaliyetlerindeki paylarını satmaya zorlamakla, Kanadalıların getiri oranlarının yükseltilmesi ve Kanada'daki sermaye yatırımlarını finanse etmek için gerekli ekstra tasarrufların elde edilmesi mümkün olabilir.

Argüman, eski bir argümandır. Doğrudan yatırımın önemli olduğu hemen her ülkede yerel hisselerin satılmasına zorlamak yönünde bazı hareketler olmuştur. Buna yönelik olarak geleneksel karşı argüman, bu tutumun şirketlerin etkin işleyişine müdahale anlamına geldiğidir. Ancak bu zorlama, etkili bir *tekelleşmeye* müdahale etmek olabilir ve bu biçimdeki müdahale son derece olumlu bir müdahale tipidir. Şuna dikkat etmek ilgi çekicidir ki Kanada, uzun zamandır net bir dış yatırım alıcısı olmasına rağmen, Birleşik Devletler'in ekonomik büyümesinden daha hızlı bir toplam ekonomik büyümeye

⁵ Bu etmenler listesi, Montreal Menkul Kıymetler Borsası tarafından, Kanadalı yatırımcıların, Kanadalı iştiraklerin hisse senetlerine erişimlerini artırmak için yaptığı bir kampanyaya ilişkin olarak Amerikan ana firmalarının verdiği cevaplardan çıkarılmıştır. Montreal Menkul Kıymetler Borsası'nın Bankacılık ve Finansman Kraliyet Komisyonu'na yaptığı sunuma ilişkin XII. eke bakınız. Sayın Eric W. Kierans'ın 1 Şubat 1966'da Toronto Finansal Analistler Derneği'ne yaptığı bir konuşmada cevap "tümüyle olumsuz" olarak nitelendirilmiştir.

sahip olmamıştır. Bu da ya Kanada'nın tasarruf eğiliminin (yatırım için) Amerika'nın tasarruf eğiliminden daha düşük olduğunu ya da sermaye verimliliğinin Kanada'da, Birleşik Devletler'de olduğundan daha düşük olduğunu gösterir. Yüksek düzeydeki yabancı yatırımın, düşük düzeydeki Kanada tasarruf oranının ve/veya daha düşük sermaye verimliliğinin nedenlerinden biri olması akla aykırı değildir. Bu konuda Kanada'da çok az ampirik araştırma yapılmıştır ve konunun hak ettiği miktarda daha çok çalışma yapılmadıkça kesinlik içeren hiçbir şey söylenemez.

Bu makalede yabancı yatırımın genellikle Kanada'nın ekonomik çıkarından yana olduğu ve yabancı yatırım düzenlenmesinin genellikle zarar verici olduğu varsayımına karşı çıkmaya çalıştım. Hükümetin, serbest piyasanın işleyişine müdahalesine karşı çıkmak için ekonomistler, Adam Smith'in "görünmez el"ine başvururlar, çünkü firmaların kâr azamileştirmeleri, kendi kârlarını geliştirmeye çalışırken genel refahı da geliştirmelerini güvenceye alır. Ancak bu argüman, mal ve faktör üretiminde piyasalarda etkin bir rekabetin varlığına bağlıdır. Çok sayıda yabancı yatırım örneğinde, piyasaların oldukça kusurlu olduğunu ileri sürmek için ampirik kanıtlar bulunmaktadır. Görünmez el varsayımı yanıltıcıdır ve bu nedenle de hükümetlerin özel şirketlerin kararlarına müdahale ederek gelir düzeyini yükseltmeleri olanaklı olabilir.

Piyasa kusurlarının önemli olması ölçüsünde, siyasal milliyetçiliğin maliyeti de genellikle zannedildiğinden daha düşüktür. Aslında, ekonomi teorisinin bakış açısından doğrudan yatırım üzerindeki sınırlamalar, Kanada'nın, Kanada sanayisini canlandırmak için oluşturduğu yüksek gümrük tarifeleri duvarından çok daha anlamlıdır. Çok sayıda ekonomik çözümleme bu gümrük tarifelerinin Kanada'nın çıkarlarına oldukça zarar verici olduğunu ileri sürmektedir; Kanada'nın kişi başına millî geliri Birleşik Devletler'deki kişi başına millî gelirden üçte bir oranında daha düşüktür ve bu farklılığın mutabek bir kısmı, Kanada gümrük tarifeleri nedeniyle oluşmuş olabilir.⁶ Buna rağmen, yabancı yatırım durumu sözkonusu

⁶ John Dales and H. Ian MacDonald'ın yukarıda sözedilen makalelerine bakınız. Benim makalem çok tartışılmış bir konu olan gümrük tarifeleri ol-

olduğunda, bazı teorik argümanlar, sorunun aşırı milliyetçiliğin değil bunun karşısındaki aşırı düşük milliyetçilik yönünde yattığını ileri sürmektedirler.

Buradaki temel amacım, tavsiyeden çok çözümleme yapmak olmasına rağmen yaptığım çözümlemeden özel milliyetçi politikalar yönünde argümanlar ortaya çıkmış bulunmaktadır. Kanadalı yetkililer, özellikle aşağıdaki çarelerin yapılabilirliğini düşünmelidirler:

- Yabancı firmaların rekabetçi davranmalarını sağlamak için Kanada'nın birleşme karşıtı yasalarını kullanmak,
- Uluslararası oligopol düzenlemelerinde diğer uluslarla işbirliği yapmak,
- Uluslararası firmaların Kanada'daki faaliyetleri sırasında ödedikleri Kanada vergi payını azamileştirecek vergi politikası kullanmak,
- Yabancı teknolojinin, yabancı mülkiyet sahipliği olmaksızın Kanada'ya akmasını sağlamak için patent yasalarını ve diğer araçları kullanmak,
- Kanada sanayisini ve girişimciliğini canlandırmak için tarifelerden çok doğrudan yatırım üzerine sınırlamalar kullanmak.

gusunu, yani yabancı firmaların Kanada gümrük tarifeleriyle Kanada'ya çekilmeleri konusunu gözardı etmiştir. Bu, ihmal edilmiş konular üzerine odaklanmayı sağlayabilmek amacıyla yapılmıştır ve yabancı mülk sahipliğinde gümrük tarifelerinin önemsiz olduğu anlamına gelmemektedir.

8. Çokuluslu şirketler ve uluslararası oligopol: Amerikan olmayan tehdit*

Ortak Yazar Robert Rowthorn

Son yıllarda Birleşik Devletler sermayesinin yabancı ülkelere büyük ölçekteki göçü ve çokuluslu şirketin sivrilmesi, ticarî örgütlenme evrimindeki bu son aşamanın doğası ve önemi hakkında dünya çapındaki bir tartışmayı canlandırdı. Bu denemenin amacı, dünyadaki en büyük 500 sanayi şirketi (yaklaşık olarak 300'ü ABD ve 200'ü ABD dışı) hakkındaki verilerle birlikte, basit bir oligopolcü model kullanarak, doğrudan yabancı ticarî yatırım sorununu, Avrupa bağlamı içinde incelemektir.¹ Amacımız çokuluslu şirket diyalektiği olarak adlandırılabilir şeyi, yani ana araçlarından biri olarak doğrudan yabancı yatırımı kullanarak dünya piyasasındaki paylar için rekabet eden ABD'li ve ABD'li olmayan şirketlerin yaptıkları hücumu ve karşı hücumu incelemektir. Ümidimiz

* Bu deneme ilk olarak Uluslararası Şirket, C.P.Kindleberger, ed. (Cambridge, Mass: M.I.T. Press, 1970), s. 57-91'de yayınlanmıştır. Telif hakkı 1970 M.I.T. Press'e aittir. M.I.T. Press'in izniyle yeniden basılmıştır.

¹ Bu makale için yapılacak araştırma Stephen Hymer için Dış İlişkiler Konseyi ve Robert Rowthorn için Cambridge Üniversitesi Ekonomi Fakültesi tarafından verilen bursla kısmen finanse edilmiştir. Bu makalenin taslak versiyonu, çok sayıda yararlı eleştirinin elde edildiği Toronto Üniversitesi, Cambridge ve M.I.T. ile Şili Üniversitesi Instituto de Estudios Internacionales'deki seminerlerde sunulmuştur. (Geoffery Whittington da taslak versiyona ayrıca belli sayıda yararlı eleştiride bulunmuştur.) Yazarlar ayrıca bu denemenin istatistiksel malzemelerinin hazırlanmasında yardımcı olan şu kişilere teşekkürlerini sunmak istemektedirler: Bayan P. Cunningham, Bayan J. McKenzie, Bayan R. Henderson, and Bayan H. Lackner. Son olarak el yazmasını daktilo eden Bayan J. A. Barnes ve Bayan M. N. Simmonds'a teşekkür etmek istiyoruz.

ticarî düzeyde faaliyette bulunan büyük şirketlerin oligopolcü rekabetleriyle ilişkili olan siyasal düzeyin birçok yönden bir göstergesi olduğunu düşündüğümüz bir tartışmayı, "Amerikan tehdidi"ne ilişkin tartışmayı, açıklığa kavuşturmak. Ayrıca "Amerikan Çokuluslu Şirketleri hayâleti"yle² başetmek amacıyla, Avrupa'nın mevcut birleşme ve rasyonelleştirme politikalarının bazı dolayımalarını ortaya çıkarmayı diliyoruz.

Servan-Schreiber'in³ Amerikan tehdidi çözümlemesi yararlı bir başlangıç noktası sağlar. Schreiber'in çözümlemesi üç temel önermeye dayanır. İlk olarak modern teknoloji büyük şirketleri gerekli kılmaktadır. Büyük şirket, sermaye temerküzü sağlayabilmesindeki ve bu sermayeyi etkin biçimde yönetebilmedeki yeteneği nedeniyle büyüme ve modernitenin zorunlu gereğidir. Bu konuda Servan-Schreiber'in çözümlemesi ile Galbraith'in *Yeni Sanayi Devleti*ndeki⁴ çözümlemesi

² Editör. "The Multinational Corporation: the Splendors and Miseries of Bigness." *Interplay*, Kasım 1968, s. 15. Bu kaynak diğer kaynaklar gibi çokuluslu şirkete ilişkin güzel bir tanım vermektedir: "Özel ellerde kalmayı sürdürürken ulusal sınırları ve ulusal düzenlemeleri aşan bir örgüt."

³ J.-J. Servan-Schreiber, *The American Challenge* (New York: Atheneum, 1968). Servan-Schreiber seçilmiştir, çünkü Servan-Schreiber belli bir görüşün en açık propagandasını yapan kişidir. Bu konudaki literatür burada alıntı yapılamayacak derecede geniştir ama en azından şunlardan söz etmemiz gerekir: C. Layton, *Trans-Atlantic Investments* (Boulogne-sur-Seine: Atlantic Institute, 1966); Colloque sur la politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs, Paris, 1966, M. Bye, ed., *La Politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs* (Travaux et recherches de la Faculté de droit et des sciences économiques de Paris, Série Europe, No. 7 (Paris: Presses Universitaires de France, 1968); C. P. Kindleberger, "European Integration and the International Corporation," *Columbia Journal of World Business*, C. I. No. 1, Kış 1966, s. 65-73; G. Y. Bertin, *L'Investissement des firmes étrangères en France* (Paris: Presses Universitaires de France, 1963); S. H. Robock, "The American Challenge-an Inside Story," *The Hermes Exchange*, C. I, No. 2, Ekim 1968, s. 9-12; B. Balassa, "American Direct Investments in the Common Market," *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 67, Haziran 1966, s. 121-46; *The Socialist Register* 1967, R. Milliband and J. Saville, eds. (London: Merlin Press, 1967) içinde E. Mandel, "International Capitalism and Supra Nationality,"; G. Ádám, "Standing up to the American Challenge," *New Hungarian Quarterly*, C. IX, No.3, Bahar 1968, s. 57-139

⁴ J. K. Galbraith, *The New Industrial State* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1967).

Tablo 1. Büyük sanayi şirketlerinin ölçek dağılımı

Satışların büyüklük sınıfları (milyar dolar)	Kümülatif firma sayısı						Toplam satışlar (milyar dolar)					
	1957		1962		1967		1957		1962		1967	
	ABD (2)	ABD dışı (3)	ABD (4)	ABD dışı (5)	ABD (6)	ABD dışı (7)	Toplamı n % si olarak ABD*	ABD (9)	ABD dışı (10)	ABD (11)	ABD dışı (12)	Toplamı n % si olarak ABD*
19.999 ila 26.005	-	-	-	-	1	-	100	-	-	-	-	100
15.345 ila 19.999	-	-	-	-	1	-	100	-	-	-	-	100
11.724 ila 15.345	-	-	1	-	2	-	100	-	-	14.6	-	100
9.033 ila 11.724	1	-	2	-	3	-	100	10.9	-	24.2	-	100
6.931 ila 9.033	2	1	3	-	4	1	80	18.8	7.4	32.3	-	86
5.318 ila 6.931	3	1	3	1	7	2	78	24.6	7.4	32.3	6.0	88
4.080 ila 5.318	5	1	4	2	9	2	82	33.3	7.4	37.0	10.1	85
3.131 ila 4.080	6	2	7	2	12	2	86	36.9	10.8	47.7	10.1	86
2.402 ila 3.131	11	2	11	3	28	5	85	50.2	10.8	58.2	12.6	86
1.843 ila 2.402	16	4	20	4	37	10	79	60.5	14.9	76.6	14.6	82
1.414 ila 1.843	22	5	29	8	50	18	74	69.9	16.5	91.9	21.2	79
1.085 ila 1.414	33	7	41	11	73	34	68	83.1	18.9	106.3	25.0	76
0.825.5 ila 1.085	45	8	56	23	101	61	62	94.0	19.8	121.0	36.1	72
0.639.8 ila 0.825.5	57	18	77	36	137	87	61	102.9	26.9	136.2	45.6	70
0.490.1 ila 0.639.8	81	27	108	61	175	112	61	116.5	31.8	153.4	59.5	69
0.376.0 ila 0.490.1	105	51	138	88	225	142	61	126.5	42.0	166.2	70.9	69
0.289.5 ila 0.376.0	143	67	180	118	278	185	60	139.2	47.3	179.9	80.9	68
0.221.4 ila 0.289.5	196	88	235	155				152.8	52.7	203.3	95.5	
0.169.9 ila 0.221.4			284	183								

*1967

arasındaki paralellikler hiç kuşkusuz açıktır. İkinci olarak, bir ülke (kita) kendi çokuluslu şirketleri olmaksızın bir sömürge haline gelecektir. Eğer Avrupa, Amerikan devleriyle başetmeleri için şirket sermayeleri yaratmazsa, sadece ekonomik alanda değil, ama siyasal, toplumsal ve kültürel alanlarda da ikincil bir sömürge rolü oynamaya indirgenecektir. Üçüncü olarak uygun çare negatif önlemlerden çok pozitif önlemlerde yatmaktadır. Japonların yapmış oldukları gibi, ABD’li şirketlere ait yatırım akışlarını sınırlamaya yönelik negatif önlemler, Servan-Schreiber’in görüşüne göre, Amerikan tehdidiyle başetmekten çok ondan kaçınmaya neden olacaktır. Servan-Schreiber bunun yerine, modern teknolojiye uyum sağlayan bir ekonomik yapı yaratmak için, üniversiteler ve hükümetle yakın işbirliği içinde çalışan ve gelişmiş ticarî örgütlenme yöntemleri kullanan dev Avrupalı şirketler yaratmak amacıyla Avrupa temelinde pozitif önlemler alınmasına ihtiyaç olduğunu ileri sürer.

Servan-Schreiber’in çözümlemesinin bu kısa özetinde, onun görüşlerine karşı âdil davranıldığı iddiasında bulunulmamaktadır. Bunun yerine, Avrupa ve Birleşik Devletler’de geniş kabul gören, daha fazla araştırma gerektirdiğini düşündüğümüz belirli anahtar özellikleri gösterdik. Avrupa meydan okuyuşunun, Birleşik Devletler sanayi örgütlenmesi modeline öykünme olduğu görüşü, çözümleme için önemli sorunları yaratmaktadır ve bu denemenin görevi bu sorunlara bazı geçici cevaplar formüle etmek olacaktır:

- 1 Son yıllarda ABD şirketlerinin ve ABD’li olmayan şirketlerin göreceli performansları ne olmuştur ve ölçek ne kadar avantaj sağlamıştır?
- 2 Avrupa birleşme hareketinin, Avrupa şirketlerinin gücü ve performansı ile ticaret ve yatırım kalıpları üzerindeki muhtemel etkileri nedir?
- 3 Servan-Schreiber’in siyasal çözümlemesi bakımından, dev Avrupalı şirketlerin yaratılması Avrupa’nın muhtemel “bağımsızlığını” nasıl etkileyecektir?

ABD’li ve ABD’li olmayan sanayi şirketlerinin ölçek ve performans bakımından uluslararası karşılaştırması

*Ölçek.*⁵ Amerikan meydan okuması konusundaki tartışmanın önemli bir odağı ABD şirketlerinin büyük ölçeği olmuştur. *Tablo 1*, 1967 yılında en büyük 500 şirketin satış büyüklüğü bakımından dağılımını gösterir ve ABD şirketlerinin “devlik”lerini resmeder. Birleşik Devletler, OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) ülkelerinin sanayi üretiminin yarıya yakınına tekabül etmektedir, ancak ABD firmaları, şirket satışlarının daha büyük bir kısmına, daha büyük ölçek kategorilerinde sahiptirler.

Devlik olgusu, en tepedeki on ABD şirketinin satışlarının ABD’li olmayan en tepedeki on şirketin satışlarından yaklaşık 2,5 kat daha büyük olduğunu, ancak göreceli ölçek oranının daha küçük şirketlerde düştüğünü ve 40. en büyük şirketten, 200. en büyük şirkete kadar yaklaşık 1.6 oranında sabitlendiğini gösteren *Tablo 2*’de de görülebilir. Ölçek satışlar yerine malvarlığıyla ölçüldüğünde, devlik hâlâ korunmasına rağmen daha az dikkat çekici hale gelmektedir. Göreceli ölçek oranı en büyük 20 firma için 2’nin az altında ve bundan sonra 1.5 civarındadır. (Satış varlıkları oranı, muhasebe uygulamalarında farklılıklar gösterebilir.) Ölçek çalışanların sayısı bakımından ölçüldüğünde, ABD firmaları sadece hafif bir ölçek avantajına sahiptirler.

Tablo 3, ABD’li şirketlerin büyüklüğünü, ülkeler temelinde ABD’li olmayan lider şirketlerin büyüklüğüyle karşılaştırır. Bu ikili karşılaştırmalar ABD’li şirketlerin devliğini abartırlar ve ilgi çekicidirler, çünkü ülkeler ve bölgeler sıklıkla kendi şirketlerini doğrudan doğruya Birleşik Devletler’in

⁵ Buradaki veriler *Fortune* dergisinin Birleşik Devletler’deki en büyük 500 ve Birleşik Devletler dışındaki en büyük 200 sanayi şirketi yıllık listesinden alınmıştır (1957’de 100). Veriler çok sayıda kusur içermektedir ama bulunabilen tek kaynak da budur, çünkü hükümet istatistikleri çözümleme birimi olarak genelde şirket yerine sanayi dalını kullanmaktadırlar. *Fortune* firmaları varlıklarına ya da çalışanlarına göre değil satışlarına göre sıralamaktadır ve biz de buna uygun olarak bu makalede birçok değerlendirmede satışları kullandık. *Fortune* dergisinin “en iyi” büyüklük ölçüsünü düşünerek ticareti doğru biçimde yansıttığı ölçüde, satışlar oligopol stratejisi çözümlemesi için uygun endeks olabilir.

Tablo 2. ABD'li ve ABD'li olmayan şirketlerin göreceli ölçekleri

Sıralanmış firmalar ^b	1967 Satışları (milyar dolar)		1967'deki göreceli ölçek oranı ^a		
	ABD	ABD dışı	Satışlar	Varlıklar	Çalışanlar
1-10	82.2	32.8	2.5	1.9	1.2
11-20	30.7	15.7	2.0	2.0	1.2
21-30	25.3	12.7	2.0	1.4	1.5
31-40	20.1	10.7	1.9	1.7	0.7
41-50	15.2	9.5	1.6	1.4	1.0
51-60	13.5	8.7	1.5	1.7	0.5
61-70	12.0	8.0	1.5	1.7	0.9
71-80	10.6	7.1	1.5	1.1	0.9
81-90	9.9	6.5	1.5	1.2	1.2
91-100	9.1	5.6	1.6	1.2	0.9
101-110	8.1	5.2	1.6	1.3	0.7
111-120	7.7	4.7	1.6	0.9	0.9
121-130	7.1	4.4	1.6	1.5	1.0
131-140	6.5	4.0	1.6	1.1	0.8
141-150	6.0	3.7	1.6	1.4	0.9
151-160	5.5	3.5	1.6	0.9	1.3
161-170	5.2	3.3	1.6	1.1	1.0
171-180	4.9	3.1	1.6	1.4	0.9
181-190	4.6	2.9	1.6	1.1	1.2
191-200	4.4	2.8	1.6	0.7	0.5
1-50	173.5	81.3	2.1	1.7	1.1
1-100	228.6	117.2	1.9	1.6	1.0
1-200	288.8	154.8	1.8	1.5	1.0

^a Göreceli ölçek oranı, verili düzeydeki ABD'li şirketlerle ABD'li olmayan şirketlerin toplam satışlarına, malvarlıklarına ya da çalışanlarına ilişkin bir orandır.

^b 1-10 en büyük 10 firma (satış büyüklükleri bakımından) anlamına gelir, vb.

şirketleriyle karşılaştırırlar ve kendilerini doğal olarak ezik hissederler. Birleşik Devletler şirketleri ise elbette ki kendi rakiplerinin gücüyle ayrı ayrı değil, topluca ilgilenirler.

Tablo 4, ABD'li şirketler ile ABD'li olmayan şirketlerin göreceli ölçeğinin bir sanayi dalından bir başkasına esaslı biçimde farklılaştığını gösterir ve aşırı genellemelere karşı uyarı görevi görür. Kimya sanayi dalında, ABD'li şirketler ile ABD'li olmayan şirketler neredeyse eşit biçimde dengededirler; orta ölçekli ABD kimya şirketleri ABD'li olmayan emsallerinden birazcık büyük iken, büyük ABD'li kimya şirketleri,

Tablo 3. Ülkelere göre göreceli ölçek oranı (1967 satışları)^a

Firma sırası	İngiltere	İsveç	İsviçre	Almanya	Fransa	İtalya	Benelüks	Kanada	Japonya
1	2.7	29.7	11.1	8.6	13.2	9.7	8.3	22.3	11.6
2	2.4	20.1	15.9	6.7	9.9	6.9	13.8	15.7	8.0
3	3.5	19.7	16.2	6.3	9.4	8.1	13.8	14.7	7.6
4	2.9	17.5	14.5	4.7	2.3	6.4	10.6	10.9	6.0
5	2.5	22.6	11.7	4.2	6.5	6.9	10.6	12.0	4.9
6	4.4		12.7	3.9	6.2	8.4	12.4	11.3	4.6
7	4.1		15.0	4.2	6.0	9.8	12.0	11.3	4.3
8	4.5		18.4	4.2	5.7	16.7	13.9	12.9	4.4
9	3.9			3.7	4.8		12.3	11.3	4.1
10	3.8			4.0	4.7		13.4	12.0	4.3
11	3.8			3.8	4.7			12.1	4.3
12	3.4			3.4	4.2				4.4
13	3.4			3.3	4.7				4.5
14	3.6			3.8	5.4				4.6
15	3.6			3.7	5.9				4.5
16	3.6			3.7	6.6				4.7
17	3.8			5.0	7.7				5.7
18	4.0			5.2	8.4				6.2
19	4.0			6.6	8.7				6.3
20	4.1			7.1	8.8				6.2
21	4.1			7.0	9.8				6.1
22	4.0			7.0	9.4				5.9
23	4.6			7.4	9.4				5.9
24	5.2			7.8					6.1
25	4.6			8.6					6.2

^a Tablo 2'ye ilişkin notlara bakınız.

ABD'li olmayan emsallerinden daha küçüktürler.⁶ Otomobil sanayisinde, ABD'li şirketler, ABD'li olmayan lider şirketler karşısında ezici bir ölçek avantajına sahiptirler, çünkü otomobil üretimi Birleşik Devletler'de, Avrupa'dan (bir bütün olarak alındığında) çok daha fazla temerküz etmiştir. Ayrıca, ABD devleri tarafından yapılan geniş ölçekli yabancı yatırım, onların Avrupa piyasasının önemli bir oranını ele geçirmelerini olanaklı kılmıştır ve bu da onların ABD'li olmayan emsallerinin ölçeklerinin küçüklüğünü kısmen açıklar. Diğer sanayi dalları bu iki kalıp arasında değişkenlik gösterir.

Birleşik Devletler şirketleri bu yüzden zorlu rakiplerdir. Çok büyük miktarda sermayeyi belirli amaçlarla seferber edebilme yetenekleri, onlara özellikle modern sanayi dallarında büyük bir finansal avantaj kazandırır. Ancak bu avantaj büyüklük karşılaştırmalarında bir şekilde abartılır, çünkü çok

⁶ Unilever firmasını bir gıda firması yerine bir kimyasal ürünler fabrikası olarak saymış bulunmaktayız. Unilever kimyasallar arasından çıkarılırsa, göreceli ölçek oranı, bu sanayi dalında, ABD'li firmaların lehine yer değiştirir.

Tablo 4. *Sanayi dalı bazında göreceli ölçek oranı (1967 satışları)^a*

Firma sıralaması	1 Oto	2 Elektrikli makinalar	3 Petrol	4 Kimyasal	5 Gıda	6 Demir -çelik	7 Demir dışı metal	8 Makina ve mühendislik
1	8.6	3.2	1.6	0.5	1.6	2.4	1.2	1.5
2	5.5	2.7	1.9	0.9	2.5	1.8	1.1	1.5
3	4.1	2.1	3.8	1.2	2.6	1.0	0.9	1.5
4	0.6	2.3	3.2	0.9	2.1	0.9	1.1	1.5
5	0.6	2.3	3.4	1.1	2.2	0.9	1.6	1.4
6	0.6	2.4	3.8	1.1	1.8	1.0	1.0	1.3
7	0.6	2.3	3.8	1.2	1.6	0.9	1.1	1.2
8	0.8	2.2	3.3	1.1	1.8	0.8	1.4	0.9
9	0.8	1.9	3.9	1.2	1.9	0.4	1.3	0.9
10	0.6	1.8	4.2	1.3	1.8	0.4	1.1	0.9
11	0.5	1.6	4.3	1.4	1.8	0.5		1.1
12	0.5	1.6	4.1	1.4	2.2	0.6		1.3
13	0.5	1.6	4.2	1.3	2.1			1.5
14	0.6	1.9		1.3	2.1			1.5
15	0.7	1.9		1.2	2.2			1.5
16	0.7	1.8		1.2	1.9			1.6
17	0.8	1.5		1.4	2.0			1.6
18		1.5		1.3	2.1			
19		1.5		1.2				
20		1.5		1.2				
21		1.5		1.1				
22		1.5		1.1				
23		1.5		1.2				
24		1.5		1.2				
25		1.4		1.2				
26		1.5		1.2				
27		1.5		1.2				
28		1.5		1.3				
29		1.5		1.3				
30		1.4		1.3				
31				1.3				
32				1.3				
33				1.2				
34				1.2				
35				1.1				
36				1.1				

^a Tablo 2'ye ilişkin notlara bakınız.

sayıda ABD'li olmayan şirket, işlevsel olarak birbirinden ayrılsa da, bankalar ve finansal kuruluşlar aracılığıyla birbirleriyle ilişkilidirler ve büyük ABD şirketlerinden farklı olmayan biçimde bir şirketler grubu oluştururlar. Birleşik Devletler şirketleri ayrıca kendilerine esneklik ve hareketlilik kazandıran idarî yapıları nedeniyle ABD'li olmayan şirketlerin sahip olmadıkları niteliksel bir avantaja sahip görünmektedirler. ABD'li şirketler kendilerine has piyasaya yönelik tehditleri karşılamak için, piyasaları hızla ve sürekli olarak değişen

Tablo 5. 1957'den 1962'ye; 1962'den 1967'ye ABD'li ve ABD li olmayan firmaların göreceli ölçeklerindeki değişimler

Firma sıralaması	(Göreceli ölçek oranı) ^d								
	Satışlar			Mal Varlıkları			Çalışanlar		
	1957	1962	1967	1957	1962	1967	1957	1962	1967
1-10	2.2	2.3	2.5	2.2	1.9	1.7	1.3	1.0	1.2
11-20	2.9	2.1	1.9	3.7	1.9	2.0	1.4	0.9	1.2
21-30	2.4	2.1	2.0	2.3	1.7	1.4	1.3	0.8	1.5
31-40	2.4	1.8	1.9	1.6	1.5	1.7	1.0	0.8	0.7
41-50	2.0	1.9	1.6	2.0	1.5	1.4	1.3	0.8	1.0
51-60	1.9	1.7	1.5	2.5	1.8	1.7	1.3	0.8	0.5
61-70	1.9	1.6	1.5	2.1	1.3	1.7	0.7	0.7	0.9
71-80	2.0	1.5	1.5	2.0	1.4	1.1	0.6	0.7	0.9
81-90	1.9	1.5	1.5	2.5	1.1	1.2	0.8	0.8	1.2
91-100	2.0	1.6	1.6	1.6	1.7	1.2	1.2	0.9	0.9
101-110		1.5	1.6		1.3	1.3		1.0	0.7
111-120		1.5	1.6		1.4	0.9		0.6	0.9
121-130		1.6	1.6		1.0	1.5		0.7	1.0
131-140		1.5	1.6		0.9	1.1		1.0	0.8
141-150		1.5	1.6		0.9	1.4		0.5	0.9
151-160		1.5	1.6		1.0	0.9		0.8	1.3
161-170		1.6	1.6		1.1	1.1		0.6	1.0
171-180		1.7	1.6		1.2	1.4		0.6	0.9
181-190		1.7	1.6		1.5	1.1		1.1	1.2
191-200		1.7	1.6		1.0	0.7		0.8	2.5

^aTablo 2'ye ilişkin notlara bakınız.

bir çevreden oluşan bütün bir kıtaya yayılan idare birimlerini yönetmeye muktedir bir yönetsel yapı geliştirmek zorundaydılar. Bu şirketlerin cevabı –ulusal şirket (1900 civarında), çokbölümlü şirket (1920 civarında) ve şimdi çokuluslu şirket,⁷– şirket “beyni”nin büyümesini ve kendine özgü ayrıntılı işbölümü ve eğitim sistemine sahip uzmanlaşmış bir meslek olarak iş idaresinin gelişimini kapsadı.

Dolayısıyla ABD'li şirket, oldukça yüksek düzeyde gelişmiş bir sermaye (burada sermaye işadamlarının anladığı anlamda, üretken etkinliklerde kullanılma becerisiyle birleşmiş zenginlik temerküzü olarak tanımlanmaktadır.) biçimini temsil eder ve hiç kuşku yok ki Avrupalı şirketler, ölçeği ve teşkilatlanması bakımından ABD'li şirketi taklit etmek istemekteler. Ancak ileride göreceğimiz gibi, bugünün sorunlarının

⁷ Avrupa piyasasının meydan okuyuşuna ve hızla değişen ürün bileşimine cevap olarak Birleşik Devletler iş örgütlenmesi yapısının gelişimine ilişkin bir çözümleme için bkz: A. D. Chandler, Jr., *Strategy and Structure* (New York: Doubleday & Co., 1961)

Tablo 6. ABD'li ve ABD'li olmayan firmalarının her bir sanayi dalındaki en büyük üç şirketin sanayideki göreceli ölçek oranına göre, göreceli ölçeklerindeki değişimler^a

	1957	1962	1967
Otomobil	11.6	6.2	6.4
Elektrikli Makineler	4.2	2.5	2.7
Petrol	1.3	1.9	1.9
Kimyasal	0.8	0.8	0.8
Gıda	2.5	2.1	2.1
Demir ve çelik	4.7	2.3	1.8
Demir dışı	1.8	1.5	1.3
Makine ve mühendislik	1.7	1.6	1.5
Lastik	3.3	2.2	2.2
Kağıt	Veri alınamadı	2.3	1.9
Tekstil	v.a.	2.4	2.1
Uçak	v.a.	2.4	4.1
Taş	v.a.	1.2	1.6

^a En büyük üç ABD şirketinin toplam satışlarının en büyük üç ABD'li olmayan şirketin toplam satışlarına oranı.

üstesinden gelebilmek ve ekonomik etkinliği örgütlemenin mekanizmalarından biri olarak ABD'li şirketin büyük ölçeğine, bu şirket mekanizmasının görünüşteki pürüzsüz işleyişine ve uluslararası rekabette kendini savunma yeteneğine işaret etmek yeterli değildir.

Performans. Ölçek karşılaştırmaları kendi başlarına çok az önemlidirler. Bizi ilgilendiren şey performanstır. Ortak Pazarın oluşumunu izleyen on yılda (1957'den 1967'ye), sanayi şirketlerinin büyümesi üzerine elde edilebilen bulgular, ABD şirketlerinin son yıllarda rakiplerini geride bırakmamış olduğunu göstermektedir. Bunun yerine ABD şirketleri 1957'den 1962'ye kadar geriye düştüler ve 1962 ile 1967 arasında sadece aynı düzeyde kalmayı becerdiler. *Tablo 5*, 1957 ile 1962 yılları arasında göreceli ölçek oranında (en büyük ölçek kategorisi hariç olmak üzere) ABD şirketlerinin aksi yönündeki bir hareketi ve bundan sonra yaklaşık bir istikrarı gösterir. *Tablo 6*, bu kalıbın neredeyse bütün sanayi dalları için geçerli olduğunu gösterir. Dolayısıyla ABD şirketlerinin meydan okumalarından ziyade, onlara meydan okunduğu yönünde bir algı bulunmaktadır.

Bu dönem boyunca ölçek, uluslararası rekabette hangi dereceye kadar bir avantajdı? Bu sorunun cevaplanmasına

yardımcı olmak için her şirketin büyümesinden, ölçeğine, milliyetine ve sanayi dalına ilişkin veriler üzerinde bir regresyon analizi gerçekleştirildi. Bir şirketin ölçeği olan S , dönem başındaki satışlar bakımından ölçüldü. Şirketin büyüme oranı olan g , dönem boyunca satışların yıllık ortalama değişim yüzdesiyle ölçüldü.⁸ Ülke ve sanayi dalı, bir dizi etkisiz değişken olan C_i ve I_j ile gösterildi; i ülkesinden bir firma için, $C_i = 1$ ve diğer durumlarda 0; j 'nci sanayi dalından bir firma için $I_j = 1$ ve diğer durumlarda 0'dır.

Ekonometrik nedenlerle, keyfi seçilmiş bir ülkenin (Birleşik Devletler) ve keyfi seçilmiş bir sanayi dalının (Muhtelif) etkisizlerini dışarıda bırakmak zorunluydu. Bu durumda temel hesaplama denklemleri aşağıdaki gibiydi, burada a_1 Birleşik Devletler için ülke etkisiz değişkeni katsayısı ve b_1 Muhtelif sanayi dalı için etkisiz sanayi dalı değişkeni katsayısıdır.⁹

$$g = \text{sabit} + \sum_2^m (a_i - a_1) C_i + \sum_2^n (b_j - b_1) I_j + eS + fS^2 + u$$

⁸ *Fortune* dergisinin verilerinde ve birleştirmelerinde yanlışlıkların giderilmesi için bazı ayarlamalar yapıldı. Ayarlanmış veriler ham verilerden daha iyi sonuçlar verdi ve sadece ayarlanmış verilere ilişkin denklemler açıklandı. Ancak farklar da çok küçüktü.

⁹ Bunun yerine aşağıdaki tahmini yapmış olduğumuzu varsayalım:

$$g = \text{sabit} + \sum_{i=1}^m a_i C_i + \sum_{j=1}^n b_j I_j + eS + fS^2 + u. \quad (1)$$

Her firma tümüyle bir ülkeye ait olduğundan $\sum_{i=1}^m C_i = 1$ dir. Benzer biçimde her ülke tümüyle bir sanayi dalına ait olduğundan $\sum_{j=1}^n I_j = 1$ dir. Bu yüzden $(C_1 \dots C_m)$ ve $(I_1 \dots I_n)$ değişkenleri dizisi doğrusal olarak bağımlıdır. Bu sorundan kurtulmak için rastgele bir ülke seçtik (ülke 1) ve şunu fark ettik:

$$a_i C_i = (a_i - a_1) C_i + a_1 C_i \quad (2)$$

$$\sum_i^m a_i C_i = \sum_2^m (a_i - a_1) C_i + a_1 C_i \quad (3)$$

$$= \sum_2^m (a_i - a_1) C_i + a_1, \quad (4)$$

çünkü $\sum C_i = 1$ dir. Benzer şekilde sanayi dalı 1'in de rastgele bir sanayi dalı olmasına izin verildiğinde,

$$\sum_2^n b_j I_j = \sum_2^n (b_j - b_2) I_j + b_2. \quad (5)$$

4 ve 5 numaralı Denklemlerin yerine 1'i ikâme etmek bize ana metinde tahmin edilebilen denklemi verir, çünkü $(C_2 \dots C_m)$ ve $(I_2 \dots I_n)$ vektörleri normalde doğrusal olarak bağımsız olacaktır.

1957'den 1962'ye ve 1957'den 1967'ye esas alınan örneklem, en büyük 100 ABD'li şirket ile en büyük 100 ABD'li olmayan şirketten oluşmuştur. İkinci dönem olarak 1962'den 1967 dönemi örnekleme, yaklaşık 300'ü ABD'li ve 200'ü ABD'li olmayan 500 en büyük şirketten oluşmuştur. (Sözkonusu dönemde belli sayıda firma *Fortune* dergisi listesinden çıkarılmıştır ve dolayısıyla kullanılabilecek fiilî firma sayısı, 1957'den 1962'ye 188; 1962'den 1967'ye 438 ve 1957'den 1967'ye 178'dir). Ana sonuçlar *Tablo 7*'de gösterilmiştir. Kolaylık sağlamak amacıyla sanayinin etkisiz sabit terimleri ve katsayıları dışarıda bırakılmıştır, çünkü bunlar test aşamasındaki hipotezle ilgisizdirler. Her dönem için üç regresyon sunulmuştur; birinci regresyon ölçek değişkenini tümüyle dışarıda bırakmıştır; ikinci regresyon ölçek değişkenini içermiştir ve üçüncü regresyon logaritmik bir form kullanmıştır. Ayrıca ana sanayi dalları içinde regresyonlar kullanılmıştır; sonuçlar aşırı uzundur ve burada sunulmak üzere kapsama alınmıştır. Şimdilik sadece şuna dikkat çekmek istiyoruz ki, *Tablo 7*'nin ana sonuçları, sanayiye ilişkin çalışmalarda geniş oranda kanıtlanmıştır. Ayrıca yine örnekleme, uygun fonksiyonlarda ve tahmin yöntemlerinde değişiklikler yapılarak gerçekleştirilen ek deneylerde elde edilen sonuçların farklı sonuçlar doğuracak şekilde etkilenmediğini belirtmemiz gerekir.

Araştırmadan ortaya çıkabilecek en önemli ilk olgu, ölçek ile büyüme arasındaki ilişkidir. Katsayılar, S ve $\log S$ için negatif, S^2 ve $(\log S)^2$ için pozitifdir. Bu da ölçeğin önce negatif bir etkiye ve sonra da pozitif bir etkiye sahip olduğu U biçimli bir ilişkiyi göstermektedir. Yukarı doğru giden eğrinin kesin gücü tam olarak hesaplanamamıştır ve bu güç, parabolik bir denklem olan $f(s) = \text{sabit} + eS + fS^2$ ya da bunun logaritmik dengi olan $f(S) = \text{sabit} + e \log S + f \log S^2$ 'yi kullanmamıza bağlı olarak esaslı biçimde değişmektedir. Örneğin ilk denkleme dönüm noktası bir firmanın satışları 8 milyar Amerikan Doları'na ulaştığında oluşmaktadır (1962'den 1967'ye kadar olan dönemdeki denklemlere göre); ikinci denklem olan logaritmik formda, sözkonusu dönem için dönüm noktası 3.2 milyar Amerikan Doları miktarındaki satışlar civarında oluşmaktadır. Ancak 1962'de satışları 8 milyar Amerikan Dola-

rı'nı aşan sadece üç şirket (Bunların tümü de Birleşik Devletler'dendi) ve satışları 3.2 milyar Amerikan Doları'nı aşan dokuz şirket (Bunların yedisi Birleşik Devletler'dendi) bulunmaktaydı. Daha önceki dönem olan 1957'den 1962'ye kadar olan dönemde, dönüm noktaları, parabolik form için 5.4 milyar Amerikan Doları ve logaritmik form için 3.8 milyar Amerikan Doları'dır; satışları bu rakamları aşan firma sayısı, sırasıyla dört (üçü Birleşik Devletler'den) ve yedi (beşi Birleşik Devletler'den) idi. Dolayısıyla yukarı doğru eğri sadece bir avuç dev şirkete uygulanmaktadır. Örneklemin geriye kalanı için ölçek ve büyüme arasındaki ilişki açıkça negatiftir.

Geriye kalanlara ilişkin olarak yapılan bir inceleme, bu yukarı doğru eğrinin bile yerleştirdiğimiz eğri biçimlerinden kaynaklanan bir yanılsama olabileceğini göstermektedir. Gerçekten 1962'den 1967'ye kadar olan dönem için sanayi regresyonları ölçek ve büyüme oranı arasında bütün düzeyler için negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Regresyon analizinin ikinci önemli sonucu, milliyetin, sıklıkla firmaların büyüme oranlarını açıklamada önemli bir değişken olmuş olduğudur. Bunun nedeni çok sayıda firmanın çokuluslu değil ulusal olmalarıdır ve bu firmaların servetleri, ilişkili oldukları ülkelere çok fazla bağlıdır. Tablo 7'de ülke etkilerini ölçen katsayıların, belirli bir ülkedeki şirketlerin büyüme oranları ile Birleşik Devletler'deki şirketlerin büyüme oranları arasındaki farkı ifade ettiğini anımsatarak, ilk olarak şuna dikkat çekmek isteriz ki, bu katsayılar, 1957'den 1962'ye kadar esas itibarıyla pozitif ve 1962'den 1967'ye kadar esas itibarıyla negatiftir. Bu da ABD firmaları için bir ülke etkisinin ya da ortak çarpanın ilk dönem için dezavantajlı ve ikinci dönem için avantajlı olduğunu gösterir.

Şaşırtıcı biçimde 1962'den 1967'ye kadar geçen dönem için regresyonlar, sürekliliği olan 178 büyük firmadan, sayısı azaltılmış bir örneklem için hesaplandığında (yani 1957'de en büyük 100 ABD ya da en büyük ABD'li olmayan 100 firma arasında olan ve 1967'de halen *Fortune* dergisinin listesinde olan firmalar) ülke katsayıları hemen her durumda eşit oranda daha yüksektir. Bu da ABD'li olmayan şirketlerin, orta ve büyük boyutta, küçük boyutta olduklarından daha iyi

durumda olduklarını göstermektedir. Bunu başka bir şekilde ortaya koyarsak, *küçük* ABD şirketleri, genelde bazı avantajlı etmenlere sahip olmuşlardır, bu yüzden de bir grup olarak, ölçek-büyüme ilişkisini ölçen denklemlerimizde öngörülenden daha iyi bir performans sergilemişlerdir.

Diğer ülkelere gelince: İlk dönemde Birleşik Devletler firmalarına göre İngiliz ya da Kanadalı firmalar dezavantajlı bir durumda olmuştu, ancak ülke etkisinin Birleşik Devletler'e çok yaklaşık hale geldiği ikinci dönemde bu dezavantajlı durum ortadan kalkmıştı. Almanya ve İtalya, Birleşik Devletler'e zıt bir davranış göstermişlerdi; ilk dönemde görece olarak güçlü pozitif bir ülke etkisi, ikinci dönemde kaybolmuştu (Almanya örneğinde güçlü biçimde negatife dönmüştür). Son olarak Japonya'nın ülke etkisi, beklendiği gibi, her iki dönemde de güçlü biçimde avantajlıydı.

Bu ampirik bulguları, girişte sorulan ikinci ve üçüncü sorulara uygulamadan önce, belki de bu bulguların kesin olmayan [*tentative*] doğalarına vurgu yapmak gerekir. Ölçek ve büyümenin etkisi üzerine çoğu ampirik çalışma, bir ülke içinden seçilen örneklemeler üzerinden yürütülmüş ve bu çalışmalarda, genelde ölçek ile büyüme arasında çok az ilişki olduğu sonucuna ulaşılmış bulunmaktadır.¹⁰ Ölçek, sanayi ve

¹⁰ Örneğin bkz: H. A. Simon and C. P. Bonini, "The Size Distribution of Business Firms," *American Economic Review*, C. XLIII, No. 4, Eylül 1958, s. 607-17; P. E. Hart ve S. J. Prais, "The Analysis of Business Concentration," *Journal of the Royal Statistical Society*, Bölüm 2, 1956, s. 150-81; S. Hymer ve P. Pashigian, "Firm Size and Rate of Growth," *Journal of Political Economy*, C. LXX, Aralık 1962, s. 556-69; E. Mansfield, "Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms," *American Economic Review*, C. LII, No. 5, Aralık 1962, s. 1023-51; A. Singh ve G. Whittington; H. T. Burley'in katkılarıyla, *Growth, Profitability and Valuation* (Cambridge: Cambridge University Press, 1968). Belli sayıdaki başka çalışmalar gibi bu çalışmalar da, maliyetler, karlar ya da büyüme eğilimi bakımından değerlendirildiğinde, belli bir asgari ölçeğin üstündeki büyük firmaların, küçük firmalardan daha iyi (ya da daha kötü) bir performans göstermediklerini büyük ölçüde göstermiş bulunmaktadırlar. Ancak ölçek ekonomilerinin varlığına ya da yokluğuna ilişkin bu kanıt, önemli bir teorik nedenden dolayı kesinleşmiş olmaktan uzaktır. Küçük firmalar genellikle büyük firmalara tedarik sağlayan firmalar olarak ya da büyük firmalar tarafından bırakılan boşluğu doldurarak, büyük firmaların bütünleyicisidirler. Söz konusu iki firma dizisi, araların elma bahçesiyle olan ilişkisinde ya da herhangi bir asalağın ev sa-

Tablo 7. Regresyon sonuçları

Tamam	Almanya- ABD	Fransa- ABD	Belçika- ABD	İtalya- ABD	Bileşik Kıtalık- ABD	Diğer Avrupa Serbest Ticaret Birliği Ülkeleri- ABD	Japonya- ABD	Kanada- ABD	Diğer- ABD	S	S ²	R ²
<i>1957'den 1962'ye</i>												
<i>S dışlanarak</i>												
Parametre tahmini	7.1**	2.8	-4.5*	10.2*	-2.4**	4.7*	10.6**	-5.1**	4.3			0.314
t değeri	4.15	1.36	-1.73	2.82	-1.99	1.81	2.82	-2.18	0.96			
<i>S dâhil</i>												
Parametre tahmini	5.8**	0.9	-2.8	8.6**	-3.2**	3.2	8.9**	-6.1**	2.9	-3.1067**	0.2923**	0.357
t değeri	3.42	0.45	-1.10	2.43	-2.65	1.22	2.47	-2.64	0.66	-3.27	2.75	
<i>S logaritmadâ</i>												
Parametre tahmini	5.5**	-0.9	1.5	7.2**	-4.4**	1.0	7.2**	-6.7**	-0.2	-20.8217**	0.9880**	0.372
t değeri	3.25	-0.43	0.57	2.02	-3.41	0.36	1.96	-2.93	-0.05	-1.94	1.72	
<i>1962'den 1967'ye</i>												
<i>S dışlanarak</i>												
Parametre tahmini	-3.9**	-1.5	-1.2	-0.6	-0.8	0.2	6.9**	-0.0	1.4			0.206
t değeri	-3.22	-1.13	-0.61	-0.29	-0.94	0.13	6.26	-0.02	0.57			
<i>S dâhil</i>												
Parametre tahmini	-3.6**	-1.9	-1.5	-0.8	-0.8	0.0	6.4**	-0.3	0.8	-1.8516**	0.1160	0.231
t değeri	-3.04	-1.38	-0.77	-0.36	-0.87	0.00	5.88	-0.19	0.32	-3.40	2.37	
<i>S logaritmadâ</i>												
Parametre tahmini	-2.8**	-1.6	-1.3	0.0	-0.8	0.2	6.4**	-0.2	0.7	-11.5656**	0.5579*	0.254
t değeri	-2.34	-1.18	-0.65	0.01	-0.89	0.09	5.90	-0.13	0.30	-2.24	1.91	
<i>1957'den 1967'ye</i>												
<i>S dışlanarak</i>												
Parametre tahmini	2.6**	2.7**	3.4**	5.8**	-1.7**	2.4	11.3**	-0.4	4.5*	*		0.381
t değeri	2.44	2.12	2.01	2.74	-2.29	1.58	5.20	-0.27	1.72			
<i>S dâhil</i>												
Parametre tahmini	1.9*	1.7	2.4	4.9**	-2.1**	1.5	10.3**	-0.9	3.8	-1.6455**	0.1409**	0.417
t değeri	1.76	1.28	1.43	2.35	-2.89	1.00	4.82	0.59	1.46	-2.92	2.23	
<i>S logaritmadâ</i>												
Parametre tahmini	1.6	0.5	1.7	4.03*	-2.9*	0.1	9.1**	-1.3	1.7	-12.3019**	0.6062	0.439
t değeri	1.58	0.38	1.03	1.92	-3.72	0.07	4.22	-1.84	0.62	-1.97		

Not: t değerleri standart sapmalarla bölünmüş katsayılardır. İki yıldız, iki uçlu bir t testiyle %5 düzeyinde anlamlı olduğunu anlatır. Tek yıldız iki uçlu bir t testiyle %10 düzeyinde anlamlı olduğunu anlatır. S, regresyonlar S'yi içerdiklerinde milylarla ölçülür ve regresyonlar log S'yi içerdiklerinde yüzbinlerle ölçülür.

milliyet etkilerini ayıklama sorunu güç ve karmaşık bir sorun olduğundan, bizim deneylerimiz, test edilebilecek olası karşılıklı ilişkilerin tümünü dikkate almaktan uzaktır. Ancak şu da açıktır ki veriler, ortak pazarın kurulmasını izleyen ilk on yıl boyunca ölçeğin, büyümede, yaşamsal olmak şöyle dursun, avantajlı bir etmen olduğu görüşünü bile desteklememektedir.

Çokuluslu şirket diyalektiği (1957'den 1967'ye)

Eğer ABD şirketleri, Avrupalı ve Japonyalı rakiplerinden daha hızlı büyümediyse Amerikan tehdidi kavramı nereden gelmektedir? Biz bunun, en azından kısmen, miyopluktan kaynaklandığını ileri sürüyoruz. Avrupalılar kendilerini tehdit edilmiş hissettiler, çünkü ABD şirketlerinin Avrupa piyasasının giderek artan bir kısmını ele geçirdiklerini gördüler. Avrupalılar, dünya piyasası bir bütün olarak alındığında, ABD şirketlerinin bizzat kendilerinin de, Ortak Pazarın ve Japon ekonomisinin hızlı büyümesiyle tehdit edildiklerini ve görece durumlarını korumak için hızlı bir dış yatırım genişlemesine ihtiyaç duyduklarına çok az dikkat ettiler. Kimin tehdit edildiğine ve kimin tehdit ettiğine ilişkin farklılaşan görüşleri anlayabilmek için *G_p*, yani ABD'li ana firmanın (iştirakleri de dâhil) büyüme oranı ile *G_s*, yani iştiraklerinin büyüme oranı ve *G_e*, yani ABD'li olmayan firmaların büyüme oranı arasında ayırım yapmak yararlıdır. Dönemin ayırt edici olguları aşağıdaki şekildedir¹¹:

$$G_s > G_e \geq G_p$$

hibiyle ilişkisinde olduğu gibi çevresel bir denge içindedirler. Uluslararası ölçek karşılaştırmaları, kendilerine özgü zorlukları olmakla birlikte, kısmen bu sorundan uzaktırlar, çünkü Birleşik Devletler dışındaki daha küçük firmalar, daha büyük firmalarla çevresel denge içinde değil rekabet halindedirler.

¹¹ Avrupadaki ABD iştiraklerinin, ortalamada Avrupalı rakiplerinden daha hızlı büyüdükleri iyi bilinmektedir. Örneğin 1950 ile 1965 arasında ABD'nin Batı Avrupadaki doğrudan yatırımlarının değeri 1.720 milyar dolar'dan 13.894 milyar dolar'a yükseldi. Ağır denizaşırı yatırımcıları dâhil, sadece az sayıda Avrupalı firma 15 yıl idame ettirilen yıllık bu 14.9'luk büyüme oranını karşılayabilmiştir. Bu rakamların görece satış performanslarının mantıklı bir rehberi olduğunu varsayarsak, $G_s > G_e$ denkleminin, olguların doğru bir anlatımı olduğu sonucunu çıkarabiliriz. Regresyonlarımız ve tablolarımız ortalamada $G_e \geq G_p$ olduğunu göstermektedir. Gerçekten de 1957'den 1967'ye kadar geçen dönem için bir bütün olarak eşitsizlik mutlaklıdır.

Avrupalı firmalar, *Gs*'yi *Ge*'yle karşılaştırdılar ve tehdit edildikleri hissine kapıldılar. Birleşik Devletler'in çokuluslu şirketleri *Ge*'yi, *Gp*'yle karşılaştırdılar ve bunlar da kendilerine karşı bir tehdit hissine kapıldılar. Gerçek şuydu ki, her iki taraf da, ulusal ve çokuluslu şirketlerin ufuklarından kaynaklanan farklılık nedeniyle, kendisini tehdiye uğramış hissedebiliyordu. Çokuluslu şirketler dünyayı kendi ayaklarının altında görmekte ve performanslarını bir dünya temeli üzerinden değerlendirmektedirler. Bu şirketler, küresel piyasa pozisyonlarına bakmaktadırlar. Ulusal ya da bölgesel firmalar ise gözlerini mekâna karşı kapatmakta ve özel piyasalardaki paylarına odaklanmaktadırlar. Böylece aynı olgu, bakan kişinin bakış açısına göre farklı görünmektedir. Esas itibarıyla Avrupa piyasalarında bulunan ve uzağı göremeyen bir Avrupa firmasına yapılan ABD yatırımı, Avrupa'ya hükmetmeye yönelik saldırgan bir hareket gibi görünmektedir. Öte yandan bu yatırım, ileriye gören Amerikan firmaları için mevcut dünya piyasasındaki paylarını savunmak ve dinamik Avrupalılara ayak uydurmak için gözükara bir girişim gibi görünmektedir.

1957 ile 1967 arasındaki on yılı konu edinen daha ilgi çekici bir yorum ise, tıpkı askerî bir stratejinin hem savunmacı hem de saldırgan olabilmesi gibi, bir firmanın eş zamanlı olarak, hem meydan okuyabileceğini hem de bu firmaya meydan okunabileceğini kabul etmek olurdu. 1950'li yıllarda Ortak Pazar'ın ve Japonya'nın hızlı büyümesini kendi hükümranlığına meydan okuma kabul eden ABD'li devlerin cevabı saldırgan bir yabancı yatırım politikası oldu. ABD devlerinin çok güçlü olmaları, bunların kıtasal ve çokuluslu piyasalardaki geçmiş deneyimleri ve buna ek olarak Avrupalı yönetimlerin açık kapı politikası bu karşı stratejiyi başarılı kıldı.

Avrupa'nın bu istilâsı, şimdilerde karşı önlemler almaya başlamış olan Avrupalı firmaların pozisyonunu tehdit etti. Tehditler hiç kuşkusuz tam olarak hissedilmiş değildir. Örneğin ABD'nin, Birleşik Krallığa sızma düzeyi, kıtaya sızma düzeyinden çok daha yüksek olmasına rağmen, öyle görünmektedir ki Birleşik Krallık kendisinin diğer ülkelerden daha az tehdiye uğradığını hissetmiştir. Bunun nedeni ilişkilerin çok iyi kurulmuş olması ve öncü İngiliz firmalarının kendi-

lerinin de çokuluslu olmaları ve dünya piyasaları koşullarında düşünmeleridir. Japonya da, kendisini diğer ülkeler kadar tehdit edilmiş hissetmemiştir, ama bunun nedenleri farklıdır. Japon hükümeti yabancı yatırımı neredeyse tümüyle yasaklayarak hızlıca büyüyen piyasasını kendi firmaları için saklı tuttu ve ABD şirketlerinin, Japon tehdidinden kaynaklanan dengesizlikleri giderme girişimlerine set çekti. Bu da önemli bir gerilim yaratmış bulunmaktadır ve yakın zaman içinde değişebilir, çünkü Japon firmaları, ihracat yoluyla sızmalarına karşı giderek artan bir dirençle karşılaşabilirler.

Bundan sonraki etap için ne söylenebilir? Avrupa'nın Servan-Schreiber'in savunduğu politikaları izleyecek olması (şu anda izlemektedir) kaçınılmaz bir sonuçtur. Avrupa şirketlerinin birleşmesi hareketi, kendi yolunda ilerlemektedir ve neredeyse bütün Avrupalı hükümetler, büyük şirketlerini güçlendirmek için aktif biçimde pozitif önlemler almaktadırlar. Negatif [yasaklamacı, -ç.n.] önlemler günümüzde gözde önlemler değildirler; bunun nedeni, bu önlemlerin kısmen Ortak Pazar bağlamında işleyemez hale gelmiş olmalarıdır, çünkü örneğin ülkelerden birine girişi engellenen bir Amerikan firması Ortak Pazar'daki başka bir ülkeye yerleşebilmekte ve yasaklandığı piyasaya ihracat yoluyla sızabilmektedir. Dolayısıyla bu tür bir yasaklama için oybirliği ile uzlaşma gerekir, ancak farklılaşan çıkarlar ve bakış açıları nedeniyle bu oybirliği olanaklı değildir. Her durumda, şimdiye kadar ok yaydan çıkmıştır, çünkü ABD'nin en tepedeki bütün şirketleri, Avrupa ekonomisinde hak sahibi olmuş bulunmaktadır.

Şu halde pozitif önlemler nereye doğru gidilmesine yol açacaktır? Yeni büyümüş Avrupalı şirketlerin, sadece büyüyen ölçekleri nedeniyle büyüme oranlarını artıracaklarına inanmak için hiçbir neden yoktur. Tam tersine, geçmiş on yılın verileri şunu göstermiştir ki, birleşmelerin çoğu bilakis büyüme oranlarını düşürecektir.

Ölçekleri ile büyüme oranları arasında düzgün kurulmuş herhangi bir ilişki görünmeyen en büyük firmalar hariç tutulursa, firmaların çoğu, eğrinin, ölçekleri büyüdükçe büyüme hızlarının düştüğü, aşağı doğru eğimli olan kısmında bulunmaktadır. 1957'den 1967'ye kadar geçerli olan bu

denklemler geleceğe tam olarak uygulanamayabilir: Ancak yukarıda sözü edilen ölçek ile büyüme arasındaki ilişkiye dair çok sayıdaki başka çalışma da dikkate alındığında, belirli bir güvenle şunu öngörebiliriz ki, 1977 ya da 1987'de firmaların büyüme oranlarına ilişkin bir çözümleme, en azından ölçek ile büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermeyecektir.

Ancak Avrupa şirket birleşmesi hareketi, muhtemelen Avrupa iş dünyasının doğasında çok önemli bir *niteliksel* değişimle sonuçlanacaktır. Birleşme, Avrupalı firmaların ortalama ölçeğini yükselterek onları, şu sonuçla birlikte, görünüşte daha az bölgesel ve daha fazla çokuluslu hale getirecektir: Onlar da Amerikan firmaları gibi, ciddi miktarda denizaşırı yatırım yapacaklardır. Bu değişimin nedenleri arasında önemlilerinden bazıları şunlardır:

1. Şirket birleşmeleri ve rasyonelleştirmeler, şirketlerin yeniden örgütlenmesine ve Amerikan şirketinin idarî yapısına benzeyen ve çokuluslu genişlemeye daha uygun gelen yeni idarî yapıların yaratılmasına neden olacaktır. Ya da sorunu başka şekilde ortaya koyarsak, Avrupa firmaları ölçek ve karmaşıklık bakımından büyüdükçe, onların idarî "beyinleri" orantılı olmayı aşan miktarda büyüyecek ve bunların dikkati ulusal ya da Avrupalı piyasalar üzerinde olmaktan çok, ABD piyasasının kendisi de dâhil olmak üzere bir bütün olarak dünya üzerine yoğunlaşacaktır. Bir anlamda bir firmanın vizyonu onun genel müdürlük binasının yüksekliğine bağlıdır.
2. Daha büyük finansal güç, Avrupalı firmaların daha fazla denizaşırı yatırım yapmalarını olanaklı kılacaktır. Yabancı bir ülkedeki yatırım, yerleşik firmalar için genellikle ihracatla yapılandan daha fazla tehdit içerir. Daha önceden ihracat biçimindeki belirli bir rekabeti hoşgörüyü karşılamaya hazırken, rekabetçi doğrudan yatırımı hoşgörüyü karşılamayı istemeyebilirler. Bu firmalar saldırgan bir genişleme politikasının yürütcüsü olduğunu düşündükleri davetsiz misafiri, tamamen kendilerini korumak amacıyla, aşırı güçlenmesinden önce piyasa dışına atmaya çalışabilirler. Bu mücadelenin sonucunu muhtemelen yerleşik

firmaların ve yatırım yaparak kendi piyasa payını artırmaya çalışan firmanın görelî finansal güçleri belirleyecektir, ama bu finansal güç de dolaylı olarak firmaların görelî büyüklüklerine bağlıdır.

Ölçeğe ilişik olan finansal kaynaklar, büyük firmalara başka avantajlar da sunar. Büyük firma, piyasaya yerel firmaları devralarak parayla girebilir. Bu firma riskleri göze alabilir. Milyar dolarlarla ifade edilen bir sermayeye sahip Amerikan devi ölçeğindeki bir firma için diyelim ki 20 milyon dolara mal olan denizaşırı bir fabrikayı satın almak göreceli olarak küçük bir iş olabilir. Milyon dolarları olan bir firma için ise bu fabrika sadece tam olarak başarılı olunacağına emin olunursa üzerinde düşünülebilecek bir girişimdir. Dolayısıyla daha küçük firma ihtiyatlı olmak zorundayken, daha büyük firma deneyim kazanmayı göze alabilir.

3. Birleşmeler, Avrupalı firmaların denizaşırı satışlarının birleştirilmesi yoluyla, verimli bir ölçekte iştirakler kurabilme konusunda onlara olanaklar sunacaktır. Herhangi bir özel piyasada, büyük bir firmanın, küçük firmanın sahip olduğundan daha büyük fiilî ya da potansiyel satışa sahip olması muhtemeldir, çünkü bu büyük firma, hem ihracat yoluyla zaten daha fazla satıyor durumdadır, hem de bu firma ürünleri için maliyetli promosyon ve dağıtım programlarının finansmanını sağlayabilmektedir. Bu büyük firma, aynı şekilde, daha büyük olan bu piyasanın ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli çıktıyı üretebilecek büyük ve etkili bir iştiraki de kurabilir. Hem arz ve hem de talep cephesinin bakış açısından büyük firmanın etkili bir ölçekte üretim yapma konusundaki yeteneği daha iyidir.

Kurgusal bir örnek olarak dört Avrupalı firma üzerinden düşünelim. Bunların her biri Birleşik Devletler’de fiilî ya da potansiyel olarak 20 milyon dolarlık satışa sahip olsun. Bu firmaların bu düzeydeki satış rakamı yerelde üretim konusunda tamamen yetersiz olabilir, dolayısıyla da kendi ülkelerindeki fabrikalarında üreterek ihracat yapmaktadırlar. Şimdi bunların birleştiklerini varsayalım. Bu durumda ortaya çıkan birleşik firma –Amerikan piyasasında anlamlı bir pay olan– 80

milyon dolarlık fiili ya da potansiyel satışa sahip olacaktır ve bu pay yerel bir iştirakin kurulmasını gerekçelendirmeye yetecek büyüklükte olabilir.

İlgili istatistiklerin¹² kısa bir incelemesi, ölçeğin denizaşırı yatırımda önemli bir belirleyici olduğu görüşünü destekler. 1957'de denizaşırı yatırımları olan 1,542 firmadan her biri 100 milyon doların üzerinde yurtdışı değer varlığı olan 15 firma, Amerikan yurt dışı imalat yatırımları toplamının %35'ine tekabül etmiştir. Bu 15 firma, her biri 25 milyon doların üzerinde bir değeri içeren yurt dışı yatırıma sahip diğer 64 firmayla birlikte, bu toplamın %69'una tekabül etmiştir; geriye kalan 1,463 firma, bu toplamın geriye kalan %31'i tutarındaki paya sahip olmuştur.¹³ İngiltere örneğinde de büyük yatırımcıların hâkimiyeti eşit biçimde dağılmıştır. Çoğu büyük olan belirli 46 firma, 1962'deki denizaşırı imalat varlığının %71'ine tekabül etmiştir ve 3 firma, denizaşırı petrol varlığının neredeyse tümüne sahip olmuştur. Bunlar birleşik olarak petrol ve imalat alanındaki bütün İngiliz yatırımlarının yaklaşık %83'üne tekabül etmiştir.¹⁴

Amerikan ve Avrupa firmalarının birbirlerinin piyasalarına yayılmalarında yabancı yatırımın rolü, imalat ve petrolde yabancı sahipliğindeki yerel üretim iştiraklerini (*P*) ve çeşitli ülkelerin ihracatını (*X*) gösteren *Tablo 8*'de güzel bir şekilde gösterilmektedir. Bu rakamlardan bazıları oldukça kaba tahminler olmakla birlikte, bunların açığa çıkardıkları geniş resim doğrudur. Üç Avrupa ülkesi - Birleşik Krallık, Hollanda ve İsviçre-, Amerikan imalat ve petrol alanındaki bütün Avrupalı iştiraklerin satışının yaklaşık onda dokuzuna tekabül eder. Bu satışlar, Birleşik Devletler'in bu üç ülkeye birden yaptığı toplam ihracatın kabaca iki katı kadardır. Tersine diğer Avrupa ülkeleri, Amerikan piyasasına hizmet sunarken esas

¹² G. Bertin (Rennes Üniversitesi'nden) ölçek ile yabancı yatırım arasındaki ilişkiye ilişkin ekonometrik araştırmasını tamamladığında daha fazla kanıt sağlanacaktır.

¹³ ABD Ticaret Bakanlığı, İşletme Yönetimi Bürosu, *U.S. Business Investments in Foreign Countries* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1960).

¹⁴ W. B. Reddaway, *Effects of U.K. Direct Investment Overseas* (Cambridge: Cambridge University Press, 1967).

Tablo 8. *İhracat ve yerel üretim (milyon dolar)*

	X	P	X+P	P/X	X	P (tahmin)	X+P	P/X
ABD dışına	1957				1966			
Avrupa	6,940	10,762	17,702	1.55	14,440	36,000	50,440	2.50
ABD'ye	1959				1966			
İngiltere,								
Hollanda ve İsviçre	2,320	4,657	6,997	2.01	3,740	7,400	11,140	1.97
Öbür Avrupa Ülkeleri	4,580	559	5,139	0.12	8,050	1,271	9,321	0.16
İçlerinden.								
Fransa	690	92	782	0.13	1,050	123	1,173	0.12
Almanya	1,380	47	1,427	0.03	2,700	138	2,838	0.05

Tanımlar: X = İhracat (CIF)

P = yerel iştiraklerin imalat ve petrol satışları

Yöntemler: 1966'ya kadar satışların büyüme oranının, uygun sanayi dalında-ki (imalat, petrol) net varlıkların büyüme oranlarıyla aynı olduğu varsayılmıştır. 1965'teki ABD'li imalat iştiraklerinin satışlarıyla yapılan bir çapraz kontrol 39.600 dolarlık ilk ölçümüm 3.000'den 4 000 milyona kadar olan ölçüme göre aşırı yüksek olduğunu gösterdi. Dolayısıyla ölçüm tabloda verilen 36.000 dolara göre ayarlandı. Birleşik Krallık, Hollanda ve İsviçre'nin sanayi dalına göre net değerleri 1966 yılı için bulunamadı ve büyüme oranının bütün sanayi dallarında net varlıkların büyüme oranı kadar olduğu varsayıldı. Bu durum muhtemelen imalat ve petrol satışlarındaki büyümenin önemini azımsar ancak buradaki hata muhtemelen çok önemli değildir.

Son olarak Ticaret Bakanlığı tarafından verilen f.o.b. cinsinden ihracat ve ithalat rakamlarına sigorta, navlun ve diğer maliyetlerin yansıtılması için %50 eklendi.

Kaynaklar: *Mevcut Yapı Araştırması* (Washington D.C.: ABD Ticaret Bakanlığı), çeşitli sayılar. *Birleşik Devletler İstatistiksel Özetler* (Washington D.C.: ABD Devlet Basımevi), çeşitli sayılar. *ABD'nin Yabancı Ülkelerdeki Ticari Yatırımları* (1960) ve *Birleşik Devletler'de Yabancı Ticari Yatırımlar* (tarihsiz), ABD Ticaret Bakanlığı yayımları.

itibarıyla ihracata dayanmaktadırlar ve bunlardan en dikkat çekici olanı, firmaları 1966'da Birleşik Devletler'de ürettiklerinin 20 katı kadarını ihraç eden Almanya'dır.

Yatırımın bir sonucu olarak birinci grup firmalar, Amerikan piyasasında diğer Avrupalı firmaları gölgede bırakan bir liderliği sürdürebilmişlerdir. Birleşik Devletler'e yapılan ihracatta dokuz yılda ikiye katlanan etkileyici büyümeye rağmen, Almanya'nın 1966'daki satışları hâlâ ilk gruptaki ülkelerin satışlarının sadece çeyreği kadardı. Üstelik bu grubun satışları, 1.4 milyarlık Almanya ve 0.4 milyarlık Fransa satışlarına karşılık 4 milyarın üzerine çıktığında aradaki mutlak açık dramatik biçimde büyüdü.

Eğer Fransız ya da Alman firmaları, Amerikan piyasasına kapsamlı şekilde ya da daha güvenli olarak yerleşmek isti-

Tablo 9. *Sunayi ülkelerinin doğrudan yatırım akışı* (milyon dolar)

	1957-1960 ortalaması			1961-1964 ortalaması		
	Dışa akışlar	İçe akışlar	Net	Dışa akışlar	İçe akışlar	Net
ABD	-2,830	330	-2,500	-3210	310	-2,900
Birleşik Krallık	-510	310	-200	-670	480	-190
Ara toplam	-3,340	640	-2,700	-3,880	790	-3,090
Belçika	Veri alınamadı	V.a	V.a	V.a	V.a	V.a
Fransa	-10	30	+20	-100	280	+180
Almanya	-120	60	-60	-220	200	-20
İtalya	-60	220	+160	-170	350	+180
Hollanda	-170	50	-120	-120	60	-60
Ara toplam	-360	360	0	-610	890	+280
Öbür EFTA ülkeleri	V.a	20	V.a	-60	110	+50
Kanada	-60	550	+490	-100	360	+260
Japonya	-50	20	-30	-90	80	-10
Toplam sınai	-3,810	1,590	-2,220	-4,740	2,230	-2510

Kaynak: M. Diamond, *IMF Kadro Yayınları* (Mart 1967)

yorlarsa, şimdiye kadar yapmamış oldukları miktarlarda ciddi yatırımlar yapmak zorunda kalacaklardır.¹⁵ Bunlar bu tür bir yatırımı şimdiye kadar neden yapmamışlardır? Nihayetinde Amerikan piyasası, ihracat performanslarının da gösterdiği gibi, onlar için önem taşımaktadır. Daha da önemlisi *Tablo 9*'un gösterdiği gibi, bunlar başka ülkelere ciddi miktarda yatırım yapmaktadırlar. 1961'den 1964'e kadar geçen süre boyunca, yurt dışına yıllık ortalamada Alman firmaları 220 milyon Amerikan doları ve Fransız firmaları 100 milyon Amerikan doları yatırım yaptılar. Bu yatırımlar Birleşik Devletler'e yıllık ortalamada Almanların yaptığı 5.5 milyon dolarlık ve Fransızların yaptığı 9 milyon dolarlık yatırımla karşılaştırıldığında, Birleşik Devletler'e yaptıkları yatırım sadece ıvır zıvır gibi görünmektedir.

¹⁵ Mevcut durumda mal akışı ile sermaye akışı arasında büyük bir orantısızlık bulunmaktadır. Avrupalı imalatçıların Birleşik Devletlere ihracatı, Birleşik Devletlerden ithalatına eşittir, ancak Avrupalı şirketlerin Birleşik Devletlerdeki doğrudan yatırımı, Birleşik Devletler'in Avrupadaki doğrudan yatırımından bir hayli küçüktür. Üretim döngüsü teorisi (yenileştirmeden, ihracata; ihracattan yabancı yatırıma), Avrupalı firmanın avantajı rekabetle aşıldığından, silsilenin genellikle ihracattan, piyasanın kaybı yönünde olduğu ABD'li olmayan şirketlerin deneyiminden çok ABD'li şirketlerin deneyimine daha yakından uygulanabilir gibi görünmektedir.

Cevabın tümü değilse bile bir kısmı, özellikle Avrupalı yatırımın Birleşik Devletler’de ciddi miktarda yoğunlaştığı alanlarda yer alan Fransız ve Alman firmalarının küçük ölçekli oluşlarında yatar. 1959 yılında yatırımın sektörel dağılımını bir rehber olarak kullanarak bu yatırımların çoğunun Birleşik Krallık, Hollanda ve İsviçre firmalarının diğer Avrupalı firmalara açık biçimde üstün olduğu ve ölçek olarak Amerikan Devletleri’yle karşılaştırılabilecek boyuttaki yerlerde bulunduklarını görürüz.¹⁶ Unilever (İngiliz-Hollandalı), Nestlé (İsviçre) ve British-American Tobacco (İngiliz) kendi gıda ve ev aletleri sektörlerindeki diğer Avrupalı firmalardan birkaç kat daha büyük ve Amerikan rakipleriyle aynı ölçekte ya da onlardan bile daha büyüktürler. Petrolde Royal Dutch-Shell (İngiliz-Hollanda) ve yakın zamanda Birleşik Devletler’de çok büyük bir genişlemeye geçen BP (İngiliz) Avrupa firmalarından birkaç kat daha büyüktürler. Nispeten küçük ölçekli bir sanayi dalı olan eczacılıktaki İsviçre, *Fortune* dergisinin Amerikan olmayan firmalar listesinde sadece dört uzmanlaşmış şirkete sahiptir. Kauçuk ve kâğıtta İngiliz firmaları, Avrupa’nın en büyükleridir ve Amerikalıların rakipleridirler, elektrik malzemelerinde Hollanda, Amerikan olmayan firmalardan en büyüğüne sahiptir. Hiç kuşkusuz bunun istisnaları da bulunmaktadır. Örneğin ABD Ticaret Bakanlığı’nın ifşa ettiğine göre İsviçre elektrik sanayisine yatırım yapmaktadır, ama en büyük İsviçre firması bu alanda Avrupa’da sadece on beşinci sıradadır. Ancak bütünlüklü bir bakışla mevcut korelasyonun açık olduğu görülür. Üç ülkenin Avrupa lideri olmadıkları demir ve çelik, makine ve otomobil sanayi dallarında, bu ülkelere ait firmalar, Amerikan firmalarıyla karşılaştırıldığında oldukça küçük kalırlar ve Birleşik Devletler’e yatırım yapma eğiliminde değildirler. Hatta İngiliz ICI firmasının Avrupa’nın en büyüğü olduğu (Unilever hariç tutulursa) ve ihracata dayandığı açık olan kimya sanayi dalı istisnası bile iddiamızı güçlendirmektedir, çünkü ICI, sentetik elyafta sahip olduğu nispeten küçük temelinden başlayarak Birleşik Devletler’de hızlıca genişlemeyi planlamaktadır.

¹⁶ ABD Ticaret Bakanlığı, *U.S. Business, a.g.e.*

Mevcut haliyle bütün bu açıklamalar nedensellik sorununu açıkta bırakmaktadır, çünkü bu durumda başka yerlerde yatırım yapmak yerine Birleşik Devletler’de yatırım yapmaları *nedeniyle* bu firmaların dev firmalar olduklarını ileri sürmek mümkün olurdu – eğer Avrupalı firmalar devleşmek için birleşiyorlarsa, bunların da aynı yolu izleyeceklerini ve ayrıca Birleşik Devletler’de yatırım yapacaklarını varsaymak için hiçbir neden bulunmamaktadır. Avrupa’nın devleri, ürünlerinin üçte birini, yarısını ya da daha fazlasını Birleşik Devletler’de üretseydiler, bu iddia akla yatkın olabilirdi, ama bu devler bunu yapmamaktadırlar. Örneğin Unilever, son on yılda, hiçbir şekilde ürünlerinin altıda birden fazlasını, kuzey ve güneyin her ikisi de dâhil, bir bütün olarak Amerikan kıtasında üretmemiştir. Muhtemelen en çok Amerika’daki yatırımlarına bağımlı olan British-American Tobacco’nun bile varlıklarının sadece üçte biri Amerika’dadır. Bu nedenle şu sonucu çıkarabiliriz, ki Birleşik Devletler’de bir kural olarak nedensellik, dev ölçekten yatırıma doğru, en azından yatırımdan dev ölçeğe doğru olduğu kadar güçlü biçimde işler. Daha yeni ciddî yatırım yapmaya başlayan ICI ya da BP gibi örneklerde nedensellik, açıkça ölçekten yatırım yönüne doğru oldukça güçlüdür. Bu durum, özellikle İsviçre ya da Hollanda gibi küçük ülke örneklerinde, denizaşırı yatırımların büyük firmaların büyümesinde, yaşamsal bir rol oynamadığı ya da oynamayacağı anlamına gelmez. Tam tersine Avrupalı firmalar için en yaygın yol, yabancı piyasalara iyice yerleşip finansal açıdan yurt dışı yatırım yapacak güce erişinceye kadar, pekâlâ yurt içi satışları temeline dayalı iç büyüme ve ihracat olabilir. Bunlar başlangıçta Amerika dışında, girmesi daha kolay olan piyasalara yatırım yapmakla başlarlar. Zamanla, deneyim kazandıklarında, örgütsel bir yapı yarattıklarında ve muhtemelen bunların hepsinden önemlisi, gerekli olan ek finansal gücü elde ettiklerinde Birleşik Devletler’e yatırım yaparlar.

Açıkçası, Avrupalı firmaların çoğu hâlâ birinci ya da ikinci aşamadadırlar. Bunlar ya henüz dışarıya hiç yatırım yapmamışlardır ya da Amerika dışına yatırım yapmaktadırlar. Şirket birleşmeleri, bu firmalara finansal güç ekleyerek ve dış sa-

tışlarını birleştirerek bu firmaların birinci ve ikinci aşamayı hızlandırmalarını ya da hatta ara aşamayı atlamalarını sağlayarak ülke içi üretimden doğrudan Birleşik Devletler'de yatırım yapmaya geçmelerini sağlayacaktır. Bu konu üzerinde daha fazla emek harcamadan şunu kabul etmeliyiz ki, Avrupa birleşme hareketi, hem Birleşik Devletler dışında ve hem de bundan biraz daha uzun vadede, Birleşik Devletler'in kendisinde ciddi miktarda denizaşırı yatırıma yol açacaktır.

ABD firmaları, Avrupa firmalarından kaynaklanan dış yatırım tehdidine karşı nasıl tepki göstereceklerdir? Birleşik Devletler şirketleri de, görelî ölçeklerini koruyabilecek ya da artıracabilecek büyük bir birleşme hareketinin içinden geçmektedir. ABD şirketleri büyük ve güçlü olduklarından, onların daha düşük bir büyüme oranını kabul etmeleri için hiçbir neden yoktur. Üstelik tam da hâkim firmalar olmaları nedeniyle, bunlar görelî pozisyonlarındaki kayıplar konusunda endişelenmek ve tehdit edildiklerinde savunma önlemleri benimsemeye hazırlanmak zorundadırlar. ABD şirketleri, çok sayıda ki orta ve küçük ölçekli rakibin kendi piyasa payından birkaç puan kırpmasına ses çıkarmayabilir ama söz konusu olan dev bir Avrupalı rakip ise pazar kaybındaki çok küçük bir paya dahi müsamaha göstermeyecektir. Dolayısıyla birleşme hareketi, ABD'li şirketlerin ABD'li olmayan firmaların büyüme oranlarıyla aynı büyüme oranını sürdürmek için güçlerinin yettiği her şeyi yapacaklarını daha muhtemel hale getiriyor: Kaynak sıkıntısı olmayan ve becerileri de yüksek olan bu şirketler, muhtemelen çabalarında başarılı olacaklardır. Avrupalı firmalar öncelikle büyük devlet desteği avantajına sahip olacaklardır ama eğer mevcut dünya dengesi tehdit edilecek olursa, Birleşik Devletler hükümetinin de kendi şirketlerini kurtarma yoluna gideceği hesaba katılabilir.

Amerika'nın vereceği cevabın, artan dış yatırıma geçmişte olduğundan daha büyük bir rol atfetme ihtimali yüksektir. Bir kere bir firmanın hâkimiyet kurmuş olduğu kendi piyasasının ciddi rakipler tarafından istilâ edilmesine karşı direnebilmesi son derece maliyetlidir. (Çünkü fiyattaki %1 düşüşün neden olduğu kayıp, yerleşik firma için piyasaya yeni giren firmanın kaybindan daha yüksektir.) Aynı şekilde, Avrupalıların ABD

piyasasında bir tutunma noktası kazanma girişimlerinin başarılı olması da muhtemeldir, çünkü ABD’li şirketler için yurt dışında karşı atağa geçmek ve içeriye gelen yabancı yatırımı, dışarıya giden yabancı yatırım ile karşılamak daha kolay olacaktır. Aslında ABD şirketleri, bir piyasa değiş tokuşunu bile hoş karşılayabilirlerdi, çünkü bu değişim, çokulusluluk için dünya çapında daha iyi bir çevre yarattı. Bir başka etmen şudur: Eğer yeni Cumhuriyetçi yönetim gelecek birkaç yıl boyunca deflasyonist bir para ve maliye politikası benimsesecek olursa, ABD ekonomisinin büyümesi yavaşlayabilir. ABD şirketleri dünyadaki pozisyonlarını koruyabilmek için, ülke içinde yavaş büyümeden kaynaklanan zararlarını telafi etmek amacıyla, yurt dışında daha hızlı genişlemek zorunda kalırlardı. ABD piyasasının büyümesindeki bir yavaşlama, ABD’li olmayan firmalar için daha az sorun oluşturmazdı, çünkü onlar daha küçük bir temelden başlamaktadırlar. Birleşik Devletler’deki yatırımların sürmesi muhtemeldi ve bu da deflasyonist politikalarla birleştiğinde ABD ödemeler dengesini iyileştirir ve ABD sermayesinin dışarıya göçünü kolaylaştırır. Son olarak dışarıya yatırım yapmaya ilişkin ek bir baskı, ABD şirketlerinin Avrupalıların az gelişmiş ülkelerdeki ya da komünist ülkelerdeki önemli piyasaları ele geçirmelerine kayıtsız kalamayacakları ve buna izin veremeyecekleri olgusundan kaynaklanmaktadır.

Bu yüzden ABD şirketleri ve ABD’li olmayan şirketler, küresel çaplı piyasa pozisyonları oluşturmaya ve kendilerini birbirlerinin meydan okumalarına karşı korumaya çalışmaları nedeniyle gelecek onyılda, yoğunlaşmış bir çokuluslulaşma dönemi (yaklaşık olarak sermaye kaçıışı miktarına tekabül eden) bekleyebiliriz.¹⁷ Yukarıda betimlemiş olduğumuz basit oligopolcü modelin ifade ettiği çapraz nüfuz, *mantıksal sonuç* olarak, bütün hâkim oligopolcülerin benzer bir küresel satış dağılımına sahip oldukları istikrarlı bir dengeyi içerir.

¹⁷ Çapraz yatırım, doğrudan yabancı yatırımın uzun zamandır süregelen bir özelliğidir. ABD şirketlerinin yabancı ülkelerde esaslı doğrudan yatırımının olduğu çok sayıda sanayi dalında, Birleşik Devletler’deki lider firmalardan biri yabancı bir firmadır, örneğin petrol, alkolsüz içecekler, kâğıt, sabun ve deterjan, çiftlik makineleri, iş makineleri, lastik ve içlastikler, dikiş makinele-ri, kurutulmuş süt, bisküvi, kimyasallarda böyledir.

Bu mantıksal amacın pratikte başarılması olası değildir, ama aşağıdaki denklemler mevcut eğilimlerin aydınlığa kavuşturulması için yararlı birer araçlardır.

$$S_1 = a_{11} Y_1 + a_{12} Y_2,$$

$$S_2 = a_{21} Y_1 + a_{22} Y_2$$

Burada S_1 "hâkim" ABD şirketlerinin toplam satışlarına eşittir; S_2 "hâkim" ABD'li olmayan toplam satışlarına eşittir; Y_1 ABD piyasasının büyüklüğüdür; Y_2 ABD'li olmayan piyasanın büyüklüğüdür; a_{ij} 'ler J ülkesinin piyasasındaki i ülkesinden ülkenin bir firmasının (ya ihracat ya da yerel satışlarla elde edilen) payını temsil etmektedir. Mevcut dünya sanayi yapısının şekillenmiş olgusu, a_{21} 'in (ABD piyasasında Avrupa payının) çok düşük olduğudur. Dolayısıyla eğer Y_2 , Y_1 'den daha hızlı büyüyorsa, Amerikalılar a_2 'yi yükseltmedikleri takdirde, ABD'li olmayan şirketler ABD şirketlerinden daha hızlı büyüyecektir. Yukarıda ileri sürdüğümüz gibi, bu kabaca belki de 1957'den 1967'ye kadar olan dönemi tanımlamaktadır. a_{12} 'deki yükselme ve Y_2 'nin büyüme oranındaki düşme, Avrupalı firmaları tehdit etmiş ve a_{12} 'yi yükselten adımlar atmaya sürüklemiş bulunmaktadır. Bunun da dolaylı olarak Amerikan firmalarının a_{21} 'i daha da artırmalarına yol açacağını ileri sürmekteyiz. Bu diyalektik süreç geliştikçe Amerikan ve Avrupalı firmaların dünyadaki satış dağılımları birbirine daha da yaklaşma eğiliminde olacaktır. a_{11}/a_{12} , a_{21}/a_{22} 'ye yaklaştıkça $S_1/S_1/S_2$ 'nin göreceli büyüklüğü Y_1 ve Y_2 büyüme oranlarındaki farklılıklardan giderek daha az etkilenmeye başlamaktadır. Başka bir anlatımla her iki merkezin şirketleri, Avrupa'nın Amerika'dan daha hızlı büyüyor olduğundan ya da Amerika'nın Avrupa'dan daha hızlı büyüyor olduğundan bağımsız olarak benzer büyüme oranlarına sahip olacaklardır. Ancak oligopolcü rekabetin düzeyi konusunda Amerikan meydan okuyuşuna getirilen bu çözüm, siyasal düzeydeki çatışmaları ortadan kaldırmayacaktır. Şirketler ve ülkeler arasındaki bağın kopuşu, özel ve kamusal çıkarlar arasında ve bir ulusla başka bir ulus arasında çözülmesi zor çatışmalar yaratacaktır. Sonraki bölümde daha inatçı ve daha önemli olan bu sorunlara geri dönüyoruz.

Uluslararası sermaye ve ulusal çıkar

Avrupa'nın mevcut açmazlarının bir tanısı ve reçetesi olarak Amerikan meydan okuyuşu kavramı, büyük oranda büyük ABD şirketinin maharetinin abartılışına dayanan bir efsane ve uluslararası rekabet dinamiklerine miyop bir bakıştan ibarettir. Bu kavram gerçekte yeni bir korumacılık biçimi için getirilen bahanelerden biridir ve bu tür bir bahane, ulusal çıkarları belirli hâkim firmaların çıkarları ile özdeşleştirme girişimidir. Bu yeni korumacılığın araçları eski korumacılığın araçlarından farklılaşmaktadır. İşadamları, yerel piyasayı ulusal firmalar için muhafaza etmek amacıyla gümrük tarifeleri koymak yerine, yabancı piyasalara sızmak için pozitif yardım talep etmektedirler. Ancak tema aynıdır: Özel iş dünyasının belirli sektörlerinin büyümesi, ulusal bir amaç soyluluğuna yükseltilmekte ve ülkenin bütününe ilişkin ekonomik sorunlar, özellikle sınırlayıcı bir bakış açısından görülmektedir.

Bizim çözümlememiz, büyük firmalara yardım amacıyla oluşturulan “pozitif önlemler” stratejisinin temel sonucunun, Avrupa firmalarının görece büyüme oranlarını yükseltmekten çok Avrupa ticaretini nitelik bakımından çokulusluluğa doğru dönüştürmek olacağını ileri sürmektedir.

Artan ölçeğin ardından gelen artan çokulusluluk, ülke performansı ile şirket performansı arasındaki bağı zayıflatarak farklı milliyete sahip firmaların büyüme oranlarını eşitlemeye yardımcı olacak ve ABD şirketlerinin kendi pozisyonlarını sürdürmelerini kolaylaştıracaktır.

Eğer amaç güçlü bir *ulusal* işdünyası sektörünü geliştirmek olsaydı, iç piyasanın büyümesinin teşvik edilmesi, içeriye dışarıdan gelecek yatırımların sınırlandırılması, yabancı piyasalara yatırımdan çok ihracat yoluyla sızılmasını hedefleyen Japonya örneğini izlemek (bu politika da kendi sınırlamalarına sahip olmasına rağmen) belki de daha iyi olurdu. Mevcut strateji, az sayıda çok büyük şirketi güçlendirecek, ama bu şirketlerin çıkarlarını ulusal ekonominin çıkarlarından ayıracak ve pekâlâ uluslararası ticaret üzerinde negatif bir etkiye sahip olabilecektir; çünkü bu şirketler ihracat üzerine değil, yabancı yatırım üzerine yoğunlaşacaklardır. Örneğin en çok İngiliz doğrudan yatırımları çeken 15 ülkeyi kapsayan Red-

deway raporu verileri (*Tablo 10*) büyük yatırımcıların yerel düzeyde, ihraç ettiklerinin 20 katı kadar ürettiklerini göstermektedir. Bundan başka bunların yerel üretimi %62 oranında yükselmişken sözkonusu piyasalara ihracatları %7 oranında düşmüştür. Aynı dönem içinde aynı piyasalarda dış yatırımı olmayan İngiliz firmalarının o ülkeye ihracatı %42 düzeyinde yükselmiştir. Büyük firmalara denizaşırı yatırım yapmalarına olanak tanınmadığı takdirde, ihracatlarını mevcut durumdaki 106.2 milyon sterlin üzerine yükseltmeyi beceremeyeceklerini düşünmek akıl almaz gibi görünmektedir. Başka ülkeler için daha çok çalışma ihtiyacı bulunmaktadır, ancak bu örneğin, dünya piyasasındaki bir şirketin paylarını koruma amaçlı politikalarla, bir ülkenin payını korumayı amaçlayan politikalar arasındaki farkın gösterilmesi görevini üstlenmesi gerekir.¹⁸

Bir kısmı Atlantığın bir yakasından ve bir kısmı diğer yakasından olan (ve muhtemelen birkaçı az gelişmiş dünyadan) çokuluslu şirket dünyasının ekonomik performans ve siyasal bağımsızlık üzerindeki bütünsel etkisi ne olacaktır? Burada değişik yaklaşımlara ilişkin olarak sadece çok kısa bir özet verebiliriz.

Örneğin Keysen ve Turner¹⁹ tarafından örnekleri verilen Birleşik Devletler'in anti-tröst [tekellecilik karşıtı, -ç.n.] geleneği, Birleşik Devletler'de tıpkı 19. yüzyıl sonlarında meydana

¹⁸ ABD şirketleri tarafından dışarıda yapılan yerel üretimin, ihracattan çok daha hızlı büyümeğe olduğuna dikkat ediniz. Ayrıca bkz: "Nota Sulla Competitivita Internazionale", *Economia Internazionale*, C. XIX, 1966, s. 325-37; *Tablo 6*, s. 14 adıyla yayınlanan C. A. Van den Beld and D. VanderWerf. "A Note on International Competitiveness," Berlin, 1965. Bu makale Almanya'nın ihracatı fiyatın izne bağlandığı durumlarda bile hem Birleşik Krallık'tan hem de Birleşik Devletler'den çok daha iyi yapmış olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde H. B. Junz ve R. R. Rhomberg, "Prices and Export Performance of Industrial Countries, 1953-63," IMF *Staff Papers*, Temmuz 1965 adlı çalışma da Almanya ve Japonya'nın ihracatı Birleşik Krallık ve Birleşik Devletler'den fiyatların açıklayabileceğinden daha iyi yaptıklarını göstermektedir. Yukarıda sözü edilen bu iki çalışmanın her birinde, Birleşik Krallık ve Birleşik Devletler'in kötü performansları, firmalarının ihracat yapmak yerine dış yatırım yaparak genişleme eğiliminde olmalarıyla açıklanabildi.

¹⁹ C. Kaysen ve D. F. Turner, *Antitrust Policy* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1959). Alıntılar sırasıyla s. 19 ve 17.

Tablo 10. 15 ülkeye Birleşik Krallık ihracatı ve yerel üretim (£ milyon)

	1956	1963	Yüzdelik değişim
1. Birleşik Krallık'ın ihracatı (f.o.b.)	1.450.3	2.000.5	+38%
2. Reddaway örneklemindeki firmaların ihracatı	114.2	106.2	-7%
3. Reddaway örneklemindekilerin yerel üretimi	1.321.4	2.137.8	+62%
4. İngiltere firmalarının Reddaway örnekleminin içermediği 15 ülkeye toplam ihracatı (f.o.b.)	1.336.1	1.894.3	+42%

Notlar ve Kaynaklar: W. B. Reddaway, *Birleşik Krallık Denizaşırı Doğrudan Yatırımlarının Etkileri: Geçici bir Rapor* (Cambridge: Cambridge University Press, 1967), Tablo VI 4.

Yerel üretim Reddaway örneklemindeki firmaların ihracat değerlerinin (f.o.b) %150'sinin 15 ülkede bulunan bu firmaların toplam satışlarından çıkarılması yoluyla hesaplanmıştır. %50'lik fazlalığa ihracat f.o.b. cinsinden değerlendirirken, satışların satış fiyatı üzerinden değerlendirilmesi olgusu dolayısıyla izin verilmiştir.

na gelen birleşme hareketini uyarıyla karşılaması gibi, ulusal ve uluslararası birleşme ve satın almalara ilişkin mevcut dalgayı da kuşkuyla karşılama eğiliminde olacaktı. O zamanlarda “küçük üreticilerin çok güçlü yığınlar halinde bir araya gelen sermaye tarafından ticaretin dışına itilmeleri ya da ticarete girme şansından mahrum bırakılmaları” ve “tekelleşmelerin fiyatları artırarak, ürünleri bozarak ve üretimi sınırlayarak kamuya zarar vermeleri” “tarım ve küçük ticaret sektörlerinde büyük kaygıya yol açtı”; siyasal düzeyde ise “kaynakların az sayıda kişinin elinde temerküzünü toplumsal ve siyasal bir felaket olarak gören” ve Kaysen ve Turner'in işaret ettikleri gibi, “Amerikan Yaşamında yaygın olan siyasal davanın ve büyük direncin bazı Jeffersoncu Sembollerle rasyonelleştirilmesiyle ortaya çıkan inanca göre: Büyük ticarî birimler siyasal olarak sorumsuzdur ve bundan dolayı da büyük ticarî birimler tehlikeliydiler.” Anti tröst geleneği, verimlilik ve yenilikçilik için ölçekten çok rekabeti savunacak ve “piyasa iktidarını korumaktan çok, bu iktidarı azaltma lehine” davranacaktı. Ancak bu siyasal güçlerin Birleşik Devletler'deki etkisi çok cılız kaldı. Mason'un, Kaysen ve Turner için yazdığı önsözde işaret ettiği gibi “ölçeğe karşı mücadele 1897-1901 arasındaki birleşme hareketinde büyük ölçüde kaybedildi.”²⁰ Benzer şe-

²⁰ E. S. Mason, Önsöz, 19. dipnot, s. xi.

kilde uluslararası alanda ölçeğe karşı savaş, mevcut uluslararası birleşme hareketi içinde kaybedilmektedir ve uluslararası anti-tröstün, oluşan ölçek yapılarına karşı herhangi bir ciddi yöntemle meydan okuması olası değildir. Aslında uluslararası anti-tröst de birleşmeleri desteklemektedir.

Uluslararası ticaret ekonomistleri, genelde yüksek düzeyde temerküzün ve oligopolün tehlikeleri ile çok az ilgilenmişler ve sermayenin serbest dolaşımını, dünya ekonomisini bütünleştiren bir araç olarak memnuniyetle karşılamışlardır. Bu ekonomistler ölçeğin avantajlarını vurgulamışlar ve çokuluslu şirketin, örgütlenme yeteneği nedeniyle sermayenin etkin dağılımında ve teknolojinin gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere yayılmasında kuvvetli bir güç olacağını ileri sürmüşlerdir. Bunlar, bir ürünün her bir bileşenini maliyetin en düşük olduğu ülkede üreten ve teknik ilerlemelerle ürün yenileştirmelerini bütün dünyaya çabucak ve eşit şekilde ulaştırabilen varlıklarıyla bütün dünyayı kapsayan büyük firmalara dayalı bir sanayi yapısını memnuniyetle karşılamışlardır. Önerdikleri model, muhtemelen önemli firmaların ülkelerin çoğuna yayıldıkları ve görece emek, sermaye ya da doğal kaynak arzı farklılıklarından avantaj sağlayan Birleşik Devletler ekonomisidir. Uluslararası alandaki prototip muhtemelen Birleşik Devletler-Kanada bütünleşmesidir. Sembolik olarak konuşulursa bu bütünleşme Kanadalı girişimleri doğu-batı hatları yerine güneydeki benzerleri ile eşleştirerek, yani Kanada ekonomisinin çeşitli bölümlerini Kanada içinde koordine ederek kuzey-güney hatları üzerinde ilerlemiştir.

Sosyalist ekonomistler de Marx'ın üretimin giderek artan toplumsal doğası (yönetimin giderek artan toplumsal doğası dâhil) çözümlemesine bağlı kalarak ölçeğin avantajlarını vurgulamaktadırlar. Ancak bu yaklaşım, sermayenin temerküz etmesi ve merkezileşmesinin hangi yöntemle olması gerektiği konusunda uluslararası ticaret yaklaşımı ile her zaman uzlaşmamaktadır. Ticaret yaklaşımı tek bir sanayi dalını çok sayıda ülke boyunca koordine etmeyi savunurken, sosyalist ekonomistler tek ülkede çok sayıda sanayi dalını koordine etmenin avantajlarına işaret ederler. Sosyalist yaklaşım böylece monopoller [*tekeller*] oluşturmak için oligopollerin birleştirilmesini (çünkü bu görüş, oligopolcü ürün farklılaştırması tara-

fından sunulan seçenekleri genellikle anlamsız ve kimi zaman zararlı görür); tamamlayıcı ve rekabet halindeki sektörlerin uyumlulaştırılması için sanayi dallarının birleştirilmesini ve hiç kuşkusuz bütün teşebbüslerin bütünsel düzeyde koordinasyonunu sağlamak için merkezî planlamayı savunur. En önemlisi bu görüş, ekonomik karar vericilerin, siyasal olarak denetlenmesi ihtiyacına vurgu yapar. Bu da, bir teşebbüsün sınırlarının, siyasal birimin sınırları tarafından kapsanması gerekliliğini ifade eder, çünkü birkaç birime kadar genişleyebilen teşebbüsler, kendi birimlerinden herhangi biri aracılığıyla siyasal düzenlemeden kaçınabilir (Bu iddiaya göre, küme [holding, ç.n.] halindeki teşebbüslerin yerel gereksinimlere karşı daha duyarlı olabilmeleri için, belki de ulusal düzeyde olmaktan çok yerel düzeyde örgütlenmeleri gerekir).

Çokuluslu şirket sistemi, hâkim sistemlerden biri olduğundan, bu sistem üzerinde ve özellikle bu sistemin ulus-devletler sistemi ile olan ilişkisi üzerinde biraz daha ayrıntılı tartışabiliriz. George Ball, ulus devletin sönümlemesi konusundaki durumu en özlü şekilde ortaya koymuştur: “Çokuluslu şirket yapısı modern çağın gereksinimlerini karşılamak için tasarlanmış modern bir kavramdır; ulus devlet, oldukça modası geçmiş bir fikirdir ve bu devlet günümüz karmaşık dünyasının gereksinimlerine hizmet etmesi için de berbatça uyarlanmıştır.”²¹ Bu bakış açısının arkasındaki düşünce, örneğin Sidney Rolfe²² tarafından açıklandığı gibi, iletişim ve ulaşımındaki olağanüstü ilerlemenin insanî etkinlikte, ulusal sınırları kullanılamaz kılan karşılıklı bir bağımlılık yaratmış olmasıdır. “Çağımızın çatışması, etnik-merkezli ulusalcılık ile coğrafya-merkezli teknoloji arasındadır.” Birleşik Devletler dahil bütün ülkeler, bu yüzden, çokuluslu şirketin modern olduğunun farkına varmak zorundadırlar, çünkü çokuluslu şirket şu önemli gerçeği yakalayabilmek için ana kurumlardan ilkidir: “Burada meselenin özü tarih değil evrimdir” ve “dünyanın karşılaştığı şey *le défi Américain*’dan çok, *le défi international*dir [uluslararasıının meydan okuyuşu].”

²¹ G. W. Ball, “The Promise of the Multinational Corporation,” *Fortune*, C. 75, No. 6, Haziran 1, 1967, s. 80.

²² S. Rolfe, “Updating Adam Smith,” *Interplay*, C. 2, Kasım 1968, s. 15-19.

Bu argüman güçlü bir teknolojik determinizm ögesi içermektedir ve bize göre, modern dünyanın eğilimlerini aşırı derecede hafifletir ve belki de yanlış anlar. Modern dünya teknolojisinin üretimi ve pazarlamayı küresel temelde koordine etmeyi olanaklı kıldığı tümüyle doğru olmakla birlikte, modern iletişimin tek ülke içinde merkezî planlamayı olanaklı kıldığı da aynı şekilde tümüyle doğrudur. Üstelik yeni teknolojinin yüksek üretkenliği, ülkelere ulusal bağımsızlık için daha büyük alan bırakmaktadır, çünkü artık kıt kaynakları idareli kullanma konusuna yoğunlaşma eskisi kadar âcil değildir. En önemlisi gelişmiş iletişim, küçük bölgeler ve birimler için en gelişmiş bilgiyi, resmî kurumsal iletişim hatları olmaksızın, çabucak ve ucuz elde etmelerini kolaylaştırmıştır. Bu da bağımsızlık için genişleyen bir alan sağlamakta ve merkezietten çok, çokmerkezliliği güçlendirmektedir. Şirket yapılarının hiyerarşik otoritesinin bu çevreye tamamen uyduğu konusunda ikna edici hiçbir kanıt yoktur. Her bir ulusun ya da kentin neredeyse anlık olarak başka her ulusla ya da kentle iletişim halinde olmasının olanaklı olduğu bir çağda, hinterland ile merkez arasındaki teknolojik ayrım, siyasal ve ekonomik kurumlar tarafından hâlâ sürdürülebilse de, ortadan kalkar. Kısacası yeni teknolojiyle ulaşılabilir olan seçenekler, çokuluslu şirket taraftarlarının ileri sürdüğü seçeneklerden çok daha geniştir ve tartışmayı burada bitirmek haksızlık olur.²³

Teknolojinin gücü ne olursa olsun, çokuluslu şirketlerin büyümesinin bile ulus devletleri kendi başına zayıflatma eğiliminde olduğu açıktır. Çokuluslu şirketler, uluslararası esneklikleri dolayısıyla çok sayıda geleneksel politika aracını, vergileme yeteneği, kredi sınırlaması, yatırım planlamasını vs. etkisiz hale dönüştürür. Ek olarak çokuluslu şirketler, bir ülkenin politikalarının bir başkasına izinsiz girmesine olanak tanıyan bir araç gibi hareket ederek nihayetinde her iki ül-

²³ Harold Innis, Karl Polanyi, ve Marshall McLuhan geleneği içinde teknoloji ve ulusalcılığa ilişkin önemli bir tartışma için bkz: *Nationalism in Canada*, P. Russell, ed. (Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1966) içinde A. Rotstein, "The 20th Century in Prospect: Nationalism in a Technological Society," ve M. Watkins, "Technology and Nationalism".

kenin [hem kendi ülkesi hem de yatırım yaptığı ülke –ç.n.] iktidarını da azaltma etkisi taşımaktadırlar.²⁴ Bağımlı biçimde gelişen ülkelerde uzun zaman önce bu eğilimlerin farkına varılmış bulunmaktadır, ancak şimdilerde bir *ulus devlet* olarak Birleşik Devletler'in kendisinin bile “bağımsızlığının” bir kısmını kaybediyor olduğu açıktır, çünkü Birleşik Devletler şimdilerde bizzat kendi uluslararası iş dünyası tarafından dokunmuş olan karmaşık ağla baş etmeye çalışmaktadır.²⁵

Ancak savaş sona ermiş olmaktan uzaktır. Ulus devletler güçlüdürler ve kolayca ölecek gibi görünmüyorlar. Sadece hangi kurumun, Fransa'nın mı yoksa, General Motors'un mu bugünden geriye 100 yaşında olduğu sorusu bile meselenin doğasını ortaya koymaktadır. Üstelik Ball'ün bakış açısının ima ettiği şey, Birleşik Devletler'in de bir ulus devlet olarak sönümlenmek zorunda olduğudur.²⁶ Ama bunun ne zaman olacağı konusunda en azından bir açıklık yoktur. Birleşik Devletler şirketlerinin ABD'deki sürekli artan geri besleme faaliyetleri, şimdiden önemli sorunlar yaratmış bulunmaktadır ve bu faaliyetleri nedeniyle Amerikan devletinin kendi şirketlerini denetlemeyi giderek daha ciddi biçimde düşünmesi beklenebilir. Keza diğer ülkeler de, çokuluslu ticaretin aşındırıcı güçlerini denetim altına almaya çalışacaklardır. Kendine has nedenlerden ötürü “bağımsızlığı” yabancı yatırıma bırakma konusunda diğer ülkelerden daha az dirençli olmuş olan Kanada hükümeti bile, tam bütünleşme dışındaki bütünleş-

²⁴ Çokuluslu şirketlerin bir ulus devlete getirdiği sınırlamalara ilişkin bir tartışma için bakınız: M. Watkins ve diğerleri, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Report of the Task Force on the Structure of Canadian Industry (Ottawa: Queen's Printer, 1968). Ayrıca bkz: K. Levitt, “Canada: Economic Dependence and Political Disintegration,” *New World*, C. IV, No.2, 1968, s. 57-139. Azgelişmiş ülkeler için tasarlanmış ama muhtemelen yakın zamanda gelişmiş ülkelerle de ilişki kurulabilecek zekice bir inceleme şu eserde bulunabilir: R. Demonts ve F. Perroux, “Large Firms, Small Nations,” *Presence Africaine*, C. 10, No. 38, 1961, s. 3-19.

²⁵ Sorunun bazı ilgi çekici yönleri şu eserde açıklanmaktadır: L. Model, “The Politics of Private Foreign Investment,” *Foreign Affairs*, C. 45, Haziran 1967, s. 639-51.

²⁶ Konuya ilişkin argümanlar Ball tarafından ortaya konmaktadır ve uluslararası bir şirketleşme sisteminin savunucuları olan büyük şirketler hiç kuşkusuz, diğer şeylerden olduğu gibi ABD düzenlemelerinden de kaçma çabası içinde olan firmalar kadar kaçma çabası içindedirler.

meleri durdurmuş ve şirket rasyonelleştirmelerine müdahale etmek için, örneğin gümrük tarifelerini kullanmaya başlamış bulunmaktadır.

Ulus devlet ve ulusçuluk, birçok yönden kapitalizmin güçlü destekleyicileri olmuşlardır, çünkü bunlar sistemin yaşamasını olanaklı kılan grup dayanışması yaratmışlardır. Bir özel teşebbüs sisteminde, bazıları kazanır ve bazıları kaybederler ve kaybedenleri, rekabet oyununun sürmesine izin vermeye ikna etmek için, gelir ve zenginliği yeniden dağıtma gücüne sahip ulusal bir devlete ihtiyaç duyulur.²⁷ Kaybedenlere destek verme yöntemi (örneğin çiftçilere fiyat desteği vermek) sıklıkla etkisiz olmuştur ve ekonomistler tarafından çokça eleştirilmiştir. Ancak bu eleştiriler, şirketlerin iş döngüsüyle, toplumsal güvensizlikle, işsizlikle, dengesiz bölgesel büyüme ile, emeğin huzursuzluğu ile mülkiyete ve düzene yapılacak saldırılarla vs. ilgilenmenin güçlü bir ulus devlet olmaksızın da mümkün olabileceğini söylemekle aynı şey değildir. Örneğin eğer bütün ülkeler, maliye ve para politikasına ilişkin iktidarlarını kaybederlerse –bazı gözlemcilere göre Kanada kaybetmiştir– toplam talep nasıl istikrara kavuşturulacaktır? Ya da çokulusluluk Keynesçi sorunların işini bitirmiş midir?

Bu yüzden çokuluslu şirketler, çokuluslu devletleri gerektirir. Bunun uluslararası ticaretin tam olarak tomurcuklanmasına izin verecek derecede hızlı meydana geleceğini düşünmek ütopyacıdır. Daha yüksek bir düzeydeki para ve maliye politikasına, gümrük tarifesi politikasına ve anti-tröst politikasına ilişkin olarak belirli bir işbirliği düzeyine doğru sendeleyerek ilerlemek mümkün olabilir ancak bunun başarı düzeyi düşük olacaktır. Ulusüstülüğün önemli bir engeli, en önemli hükümet politikası araçlarının çoğunun etkili olabilmek için yurtseverliğe dayandığı gerçeğidir. Hükümetler tarafından bankalara uygulanan istek ve telkinlerden, sermaye akışı, ücretler ve fiyatlar için oluşturulan gönüllülük esaslarına; buradan vergilerin ödenmesi için yapılan dürüstlük talebine kadar her konuda etkili faaliyette bulunmak amacını taşıyan

²⁷ Cf. C. P. Kindleberger, *International Economics*, 3. baskı (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1963), s. 627.

hükümet, vatandaşlarının çoğunluğunun gönüllü katılımına dayanır. Bu türden bir grup sadakatine uluslararası düzeyde rastlanmaz. Burada, geçmişte sınıf çatışmasını çözmeye ve toplumsal ahengi sürdürmeye yardım etmiş olan ulusalcılık kavramı yerine geçecek olan daha etkili bir başka kavram bulunmamıştır (Batılı yönetimlerin savaş sonrası yeniden inşa yılları gibi ekonomik güçlük dönemleri boyunca, yurtseverliğe ilişkin duyarlılıkların, toplumsal hoşnutsuzluk eşliğini azaltmak için nasıl etkili şekilde kullanıldığına bakınız).

Bir çokuluslu şirket ve zayıf ulus devletler rejiminde, farklılıklara vurgu yapılacaktır ve bu farklılıklar, çokuluslu şirkete paralel uluslararası ittifaklara ve federasyonlara yol açacaktır.²⁸ Hatta eğer güçlü bir dünya federal devleti kurulabilirse bile, sorunların çoğu sadece ulusal ve yerel düzeyde çözülebilir. Eğer ulus devlet yönetimleri aşırı derecede zayıflatılacak olursa, geleceğin modeli, güçlü ulusal şirketlerin zayıf kent yönetimleriyle karşılaştığı kentsel kriz olabilir. Kısacası siyasal birimler tarafından yapılan ulusal planlama ile doğrudan yatırım büyüdükçe güçleri de büyüyecek olan şirketler tarafından yapılan uluslararası planlama arasında temel düzeyde bir çatışma bulunmaktadır.

Sonuç olarak, *Amerikan Meydan Okuyuşu* [The American Challenge] adlı eserde Avrupa'nın bir sömürge olmaya başladığı tehlikesine ilişkin soruya geri dönebiliriz. Servan-Shreiber, çokuluslu şirketler dünyasında, hiçbir çokuluslu şirkete sahip olmamaktansa, kendine ait bazı çokuluslu şirketlere sahip olmak daha iyidir derken, belki doğru söylemektedir. Ancak bu, Avrupalı çokuluslu şirketlerin, Avrupalıların geleceklerini kontrol altına almayı olanaklı kılacakları anlamına gelmez. Bunun yerine, zenginliğin uluslararasılaşması, Avrupa'nın iç sorunlarıyla başetme yeteneğini pekâlâ engelleyebilir ve bu bağlamda Birleşik Krallık'ın uluslararası finans ile ulusal çıkarı uzlaştırma sırasında karşılaştığı sorunların bir uyarı işlevi üstlenmesi gerekir (tıpkı Birleşik Devletler'in mevcut sorunlarının uyarı işlevi üstlenmelerinin gerektiği gibi). Sömürgecilik sorunu gerçekte Avrupa'nın bir sorunu

²⁸ E. Mandel, "International Capitalism," *a.g.e.*, ve "Where is America Going?," *New Left Review*, No. 54, Mart/ Nisan 1969, s. 14, 15.

değildir, çünkü Avrupa iş dünyası, Servan-Schreiber'in çözümlemesine rağmen, zayıf değil, güçlüdür. Sömürgecilik, hem devlet teşebbüsünün, hem de özel sermayenin çok zayıf oldukları ve bunların, gelişmiş dünyanın güçlü ticarî örgütlenmelerinin hiçbir şekilde dengi olmadıkları yerler olan az gelişmiş ülkelerin sorunudur. Avrupalı ve ABD'li şirketler arasında giderek yaklaşan rekabette, üçüncü dünya piyasaları önemli bir savaş alanı olacaktır, çünkü yarışmalar sadece Afrika, Latin Amerika ve Asya'nın sınırlı piyasalarında olmayacaktır, ama bizzat gelişmiş dünyadaki oligopolcü dengede olacaktır. Avrupa'nın geçmiş sömürgeciliğinden öğrenilen ders, yabancılara verilen zararın kendisine sağlanan yararlarla karşılanamadığıdır (yani özel bir gruba sağlanan yarar yerine, bir bütün olarak ülkeye sağlanan bir yararla karşılanamadığıdır). Gerçekten de ulustan, genellikle sadece az sayıda kişinin yararlandığı emperyal bağların sürdürülmesi için kurban vermesi isteniyordu. Kısmen bu yüzden ki, bazı İngiliz ekonomistleri arasında yabancı yatırımın avantajlarına meydan okuma geleneği vardır (Keynes).²⁹ Sermayenin uluslararası hareketlerine, insanî refahı iyileştirmek için görünmez bir el tarafından rehberlik edileceğini varsayan yaygın gelenek yerine, biz burada, o geleneği izleyerek hiçbir şekilde çokuluslaşmayı durduracak politikaları önermiyoruz, çünkü biz çokuluslaşmanın kaçınılmaz bir sonuç olduğuna inanıyoruz. Bizim amacımız, uluslararası sanayinin yeniden örgütlenme yasalarının muhtemel sonuçlarına ve çelişkilerine, görebildiğimiz kadarıyla işaret etmektir. Çokuluslu şirketlerin her yere yerleşme ve her yerle bağlantılar kurma eğilimi ekonomiye yeni bir kozmopolit doğa vermektedir ve ekonomiyle ilişkili politikalar da bu kozmopolit doğa temelinden başlamak zorunda kalacaktır.

²⁹ J. M. Keynes, "Foreign Investment and National Advantage," *The Nation and the Athenaeum*, C. XXXV, No. 19, Ağustos 1924, s. 584-6.

9. Birleşik Devletler'in yurtdışı yatırımı*

Yabancı yatırım konulu istatistiki veriler, politika önerilerinin ve hepimizin taşıdığı değer yargılarının ağırlığını güçlkle taşıyabilir, ancak bu veriler, nitelik ve nicelik olarak bir tür dayanak oluşturmaktadır ve bazı önemli olguları uygun bir güvenilirlik çerçevesinde buradan soyutlayarak almak mümkündür. Bu bölüm bu türden çok sayıda ampirik nitelik aracılığıyla içinde bulunduğumuz zaman ve gelecekteki muhtemel sorunlar konusunda bazı değer çıkarımları sunmaktadır.¹

* Bu deneme ilk olarak *Asya ve Pasifik'te Doğrudan Yabancı yatırım*, P. Drysdale, ed. (Canberra: Australian National University Press, 1972), s. 19-58. Copyright © 1972' de yayınlanmıştır. Avusturalya Ulusal Üniversitesi Basımevi'nin izniyle yeniden basılmıştır.

¹ Bu makaledeki hipotez benim, The International Operations of National Firms, Mayıs, 1960'ta the Massachusetts Institute of Technology'e sunumu yapılan, [ölümünden sonra anonim baskısı yapılan *The International Operations of National Firms* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1976)] adlı doktora tezime dayalıdır. Bu tezde yer alan ampirik kanıtları güncellemek için, 1960'tan beri yayınlanan çok sayıda önemli ampirik ve eleştirel çalışmayla birlikte, aşağıdaki malzeme de kullanılarak bir girişimde bulunulmuştur: the U.S. Business Investments in Foreign Countries: Census of 1957 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1960) (bundan sonra 1957 Yıllığı olarak anılacaktır) ve the Foreign Business Investments in the United States, Census of 1959 (Washington: U.S. Government Printing Office, 1962) (bundan sonra 1959 Yıllığı olarak anılacaktır). Ne yazık ki 1966 Yıllığı yazım zamanında henüz yayınlanmamıştı (Latin Amerika Konseyi raporunda içerilen Latin Amerika hakkındaki bazı ön sonuçlar hariç).

Burada kullanılan malzeme, tüketici nitelikte olmaktan çok, örnekleyici niteliktedir. Şimdilerde, önceleri sadece sayısal yönden değerlendirmesi yapılan çok sayıda hipotez için tam ölçekli ekonometrik çözümlemeler yapılmasının olanaklı olacağı bir noktaya ulaşmak üzereyiz. Ekli veriler, test edilme olanağı olan bazı ilişkileri göstermektedir. Veri bulunmayan ancak yakın zamanda veri bulunabilecek olan bazı durumlarda, yaklaşımın çizgilerini göstermek amacıyla bir girişimde bulunulmuştur.

Denememin altında yatan çerçeve, Birleşik Devletler'in bir ülkede yaptığı doğrudan yatırım miktarını tanımlayan aşağıdaki denklemde özetlenebilir:

$$D = \sum a_i(1 - b_i)K_i$$

Burada D verili bir ülkede Birleşik Devletler'in toplam yatırımdır, a_i , i sanayi dalı varlıklarında Amerikan iştirakleri tarafından sahip olunan paydır, b_i bir iştirakin yerel olarak finanse edilen değerlerinin payıdır, K_i , i sanayi dalının sermaye stoğudur. Bu denkleme göre Birleşik Devletler'in bir ülkeden diğerine doğrudan yatırım varyasyonları, üç faktörden birindeki varyasyonlara atfedilebilir. Bu üç faktörden ilki, *sanayi örgütlenmesi faktörü* a_i tarafından temsil edilir; bu sözkonusu yabancı ülkede, her bir sanayi dalındaki Amerikan piyasa payıdır. Bu pay oligopolcü rekabet tarafından belirlenir ve Amerikan firmalarının gücüne, yabancı rakiplerin gücüne ve oligopolcü rekabetin tesadüflerine bağlıdır. Sanayi dallarının çoğu için a_i değerleri sıfırdır, ancak az sayıda sanayi dalı için bu değerler küresel ölçekte yüksektir.

İkinci faktör olan *uluslararası finans faktörü* $(1 - b_i)$ tarafından temsil edilir. Bu ana firmanın iştirakine ait varlıklardaki finansal payıdır. Bu oran her ne kadar belirli bir düzeye kadar sözkonusu sanayi dalının özel niteliklerine bağlıysa da, esas itibarıyla ev sahibi ülkenin sermaye piyasasının durumuna ve siyasal faktörlere bağlıdır. Son olarak Birleşik Devletler'in herhangi bir ülkeye doğrudan yatırım hacmi *o ülke sanayisinin bileşimine* bağlıdır; her bir sanayi dalında sermaye stoğu vektörü olan bu faktör K_i değerleri tarafından temsil edilir. Verili bir ülkede doğrudan yatırım miktarı büyük ölçüde, doğrudan yatırımın ilişki kurmak eğiliminde olduğu sanayi dallarına o ülkenin daha önceden sahip olup olmadığına ya da a_i değerinin düşük olma eğiliminde olduğu sanayi dallarına sahip olup olmadığına bağlıdır. Bu da dolaylı olarak ciddi biçimde devletin sanayileşme stratejisine bağlıdır.

D , a_i , b_i ve K_i 'nin zaman içindeki bazı niteliklerini incelemek için yapabildiğim kadarıyla mevcut malzemeyi kullanmaya ve bu değerleri diğer büyüklüklerle ilişkilendirmeye

çalışmak istiyorum. Ancak şuna dikkat edilmelidir ki, bu sayıların kendileri temel ilgi konuları değildirler, bunlar ancak daha karmaşık bir zincir içindeki araçlardır. En alt seviyede insanları ilgilendiren şey, değerlerin oluşturulmasına ve paylaşılmasına katılım düzeyidir. Bu sadece temel ilgi alanımız olan ekonomik refahı içermemektedir, ama Harold Laswell'in kategorilerini² izleyecek olursak, aynı zamanda iktidar, esenlik, aydınlanma, beceri, dürüstlük, şefkat ve saygıyı da içermektedir. Ancak doğrudan yabancı yatırımın ampirik parametreleriyle, bu değerler arasındaki ilişkiler, "olgular" üzerinde anlaşılabildiğimiz kadar kolay anlaşılabileceğimiz bir ilişki türü değildir.

Akılda tutulması gereken bir başka önemli özellik, bilimsel olarak (ekonometrik olarak) söylenirse, verileri yorumlarken *ekonomik* çözümlemeyi *siyasal* çözümlemeden ayırmının uygun olmadığıdır. a_i , b_i , ve K_i katsayıları yalnızca ekonomik güçler tarafından belirlenmezler. Devletin, belirli sanayi dallarının ölçeğini, bir firmanın borçlanabilme miktarını ve Birleşik Devletler'in payını belirlemedeki etkisi açıktır. Eşit derecede önemli bir başka konu a_i , b_i , ve K_i 'nin büyüklükleri ya vergiler üzerinde yarattıkları etki aracılığıyla ya da devlete baskı yapan çıkar grupları üzerindeki etki aracılığıyla hükümet politikalarını etkilerler. Örneğin a_i 'deki bir yükseliş, ulusal firmaların ya Amerikan yayılmasını önlemek için ya da Amerikan firmalarına daha büyük bir pay ve politika belirlemede daha çok söz hakkı verilmesi için hükümete baskı yapımlarına yol açabilir. Bu ilişkiyi görmezden gelmek, indirgenmiş bir denklem biçiminin, öngörü ve politika belirlemede bu indirgemenin kaynaklanan hataları içeren yapısal bir denklem olarak yorumlanması tehlikesini göze almak demektir.³

² Harold P. Lasswell ve Abraham Kaplan, *Power and Society* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1950).

³ Bu konu, J. Bhagwati ve diğerleri (ed.), *Trade, Balance of Payments and Growth: Papers in International Economics in Honour of Charles P. Kindleberger* (Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 1970) içinde, Stephen Hymer and Stephen Resnick, "International Trade and Uneven Development," (bu kitabın 5. Bölümü olarak yeniden basılmıştır) daha detaylı olarak geliştirilmiştir. Keza yabancı yatırım çözümlemesi içinde siyasal ve

Tarihsel bakış açısı

Doğrudan yatırım, çok uzun bir tarihi geçmişe sahiptir (bkz: *Tablo 1*). Birleşik Devletler'in çokuluslu firmalarının çoğu, uluslararası akınlarına uzun süre önce, genellikle Buhran'dan önce, bazen I. Dünya Savaşı'ndan önce başladılar. En önemli firmalardan bazıları, dış etkinliklerinin başlangıcının izlerini 1900'lerden öncesine kadar sürebilmektedirler. 1914'te Birleşik Devletler'in yurtdışı doğrudan yatırımları 2,5 milyar dolara çıkmıştı. Dolayısıyla yatırım alan bir ülke açısından yeni bir olgu gibi görünen şey, firmanın bakış açısından genellikle eski bir pratiktir.⁴

ekonomik denklemleri bütünleştiren makaleler için bkz: H. G. Johnson, "A Theoretical Model of Economic Nationalism in New and Developing States," *Political Science Quarterly*, Cilt. 80, June 1965 ve Albert Breton, "The Economics of Nationalism," *Journal of Political Economy*, C. 72, No. 4, Ağustos 1964.

- ⁴ Yabancı yatırımın saygıdeğer oluşuna ilişkin başka bir kanıt aşağıdaki gibidir: 1957 Yılı, toplam yatırımın yüzde 65'inin 1946'dan önce kurulmuş fabrikalarda yoğunlaştığını gösterdi (s. 99). Gerek buhran sırasında, gerekse savaş sırasında çok az fabrika kurulduğundan fabrikaların çoğunun 1930 öncesinde kurulmuş olması gerekir. Bu bilgi, 1950 yatırımlarının yaklaşık yüzde 60'ının 1950 öncesinde kurulan fabrikalarda olduğunu bulgulayan (s. 50) şu kaynak tarafından da doğrulanmaktadır: *the Direct Private Foreign Investments of the United States: Census of 1950* (Washington: U.S. Government Printing Office, 1953). Birleşik Krallıkta, 1953'te, Birleşik Devletler tarafından kontrol edilen teşebbüslerdeki istihdamın yarısının tamamı 1914'ten önce kurulmuş firmalardaydı: John H. Dunning, *American Investment in British-Manufacturing Industry* (London: George Allen and Unwin, 1958), s. 95. Brash, Avusturalya'da, Amerikan firmalarından oluşan örneklemde, 1962'deki istihdamın yarısından fazlasının, faaliyetlerine 1929'dan önce; esas itibarıyla 1920-1929 arasında başlayan firmalarda bulunduğu bulgusuna ulaştı. Donald T. Brash, *American Investment in Australian Industry* (Canberra: Australian National University Press, 1966). Bunların üçte ikisi 1939'dan önce başladı. Deane, Yeni Zelenda'da bütün ülkelerden cevap verenlerin 1965 istihdamının yüzde 34'ünün 1930 öncesinde; yüzde 50'sinin 1939'dan önce kurulan firmalarda bulunduğunu gösterdi: R. S. Deane, *Foreign Investment in New Zealand Manufacturing* (Wellington: Sweet and Maxwell, 1970). Bu istatistikler fabrika şubesinin faaliyetlere başladığı tarihleri esas almaktadır. İlgili kavram ise, *ana firmanın* ilk olarak dışarıya gittiği tarihtir. Eğer firmanın dışarıya gittiği tarihe ilişkin veriler elde edilebilseydi, bu veriler piyasaya yeni girenlere tekabül eden yatırım oranlarının çok daha küçük bir oran olduğunu gösterecekti. Ayrıca şu kaynaklarda gösterilen örnek olay geçmişlerine bakınız: Cleona Lewis, *America's Stake in International Investments* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1938); H.

Tablo 1. Birleşik Devletler çokuluslu şirketlerinin zaman içindeki yayılmaları

	Bütün bölgelerde	Kanada	Latin Amerika	Avrupa	Güney Sömürgeleri	Asya ve Diğer Afrika
(a) Yabancı bir iştirak işleten şirket sayısı						
1901	23	6	3	22	2	0
1913	47	27	9	37	8	4
1919	74	54	16	45	14	8
1929	123	92	36	95	34	23
1939	153	123	72	116	63	33
1945	158	128	93	120	69	33
1957	183	167	155	160	105	83
1967	186	174	182	185	154	158
(b) Yabancı bir imalat iştirak işleten şirket sayısı						
1901	19	5	3	16	1	0
1913	39	24	6	26	3	1
1919	64	48	10	30	7	4
1929	110	19	24	76	20	15
1939	135	102	56	96	44	18
1945	138	107	73	96	50	17
1957	174	142	131	144	85	61
1967	185	161	171	183	135	134

Kaynak: J.W.Vaupel ve J.P.Curhan, *Çokuluslu Teşebbüsün Yaratıları* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1968), s. 69.

Firmalar yaşlanmazlar ve ölmezler. Harry Johnson'un ortaya koyduğu gibi onlar California Redwood [Kızı] ağaçları gibi ebedi yaşama sahiptirler ve bu, onların uluslararası faaliyetlerine yansımaktadır. Yabancı teşebbüsün etkinliklerinin zaman içinde azalması ve piyasa paylarının düşmesi eğilimi çok azdır. Bunun yerine bunların her bir ülkedeki iştirakleri, bir kez kurulduktan sonra, savaş gibi olağanüstü hallerde uğradığı kesintiler dışında, o ülkedeki o sanayi dalına ayak uy-

Marshall, F. A. Southard ve K. Taylor, *Canadian-American Industry* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1936); D. M. Phelps, *Migration of Industry to South America* (New York: McGraw-Hill, 1936) ve F. A. Southard, *American Industry in Europe* (Boston: Houghton Mifflin Co., 1931). Bu son çalışmada Southard çok sayıda firmanın izlerini on dokuzuncu yüzyıla kadar geriye sürme olanağı elde etti. Birleşik Devletler'de yabancılar tarafından yapılan doğrudan yatırım da eski, düzgün oturmuş iştiraklerdeymiş gibi görünmektedir. 1959'da Birleşik Devletler'de 6 milyar dolarlık doğrudan yatırımın yaklaşık yüzde 80'i 1941'den önce kurulmuştu (1959 Yılı).

durarak büyüme eğilimindedir. Bir uluslararası şirketten söz edildiğinde, uzun vadeli bir sorundan söz ediyoruz demektir.⁵

Tarihsel tesadüf belirli bir firmanın belirli bir ülkedeki piyasa payının belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Et sanayisini ve tütün sanayisini karşılaştıran eski bir örnek bu önemli olguyu göstermeye yardımcı olabilir.⁶ On dokuzuncu yüzyılda Birleşik Devletler, Büyük Britanya ve Avrupa'ya et ihraç etti. Ancak dondurulmuş nakliyeciliğin gelişimi, Avrupa'nın kendi ithalatını Birleşik Devletler'den Latin Amerika'ya kaydırmasını daha ekonomik hale getirdi. Hem İngiliz, hem de Amerikan firmaları Latin Amerika'da et paketleme fabrikaları kurdular. Bunun üzerine amansız bir çatışma ortaya çıktı, ama her iki ülkenin firmaları da sanayi dalında kalmaya devam ettiler.

Bu örneğin tersi olan tütün örneğinde, İngiliz tütün sanayisinin, Amerikan sermayesi tarafından işgâlini İngiliz firmalarının bütünleşmesi izledi; bunu kıran kırana bir rekabet dönemi ve Amerikan tütününün Britanya dışında kalması takip etti; bu da İngiliz sermayesinin Amerika dışında kalmasını sağlayan bir piyasa paylaşımı anlaşmasıyla karşılandı ve sonunda üçüncü piyasaları idare etmek için bir ortak girişim kuruldu. Daha sonra anti-tröst kararnamesinin parçası olarak Amerikan Tobacco, payını İngiliz-Amerikan Tütün Şirketi lehine elden çıkarmaya zorlandı. Benzer şekilde, kimya sanayinde Amerikan firmalarının Avrupa'daki düşük düzeyli doğrudan yatırım ve yüksek düzeyde lisanslama temeline dayanması, bu sanayi dalında Atlantik'in her iki yakasındaki büyük firmalarla tanımlanan özel bir oligopolcü muvazaaya ulaşılmış olduğunun yansımasıdır. Keza Imperial Chemical

⁵ Örneğin Kanada'da, yabancı firmaların payı düşme yönünde eğilim göstermemiştir ve yükselmektedir: Dominion Bureau of Statistics, *Canada's International Investment Position, 1926-1954* (Ottawa: Queen's Printer, 1958) ve *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1968). İngiltere için, Dunning'in İngiliz sanayisinde Amerikan payının eğilimi araştırmasında savaş tarafından desteklenen hafif bir düşme bulunmuştur; bu araştırmada 115 firma sorgulanmış, bunlardan sadece 15'i paylarının düştüğünü iddia etmiş, 63 firma bir artış olduğunu ve 37 firma değişim olmadığını bildirmiştir: (Dunning, *a.g.e.*, s. 184).

⁶ L. Corey, *Meat and Man* (New York: Viking Press, 1950), s. 202-6. Tütün üzerine bkz: Dunning, *American Investment*, *a.g.e.*, s. 30-1.

firması ile Kanada'daki Du Pont firması arasındaki müşterek girişim de bir anti-tröst yasası tarafından bozuldu.

Savaşlar da piyasa paylarının belirlenmesinde önemli bir etmen olmuştur. Birleşik Devletler'de, genel kalıba aykırı olarak daha önceden yabancıların mülkiyetindeki firmalar, belli sanayi dallarında yerel firmalara boyun eğmişlerdir. Ancak bunların çoğu Alman iştiraklerine elkonulduğu ve bazı İngiliz firmalarının Birleşik Krallık'ın mübadele gereksinimlerini karşılamak için satıldığı zamanlar olan savaştan kaynaklanan özel durumlardı. İngiliz firmalarından bazıları ortaklıklarını daha sonraları geri satın aldılar.

Böylece geniş bir tarihsel kalıp çeşitliliği gözlemleyebilmekteyiz. Tek bir sanayi dalındaki firmalar dünyayı çıkar alanlarına bölebilirler; diyelim ki Amerikan firmaları kendilerini Latin Amerika'yla, Avrupa firmaları kendilerini Asya ve Afrika'yla sınırlayabilirler ve tümü Kanada'yla rekabet edebilirler. Bir başka sanayi dalında, firmalar çok daha yakından işbirliği yapabilirler ve kendi bulundukları ülke dışındaki bölgelerde faaliyette bulunmak için ortak girişimler kurabilirler. Daha başka sanayi dallarında firmalar muvazaa yapmak yerine yarışabilirler ve bunların her biri yabancı ülkelerin çoğunda fabrika şubeleri kurabilir. *Apriori* olarak bu permütasyonlardan ve kombinasyonlardan hangisinin seçileceğini belirlemek olanaklı değildir; oligopol teorisinin belirsizliği kendisini doğrudan yatırımın belirsizliğinde gösterir ve *a,s*'leri herhangi bir doğruluk derecesiyle tahmin etme konusunda büyük bir zorluk bulunmaktadır.

Ancak doğrudan yatırımın altında yatan sistem, pozitif bir geri besleme döngüsüyle tanımlanma eğilimindedir ve bir yapı, bir kez kurulduktan sonra kendisini yeniden üretme eğilimindedir. Bu da gelecekteki kârların belirlenmesinde başlangıç pozisyonlarının önemini vurgulamaktadır ve kısmen, iş adamlarının yatırım stratejilerini belirlerken kârlılıktan daha çok piyasa pozisyonuna vurgu yapma nedenlerini açıklamaktadır (bu ayrıca devlet sınırlamaları için bir argüman olarak kullanılabilir, yani korunacak bebek *firma* argümanı).

Ancak geçmişin kalıplarını gelecekte korumak tamamıyla yanlış olacaktır. Öyle görünmektedir ki şimdilerde temel bir

Tablo 2 . Birleşik Devletler ticaretinin yabancı ülkelerdeki ölçeği (ABD Doları milyar; istisnalar gösterilmiştir)(s. 212)

	Latin Amerika'daki iştrakler						ABD için karşılaştırılabilir veriler 1962-3			
	Bütün yabancı iştrakler			Bütün sanayi dalları			İmalat		En büyük 50 firma	En büyük 200 firma
	1950	1957	1966	1970	1957	1966	1957	1966		
Birleşik Devletler Yatırımı	11.8	25.3	54.8	70-75						
Varlıklar Toplamı	22.2	42.5		12.0	6.6	11.4	1.2	3.3		
Satış		38.1		120-150	7.2	12.9	2.3	6.5		
Katma Değer		16.0		40-50	4.0	6.7	.7	2.1		
İstihdam (milyon)		3.2		5-6	.8	1.2	.319	.475		
Ücretler ve Maaşlar		6.7			1.3	2.5	.354	1.147		
Hasılat	2.0	3.6	5.7						11.1	13.0
									19.3	
									25%	165.3
									25%	42%
									19%	41%
									24%	31%
									8%	39%

Kaynak: Kanada: Dominion İstatistik Bürosu, *Kanada'nın Uluslararası Yatırım Pozisyonu 1926-1954*; Gideon Rosenbluth, "Yabancı Kontrolü ve Sanayi Temerküzü" *Report for the Task Force on the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1969). Büyük Firmalar, Kanada'da 25 milyon dolardan fazla sermaye yatırımı olan teşebbüslere ait imalat kuruluşlarını ifade eder. Avustralya: Donald T. Brash, *Avustralya Sanayisinde Amerikan Yatırımı*. Veriler ankete cevap veren Birleşik Devletler firmalarının cevaplarıdır. Yeni Zelanda: R. S. Deane, *Yeni Zelanda İmalat Sanayinde Yabancı Yatırım*. Bütün yabancı firmalara ilişkin veriler.

Tablo 3. *Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda için çokuluslu şirketlerin sızmalarına ilişkin önlemler (yüzde)*

	Kanada			Avustralya	Yeni Zelanda
	Tüm sanayiler		Büyük firmalar		
	1945	1954	1961		
Sabit varlıklar					
Arazi ve binalar				6.9	25
Tesis ve makineler				10.2	35
Çıktının değeri	20	30	49	7.0	26
Katma değer	20	29	47	—	26
İstihdam	16	21	44	5.1	20
Ücretler ve maaş gelirleri	—	—	42	—	—
Kâr	18	25	—	—	—
Kurumlar	1.3	2.0	37	—	5
Amortismanlar					
Arazi ve binalar				14.8	
Tesis ve makineler				13.1	

Kaynak: Kanada: Dominion İstatistik Bürosu, *Kanada'nın Uluslararası Yatırım Pozisyonu 1926-1954*; Gideon Rosenbluth, "Yabancı Kontrolü ve Sanayi Temerküzü"-*Report for the Task Force on the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1969). Büyük Firmalar, Kanada'da 25 milyon dolardan fazla sermaye yatırımı olan teşebbüslere ait imalat kuruluşlarını ifade eder. Avustralya: Donald T. Brash, *Avustralya Sanayisinde Amerikan Yatırımı*. Veriler ankete cevap veren Birleşik Devletler firmalarının cevaplarıdır. Yeni Zelanda: R. S. Deane, *Yeni Zelanda İmalat Sanayinde Yabancı Yatırım*. Bütün yabancı firmalara ilişkin veriler.

alt üst oluşa tanıklık etmekteyiz. Yüzyılın başlarında kurulmuş olan piyasa kalıplarının ellili yıllara kadar istikrarlı biçimde kaldığı görüldü, ancak şimdi uluslararası ekonominin yapısında radikal kaymalar meydana gelmektedir ve çok sayıda sanayi dalı, farklı ulusların firmaları arasındaki yoğun oligopolcü rekabetle nitelenmektedir. Gelecek birkaç yıl içinde piyasa payları kalıbında kaymalar ve dalgalanmalar bekleyebiliriz; ancak eğer geçmiş herhangi bir anlamda ölçüt oluşturuyorsa, başka bir uzun dönem boyunca istikrarlı kalacak olan yeni bir kalıp ortaya çıkacağı tahmininde bulunma riskine girebiliriz. Piyasa payları bakımından Avrupa'nın durumu şimdiden istikrar kazanma yolunda işlemeye başlamış görünüyor, ancak Doğu Avrupa, Asya, Afrika ve Latin Amerika'da savaş yeni başlıyor görülmektedir.

Birleşik Devletler ticaretinin yurtdışındaki hızlı büyümesi

Birleşik Devletler şirketlerinin yabancı piyasalara yayılma düzeyine ilişkin yeterli veri bulunmamaktadır, ancak Amerikan şirketlerinin bütün yabancı ülkelerdeki toplam yatırımı çok büyüktür. Halihazırda bu yatırımın toplamı 70-75 milyar ABD dolarıdır ve son yıllarda yıllık olarak yaklaşık 5-7 milyar ABD doları kadar büyümüştür (Bkz: *Tablo 2*). Şuna dikkat edilmelidir ki bu sayılar sadece Amerika'daki ana firmaların yurtdışında bulunan kendi iştirakine yatırılan sermayeyi göstermektedir ve fakat bu şirketin kontrolü altındaki toplam varlıkları göstermemektedir. Amerikan şirketlerinin dışarıda faaliyet halinde olan toplam varlıkları, yatırılan sermayeden çok daha fazladır ve bunların muhtemel kayıtlı değeri 110 milyar ABD dolara eşittir. Amerikan şirketleri, faaliyette bulundukları ülkede, iştiraklerinin yerelde gereksinim duydukları sermayenin ortalama olarak yüzde 40'ını borçlanabilecek yetenektedirler.

Birleşik Devletler sanayisinin yurtdışına yayılma düzeyi ülkeden ülkeye önemli oranda değişir. Kanada'da ve bazı az-gelişmiş ülkelerdeki yabancı yatırım mevcut sermaye stoğunun oldukça büyük miktarlarını oluşturur. Dünyanın geriye kalanında Amerika'nın payı önemli miktarda daha düşüktür. Bu pay, görece olarak konuşulursa, Avrupa'da hâlâ düşüktür, ama dinamik sanayi dallarıyla ilişkili olduğu ölçüde hızla ve dikkate değer önemde büyümektedir. Japonya'da yüzde birden daha düşüktür.

Soru, büyük olanın ne kadar büyük olduğudur? Önemi değerlendirilebilmek için yabancı yatırımı neyle karşılaştırmamız gerekir: Ulusal gelire mi, toplam sermaye stoğu ile mi ve istihdamla mı, bu değişkenlerin sadece imalat sektöründeki değeriyle mi ya da imalat alanında seçilmiş sanayi dallarıyla mı?

Genelde, çokuluslu şirketlerin iştirakleri, ortalamadan daha büyük, daha sermaye yoğunlurlar ve bunlar, ev sahibi ülkenin ödediği ücretlerden daha yüksek ücretler öderler. Bunların sermayeye katılım hisseleri ve kâr payları, bu yüzden genellikle hasıladaki paylarını aşar, bu da dolaylı olarak

Tablo 4. Birleşik Devletler şirketleri tarafından fabrika ve donanımına Birleşik Devletler'de ve dışarda yapılan harcamalar (ABD milyar dolar)

Yıl	ABD'deki	Yurtdışındaki	Yurtdışının yurtiçine oranı
1957	18.2	4.8	26
1958	13.8	4.1	30
1959	1.41	3.7	26
1960	16.4	3.8	23
1961	15.6	4.1	26
1962	16.5	4.6	28
1963	17.5	5.1	29
1964	20.7	6.1	29
1965	24.9	7.4	30
1966	29.8	8.6	30
1967	30.2	9.2	37
1968	30.0	9.4	31
1969	33.6	11.4	34
1966 için sanayi kollarına göre			
Gıda	1.440	0.205	
Kağıt ve kağıt hamuru	1.460	0.270	
Kimya	2.960	1.159	39.2
Lastik	0.430	0.118	
Matbaacılık	1.802	0.463	
Makine	2.990	0.765	25.6
Elektrikli makine	1.120	0.265	23.7
Ulaştırma donanım	2.990	1.119	37.4
Madencilik ve petrol	5.910	3.553	60.1

Kaynak: Mevcut Ticari İşler Araştırması, Eylül 1966, Ocak 1970, Mart 1970.

istihdamdaki paylarını aşar (bazı örnekler için *Tablo 3'e* bakınız). Diğer taraftan, Birleşik Devletler'in çokuluslu şirketlerine ait iştirakler, kişi başına, ana şirketinkinden daha az bir sermayeye sahiptirler ve daha düşük ücretler öderler; bu yüzden, buradaki çokuluslu şirketlerin istihdamdaki yabancı payı, hasıladaki ya da kârlardaki yabancı payını aşar.

Gözlemcinin amaçlarına, kendi teorisi ve önyargılarına bağlı olarak kullanılabileceği gösterge sayısı çok büyük miktardadır. Ancak doğrudan yabancı yatırım başka ekonomik serilerden çok daha hızlı büyüdüğünden, hangi oran seçilirse seçilsin, mevcut eğilimler sürecekle olursa, niceliksel değişimin niteliksel bir değişime dönüştüğü yerdeki kritik noktaya oldukça kısa sürede ulaşılması muhtemeldir. Aşağıdaki örnekler gösterge niteliğindedir.

İlk olarak, 1957'de tüm Birleşik Devletler şirketlerinin

yurtdışı faaliyetlerinden elde ettiği 6 milyar ABD dolarının eklediği değer, Birleşik Devletler'in o yılın madencilik ve imalat sanayinde ürettiği (yaklaşık 12 milyar ABD doları) toplam ulusal gelirinin sadece yüzde 13'ü kadardı; ancak 1957 ile günümüz arasında yurtdışı etkinlik muhtemelen üç katına çıkmışken, Birleşik Devletler'deki etkinlik sadece iki katına çıkmıştır (bkz: *Tablo 4*). Birleşik Devletler ticaretinin yurtdışındaki fabrika ve donanım harcaması 1957'de, içerideki harcamaların çeyreği kadardı ve 1969'da yaklaşık üçte bire kadar arttı. Bu oranlar belirli sanayi dallarında çok daha yüksektir.

İkinci olarak Birleşik Devletler'in dışarıdaki firmalarını, *Fortune* dergisinin en büyük 500 Birleşik Devletler sanayi şirketiyle ve en büyük 100 (ya da 200) Amerikalı olmayan şirketle karşılaştıran *Tablo 5*, yurtdışındaki Amerikan sanayisinin, kendi başına, oldukça büyük bir ülkenin sanayi sektörüne eşit olduğunu ve kendi ana firmalarına göre hızlıca büyümekte olduğunu göstermektedir. Büyük Amerikan firmalarına göre, yurtdışı faaliyetler oldukça önemlidirler ve hızlıca büyümektedirler.

Üçüncü olarak, Birleşik Devletler'in yurtdışındaki üretimi, son yirmi yıl boyunca yıllık yüzde 10 civarında büyürken, Birleşik Devletler ihracatı sadece yüzde 5.4 artmıştır; bu da Birleşik Devletler şirket stratejisinin, dünya piyasasının meydana okuyuşunu karşılamak için dramatik bir değişim içinde olduğunu göstermektedir.

Dördüncü ve son olarak imalat sanayinin artan önemine ve özellikle bu sanayinin, gelişmekte olan diğer ülkelerin gelecekteki bir habercisi olan Latin Amerika'daki hızlı büyüme oranlarına dikkat etmemiz gerekir (bkz. *Tablo 6*).

Mevcuttaki eğilimler geleceğe yansıtılırsa ne olur? Örneğin Judd Polk, Birleşik Devletler'in yurtdışındaki yatırımlarını ve Birleşik Devletler ile başka yerlerdeki bütün yabancı yatırımlarını dikkate alarak, bu yatırım ile ilişkili olan uluslararasılaşmış üretimin, toplam dünya üretiminin çeyreği kadar olduğunu tahmin etmektedir.⁷ Polk bu oranı elde etmek için

⁷ Judd Polk, Irene W. Meisler ve Laurence A. Viet tarafından tahmin edilen büyüme oranları için: *United States Production Abroad and the Balance of Payments* (New York: National Industrial Conference Board, 1966).

Tablo 5. Fortune dergisinin listesinde sanayi şirketlerinin toplam satışları, varlıkları ve işçi sayıları

	500 en büyük ABD firması ^a				100 ya da 200 en büyük ABD dışı firma ^a				ABD şirketlerinin yabancı iştirakleri ^a			
	Satışlar	Varlıklar	Gelir	İşçi Sayısı	Satışlar	Varlıklar	Gelir	İşçi Sayısı	Satışlar	Varlıklar	ABD yatırımlarının kaydı değeri	Katma değer
1957	185.3	148.8	11.6	9,078	55.2	42.6	2.5	4,800	38.1	42.5	25.4	3.6
1958	176.8	154.4	9.6	8,523	51.6	47.2	2.2	5,000			27.4	3.0
1959	197.4	168.5	12.0	9,052	55.2	53.1	2.5	5,200			29.8	3.2
1960	204.7	176.2	11.6	9,179	62.7	60.1	2.9	5,700			31.8	3.6
1961	209.2	186.8	11.6	9,266	67.8	67.0	2.8	6,000			34.7	3.8
1962	229.0	197.0	13.4	9,632	98.4	102.9	3.8	8,893			37.3	4.2
1963	245.1	208.7	14.8	9,966	108.3	114.2	4.1	9,249			40.7	4.6
1964	266.5	224.7	17.3	10,464	121.2	131.3	4.6	9,804			44.5	5.0
1965	298.1	251.7	20.1	11,279	130.8	143.4	5.1	9,853			49.5	5.5
1966	332.6	282.1	22.1	12,307	143.1	159.1	5.2	9,962			54.8	5.7
1967	358.9	216.9	21.4	13,079	155.1	171.3	5.5	10,113			59.5	6.0
1968											64.8	7.0

^a Satış, varlık ve gelir değerleri milyar dolar olarak, istihdam sayıları bin cinsinden

Kaynak: Fortune Magazine, Census of 1957 ve Survey of Current Business Statistics.

Tablo 6. *Birleşik Devletler yabancı yatırımlarının büyümesi*

Yıllar	Doğrudan yatırımların yılsonu değeri (Milyar ABD Doları)	Kazançlar (000 ABD Doları)	İmalat Yatırımları	Latin Amerika (Milyar ABD Doları)	
				Toplam	İmalat
1950	11.8	1,766	3.8	3.6	.781
1951	13.0	2,236			
1952	14.7	2,327			
1953	16.3	2,258			
1954	17.6	2,398			
1955	19.4	2,878			
1956	22.5	3,298			
1957	25.4	3,561	8.0	8.6	1.3
1958	27.4	3,014			
1959	29.8	3,241			
1960	31.8	3,566	11.0	8.4	1.5
1961	34.7	3,815	12.0	9.2	1.7
1962	37.3	4,325	13.2	9.5	1.9
1963	40.7	5,587	14.9	9.9	2.2
1964	44.5	5,077	16.9	10.3	2.5
1965	49.5	5,460	19.3	10.9	2.9
1966	54.8	5,702	22.1	11.5	3.3
1967	59.5	6,034	24.2	12.0	3.6
1968	65.8	7,010	26.4	13.0	4.0

Kaynak: *Survey of Current Business* (çeşitli sayılar), *Census of 1950* ve *Census of 1957*.

iki dolar değerindeki uluslararası her ürünün, bir dolar değerindeki kısmının doğrudan yatırım ile ve daha az miktardaki kısmın da başka yatırım türleriyle ilişkili olduğunu varsayar. *Tablo 5'e* göre bu satışlar bakımından mantıksız değildir, ancak katma değer bakımından aşırı yüksektir. Uluslararasılaşan sektörün yüzde 8 ve uluslararasılaşmayan sektörün yüzde 4 büyüdüğü varsayımına dayanarak, uluslararası üretim, 2005 yılında toplam dünya üretiminin yüzde 50'sine ve 2040 yılında ise yüzde 80'ine tekabül edecektir.⁸

Özetle Birleşik Devletler yatırımlarının büyümesi çok hızlı olmuştur (1950'den 1970'e yıllık yüzde 10). Bu oranda, bu yatırımlar her yedi yılda bir ikiye katlanır. Öngörü hesabına göre, gelecek otuz ya da elli yılda bu büyüme oranının yansımaları çok büyük olacaktır. Hangi beklentiler sürdürülebilecektir? Ekonomik koşullar, yani piyasanın büyüklüğü ve rekabet durumu olumludur. Çokuluslu şirketlerle ilişkili ürünlerin dünya piyasası (dayanıklı tüketim malları, kitlesel orta sınıf

⁸ Judd Polk, "Internationalization: A Production Explosion and a Political Challenge," *Business Abroad*, C. 95, No.2, Şubat 1970.

piyasasının diğer kalemleri, artı anahtar dayanıklı üretim malları) hızlı şekilde genişlemektedir. Diğer ülkelerdeki önemli rakipler, eğer ABD bu piyasaların avantajını kullanmayacak olursa, bu piyasaların avantajlarını kullanmaya hazırdır. Dolayısıyla yurtdışı yatırıma devam edilmesine ilişkin baskı yüksektir.

Siyasal güçler ayrı bir konudur. Bu güçler son yirmi yılın üssel büyümesini S biçimli Lorenz eğrisine dönüştürmek amacıyla ısrarlı bir baskı uygulama eğilimindedirler. Sorun dönüm noktalarının ne zaman ve nasıl geleceğidir.

Pfizer Şirketi Genel Müdürü John Powers'ın ortaya koyduğu gibi sorun "pratiğin, teori ve politikanın ilerisinde olmasıdır."⁹ Çokuluslu şirketler gündelik iş pratiklerinde, tüketicileri ve üreticileri birbirleriyle küresel ölçekte ilişkilendirmektedirler ve yeni bir dünya yapısı yaratmaktadırlar. Bu da, sürdürülecekse, yasal, siyasal ve ideolojik çerçevede sürece karşılık gelen radikal değişimler gerektirecektir. Dolayısıyla çokuluslu şirketler bu değişimleri gerçekleştirmek için siyasal iktidarı seferber etmek zorunda kalacaklardır ya da geçmişte olduğu gibi büyümeye devam edemeyeceklerdir. Siyasal iktidarı seferber edebilirler mi?

George Ball'ün şimdi meşhur olan, ulus devletler arkaik kavramlarda kök salmış modası geçmiş kurumlarken, şirketler moderndir biçimindeki argümanını başlık olarak kullanan *Business Week*¹⁰ şunları yazdı: "Küresel bir teşebbüs için ulusal sınırlar uçucu mürekkeple çizilmektedir." Çokuluslu şirketlerin görevi, Birleşik Devletler dâhil, ulusal devletleri daha yüksek bir karşılıklı bağımlılık düzeyini kabule; gümrük tarifeleri, ödemeler dengesi kontrolleri ve muhtemelen para ve maliye politikaları biçimindeki geniş çeşitliliğe sahip geleneksel politika araçlarından vazgeçmeye – ekonomilerinin belli sektörlerini çokuluslu sektörün çıkarlarına kurban etmeye ve uluslararası bir özel mülkiyet sisteminin sürdürülmesine ve korunmasına ilişkin maliyeti kabul etmeye ikna etmektir.

Çoğu ulus devletin son yirmi yıl boyunca çokuluslu şirkete

⁹ John Powers, *The Multinational Company* (New York: Pfizer Public Relations Department, 1967).

¹⁰ "Management Outlook," *Business Week*, Şubat 17, 1968, s. 112.

karşı pozitif tutumları, gelecekteki pratiğin iyi bir göstergesi olmayabilir. Çokuluslu şirketler, elverişli pozisyonları (büyük ölçek, geniş ufuklar, yeni teknolojiye yakınlık) ve elverişli çevre (Birleşik Devletler'in baştaki geniş altın rezervleri, Ortak Pazarın oluşumu, yabancı yatırımın küçük ölçeği) koşulları nedenleriyle dünya ekonomik yapısındaki devrimin öncüsü durumundaydılar. Bundan sonraki etabın, ekonomiden çok siyasete vurgu yapması ve iş dünyası için çok daha az özgür olacak bir ele yapılan vurguyla nitelendirilmesi muhtemeldir. Çatışma, çokuluslu şirketleri savunanların ortaya koymaktan hoşlandıkları gibi, ulusalcılık ve enternasyonalizm arasında ya da başkalarının tercih ettiği gibi şirketlerle ulus devletler arasında değildir, ama şirketler ve ulus devletler içinde, kimin neye karar vereceği ve kimin neyi aldığı konusunda mücadele eden insan grupları arasındadır – yani çatışma dünya piyasalarındaki payları üzerinde mücadele eden büyük şirketler arasındadır, uluslararası düzeyde hareketli olan büyük teşebbüsler ile böyle bir hareketliliği olmayan küçük teşebbüsler ile emek arasındadır; idarî pozisyonlar üzerinde farklı ülkelerin orta sınıfları arasındadır; bir ülkedeki yüksek ücretli emek ile bir başka ülkedeki düşük ücretli emek arasındadır ve her bir ülkede dışlanan gruplar ile o ülkedeki seçkinler arasındadır.

Yabancı yatırımın sürekli genişlemesi, bu çatışmaların bazılarını yoğunlaştıracaktır. Örneğin Birleşik Devletler olayında yabancı yatırım, ekonomiyi daha açık ve yönetilmesi zor hale getirmiştir; vergileme, ödemeler dengesi politikası, ülke dışı dokunulmazlığı ve yabancı yardım konularında, uluslararası yatırımcılarla yerel ekonominin geriye kalanının çıkarları arasında çatışmalar ortaya çıkmış bulunmaktadır. Çokuluslu şirketler, dış gelirler üzerinde vergiyi azaltmak ve anti-tröst yasalar ile diğer düzenlemelerden bağışık olmak istemektedirler. Bu şirketler, Birleşik Devletler'in ödemeler dengesini dış yatırım aracılığıyla değil, deflasyon ya da ithalat kontrolü aracılığıyla ayarlamasını istemektedirler; bunlar Birleşik Devletler'e belirli alanlarda ucuz emek ürünü ithali genişlemesine izin verilmesi için belli mallar üzerinde daha düşük gümrük tarifeleri talep ederler; bunlar dış yatırımlarını tamamlamak için dış yardım talep ederler. Birleşik Devlet-

ler'deki mevcut ekonomik ve siyasal gerilimler veri alındığında, çokuluslu şirketlerin kendi genişlemeleri karşısındaki dirençlerin üstesinden gelebilmeleri için gerekli ittifakları oluşturup oluşturamayacakları kuşkuludur.

Eğer çokuluslulaşmayı savunma karşılığında ânında kazandıran ödüller verilseydi bu ittifaklar muhtemelen kurulabilirdi. Ancak Birleşik Devletler'in yurtdışı yatırımı, genellikle saldırgan olmaktan önce savunmacıdır: Yani, yeni bir zengin piyasayı kapmaktan çok, mevcut pozisyonunu korumayı amaçlamaktadır. Üstelik yeni uluslarüstü politika araçları inşa edilmeden önce geleneksel para, maliye ve diğer politika araçlarının kademeli erozyonu, hükümetin etkililik süreçlerinde –bir ulusal gelir kaybına ve belki de daha ciddi bir ekonomik krize yol açabilecek– bir boşluk yaratabilir. Son olarak uluslararası özel mülkiyeti elkoymalardan korumanın maliyeti artmaktadır ve artmaya devam edecektir, çünkü aşağıda tartıştığım gibi, çokuluslu bir şirket sistemi, hem bir bütün olarak dünyada, hem de Birleşik Devletler'in bizzat kendisinde, yaygın katılımı geliştirmek konusunda çok az şey vadetmektedir ve bu sistemin sağladığı yararlar, geniş ölçüde nüfusun küçük bir azınlığıyla sınırlanmıştır.

Yukarıdaki çözümleme spekülatif ve tartışmalıdır. Önemli noktalardan birisi *bilimsel bir konu olarak*, ekonomik çözümleme kadar siyasal çözümlemeyi de içerecek biçimde yabancı yatırımın genişlemeye devam edip etmeyeceği sorusunu ortaya atmaktır. Bu yönde çok iş yapılması gerekir. Etkilenen çeşitli grupların siyasal güçleri ve tepkilerine bakmaksızın yabancı yatırımın gelir ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini çözümlemek işimizin sadece yarısını yaptığımız anlamına gelir. Çokuluslu şirketlerin ülkelerle bağlantıları çerçevesindeki pratiği muhtemelen bir model olarak hizmet görebilir. Dupont, sermaye bütçeleme kararlarında temel bir araç olarak çevresel belirsizliği resmen ölçme yönünde çalışmalar yapan bir şirkettir. Proje halen araştırma aşamasındadır, ancak bu fikir, ekonomik koşullardan zorunlu olarak etkilendiğinden kuşku duyulmayan yabancı bir piyasanın potansiyelini tahmin etmeye çalışma üzerine kurulu bulunmaktadır. Ekonominin durumu ise dolaylı olarak, kısmen yabancı ülke hükümetinin

uyguladığı maliye ve para politikalarının bir fonksiyonudur. Politika kararları gerçek ekonomik güçlere; ülkedeki değişik çıkar gruplarının tutumlarına ve hükümetin bu grupları dikkate alma düzeylerine bağlıdır.

Dupont şirketinin araştırmacıları geniş ekonomik modellerinin malî ve parasal bölümünde, her ülkede küçük toprak sahiplerinden özel bankerlere kadar, on beşten yirmi civarına kadar çıkar grubu tanımladılar. Her bir çıkar grubu, büyüklüğüne, eğitim düzeyine ve grup etkisinin hissedilmesini olanaklı kılan gücüne bağlı olan “gizil bir etkiye” sahiptir. Öznel olarak ölçülen bu etki, “grup uyumu” tahminiyle çoğaltılmaktadır. Yani grubun, herhangi bir özel konuda bütün kaynaklarını seferber etme olasılığı. Ürün bir “potansiyel etki” ölçümüdür. Bu, dolaylı olarak hükümetin her bir etki grubuna karşı hassasiyetini gösteren bir faktörle çoğaltılmalıdır.¹¹

Amerikalı olmayan çokuluslu şirketlerin büyümesi

Amerikalı olmayan doğrudan yabancı yatırımı hakkında Amerikalı olan doğrudan yabancı yatırımı hakkında olduğundan çok daha az şey bilinir. OECD-DAC verilerine (*Tablo 7*) göre, Birleşik Devletler dışındaki toplam imalat üretimi, sosyalist ülkeler hariç, Birleşik Devletler'in toplam imalat üretimine eşit iken ve diğer ülkelerin bazı yatırım ve ihracat işlemleri Amerikan çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinden kaynaklanmasına rağmen, Birleşik Devletler'in toplam imalat sektörü ihracatı, dünya imalatçılarının toplam ihracatının çeyreği kadarken, Birleşik Devletler doğrudan yatırımının büyüklüğü yüzde 60 kadardır.¹²

Amerikalı olmayan doğrudan yatırımın büyüme oranını kesin biçimde saptamak güçtür. Birleşik Devletler'deki yabancı firmaların yatırımı ellili yıllar boyunca ve altmışlı yılların başlarında yavaş büyüdü, ancak son yıllarda neredeyse yüzde 10 ortalamasına ulaşmış bulunmaktadır (1966'da 9.0 milyar ABD doları'ndan 1967'de 9.9 milyar ABD doları'na

¹¹ Stanford Rose, “The Rewarding Strategies of Multinationalism,” *Fortune*, 15, Eylül 1968, s. 105.

¹² A. Maizels, *Industrial Growth and World Trade* (Cambridge: Cambridge University Press, 1963), s. 23, 85, 430, 431.

Tablo 7. *Büyük ülkeler tarafından yapılan doğrudan yabancı yatırımının defter değeri, 1966 (ABD milyar \$)*

Yatırımcı ülke	Bütün yatırımcı ülkeler	Az gelişmiş ülkelerdeki yabancı yatırımlar
ABD	54.6	16.8
Birleşik Krallık	16.0	6.2
Fransa	4.0	2.1
Almanya	2.5	0.9
İsviçre	0.8	0.161
Kanada	3.2	0.534
Japonya	1.0	0.605
Toplam*	82.1	27.3

*Ayrıca listelenmemiş ülkeleri de içermektedir.

Kaynak. OECD-DAC verileri ve Sidney E. Rolfe, Uluslararası Şirket (New York: International Chamber of Commerce, 1969)

ve 1968'de 10.8 ABD doları'na). Avrupalı ve Japon firmalar tarafından, gelecekte yurtdışı yatırımlarını artırmakta ısrar edeceklerini ummanın nedenleri vardır. Bu firmalar için piyasa doygunluğunun artması nedeniyle, yatırım yerine ihracat aracılığıyla genişleme stratejileri giderek daha da güçleşmiştir. Bunlar ölçek¹³ bakımından büyüdükçe ve daha modern iş idaresi sistemleri geliştirdikçe yatırım kapasiteleri artacaktır. Son olarak Birleşik Devletler'in altın rezervlerini kaybetmesi, geçmişte Amerikalı olmayan firmaların dışarıya yatırım yapmada cesaretlerini kıran hükümet politikasındaki asimetriklerin ortadan kaldırılması yönünde işleyecektir.

Avrupa ve Japonya'ya ek olarak Rusya'nın ne yapacağı konusunda da spekülasyon yapılmalıdır. Rusya'nın ihracatı artmaktadır. Rusya'nın, kendi piyasalarına hizmet etmek için yerel meclis ve dağıtım tesisleri kurmayı arzu edilir ya da zorunlu bulması için ne kadar zaman geçecektir ki?

Amerikalı olmayan teşebbüsler tarafından artırılan doğrudan yabancı yatırım, Birleşik Devletler yatırımının genişlemesinde hem rekabetçi hem de tamamlayıcıdır. Avrupalı ve

¹³ Rennes Üniversitesi'nden Gilles Bertin tarafından dışarıda yatırım yapma eğilimine ilişkin olarak ekonometrik bir çalışma yürütülmektedir. Bertin'in ön bulguları, ölçek ile son yıllarda Avrupa Firmalarına ilişkin eğrinin genel bir yukarıya kayışı arasında keskin bir pozitif (sürekli) ilişki gösterecek gibi görünmektedir.

Japonyalı firmaları, kendi özel çıkarlarını kendi yararlarına kullandıkça Amerikan şirketlerinin hegemonik pozisyonları azalacaktır. Bu yararlar şunları içerir: Rusya ve Çin'le ilişki kurmada daha büyük esneklik; eski sömürgelerle belli özel ilişkiler; Japonya örneğindeki ucuz emek kullanımında özel deneyim; ortak teşebbüsler, idare sözleşmeleri vb. bakımlarından daha büyük esneklik; Birleşik Devletler'in iç siyasal sorunlarıyla daha az ilgilenmek. Bu firmalar, tıpkı altmışlı yıllarda, üretimde ve ihracatta büyümeleri aracılığıyla yaptıkları gibi, Birleşik Devletler firmaları için dışlı bir tehdit oluşturalırlardı. Amerikalı olmayan lider firmalar 1957'den 1962'ye kadar Amerikan firmalarından daha hızlı ve 1962'den 1967'ye kadar da yaklaşık aynı oranda büyüdüler. Japon firmaları bu dönem boyunca bundan çok daha hızlı büyüdüler.¹⁴

Amerikalı olmayan firmaların büyümesinin tamamlayıcı yönü, basit bir modelle gösterilebilir (Robert Rowthorn'un yardımıyla kullanılmıştır):

$$S_1 = a_{11}Y_1 + a_{12}Y_2 + a_{13}Y_3$$

$$S_2 = a_{21}Y_1 + a_{12}Y_2 + a_{23}Y_3$$

burada S_1 , i ülkesindeki büyük firmaların toplam büyüklüğünü; Y_i , i ülkesindeki toplam üretimi; a_{ij} , i ülkesinin, j ülkesindeki şirketlerinin piyasa payını göstermektedir. 1 altsimgesi, Birleşik Devletler'i gösterir, 2 altsimgesi Avrupa ve Japonya'yı gösterir ve 3 diğer ülkeleri gösterir.

Mevcut durumda, Amerikalı olmayan şirketlerin, Birleşik Devletler'deki payı (a_{21}) oldukça düşüktür. Eğer Amerikalı firmalar a_{11} ve a_{13} 'ü yükseltirken, Avrupalı firmalar a_{21} ve a_{23} 'ü yükselterek çokulusluluk hacimlerini genişletirlerse, Amerikan ve Amerikalı olmayan firmaların toplamdaki büyümelerinin kabaca eşit hale gelmesi (böylece mevcut oligopolcü dengeyi sürdürmeleri) ve her iki türden firmaların da yurt

¹⁴ Amerikan ve Amerikan olmayan firmaların büyümesi konusunda kanıtlar için ve sonraki paragrafın temeli için bkz: C. P. Kindleberger, *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970) içinde Hymer ve R. Rowthorn, "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in (bu kitabın 8. Bölümü olarak basılmıştır).

dışında kendi ülkelerinde olduğundan daha hızlı genişlemele-ri mümkündür.

Bu durum, bir taraftan (a_{11} , a_{12} ve a_{13} 'ü) ve diğer taraftan (a_{21} , a_{22} ve a_{23} 'ü) eşitleme eğiliminde olurdu. Dünya giderek daha fazla, büyük firmalardan her birinin piyasalara yayıldığı ve kabaca her alt piyasada toplamda sahip olduğu payın aynısını kontrol ettiği Birleşik Devletler piyasasına benzemeye başlayacaktır.

Bu tür yatırımdan doğan istikrar özellikleri iki kaynaktan türemektedir. İlk önce farklı ülke firmalarının görece büyüme oranları, bireysel piyasaların büyümesindeki farklılıklara giderek daha az bağımlı hale gelmektedir, yani S_1/S_2 oranı Y_1 , Y_2 ve Y_1 'den bağımsız hale gelmektedir. Bu da genelde, farklı ülkelerdeki farklı büyüme oranlarından bağımsız olarak sabit piyasa paylarıyla bir oligopolcü dengeyi olanaklı kılar.

İkinci olarak Avrupalı ve Japonyalı firmalar cephesinde artan çokuluslulaşma, serbest sermaye hareketlerinin olduğu bir dünyada onlara artan bir pay verecektir. Bu Amerikan çokuluslu şirketlerinin siyasal kaldıraç gücünü kuvvetlendirecek ve bu şirketlerin, dünya ekonomisini diledikleri yönde ıslah etme görevi için dünya üstündeki hükümetleri seferber etmelerine yardımcı olacaktır. Böyle bir durumda ulusal firmaların belirli ulusal hükümetlere olan bağımlılıklarının yanı sıra, bu firmaların ulusal ekonomilerle aralarındaki yakın birlik de çökecektir. En uç noktada bütün çokuluslu firmalar, bütün hükümetlere benzer yönlerde baskı yapma eğiliminde olacaktır.

Ancak bu tür bir durum, halen oldukça uzak bir mesafeyi tarif etmekte olan geleceğe ilişkin bir durumdur. Avrupalı ve Birleşik Devletler firmalarının karşılıklı yayılmaları oldukça ilerlemiştir, ancak Japon teşebbüsleri (ve Rus teşebbüsleri) bu sistemin dışındadırlar ve halen ulusal devletlere sıkıca bağlıdırlar. Benzer şekilde az gelişmiş ülkelerin yeni doğan kapitalistleri de hükümetlerine sıkıca bağlıdırlar. Çokuluslu şirketlere bir hamlede 500 milyon tüketiciden 700 milyon tüketiciye kadar ulaşma gücü veren uluslararası iletişim sisteminin hızlı gelişimi, yakın zamanda onlara kesin bir üstünlük sağlayabilecek olsa bile, kritik noktaya henüz ulaşılmamıştır.

Tablo 8. Yatırımın büyüklüğüne göre Birleşik Devletler'in doğrudan yabancı yatırım

Büyüklük sınıflamasına göre doğrudan yatırım değeri	Firma sayısı		Toplamdaki yüzdesi	
	Bütün sanayiler	İmalat	Sanayi dalları	İmalat
100 milyon ABD doları ve üzeri	45	15	57	35
50-100 milyon ABD doları arası	51	24	14	18
25-50 milyon ABD doları arası	67	40	9	17
10-25 milyon ABD doları arası	126	64	8	11
5-10 milyon ABD doları arası	166	89	5	7
Toplam	455	232	93	88

Kaynak: *Census of 1957*, Tablo 55, s. 144.

Birkaç büyük firmalı topluluk

Çok sayıda firma bazı uluslararası faaliyetlere sahip olsa bile, önemli sayıda yatırımcı görece küçüktür. Her biri 100 milyon ABD doları'nın (1957'de) üstünde yabancı yatırıma sahip elli Amerikan firması, Birleşik Devletler doğrudan dış yatırımının tümünün yaklaşık yüzde 60'ına tekabül etmektedir. Sonraki elli en büyük yatırımcı bir başka yüzde 10'a tekabül etmektedir. Birleşik Devletler doğrudan yatırımının tümünün yüzde doksanı 300 firmaya tekabül etmektedir (bkz. *Tablo 8*). Buna bir düzine ya da bu büyüklükteki Avrupalı ve Kanadalı çokuluslu şirket olarak nitelenen kuruluş eklenmelidir.

Yabancı yatırımda 1957'den beri izlenen önemli genişleme veri alındığında büyük yabancı yatırımcı sayısı artmış olmalıdır ve dağılımdaki çarpıklaşma azalmış olabilir. 1966 sayımının sonuçları yayınlandığında bunu daha iyi bilebileceğiz. Ancak, bu genişlemenin, doğrudan yabancı yatırımın en büyük bölümünün, firma sayısından bile daha az sayıda sanayi dalında, oldukça az sayıdaki firmaya tekabül ettiği gerçeğini değiştirmiş olması olası değildir.¹⁵

Çokuluslu şirketin büyük ölçeği bütün tartışmaların önemli gerçeğidir. Bu şirketler "devler" ya da "mastodonlar"

¹⁵ Sidney E. Rolfe, *The International Corporation* (New York: International Chamber of Commerce, 1969), s. 175'te İsveç için bildirilen veriler, yirmi bir şirketin satışlarının, yabancı iştiraklerin toplam satışlarının yüzde 80'ine tekabül ettiğini; bu yirmibir şirketten en büyüğü olan SKF'nin satışların çeyreğine ve en büyük beş şirketin satışların yüzde ellisine tekabül ettiğini göstermektedir.

* File benzeyen nesli tükenmiş hayvan. *ç.n*

Tablo 9. *Bütün Birleşik Devletler sanayisiyle karşılaştırıldığında imalat sektöründeki önemli yabancı yatırımcıların piyasa yapısına göre dağılımı*

Piyasa yapısı: En büyük 4 şirkete göre temerküz oranları	Önemli yabancı yatırımcılar		Bütün ABD Sanayii	
	Firma sayısı	Toplam firma sayısına yüzdesi	Sanayi dalı sayısı	Sevkiyatların nakliye değeri yüzdesi
Yüzde 75 ila 100	32	44	40	8
Yüzde 50 ila 74	11	15	101	17
Yüzde 25 ila 49	28	39	157	35
Yüzde 25'ten az	1	1	136	40
Toplam	72	99	434	100

Kaynak: Amerikan Sanayi Dallarının Temerküz oranına göre dağılımı ABD Senatosunun Anti tröst ve Tekel Alt komisyonunun (85. Kongre) 57 numaralı *Amerikan Sanayisinde Temerküz* başlıklı raporundan alınmıştır, Tablo 17, s. 23. Temel yatırımcılar hakkındaki veriler Yıllık Raporlardan elde edilmiştir. Bu kaynaktan imalat alanındaki (Gıda, Kâğıt, Kimyasal, Metal, Makine, Otomotiv, Elektrik ve Diğerleri) önemli yabancı yatırımcılardan 92'sinin izini sürmek mümkündür. Harvard Ticaret Okulu ve Bruck ve Lees Raporunda toplanan veriler kullanılarak şimdi daha tamamlanmış bir analiz yapmak mümkün olacaktır. Her ne kadar bu firmaların bazılarının etrafında belli bir belirsizlik varsa da, muhtemelen yanlış biçimde kapsama alınan sanayi dalı sayısı en kötü ihtimalle beşi geçmez. Bu firmalar o zaman temerküz düzeyine gruplanan sanayi dalları içinde sınıflandırılmışlardır. Bu firmalardan yirmisi kendilerine temerküz oranı atfedilmesi güç olan sanayi dallarında yer alıyorlardı: genel gıda ürünleri, genel kimyasallar, metal, elektrik donanımı, kâğıt ürünleri. Bu sanayi dallarından bazıları için temerküz oranı muhtemelen düşüktür; ancak yabancı yatırım pekala ortalamadan daha fazla temerküz etmiş bölümlerde uzmanlaşmış olabilir. Daha ayrıntılı listeler için Tablo 10'a bakınız.

olarak tanımlanmaktadırlar. Bunlar bulundukları piyasaya ve ilişkide oldukları devlete göre büyüktürler. Ana firmalar, Birleşik Devletler ekonomisinde egemen bir pozisyon işgâl etmektedirler ve Amerikan ekonomisindeki sanayi değerinin yarısından fazlasına tekabül eden 200 en büyük firma listesinde, dikkat çekici biçimde önde yer almaktadırlar. Bunların iştirakleri de, genellikle faaliyette bulundukları ülkelerin en büyük firmaları arasında yer alır.

Doğrudan yatırım, oligopolcü sanayi dallarıyla ilişkilendirilme eğilimindedir. Büyük yatırımcılar, sanayi çıktısının önemli bir bölümünün az sayıda firma tarafından kontrol edildiği sanayi dallarına hâkim olan üreticilerdir.

Tablo 9 imalat sanayi dallarında, Birleşik Devletler'in önemli doğrudan yatırımcılarını, mensup oldukları sanayi dallarındaki temerküz düzeyine göre sınıflayarak Birleşik Devletler için kanıt sunmaktadır. Bu firmaların yaklaşık yüz-

Tablo 11. *Piyasa yapısına göre Birleşik Krallıkta Amerikalıların mülkiyetindeki teşebbüslerin dağılımı*

	Girişim sayısı	Çalışan sayısı
A Grubu – ABD firmasının hâkim üretici olduğu	12	32,000
B Grubu – Az sayıdaki güçlü üreticiler arasından bir ya da birkaçının ABD firması olduğu	136	200,000
C Grubu – ABD firmasının makûl ölçekte belli sayıdaki üreticilerden biri olduğu	57	14,000
Toplam	205	246,000

Kaynak: Dunning, *İngiliz İmalat Sanayinde Amerikan Yatırımı*, s. 156-157. Dunning örneklemindeki 205 firmanın, Birleşik Krallıktaki Birleşik Devletler finansal ve imalat birimlerinin toplam emek gücünün yüzde 90-95 aralığına karşılık geldiğine inanır. Bu sunum sanayi dallarının tekeleci niteliğini hafife alır; C Grubu kategorisi marka isimlerinin çok önemli olduğu sanayi dalları olan lisanslı ilaçlar, güzellik ve kozmetik preparatlar ve korseyi içerir.

de 40'ı, temerküz oranının yüzde 75'ten fazla olduğu sanayi dallarındadır (her bir kategoride sanayi dallarına ilişkin ayrıntılı bir liste *Tablo 10*'da bulunur). Bir bütün olarak Birleşik Devletler için karşılık gelen rakam oldukça düşüktür; toplam nakliye değerinin sadece yüzde 8'i, temerküzün yüzde 75'ten daha yüksek olduğu sanayi dallarında oluşmaktadır. Firmaların doğrudan yatırımları, genellikle firmanın özel avantajlara sahip olduğu ve temerküzün oldukça yüksek olduğu bir ya da iki ürünle sınırlıyken, bunların, temel ürünlerine göre sınıflandırıldıklarına dikkat ediniz; bu yüzden de daha iyi bir sanayi tanımı aracılığıyla çok daha güçlü bir ortaklığın görülebileceğini ileri sürüyorum.

Temerküzücü yapının yabancı yatırımla birlikte ilerdiğini gösteren en iyi ve en ayrıntılı çalışma halen John Dunning'in 1957'de yürüttüğü çalışmadır. Dunning'in sınıflandırması, *Tablo 11*'de yeniden oluşturulmuştur. *Neredeyse her bir fabrika şubesi, bu şubenin, hâkim üretici ya da az sayıdaki üreticilerden biri olduğu bir sanayi dalıdır.* Dunning'in çıkarsadığı gibi "Birleşik Devletler'e bağlı firmalardaki istihdamın dörtte üçü, beş en büyük rakibin, toplam ürünün yüzde 80'ini ya da daha fazlasını sağladığı sanayi dalında temerküz etmektedir." Dunning'in Amerikan iştiraklerinin kendi sanayi dallarındaki önemine ilişkin kaba ölçümü, arzulandığı gibi sistematik bir ölçüm olmamasına rağmen, yine de açıktır: Amerikan iştirak-

leri, temerküz düzeyi oldukça yüksek olan bu sanayi dallarında çok yüksek bir paya sahiptir.¹⁶

Başka ülkelere ilişkin kanıtlar da, sadece uygun olmayan biçimlerde elde edilebilmelerine rağmen, doğrudan yatırımın oligopolcü sanayi dallarıyla birlikte ilerlediği biçimindeki bulguyu doğrulamaktadır.¹⁷

Bu özellikleri belli bir sayıda önemli dolayım izler. İlk olarak çokuluslu şirketlerin büyük ölçekleri, bu şirketlerle devlet arasında, ticaret üzerindeki bir alanda eyleyen büyük bir devleti resmeden geleneksel görüşün ifade ettiğinden oldukça farklı bir karşılıklı etkileşim olduğunu göstermektedir. Büyük şirketler, birbirine bağlılıkları, bilgiye ve modern teknolojiye erişimleri, dünya çapındaki iletişim ağları ve uzun dönemli bakış açıları dolayısıyla, genellikle devletle yanyana ya da onun üzerinde hareket etmektedirler. Teoride şirket, devletin egemenliği altında faaliyette bulunan bir kişidir. Pratikte ise çok sayıda ulusal hükümetin fiili iktidarı, çokuluslu şirketle kıyaslandığında, egemen bir devletten çok bir kent yönetiminin iktidarı gibidir.

İkinci olarak, büyük yatırımları olan firmalarla, bu tür ya-

¹⁶ Dunning, *American Investment*, a.g.e., s. 60-78.

¹⁷ Maureen Brunt (Statement on Australia in International Antitrust, United States: Hearings Before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Nissan and Haziran 1966) Senato önündeki ifadelerinde örneğin şuna dikkat çekmiştir: "Yabancı firmalar tarafından hükmedilen bu sanayi dallarının tümünün de, belirgin bir nitelik olarak, oldukça yüksek temerküz düzeyi içeren sanayi dalları olduğunu" (s. 263). ve "Avusturalya'daki yabancı firmanın neredeyse değişmez biçimde oldukça yüksek oligopol düzeyine sahip bir piyasa yapısı içinde faaliyette bulunduğunu gözlemlemek ilgi çekicidir." Brunt 1964'te 100 en büyük madencilik ve imalat şirketinin 41'inin yabancı iştirak ya da bağlı ortaklık olduğunu kaydetmiştir (s. 263). Brash'ın Amerikan firmalarına ilişkin araştırması da, Avusturya için bunun kanıtını sunmaktadır. Benzer bir kalıp Deane tarafından Yeni Zelanda'da, *Foreign Investment*, a.g.e.,'de bulunmuştur.

Kanada'daki resmi yayınlar, Birleşik Devletler yatırımlarının yarısının, Amerikan payının yüzde 50 ya da daha yukarısı olduğu sanayi dallarında olduğunu göstermektedir. (Dominion Bureau of Statistics, Canada's International Investment Position, 1926-1954, s. 4292-3). Bu sonuç yüksek temerküz düzeyini küçümsemektedir.

Aynı şekilde Avrupa'da da Southard'ın çalışması *American Industry*, a.g.e.'den biliyoruz ki Amerikan yatırımlarının üstün olduğu sanayi dalları, yüksek düzeydeki bir temerküzle nitelendirilmektedir.

tırımları olmayan firmalar arasında genellikle bir çıkar dikotomisi bulunmaktadır. Ulusal çıkarların korunması söyleminin biçimlendirdiği argümanlar, genellikle ulusal sermayenin uluslararası sermayenin rekabeti karşısında kendini korumasının rasyonelleştirilmesinden ibarettir. Benzer şekilde “tek dünya” ve “*le defi international*/uluslararası meydan okuyuş” gibi bahislerin çoğu, uluslararası stratejiye sahip az sayıdaki, ama önemli firmanın ideolojik pankartı olarak görülmelidir.

Bu yarık birçok yolla görünmektedir. Bunlardan birisi, dış ödemeler dengesini denkleştirme üzerindeki tartışmadır. Yurt dışına yatırım yapamayan firmalar, uluslararası rekabettten kaynaklanan meydan okumayı karşılamak için ihracatın desteklenmesini isterler. Yurt dışına yatırım yapabilen firmalar ise üretimi “verimli” olduğu yere yerleştirmenin ve yerel ekonomiyi de buna uygun biçimde uyarlamanın erdeminden bahsederler.

Bu yarılmanın, yabancı yatırımın büyümesiyle artmadığına ama azalmakta olduğuna dikkat edilmelidir. Küçük işletmeler üç tipe ayrılabilir: Çokuluslu şirketlerle doğrudan çatışma içinde olanlar, tedarikçiler ya da dağıtımcılar olarak onlarla birarada yaşama ilişkisi olanlar ve onlardan etkilenmeyenler. İlk grup genellikle rekabetle yok edilmektedir. Bu grup çok hızlı hareket etmediği takdirde, siyasal ya da ekonomik iktidarın da dâhil olmasıyla kısa zamanda resmin dışına çıkmaktadır. İkinci grubun çıkarı, ödüllerin nasıl paylaşılacağı konusundaki çatışmaya rağmen, esas itibarıyla çokuluslu şirketlerin geliştirilmesinde yatmaktadır. Sermayenin üçüncü grubu da, açık bir uluslararası ekonomiden türettiği yararlar, yani ticaret yapma fırsatı ve zenginliğini koruma yeteneğinden oluşan yararları berraklaştıkça, çokuluslu şirketlere karşı giderek artan oranda olumlulaşma eğilimindedir. Kapalı bir ekonomik sistemde, ulusal sermaye sürekli olarak kamulaştırma ve sermaye kontrolü korkusu içinde yaşar. Ulusal ekonomi açık bir uluslararası sistemle bütünleşmiş hale geldiğinde bir İsviçre Bankası’nda hesap açma daha az gerekli hale gelir, çünkü küçük sermayenin kendisi, uluslararası özel mülkiyet haklarına vurgu yapan çokuluslu bir şirket sistemi şemsiyesi tarafından koruma altına alınmaktadır.

Özel sanayi dalları topluluğu

Çokuluslu şirketler özel niteliklere sahip az sayıda sanayi dalında temerküz etme eğilimindedir.¹⁸ *Tablo 12*, Amerikan firmaları tarafından doğrudan dış yatırımın ve yabancı firmaların Birleşik Devletler'deki doğrudan yatırımlarının sanayi dallarına göre dağılımını göstermektedir. Yatırımın büyük kısmı, hafif olmaktan çok "ağır" sanayi dallarında yani büyük firmalarla, yüksek sermaye yoğunluğuyla, ileri teknolojiyle ve farklılaştırılmış ürünlerle nitelenen sanayi dallarındadır. Gruber, Mehta ve Vernon ağır sanayi ile sermaye yoğunluğu arasında çok az ilişki buldular. Ancak bunlar, tanımlarını, değişken sermaye ile değil sabit sermaye (amortisman ve net sabit varlıklarla ölçülen) ile sınırlamışlardı. Modern firmanın gücü, genellikle uzun vadeli gelişmeler için, nitelikli personelin ücretlerini iyileştirebilme yeteneğinden kaynaklanmaktadır. Bu ücretler, güncel maliyet olarak işlem gördüğünden, kârlarda ve yatırımlarda eksik değerlendirilmiş olur. İki haneli rakamlılar kategorisinde yapılacak ayrıntılı bir çözümleme, yabancı yatırımın uzmanlık gerektiren sanayi dallarındaki temerküzünü gösterirdi ve ayrıca firmalar içinde yabancı yatırım, genellikle bütün ürün yelpazesini kapsamamakta ama firmanın özellikle güçlü olduğu ürün hatları üzerinde temerküz etmektedir (bkz. *Tablo 10*).

Bir sanayi dalının yabancı yatırıma neden uygun bulunduğunu belirleyen etmenlere ilişkin olarak halen tam bir açıklama bulunmamakla birlikte, mevcut çalışmalar bir sanayi dalına yabancı yatırımın girmesi konusunda üç olguya dikkat çekmektedir: İlk olarak yabancı yatırımın bir sanayi dalına girişinde yerel firmaların yabancı bir ülkede coğrafî olarak dağınık haldeki işleyişini bütünleştirmesinden kaynaklanan

¹⁸ Bkz: W. Gruber, P. Mehta, ve R. Vernon, "The R & D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries," *Journal of Political Economy*, C. 75, Şubat 1967; R. E. Caves, "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*, C. 48, No. 149, Şubat 1971; Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, C. 80, Mayıs 1966 ve Raymond Vernon, "Future of the Multinational Enterprise," in Charles Kindleberger, *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970).

Tablo 12. *Yabancı yatırımların^a sanayi dallarına göre dağılımı*

	1950		1962		1959	
	ABD şirketlerinin yabancı yatırımları	Yabancı yatırımların toplam varlıklara oranı	ABD şirketlerinin dış yatırımları	ABD'deki bütün şirketlerin satışlarının ortalama yüzde dağılımı	ABD yatırımlarındaki yabancı işletmeler	Satışlar
20 Gıda	483	4.0	3,410	15.5	931	2,299
20 Kâğıt ve ilgili	378	8.4	1,180	2.0		
28 Kimya	513	5.3	4,400	7.9	465	891
ilaç	—	—		1.2		
öbür	—	—		6.7		
29 Petrol	3,390	19.4	Veri yok	8.9	1,184	Veri yok
30 Lustik	182	8.9	1,332	2.5		
33 Ham metal						
34 İşlenmiş metal	385	2.1	2,053	12.5	125	276
35 Makine,						
Elektrikliler hâric	420	4.4	3,359	7.6	275	432
36 Elektrik makineleri	386	8.2	3,571	8.6	83	289
37 Ulaştırma						
donanım	—	—	6,680	13.5		
uçak	—	—		3.7		
motorlu araç ve parça	485	6.1				
Öbür				9.5		
Bütün öbür imalat	599	2.4	2,938		592	944

^a Sanayi tanımları tam olarak karşılaştırılabilir değildir.

Kaynaklar: 1-2 Sütunlar, 1950 Yılığ ve FTC-SEC Çeyrek Dönem Sanayi Finansal Raporları, İlk Çeyrek 1950.

3-4. Sütunlar, Güncel Ticaret Araştırması ve Gruber, Mehta ve Vernon da yeniden üretildiği şekliyle FTC-SEC Çeyrek Dönem Sanayi Finansal Raporları, "The R&D Factor" (Araştırma ve Geliştirme Faktörü), s. 24.

5-6. Sütunlar, Census of 1959.

ekstra işletme maliyetini dengelemek amacıyla belirli bir düzeyin altındaki kârlarla rekabet edebilmesini engelleyen türden (teknolojik, ölçek ekonomisi ya da farklılaştırılmış ürünler gibi) bariyerler bulunmaktadır. İkinci olarak tek bir üretim merkezinden ihracat yapmak yerine, yerel düzeyde üretmek daha avantajlı olmalıdır (bu gümrük tarifelerine, piyasanın büyüklüğüne ve yerel rekabet tehdidine bağlıdır). Üçüncü olarak firma yabancı avantajını kullanırken lisans verme yerine doğrudan yatırım aracılığıyla gerçekleşen sömürüyü daha kârlı bulmalıdır. Dolayısıyla teknolojik önderlik, yabancı yatırımın yeterli bir açıklamasını oluşturmamaktadır. Ayrıca birilerinin de neden teknolojinin diğer mallar gibi satılmadığını açıklaması gerekmektedir. Bunun cevabı genellikle sözkonusu avantajın pazarlanmasına ilişkin niteliklerde, yani piyasaların kusurlu olduğu yerlerde, rant benzeri gelirlerin tamamen çekilip alınabilmesinin güçlüğünde yatmaktadır.

Amerikalı olmayan çokuluslu şirketler, Amerikan şirketlerinin bulunduğu aynı tür sanayi dallarında bulunma eğili-

Tablo 13. *Karşı yatırım örnekleri*

ABD'nin temel yatırımlara sahip olduğu sanayi dalları	ABD'de faaliyet gösteren yabancı kontrolündeki firmalar
1- Konsantre süt	Nestle
2- Meşrubat	Orange Crush
3- Bisküvi	Westons
4- Kâğıt	Bowater
5- Ecza	BASF, Bayer, Hoechst, Ciba
6- Sabun	Lever Brothers
7- Petrol	Shell
8- Lastik - iç lastik	Dunlop
9- Alüminyum	Pechiny
10- Tarım makineleri	Massey-Harris-Ferguson
11- Büro makineleri	Olivetti, Moore, Philips
12- Dikiş makineleri	Necchi
13- Otomotiv parçaları	Bosch
14- Dolma kalem	Bic, Waterman

Kaynak: Birleşik Devletler'de Amerikan iştiraklerinin daha tamamlanmış bir listesi, maalesef faaliyet ölçeğine ilişkin herhangi bir indeks içermeksizin S. Rolfe ve W. Damm'ın Dünya Ekonomisinde Çokuluslu Şirketler (New York: Praeger, 1970), s. 131-167. adlı çalışmasının Appendix A'sında bulunur.

mindedirler. Doğrudan yatırımın en şaşırtıcı özelliği, belki de Birleşik Devletler'de fabrika şubesi bulunan yabancı şirketlerin Amerikan firmalarının yurt dışında faaliyet gösteren şubeleriyle *aynı* sanayi dallarında bulunmasıdır. *Tablo 13*, Amerikan firmalarının büyük yabancı yatırımlarının bulunduğu on dört sanayi dalını ve Birleşik Devletler'de faaliyet gösteren önemli yabancı firmalardan birinin şubesi olan firmaları listelemektedir. Bu çapraz yatırım, yatırım akışının iki yönlü olarak meydana gelmesi nedeniyle, Amerikan doğrudan yatırımının, basitçe daha iyi sermaye erişimine, daha iyi girişimciliğe, daha iyi teknolojiye ya da dışarıda daha fazla kâra sahip olmasıyla izah edilemeyeceğini göstermektedir. Ancak, oligopolcü pazarlık stratejisi yardımcı olacaktır; öncü oligopolcülerin kendi pozisyonlarını güçlendirmek amacıyla, rakiplerine onların kendi topraklarında baskınlar düzenlemek garip değildir; çapraz yatırım, bu taktiğin uluslararası düzeydeki bir yansıması olabilir.

Çokuluslu şirketlerle ilişkili sanayi dalları, toplam ulusal

gelirden daha hızlı büyüme eğilimindedir. Bu da Batı Avrupa'daki doğrudan yatırımda istikrarlı bir artışı ve Doğu Avrupa piyasasının artan önemini gösterir. Bu, ayrıca gelişmekte olan ülkelerin, başlangıçta görüldüğünden daha önemli bir piyasa sundukları anlamına gelir. Kalkınma programları, onyıllardır çok sayıda ülkede, büyük bir kent proletaryası, eğitim stoğunda önemli bir yükseliş, sanayici bir kapitalist sınıfın doğuşu, imalata uygun fiziksel bir altyapının başlangıcı ve genişleyerek modernleşen bir kamu sektörü yaratmış bulunmaktadır. Geçmişteki ve şimdiki devlet programları veri alındığında, bu öğelerin önümüzdeki on yılda hızlıca büyümesi muhtemeldir. Her ne kadar çok sayıda sorun yerinde duruyorsa da hızlı sanayileşme görülmektedir. Çoğu ülkenin stratejisi, nüfusun daha yoksul olan üçte ikilik diliminin gelişmesini sağlamaktan çok, küçük, ayrıcalıklı "modern" sektörün genişlemesine vurgu yaptığından, talep giderek artan biçimde dayanıklı tüketim malları ve markalı ürünlere (işlenmiş gıda, ilaç ve tıbbî malzeme, kozmetik vs.) doğru, yani kitlesel orta sınıf piyasasına doğru kayacaktır.

Bu piyasalar, Amerikan çokuluslu şirketleri için önemlidirler, çünkü onlara hizmet sunmanın marjinal maliyeti düşüktür (ürün gelişimi ve pazarlama bilgisi sabit bir maliyet unsurudur). Bu piyasaları doldurmamak rakip çokuluslu firmalara alanlar açardı ya da eninde sonunda gelişmiş ülkenin yerel piyasasını tehdit edebilecek olan ciddi bir yerel rekabetin ortaya çıkmasına neden olurdu. Bu yüzden de doğrudan yatırıma neden olan güdüler –yeni kâr kaynakları aramak ve gelecekteki saldırılardan korunmak biçiminde– hem saldırgan, hem de savunmacıdır.

Yabancı yatırımı bir firmanın stratejisi haline getirmek, firmanın kendi başına büyüme yeteneğini sağlamlaştıırken, dönüşlerden elde edilecek getirinin azamileştirilmesi anlamına gelmektedir. Bu strateji reklâmcılık ve bayi ağı aracılığıyla pazarlama araçlarının kontrolünü ele geçirmeyi ve pazara girişteki yüksek engelleri sürdürebilmek için ürün geliştirmeye yönelik sürekli yüksek harcamalar yapmayı da içermektedir. Daha küçük firmalar, üretim döngüsünün bir noktasında, genellikle büyük firmaların yaptığından daha iyisini yapabilir-

ler. Büyük şirketler kazanımlarını, üretim döngüsünün tümü üzerindeki planlama ve koordinasyon gücü aracılığıyla, büyümelerinin belli bir noktasına ulaşan başarılı küçük firmaları soğurarak elde etmektedir. İletişim devrimi ve yabancı ülkelerdeki sanayinin hızlı büyümesi veri alındığında, üretim döngüsü, yabancı pazarlama ve üretim aşamasını da giderek daha fazla kapsamaya başlamaktadır. İşte, büyük Amerikan firmalarının serbest sermaye hareketlerini ve yeni piyasalara özgürce girmeyi önemsemelerinin nedeni mevcut dünya paylarını sürdürmek istemeleridir.

Birleşik Devletler'in bakış açısından, firmalarının sürekli olarak yenilik yapma ve çıkarlarını geniş biçimde yaygınlaştırma yeteneği büyük öneme sahiptir. Alfred Marshall 1908'de, o zamanın hâkim ekonomik gücüne ilişkin sorunu şu şekilde çözümledi:

İngiltere mevcut durumunu, diğer uluslara karşı sadece bindik süreçleri azimli şekilde uyguladı diye koruyamayacaktır. Bu süreçler, bizzat İngiltere'nin kendisi ve Amerikan mahareti tarafından öylesine mekanik bir rutine indirgenmektedirler ki, bir İngiliz'in bu süreçlerdeki emeği, mevcut yarışta daha geride bulunan ama eşit derecede enerjik bir insanın emeğinden çok daha uzun süre değerli kalamayacaktır. Hiç kuşkusuz bir İngiliz, başka birisinden oldukça daha büyük ve daha ucuz sermaye stoğuna sahiptir, ancak onun bu yöndeki avantajı azalmış bulunmaktadır, azalmaktadır ve azalmaya devam etmek zorundadır ve buna gelecekte çok önemli bir unsur olarak bel bağlanmamalıdır. İngiltere'nin gelecekte uluslar içindeki yeri, sanayi liderliğini elinde tutmasının ölçüsüne bağlı olmak zorundadır. İngiltere *mevcut* lider olamaz, ama *bir* lider olabilir.

Sanayi liderliğinin ekonomik önemi, genellikle Fransa ya da daha doğrusu Paris'in, tam da şimdilerde sanat ve lüks arasındaki sınır hattında bulunan çok sayıda maldaki liderliği sayesinde en açık biçimde gösterilmektedir. Yeni Parisli mallar, Londra ve Berlin'de kısa bir süre için yüksek fiyatlardan satılmaktadır ve arkasından bu malların çok miktarda iyi taklitleri yapılmakta ve oldukça düşük fiyatlardan satılmaktadır. Ancak bu zamana kadar bu malları nâdir bulunurluk fiyatından sattırarak yüksek ücretler ve kârlar kazanmış olan Paris, kısa zaman sonra, benzer bir yöntemle sınırlı miktarlarda satışa çıkarılacak olan ben-

zer şeyler üzerinde şimdiden çalışmaya başlamıştır. Altmış yıl önce İngiltere, sanayinin çoğu dalında liderliğe sahipti. İngiliz imalatçıların her hangi bir yıl içinde dikkatlerini alabildiğine yoğunlaştırıyor oldukları mamûl mallar ile bunun iki katı üretim uygulamaları, bundan iki-üç yıl sonra daha ilerlemeci Batı uluslarının dikkatini çekiyor, sonraki beş ilâ yirmi beş yıl arasındaki bir dönemde de dünya üstündeki geri kalan ulusları meşgul ediyordu. İngiltere'nin bu liderliğin önemli kısmını, bütün ulusların zihinlerini uyararak yaratıcılık ve beceri yeteneklerini keskinleştiren ayrıca şu ya da bu etkiyle cezbeden büyük topraklar lehine terk etmesi kaçınılmazdı. İngiltere'nin emsalsiz bir enerjiyle, bilimi insanlığın hizmetine sokan büyük sanayi geleneklerinin küçük bir kısmını bu topraklara teslim etmesi kaçınılmazdı. İngiltere'nin kendisinin yapmış olduğu şeylerin bu kadar çoğunu kaybetmesi kaçınılmaz değildi.¹⁹

Birleşik Devletler, şimdi Büyük Britanya'yla benzer bir konumdadır. Birleşik Devletler'in yenilik ve örgütlenmedeki büyük gücü yadsınamaz. Ancak yakın onyılların dikkat çekici özelliği, tedarik sürelerini daraltmak ve üretim döngüsünü kısaltmaktır. Doğrudan yabancı yatırım bu meydan okumayı karşılayan yöntemlerden birini sunmaktadır.

Bu yeni uluslararası işbölümünün, az gelişmiş ülkeler kısmı üzerinde sürekli bir bağımlılık yarattığına dikkat ediniz, çünkü bu ülkeler üretim döngüsünün sonraki aşamalarında uzmanlaşmaktadırlar. Bu yüzden doğrudan yatırım ikili bir yöne sahiptir: Doğrudan yatırım, sermaye, teknoloji ve yönetsel beceriyi getirir, ancak sermayeyi, teknolojiyi ve örgütleme yeteneğini üreten araçları merkezileştirir. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ilişki, büyük ve küçük kentler arasındaki ilişkiye benzer hale gelebilir; bunlardan birisi sürekli olarak alanlar kuşatmak amacıyla yenileyici ve yayıcı etkinliklerde bulunmakta, diğeri ise sürekli olarak merkezde

¹⁹ S. H. Frankel tarafından şu kaynaktan alıntı yapılmıştır: "Industrialisation of Agricultural Countries and the Possibilities of a New International Division of Labour," *Economic Journal*, Haziran-Eylül 1943. Frankel yeni ülkelerin ve özellikle de Japonya'nın meydan okuyuşuna değinmektedir. Frankel'in makalesi aynı damardan başka alıntılar da içermektedir. Örneğin 1931'de Loveday tarafından söylenen şu alıntıyı aktarmaktadır: "Gelecek, ekonomik teşkilâtlanmaları en hareketli olan, geleceğin gereksinimlerini öngörmeye ilişkin tahayyüle sahip olan ülkelere aittir."

Tablo 14. Doğrudan yatırımı finanse etmede Birleşik Devletler tarzı ve yabancı tarzlar

	ABD'nin yabancı ülkelerdeki doğrudan yatırımları (1957) (yüzde olarak)			Yabancıların ABD'deki doğrudan yatırımları (1959) (yüzde olarak)		
	Öz sermaye	Borç sermaye	Bütün sermaye	Öz sermaye	Borç sermaye	Bütün sermaye
ABD'nin payı	86	25	61	14	81	50
ABD'li olmayanların payı	14	75	39	86	19	50
	100	100	100	100	100	100

Kaynaklar: *Census of 1957 ve Birleşik Devletler'de Dış Teşebbüs Yatırımları*

meydana gelen değişimlere uyum sağlamaya çalışmaktadır. Bu durumda lider ile geriden gelen arasındaki ilişki, şirket kontrolü aygıtı aracılığıyla yeniden üretilmektedir, dolayısıyla aradaki boşluk bu durumda sürekli halde kalabilir.

Sermaye

Uluslararası mülk sahipliğinin ve kontrolün yapısı, firmaların, uluslararası faaliyetler için çok sayıda aygıt arasında yaptıkları seçime bağlı olarak önemli oranda değişmektedir: Lisans anlaşmaları, yönetim sözleşmeleri, azınlık hisseleri, ortak teşebbüs ya da tümüyle mülk edinilmiş fabrika şubeleri. Sistemlerin herhangi birinde, kontrol düzeyi tam merkezileşme düzeyinden, büyük bir yerel özerklik düzeyine kadar değişebilir.

Birleşik Devletler için durum değişebilir olmasına rağmen, tümüyle mülk edinilmiş iştirakler yönünde güçlü bir tercih varmış gibi görünmektedir. Son Birleşik Devletler yabancı yatırımlar yıllığı yayınlandığında, yabancı fabrika şubelerinin ya da iştiraklerinde mülk sahipliği oranı, Amerikan yatırımları örneklerinin yüzde 75'inde, yüzde 95 ya da daha fazlasıydı.²⁰ Birleşik Devletler'deki yabancı yatırımlar için de benzer bir kalıp bulunmuştur: Birleşik Devletler'deki yabancı yatırımın yüzde 76'sının yüzde 95 ya da daha fazla oranı yabancılar tarafından mülk edinilmişti ve bu yatırımın yüzde

²⁰ Brash'ın Avusturalya'daki Birleşik Devletler iştirakleri örnekleminde, istihdamın dörtte üçü, yüzde 100 mülk sahibi olunan firmalardaydı (s. 64). Deane Yeni Zelendadaki yabancı iştiraklerinin yüzde 63'ünde yabancıların tam mülkiyet sahibi olduklarını buldu (s. 24).

Tablo 15. *Birleşik Devletler yabancı iştiraklerinin finanse edilmesi*

Bölge	ABD'li ana firma yükümlülüklerinin yüzdesi	ABD'li firma tarafından üstlenilen özsermayenin yüzdesi	ABD'li ana firmanın toplam varlıklarının yüzdesi
Bütün bölgeler	25	86	61
Kanada	37	79	62
Latin Amerika	25	93	69
Batı Yarımküresi	17	87	65
Avrupa	11	84	46
Afrika	24	81	52
Asya	13	94	62
Okyanusya	29	84	53

Kaynak: *Census of 1957, s. 108.*

20'sindeki yabancı sahiplik oranı yüzde 50 ile yüzde 95 arasındadır.

Doğrudan yatırımı finanse etmeye ilişkin temel kalıp, *Tablo 14* ve *15*'te gösterilmiştir. Çokuluslu şirketler öz sermaye ve öz olmayan sermaye arasında keskin bir ayırım yapmaktadırlar. Ana şirketin, yabancı iştirakte, öz olmayan sermaye payı ortalaması yüzde 25 iken, öz sermaye payı ortalaması yüzde 85'tir. Firmalar, ortalama olarak kreditor sermayesi biçimindeki yüzde 31 hisseye karşılık, hisse senetleri aracılığıyla toplam varlıkların sadece yüzde 8'ini finanse etmektedirler.

Sadece sözü edilen ülkelerin değil, çokuluslu şirketin bir özelliği olduğunu gösteren bu finansman kalıbı, yurt dışına yatırım yapan Amerikan şirketleri kadar Birleşik Devletler'de yatırım yapan şirketler için de geçerlidir.

Hisse senetlerindeki yüksek pay, belirli bir dereceye kadar küresel kârın azamileştirilmesine ilişkin zorunluluklar tarafından açıklanabilir. Çokuluslu şirket, farklı ülkelerdeki kararları bir koordinasyon yöntemi düzenleyerek piyasayı ikâme eden bir araçtır. Çokuluslu şirket, bir ülkede alınan kararların bir başka ülkedeki kârlara yaptığı etkiyle beliren avantajdan yararlanabilmek amacıyla kontrolü merkezileştirir. Sadece yerel kârlarla ilgilenen yerel hissedarlar, dışsalılıkları görmezden gelir ve çokuluslu şirketlerin amacını kösteklerlerdi.

Argümanı daha net olarak şu şekilde açıklayabiliriz. Doğrudan yatırım, II₁ ülkesindeki bir teşebbüsün kârları, bir başka ülke olarak II₂'deki teşebbüsün kârlarına bağlı olması nede-niyle meydana gelmektedir, yani,

$$\Pi_1 = F(\Pi_2). \quad (1)$$

küresel kârları azamileştirmek ($\Pi_1 + \Pi_2$) için aşağıdaki gibi geçerli olması gerekir:

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial \Pi_2} = -1. \quad (2)$$

Ancak eğer ana firma, 2 ülkesinde sadece yüzde λ (100'den az) teşebbüse sahip olursa, küresel karşılıklı bağımlılığı sadece kısmen kullanan, $\Pi_1 F(\Pi_2)$.

$$\frac{\partial \Pi_1}{\partial \Pi_2} = -\lambda' y_i \quad (3)$$

oluşturarak ($\Pi_1 + \lambda \Pi_2$)'yi azamileştirecektir. Örneğin, tümüyle mülk edinilmiş bir iştirakte yüksek maliyetli üretim yerine, kısmen mülk edinilmiş iştirakte yapılan düşük maliyetli bir üretimin temerküzü toplam kârları artırabilecektir. ancak firma bir başka ülkedeki kayıplara tek başına katlanırken öteki ülkedeki kârdan elde edilen kazancı yerel hissedarlarıyla paylaşmaktadır. Bunun doğal sonucu, yerel yatırımcının başka bir yere yerleşik ve tamamına sahip olunan bağlı iştirakin kârlarını cebine indirme gücündeki uluslararası bir firmayla ortaklığa katılım konusunda çekingen davranabilmesidir.

Dikey bütünleşme durumunda da, örneğin bir patentin satılması durumunda da benzer bir sorun doğmaktadır. Bir patenti kullanmanın gerçek marjinal maliyeti sıfırdır. Küresel kârları azamileştirmek için, fabrika şubelerinin marjinal ürün değerinin de sıfıra eşit olduğu noktaya kadar üretim yapılması gerekir. Ancak kârlar, teşebbüsler arasında nasıl dağıtılacaktır? Eğer sözkonusu yabancı ülkede yerel hissedarlar varsa, fabrika şubesinde tahakkuk eden kârların ana firmanın kârlarından ayrılması gerekir. Bunu yapabilmek için, patente değer biçilmesi amacıyla belirli bir fiyatın kullanılması gerekir. Ancak eğer bir fiyat yüklenecek olursa, fabrika şubesinin kârlarını azamileştirmeye çalışan yöneticiler, kârın azamileştirilme amacına uygun olarak patentin kullanımında tasarrufa gideceklerdir. Bunun sonucu olarak da üretim sınırlanacak ve kârlar düşecektir.

Dışsallıkları ele geçirmek ve müşterek kârları azamileştirmenin bir aracı olarak tam mülkiyet sahibi olmanın yararlılığı, çokuluslu şirketlerin finansal esnekliklerini sınırlamaktadır. Sermayenin verili bir ülkedeki ucuzluğundan bağımsız olarak yerel ortakların yarattıkları çarpıklıklar nedeniyle hisse senedi satmanın bir dezavantajı vardır. Ancak bu durum, sadece yasal olarak, kârlarını azamileştirmeye çalışan firmaların ana ülkedeki hisse sahiplerine ait olması halinde geçerlidir. Alternatif bir varsayım, firmaların ana ülkenin hisse sahiplerine ödenenler de dâhil olmak üzere bütün kâr paylarını bir borçlanma maliyeti olarak görmeleri ve ellerinde tuttukları kazançları azamileştirmeye çalışmalarındır. d_1 ve d_2 kâr payları sırasıyla ülke 1 ve ülke 2’de ödenmiş olsun, firma yukarıda olduğu gibi $(\Pi_1 + \Pi_2 - d_1 - d_2)$ yerine, $(\Pi_1 + \lambda \Pi_2)$ ’de kârını azamileştirir. Herhangi bir ülkede elde edilen kâr payları o ülkede kazanılan kârlara bağlı değildir, yani bunlar sadece toplam kârlara ve her bir ülkedeki sermaye piyasasında geçerli koşullara bağlı olduklarından, hisse senetleri yukarıda tanımlanan tipte üretim kararlarında görülen çarpıklıklara neden olmazlar.²¹ Gelecekte, firmalar için örneğin Avrupalı ve Latin Amerikalı hisse senetleri çıkararak bunu pratikte yapmak ve borçlanma maliyetini asgariye indirecek şekilde kâr payları ve kârlar açıklamak giderek olanaklı hale gelebilir.

Özkaynak sınırlaması bir kez yerine getirildikten sonra, firma görece getiri oranlarına göre sermaye piyasaları arasında seçim yapmakta özgürdür. Ancak firmaların davranışı ilk bakışta paradoksal gibi görünür. Amerika’daki Avrupalı iştirakler öz sermaye dışı ihtiyaçlarının yüzde 80’ini Amerika’da borçlanırken, eş zamanlı olarak Avrupa’daki Amerikan iştirakleri de öz sermaye dışı ihtiyaçlarının yüzde 80’ini Avrupa’dan borçlanırlar. Dolayısıyla sermaye, Avrupalılar için Amerika’da daha ucuzken, Amerikalılar için Avrupa’da daha ucuz görünmektedir. Üstelik Amerikan firmalarının, doğrudan yatırıma ilişkin hemen her durumda dışarıda daha ucuza sermaye buldukları görülmektedir, çünkü bu firmalar, hemen her ülkede yerel düzeyde belli miktarda borçlanmaktadırlar ve finansmanlarını hemen hiçbir zaman tamamen Amerikan kay-

²¹ Bu nokta için Edith Penrose’a minnettarım.

naklarından sağlamamaktadırlar (*Tablo 15*). Yine de Amerika, genellikle ucuz sermayenin kaynağı olarak düşünülmektedir. Amerikan sermaye piyasasına kolay erişimleri ve dünyaya yayılan fabrika şubeleriyle büyük Amerikan firmalarının, dışarıdaki iştiraklere mümkün olduğu kadar yatırım yapan ve aynı şekilde bağımsız yabancı teşebbüslere borç veren bir finansal aracı olarak hareket etme konusunda hevesli olmaları beklenebilirdi.

Bunun yapılmamasının nedenlerinden biri, firmaların milliyet kökenleri ve kârları ile kâr payı ödemelerini ödeme yapacakları [ulusal, -ç.n.] para birimi cinsi üzerinden hesaplama eğiliminde olmalarıdır. Firma, ülkedeki borçlanma maliyetini dışarıda borçlanma maliyetiyle karşılaştırırken, ülke faiz oranlarına bir risk primi eklemek zorundadır ve olağan durumda bu oran, faiz oranlarındaki farkı aşacaktır. Eğer r Amerika'daki sermaye borçlanma maliyetlerine, r' dışarıda sermaye borçlanma maliyetlerine ve t risk primlerine eşitse, firma borçlanma ile ilgili kararlarını şuna dayandırır:

$$r + t \begin{matrix} > \\ \equiv \\ < \end{matrix} r'$$

çünkü uluslararası arbitraj, iki ülkedeki faiz oranlarının profesyonel arbitrajın maliyetinden farklı olmamasını güvenceye almaktadır. a 'nın bu maliyete eşit olduğunu düşünelim, bu durumda $(r + a)$, r' 'ne eşit ya da daha büyük olacaktır ve $(r + t)$, $(r + a)$ 'dan daha büyük olacaktır. Doğrudan yabancı yatırımda firmaların öncelikli meşguliyetleri finansman değil, madencilik, imalat ya da dağıtımdır. Zorlu arbitraj eylemlerinde, muhtemelen, etkinliklerinde uzmanlaşmış olan bankalara ve diğer finansal kuruluşlara göre karşılaştırmalı dezavantaj noktalarında bulunacaklardır. Bazı büyük uluslararası firmalar, verili bir anda, iki ülke arasında sermaye transferi konusunda finansal firmalardan daha iyi olanaklara sahip olabilirler, ancak işbölümünün burada da genel olarak başka yerlerdeki gibi uygulanması beklenebilir.²²

²² Borçlanma maliyetleri bu modeli sadece çok az miktarda değiştirir. Borçlanma maliyetleri, borçlanılan miktarın artan bir fonksiyonu olduklarından, sermaye arzı eğrisi yukarıya doğru eğilir. Bunun iki etkisi vardır; ikâme etkisi firmaları kendi ülkelerinde olduğundan daha büyük bir oranda finansman

Aynı ilkeler hiç kuşkusuz Birleşik Devletler’de yatırım yapan firmalara da uygulanacaktır. Bunların da yerel olarak borçlanmaları ve bir tavır almaktan kaçınmaları gerekir. Dolayısıyla çokuluslu bir firma için en ucuz sermayenin nerede bulunduğu sorusu, basitçe değişik ülkelerde mevcut olan faiz oranlarına ilişkin bir soru değildir, ama aynı zamanda kendilerini korumayı içeren bir sorudur. Burada, faiz oranlarına ilişkin aynı dünya yapısıyla karşılaşan firmaların farklı risk primleri oranı eklentilerinden dolayı bir tür görelilik etkisi ortaya çıkmaktadır.

Böylece çokuluslu şirketlerin kaynak bolluğunun bulunduğu yerden kıtlığın bulunduğu yere hareketleri zorunluluğun sonucu değildir, çünkü bir sanayi dalı içindeki sermaye ana firmadan iştirake doğru akacaktır. Yüzyılın dönüm noktasında örneğin Avrupa ucuz sermayeye sahipti ve Amerika teknolojik olarak dinamikti; portföy yatırımları Avrupa’dan Amerika’ya aktı, ancak doğrudan yatırımlar Amerika’dan Avrupa’ya aktı. Faiz oranları akışın büyüklüğünü etkilemektedir, ancak bu oranlar tersi bir etkiye de sahip olabilmektedir. Bir ülkedeki ucuz sermaye, izin verdiği daha büyük kaldıraç gücü nedeniyle öz sermayeyi cezbedebilir.

Eğer sermaye piyasaları kusursuz olsaydı, doğrudan yatırımın miktarı ve yönü önemsiz olurdu. Örneğin yukarıdaki örnekte, Birleşik Devletler’den dışarıya çıkan doğrudan yatırım, New York’taki faiz oranlarını artırır ve faiz oranları yeniden dengeleninceye kadar Avrupa’dan telafi edici bir sermaye girişine neden olurdu. Fabrika şubesini finanse etme yöntemi, net sermaye akışlarını değil, ama brüt sermaye akışlarını belirlerdi ve genel dağılım üzerinde bir etkiye sahip olmazdı.

Firmaların finansman pratiği değişiyor olabilir. Ek olarak, yabancı yatırımlar çokuluslu şirketler lehine bir dünya iklimi yaratarak büyüdükçe, küçüklerin de dâhil olduğu giderek artan sayıda şirket uluslararası faaliyetlerini genişletebilir. Bunların çoğu, tümüyle mülk edinilmiş bir iştirak kurmanın güçlüklerinden kaçınmak için idarî lisans sözleşmeleri kul-

sağlamaya teşvik eder; ölçek etkisi, düşük toplam kârlar nedeniyle sermayenin pahalı olduğu ülkede yatırım yapmaktan vazgeçirmeye yol açar.

Tablo 16. Dışarıdaki Birleşik Devletler teşebbüslerinin istihdamı ve ücretleri

	Ücret ve maaşlar (milyar ABD doları)	Çalışanlar (1000)	Çalışan başına ortalama ödeme (yıl başına ABD doları olarak)			
			Bütün sanayiler	İmalat sanayi	Madencilik ve döküm	Petrol
Bütün bölgeler	6.9	3,200	2,100	2,100	1,800	3,200
Kanada	2.6	670	3,900	4,000	3,600	6,000
Latin Amerika	1.4	950	1,400	1,100	1,500	5,000
Avrupa	2.0	1,080	1,800	1,600	—*	2,100
Afrika	0.1	100	1,200	1,400	550	2,200
Asya	0.4	240	1,500	1,000	—*	2,200
Uluslar arası	0.2	20	2,100	2,100	—*	2,200

* Temsil düzeyi bakımından yeterli büyüklüğe sahip olmayan firma sayısı

Kaynak: *Census of 1957*.

lanacaklardır. Ek olarak, daha büyük şirketler, özel avantajlarının bulunduğu alanlarda rantı azamileştiren, ama diğer alanlarda daha çok yerel katılıma izin veren yeni uluslararası birlik biçimleri tasarlama konusunda daha büyük bir beceri de gösterebilirler. Bu tasarım, yerel siyasal müttefikler yaratma avantajına ve keza maliyet avantajına da sahiptir. Küçük yerel firmalar, tipik olarak daha düşük ücretler öderler ve hükümetten belirli imtiyazlar edinebilirler, böylece de maliyetlerini ve fiyatlarını düşürebilirler. Büyük firmalar, yazılım konusunda, yani örgütlenme ve pazarlama yetenekleri konusunda giderek daha fazla uzmanlaşabilirler ve donanım, yani sabit sermayeye ve yönetici emeğe sahip olma yükümlülüğünü dışarıdaki yabancılara kaydırabilirler. Japonyalı büyük firmalar belirli bir düzeye kadar bu pratiği takip etmektedirler.

Emek

Doğrudan yatırım ile ilişkili istihdam, 1966 sayımının sonuçları yayınlanıncaya kadar bilinemeyecektir. 1957'de doğrudan yatırım, 1970'teki düzeyinin sadece üçte biri kadarken, Birleşik Devletler ticarî firmaları tarafından yabancı ülkelerde istihdam edilen kişi sayısı 3.2 milyondur (1957 yılı). O zamandan beri istihdam, sermayeden çok daha yavaş büyümüş olmalıdır, ancak 5 ya da 6 milyonluk bir rakam akla aykırı görünmemektedir. Küba hariç Latin Amerika için 1966 sayımının ham sonuçları, yatırım ikiye katlanırken, istihda-

Tablo 17. Birleşik Devletler iş dünyasının dışarıdaki istihdam yapısı

	Yurtdışındaki ABD işletmeleri 1957		Latin Amerika'daki ABD işletmeleri (Küba hâriç) 1966	
	Toplam	ABD'den gönderilen	Toplam	ABD'den gönderilen
Yöneticiler, teknik ve profesyonel	176,000	14,000	1,600	1,200
Öbür ücretli çalışanlar	1,251,000	5,000	31,000	800
			136,000	—
			292,000	—
Toplam	1,942,000	19,000	475,000	2,000
Tahmini genel toplam	3,200,000			

Kaynak: *Census of 1957, s. 22 ve Latin Amerika Konseyi raporu (1970).*

mın 1957'den 1966'ya yüzde 50 yükseldiğini göstermektedir (Tablo 1).

Çeşitli ülkelerde, yabancı istihdamın, ücretlerin ve işçi başına ödemelerin bölgesel dağılımı Tablo 16'da gösterilmektedir. Genelde ücretler, kısmen iştiraklerin diğer firmalarından daha büyük ve sermaye yoğun olmaları nedeniyle ve kısmen de siyasal kırılganlık nedeniyle, yurt dışında, ülke içinde olduğundan daha düşüktür, ancak ev sahibi ülke ortalamasından daha yüksektir. Ücretler, sermaye yoğunluğu yüksek olan petrol üretiminde, az sayıda çalışan olması dolayısıyla özellikle yüksektir.

Amerikan çokuluslu şirketlerinin iştiraklerinde çalışmak üzere dışarıya gönderilen Amerikalıların sayısı düşüktür – çalışmak üzere dışarıya gönderilen yaklaşık yüzde 1, daha yüksek görevlerde yoğunlaşmıştır (bkz Tablo 17). İlk bakışta bunun içinde yüksek düzeyde bir yerel katılım olacakmış gibi görünür. Gerçekte bu oran böyle bir katılımı göstermez, çünkü karar verme düzeyleri belirlenmemiştir. Bir şirket, tepe yönetimi görevlerinde etkinlikle bulunduğu ülke vatandaşlarının istihdam edilmesi baskılarına görevin işlevsel derecesini düşürerek ve kontrolü merkezileştirerek karşı baskıyla cevap verebilir.

İstihdam yapısı konusunda ihtiyaç duyduğumuz veri çeşitlerini göstermek amacıyla, şirket idarî yapıları çerçevesinde işleyen kontrol kapsamı ve yönetim literatürüne başvurmak-

tayız.²³ Örneğin Simon tarafından sunulan versiyonda, her yöneticinin n sayıda çalışanı denetleyebildiği ve herhangi bir hiyerarşik düzeyin daha alt düzeye göre ücret oranının b olduğu varsayılmaktadır. Bu model sadece örnekleme amacıyla kullanıldığından, modelin içerdiği çok sayıda karmaşıklık tartışılmayacaktır. Bu model, *Tablo 18*'de betimlenen bir istihdam piramidini doğurmuştur.

Kuruluş yeri teorisi, daha düşük düzeylerdeki istihdamın tüm dünyaya geniş biçimde yayılırken, şirketin üst düzey yöneticilerinin ana ülkedeki birkaç biriminde temerküz etme eğiliminde olacağını ileri sürmektedir.

Ana argüman kısaca aşağıdaki şekilde özetlenebilir. Şirketin büyümesine eşlik etmekte olan şirket içinde artan işbölümü, üretkenlik ve şirketin başarıyla yürütebileceği görevler çeşitliliğini artırır. Eğer bütün çalışanlar aynı şeyi yaparsa, ortak etkinlikler yelpazesi sınırlanır; eğer her bir çalışan n sayıdaki işlerden biriyle görevlendirilirse, o zaman m sayıdaki çalışan birlikte mn sayıda farklı etkinliği başarıyla gerçekleştirebilirler. Bu etkinlikler koordine edilmeseydi ortaya kaos çıkardı. İşte bu nedenle, artan farklılaşma ve altbölümleme, daha yüksek düzeylerde ayrıntılı bütünleştirme organlarının varlığını gerektirmektedir.

²³ Şirket içindeki yetki düzeyleri hakkında bkz: Herbert A. Simon, "The Compensation of Executives," *Sociometry*, Mart 1957; *Industrial Man, Businessmen and Business Organizations* (New York: Harper Bros, 1959) içinde Norman H. Martin, "The Levels of Management and Their Mental Demands,"; William M. Evan, "Indices of the Hierarchical Structure of Industrial Organizations," *Management Science*, Nisan 1963; M. F. Hall, "Communication Within Organizations," *Journal of Management Studies*, Şubat 1965; J. H. Horne ve Tom Lupton, "The Work Activities of Middle Managers: An Exploratory Study," *Journal of Management Studies*, C. 2. No. 1, Şubat 1965; John Dearden, "Timespan in Management Control," *Financial Executive*, Ağustos 1968; *Emerging Concepts in Management* (London: Macmillan Co., 1969) içinde Robert E. Thompson, "Span of Control Conceptions and Misconceptions,"; W. W. Cooper ve diğerleri, ed., *New Perspectives in Organizational Research* (New York: John Wiley & Sons, 1964) içinde Thomas L. Whisler, "Measuring Centralization of Control in Business Organizations," ve Hans B. Thorelli, "Salary Span of Control – A Study in Executive Pay," *Journal of Management Studies*, October 1965. Bu son çalışma Sears Roebuck Şirketinin Latin Amerika şubelerindeki yönetici maaşlarına ilişkindir. Thorelli maaş farklılığının önemli bir bölümünün bütünsel şirket hiyerarşisindeki yöneticilik düzeyiyle ve kişinin altında bulunan bütün çalışanlara ödenen toplam ücret gideriyle açıklanabildiğini bulgulamıştır.

Tablo 18. *Uluslararası şirket yapısı*

Şirketteki hiyerarşi düzeyleri	Kişi sayısı	Kişi başına maaş	ABD'de yerleşmiş çalışanların payı	Milliyet ve sınıf
1. Yönetici düzeyi	1	h^6w	Yüzde 100	Çoğunlukla ABD'li
2. Yönetici düzeyi	n	h^1w	Çok yüksek	ve üst orta sınıf
3. Yönetici düzeyi	n^2	h^4w		
4. Yönetici düzeyi	n^3	h^1w	(Azalan)	(artan oranda türdeş)
5. Yönetici düzeyi	n^4	h^2w		
6. Yönetici düzeyi	n^5	hw		
Operatörler	n^6	w	Yüzde 50 (?)	Birçok ırk ve milliyetten

Kaynak: Metne bakınız.

Bu karmaşık hiyerarşik sistemin çalışabilmesi için teşkilâtın, bilgilerin yukarı doğru ve emirlerin aşağı doğru kolayca akmasını sağlayan etkili bir dikey iletişimi geliştirmesi zorunludur. Aynı şekilde daha yüksek düzeylerde kararların koordine edilebilmesi ve bütünleştirilebilmesi için teşkilâtın güçlü bir yanal iletişime sahip olması zorunludur. Ancak daha düşük düzeyler için velveleyi azaltmak ve daha alt düzeydeki tabakaları, kendilerini daha üst düzeydekilere karşı örgütlemekten alıkoymak için yanal iletişimi sınırlamak genellikle gereklidir.

Dolayısıyla genel model, hiyerarşide daha üst düzeyde bulunanın daha fazla yanal iletişime gerek duymasıdır. En üst düzeyde, sürekli yüzyüze temas ve yüksek miktarda ortak anlayış gerekmektedir. İşte, ortak bir geçmiş ve ortak bir toplanma yeri ihtiyacı da bundan ortaya çıkmaktadır.

Bu model ticarî teşebbüsler arasındaki iletişim kadar, teşebbüsler içindeki iletişimde de uygulanmaktadır. Şirketler faaliyetlerinin coğrafi dağılımındaki sanayi dallarına bağlı olarak –özel zahmetli insan işleri, piyasalar ve hammadde– büyük ölçüde farklılık göstermektedir, ancak bu şirketler, koordinasyon bürolarını, ortak iletişim ağlarından, uzman personelden ve diğer altyapıdan yararlanabilmek için aynı büyük kentlere yerleştirme eğilimindedir. Stratejinin belirlendiği daha üst düzeyler, coğrafi olarak bundan daha da fazla temerküz etme eğilimindedir. Birleşik Devletler'de neredeyse her büyük şirketin New York'ta genel merkezinin bulunmasının ya da eğer sermaye piyasasında etkin faaliyet yürütecekse,

medyayla teması olacaksa, uzmanlaşmış bilgi havuzundaki bilgiye ve orada yoğunlaşmış hizmetlere erişimi olacaksa, daha üst düzey personelinin önemli bir kısmını New York'ta bulundurmasının zorunlu olduğu neredeyse tamamen doğrudur.

Özetle firmaların büyümesi, ikili bir hareketi kapsar: Dipte genişleme ya da yayılma; tepede temerküz. Yerel firmalar, ulusal firmalardan faaliyet alanı bakımından olduğu kadar, tepe yöneticilerin yerleşim yeri bakımından da ayrılmaktadırlar. Yerel firma, yerel düzeyde yönetilmektedir, ulusal firma stratejik metropolden kontrol edilmektedir. Benzer şekilde, ulusal firmalar, çokuluslu firmalardan sadece faaliyetlerinin coğrafi alanı bakımından değil, ama aynı zamanda stratejinin belirlendiği yer bakımından da ayrılmaktadır. Çokuluslu şirketler, dünyanın büyük finansal sermayelerine bağlanmaktadır ve birbirleriyle bir özel ağlar çeşitliliğiyle ilişki kurmaktadır. Ulusal firmalar, bu döngülerde hareket etmemektedirler.

Bu, üst seviye istihdamdaki uluslararası ekonomik etkinlik dağılımının çokuluslu mu yoksa ulusal olarak mı teşkilâtlandığına yaşamsal bir şekilde bağlı olduğu anlamına gelmektedir. Çokuluslu şirketler tarafından hükmedilen bir dünya, üst düzey karar vericileri gelişmiş dünyanın birkaç merkezinde temerküz ettirme eğiliminde olurdu. Diğer bölgeler, sadece orta ya da daha düşük düzey etkinlik yürütürdü ve buna karşılık gelen üstten budanmış istihdam yapısıyla donatılırdı.²⁴ Buna ek olarak, daha üst düzeylerde yer alan milliyet, her ırktan ve milliyetten insanların temsil edildiği dip düzeylerden daha türdeş olma (yani üst ve orta sınıf Avrupalılar) eğiliminde olurdu. Bu durum, yukarı doğru hareketliliğin en fazla olanaklı olduğu ABD'de bile hâlâ geçerlidir.

Bu hatlarda tabakalaşmanın önemli siyasi sonuçları olurdu. Ne yazık ki veriler yetersizdir ve bizler çokuluslu şirketin bu yönü hakkında oldukça karanlıkta kalmış durumdayız. Eğer serbest sermaye hareketinin egemen olduğu bir dünya-

²⁴ Kentler hiyerarşisine ilişkin bir çözümleme için bkz: R. M. Haig, "Toward an Understanding of the Metropolis," *Quarterly Journal of Economics*, Şubat 1926 ve R. D. McKenzie, "The Concept of Dominance and World Organization," *American Journal of Sociology*, C. 33, Temmuz 1927,

nın etkisini değerlendirmeye başlayacaksak, çokuluslu şirketlerin çalışanlarına ilişkin aşağıdaki çeşitten verileri gösteren araştırmalara şiddetle gereksinim vardır:

- maaş yapısı, teşkilât içindeki statüyü iş unvanından daha iyi gösterecek maaş yapısı;
- karar verme düzeyi, kişinin harcamaya yetkilendirildiği para miktarı, takdir yetkisi zamanı, astları terfi ettirme yetkisi vb. bakımlarından tanımlanabilecek karar verme düzeyi;
- milliyet, eğitim ve sınıf geçmişini da kapsayacak olan milliyet;
- coğrafi yerleşim yeri, çeşitli ülkelerde harcanan zamanın yüzdesini ve seyahat miktarını da kapsayan coğrafi yerleşim yeri.

Hâlihazırda eldeki yetersiz veriler, sorunla zor başedebilir.

10. Birleşik Devletler'in çokuluslu şirketleri ve Pasifikte Japon rekabeti*

1927 Dünyanın çekim merkezleri her zaman değişim sürecindedirler. Eski merkezler, dengeyi bozacak yeni etmenlerin belirmesi nedeniyle görece önemlerini kaybederler...Dünya gittikçe kapalı bir alan haline gelmektedir. İngiliz İmparatorluğu'na ekonomik birliğini kazandıran öncü koşullar hızla akıp geçmektedir. Yeni hâkimiyet merkezleri doğmaktadır ve bunlar, mevcut siyasal yapıyla genellikle tam bir uyumsuzluk içinde olan yeni bölgesel karşılıklı bağımlılık bileşimleri üretmektedirler.

R. D. McKenzie, "The Concept of Dominance and World Organization," *American Journal of Sociology*, Temmuz 1927, s. 42.

1943 "Winston" ayağa fırlayıp ve "Nasıl yani? Nasıl yani? Savaşın başında İngiltere'nin Birleşik Devletler'in sahip olduğunun iki katı büyüklüğünde ticaret filosuna sahip olduğunu hatırlamıyor musunuz?" demişti. Başkan sertçe "Savaşın sonunda, ABD'nin, İngiltere'nin o zaman sahip olduğu ticaret filosunun iki katı büyüklüğünde bir ticaret filosuna sahip olacağı gerçeğine ne dersin" diyerek cevap verdi.

Stimson Günlüğü, 5 Kasım 1943, alıntı: Lloyd C. Gardner, *Economic Aspects of New Deal Diplomacy*, s. 275.

1969 Dünya konseyinde hangi tonlarda konuşacağına karar vermesi için Japonya'nın vakti daralmaktadır.

Fortune, 1 Ağustos 1969, s. 101.

* Hymer, Japon ekonomik gelişmesine ilişkin bu çözümlemesinin, "Çokuluslu Şirket ve Uluslararası İşbölümü" başlıklı, bu kitabın 6. Bölümü olarak yayınlanan makalesinde tartıştığı kavramlarının ve yönteminin uygulandığı bir örnek olay olmasını amaçladı. Bu deneme ilk olarak *Chuokoron-sha*, Bahar 1972'de yayınlandı. Telif © 1972, *Chuokoron-sha*. *Chuokoron-sha*'nın izniyle yeniden basılmıştır.

I. Dünya ekonomisinde dönüşüm

Bizimle ilgili her yerde uluslararası ekonomide değişimin işaretleri bulunmaktadır. Bu denemede üç yön özellikle önemlidir.

1. Azgelişmiş ülkelerin sanayileşmesi. Eski uluslararası ekonomi, azgelişmiş ülkeleri ihracat ekonomilerine ana mal üreten ekonomiler olarak geliştirdi. 1930'lar, 1940'lar ve 1950'lerde bu konuma tepki gösteren kitlesel ulusal hareketler, merkezdeki zayıflıkla bileşerek hükümet politikalarında radikal bir değişime yol açtı. Azgelişmiş ülke hükümetleri, birer birer, ucuz emek ve ihracat temelli altyapı stratejisinden *eğitim, kentleşme* ve *himaye* stratejisine geçtiler. Son birkaç on yıl boyunca, birbirini takip eden kalkınma programları, kentsel bölgelerde yoğunlaşan büyük bir proletarya, eğitim ve öğretim düzeyinde anlamlı bir yükselme ve sanayinin ihtiyaç duyduğu hükümet altyapısı ve destek hizmetlerinde büyük bir genişleme yaratmış bulunmaktadır. Geçmişteki düzey ve mevcut hükümet harcama programları veri alındığında, bu öğelerin gelecek on yıllarda hızla büyümesi muhtemeldir. Sorun, sanayinin hızlıca büyüyüp büyümeyeceği sorunu olmaktan çok, sanayiye kimin organize edeceği sorunudur – *Ulusal sermaye, devlet sermayesi ya da yabancı sermaye*. Bu büyüme hangi yönde olacaktır ve bundan kim yararlanacaktır?

2. Değişen bir bölgesel karşılıklı bağımlılık kalıbı. Eski sömürgeci parçalama, her bir azgelişmiş ülkenin ticaretini, kendi özel metropollerine doğru yöneltti. Bu da gelişmiş ülkelerin birbirlerinin çıkar alanlarına yayılmalarına ve azgelişmiş ülkelerin ulusal bağımsızlık iddialarının bir parçası olarak kapılarını yeni ticarî ortaklara açmaları (diğer azgelişmiş ülkelere dâhil) anlamına gelen *çok yanlılığa* neden olmaktadır.

Bu gelişme dünyanın çekim merkezlerindeki değişimle ilişkilidir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'daki eski merkezler, zemini Birleşik Devletler lehine kaybettiler. Şimdi Birleşik Devletler, Avrupa ve Japonya'nın toparlanmasıyla hegemonik konumunu kaybetmektedir. Önümüzdeki yıllarda Rusya kesin olarak ve Çin de muhtemelen uluslararası ekono-

mide artan bir rol oynayacaktır. Merkez artık bir nokta ya da bir üçgen değil, bir beşgendir.

3. Çokuluslu şirketin ortaya çıkışı. Sahnedeki yeni öge çokuluslu şirkettir. Metropolün genişlemesi şimdilerde tâcirlerin sınırının, yerleşimcilerin sınırının, çiftçilerin sınırının ötesine (Hancock'un terminolojisi kullanılacak olursa)¹ şirketin sınırına geçmektedir, çünkü büyük ticarî teşebbüsler küresel çapta imalat ağı ve pazarlama bağlantıları kurmaktadırlar. *Fortune* dergisi 1942 Mayıs'ında "Amerikan emperyalizmi İngilizler'in başlattığı işi tamamlayabilir; emperyalizmin temsilcileri, satıcılar ve çiftçiler yerine, beyinler ile buldozerler; teknisyenler ile makine aygıtları olabilir. Amerikan emperyalizmi ülke dışı dokunulmazlığa [*extraterritoriality*] gereksinim duymamaktadır; tuanlar* ve öteki efendiler ülkede kalacaksa Amerikan emperyalizminin Asya'yla geçinmesi daha kolay olabilir."² Bu strateji şimdi genel bir stratejidir, çünkü büyük ülkelere mensup iş adamları, satın alarak, satarak, inşa ederek, yatırım yaparak, danışarak, sözleşme yaparak, lisans vererek ve genelde ham maddeleri ve piyasaları kontrol etmek için ortaklıklar ve ittifaklar kurarak küre üzerinde hızla koşuşturmaktadırlar.

Bütün bunlardan sonra ne gelecektir? Çoğu insan, olup bitenlerin, bütün ülkelere ve bölgelere, kendilerine ait hatlarda kalkınmalarını sağlayacak ve daha çok soluma alanı sağlayarak çok merkezli bir dünyayla sonuçlanacağını ummaktadır. Ama durum gerçekte böyle değildir. Bir anlamda, bir tarafta kitlesel bir uyanış, yükselen beklentiler devrimi ve diğer tarafta tehdit altındaki seçkinler arasında devam eden bir yarış bulunmaktadır. İktidar piramidinin dibinde olanlar, yeni sanayi zeminini kullanmayı ve yaratılan değerlerden daha büyük bir pay edinmek için emperyalizmin düşüşünü ümit etmektedirler. Tepede olanlar, kendi denetimlerini ve iktidarlarını koruyabilmek amacıyla kendilerine ait ayrıcalıklı iktidar po-

¹ W. K. Hancock, *Survey of British Commonwealth Affairs*, C. 2, *Problems of Economic Policy*, 1918-1939 (New York: Oxford University Press, 1942).

* Endonezya dilinde büyük toprak sahibi. -ç.n.

² "An American Proposal," *Fortune*, Mayıs 1942, s. 63.

zasyonlarını ve bilgiyi, yeni ittifaklar ve yapılar oluşturmak için kullanmaya çalışmaktadırlar.

Dünyanın yapısındaki güncel devrimin öncüsü olan çokuluslu şirket, bu sorunun incelenmesi için ilginç bir odak noktasıdır. Yeni teknolojiye en yakın olan, büyük sermaye fonlarına ve bilgiye sahip olan çokuluslu şirket, küresel bakış açılarını ve küresel kimliği kuran ilk büyük kurumdur. Sadece ABD ordusu, modernlik, faaliyetlerin ve ufukların genişliği bakımından çokuluslu şirketle boy ölçüşebilir. Çokuluslu şirketin ilk etapta çok sayıda başarı elde etmesi muhtemeldir. Gerçekten de çokuluslu şirket, hâlihazırda yerkürede önemli pozisyonlar elde etmiş ve uluslararası ekonomide tersine döndürülemez yeni bir kozmopolitanizmi; on dokuzuncu yüzyıl sonlarında dünya piyasasının kuruluşuyla karşılaştırılabilecek önemde niteliksel bir değişimi getirmiş bulunmaktadır.

Ancak ikinci etapta bu yeni çevrenin gerçekliklerine tepki gösterecek çok sayıda başka grupları görmemiz muhtemeldir. İdeolojik düzlemde savaş, belki de uluslararasıçılık ile ulusalcılık arasında, teknoloji ile yaşam kalitesi arasında merkezileşecektir. Ancak bunlar bir bakıma aldatıcı konulardır, çünkü savaş, farklı ülkelerdeki uluslararası ticaret, küçük ulusal ticaret, emek, profesyoneller, büyük dışlanan gruplar kitlesi gibi farklı gruplar arasındadır – hangi tür uluslararası birliklerin teşvik edileceği ve ortak bilim mirasından nasıl yararlanılacağı konuları üzerindedir.

Bu denemenin amacı bu gerilimin sonuçlarını öngörmek değil, ama bu gerilimin bazı özelliklerini tanımlamaktır. Başlıkta ifade edilen ilk amaçtaki gibi çözümlemeyi Pasifik ve Japon rekabetiyle sınırlamak aşırı dar olur. Pasifik, yaşamsal önemdeki bir bölgedir, ancak olgu küreseldir ve çokuluslu şirket sadece Amerikan imparatorluğunun bir görünüşü değil, ama onun ötesinde bir şeydir!

Bu deneme dört ana sorun üzerinde *spekülasyonlar* içermektedir:

1. Japon iş dünyası, son yıllarda Kuzey Atlantik'te kurulan çokuluslu şirket sistemine nasıl dahil olabilecektir?
2. Uluslararası işbölümü ile bölgesel bağımsızlık kombi-

nasyonları çokuluslu şirket sisteminde ne anlama gelmektedir? Özetle, kim neyi yapacaktır? Kim neyi alacaktır? Ve nerede?

3. Merkez ülkelerde, çokuluslu sermaye ile ulusal çıkarlar arasında hangi çatışmalar doğacaktır?
4. Azgelişmiş ülkelere ait çeşitli kalkınma stratejileri, merkez tarafından planlanmakta olan sisteme nasıl yerleşebilecektir?

* *

II. Çokuluslu şirket

A. Atlantik

Çokuluslu şirket her şeyden önce bir Amerikan olgusudur. Çokuluslu şirketin habercisi, on dokuzuncu yüzyıl sonlarında, Amerikan kapitalizminin çok kentli, kıta genelinde bir pazarlama ve imalat stratejisi geliştirdiği sırada yaratılan ABD *ulusal şirkettir*. Ulusal şirketin temel niteliği, coğrafi olarak dağınık fabrika şubeleri ile satış yerlerinde, kitlesel üretimi ve kitlesel pazarlamayı koordine ve de kontrol etmek için geliştirdiği ayrıntılı idarî yapıydı. İş idaresi oldukça uzmanlaşmış bir etkinlik alanı haline geldi ve ABD kapitalizmi eski tip aile firmasının varlığını sürdürmeye devam ettiği Avrupa üzerinde, idare ve pazarlama tekniklerindeki öncülüğüyle kazançlı çıktı.

ABD şirketlerinin çoğu, kıta genişliğindeki bütünleşmelerini tamamlar tamamlamaz yabancı ülkelere hareket etmeye başlamalarına rağmen, *çokuluslu* terimi ancak 1960'tan sonra öne çıkmaya başladı. Terime çok sayıda tanım önerildi. Bu denemede kullanılan tanım, firmanın ufukları ya da bilişsel haritası temeline dayanır. Ulusal firmalar, ulusal piyasa yönünden düşünürler; çokuluslu firmalar ise bütün dünyayı kendi piyasaları olarak görürler ve imalat ile pazarlamayı küresel bir ölçekte planlarlar. Fiilen az sayıda firma bu ideale uymaktadır ve terimin, gerçek durumun bir betimlemesi olmaktan çok bir değişim yönü olarak yorumlanması gerekir.

İş dünyasının ufuklarındaki değişim, küresel planlamayı

olanaklı kılan havacılık ve elektronik devrimleriyle yakından ilişkilidir. Ancak bu değişimin en yakın nedeni Avrupa ekonomisinin ve Avrupalı firmaların hızlı büyümesiydi. 1950'lerde ABD ekonomisindeki yavaş büyüme oranlarıyla birleşen Ortak Pazarın oluşumu, çok sayıda Amerikan şirketinin hâkim pozisyonuna meydan okudu. Bu şirketlerin Avrupa'da yatırım yapmalarına izin verilmemiş olsaydı, bunlar dünya piyasası paylarını koruyamayacaklardı ve bunlar gelecekteki büyümeleri için gerekli olan değerli bir temeli kaybetmiş olacaktı. Ancak Avrupalı yönetimlerin liberal tutumu ve Birleşik Devletler'in altın rezervleri yabancı yatırımı olanaklı kıldı ve kısa zaman içinde ABD'nin büyük şirketlerinin çoğu, Ortak Pazar içinde kendilerine bir dayanak oluşturdular ya da dayanaklarını buraya doğru genişlettiler. Böyle olmakla birlikte ABD firmaları bu dönem boyunca üstün performansla sahip değildiler – Servan-Schreiber'e göre *ayak uydurdular*.³ Lider ABD firmaları 1957'den 1962'ye kadar Amerikalı olmayan firmalardan ortalamada daha yavaş büyüdüler ve 1962'den 1967'ye kadar sadece ayak uydurdular.

Avrupalı iş dünyasının tepkisi, çokuluslu şirket sistemine meydan okumaktan çok bu sisteme katılmaktı. Birkaç lider Avrupalı firma, her ne kadar denizaşırı yayılmaları ödemeler dengesi üzerindeki sınırlamalar nedeniyle bir şekilde engellenmişse de, önceden çokulusluydu. Diğer firmalar, birleşmeler, millileştirmeler ve büyümenin bir sonucu olarak çokuluslu faaliyetler için daha donanımlı hale gelmişlerdi ve uluslararası faaliyetlerini, diğer Avrupa ülkelerine, az gelişmiş ülkelere ve Birleşik Devletler'e yaymaya başladılar. Çokuluslu şirket sistemi artık bir Amerikan sistemi değildir, ancak en azından her iki anlamda da, yani Avrupalıların saflara katılmış olmaları anlamında ve Amerikan firmalarının Birleşik Devletler'e daha az bağımlı hale gelmiş olmaları anlamında, bu sistem artık bir Kuzey Atlantik sistemidir. Çok sayıda lider ABD firması, faaliyetlerinin yüzde 30'unu, yüzde 40'ını ve kimi zaman daha fazlasını dışarıda yürütmektedirler ve Birleşik Devletler'e olan bağları nedeniyle bir şekilde sınırlan-

³ J.-J. Servan-Schreiber, *The American Challenge* (New York: Atheneum, 1968).

dıklarını düşünmektedirler. (Örneğin George Ball, çokuluslu şirketi ABD kimliğinden ve ABD yasalarından özgür kılmak için uluslararası birleşme çağrısı yapan bir grubun lideri olmuştur.) Bu eğilimler ve bu eğilimlere ek olarak Avrupalıların Amerikan firmalarına ait hisse senetleri satın almalarından ya da bunun tersinden kaynaklanan sermaye piyasalarının bütünleşmesi, Kuzey Atlantik bölgesindeki iş dünyası cephesini ulusalcı bir rekabetten çok, ortaklıkla nitelenen yeni bir yöne götürmektedir. Petrol sanayi, buna bir model sunuyor. Bazıları Amerikan olmasına, bazıları Avrupalı yönetimler tarafından sahiplenilmesine ve bunlardan birisi iki ülke tarafından müşterek olarak sahiplenilmesine rağmen petrol devlerinin davranışları, görünüşleri ve çıkarları arasında çok fazla farklılık görmek zordur. Bu durum, petrol şirketlerinin ulus devletlerin desteğine ihtiyaç duymadıkları anlamına gelmez, ama bunların ulusallığı büyük ölçüde aştıkları ve bütün yönetimleri kullanmaya çalıştıkları anlamına gelir. Emperyalizm çağında olduğu gibi dünyayı çıkar katmanlarına bölmek yerine, bunlar şimdi birbirlerinin piyasalarına karşılıklı olarak sızarlar, karşılıklı bağımlılıklarını kabul ederler ve küresel bir temelde ortak amaçlarını gerçekleştirmek için açıktan açığa ya da zımnen muvazaa yaparlar.

B. Pasifik

Japonya bu sistemde hangi rolü oynayacaktır? Son zamanlara kadar Japonya, yabancı sermayenin içeri girişine izin vermediği ve hâkim Kuzey Atlantik şirketleri karşısında sergilediği meydan okuyucu güçlü rekabetten dolayı dışlanmış bir ülkedir. Yakın zamanlarda değişim yönünde işaretler bulunmaktadır ve aşağıdaki tartışmamız, Japonya'nın rolünde bir dönüm noktası ihtimali üzerine odaklanmaktadır.

Bizim temel hipotezimiz aşağıdaki gibidir. Japon ekonomisi ve Japonyalı firmalar, başka herhangi birininkinden çok daha hızlı büyümektedirler. Japon firmaları dünya piyasasındaki paylarını artırdıkça, diğer şirketlerin ve hükümetlerin artan direnciyle karşılaşacaklardır. Bu firmalar büyümeyi sürdürdükçe, eskisi gibi devam etme konusunda daha da zorlanacaklardır. Ölçek ile büyüme oranı arasındaki bu çelişkinin

Yatırımcı ülke	1968'de dünya doğrudan yatırım payı	1968 doğrudan yatırım oranı		1966-8 yabancı yatırımların büyüme oranı
		İhracata oranı	GSMH'ye oranı	
ABD	Yüzde 61	183	7	Yüzde 9
İngiltere	Yüzde 17	109	17	Yüzde 8
Fransa	Yüzde 4	37	4	Yüzde 8
Almanya	Yüzde 4	12	3	Yüzde 25
Kanada	Yüzde 3	34	6	Yüzde 3
Japonya	Yüzde 2	10	1	Yüzde 40

çeşitli çözümleri bulunmaktadır. Bu denemede, geleceği öngörmeye kalkıştığımızı iddia edemeyiz. Sadece, Japon-Amerikan ve Avrupalı rekabetin yarattığı alanı, kendi konumlarını güçlendirmek için kullanmak isteyen azgelişmiş ülkelerin ilgisini çekebilecek bir senaryoyu ayrıntılarıyla açıklamayı temenni ediyoruz.

Koichi Hamada tarafından yakın zamanda yazılan bir makaleden alınan aşağıdaki tablo mevcut eğilimleri göstermektedir:⁴

Japonya dünya yabancı yatırımında sadece küçük bir paya ve büyük sanayileşmiş ulusların birikmiş doğrudan yatırımının, ihracata oranının en düşük olduğu ülkedir. Ancak Japonya'nın yabancı yatırımının en hızlı şekilde büyümekte olduğu gerçeği, bir hareket döneminin başlangıcını gösterebilir. (En düşük oranın hemen ardından gelen Almanya, en yüksek büyüme oranına da en yakın olan büyümeye sahiptir.) Japonya'nın ödemeler dengesinde beklenen büyük fazla, dışarıya yönelik yatırımlarda yeni liberalleşme politikası, sanayi yapısında meydana gelmekte olan yeniden örgütlenme, rasyonalleşme ve temerküz, ayrıca yaparak öğrenme aracılığıyla yurt dışına yatırım kapasitesinde meydana gelen artışı veri alan Hamada, Japon doğrudan yatırımının, 1968'deki 2 milyar Amerikan doları olan düzeyinin 1975'de 10 ya da 20 milyar Amerikan dolarına yükselmesini beklemenin mantıksız olmadığı hissine kapılmaktadır.⁵ Japonya'nın gayri safi millî hasılasının, 1975'e kadar 200 milyardan 400 milyara yükselmesi

⁴ P. Drysdale, ed., *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific* içinde Koichi Hamada, "Japanese Investment Abroad," (Canberra: Australian National University Press, 1972), s. 190.

⁵ A.g.e., s. 193.

beklendiğinden, birikmiş doğrudan yatırımın gayri safi milli hasılaya oranı, yüzde 2.5'tan sanayileşmiş bir ulus için yine de düşük bir rakam olan yüzde 5'e yükselecektir.

Japonya ekonomisine ilişkin sayısal bir çözümleme, Japonya'nın, "yeni ekonomik uluslararasılaşma çağında", doğrudan yatırım, sözleşmeler, lisanslar vs. aracılığıyla uluslararası işbölümünü aktif biçimde örgütlemekte giderek artan bir rol oynayacağı görüşünü desteklemektedir. Hammadde tedarikini güvence altına alma gereksinimi, Japon firmalarının zaten Pasifik kenarı çevresinde sondaj ve üretime ilişkin kapsamlı bir ağ inşa etmelerine yol açmış bulunmaktadır –Sibirya (kereste, bakır, petrol vs.), Alaska–Yukon–İngiliz Kolombiya–Alberta–Washington–Oregon–Idaho–Montana (kömür, petrol, bakır, tomruk, balık, gıda işleme), Avusturalya (kömür, bakır, petrol, kereste, tuz), Endonezya (petrol, nikel, tomruk, bakır, balıkçılık, inci yetiştirme, pirinç, mısır), Malezya (petrol, kalay, kereste, şeker), Filipinler (bakır, demir, ormancılık, balıkçılık), Burma (petrol), Tayland (kalay, tungsten, tarım) ve Güney Kore (petrol, bakır, çinko).

Bu sistemin gelecek yıllarda yayılacağı kesindir. Bu girişimlerin çoğu, mülkiyetine tümüyle sahip olunan iştirak ya da Amerikan çokuluslu şirketi tarafından kullanılan fabrika şubesi biçimini almamaktadır. Bunun yerine, sıklıkla üretim paylaşımı, garantili talep sözleşmeleri, teknik yardım ve portföy sermayesini kapsamaktadırlar. (Aslında bazı ülkeler, özellikle de Rusya, Japonların *daha fazla* sermaye koymasını sağlamaya çalışmaktadırlar!) Dolayısıyla doğrudan yabancı yatırım miktarı, Japonların, Kuzey Amerikalı şirketlere göre, uluslararası üretimdeki katılım düzeylerini belirlemek için kullanılacak iyi bir ölçü değildir.

Japonların denizaşırı imalata katılımları da büyüme eğilimindedir. Lider Japon firmaları, satış sınırları dikkate alındığında zaten çokulusludurlar. Bunlar, pozisyonlarını korumak ve büyümeyi sürdürmek için doğrudan yatırımı, yerel montajı ve yerel imalatı artan oranda kullanmak zorunda kalacaklardır. İhracatla başlayan ve yerel üretimle sona eren bir döngü, Amerikan ve Avrupalı firmalar için uzun zamandan beridir önemli olmuştur. Japonlar üzerinde bu döngü aracılığıyla iler-

leme baskısı, zaman içinde Japonların satış nüfuzu arttıkça hızla tırmanacaktır. Japonların piyasada payları büyüdükçe, yerel yönetimlerden ve yabancı rekabetten gelecek negatif baskılar büyüyecek ve ölçek ekonomileri ile yerel düzeyde üretmeye ilişkin artan kapasiteden kaynaklanan pozitif güdüleyiciler büyüyecektir. Bu yöndeki hareketler çok sayıda ülkedeki çok sayıda sanayi dalında zaten apaçık görülmektedir ve Japonya'nın, biçim değiştirmeksizin, yabancı piyasalara eski oranında yayılmaya devam edemeyeceği açıktır.

Ek olarak, Japonya'da hızlı sermaye birikimi ücretleri yükseltmekte ve çok sayıda sanayi dalındaki maliyet avantajını düşürmektedir. Küçükleri de dâhil çok sayıda Japon firması, özellikle Tayvan ve Güney Kore'de olmak üzere, Japonya'ya ihraç edilmesi amacıyla ve gelişmiş ülkelerin özel tercihlerdeki beklentileri nedeniyle Japonya'ya bahşedilen az gelişmiş ülkelerden mamûl ürün ihracatı yapılması amacıyla, yurt dışında üretim tesisleri kurmaktadır.

Bu eğilimler, Batılı çokuluslu şirketlerin Japonya'ya yatırım yapılmasına ilişkin yeni tutumunu da kapsayarak kurulacak yeni birlik biçimlerinin habercisidir. Japonya küçük bir piyasa payına sahipken ve sadece ihracata dayandığı zamanlarda olanaklı olan politikalar, Japonya oligopolcü bir sanayi içinde büyük bir üretici ve önemli bir sermaye ihracatçısı olduktan sonra makûl olmaktan çıkmıştır. Başka ülkelerdeki çokuluslu firmalar elbette ki kendi piyasa paylarının küçülmeye devam etmesine kayıtsız kalmaz ve izin veremezler. Bunlar şimdiden karşı hareketlere başlamış bulunmaktadır ve gelecekte de böyle yapmaya devam edeceklerdir. Çok sayıda Amerikan firması, ucuz emek avantajlarından yararlanmak ve Japon rekabetine karşı koymak için elektronik alanında ve diğer sanayi dallarında Asya'da fabrika şubeleri kurmaktadır. Bunlar aynı zamanda, Japonya'ya girme hakkı kazanmak için baskılarını arttırmaktadırlar. Çokuluslu şirketler büyük ve güçlüdürler; bunlar ciddi bir oligopolcü kavgada kullanılmak üzere muazzam finansal ve siyasal kaynaklara sahiptirler ve Japonya'nın piyasa payı büyüdükçe, Japon firmaları oligopolcü fiyat kırmalara ve diğer savaş biçimlerine daha yatkın hale gelmektedirler. Üstelik Birleşik Devletler, Japonya'nın

en büyük ticarî ortağı olarak kalmaya devam etmektedir. Bu piyasa, Japonya'yı oyunda kalmaya teşvik eden bir rehine hizmeti görmektedir. Bu piyasayla ayrıca üçüncü ülkelere de baskı yapılabilir.

Ek olarak, Japon teşebbüsleri, en gelişmiş teknolojiye ihtiyaç duyacakları –atom enerjisi, kirlilik, okyanus, konut, vb.– modern gelişmiş sektörlerle girdikçe, bu teşebbüslerin pazarlık konumları zayıflamaktadır ve lisanslama ile kopyalamaya dayanma yerine, doğrudan yatırım ile ortaklığı kabul etmek zorunda kalmaktadırlar. Japon politikasının, alttan oyma politikasından içten kilitlenme [*interlocking*] politikasına doğru giderek daha fazla hareket etmesi beklenebilir. Japon Demir ve Çelik Federasyonu başkanının söylediği gibi “Zaman şimdi bizim için yabancı rakipleri pataklamaya çalışan hasis fıkirden vazgeçilmesinin ve Japonya'nın, onlarla karşılıklı bağımlılık içine girdiği gerçeğiyle yüzleşilmesinin zamanıdır.”⁶

Bir Japon firmasının Japonya'da Howard Johnson lokantaları zincirinin temsilciliği için anlaşmasında; Japon bir yöneticinin AMF'nin bir müdürü olarak atanmasında; Japonya'da halı imal etmek için Burlington Sanayi ile Mitsubishi Rayon arasındaki ortak teşebbüste; ve Nippon Çelik Şirketi ile bir Batı Alman firmasının Kanada'da ortak çelik boru imalatı teşebbüsü anlaşması önerisinden muhtemel işbirliğinin kalıplarını görebiliriz–şemaya göre: “Japonya ile Batı Almanya'nın, ortaklaşa olarak, Asya'daki projelerle üretilen ürünün Japonya'ya, Afrika'da üretilenlerin Batı Almanya'ya gideceğini içeren yeni denizaşırı hammadde projelerinin desteklenmesini finanse etmeleri gerekir.”⁷ (General Electric'in, sürüncemede kalmış olan bir grevden dolayı, bazı elektrik bileşenleri üretiminde kendilerine yardımcı olmaları için iki Japon firmaya yaptığı istekte ifade edilen bütünleşme biçimi dâhil.)

Otomobil sanayisi geleceğin sanayi teşkilâtlanmasında bir model işlevi görebilir. Japonya “küçük” bir oligopolcüden, çok “büyük” bir oligopolcü olmaya doğru hızla büyümektedir. Japon firmaları halen azgelişmiş ülkelerde toplanmakta-

⁶ *Montreal Star*, 24 Ocak 1970.

⁷ Gregory Clark, “Triangles and Pentagons,” *Far Eastern Economic Review*, Ocak 22, 1970, s. 7.

dırlar ve en azından birisi, Nissan Motor Şirketi, aynı şekilde Batı Avrupa'da otomobil üretimi düzenekleri tasarlamaktadır. Amerikan firmaları, Japon piyasasına⁸ girmeye ilişkin engellerden en azından bazılarını kırmış bulunmaktadırlar ve bu firmalar aynı şekilde belli sayıda karşı strateji arayışı içindedirler.

General Motors'un planlarından birisi "Japon otomobil sanayine karşı bir 'kuşatma' stratejisiyle, Tayvan ve Filipinler gibi ülkelerde ilerlemek"tir.⁹ Ford fakir ülkeler olan Asya, Afrika ve Pasifik'te pahalı olmayan bir araba üretim planı için Avusturalyalı iştirakini kullanmaktadır. Faaliyet Melbourne kentinden denetlenecek, ancak parçalar farklı ülkelerde imal edilecek ve bunlar montaj amacıyla ülkeler arasında nakledilecektir.¹⁰ Ek olarak, hem General Motors ve hem de Ford Japonya'dan¹¹ çelik almayı düşünmektedirler ve Chrysler, ABD'de hızla büyümekte olan küçük araba piyasasında rekabet edebilmek için Japon arabaları ithal etmeyi planlamaktadır.¹²

Özetle oligopolcü rekabetin mantığı, çoğu defa, Japonya'nın uluslararası piyasalarda rekabet için yaptığı her hareketin onu biraz daha çokuluslu şirket sisteminin içine çektiğini göstermektedir. Doğru, Japon sistemi ABD çokuluslu şirket sisteminden birçok yönden ayrışır (tıpkı Avrupa sisteminin de kendine has nitelikleri olması gibi). Ancak bu farklılıklar,

⁸ John G. Roberts, "To Arms Deal Friends," *Far Eastern Economic Review*, 31 Temmuz 1969 başlıklı makalesinde otomobil anlaşmalarının bazı muhtemel daha derin dolayımına işaret etmektedir: "Yabancı yatırımın motor sanayi dalına daha kolay girişini sağlamak için baskı yapmakta olan teşebbüs yöneticileri, şimdi anlamlı biçimde, neredeyse oybirliğiyle savunma programlarının genişlemesi için çağrı yapmaya başlamış bulunmaktadır. Bu durum gelecekteki silâh patlamalarının tümüyle kendiliğinden olmayacağını göstermektedir. Gerçekten de, Japonya'da bir askerî ve sanayi kompleksi hiç kuşkusuz işbaşında bulunmaktadır. Bazı gözlemler, Chrysler-Mitsubishi bağlantısının bu kompleksi "uluslararasılaştırdığına" inanmaktadır. Bu iki firmanın ortaklığı, her ikisinin de silâh ve cephane işleri sayesinde deneyim kazanmış olmaları nedeniyle özellikle anlamlıdır."

⁹ *Japan Economic Journal*, 2 Aralık 1969, s. 1.

¹⁰ "International Outlook," *Business Week*, 22 Ağustos 1970, s. 54.

¹¹ *Wall Street Journal*, 1 Haziran 1970, s. 1.

¹² *Wall Street Journal*, 15 Mayıs 1970, s. 1.

bu sistemin sonunu işaret etmek şöyle dursun, daha artırılmış ve daha ileri bir biçimi gösterir. Örneğin Japon firmalarının, Rusya'ya, Çin'e, Kuzey Kore'ye ve Kuzey Vietnam'a karşı (Kuzey Vietnam'ın *savaş sonrası* yapılanması konusunda Japonya'nın Vietnam'a sağlayabileceği ekonomik olanakları açıklığa kavuşturmak amacıyla bir Japon ticaret elçisinin ziyaretine ilişkin olarak *The Japan Economic Journal*¹³ adlı dergideki rapora bakınız.) ve sosyalist olmayan ülkelerin devlet teşebbüslerine karşı tutumları çok daha fazla esnektirler. Ancak Amerikan firmaları da kendilerini Soğuk Savaş'ın katılığından özgür kılmaya ve ABD dışı dokunulmazlıktan kurtarmaya çalışmaktadırlar. Bu firmalar da, Çin'e ve diğer sosyalist ülkelere girmek (bazıları Japonya'yı bir dayanak olarak kullanmaya çalışmaktadırlar) ve diğer ülkelerde devlet sektörüyle bir ara yüzey oluşturmak istemektedirler. ABD hegemonyasının inişe geçmesi, şimdilerde ABD ulus devletinin çok ötesine geçmiş olan çokuluslu kapitalizmin de inişe geçtiği anlamına gelmemektedir.

Benzer şekilde, Japonya'nın, mülkiyetine tümüyle sahip olduğu iştirakler yerine, yeni birlik biçimleri tasarlama ve ortak teşebbüsler kullanma, alt sözleşmeler yapmak vs'de gösterdiği esneklik de, ABD ve Avrupa firmalarının izlemeye başladıkları ve gelecekte de izleyecekleri bir eğilimi göstermektedir. Eğer Japonya, yukarıdaki çözümlemede gösterilen yolda ilerlemeye devam ederse, çokuluslu şirket sistemini çökertmekten çok onun gelişimine katkıda bulunacaktır.

Sonuç olarak, Japonya'nın pozisyonu *miitecavizden, emperyalist güç* olmaya doğru değişiyor olabilir. Japonya'nın yakın zamandaki büyümesi Birleşik Devletler'in şemsiyesi altında gerçekleşmiş bulunmaktadır. Japonya'nın dahli arttıkça, dünya ekonomik sisteminin tasarlanmasında ve sürdürülmesinde giderek artan biçimde pay sahibi olmaya zorlanacaktır. Bankaları ve hisse senedi komisyonculuğu yapan finans firmaları yurt dışına yayıldıkça, pozisyonunu desteklemek için bir uluslararası "yardım" programı inşa ettikçe, yabancı parayı cezbettikçe –en tepedeki yirmi beş Japon şirketinin

¹³ *Japan Economic Journal*, 10 Mart 1970, s. 12.

bütün stoklarının toplam değerinde yabancı mülk sahipliği oranı yüzde 10'un üzerindeydi¹⁴-, yen uluslararası bir para birimi haline geldikçe ve dışarıda giderek artan biçimde bir takas aracı olarak kullanıldıkça ve Tokyo, Doğuda temel para piyasası olma yönünde hareket ettikçe, Japonya temel bir finansman merkezi haline gelmektedir. Japonya'nın çıkarı giderek daha fazla *genç meydan okuyucunun* çıkarı olmaktan çok, *olgun kredi verenin* çıkarı olacaktır. Japonya, uluslararası özel mülkiyet ve serbest uluslararası sermayenin korunması yönünde yerleşik bir çıkar geliştirecektir. Amerikan firmaları ile ilişkilerinde Japon firmalarını bir pazarlık kaldıracı olarak kullanmayı planlayan azgelişmiş ülkeler bakımından bunun önemli sonuçları olacaktır. Azgelişmiş ülkeler, tıpkı borç veren büyük ülkelerin, üreticilere kredi teklif ederken birbirleriyle sıkı bir şekilde rekabet etmelerine rağmen, alacaklarını tahsil ederken birleşik cephe oluşturdıklarını öğrendikleri gibi, fabrika şubeleri, ortak teşebbüsler kurma, teknik yardım anlaşmaları, satın alma anlaşmaları vs. yapmanın kısa vadede pazarlık pozisyonlarını iyileştirmesine rağmen, büyük ülkelerin, giderek daha fazla muvazaa yapmasıyla birlikte, kendilerini sürekli bir bağımlılık sisteminin içine çektiklerini de keşfedeceklerdir.

III. Çokuluslu şirket sistemi

Çokuluslu şirketler için "ulusal sınırlar uçucu mürekkeple çizilmektedir."¹⁵ Çokuluslu şirketin genişlemesi ikili bir hareketi kapsamaktadır. Çokuluslu şirket, bir taraftan sermaye ve teknolojiyi yayar. Diğer taraftan, içinde farklı bölgelerin farklı etkinlik düzeylerinde uzmanlaştıkları, dikey olarak bütünleşmiş bir ağ oluşturarak kontrolü merkezileştirir.

Bir şirketin gelişiminde bu ikili hareket –merkezsizleşme ve merkeziyet, farklılaştırma ve bütünleştirme–, bir insan varlığının gelişimine benzer. Bir çocuk büyüdükçe vücudunun çeşitli bölümlerini diğerlerinden ayrı olarak hareket ettirme-

¹⁴ John G. Roberts, "Because Japan's Economy is Strong and Steady," advertisement, *Wall Street Journal*, 1 Temmuz 1970, s. 13.

¹⁵ "Management Outlook," *Business Week*, 17 Şubat 1968, s. 112.

yi öğrenir. Bu farklılaşma çocuğun yapabileceği etkinliklerin çeşitliliğini artırır. Beyin, aynı zamanda görece bağımsız çeşitli alt bölümleri bilinçli olarak kontrol edebilmek, karmaşa içindeki büyüme sürecinde daha üst bir düzeyde bütünleşme meydana getirir.¹⁶

Benzer biçimde, bir şirket atölyeden fabrikaya, fabrikadan çoklu fabrikaya; çok işlevli şirketten çok ürünlü şirkete, çok ürünlü şirketten çokuluslu şirkete doğru geliştikçe, şirketin bizatihi faaliyette bulunduğu alan da artan biçimde farklılaşır. Şirket birbirinden oldukça bağımsız hareket edebilen giderek daha fazla alt bölümden oluşmaya başlar. Bu da şirketin esnekliğini ve potansiyelini artırır. Ancak şirketin üretebildiklerinin çeşitliliği çoğaldıkça, çok sayıda alternatif arasında seçim yapabilmesi ve şirkete bütünsel bir yön verebilmesi için beyninin daha karmaşık olması zorunludur. Şirketin idarî yapısının ve zaman içinde geçirdiği evrimin önemi de buradan gelir.

Şirketin genişlemesinin ikili doğasının vurgulanmasına gerek bulunmaktadır, çünkü bu ikili doğa uluslararası teşebbüs çözümlemelerinde çok sık yanlış anlaşılmaktadır. Bir şirket içindeki merkezsizleştirme, genellikle merkezileşmenin karşıtı değil ama tamamlayıcısıdır, çünkü bir düzeydeki merkezsizleşmeye genellikle daha yüksek bir düzeydeki merkezileşme eşlik eder. Şirketlerin zaman içindeki gelişmeleriyle birlikte, daha yüksek düzey, daha uzun vadeli ufuklar ve daha geniş coğrafi alanı kapsayan daha soyut planlama yetenekleri de büyük ölçüde artış gösterdi. Bu artış, daha düşük düzeylerde daha büyük bir özerkliğe olanak tanımaktadır ve böyle bir özerkliği gerektirebilmektedir. Daha düşük düzeylere bağımsızlık bahşedilmesi, stratejik kontrolden bir vazgeçiş anlamına gelmemektedir, ama planlama kapasitesindeki artışla birleşen taktik esneklikteki bir artış anlamına gelmektedir.

Örneğin üretim yaşamsal bir öge olduğunda, denetim için bir fabrika ve donanımın mülk sahibi olmak zorunlu olabilir. Ancak ürün tasarımının hâkim öge haline geldiği yerde, geliştirme ve pazarlamaya yatırım yapmak daha önemlidir.

¹⁶ Kurt Lewin, *Field Theory in Social Science* (London: Social Science Paperbacks, 1952).

Büyük şirketlerin kendileri, böyle bir durumda fiziksel varlığı olmayan şeylere yoğunlaşırken (tıpkı kapitalistlerin, ulaşım ve iletişim gibi oldukça yüksek sermaye yoğun sektörlerde, sözkonusu altyapıdan kâr elde ederek, ama oluşan fazladan pay almadığı sürece, devletin büyük sermaye stoğunun sahibi olmasını tercih etmeleri gibi) küçük teşebbüslerin fabrika ve donanım sahibi olmalarına (buna ilişkin risklerle birlikte) izin vermeyi tercih edebileceklerdir. Yazılım konusuna yoğunlaşmış bir şirketin, ortaklık ve lisans imtiyazı vererek küçük teşebbüslere donanımın sahibi olma ve işletmeye katılma izni vermesi, denetimden vazgeçtiği anlamına gelmez, fakat kontrolü daha geniş alana yayması anlamına gelmektedir.

Benzer şekilde, bir hammadde sadece az sayıda kaynaktan temin edilebiliyorsa, büyük bir kullanıcının bu hammaddeyi denetim altında tutmak amacıyla geriye doğru bütünleşmesi zorunlu olabilir. Ancak çok sayıda arz kaynağı varsa, şirket başka aşamalarda kullanmak istediği sermayesini korumak için yerel katılımı hoş karşılayabilecektir. Örneğin petrol sektöründe, çokuluslu şirketlerin, ham petrol üretiminde daha önceki seviyelerinden aşamalı olarak geriye doğru çekildikleri görülmektedir; çokuluslu şirketlerin giderek daha fazla pazarlama işlevinde yoğunlaşmaya başladıkları gözlenmektedir. Bu şirketler, kocaman bilgisayarlarını ve çok sayıda petrol çeşidi ve seçenekli nakliye olanaklarının her birini ve sahip oldukları muazzam bilgiyi, ucuza alıp ve pahalıya satarak kâr elde etme amacıyla kullanılmaktadırlar. Burada da yine mülk sahipliği paylarında düşme olabilse bile, denetimlerinin azaltmakta oluşu açık değildir. Benzer şekilde bir metal şirketi, herhangi bir ülkedeki ilerici millileştirme hareketini hoş karşılayabilir, çünkü bu şirket bir başka ülkede zaten eskisinin yerine yeni şeyler koymaktadır.

Özet olarak modern iş dünyası, giderek daha fazla, muhtemelen iki yıldan on beş yıla kadar süren üretim döngüsü terimleriyle düşünmeye başlamış bulunmaktadır. Modern iş dünyası, herhangi bir anda, başlangıç aşaması projelere, orta aşama ürünlere ve son aşama ürünlere sahiptir. Modern iş dünyasının gücü, her üç aşamayla da aynı anda ilgilenebiliyor ve bilgiyi bütünleştirerek araştırma, üretim ve pazarlamanın

çeşitli aşamalarını *eşleştirebiliyor* olmasından kaynaklanmaktadır. Modern iş dünyası herhangi bir ülkeye kendi istediği herhangi zamanda sermaye ve teknoloji taşıyabilmektedir. Ancak modern iş dünyası, aynı zamanda sermaye ve teknolojinin üretimi üzerindeki kontrolü de elinde tutmaktadır. Bu yolla, bağımlılık ilişkisi dönemden döneme genellikle yeniden üretilmektedir ve bir ülke, bir projenin sonunda, kendisini başlangıca görece oldukça geride bulabilmektedir.

İşbölümünü anlamak için ilgili sınıflandırma şeması, artık sanayi-tarım karşıtlığı değil de, şirket içindeki işlev düzeyi olabilmektedir. Şirket içindeki temel kırılma sermaye ile emek arasında, yönetim ile faaliyetler arasında, kafa ile kol arasındadır. Marshall’ın doğru biçimde ortaya koyduğu, bir firma içinde emeği “işin gerektirdiği kol emeği başka bir emek kesimi tarafından yapılırken, işin planlanması ve düzenlenmesi, yönetimi ve riskleri bir başka insan dizisi tarafından yüklenilir” şeklindeki bölme yöntemi “iyi ve kötü olarak modern uygarlık biçiminin temel gerçeği modern ekonomik sorunun ‘çekirdeği’dir”¹⁷ ifadesine karşılık gelmektedir.

Modern çokuluslu şirket, çok sayıda entelektüel çalışma düzeyiyle birlikte, ayrıntılı bir dikey yapıya sahiptir. Merdiven yükseldikçe ücretler ve statü de artar, daha soyut planlama düzeyine geçilir, daha uzun zaman ufku olur, takdir yetkisi ve karar verme için daha büyük alan olur. Dipteki birisi az sayıda kişiyi gözetler, bir noktaya kök salar ve dar uzmanlık alanlarıyla ilgilenir. Tepede bütçe 10 ya da 100 milyonlar düzeyinde seyreder, zaman ufku on yılları kapsar ve vizyon dünyayı kapsar. (Çokuluslu şirketlere uygulandığı biçimiyle kuruluş yeri teorisine ilişkin ayrıntılı bir tartışma ve kentlerin doğmakta olan hiyerarşilerine ilişkin bir çözümleme için Bölüm 2 ve 6’ya bakınız.)

Çokuluslu şirket sistemi dünyaya ulusal bağımsızlık ya da eşitlik sunacak gibi görünmemektedir. Bunun yerine bu sistem, çok sayıda ülkeyi, sadece ekonomik işlevleri bakımından değil, ama bütün toplumsal, siyasal ve kültürel roller dizisi bakımından da bir fabrika şubesi ülkesi olarak tutacaktır.

¹⁷ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9. baskı (New York: Macmillan Company, 1961), s. 745.

Çokuluslu şirketlerin iştirakleri ve bunların tepe yöneticileri, faaliyetlerin yürütüldüğü ülkede, ev sahibi ülkenin siyasal, toplumsal ve kültürel yaşamında etkileyici bir rol oynamaktadırlar. Ancak bu insanlar, unvanları ne olursa olsun, şirket yapısı içinde en iyi ihtimalle bir orta pozisyonu işgal etmektedirler, yetki ve ufuk bakımından daha alt bir karar verme düzeyiyle sınırlanmaktadırlar. Bunların ilişki kurdukları hükümetler de aynı orta düzey yönetim bakış açısını kabullenme eğilimindedirler, çünkü bu düzey, onların bırakıldıkları tek bilgi ve fikir menzilidir. Bu anlamda, bu tür bir ülkenin, fakirlik sorununu azaltması için, bilim ve teknolojiye uygulanacak gerekli yaratıcı tasavvuru ortaya koyabilmesi hemen hemen hiç olanaklı değildir.

IV. Merkezdeki yarılma

Bu uydu[kent] sisteminin çatlakları nerededir?

Oligopolcü rekabetin dinamiklerine ilişkin çözümleme, farklı ülkelerin ticarî firmaları arasındaki rekabetin, bağımlı ülkelere sadece geçici bir soluklanma sağladığını göstermektedir. Gelecek on yıl boyunca, Avrupalı ve Japonyalı firmaların Amerikan şirketlerine meydan okuyuşu, Üçüncü Dünyanın manevra kabiliyetini artıracaktır. Ancak firmalar birbirlerinin piyasalarına sızdıkça ve küresel bir görünümü geliştirdikçe, merkezin hâkim firmaları birleşik bir cephe oluşturacaklarından, rekabet muvazaaya dönüşecektir. Daha alt düzey kentlerin ulaşabilecekleri seçenekler daralacak ve sınırlanacaktır; örneğin bir Chevrolet ve bir Ford arasında ya da bundan daha kötüsü bir Chevrolet ile bir Pontiac arasındaki seçim yapmak gibi.

Merkezdeki egemen kentlerin siyasal bütünleşmesi başka bir konudur. Başkentler az sayıda olma ve oldukça iyi kenetlenmiş olma avantajını taşımaktadırlar. Bu kentler, emperyalist sistemin eyâlet başkentlerinden ya da küçük kasabalarından daha uyumlu hareket edebilmektedirler. Bir başkaldırı meydana geldiğinde, süratle ve güçlü şekilde hareket edebilmek için güçlerini ve bilgilerini birleştirebilmektedirler. Dolayısıyla bunlar her ne kadar baştanbaşa kuşatılmışlarsa da, her bir kavgada, düşmanlarını kuşatma altına almaktadırlar.

Ancak büyük güçler arasında çok sayıda bölünme vardır. Pekin ile Tokyo arasında mevcut ittifaktan daha büyük olan bir küçük Moskova korkusu vardır. Tokyo ile Moskova arasında mevcut ittifaktan daha büyük olan bir küçük Birleşik Devletler korkusu vardır vb. “Hırsızlar sokağa döküldüklerinde...”

Çokuluslu şirketin kendisi, bölünmüşlüğü çeşitli yollardan artırmaktadır. Çokuluslu şirket bu baskıyı, ülkeden ülkeye geçiren bir viyadük olarak etkileşimi yoğunlaştırmaktadır. Çokuluslu şirket, kendisini geleneksel politika araçlarının erişim alanının ötesine yayarak, aynı zamanda ulus devletlerin iktidarını erozyona uğratmaktadır. Böylece çokuluslu şirketler, karşılıklı bağımlılığa ilişkin ağlarını ördükçe, bir ulus devletin para ve maliye politikasıyla ekonomisini istikrara kavuşturma yeteneği azalmaktadır. Örneğin ulusal politika araçlarının uluslararası politika araçlarının inşa edilebilmesinden daha hızlı etkisizleştirilmesi olasıdır ve çokuluslu şirketlerin ulusal refah devletinin şirket ticareti ara yüzünü yok etmiş olması nedeniyle, bir başka dünya bunalımı tehdidi sözkonusu olacaktır.¹⁸

Daha da önemlisi, çokuluslu şirket sistemi, uluslararası düzeyde hareketli olan büyük teşebbüslerin çıkarları ve uluslararası düzeyde hareketli olmayan küçük teşebbüsler ile emeğin çıkarları arasında; aynı şekilde farklı ülkelerin yönetici pozisyonunun üstünde bulunan orta sınıfları arasında; bir ülkedeki yüksek ücretli emekle bir başka ülkedeki düşük ücretli emek arasında; sistemin sağladığı bazı ayrıcalıkları paylaşan seçkinlerle bu ayrıcalıkları paylaşmayan dışlanan gruplar arasında çelişkiler yaratmaktadır.

Bu çelişkilerin önemi, yabancı yatırımın ölçeğine bağlıdır. Örneğin Birleşik Devletler’de son yirmi yıl boyunca yabancı yatırımın hızlı büyümesi, uluslararası yatırımcıların çıkarları ile yerel ekonominin geriye kalanının çıkarları arasında vergileme, ödemeler dengesi, ülkedışı dokunulmazlık

¹⁸ Böyle bir durum, az gelişmiş ülkeler için istenmeyen bir durum olmayabilir. Andre Gunder Fränk’in az gelişmişliğe ilişkin çözümlemesinde gösterdiği gibi, merkezdeki kriz dönemlerinde, az gelişmiş ülkeler, genellikle az gelişmişliklerinden kurtulmak için en önemli atlayışlarını yapmaktadırlar.

ve dış yardım konularında çok sayıda yarık ortaya çıkarmış bulunmaktadır. Çokuluslu şirketler yabancı gelire uygulanan vergiden ve anti-tröst yasaları ile diğer yasalarla getirilen düzenlemelerden kurtulmak için baskı yapmış bulunmaktadır. Bu şirketler, Birleşik Devletler'in ödemeler dengesi sorununu, ekonomiyi deflasyona sokarak ya da yabancı yatırımı denetlemekten çok ithalatı denetlemeye giderek ayarlamasını istemektedirler. Bunlar aynı zamanda, maliyetlerin en düşük ve gümrüklerle engellenmemiş olduğu yerlerde üretme ve ticaret yapma özgürlüğü istemektedirler. Çokuluslu şirketler, bu konularda yabancı gelirle eşit vergilenmek isteyen vergi yükümlüleriyle, yatırım yoluyla yabancı yatırımın meydan okumasına karşı gelemeyen ama ihracata ya da iç piyasaya dayalı kalmak zorunda olan firmalarla ve emekçi sınıfların yabancı rekabet tarafından tehdit edilen belirli kesimleri çatışmaktadırlar. Üstelik imparatorluğu yönetmenin maliyeti, çokuluslu şirketin Birleşik Devletler'e getirdiği her türlü faydadan daha hızlı yükselmektedir ve sağlanan yararlar küçük bir grup tarafından toplanırken bu maliyetler bütün bir ulus tarafından yüklenilmektedir. Birleşik Devletler'deki mevcut sorunlar, büyük oranda emperyalizmin maliyetiyle ilişkilidirler ve bunlar Birleşik Devletler'in sistemi sürdürme konusundaki yeteneğini zayıflatmaktadırlar. Bu sonuç kısmen, Birleşik Devletler'in hegemonyasındaki düşüşü ve bunun bazı Latin Amerika ülkelerine pozisyonlarını güçlendirmeleri yönünde önemli adımlar atabilmeleri için sağladığı fırsatları da açıklamaktadır.

Bu sistem, Birleşik Devletler'in zayıflamasına rağmen eğer Avrupa ve Japonya'daki zinde siyasal iktidarı seferber edebilirse varlığını sürdürebilir. Tıpkı Tokyo'nun Pasifik'te güçleniyor olması gibi, Londra da Avrupa için bir merkez olarak yükselmektedir. Londra ve Tokyo, Washington ve New York'taki strateji ve taktiklerin yerini alacak yeni strateji ve taktikler sağlayabilirler. Londra'ya iyice yerleşmiş olan çokuluslu şirketler eğer Japonya'da ittifaklar kurabilirlerse, Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası vb. çok taraflı kurumları kullanarak uluslararası gelişme için yeni bir üstyapı inşa etmek üzere yeni gruplaşmaların belirmesi olanaklıdır.

Ancak bunlar gibi, bu yeni sistemdeki taşıyıcı ağı düşürülen diğer ülkeler de imparatorluğun gerilimlerini geliştireceklerdir. Özellikle Londra ve genelde Avrupa, kendilerini eski imparatorluk karmaşasından ancak yakın zamanda kurtarmış bulunmaktadır; her ne kadar bunlar yeniden sıçramaya hazır görünseler de, daha fazla dayanma gücüne sahip olmaları olanaklı değildir. Avrupa imparatorluğunun Altın Çağı sadece 1870'ten 1914'e kadar geçen kırk dört yıldır. Bu ülkelerin başlangıç konumları şimdi çok daha zayıftır ve tarih çok daha hızlı hareket etmektedir. Bu ülkeler dünya ekonomisini yeniden yapılandırmak için muhtemelen sadece bu zamanın üçte biri kadarına sahip olacaklardır. On dört yıl sonra, 1984'e ulaşacağız.

Japonya'daki gerilim özellikle vahim hale gelebilir. Japon ekonomisi devletle iş dünyası arasındaki, büyük teşebbüslerle küçük teşebbüsler arasındaki, sermaye ile emek arasındaki birbirine özellikle kenetlenmiş arayüze dayanarak varolmuştur. Bu doku uluslararası sürekli genişleme ve üretimin çokuluslulaşmasıyla paramparça edilecektir. Büyük çokuluslu Japon firma, stratejik olarak Tokyo'dan kontrol edilse de, aklı başka yerde olacaktır. Amerikan sermayesi gibi, çokuluslu Japon firması da, çok sayıda yabancı çalışana, yabancı küçük teşebbüs ve büyük teşebbüslerle sayısız ortaklık ile ittifaka, çeşitli yabancı hükümetlerle çok sayıda arayüze ve yabancı ülkelere yatırılmış büyük bir yerleşik çıkara sahip olacaktır. Japon toplumunun yeniden yapılanmaya ihtiyacı bulunmaktadır, ama bu şekilde değil.

Nobutane Kiuchi "Yeni bir Çağın Eşiğinde Japonya" başlıklı makalesinde ülkesinin hangi büyüme yolunu seçeceğini konusunda karşılaştığı ciddi seçeneğe dikkat çekmektedir. Kiuchi'nin başlangıç noktası, "özel öneme sahip kendine has bir tesadüf"tür.

Birleşik Devletler savaş sonrası onyıllar boyunca, Özgür Dünyanın liderliğini beceriklice yerine getirebilmiştir, ancak bu liderlik yakın zamanlarda belirsiz hale gelmiş bulunmaktadır. Tesadüfen, SSCB'de Komünist blok içindeki liderliğini kaybetmeye başlamış bulunmaktadır.¹⁹

¹⁹ Nobutane Kiuchi, "Japan at the Threshold of a New Era", *The President*

Kiuchi dikkate iki olasılık sunmaktadır. Birincisi dışarıya yayılmadır.

Şimdi insanların, kendi tasarruflarının düşündüklerinden daha fazla güç içerdiğini anladıklarını ve arzularının eskisi gibi kaldığını varsayalım. Bunun çıktısı, daha çok maddî zenginlik ve bu zenginliğin bileşenlerinin daha hızlı büyümesi, daha çok ihracat vs.'in peşine düşmek olacaktır. Gelecekteki Japonya'nın kendi savunmasına daha çok dikkat etmesi ve gelişmekte olan ülkelere yardım alanında daha çok şey yapması kuvvetle muhtemeldir. Bu durum belli bir teselli sağlar; ancak bu teselli, olup biteni kavrayan bir göze sahip olanlar nezdinde, mevcut "yağmalanmış toprak" durumunun zaten katlanılamaz olduğunu düşünenler ve daha çok maddî zenginlik aracı peşinden giden bu hızlandırılmış koşunun sadece toprağı mahvetmekle kalmayıp insanları da yıkıma uğrattığından kuşkusuz kalmayanlar içindir.²⁰

Bu uluslararası ticaret yoluna, yardıma, silâhlanmaya, hava kirliliğine, kirletilmiş ırmaklara, aşırı kalabalık yollara, gürültülü kentlere, zarar verilmiş doğal güzelliklere, adaletsizliğe, sivil çatışmaya –tek sözcükle ifade etmek gerekirse alımışlardaki Birleşik Devletler'e– karşı olduğu görülen Kiuchi, açıkça Japonya'nın bir "içe bakış"ı olarak adlandırdığı, Japonya'nın fazla enerjisini ülke içi alanlara yoğunlaştıran ve içinde, "yeni Japon'un aradığı şey, olanaklı olduğu ölçüde Japon'un gönlünden geçen gerçek talepleri yansıtacaktır"²¹ ikinci yolu tercih etmektedir.

V. Azgelişmiş ülkeler

Azgelişmiş bir ülke, içinde mal satabileceği, teknoloji satın alabileceği ve ödünç sermaye alabileceği serbest piyasalarla karşılaşamaz. Teknolojik bilgi, sermaye ve piyasa erişimine ilişkin temel havuz, azgelişmiş ülkenin kontrolü dışında olan, birbirine kenetli büyük bir özel şirketler sisteminin içinde yatmaktadır. Bu sistemde istediğini elde edebilmesi için, ulusal hükümetler ve özel şirketleri destekleyen uluslararası şirketler kadar bu ticarî teşebbüslerle de pazarlık ve müzakere yap-

Directory 1969 (Tokyo: President's Magazine, 1969), s. 3-4.

²⁰ A.g.e., s. 5

²¹ A.g.e.

ması gerekir. Bu sistem hangi stratejileri izleyebilir ve hangi kaynaklardan yararlanabilir?

Uluslararası cepheden bakılınca, bu sistemin sorunu bilgi akışını değiştirmektir. Şirket içinde bulunan ve çokuluslu şirket sistemi içinde daha geniş ölçekte yeniden üretilen kontrol yapısı üç olguya dayanır:

1. Bilgilerin yukarı ve emirlerin aşağıya aktarılabilmesi güçlü dikey hatlar,
2. Yukarıda bilgilerin birleştirilebileceği ve eylemlerin uyumlulaştırılabileceği güçlü yanal iletişim,
3. Aşağıda, piramidin aşağısındaki unsurların birbirleriyle iletişim kuramayacakları ve güçlerini seferber edemeyecekleri şekilde zayıf yanal hatlar.

Temel bağımlılık ilişkilerini değiştirebilmek için, azgelişmiş ülkeler tepedeki bölünmeyi hoşnutlukla karşılamalı ve bundan yararlanmalıdırlar; merkezin doğru bir görüntü alamaması için dikey hatlara müdahale etmeli ve hatları aşağıda güçlerin birleşmelerini sağlayacak şekilde betonlaştırmalıdırlar. Bunun için ideal olarak, kalıbın tek eksenli bir kalıptan, içinde her birinin *diğeriyle* iletişim kurduğu çok sayıda merkezin olduğu çok merkezli bir sisteme dönüştürülmesi gerekirdi. Bu sistem bir hiyerarşiden daha çok elektronik bir ızgaraya benzerdi ve kenar ile merkez arasındaki ayrılık kaybolurdu. Modern teknoloji bu tür bir ızgarayı her zamankinden daha olanaklı hale getirmiştir, çünkü şimdi bir noktadan diğerine etkili ve hızlı şekilde mesajlar göndermek oldukça ucuzdur. Ancak modern teknolojinin yararlarını elde edebilmek için azgelişmiş ülkelerin gerekli simetrik teknoloji üzerine, yasal ve siyasal asimetrlere dayatma girişimlerine karşı savaşmaları zorunludur. İronik biçimde, teknolojik zorunlulukları temsil ettiklerini iddia edenlere muhalefet etmesi gereken güçler, gerçekte teknolojik zorunlulukları tekelleştirmeye çalışmaktadırlar. Çokuluslu şirketler, çam ağaçları gibi, kollarını başka hiçbir şeyin büyüemeyeceği şekilde altlarına yaymaktadırlar.

Amerika, Avrupa ve Japonya arasındaki çatışmalar, azgelişmiş ülkeler için bir fırsat kaynağı sunmaktadır, ancak bu

çelişkilerin kısa bir yarı ömre sahip olabileceğini ve oluşacak soluklanma mekânındaki zamanın çok uzun sürmeyebileceğini ileri sürmüş bulunmaktayız. Sosyalist ülkelerle sosyalist olmayan ülkeler arasındaki çelişkilerin yarattığı fırsatların ve tehlikelerin tartışılmasının başlı başına bütünsel bir inceleme gerektirecek olmasına rağmen, bu çelişkiler başka bir olanak doğurmaktadır. Azgelişmiş ülkeler arasındaki işbirliği olanakları da aynı şekilde ayrı bir kapsayıcı yaklaşım gerektirmektedir; biz burada sadece Avrupa'dan çıkarılan şu derse işaret edeceğiz: Bir ortak pazar, ortak pazarın dışından ve içinden çokuluslu şirketleri güçlendirmek yerine onlara kolaylıkla canlılık kazandırabilir. Benzer şekilde şuna dikkat çekmeliyiz ki, uluslararası kurumlar da beyan ettikleri “küresel ortaklığı” geliştirmekten çok, genellikle sermayeler arasındaki ortaklığı sağlamlaştırmaktadırlar.

İç kaynaklardan ne haber? Gerçekte çok sayıda ülke tarafından izlenen bir olasılık, ulusal çıkarların savunulması için ulusal bir kapitalist sınıfı inşa etmeye çalışmaktır. Benim kendi görüşüm bunun ümit verici bir yol olmadığıdır. Çoğu azgelişmiş ülkenin burjuvazisi çok zayıftır ve hiçbir şekilde uluslararası sermayenin dengi değildir. Üstelik orta sınıfın beğenisi, yüksek gelirli ülkelerdeki yeni mallara, yani marka isimlerine ve çokuluslu şirketlerin uzmanlaştıkları kaliteli mallara yöneliktir. Büyük bir orta sınıf inşası için nüfusu bütünüyle sıkılaşmaya yönelen her girişim, çokuluslu şirketlerin özel teknolojilerine ve uzmanlıklarına olan gereksinimi artırır. Sadece halk kitleleri için temel mallar üretilmesine ilişkin bir strateji, azgelişmiş bir ülkeyi yabancı teknik bilgiye ve sermaye donanımına olan bağımlılığından kurtarabilir, çünkü temel mallar üretimi alanında çokuluslu firma çok az avantaja sahiptir.

Son olarak, yerli bir kapitalist sınıfın özel mülkiyetin desteklenmesi konusunda yerleşik bir çıkarı olacaktır. Bu sınıfın sermaye stoğu, her zaman dışlanmış [altsınıflar, -ç.n.] sınıfların elkoymasına maruz durumdadır. Bu sınıf, kendi zenginliği için gerçek bir güvenceyi sadece sermayenin serbest transfer rejiminde elde edebilmektedir. Dolayısıyla son tahlilde bu sınıfın çıkarı uluslararası sistemde yatmaktadır. Örneğin

gümrük tarifelerindeki koruma tedbirleri ve diğer teşvikler altında büyük miktarda bir sermayeyi biriktirmiş olan başarılı bir girişimcinin durumunu düşünelim. Diyelim ki çokuluslu bir şirket, bu girişimcinin teşebbüsünü uluslararası finansal piyasalarda serbestçe alınıp satılan kendi hisse senetleri karşılığında devralmaya çalışsın. Ulusal kapitalist bir hamlede, sürekli olarak millileştirme ile tehdit edilen sabit yatırımını oldukça akışkan [*liquid*] ve güvenilir bir varlıkla mübadele etmektedir. Kaç kapitalist bu fırsata direnebilir? (Çokuluslu şirket millileştirmeden çok az korkar, çünkü bu şirket uluslararası hukuk tarafından ve kamulaştırmaya karşı bile garanti verebilen kendi ulusal hükümeti tarafından desteklenmektedir.) Eğer ulusal burjuvazi, hızlı büyüme ve yaygınlaşacak bir fayda sağlama sözü verebilseydi, bu tür korkulardan azat olabilecekti. Ancak sâdık destekçileri bile ulusal burjuvazinin uzun bir süre boyunca korunmaya ve sübvansiyona gereksinim duyduğunu ve böyle yapılsa bile gelecek yirmi ya da otuz yılda bunun karşılığında çok az şey verebileceklerini kabul etmektedirler. Ulusal teşebbüsün önemli bir rolü olmasına rağmen, bana öyle görünmektedir ki, kırılganlığı dolayısıyla hâkim bir rol oynayamaz.

Çokuluslu şirketler, ulusal kapitalistlerin ve orta sınıfların, kendilerinin sâdık destekçileri olduğunun farkındadırlar. Parker Şirketi'nin yönetim kurulu başkanı Daniel Parker şunu ileri sürmektedir:

Çokuluslu şirket maddî ve maddî olmayan varlıklara sahiptir ve bu şirketler, eğer özvarlıklarında bir yoğunluk azalmasına neden olacaksa bir piyasaya girmeyeceklerdir. Örneğin bu Parker Kalemi üstünde yer alan ok biçimindeki tutucu, – bu kalemin kendi başına yazma yeteneği üzerinde en ufak bir güçlendirme yapmamaktadır, ancak şunu öğrendik ki bu tutucu, alıcının kafasında bir güven üretmektedir; hatta o kadar ki dünyanın az gelişmiş bölümlerindeki okuryazar olmayan insanlar, ok biçimindeki tutucuyu bir sembol olarak kullanmak için yazan kısmı olmaksızın kalemin sadece kapak kısmını satın almak istemektedirler. Bu anlamda Parker varlığının önemli bir kısmı, sadece üstün yazma araçları yapabiliyor olması değildir, ama dünya piyasalarındaki müşterinin zihninde güven üretimidir. Yereldeki milletlerle, maliyet bilançosuna dayalı olarak mülkiyetimizi paylaşmayacağız.

İster Avrupalı, ister Japon, ister Amerikalı olsun çokulusluluk benzer ilkeleri –aday bir yerel millî şirketin *proforma* bilançosunun ötesine geçen değerler– içerir. Bu tür paylaşımlar olanaklı olmadığı gibi mantık dışıdır da. Ancak bu tür her çabadan fayda elde edilebilir ve bu çaba sanayi altyapısını gerektirir. Tedarik kaynağının milliyeti önemsiz bir konudur. Bu, dışsal ekonomi fırsatlarının gerçekten nerede bulunduğu, yerel ulusal fırsatın gerçekten nerede yattığı ile ilgilidir.²²

Az gelişmiş ülkenin karşı stratejisi ulusal planlamadır. Sorun bütün çıplaklığıyla ortaya konacak olursa, çokuluslu şirket, bir sanayi dalını çok sayıda ülkenin genişliği boyunca örgütleyen özel bir teşkilâttır. Çokuluslu şirketin karşı kutbu, çok sayıda sanayi dalını tek ülkede ya da bundan daha iyisi tek bölgede örgütleyen bir kamu kurumudur. Bunu bir başka şekilde ortaya koyarsak, kapsama giren iki konu vardır. İlk olarak sermayenin merkezileşmesi sorunu, yani, çok sayıda teşebbüsün tek karar verici merkez tarafından nasıl koordine edileceği sorunudur. İkinci olarak sermayenin uluslararasılaşması sorunu bulunmaktadır, yani koordinasyon ve kontrol, ülkeler ya da bölgeler boyunca hangi dereceye kadar yayılmalıdır? Tam donanımlı becerilere sahip, ancak tek bölgeyle sınırlandırılmış kurumlar ve kaynaklar inşa etmeye yönelik argüman, ekonomik kararları siyasal ve toplumsal gerekliliklere tâbi kılarak planlı ekonomilere alan açar. Bana öyle görünmektedir ki sadece bu tür bir teşkilât, nüfusun güçlü yönlerini bütün nüfusun yararına seferber etmede etkili olabilirdi. Bu teşkilâta, bir bölge içinde demokrasinin güvenceye alınmasına ilişkin sorunlar varlığını aynen sürdürecektir, ancak bu sorunlar dünyanın çokuluslu şirketler tarafından tabakalaştırılmasına ilişik olanlardan daha uysal sorunlar gibi görünmektedir.

Kısacası, halkın taleplerini mümkün olduğunca yansıtacak bir sistem inşa edebilmek amacıyla, içinde bilginin uluslararası serbestçe hareket edebildiği, ancak sermayenin, yani gücün, hareket edemediği bir dünya ekonomisine ihtiyaç duy-maktayız.

²² Parker Kalem Şirketi Başkanı Daniel Parker'ın Atlanta, Georgia'da, Georgia State College'da, 2 Kasım 1968'de "International Dimensions of Business" başlıklı bir konuşmasından alınmıştır.

11. Uluslararası politika ve uluslararası ekonomi: radikal bir yaklaşım*

Radikal olmak ya da bir bilim insanı olmak aynı şeydir; bu, sorunun köklerine gitmeye çalışma sorunudur. Marx'a göre bunun anlamı "modern toplumun ekonomik hareket yasalarını" ortaya çıkarmaya çalışmak, yani ilk olarak, toplumu, başlangıcından sonuna kadar sürekli olarak değişen ve gelişen, hareket halindeki bir organizma olarak görmek ve ikinci olarak, bu hareketin altında yatan temelleri ekonomide, yani üretim ve mübadelenin değişen koşullarında araştırmak anlamına gelir

Bu denemede, mevcut uluslararası politika ve ekonomi konjonktürünü, kapitalist toplumsal üretim ilişkilerinin dünya düzeyinde uzun vadeli olarak büyümesi ve yayılması bakımından gözden geçirerek Marx'ın yaklaşımını takip etmek istiyorum. Daha somut olarak, ulusal ve uluslararası siyasetin mevcut krizlerini, Amerikan İmparatorluğu'nun son yirmi beş yıl boyunca yarattığı dünya piyasasını, ilk olarak Keynes'in dünya piyasasının modern toplumun gelişiminde yarattığı güçlüklerle ve tehlikelere ilişkin olarak yaptığı uyarıları inceleyerek ve ikinci olarak da mevcut güçlüklerin köklerini daha derinden incelemek için Marx'ın kapitalist birikimin genel yasası çözümlemesini ve özellikle onun yedek [sanayi, -ç.n.] ordu[su] teorisini kullanarak ilişkilendirmeye çalışmak istiyorum.

Bu çözümleme için temel metin Marx'ın Ekim 1858'de

* Bu deneme ilk olarak *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, L. Lindberg, R. Alford; C. Crouch ve C. Offe. Ed. (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1975), s. 355-372'de yayınlanmıştır. Stephen Hymer'in mirasçılarının izniyle yeniden basılmıştır.

Engels'e yazdığı kışkırtıcı bir ifadedir:

Burjuva toplumunun on altıncı yüzyılını ikinci bir kez deneyimlemiş olduğunu inkâr edemeyiz – birincisinin, ikincisinin varlık kazanmasına neden olması gibi, burjuva toplumunun sonunu getirecek olan ikinci bir on altıncı yüzyıl diliyorum. Burjuva toplumunun özel görevi, en azından ana hatlarıyla, bir dünya piyasasının ve bu dünya piyasasına dayalı üretimin kurulmasıdır. Tıpkı dünyanın yuvarlak olması gibi, bu kuruluş Kaliforniya ve Avusturalya'nın sömürgeciliğiyle ve Çin ile Japonya'nın açılışıyla tamamlanmıştır. Burada bizim için zor soru şudur: Kıta'da devrimin eli kulağındadır ve doğrudan sosyalist bir nitelik kazanacaktır. Çok daha büyük topraklarda burjuva toplumu hareketinin halen egemen olduğu dikkate alındığında, devrim bu küçük köşede ezilmeye mahkûm değil midir?¹

Sanayi kapitalizminin başlangıcı

Kapitalizm, Amerika'nın keşfinin ve Ümit Burnu'nun [*Cape*] etrafında dolaşılmasının deniz ticaretinde bir patlamaya ve ilk uluslararası ekonominin yaratılmasına yol açtığı on altıncı ve on yedinci yüzyılların Merkantilist çağında, bir dünya piyasası sistemi olarak başladı. Buna rağmen uluslararası ticaretin bu büyük parlayışının çığır açıcı önemi, dünya piyasasının kendisini doğurmadı ama farkında olmaksızın iç piyasanın dönüşümünü getirdi.

Hindistan'a yeni bir yol bulmuş olduğunu düşünerek ölen Kolomb'dan, yola çıkarken nereye gidiyor olduğunu bilmeyen, oraya vardığında nerede olduğunu bilmeyen ve geri döndüğünde nerede bulunmuş olduğunu bilmeyen bir adam olarak bahsedilmektedir. Aynı ironi, bir bütün olarak Merkantilist sistemi nitelemiştir. Bu çağın tüccarları, maceracıları, finansörleri ve egemenleri, altın, baharat ve yeni topraklar için uluslararası bir arayış başlatmışlardı, ancak gerçekten önemli olan keşifler içeride yapılmıştı. Spesifik olarak dış ticaretin genişlemesi ve tüccarlar ile finans kapitalin büyümesi, diğer faktörlerle birlikte, geleneksel piyasa dışı yerel ekono-

¹ Karl Marx and Friedrich Engels, *Selected Correspondence* içinde "Marx to Engels in Manchester, London, 8 Ekim 1858," (Moscow: Progress Publishers, 1975), s. 103-4.

minin parçalanmasıyla ve emeğin kapitalizm öncesi üretim biçimlerinden özgür kılınmasıyla sonuçlandı. Yeni yaratılan bu ücretli emeğin, sanayi sermayesi tarafından önce imalatın ve sonra da modern sanayinin emrine koşulması, toplumun varlığını sürdürmesine yönelik tümüyle yeni olan maddi bir temel sağlayan ve modern dünyayı müjdeleyen bir üretkenlik patlamasını başlattı.

Emek gücünün değerine ilişkin bu büyük buluşun gücü, İngiliz sanayi devrimi tarafından bir kez gösterildikten sonra diğer uluslar ya bu yeni üretim tarzını uyarlamaya ya da bu üretim tarzını uyarlamış ülkelere boyun eğmeye zorlandılar. Merkantilist çağ, aktif devlet müdahalesi ve şiddetli ulusal rekabetle nitelendi. Bu sanayi sermayesi çağına daha başta piyasa ilkelerinin hükmedeceği ve elbette en iyi hükümetin, hükmetme kabiliyeti en az olan bir hükümet olacaktı gibi görüldüğü için on dokuzuncu yüzyılın yenedünya ekonomisi, uluslararası ya da ulusalcı bir kılığa büründü.

Bu eğilim kesinlikle, (1) Feodalizm ve Merkantilizmin, üretim ve ticareti kontrol etmek için kullandıkları devlet aygıtını sistematik olarak yok etmeye ve (2) piyasanın boyutlarını içsel ve dışsal olarak genişletmeye girişen yeni zafer kazanmış kapitalist sınıfların bulunduğu Britanya'daki eğilimdi. Bu eğilim, belli bir dereceye kadar başka uluslar tarafından da izlendi, ancak bu ulusların izlediği eğilim de fiilen ikili bir hareketi içeriyordu. Bu uluslar bir taraftan kapitalizm öncesi kontrol sistemini parçalamak, ama aynı zamanda da sanayileşebilmek amacıyla ulusu birleştirmek ve devleti güçlendirmek zorunda kalmışlardı.

Yeni sanayi devletinin odaklandığı ilk nokta ilkel birikimdi, yani, çalışması için ücretli emeği özgürleştirerek ve bu emeği örgütlemesi için ulusal bir sanayi sınıfını besleyerek modern kapitalist üretimin koşullarını oluşturmaya yönelik bilinçli bir siyasal çabaydı. Yerel ekonomisi bu tür bir dönüşümü gerçekleştirmeyen ülkeler kısa zamanda emperyalist güçlerden birinin ya da bir başkasının tutsağı oldular ve az gelişmiş ülke haline geldiler.

Sanayi kapitalizmi bir kez ilerlemeye başladıktan sonra ikinci bir görev ortaya çıktı; bu görev, sanayi kapitalizminin

kaçınılmaz olarak ürettiği çelişkilere aracılık ederek kendi ilerleyişini sürdürme görevidir. Bu çelişkiler birbirine bağlı iki temel koşuldan türedi: (1) kapitalistler arasında büyük israflara yol açan ve dönemsel krizlerle sonuçlanan anarşik ilişkiler, (2) insanların fabrikalarda ve kentlerde temerküzü ve bunların artan politikleşmesi. Sermaye birikimiyle birlikte bu çelişkiler yoğunlaştı ve bunları zaptetmesi için büyük ve detaylı bir üstyapı şekillendi.

Bu yüzden, on dokuzuncu yüzyıl sonları ile yirminci yüzyıl başlarında, sanayi kapitalizminin büyümesine ve yayılmasına, ulus devletteki bir düşüşün değil bir güçlenişin ve ulusal rekabetin sönümlenişinin değil yoğunlaşmasının eşlik ettiğini görmekteyiz. Ülke içinde devletin görünür eli, sürekli olarak piyasanın görünmez eliyle birlikte faaliyette bulundu. Uluslararası düzeyde, ülkeler teker teker ticarete karşı ulusal engeller oluşturdular ve on dokuzuncu yüzyılın sonlarında az gelişmiş ülkeleri, herkese açık olmayan çıkar alanlarına ve yeni bir sömürgecilik sistemine bölmek için bir mücadele başladı. Laissez-Faire [*Bırakınız Yapsınlar*], Pax Britannica ve Özgür Ticaretin sonucu, “refah devleti”, I. Dünya Savaşı ve Büyük Dünya Buhranı süresince uluslararası ekonominin tam olarak çöküşüydü.

Ulusal refaha karşı dünya piyasası

İşte bizim hikâyemizin bu noktada başlıyor. 1930’daki dünya ekonomisi şunları içeriyordu:

1) Sanayi devrimi az ya da çok Batı Avrupa’ya, Amerika’ya, Rusya’ya ve Japonya’ya sıçramıştır, ancak her bir ülkede, değişen düzeylerde sanayi dışı, kapitalist sektörler dışında kalan büyük kırıntıların kalmış olması anlamında, devrim henüz tamamlanmış olmaktan uzaktır. Latin Amerika, Asya ve Afrika’da ise sadece yalıtılmış noktalarda sanayi kapitalizmine doğru belirli başlangıçlar yapılmışsa da, dünya nüfusunun büyük çoğunluğu kuşatılmış olan bu yerler dışında yaşamaktadır.

2) Kapitalizm ile uluslararasııcılığın gözden düşmesi ve gö-

rünmez elin değil, ulus devletin ekonomik gelişmede hâkim rolü oynayacağına ilişkin bir inanç söz konusudur. (Faşistler bile kendilerini Ulusal Sosyalist olarak adlandırmaktadırlar.) Diğer taraftan üretim sözkonusu olduğunda, düşünce tek boyutlu olarak kapitalist kalmaya devam etmektedir, çünkü kapitalist fabrikanın yabancılaşmış iş sürecine karşı herhangi bir alternatif ortaya çıkmamıştır. Marx, işçi sınıfının, sermayenin hükümrânlığına karşı ayaklanmada kendisini örgütleyeceğini ve yeni bir üretim sistemi yaratacağını hissetmişti, ancak 1930'larda bizi kapitalizmin ötesine sürükleyecek uluslararası devrimci bir işçi sınıfı henüz ortaya çıkmamıştı.

Bu bağlamda, Keynes'in, 1933'te "Ulusal Kendine Yeterlilik" üzerine makalesinde sunduğu dünya piyasası ile refah devleti arasındaki çatışmaya ilişkin çözümlemesine dönüyoruz. Keynes bu makalede, dünya piyasasındaki restorasyonun kapitalizmi içkin kötülükleriyle birlikte gereksiz biçimde uzatacağını ve iyi topluma doğru ilerleyişimize müdahale edeceğini ileri sürmektedir.

Kendisini, "Wall Street'in en iyi görüşü'nü beğenmeyi alışkanlık edinen finansal raporlara yeryüzünde son çare olarak bile bakmayı tercih etmeyen" bir insan olarak tanımlayan Keynes, dünya barışının, refahının ve özgürlüğün, en iyi şekilde uluslararası piyasa kapitalizmi yerine, kapitalist olmayan ulusal kendine yeterliliğe vurgu yapılarak gerçekleştirilebileceğini ileri sürmektedir.² Neredeyse başka herhangi bir ekonomistin cesaretle kullanabileceğinden daha güçlü bir dille Keynes aşağıdaki sonuçlara ulaştı:

Dolayısıyla uluslar arasında ekonomik içiçe geçmeler olmasını azamileştirmek isteyenlerden çok, bunu asgariye indirmek isteyenlere yakınlık duymaktayım. Fikirler, bilgi, bilim, konukseverlik, seyahat doğaları gereği uluslararası olması gereken şeylerdir. Ancak makûl ve uygunlukları çerçevesinde malların üretildikleri yerde kalmasına izin veriniz ve hepsinden önemlisi finansın öncelikle ulusal olmasına izin veriniz.³

Keynes kendi çerçevesini üç temel argümanla desteklemekte-

² John Maynard Keynes, "National Self-Sufficiency," *Yale Review*, C. 22, Yaz 1933, s. 766.

³ A.g.e., s. 758.

dir. İlk olarak on dokuzuncu yüzyılın özgür tâcirlerinin inandıklarının tersine, Britanya Barışı'nın Altın Çağı'nda yaratılan dünya piyasası, barışı güvenceye almadı ama savaşı ve bir buhranla sona erdi. Onun sözleriyle:

Barış sorunuyla başlayalım. Bugün barışçı [*pacifist*] olduğumuz-za öylesine güçlü biçimde ikna edilmiş durumdayız ki, eğer ekonomik açıdan enternasyonalist olan bir kişi bizi barış noktasına ulaştırabilseydi, bu kişi desteğimizi kısa zamanda yeniden ele geçirirdi. Ancak ulusal çabanın dış ticareti ele geçirme konusundaki büyük yoğunlaşmasının; bir ülkenin ekonomik yapısına yabancı kapitalistlerin etkisiyle ve kaynaklarıyla yayılmanın ve kendi ekonomik yaşamımızın yabancı ülkelerin istikrarsız ekonomik politikalarına oldukça yakın bir bağımlılık içinde bulunmasının uluslararası barışın güvence ve teminatları olduğu şimdilerde çok da açık görünmemektedir. Deneyim ve öngörünün ışığında bunun tam tersini ileri sürmek daha kolaydır. Bir ülkenin mevcut dış çıkarlarının korunması, yeni piyasaların ele geçirilmesi, ekonomik emperyalizmin gelişimi – tümü azami uluslararası uzmanlaşmanın ve sermayenin, mülk sahipliği kurumu edindiği her yere coğrafi olarak azami derecede yayılmasının hedeflendiği işler şemasının kaçınılmayan birer parçasıdır.⁴

İkinci olarak, Keynes ekonomik etkililik sorunuyla ilgilenir. Modern teknolojinin yayılmasının bir topluluğun temel ihtiyaçlarının yerel düzeyde üretilmesini kolaylaştırdığını ve uluslararası uzmanlaşmaya ve ihracata yönelik olan büyüme argümanlarını daha az zorlayıcı hale getirdiğini ileri sürmektedir.

Üçüncü olarak, ve bence Keynes'in çizdiği çerçevenin en önemli bölümü olarak, Keynes özgür tüccarın ekonomik enternasyonalizminin, bütün dünyanın eskiden özel rekabetçi kapitalizm temeli üzerinde örgütlendiğini ya da örgütlenecek olduğunu varsaydığını ileri sürmektedir. Keynes tam tersine, eğer sanayi devriminin meyveleri insanî ve rasyonel bir yöntemle kavransaydı, kapitalizmin ötesine geçmek zorunda kalacağımızı hissetmişti. Ancak bir dünya piyasası, sosyo-ekonomik teşkilâtlanmada deneyimi önleyecek ve böylece potansiyelimizin özgürlüğünü ve tam gelişimini kısıtlayacaktı.

⁴ A.g.e., s. 757.

Bugün, sosyalistler hariç, çok yaygın olmayan bir görüşü ifade eden Keynes şunu ileri sürmektedir:

Savaştan sonra kendimizi avuçlarında bulduğumuz yıkılmış uluslararası, ancak bireysel olan kapitalizm bir başarı değildir, akıllı değildir, güzel değildir, âdil değildir, erdemli değildir ve kendinden bekleneni vermez. Kısaca ondan nefret etmekteyiz ve onu aşağılamaya başlamaktayız...

Her birimizin hayalleri vardır. Halen kurtulduğumuza inanmayarak, kendi kurtuluşumuz için çalışmaya çabalamalıyız. Bu yüzden, eğer bu şekilde adlandırılabilir olursa, *laissez-faire* kapitalizminin ideal ilkelerine göre belirli tekdüze bir dengeyi geliştiren ya da geliştirmeye çalışan dünya güçlerinin insafına kalmayı dilemeyiz. En azından şimdilik ve bu mevcut geçiş evresi, deneme evresi devam ettiği sürece, kendi efendilerimiz olmayı ve kendimizi dışardaki dünyanın müdahalelerinden kurtarabildiğimiz kadar özgür olmayı dileriz.⁵

Sermayenin uluslararasılaşması

Keynes'in bu makalede açıklanan görüşü, II. Dünya Savaşı sonrası dünya ekonomisinin yeniden yapılanması ve geliştirilmesi planlarını yöneten politikalar üzerinde çok az etkiye sahip oldu. Bunun yerine Wall Street'in ve City'nin* en uygun kabul ettiği geçerli oldu.

1942 yılında *The Economist*'te "Amerikan Meydan Okuması" konusundaki bir makalede, "Bu konuda bir hataya izin verilmesin, Amerikan Yönetimi tarafından ortaya konulan politika devrimcidir. Bu politika, gerçekten yeni bir dünya düzeni kavramlaştırmasıdır."⁶ diye yazdı. *The Economist* bu yolla, savaş süresince Londra'da meydana gelen politika tartışmalarını yansıtarak, Amerikan hegemonyası altında, uluslararası kapitalizme dayalı savaş sonrası bir dünya ekonomisi yaratma planını hoş karşıladı.

Bu planın amacı "yeni bir sınır, sınırsız genişleyen bir sınır, insan refahının sınırı" idi ve "araç, kabaca söylenirse, özel teşebbüs koşulları altında faaliyette bulunan sanayi kapi-

⁵ A.g.e., s. 760-2.

* Londra'daki iş ve bankacılık merkezi. -ç.n.

⁶ "The American Challenge," *Economist*, 18 Temmuz 1942, s. 67.

talizmi olacaktır.”⁷ Ya da *The Economist*’in ortaya koyduğu gibi “uluslararası bir New Deal idealizmi, Amerikan iş dünyasının rakipsiz teknik başarıları tarafından uygulanmak zorunda olacaktır. Bu durumda Yeni Sınır, bir gerçeklik olacaktır.”⁸ Ya da *Fortune* Dergisi’nin az gelişmiş ülkeler bakımından açıkladığı gibi, “Amerikan emperyalizmi, İngilizlerin başladığı işi bitirebilir; Amerikan emperyalizminin temsilcileri, satıcılar ve çiftçiler yerine beyinler ve buldozerler; teknikerler ve makine aygıtları olabilir.”⁹

Bildiğimiz gibi bu plan oldukça başarılıydı. Dünya, istihdam, sermaye ve teknolojinin hızla büyüdüğü yirmi beş yıllık uzun seküler yükselişi deneyimledi ve hatta Sosyalist ülkeler bile kendi kendine yetme [*autarky*] siyasetinden geriye çekilerek uluslararası piyasa girdabının içine girdi.

Keynes’in kendisinin kapitalizmin sonunu getirecek bir araç olduğuna inandığı, Devlet politikası teorisi, ironik biçimde kapitalizmi korumak için bir araç olarak kullanıldı. *Genel Teori*’sinde Keynes, devlet müdahalesi aracılığıyla tam istihdam yeniden sağlanırsa, makûl bir zaman içinde sermaye tekeli yıkabileceğimizi ve kendimizi onun kısıkcısından kurtarabileceğimizi ileri sürdü. Keynes “sermaye mallarını, sermayenin marjinal verimliliğinin sıfır olduğu noktaya kadar bollaştırmanın kısmen kolay olabileceği” ve bu barışçı evrimin “kapitalizmin çok sayıda itiraz edilebilir özelliğinden kademeli olarak kurtulmanın en mantıklı yolu”¹⁰ olabileceği değerlendirmesini yaptı. Ona göre, teknolojik değişim oldukça hızlı biçimde (bir ya da iki kuşak) kâr oranını düşürebilirdi ve böylece “rantiyecinin ötanazisine ve dolayısıyla kapitalistlerin sermayenin kıtlık değerini [*scarcity value*] sömüren birikmiş baskıcı güçlerin ötanazisine”¹¹ yol açabilirdi. Ayrıca, finansörün yönetim becerileri, kararlılığı ve zekâsı ile girişim-

⁷ “The New Frontier,” *Economist*, 13 Haziran 1942, s. 824. Alıntı: Sumner Wells.

⁸ “The New Frontier,” *a.g.e.*, s. 825.

⁹ “An American Proposal,” *Fortune*, Mayıs 1942, s. 63.

¹⁰ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan & Co., 1964), s. 221.

¹¹ *A.g.e.*, s. 376.

cinin *bu türdeki bütün özelliklerinin** (zanaatlarına, emeklerinin şimdikinden daha ucuza elde edilebilmesine olanak tanıyacak kadar kesinlikle çok düşkün olan kişiler) makûl ödüller verilerek topluluğun hizmetine koşulmalarına olanak tanıyan bir doğrudan vergilendirme projesi”¹² ile yönetim işlevinden de para tasarrufu sağlayabilirdik.

Keynes burada, ulusal kendine yeterlilik için yaptığı çağrısında olduğu kadar hatalıydı. O zamandan beri bir kuşak zaten geçmiş bulunmaktadır. Kâr oranı düşmemiştir; bunun yerine devlet kâr oranını desteklemeye ve özel zenginlikteki sürekli büyümenin ulusal ve uluslararası düzeyde güvenceye alınmasına koşulmuş bulunmaktadır. İdarecilerin maaşları da düşürülmemiştir. Bunun yerine tekno-yapı, sermayenin genişlemesini desteklemede ve ötanazisini engellemede çok daha yaşamsal öge haline geldiğinden statü ve gelir bakımından kazanç sağlamıştır.

Dolayısıyla Marx ve Keynes’in tersine, dünya piyasası ve refah devleti, kapitalizmin ölüm çanını henüz çalmamıştır. En azından şimdilik. Bunun yerine kapitalizm savaşlar arasındaki krizlerden canlanarak çıktı ve savaşın ardından gelen çeyrek yüzyılda serpilerek büyüdü.

Ancak şimdi sistemde sıkışma işaretleri vardır ve ortaya çıkan ulusal ve uluslararası çelişkiler ile krizler ışığında, sistemin temel çerçevesinin yeniden incelenmesine ve yeniden düşünülmesine ilişkin bir dalga ortaya çıkmaya başlamıştır. Karşılıklı bağımlılık ağının sıkılaşması, şimdi popüler olan bir ifade kullanılacak olursa, 1970’lere doğru ilerledikçe giderek daha fazla rahatsız edici hale gelmeye başlamış gibi görünmektedir. Çok sayıda çevrede aşırı düzeyde “Dünya güçlerinin insafına” kaldığımız ve ancak çok sınırlı biçimde “kendi kendimizin efendileri” olabildiğimiz için belirli bir tedirginlik (petrol krizi ile dramatik hale gelen) bulunmaktadır. Ayrıca Keynes’in, dünya piyasasına aşırı önem verecek olursak kaçınmanın çok güç olacağını düşündüğü bir ulusal rekabet tezahürünün de işaretleri bulunmaktadır.

Başka bir yerde,¹³ sermayenin uluslararasılaşması nede-

* *et hoc genus omne.*

¹² A.g.e., s. 276-377.

¹³ Stephen Hymer, “The Internationalization of Capital,” *Journal of Economic*

niyle ulusal kapitalistler arasındaki rekabetin, giderek daha az uluslar arasındaki rekabet kaynağı oluşturacağını ileri sürmüş bulunmaktayım. Büyük şirketler, doğrudan yatırım aracını kullanarak yabancı piyasalara yayılma ve kendi çıkarlarını, kendi iç piyasalarından koparma yeteneğine sahiptirler. Aynı zamanda, azgelişmiş ülkeler dâhil bütün uluslardan kapitalistler, uluslararası sermaye piyasası aracılığıyla portföylerini uluslararası düzeyde çeşitlendirme yeteneğine sahiptirler. Bu eğilimler veri alındığında, çıkarları bir bütün olarak dünya ekonomisinde ve ülkeler arasındaki özgür sermaye hareketine izin veren uluslararası bir özel mülkiyet sisteminde yatan bir uluslararası kapitalist sınıfı doğmaktadır. Süreç çelişkilidir ve çökebilir, ancak mevcut durumda, kapitalist sınıfın en güçlü halkalarında, geleceklerini giderek artan biçimde, dünya piyasasının küçülmesinde değil, daha fazla büyümesinde görmeye yönelik güçlü bir eğilim bulunmaktadır.

Bu denemenin gelecek bölümünde, madalyonun öteki yüzüne dönmek ve dünya piyasasında emeğin çıkarlarını incelemek istiyorum. Bu incelemenin ana teması şudur: Dünya piyasasının sürekli büyüüşü, emeğin geleneksel stratejisinin altını oydukça, emek, giderek daha ulusalcı ve muhtemelen daha sosyalist olma eğiliminde olacaktır.

Emek ve kapitalizmin dünya piyasası aşaması

“Sermaye birikimi, bu yüzden, proletaryanın çoğalmasdır.”¹⁴ Bu cümle, Marx’ın, kapitalist toplumun genel hareket yasaları çözümlemesindeki anahtar kavramdır. Kapitalist rekabet, bir düzlemde, bir sermaye piyasası tarafından birbirine bağlanan ve siyasal düzeyde devlet tarafından bütünleştirilen büyük şirketlerdeki sermayenin temerküzüne ve merkezileşmesine yol açmaktadır. Bu rekabet, bir başka düzlemde, nüfusun giderek artan bir kısmını ücretli emek sınıfının içine çekmekte, onları büyük fabrikalarda ve kent merkezlerinde yoğunlaştırmakta ve içlerinde, onları sermayeye muhalefet eden siyasal

Issues, C. 6, No. 1, Mart 1972, s. 91-111 (bu Kitabın 3. Bölümü olarak yeniden basılmıştır).

¹⁴ Karl Marx, *Capital*, 3 Cilt. (New York: International Publishers, 1967), C. I, s. 614.

bir güç haline getiren bir grup dayanışması geliştirmektedir. Rekabetçi bir ücretli emek sistemine dayanan kapitalizm, bu yolla kendi içinde, rekabet ile piyasa sistemine karşıt olan ve Marx'ın görüşüne göre kapitalizmin ötesindeki yeni bir toplumun embriyosu görevini gören toplumsal örgütlenme biçimleri yaratmaktadır.

Ancak sınıf bilincine doğru oluşan eğilim, işçiler arasındaki rekabette diyalektik biçimde işleyen uzun bir süreçtir. Bir taraftan, sermayenin sürekli genişlemesi ve piyasanın yayılması, işçilerin kendi aralarındaki rekabeti yok etmeye çabalamalarına neden olur ve ücretli işçileri giderek daha büyük gruplaşmalar içinde birleştirir, diğer taraftan bu durum, işçileri antagonistik gruplara bölen ve işçilerin birleşmelerine ilişkin saklı potansiyeli gerçekleştirmelerini engelleyen yeni rekabet öğeleri ortaya çıkarır.

Marx, kapitalizmin gelişiminde, işçiler arasında sürekli olarak rekabet yaratan ve kapitalizmin kendisini daha büyük bir ölçekte yeniden üretmesini ve en kötü krizlerinde bile varlığını sürdürmesini olanaklı kılan iki büyük gücü tanımladı (devlet ve şirketin ideolojik üstyapısına ek olarak). İlk olarak teknolojik değişim emeğin yerine makineyi ikâme etmektedir: İşçinin fabrika dışına ve piyasanın içine atılması ya da atılma konusunda tehdit edilmesi, emek örgütlenmesinin kengenlenmesini bozar ve işçileri birbirleriyle işbirliği yapmak yerine, rekabet eden bireylere ya da küçük gruplara indirger. İkinci olarak kapitalizm, -Marx'ın, potansiyel artık nüfus dediği- kapitalizm öncesi [biçimlerdeki ilişki, -ç.n.] alanlarını sürekli olarak parçalar, böylece de emek piyasasında rekabet etmek üzere, sınıf bilincine sahip olmayan işçilerden oluşan canlı bir arz oluşturur.

Bu iki dinamik güç, işçi sınıfının hak taleplerini denetim altında tutan katmanlaşmış bir emek gücü yaratmaktadır. Proletaryanın üstünde, onu bölünmüş halde tutarak düzenlemek ve direncinin üstesinden gelmek için geniş bir yöneticiler, teknisyenler ve bürokratlar sınıfı durmaktadır. En altta teknolojik değişimle ve yeni hinterlandların açılmasıyla sürekli olarak beslenen, kendi pozisyonunun altını oyan ve sınıf bilincine doğru gelişimi engelleyen bir işsizler, yeterli düzeyde

çalıştırılmayanlar ve düşük ücretliler havuzu bulunmaktadır. Bu rezerv ordu, emek aristokrasisini, çalışmayı sürdürmeye ve üstün pozisyondan düşme korkusuna karşı kapitalist sisteme sâdik kalmaya sürüklemektedir. Eşyanın doğası gereği bu farklı tabakalar, genellikle bir ülkedeki farklı bölgelerden, farklı ırksal ya da etnik gruplardan ve farklı yaş ya da cinsiyet kesimlerinden gelmektedir. Dolayısıyla işçiler arasındaki rekabetçi ayrışmalar, genellikle, çalışanların sınıf bilincini daha da güçleştiren ırk, inanç, renk, yaş, cinsiyet ve ulusal köken hatlarını yansıtmaktadır.

Kapitalizmin şimdi içine girmiş bulunduğumuz dünya piyasası aşamasının önemi, emeği hem bir araya getiren, hem de bölen bu rekabetçi sürecin, şimdilerde uluslararası bir boyuta taşınmış olmasıdır. Dünya ticaretinin büyümesi, farklı ülkelere ait emeği daha yakın ilişki içine ve rekabete sokmaktadır; çokuluslu şirket sistemi aracılığıyla üretimin uluslararasılaşması, sermaye cephesinden bu olguya bir tepkidir. Örneğin Amerikan firmaları, Avrupa'nın toparlanmasının ve Üçüncü Dünyada emek fazlası olan ekonomilerin gelişiminin belirli şeyleri, yurt dışında Birleşik Devletler'de olduğundan daha ucuza üretmeyi olanaklı kıldığını gördüler ve ayrıca yeni ortaya çıkmakta olan Amerikalı olmayan kapitalistlerden gelen rekabet baskısı, bu Amerikan firmalarını kendi pozisyonlarını korumak ve büyümeyi sürdürmek amacıyla yurt dışında yatırım yapmaya ya da lisans vermeye ve yönetim sözleşmesi yapmaya zorladı. Daha genel olarak, aslında birleşik bir dünya emek piyasasının ortaya çıkması demek olan birleşik bir dünya mal piyasasının ortaya çıkışı, rekabet alanını ve ona eşlik eden merkezileşme ve temerküz eğilimlerini, ulusaldan uluslararası alana doğru değiştirdi. Ancak sermayenin, ulusal niteliğinden sıyrılmasına ve ulus devletin dar sınırlarından kaçmasına neden olan bu kâr arayışı, aynı zamanda emek üzerinde de rekabetçi baskıyı yoğunlaştırdı ve emeğin geleneksel örgütlenmesi ile stratejisinin altını oydu. Bunun emek örgütlenmesinin gelişiminde yeni bir aşamayı getirmeye mahkûm olduğunu ve eğer günümüzün çıkmazını ve içinde bulunduğumuz gelişim yolunu anlamak istiyorsak, sorunun köklerini araştırmamız gereken yerin tam da burası olduğunu iddia ediyorum.

Kısacası mevcut gelişmelere, Orta Çağların yerel kasabalarından ve geçiş döneminin kuşatılmış küçük bölgelerinden, ulusal piyasaya ve şimdi dünya piyasasına doğru, ücretli emeğe dayalı mal üretiminin uzun dönemli yaygınlaşması yönünden bakmak zorundayız. Bu çerçevede meydana gelen sermayenin temerküzü ve merkezileşmesi süreci, hem modern teşebbüsün atölyeden fabrikaya; fabrikadan ulusal şirkete; ulusal şirketten çok bölümlü şirkete ve şimdi çok bölümlü şirketten çokuluslu şirkete doğru istikrarlı büyümesine ve gelişimine, hem de finansal sistemin, yerel düzeyden ulusal düzeye ve şimdi ulusal düzeyden uluslararası alana buna paralel biçimde yayılmasına yol açtı. Bu büyüme, eşzamanlı olarak, yeni rekabet kaynakları açılmasına ve yeni çelişkilerin doğmasına cevap olarak emek örgütlenmesinin sürekli yayılışına yol açtı. Bu yayılma, kısmen sendikacılık hareketinin giderek daha geniş bir temele yayılması aracılığıyla ve kısmen de farklı sanayi dallarındaki işçilerin çalışma günü, sağlık, eğitim, sosyal güvenlik, işsizlik vb. konular üzerinde siyasal düzeyde yaptıkları mücadeledeki ortak eylemleri aracılığıyla meydana geldi. İşçi örgütleri şimdiye kadar neredeyse tümüyle, emeği, rekabetçi emek sürecinde meydana gelen belirli kararsızlıklardan korumak için medenî haklar ve ulusal yasalar elde etmek amacıyla gerçekleşen bir mücadele aracılığıyla ulusal sınırlar içinde oluşmuştu. Şimdi refah devletinin belirli içsel çelişkileriyle birleşen sermayenin uluslararasılaşması, emek örgütlenmesinin kurumsallaşmış yapısını kritik bir bağlantı noktasına getirmiş bulunmaktadır ve şimdi eğilmemiz gereken sorun budur.

Emeğin siyasal rolü

Marksist bakış açısından Keynes'in çözümlemesinin temel teorik yetersizliği, üretim koşullarına ve emeğin siyasal rolüne dikkat etmemiş olmasıdır. Keynes piyasa sistemini, dikkate değer bir aşağılamayla birlikte açgözlülük ve bencillığe dayalı bir sistem olarak gördü ve devlet planlaması ile geniş yarı kamusal faaliyetleri birleştiren gevşek bir çerçevede işleyen, toplum merkezli bir seçkinler grubu tarafından idare edilen kâr güdüsünün ötesindeki bir topluma doğru gitmek

istedi. Keynes bizi daha yüksek toplum biçimlerine ne kapitalistlerin ne de “yontulmamış proletaryanın” götürebileceğine ya da götüreceğine inanmadı, ama sermaye ve emeğin tersine müdahalelerine rağmen sermaye birikimi ve teknolojik gelişme süreçlerinin bu amacı doğal yollarla gerçekleştirecekleri hissine kapıldı. Bu yüzden, Keynes ne siyasal ne de ekonomik yazılarında, kapitalist gelişmenin itici gücü olarak sınıf mücadelesine dikkat etmedi.

İronik biçimde bu sınırlı bakış açısı, bir anlamda onun dehasıydı da, çünkü savaş sonrası dönem boyunca sınıf mücadelesi konusu oldukça bastırılmış ve emek, bir sistem olarak kapitalizme yönelik ciddi bir tehdit oluşturmak yerine kapitalist sistemle işbirliği yapıyordu. Bu durum, kapitalizmin bu kadar hızlı büyümesinin ve Keynes’in para ve maliye politikaları teorisinin işleyebilmesinin nedenlerinden biriydi.

Genel Teori’de Keynes, tartışmanın odağını emek piyasasından, sermaye piyasasına kaydırdı. Klasik ekonomistler işsizlik ve durgunluğu, aşırı yüksek düzeydeki ücretlerin sonucu olarak görüyorlardı (Marksist terimlerle söylenirse, aşırı düşük düzeydeki bir artı değer oranı). Keynes bunun yerine mevcut ücret düzeyinde, esnek bir emek arzı olduğunu varsaydı ve sistemin çöküşünü tasarruf sahipleri ile yatırımcılar arasındaki çelişkide, yani rantçı sınıf ile girişimci/yönetici sınıf arasındaki çelişkide aradı. Keynes’in bu ikilemden çıkış yolu tercihi, rantıye sınıfının zararına olmak üzere, devlet ve kamu tüketiminin genişlemesi gibi görünüyordu, ancak kapitalistler tarafından tercih edilen alternatif, özel yatırımların ve özel tüketimin desteklenmesi yoluyla özel zenginliğin büyümesini geliştirmek amacıyla devletin büyümesiydi. Sonunda ağır basan yol bu ikincisi oldu.

Büyük Buhran ve Savaş’ın yarattığı özel koşullar nedeniyle emek piyasasının işleyişini yeniden düzenleyen bu ikinci strateji olanaklıydı. Marksist teoride, kapitalist genişlemenin bağlı olduğu ücretli emek sisteminin işleyişi, öncelikli olarak yedek ordunun kurumları tarafından sürdürülmektedir.

Yedek sanayi ordusu, durgunluk ve ortalama refah dönemleri boyunca aktif emek ordusuna yük oluşturur; aşırı üretim ve ani kriz dönemleri boyunca aktif emek ordusunun taleplerini kont-

rol altında tutar. Bu yüzden görece artık nüfus, emeğin arz ve talep yasasının üzerinde çalıştığı mildir. Görece artık nüfus, emeğin arz ve talep yasasının alanını, sömürü etkinliği ve sermayenin hâkimiyetine kesinlikle uygun olan alanlar içinde sınırlar.¹⁵

Bu anlamda, Otuzlu yılların büyük ölçekli işsizliğinin uzun dönemi, emeği savaş sonrası dönemde yeniden çalışmaya hazır, istekli ve hevesli hale getiren disipline edici bir eylem hizmeti gördü. Ama aynı şekilde siyasal düzeyde de eylem gerekliydi.

Dolayısıyla emekçiler daha çok çalıştıkça, başkaları için daha çok zenginlik ürettikçe ve emeklerinin üretici gücü arttıkça, –bunun nasıl olup da aynı ölçüye geldiğinin gizemini öğrenir öğrenmez–, sermayenin kendiliğinden genişlemesinin bir aracı olarak, aynı ölçü içindeki kendi işlevleri kendileri için giderek daha tehlikeli hale gelmektedir; kendi aralarındaki rekabet yoğunluğunun derecesinin tümüyle görece artık nüfusa bağlı olduğunu keşfeder keşfetmez, kendi sınıfları üzerinde kapitalist üretime ilişkin bu doğal yasanın yıkıcı etkilerini yok etmek ya da zayıflatmak amacıyla sendikalar vb. örgütler aracılığıyla çalışanlar ve işsizler arasında düzenli bir işbirliği örgütlemeye çalışır çalışmaz, sermaye ve parazitleri, siyasal ekonomi, derhal, “sonsuz” ve tâbiri caizse “kutsal” arz ve talep yasasının ihlal edildiğinden dolayı feryat etmeye başlar. Çalışanlar ile işsizlerin her birleşimi bu yasadaki “ahenkli” eylemleri rahatsız eder. Ancak diğer taraftan, (örneğin sömürgelerde) tersi koşullar, yedek bir sanayi ordusunun yaratılmasını ve bununla birlikte çalışan sınıfın kapitalist sınıfa mutlak bağımlılığını engeller engellemez, sermaye, bu “kutsal” arz ve talep yasasına karşı, Sancho Panza* basmakalıp sözüyle ayaklanır ve zorlayıcı araçlar ile Devlet müdahalesi kullanarak emeğin uygunsuz eylemini kontrol altına almaya çalışır.¹⁶

New Deal, Dünya Savaşı ve Soğuk Savaş, Birleşik Devletler’de emek hareketinin radikal öğelerinden ayıklanmasını ve

¹⁵ A.g.e., s. 639.

* Sancho Panza, Servantes’in ünlü eseri Don Kişot’ta başkahraman Don Kişot’un birlikte romanın ana karakterlerindendir. Seyis Sancho şaşkın, kurnaz, uyuşuktur; yeme-içme konusunda üstüne yoktur. Bu özelliklerinden dolayı başkahramanı sürekli olarak sıkıntıya sokar ve bundan pişmanlık duyar.

¹⁶ A.g.e., s. 640.

refah devleti çerçevesinde kolektif bir pazarlık sistemi yaratılmasını olanaklı kıldı. Bu sistem, özel servete ilişkin temel kapitalist kurumları ve ücretli emeği büyük oranda dokunulmamış durumda bıraktı ve emeğin itirazını, fabrikanın hem içinde, hem de dışında yönetimin ya da sermayenin ayrıcalıklarını tehdit etmeksizin emeğin daha avantajlı bir fiyattan satılmasına odaklanmış ve dar biçimde tanımlanmış olan sendikacılığın içine kanalize etti. Sendikalar ufuklarını kendi üyelerinin çıkarlarıyla sınırladılar ve emeğin tümünü sınıfsal bir bakış açısıyla birleştirmek yerine, işçi sınıfı içinde en iyi maaşla çalışan sınıf aristokrasisi ile yedek ordu arasındaki yarılmaları sürdürdüler. Dolayısıyla da arz ve talep yasası, sendikaların büyümesi ile beraber değişim geçirse bile, uygun biçimde kuşatılmış sınırlar içindeki işleyişine devam etti. Hareketin Avrupa'daki tarihi ise içerik bakımından farklı olsa da benzerlikle sonuçlandı, yani radikal yaklaşımların bertaraf edilmesi ve sermayenin ekonomik büyüme için ve kapitalizmin "Yeni Sınırı"nda varolmak için zorla kabul ettirdiği şartlara itaat çerçevesindeki bir emek hareketi yaratıldı.

Sistemi çalıştıran temel faktörlerden biri, az gelişmiş ülkelerde ve ayrıca gelişmiş ülkelerin geri kalmış bölgelerinde merdiven altı işlerde çalışmak üzere sürekli akıp duran bir artık-nüfus oluşturan çöküntüye uğramış bir nüfus fazlasının varlığıydı. Birleşik Devletler'de güneyin ortakçılığa dayalı tarımının yerini, modern kapitalist yöntemlerin alması, tıpkı Puerto Rico'nun "gelişimi"nin, Birleşik Devletler'in doğusuna doğru büyük ölçekli göçe yol açması gibi, kuzeyli kentlere bir siyah emeği akışını yarattı. Benzer şekilde Avrupa'da tarımın modernleşmesi ve yabancı ülkelere emek ithali, kapitalist genişleme için gerekli emek arzını yaratmada önemli bir rol oynadı. Ek olarak, gelişmiş ülkeler, azgelişmiş ülkelerde bir emek fazlasına sahip olan ekonomilerin yaratılmasıyla olanaklı kılınan ucuz hammadde fiyatlarından da yararlandılar.

Böylece, yirmi beş yıllık bu dönem boyunca emek, refah-tan ve büyümeden yararlanabildi, çünkü sürekli olarak yükselen yaşam standartlarını elde etmek için daha çok çalışmaya yoğunlaştı ve sistemi siyasal olarak tehdit etmekten kaçındı.

Ellili ve Altmışlı yıllar boyunca genelde mevcut proletaryadan önemli bir ayaklanma ve itiraz nedeni gelmedi, ama potansiyel artık nüfus içindeki eski konumlarından gelerek ücretli emek gücüyle bütünleşen yeni tabakadan itiraz geldi. Bu gruplar kapitalist üretim koşulları konusunda oldukça eleştireldiler, çünkü bunlar kendilerini eski sistemin çöküşü ile yeni sistemin yerine getirilmemiş beklentileri arasında sıkışmış buldular. Bunlar kapitalist iş ilişkisinin zorlayıcı doğasının farkındaydılar, çünkü geleneksel çalışan sınıfın aksine “dezavantajlı” durumdaydılar, yani kapitalist yabancılaşmış iş değerlerini henüz içselleştirmemişlerdi. Bunlar ayrıca kendi konumlarının eşitsizliği ve mağduru oldukları ayrımcılıklar konusunda fazlasıyla keskindiler.

Bu tabakanın tepkilerine böylesine büyük güç veren bu etmenler, aynı zamanda bunların kapitalizme tehdit alanını da sınırladı. Bunlar üretimin dışında ve ayrıcalıklı tabakayla kavgalı olduklarından, kapitalist sistemi gerçekten dönüştürme konusunda oldukça güçsüzdüler. Bunların programları çoğunlukla geçmişe bakan, daha eski toplumsal üretim biçimlerine bir dönüşü anımsatan ve/veya anarşizan biçimde radikal, onları baskılayan sistemi kendi iyilikleri yönünde güçlendirmek yerine, bu sistemi yakmayı, yıkmayı ve sabote etmeyi amaçlama eğilimindeydi. Bunlar bir ikilemin içine sıkışmışlardı. Bir taraftan kapitalizme düşmandılar, ama öte taraftan onun içine girmeyi ve onun sağladığı yararlar ile ayrıcalıklardan pay almayı da istiyorlardı. Bu ikilem, bu gruptakilerin bölünme eğilimine girmesiyle sonuçlandı, çünkü bunlardan bazıları aşırı derecede düzensiz olan istihdam yoluyla, yedek ordunun hiç gelişmeyen, ortalama yaşam koşullarının bir hayli altındaki ve yoksulluk alanında bulunan en aşağı tortu bölümüne düşerken ve böylece kapitalist ekonominin gecekondularında, yoksul mahallelerinde ve kırsal içbölgelerinde inanılmaz derecede heba edilmiş insan varlıkları havuzu oluştururken, başka bölümleri emek gücüne katılıp sistemin parçası haline geldiler.

Bu yüzden kapitalizmin bir kutupta zenginliği, diğer kutupta sefaleti biriktiren eşitsiz gelişimi, siyasal bakış açısından bakıldığında kapitalizmin potansiyel muhalefeti çatışan

gruplara bölüyor olması nedeniyle istikrar sağlayıcı bir güçtü. Bu durumda soru şudur: Bu durum daha ne kadar devam edebilir? Gelecek bölümde, kapitalist genişlemenin bir aşamasını sona ulaştırmakta olduğuna ve bizi, sermaye ile emek arasındaki sınıfsal çatışmanın, ekonomi ve politikanın hem ulusal hem de uluslararası düzeyinde önemli bir güç haline geleceği bir döneme sürükleyeceğine inandığım, emek aristokrasisi üzerindeki baskıları inceleyeceğim.

Yeni bir sınıf çatışmasının tohumları

“Amerikan Meydan Okuması” ve “Yeni Sınır”ın başarısının, büyük buhran ve Dünya Savaşı’ndan kaynaklanan bir dizi özel başlangıç koşuluna dayandığını ileri sürmüş bulunmaktayız. Bunlar emeğin direncini aşırdı, radikal kanadını yok etti ve örgütlü emeği, büyüme ve uluslararası yayılmacılığı geliştirmeyi amaçlayan güçlü devlet eylemine dayalı bir stratejinin istekli bir katılımcısı haline getirdi. Ancak bu planın başarısının tam da kendisi, bu başlangıç koşullarının altını oyma ve bizi, krizlerin ve yeniden temel stratejilere yönelmenin izlerini taşıyan bir aşamaya doğru sürükleme eğilimindedir.

Her şeyden önce “Yeni Sınır,” taahhüt ettiğinden daha az tatminkâr olmaya doğru dönüşürken, Otuzlu ve Kırklı yılların anıları, bu refah döneminde solgunlaşmıştır. Ulusal gelirin büyümesi, daha önceki onyıllarda bastırılmış gereksinimlerinin bazılarının karşılanmasını sağladı ve piyasa sisteminin karşılayamayacağı yeni ihtiyaçlar yarattı. Dayanıklı tüketim malları devrimi, ailelerin çoğunun bir araba, bir televizyon seti ve bir buzdolabı edinmelerini sağladı, ama aynı zamanda aşırı kalabalıklaşma, kirlilik ve bir enerji krizi sonucunu da doğurdu. İşçi sınıfının heveslendiği orta sınıf yaşam standardının büyük oranda ve sadece çok az kişi üzerine kurulu olduğu anlaşıldı. Herkesin bir arabaya sahip olmasının sonucu, aşırı kalabalık kentlerden kırsal bölgelere kaçmak değil, ama kırsal bölgelerin de kalabalıklaşması oldu. Benzer biçimde herkesin daha yüksek bir eğitime ulaşma olanağına sahip olması, eğitimin seçkin niteliklerini ve ayrıcalıklarının yok edilmesine yol açtı ve artık bir üniversite diploması hiyerarşinin tepesine gi-

dış bileti anlamını kaybetti ve en alt düzeydeki daha iyi bir iş anlamını kazandı. Dolayısıyla iş sürecindeki yabancılaşma ve sömürü, sürekli varolan bir gerçeklik olmaya devam ederken, kapitalist tüketimin taahhütlerinin çoğu yanıltıcı olma eğilimindedir. Dolayısıyla iş tatminsizliği ve çalışmaya yönelik düşük güdülenme, son yirmi beş yıl boyunca sürekli olarak artmış ve iş döngüsünde çok sayıda tartışmaya ve endişeye neden olan verimlilik kriziyle sonuçlanmıştır.

İkinci olarak, potansiyel artık nüfus sürekli olarak kurumuş bulunmakta, böylece de ucuz ulusal emek havuzlarını tüketmekte ve işgücü üzerindeki rekabetçi baskıları azaltmaktadır. Üstelik ücretli olmayan sektörden, giderek daha fazla insanın ücretli emek gücünün içine girmesiyle, bunların ayrımcılık, yabancılaşma ve sömürüye karşı mücadelelerinin yörüngesi dışarıdan içeriye doğru kaymaktadır; böylece de emek hareketinin içine, protesto ve militanlığın yeni boyutları aşılanmaktadır. Aynı zamanda, ücretli emek gücüyle bütünleşmemiş kişilerin refaha ve diğer destek programlarına yönelik talepleri, [nüfus] fazlanın kökünü kurutmakta ve ücretlerin yükselişini sınırlamaktadır.

Bu iki eğilim, son yirmi beş yıldan beridir sendikacılık hareketine hâkim olan toplu sözleşme stratejisini ciddi biçimde tehdit etmiş bulunmaktadır. Sendikalar, kapitalist genişlemenin sınırları içinde, sadece artan verimliliğe eşlik ettikleri ölçüde ya da emek gücünün daha düşük ücretli tabakalarının ücretlerinde yükselme sağlayabilirler. Ancak emek piyasasının kapitalist genişlemeye eşlik eden sıkıştırılması, işçi sınıfının, hem ücretler hem de iş yükünden kurtulmasını içeren hak taleplerini artırmakta; aynı zamanda yükün dezavantajlı gruplar üzerine bindirilmesi olasılığını azaltmaktadır. Bundan dolayıdır ki ücret talepleri, enflasyonla ve emek örgütündeki bir krizle sonuçlanmaktadır. (Örneğin yakın zamanda *Business Week Dergisi*'nde yayınlanan bir makale, sendikacılık hareketindeki üç kriz üzerine odaklandı: Ücret taleplerinin enflasyonist sonuçlarına ilişkin olarak tüketiciler yönünden tatminsizlik; sözleşmesi yapılan iş yoğunluğunun sözleşmelerle azaltmasında sendikaların becerileri nedeniyle işadamları yönünden tatminsizlik ve sendika liderliğinin işçilerin

gereksinimlerine karşı sorumlulukları konusunda işçiler yönünden tatminsizlik.¹⁷⁾

Sermaye genişlemesiyle birlikte, gelişmiş kapitalist dünyadaki emek piyasasında meydana gelen bu eğilimler (Marksist olmayan ekonomistler tarafından Phillips Eğrisi'nde bir kayma olarak adlandırılmaktadır) ücret ve fiyat kontrollerinin yaygın biçimde uygulanmasına yol açmış bulunmaktadır ve böylece toplu sözleşme çağının fiilen sonuna gelindiğini ya da en azından sonun başlangıcına gelindiğine işaret etmektedir. Sendikalar artık ufuklarını, üyeleri ile işverenleri arasındaki mücadeleyle sınırlayamazlar, ama ulusal gelirden ücretlerin payı konusunda ulusal düzeyde siyasal olarak pazarlık yapmak zorundadırlar. Marksist terimlerle, sendikal bilinçliliğin maddî koşulları gelişmiş kapitalizmde bir sona yaklaşmaktadır, çünkü sendikalar artık kendilerini ücretlerle sınırlayamazlar, ama bir sınıf olgusu olan toplam artık değer oranı sorunuyla doğrudan ilgilenmek zorundadırlar. Gelişmenin bu aşamasında, sendikalar, yakın zamanda, kapitalist bir çerçeve içinde artık değer oranı hakkında yapılabilecek çok az şeyleri olduğunu öğrenmişlerdir, çünkü ücret payındaki artışlar yatırımları kısar ve işsizlik ile büyümede bir gevşemeye sonuçlanır. İşçi sınıfının yatırım sürecinin kontrolünü ele geçirdiği sosyalist bir alternatif, üretimin örgütlenmesinde, büyümenin desteklenmesinde ve toplumsal emek potansiyelinin geliştirilmesinde yeni olanakların önünü açabilirdi. Bu radikal kopuşun gerçekleştirilememesi nedeniyle, işçi sınıfı sermaye birikimi konusunda bağımlı olduğu ve kâr ile sermaye birikimi biçiminde teşvikler sağlamak zorunda olduğu –yani daha çok çalışmak zorunda olduğu– sermaye sınıfının bir tutsağı olarak kalacaktır.

Dolayısıyla emek örgütleri ufuklarını sanayi düzeyinden, ulusal düzeye kaydırmak zorundadırlar, yani bu örgütler ekonomik eylemden siyasal eyleme kaymak zorundadırlar. Aynı zamanda, dünya piyasasının büyümesi ve sermayenin uluslararasılaşması, emek örgütlerinin ufuklarını dünya düzeyine kaydırmak zorunda olduklarını ifade etmektedir. Emek ör-

¹⁷ "Trouble Plagues the House of Labor," *Business Week*, 28 Ekim 1972, s. 66-76.

gütleri, kapitalist sisteme meydan okumayacak olduklarında, seçeneklerinin gayet sınırlı kaldığını yeniden ve yeniden keşfetmektedirler. Örneğin bu örgütler, korumacı bir politika benimseyecek olurlarsa, ithalattan gelen rekabeti düşürebilmektedirler, ancak eğer kapitalistler dışarıya yatırım yaparak emek örgütlerinin ulusal taleplerinden kaçabiliyorlarsa, emek örgütleri, yüksek düzeyde bir ulusal yatırımı güvenceye alamamaktadırlar. Emek örgütleri sermaye kaçışını kontrol etmeye çalışırlarsa, o zaman da çokuluslu şirketlerin büyüklüğünü ve karmaşıklığını; uluslararası finansal piyasanın kapitalistlere çok sayıda kaçma subabı sağladığını; eğer bütün sistemi devirmezlerse sadece kısmî bir kontrol sağlayabildiklerini keşfetmektedirler.

Bir başka strateji, belli sanayi dallarında rekabeti hafifletebilen, ancak halen kısmen iki nedenle sınırlanmış olan uluslararası sendikacılıktır. Bu nedenlerden birincisi gelişmiş ülkelerde, işçileri azaltılmış istihdam pahasına daha yüksek ücretler elde etmeleri için örgütlemek, bazı grupların desteğini elde etse de, küçük yerel emek aristokrasisi ile geniş yedek ordu arasındaki uçurumu derinleştirir ve hunharca bastırılması zorunlu olan geçici siyasal koşullar yaratır. İkinci olarak uluslararası sendikacılık, sadece sanayi ücretleri ve çalışma koşulları konusunda mücadele verebilir. Ancak emeğin tarihsel kazanımlarının büyük bir kısmı siyasal düzeyde elde edilmiştir ve sağlık, eğitim, refah, sosyal güvenlik vb. alanlarındaki ulusal toplumsal altyapının içinde vücut bulmuştur. Rekabeti ortadan kaldırmak için bu altyapının eşitlenmesi, basit bir sendikalist stratejinin sağlayabileceğinden çok daha fazla siyasal birleşme içerir.

Delaysıyla her iki –iç yedek ordu ve dış yedek ordu– konusunda da emek, eski kurumlarının ve politikalarının artık çalışmadığı nesnel bir kriz içindedir ve bununla aynı kapıya çıkan şey, kapitalizmin de nesnel bir kriz içinde olduğudur. Bu tarihsel bağlamda, uluslararası ekonomiye ve uluslararası politikaya ilişkin radikal görüşün bundan ibaret olduğuna inanıyorum.

Gelecek yirmi beş yıl

Marksist çerçevede iş [çalışma, emek süreci, -ç.n.], siyasal bir ilişkidir. İşçilerin ücret karşılığında emeklerini sattıkları yer olan piyasada iş, sadece ekonomik bir olgu gibi görünmektedir, ama bu bir yanılsamadır. İşçilerin sattığı şey emek değil, ama emek gücüdür, yani işçilerin yaşam etkinliğidir. Bu emek gücünün nasıl kullanılacağı, süresi ve yoğunluğu rekabet tarafından değil, ama mücadeleyle ve zorla belirlenmiştir. Bundan dolayıdır ki ticarî teşebbüsün içinde, işlevi kısmen işi koordine etmek ve kısmen de işçilerin uzlaşmaz toplumsal üretim ilişkilerinden kaynaklanan dirençlerinin üstesinden gelmek olan siyasal bir üstyapı yükselmektedir. Benzer şekilde iş konusundaki mücadele, son yargıdaki işlevi iş ilişkisinin temel yapısal öğelerinin -sermaye ve emeğin- yeniden üretimini güvenceye almak olan kapitalist devlete yol açmaktadır. Bu nedenle piyasa sisteminin yükselişi ve yayılışı, kapitalizmin dayandığı rekabet yoluyla bölünmüş bir ücretli emek gücünün yaratılması ve sürdürülmesi için yürütülen siyasal mücadeleye yakından bağlıdır.

Siyaset -iktidarı elde etmek, korumak ve kullanmak-, esas itibarıyla müttefiklerinizi birleştirme ve düşmanlarınızı bölme sorunudur. Marx'ın kapitalist birikimin genel yasasına ilişkin çözümlemesi, kapitalizm ilerledikçe çatışan iki temel taraftaki temerküz ve gelişen sınıf bilincine yönelik eğilimleri ortaya çıkarma girişimidir.

Kapitalizmin kendine has özelliği, iktidarı ele geçirmiş olması ve bu iktidarı doğası gereği sınırlı derecedeki sınıf bilinciyle belirli bir anlamda sürdürmesidir. Kapitalizm, bir rekabet yapısı içinde ve bencil çıkarların sürdürülmesiyle işleyen, katılımcılarının karşılıklı kayıtsızlığına dayanan bir sistemdir. Ekonomistlerin terimleriyle kapitalizm, özel kâr azamileştirmesine dayalı olan ve piyasanın görünmez eli tarafından, yani değer yasası tarafından birleştirilen oldukça merkezsizleşmiş bir sistemdir. Bu sistemin onu daha önceki bütün üretim tarzlarından farklılaştıran büyük gücü, kapitalistler arasındaki rekabet, sermaye ile emek güçleri arasındaki rekabet, teknolojiye sürekli bir devrim ve maddî üretimdeki

çıgır açıcı genişlemedir. Ancak bu rekabetçi piyasa bağlantı noktası aynı zamanda kapitalizmin ana sınırıdır, çünkü bütüncül bir toplum görüntüsünün gelişimi, bizatihi yaratmış olduğu ve karşılıklı bağımlılığı giderek artan toplumsal işbölümüne orantılı biçimde yine kendisi tarafından engellenmektedir. Kapitalist devlet belirli bir tür bütüncül görünüm sağlamaya çalışmaktadır, ancak bu görünüm, kapitalist toplumda sermaye ile emek arasındaki ve kapitalistlerin kendileri arasındaki bölünmeler tarafından keskin şekilde sınırlandırılmaktadır. Kapitalizm ilerledikçe çelişki yoğunlaşır. Ekonomistlerin diliyle söyleyecek olursak “dışsallıklar”a ilişkin sorunlar ile piyasanın görünmez elinin yönetemediği sorunlar daha fazla arttıkça “toplumsallaştırma” ve “meşrulaştırma” daha önemli hale gelir. II. Dünya Savaşı’ndan beri yaratılan dünya piyasası, sorunları kritik bir noktaya getirmiş bulunmaktadır. Sermaye küresel boyutlara doğru genişlemiştir, ancak halen dar özel hesaplama dayalı bir bilinci sürdürmektedir. Geçmişte bu süreç üzerinde belirli bir düzen sürdürmüş olan Amerikan İmparatorluğu’nun yapısı çözülmektedir ve dünya ölçeğinde âdeta herkesin herkese karşı Hobbesçu tarzda yürüttüğü bir mücadele ortaya çıkmaktadır. Rekabet anarşisi kendisini gösterdikçe, kendimizi geçmişte sönümlenenlerden bile daha büyük olan çok sayıda krizle karşı karşıya bulmaktayız.

Emek de rekabet tarafından aşırı bölünmüş olmasına rağmen, bu rekabeti ortadan kaldırmak için sermayenin tersine, sermayeden çok daha fazla bütüncül bir dünya tarihsel bakış açısına ulaşmaya ve kapitalizmin yerine sosyalizmi koyuncaya kadar giderek daha yüksek düzeylerde sürekli olarak mücadele etmektedir. Ancak bu birleştirme, maddî güçlerin yüksek düzeydeki bir gelişimini, yani kapitalist üretimin kesintisiz genişlemesini gerektiren çok uzun vadeli bir süreçtir.

Rekabet bireyleri birbirinden ayırır; sadece burjuvaları değil, ama işçileri bir araya getirdiği gerçeğine rağmen onları burjuvalardan daha da fazla böler. Bu nedenle, bu bireylerin birleşmesinden uzun bir zaman önce, bu birleşme gerçeğini bir kenara koyacak olursak, birleşmenin amacı için –eğer sadece yerel düzeyde olmayacaksa– zorunlu araçlar olan büyük sanayi kentle-

ri ile ucuz ve hızlı iletişimin büyük sanayi tarafından öncelikle üretilme zorunluluğu vardır. Bundan dolayı içinde bulundukları tecrit durumunu gündelik olarak yeniden üreten ilişkiler içinde yaşayan tecrit edilmiş bireylerin tepesinde duran her örgütlü iktidar, ancak uzun süren mücadeleler sonucunda alt edilebilir. Bunun tersini istemek bu belirli zaman devresinde rekabetin var olmamasını istemekle ya da bireylerden asla kontrol edemedikleri kendi tecrit durumlarını yaratan ilişkileri kafalarından çıkıp atmalarını istemekle eşdeğerdir.¹⁸

Bu makalede, dünya piyasasının keskinleşen rekabet aracılığıyla, işçi hareketinin stratejisi ve yapısında bir değişimi zorlayacak olan kritik bir bağlam yaratmış olduğunu göstermeye çalışmış bulunmaktayız. Son yirmi beş yıl boyunca sermaye, önce ulus devleti güçlendirerek ve sonra ulus devletin iktidarlarını aşındırarak genişleyebilmiş ve uluslararasılaşabilmiştir. Gelecek yirmi beş yıl boyunca sermayenin gücünü aşındırmak için, emekten ve diğer gruplardan gelecek bir karşı cevabı bekleyebiliriz. Bu cevap siyasal bir biçim olacaktır, yani bu mücadele, kapitalizm ve merkezî bir konu olarak kapitalizmin sürekliliği etrafında yer alan devlet iktidarı üzerindeki bir mücadele olacaktır. Devletler bir karasal bölgeye ait olduklarından, bağlam uluslararası bile olsa, mücadelenin yeri büyük ölçüde ulusal ya da en azından bölgesel olacaktır. Bu mücadele, Birleşik Devletler’de muhtemelen belirli bir tür emek partisi oluşturma eğiliminde olacaktır. Avrupa’da Sosyal Demokrat ve Komünist partiler arasında muhtemelen daha yakın bir birlik ve bütünleşmeye yol açacaktır. Bu mücadele az gelişmiş ülkelerde, yeni proletarya ortaya çıktıkça siyasette emeğin artan bir rol sahibi olmasına neden olacaktır vs.

Bu makalenin kapsamı bu mücadelenin karmaşıklığını ve aşağıdaki iki uç arasında girebileceği çok sayıda yolun incelenmesine yetmeyecektir:

- 1 Gelişmiş ülkelerdeki yeni işçi sınıfının ayrıcalıklı bir bölümü, siyahları, Üçüncü Dünya vatandaşlarını, yabancısı işçileri, kadınları, yaşlıları vs. baskı altına al-

¹⁸ Karl Marx ve Friedrich Engels, *Selected Works* (Moscow: Progress Publishers, 1973), C. I, s. 63.

mak karşılığında daha yüksek kazançlar elde etmek amacıyla sermaye ile yeni bir emperyalist ittifaka katılmaktadır. Kişisel olarak dezavantajlı grupların büyük sayıları, güçleri ve onları frenlemenin gerektireceği olağanüstü vahşet nedeniyle bu uç ihtimalin mümkün olmadığını düşünüyorum.

- 2 Diğer uçta, emeğin farklı öğelerini kapitalizmden sosyalizme geçişe yol açacak biçimde birleştiren sosyalist bir bilinç tahayyül edebiliriz. Sosyalizm, toplulukların kendi çalışma süreçleri ve tüketimleri üzerinde kontrolü ele geçirmelerini ifade ettiğinden, bu sosyalizmin Keynes'in ileri sürdüğü gibi, fikirlerin, misafirperverliğin vb. özgür dolaşımına izin veren büyük miktarda uluslararası işbirliğini kapsasa bile, muhtemelen ulusal ya da bölgesel kendine yeterliliğe dayanmak zorunda kalacaktır.

Ortaya çıkması muhtemel ara ittifaklar dizisini sınıflamadan ve bunların kapitalizm ile sosyalizm; enternasyonalizm ile ulusalcılık arasındaki dengeye ilişkin dolayımalarını incelemekten önce, hem emek hem de emek dışı gruplar üzerinde çok sayıda araştırma yapılmasına gerek vardır. Bu makale, sadece gelecekte ortaya çıkmasını bekleyebileceğimiz sermaye-emek mücadelesinin yaşamsal rolüne işaret etmeye çalışmaktadır. Şuna dikkat çekerek bitirebiliriz, sonucu ne olursa olsun –ister uluslararası faşizm, ister sosyalizm, ister karma serbest teşebbüs olsun–, ülke içinde ve uluslararası düzeyde, son aşamasına gelen gelişmiş kapitalizmin zincirlerinden kurtulan muhteşem güçler, bizim çok sayıda çatışma ve mücadele için özellikle de Üçüncü Dünya'da hazır beklemektedir. Sosyal bilimci ve insan olarak temel sorunumuz, sadece ne olmakta olduğunu incelemek değildir, ama aynı zamanda ne yönde devam etmek istediğimize de karar vermektir. Bu yüzden de tarihi, Marx olmaksızın düşünmeye çalışmış olması nedeniyle cevapları her ne kadar ciddi biçimde sınırlanmış olsa da, doğru soruları soran Keynes üzerinde çok fazla zaman harcadım.

Radikal bir ekonomist olmak üzerine

Stephen Herbert Hymer'in (1934-1974)

kısa bir biyografisi

Yeni bir çağ için yeni bilgelik keşfetmek zorundayız. Ve bu arada eğer iyi bir şeyler yapacaksak bizi doğuranlara karşı alışılmışın dışında, meşakkatli, tehlikeli ve itaatsiz görünmeliyiz.

– Stephen Hymer'in otobiyografi denemesine ilişkin notlarından, 1973

Stephen Hymer karmaşık bir kişiydi. Arkadaşlık ettiği kişilere göre, Stephen Hymer, tanımış oldukları kişiler arasındaki en özgün ve en çok meydan okuyan düşünürlerden biriydi. Çoğu kişi, Hymer'in, kendi kuşağının Kanada doğumlu en iyi ekonomisti olduğuna inandılar. Hymer'in geniş kapsamlı akademik ilgisi ve siyasal konulara giderek artan dahli çalışmış olduğu çok sayıda projeyi zenginleştirdi ve renklendirdi. İnsanlar her zaman onun varlığını hissettiler. Hymer arkadaşlarına ve ailesine; çalışma arkadaşlarına ve mesai arkadaşlarına hem son derece güçlü biçimde ilgi gösterdi ve hem de kendisini onlara adadı.

Steve ayrıca sürekli olarak değişti. Steve'in eklektizmi erken yıllarda, M.I.T.'de* yüksek lisans yaptığı yıllar boyunca, ABD dış yatırımının arkasında yatan güçleri aydınlatmak için neoklasik paradigmayı alışılmışın dışında bir yöntemle uygulamaya başladığında kendini gösterdi. Ellilerin sonundaki bu dönemden ölümüne kadar çözümlemesi giderek daha çok ra-

* Massachusetts Teknoloji Enstitüsü.

dikalleşti. Zamanla inançlı bir Marksist haline geldi ve entelektüel çalışmasını, Marksist teorinin yayılmasına ve yeni bir toplumsal düzen için dünya çapındaki bir mücadeleye adadı.

Steve'i tanıyan bizler, Steve'in çalışmasının ve yaşamının nasıl geliştiğini anlamaya çalışmaktayız. Bu biyografiyi hazırlarken Steve ile çalışmış olan çok sayıda insanla konuştuk ve haberleştik. Bu biyografinin Steve'in çalışmalarının gelişimini ve O'nun, etrafındaki dünyayla ilişkisi hakkında bir şeyleri nakletmeye yardımcı olacağını umuyoruz.

Steve'in düşüncesindeki değişiklikler, sürekli ama düzensiz biçimde ortaya çıktı. Kendi doğası onu ileriye doğru sürükledi: Steve doyumsuz bir şekilde okudu ve "şeylerin temelini" araştırmak istedi; ekonomik ve toplumsal değişimin köklerini anlama açlığı içindeydi ve insanların yaşamlarını kontrol eden güçleri kavramalarına yardımcı olmak için mücadele etti. Ama Steve bir boşlukta değişmiyordu. Etrafındaki siyasal ve ekonomik gelişmeler Steve'in gelişimini güçlü biçimde etkiledi. Steve'in Kanada doğumlu olması, hiç kuşkusuz onun emperyalizm, bağımlılık ve ekonomik gelişmelere ilişkin kavramlarını etkilediğinden, kendisi de kapitalizmin çelişkilerine ilişkin sonraki değerlendirmelerinde Kanada'daki erken dönem değerlendirmelerini izledi. Steve'in çalışmaları ve yaşamı, 1960'lı yılların gelişmelerini de yansıttı; bu yıllarda ortaya çıkan hareketlere paralel olarak, onun farkındalığı, yanılsamalardan kurtulması ve siyasal aktivizmi de arttı. Steve her zaman hem akademide, hem de akademi dışında, çalışma gruplarında, ortak girişimlerde ve tartışma gruplarında başkalarıyla çalıştı; bu deneyimleri paylaştığı insanların, en azından onun daha çok resmi nitelikte olan eğitim ve akademik çalışmaları kadar onu etkilemiş olması muhtemeldir.

Stephen Hymer'in kısmen bir öncü olarak hatırlanması gerektiğini düşünüyoruz. Hymer, ABD çokuluslu şirketlerinin denizaşırı yayılmalarını araştıran ve yabancı yatırımın arkasındaki güçleri aydınlatan ilk kişiydi. Charles Kindleberger hariç, kuşkusuz Birleşik Devletler'de çok az sayıda kişi onun erken dönem çalışmalarına hakkettiği takdiri gösterdi ve Steve bazen, bir öncünün sıklıkla hissetmek zorunda olduğu kişisel hayal kırıklığını anlamış göründü.

Ancak Steve sonunda uluslararası bir ün kazandı ve uluslararası ölçekli olaylara dâhil oldu. Ampirik veri yığını sentezi yapabilme yeteneği onun muhteşem güçlü yönlerinden biri haline geldi. Kapitalist gelişme içinde, doğmakta olan ve önemli olan eğilimleri tanımlama konusunda bütünleşik ve neredeyse ileriye gören bir yetenek geliştirdi. Sonraki yıllarda giderek artan sayıda kişi Steve'in görüşlerini aramaya başladı, çünkü Steve, Marksist anlayışı muhteşem bir açıklık ve özgünlükle geliştirmeye ve uygulamaya başlıyordu.

Stephen 15 Kasım 1934'te Kanada'nın Montreal kentinde, Leo ve Bernice Hymer'in çocukları olarak dünyaya geldi. Annesinin muhasebeci olarak çalıştığı küçük elbise mağazasını işleten babası, Doğu Avrupa'dan gelen Yahudi bir göçmendi. Bu, aşağı orta sınıf çevresindeki Buhran'ın erken yılları, Steve'in sonraki entelektüel ve siyasal gelişimini açıkça etkiledi. Steve'in dünya görüşü, güçlü bir bireycilik anlayışıyla ve içinde bulunduğu topluluğun, zengin ve güçlüden korkma ve onu kıskanma duygusuyla renklendi. Otobiyografisine ilişkin notlarda Steve genç bir adam olarak duygularını şöyle yazdı:

Bizler, büyük şirketlerin ve yönetimin, İngilizler ve Fransızlar tarafından tekelleştirildiği bir topraktaki yabancılardık. Siyaset bizim kontrolümüz dışındaydı, ama yaşamımız üzerinde doğrudan bir etkiye sahipti. Bizler, yaşamları ekonomik etkinlik tarafından yönetilen; siyasal olaylara cevap olarak ülkeden ülkeye hareket eden dışarıdakilerdik. Bizler varlığımızı sürdürmek amacıyla, sürekli olarak iktidardaki, zevklerdeki ve toplumsal ilişkilerdeki değişikliklerden kaynaklanan yararları elde etmeye çalışarak toplumun çatlaklarında yaşadık. Bizler kendimizi her zaman içerde ne olmakta olduğunu anlamaya çalışan dışarıdakiler olarak hissettik ve bizler her zaman toplumsal bir güç olarak paranın önemini anladık.¹

Hem Steve'in, hem de küçük kardeşi Bennett'in ekonomi okumaya gitmeleri şaşırtıcı değildi. Steve, lisans yıllarını McGill Üniversitesi'nde geçirdi. Çalışmalarının başlangıç

¹ Bu alıntı Hymer'in 1973'te politik ekonomi üzerine denemelere ilişkin bir kitaba önsöz olmak üzere hazırlanmış otobiyografik bir denemedeki notlarından alınmıştır.

yıllarında, ekonomik güçlerin, onun zamanının büyük olayları olan Buhran, II. Dünya Savaşı ve Soğuk Savaş üzerindeki etkisi hakkında sorular sormaya başladı. Bundan sonra Steve ile McGill Üniversitesi'ndeki Kanadalı arkadaşları, tomurcuklanan milliyetçiliklerini geliştirmeye başlıyorlardı; Kanada'yı, bir sömürgeci daha fazlası, ama bir ulustan da daha azı olarak görüyorlardı. Steve notlarında, geçimini bir timsahın dişleri arasındaki yiyeceklerle sağlayan küçük bir kuşun öyküsünü anlatmaktadır. Kuş ihtiyaçtan dolayı, timsahlar hakkında uzmanlaşmaktadır. Bu yüzden, "Kanada'da gözlerimiz, sürekli olarak, bize hükmeden büyük metropoliten merkezlere doğru dışa dönüktü."²

Bu milliyetçilik her ne kadar Steve için önemli idiysen de, metropole yerleşmiş bulunan ve ekonomi mesleğinin merkezî olarak bilinen M.I.T.'deki ekonomi çalışmalarının peşinden gitmeyi seçti. McGill Üniversitesi'nden siyaset ve ekonomide birinci düzey onur derecesiyle mezun olduktan sonra, karısı Gilda Guttman'la birlikte Cambridge'e gitti. Steve ile Gilda iki çocuk sahibi oldular; David 1962'de ve Jonathan 1965'te doğdu.

1950'li yılların sonları boyunca Steve, Cambridge'in coşkusundan, "büyük neoklasik sentezi" şekillendirmekte olan ve Kenedy yönetimini etkilemeye hazırlanan Massachussetts'in ekonomistlerinden etkilendi. Ancak Steve, onların çerçevelerinin yetersizliğinden rahatsızdı. Steve geleneksel teorisinin tutarlılığından kuşku duyuyordu ve M.I.T. ekonomistlerinden olup sadece saf teori üzerinde düşünen ve yalnızca Demokrat Parti'nin politikalarını benimseyen kişilerle sorun yaşıyordu. Steve, ana akımdan daha çok, alışılmışın dışındaki tutumdan etkilendi. Örneğin, hem neoklasik teorisinin, ekonomik temerküz sorunu hakkındaki soruları cevaplama yeteneğinden yoksun olduğunu iddia eden M. A. Adelman'a karşı ve hem de ekonomik görüşü, siyasal görüşü ile sıkıca bütünleşmiş olan Milton Friedman'a karşı özel bir saygı duydu. Paul Samuelson da, yeni neoklasik sentezin önemli bir savunucusu olmasına rağmen, Steve'in ilgisini çekti; Samuelson düzenli aralıklarla onun Marx çalışmasını tekrarladı.

² A.g.e.

Giderek daha kuşkucu hale gelen Steve ile Ronald Findlay ve B.P.Pashigian da dahil olmak üzere başka bazı öğrenciler, geleneksel teoriyi eleştirmek ve M.I.T. müfredatından çıkarılan soruları incelemek üzere bir çalışma grubu oluşturdular. Örneğin Steve, çalışma ekonomisi ile ilgili okumalardan dolayı sınıf mücadelesi tarihi ile ilgilenir hale gelmişti ve sınıf mücadelesinin temelini anlayabilmek amacıyla Marx'ı ve özellikle de emek değer teorisini incelemenin gerekli olup olmadığını merak etmişti.

Ancak Kanada'daki yıllarında ilgi odağındaki meseleler en üst düzeyde önem taşıyan konular olarak kalmaya devam etti. "Büyük şirketler ve yönetimin" hâkimiyeti konusunda erken dönemdeki farkındalığı, ona sanayi örgütlenmesi alanını işaret etti. Bundan sonra Harry Johnson ve Jacob Viner gibi diğer Kanadalı ekonomistlerle birlikte ticarî ilişkilerle olan meşguliyeti, onu uluslararası ekonomi alanına sürükledi. Steve'e çokuluslu şirket ile bu şirketin dünyanın gelişimi üzerindeki etkisini çalışarak bu iki alanı bütünleştirebileceğini öneren kişi, Steve'in büyük bir saygı ve sevgi duyduğu Charles Kindleberger'di. Kindleberger, Steve'in "Ulusal Firmaların, Uluslararası Faaliyetleri: Doğrudan Yabancı Yatırımına İlişkin Bir Çalışma"³ başlıklı tezine danışmanlık yaptı.

Steve'in bu tezinde uyguladığı çerçeve, neoklasik teoriye nasıl meydan okumaya başladığını gösterir. Örneğin Steve, ulusal firmaların dış faaliyetlerine ya da doğrudan yabancı yatırımın rolüne ilişkin açıklama getirmeye kalkıştı. Ancak geleneksel teorinin sermaye hareketleri hakkında kendi varsayımları tarafından ortaya atılan belli bir sayıda soruya cevap veremediğini fark etti. Buna alternatif bir açıklama arayışında doğrudan yatırım ile portföy yatırımı arasında ayırım yaptı ve her birinin farklı hareketini ortaya çıkardı. Steve, sermayenin faiz oranlarına bir cevap olarak hareket ettiğine ilişkin ortodoks teorinin tersine, büyük, oligopolcü firmanın rakipleri karşısında avantaj elde etmek ve bu avantajları muhafaza etmek amacıyla sermaye yatırdığına dikkat çekti. Yüksek faiz oranlarına sahip ülkelere yerleşik firmalar, düşük faiz oranına

³ Stephen H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1976).

sahip ülkelerde uluslararası faaliyetlerde bulundular; böylece doğrudan yatırım, geleneksel teori tarafından ifade edilen yönden zıt bir yöne doğru hareket etti. Steve'in tezinde, doğrudan yatırıma ilişkin olarak oligopol teorisi çerçevesinde geliştirilen açıklama, aslında geleneksel teorisinin sınırlamalarını eleştirmiş oldu.

Kindleberger, Steve'in elde ettiği sonuçlar hakkında coşkulu olmasına rağmen başkaları öyle değildi. M.I.T. Ekonomi Bölümü, tezin yayınlanmasına sponsor olmayı reddetti. Tez, –tamamlanmasından on altı yıl geçtikten sonrası olan– 1976'ya kadar yayınlanmadı. Nihayet Kindleberger 1976'da, tezin ölümünden sonra yayınlanmasını ayarlamayı başarabildi.

Steve M.I.T.'ten mezun olduktan sonra, doğrudan yabancı yatırımının etkilerine ilişkin çalışmasına “ev sahibi” bir ülkede devam etmeyi planladı. Gana'da bir yıl geçirmeyi seçti. Steve Gana'da, Nkrumah'ın liderliğinde entelektüel olarak ilham verici ve siyasal farkındalık sahibi, yeni bir siyasal ve ekonomik düzen taahhüdüyle Gana'da yakınlaşmış olan bir insan grubuyla karşılaştı. Bu insanların etkileyici varlıkları Gana ekonomisi ile ilgili araştırmalarında ona yardımcı oldu ve İngiliz sömürgecilik mirasının doğalarının derinlerinde yarattığı köklü sorunları kavramaya başladı. Henüz ekonomik kaos ile “azgelişmişliğin”, bürokratik yetersizliğin sonuçları mı, yoksa daha temel güçlerin emareleri mi olduğuna karar verememişti. R.H. Green'le birlikte Gana üzerine ilk makalesinde, sömürge yönetiminin kakao sanayi dalında yarattığı fiili bozulmayı belgeleyerek, hükümet uygulamaları ile ekonomik gelişme arasındaki ilişkinin izini sürdü.⁴

Steve Birleşik Devletler'e geri dönse ve M.I.T. ile Yale Üniversiteleri'nde iki yıllığına öğretmenlik yapsa da, Gana'daki deneyiminden ve bu deneyimlerin onun çalışmaları için ortaya çıkarmış olduğu konuların büyüleyiciliğinde kalmaya devam etti. 1963'te Gana'ya yeniden geri döndü. İngiliz sömürgeciliği hakkındaki özgün sorularının peşinden gitmek için çok hacimli istatistikleri elekten geçirdi. (Daha sonrala-

⁴ Stephen H. Hymer and Reginald Green, “Investment in the Ghana Cocoa Industry: Some Problems of Structure and Policy,” *Economic Bulletin*, C. IX, No. 1, 1965, s. 16-23.

rı yeni bağımsızlık kazanmış bir ulusun, çok daha kapsamlı bir istatistiksel tasvirinde, bu verilerin bir harmanını yayınladı.⁵) Araştırmasının bir sonucu olarak, onu hayretler içinde bırakan bir fikir, İngilizlerin Gana'da kapitalizmin gelişimini kösteklemiş olabilecekleriydi, çünkü İngilizler sömürgelerdeki proletaryanın, İngiltere'deki İngiliz işçi sınıfı ile birlikte sorunları ağırlaştırabilmesinden korkuyorlardı. Steve bu çalışmada sınıf mücadelesi hakkında daha önceki merakını serbest bırakmaya başlıyordu. Daha sonraki yaklaşımının tohumu atılmıştı.

Steve'in büyük oranda deneysel olan araştırması sadece Gana'nın siyasal ve ekonomik durumuna yansımakla kalmadı, ama aynı zamanda orada birlikte çalıştığı insanların fikirlerine de yansıdı. Steve, Paul Semonin ve Geoffrey Kay'ın da dâhil olduğu Marksist Forum adıyla anılan gayri resmi bir grupta aktif olarak çalıştı. Grup Marksçı teori ve gelişmeye odaklandı. Steve özellikle İsviçreli dilbilimci ve Steve'in karşılaşmış olduğu adanmış ilk Marksistlerden biri olan Roger Genoud'dan etkilendi. Genoud grupta özellikle önemli bir rol oynadı, çünkü diğerlerine neoklasik düşüncelerini terketmeleri konusunda meydan okudu.

Genould'un meydan okuyuşu Steve'i iğneledi, ama Steve, Marksçı saflara katılmaya henüz hazır değildi. Gana üzerine yaptığı çalışma neoklasik teorisinin sınırlılıklarının farkına varmasını sağladı ve Marksçı çözümlemenin değerini gösterdi. Ancak henüz Marksist yaklaşımın doğruluğu konusunda ikna olmuş değildi. Notlarında bu deneyimi üzerine düşünen Steve, sonraları o yıllarda neden Marksizmi benimseyemeyeceğini açıklamaya çalıştı:

Hem Gana'daki çalışmamda ve hem de doğrudan yabancı yatırıma ilişkin çalışmamda, sormakta olduğum sorular ile bu soruların üstesinden gelmek için kullandığım araçlar arasındaki orantısızlık gün be gün büyüdü. Ancak ben bir reformcuydum ve toplum ile siyaset hakkında öğrenmekte olduğum şeyleri, ekonominin analitik çerçevesi içinde bütünleştirmeye çalıştım. Okulda

⁵ G. B. Kay, ed., *The Political Economy of Colonialism in-Ghana* içinde G. B. Kay'ın katkılarıyla "Statistical Abstract," (Cambridge: Cambridge University Press, 1972), s. 305-419.

öğrendiğime çok hızlı sarıldım. Şimdi geriye dönüp baktığımda bunun nedeni zannederim kariyerimi geliştirme konusuyla aşırı düzeyde ilgilenmemdi. Bir *küçük burjuva* bakış açısından kolay vazgeçilmez.⁶

Steve 1964'te New Haven kentine geri döndü, Yale fakültesine yeniden katıldı ve çalışmasını Ekonomik Growth Center'de sürdürdü. Üçüncü Dünya ekonomileriyle ilgilenmeyi sürdürdü ve gelişmekte olan ülkelerdeki çalışmalarına ilişkin olarak benzer tepkilere sahip başka çalışma arkadaşlarıyla karşılaştı. Stephen Resnick'in Filipinler'deki deneyimleri, Steve'in Gana'daki deneyimlerine öylesine benzerdi ki, gelişme hakkındaki birkaç makalede işbirliği yaptılar –bu makalelerden “Uluslararası Ticaret ve Eşitsiz Gelişme” başlıklı olanı bu kitabın 5. Bölümünde yer almaktadır– ve birlikte bir kitap yazmayı planladılar.

Steve ayrıca Marx'ın çalışmalarını incelemeye başladı. 1964–1969 yılları arasında Yale'de olduğu yıllar boyunca, alternatif bir çerçevenin peşinden gitmeye başladı. Steve ile Steve Resnick *Kapital*'i birlikte okudular ve kendilerinin gelişmeye ilişkin gözlemleri ile Marx'ın yazdıkları arasında çok sayıda paralellikler “keşfettiler.” Ancak Steve, Marx'ın çözümlemesini tam olarak kabullenmeden ve bu çözümlemeyi kendi çalışmasına uyarlamadan önce çok sayıda kişisel, siyasi ve entelektüel değişimin içinden geçecekti.

Çözümlemesini keskinleştirmesine yardımcı olan önemli bir deneyim Kanada Sanayisinin Yapısı üzerinde, Kanada Hükümeti'nin Çalışma Ekibi'nde yaptığı çalışmadır.⁷ Steve bu çalışma ekibine 1967'de atanmıştı, çünkü Kanadalı görevliler, Steve'in tezinin, *Nationalizm in Canada* dergisinde yayınlanan, “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ulusal Ekonomik Çıkarlar” (Bölüm 7) adlı makalesinde özetlenen bulgularından etkilenmişlerdi.⁸ Tez, çalışma ekibinin çalışması için il-

⁶ Stephen Hymer, otobiyografik notlar, *a.g.e.*

⁷ Canada, Task Force on the Structure of Canadian Industry, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1968).

⁸ Peter Russell, ed., *Nationalism in Canada* içinde, Stephen Hymer, “Direct Foreign Investment and the National Economic Interest,” (Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1966), s. 191-202 (bu kitabın 7. Bölümü olarak basılmıştır).

kesel çerçeveyi sağladı. Steve ile onunla birlikte M.I.T.'te bir yüksek lisans öğrencisi olan Mel Watkins, ev sahibi ülkelerde çokuluslu şirketin rolünü çözümlediler ve çokulusluların küresel, uzun vadeli stratejilerinin sonunda ulus devletin daha sınırlı yatırım bakış açılarıyla çelişkiye düşeceği öngörüsünde bulundular. Steve, çalışma ekibi için hazırlanan "Çokuluslu Şirketlere Yönelik Ulusal Politikalar" başlıklı bir makalede, çokuluslu şirketlerle ulus devlet arasında keşif, icât ve şirketin siyasal iktidarı konularına ilişkin olarak çıkacak çatışmanın çok şiddetli olacağını iddia etti. Eğer uluslar, yabancı yatırımdan korunacak birimler kurarak çokuluslu şirketlerin sanayi dallarındaki tekelleşmesini önleyebilirlerse ve ülkenin şirketlerini modernleştirebilirlerse, kendi bağımsızlıklarını koruyabileceklerdi.⁹ Nihai rapor zorunlu olarak anti-tröste öncelik verilmesi çağrısı yaptı. Rapor, çokuluslulara yönelik hükümet düzenlemesi konusunu öylesine ikna edici biçimde savundu ki, Kanadalı ekonomistlerin düşünceleri üzerinde önemli bir etkiye sahip oldu. Ancak raporda sunulan öneriler, hükümet politikasının temelini oluşturulması bakımından aşırı radikal bulunarak belli bir süreliğine ertelendi.

Steve tamamlanmış olan çalışma ekibi raporundan son derece memnundu ve diğer uluslar için benzer çalışmalar yapmayı tasarladı. Steve, Yale Ekonomik Büyüme Merkezi'nde "Yabancı Yatırıma Atlantik Ötesi Tepkiler"¹⁰ başlıklı bir makale sunarak, çokuluslular ve ulus devlet sorunu üzerinde çalışmayı sürdürdü. Bu makalede çokuluslu şirketlerin aslında "ev sahibi" ülkeler üzerinde ve özellikle onların ekonomik ve toplumsal; siyasal ve kültürel gelişmeleri üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabileceklerini ileri sürdü. Steve kendi iddialarının dolayımını izleyerek, sermayenin uluslararasılaşmasının, uluslararası sendikalar örgütü ve siyasal partiler tarafından etkisizleştirilebileceğini ileri sürdü. Artık çalışma

⁹ Stephen Hymer, National Policies Towards Multinational Corporations," aşağıdaki çalışma için hazırlanmış ön çalışma: Canada, Task Force on the Structure of Canadian Industry, *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1968).

¹⁰ Stephen Hymer, "Transatlantic Reactions to Foreign Investment," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 53, 18 Nisan 1968.

ekibi raporundaki düzenleyici pozisyonunun ötesine doğru hareket etmeye başlıyordu.

Steve zaman içinde ulusalcı anti-tröst yaklaşımını terkediyor ve kapitalizme ilişkin daha eleştirel bir görüş benimsiyordu; kişisel yaşamı da önemli değişikliklere uğruyordu. Steve 1960'lı yılların sonlarının toplumsal ve siyasal hareketlerinden büyük ölçüde etkilendi. Notlarında, "Şeyler 1967'de benim için olgunlaşıyordu" der:

O zaman 34 yaşındaydım ve bir gün, iki bin yılında emekli olacağımı keşfettim. Gelecek otuz yılda başıma ne geleceğini merak ettim. Mevcut durumda zor şeyler yaşamıştım: Hitler'in yükselişine ve düşüşüne, Amerikan İmparatorluğu'nun Kore'den Vietnam'a kadar yükselişine ve düşüşüne tanıklık etmiştim. Marx'ı ciddi biçimde incelemeye ve meslekî ve kişisel yaşamımı yeniden düşünmeye başlamam da bu noktadaydı. Bu zaman belirli bir ruhu yakaladığımız ve toplumumuzun devlet, okul, aile gibi bütün kurumlarını sorgulama cesaretini gösterdiğimiz ve hürriyet, aşk ve yaşama ilişkin bütün düşünceleri incelemeye başladığımız Amerikan hareketi günleriydi.¹¹

1968 Mayıs'ının öğrenci-işçi ayaklanması Steve'in radikal çözümlemelerde daha fazla yer almak konusundaki kararını güçlendirdi. Steve, radikallerle ilişkisini genişletmek için 1968 sonbaharını, İngiltere'de Cambridge Üniversitesi'nde, Avrupa'da ABD'li ve Avrupalı çokuluslu şirketlerin büyümesine ilişkin ortak bir inceleme üzerinde (daha sonra *Uluslararası Büyük Teşebbüsler 1957-1967*¹² başlığıyla yayınlandı) birlikte çalıştıkları Robert Rowthorn'la geçirdi. Hymer, İngiltere'deyken, Rowthorn, Robin Murray, Geoffrey Kay, Sean Gervasi ve başka bazılarının da dâhil olduğu resmî olmayan bir tartışma grubuna katıldı. Bu grup Steve'in gelişimi üzerinde önemli bir etkiye sahip oldu, çünkü grubun üyeleri geleneksel teoriyi terk ettiler ve açıkça Marksçı bir çerçevede çalışmaya başladılar. 1968'in coşkulu siyasal atmosferi, Marksçı çözümlemeyi aktivist, anti-kapitalist siyasetle birleştirmelerine izin verdi. Steve, kendisini tamamen Marx'ın

¹¹ Stephen Hymer, otobiyografik notlar, *a.g.e.*

¹² Robert Rowthorn, *International Big Business 1957-1967* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970), in collaboration with Stephen Hymer.

çalışmalarına adanmış olarak Birleşik Devletler'e geri döndü.

Steve, Marx'ın yöntemini, modern şirketin örgütlenmesine ilişkin çalışmasına uygulamaya girişti. Steve, Marshall McLuhan'ın çalışmasıyla ilgilenmişti. Mel Watkins 1960'ların sonlarında Steve'i McLuhan'la tanıştırdı. Steve, McLuhan'ın Marksizm karşıtlığıyla uzlaşmasa da, McLuhan'ın toplumsal kontrol yaklaşımına ve bu yaklaşımın, kendisinin geliştirdiği çokuluslu şirketin eleştirisine paralelliklerine ilgi duyuyordu. Steve, McLuhan'ın fikirlerini, Alfred Chandler'in, firmaların kendi faaliyetleri ve emek güçleri üzerinde kontrol kurmak amacıyla yeniden örgütlendiklerine ilişkin kavrayışıyla birleştirdi. Steve giderek daha dikkatli biçimde çokuluslu şirketin örgütsel mekanizmalarına, bu mekanizmaların iç kontrol açısından ve mekân boyunca şirketin yerleşimiyle ilgili sonuçlarına odaklandı. Steve'in önemli ve özgün denemelerinden biri "Çokuluslu Şirket ve Eşitsiz Gelişme Yasası" (Bu kitabın 2. Bölümü), bu çözümleme zincirinde gelişti.

Steve, Üçüncü Dünyadaki şirketlerin hiyerarşisi ve rolleri konusundaki fikirlerini geliştirirken, 1969 yılı boyunca yaptığı iki önemli seyahatten etkilendi. Steve, Trinidad'taki West Indies Üniversitesi'nde bir araştırma bursu aldı. Oradaki seyahati sırasında, plantasyon ekonomilerinin gelişimini araştırmakta olan Lloyd Best ve Kari Levitt'le tanıştı. Steve ayrıca, hammadde sanayi dalları konusundaki araştırmaları büyük ilgisini çeken Norman Girvan'la konuştu. Steve bunların çalışmaları ve seyahati aracılığıyla, bir kez daha emperyalizmin insanların kültürlerini ve geçim kaynaklarını yok ettiğini ve parçaladığını gözlemliyordu. Gana'ya yaptığı seyahatlerden birkaç yıl sonra West Indies Üniversitesi'ndeki deneyimini, Afrika'daki kalışıyla ilişkilendirdi. Şimdi çokuluslulara ilişkin hükümet düzenlemelerinin, bir şekilde emperyalizmin aşırılıklarını hafifleteceği konusunda eskisinden daha az ümitliydi.

West Indies'te kalışının ardından, Şili Üniversitesi'ne bağlı Uluslararası Çalışmalar Enstitüsü'nde yazı geçirdi. Bu gezi boyunca, uluslararası sermaye kavrayışını son kez ve geri dönülemez biçimde değiştirdi. Yale Ekonomik Büyüme Merkezi'nde araştırma programları, belirli uluslar konusunda

uzmanlar yetiştirmektedir. Steve bu tür uzmanlıkların sadece Üçüncü Dünya üzerinde siyasal ve ekonomik etkilerini ileriye taşımayı arzulayan kapitalistlerin çıkarlarına hizmet ettiğini düşünmeye başlıyordu. Şili'ye yaptığı seyahat, Üçüncü Dünya'daki insanlara, bu uzmanlığa çıkmanın, Üçüncü Dünya'daki insanlara gelişmiş uluslardaki kapitalistlerin stratejileri hakkında bilgi sağlayacak ekonomistleri eğitmenin zorunlu olduğu konusunda Steve'i ikna etti. Bu sonuç özellikle doğrudu, çünkü iktidara doğru giderek daha fazla yaklaşan radikallerin uluslararası sermayeye karşı nasıl davranacaklarını bilmesi gerekiyordu. Steve bu yeni konuları bir kaç yıl sonra Şili'de sunduğu "Birleşik Devletler Çokuluslu Şirketleri ve Pasifikte Japon Rekabeti" (bu kitabın 10. Bölümü) başlıklı bir makalede aydınlığa kavuşturdu.

Steve 1968 ve 1969'da Yale'deyken çokuluslu şirket içindeki kontrolün boyutlarını çözümlemeyi sürdürdü. Bu çalışmanın çoğu Paul Semonin'in ve Leah Margulies, Judith Miller, Joan Gambos ve Florika Remetier'i kapsayan bir araştırmacılar topluluğunun katkılarıyla yapıldı. Bu kadınlar, Steve'in aile teşkilatlanması hiyerarşisi, toplumsal kontrol ve işlevi konusundaki düşüncelerini etkiledi. Bu kadınlar, Steve'in eşi Gilda'yla birlikte, New Haven Üniversitesi'nde insanların gündelik yaşamının hiyerarşik örgütlenmesine ilişkin konuların işlendiği bir kadınlar grubunda yer alıyordu. Bunlar ayrıca ataerki ile aile ve ebeveynlerin ev işleri ve çocuk bakımından sorumlulukların paylaşılabilmesi yöntemleriyle de ilgiliydiler. Steve aynı zamanda Morning Sun Daycare ve School'a katıldı ve burada aile topluluğunda, hiyerarşik olmayan ve erkek şovenizmi içermeyen bir eğitime nasıl erişilebileceği hakkında tartışmalara katıldı. Steve'in bu konularda girdiği yoğun kişisel mücadeleler hem onun tutumunu değiştirdi, hem de akademik çalışmalarının içeriğini ve sürecini etkiledi.

Steve ayrıca o yılların kitlesel hareketlerinden etkilendi ve radikalleşti. Vietnam Savaşı ona Amerikan teknolojik çokbilmişliğinin, özgürlük hareketlerine boyun eğdiremeyeceğini gösterdi; Steve ve diğerleri, artık Amerikan teşebbüsünün gücü karşısında bahane arama gereği duymayacaklardı. Steve ayrıca öğrenci hareketlerinden de etkilendi; genellikle katıl-

dığı sınıflardaki öğrencileri kolektif çalışmayı örgütlemeleri için cesaretlendirmeye çalıştı. Kendi yaşamındaki hiyerarşi ve statü ayrımlarına karşı çıktı. Kendisinin çokuluslu şirketler konusunda bir otorite olarak düşünüldüğünün farkında olmasına rağmen, daha genç insanların konferanslara katılmalarını sağlamak için bizzat kendisi fonlar aradı. Kendi çalışma gruplarına en az bilgili olanları dâhil etti. Radikal ekonomistler arasında ortak çalışmaların önemli bir aracı haline gelmeye başlayan Radikal Siyasal Ekonomi Birliğine katıldı ve Peter Bell, Vahid Nowshirvani, Stephen Resnick, Heidi Hartmann ve sonraları Peggy Hovard ve diğerleriyle Marksçı ekonomi üzerine bir çalışma grubuna katıldı.

Steve 1970 baharında Marx üzerine ilk dersini verdi. Ders, Yale Üniversitesi öğrencileri kadar, üniversiteli olmayan, “eylem” insanları da davet edildi. Steve, öğrencilerle öğretmen arasındaki ve öğrencilerin kendi arasındaki hiyerarşik farklılıkları yıkmak amacıyla sınıftaki herkesin katılımını cesaretlendirmeye çalıştı. Bu yaklaşım çok başarılı olamasa da, Steve öğretim yönteminin önemi hakkında ikna olmuş durumdaydı. Bu yöntem, sadece insanlar arasındaki kolektif ilişkileri cesaretlendirmede uygun bir yöntem değildi, ama aynı zamanda Steve’in, çağdaş konuların anlaşılmasında Marx’ın çözümlemelerinin kullanılma yöntemi hakkındaki fikirlerini de güçlendirdi. Bu Steve için, kendisi ve ortak çalışma arkadaşlarının, hem yerel hem de küresel düzeyde, sınıf mücadelesinin önemini anlamak için didinmeleri anlamına geliyordu. Steve, eğer kapitalizm yıkılacaksa, hem işbirliğinin, hem de karşı koymanın, uluslararası siyasal mücadelelerimiz kadar gündelik yaşamlarımıza da nüfuz etmesi gerektiğini göstermek istedi.

Steve, belirli öğrencilerin ve aktivistlerin, Marx’ın çalışmalarıyla ilgili ciddi bir çalışma yapmak istediklerinin de farkındaydı. Bunların çoğu –genellikle siyasal müdahalelerinin bir sonucu olarak–, siyasal işlerini daha dikkatli yürütmek amacıyla, çağdaş topluma ilişkin çözümlemelerini derinleştirme ihtiyacı içinde olduklarını kabul etti. Deneyim, teoriye gereksinim duyuyordu. Daha derin teorik kavrayış, pratiği keskinleştirmeye yardımcı olacaktı. Ancak akademi,

Marksistlere karşı hâlâ düşmanlık besleyen bir yerdı. Steve, bir şekilde üniversitede Marx okuması için daha elverişli bir atmosfer geliştirmeye yardımcı olabilmeyi istedi. Marksizme karşı hem şahsî, hem de kamusal bir bağlılığı ifade etme gereksinimi olduğunun farkındaydı. 1969'da M.I.T.'te Radikal Siyasal Ekonomi Birliği'nin bir konferansında, Steve ve iş arkadaşı Stephen Resnick kamuya açık biçimde Marksist olduklarını duyurdular. Bu Steve için bir arınma ânıydı. Steve kamusal bağlılık taahhüdü duyurusu dolayısıyla memnundu, ama bu açık desteğinin, üniversitedeki konumunu tehlikeye attığına da inanıyordu. Terfisinin ve Yale Üniversitesi'ndeki kadrosunun iptal edilmesinin radikalizminden kaynaklandığına inandı. Daha da keskinleşmişti ve "akademik özgürlük" konusunda gözü açılmıştı. Öyle görünmekteydi ki, Marksçı çalışmaları için mücadelesi gösterişsiz bir biçimde şiddetlenmek zorunda kalacaktı.

Hem Toronto Üniversitesi'nde, hem de New York Kenti'ndeki Yeni Toplumsal Araştırma Okulu'nda kendisine birer kadro önerildi. Steve, Birleşik Devletler'de kalmaya karar verdi ve 1970 sonbaharında bir ekonomi profesörü olarak Yeni Toplumsal Araştırma Okulu'na katıldı. Steve, siyasal ekonomi alanında öğrenci tasarımındaki bir programın biçimlendirilmesinde sorumluluğu olan ilk kadrolu fakülte üyesiydi. Steve şimdi Marx üzerine dersler vermek ve ekonomik teorileri konusundaki eleştirisini geliştirmekte özgürdü. Siyasal ve entelektüel olarak öğrenmiş olduklarını, çözümlemesiyle bütünleştirerek çokuluslu şirketler üzerine çalışmaya devam etti; Steve şimdi çokulusluları, kapitalist gelişmenin özgün bir formu olarak görüyordu ve onları artık, oligopol teorisi ve firmaların dinamik büyüme teorisiyle açıklanabilecek kurumlar olarak görmüyordu.

Steve, Marksist teoride kapitalizmin temel toplumsal ve ekonomik ilişkilerine vurgu yapan giriş dersleri veriyordu; bu çalışma sırasında geliştirdiği fikirlerinin çoğu "Robinson Crusoe ve İlkel Birikimin Sırrı" başlıklı makalesinde (bu kitabın 4. Bölümü) vücut bulmuştu. Steve, Stephen Resnick'le birlikte yazdığı "Uluslararası Ticaret ve Eşitsiz Gelişme" (Bölüm 5) adlı makalede tartışılan merkantilizmin farklı merhalelerini

gösteren bir uluslararası ekonomi dersi verdi, ama bu derste de farklı üretim tarzlarının özelliklerini, feodalizmden kapitalizme geçişi, emperyalizm teorilerini ve sermayenin uluslararasılaşmasını inceledi. Uluslararası ekonomi dersi, tarihsel materyalizm araçlarının uygulandığı ve geliştirildiği sosyoe-konomik formasyonlar konulu bir dersin temelini oluşturdu.¹³

Steve ayrıca New Haven Üniversitesi'ndeki gruplarla çalışmayı sürdürdü. Steve'in eski araştırmacıları, Üçüncü Dünya ülkelerine çokuluslu şirketler hakkında bilgi sağlamayı amaçlayan bir danışma ve araştırma grubu kurdular. Grup, çokulusluların kadınları nasıl bir emek kaynağı olarak kullandıklarını ve yaşamlarının bütün yönlerini etkilediklerini inceledi. Araştırmaları, *Çokuluslu Şirket üzerine bir Bibliyografya* başlığıyla yayınlandı.¹⁴ Steve çalışmasına, çocuklarının katıldığı, Morning Sun Daycare and School'da devam etti ve New Haven Üniversitesi Radikal Siyasal Ekonomi Birliği toplantılarına katıldı. Ancak Steve ile Gilda ayrıldıktan sonra, 1973 yazında boşandılar; Steve yeniden New York City'e yerleşti.

Şimdiye kadar Steve Fransa, İtalya, Latin Amerika ve Afrika'yla kapsamlı uluslararası ilişkiler geliştirmişti. 1973'te Batı Almanya, Starnberg'de, Max Planck Enstitüsü'ndeki araştırmacılarla sermaye ve emeğin uluslararasılaşması konusunda çalışarak birkaç ay geçirdi.¹⁵ Birleşmiş Milletler çalışma grubu önünde çokuluslu şirketler hakkında tanıklık

¹³ Stephen Hymer, "Course Outline for the International Economy," Reading Lists in Radical Political Economics, C. 2, Union for Radical Political Economics, Ann Arbor, Michigan, Aralık 1971, s. 95-112, alıntı yapan: Robert B. Cohen.

¹⁴ Leah Margulies, Judith Miller, Paul Semonin, and Florika Remetier, *A Bibliography on the Multinational Corporation* (San Francisco: Earthwork, Nisan, 1977). Stephen Hymer'in katkılarıyla. Araştırmacılar ayrıca şimdiye kadar yayınlanmamış olan *Managing Social Change* başlıklı bir seçki de ürettirler; seçki, iş dünyasına ilişkin literatürdeki makalelerde çokuluslu şirketlerin dört boyutunu tanımlamaktadır.

¹⁵ Folker Frobel, Jiirgen Heinrichs, Otto Kreye, proje grubu, "Development and Underdevelopment," the Max-Planck-Institut zur Erforschung der Lebensbedingungen der wissenschaftlich-technischen Welt, Starnberg, Federal Republic of Germany. Makalenin başlığı şudur: "The Internationalization of Capital and Labor," 10 Ağustos 1973.

yaptı.¹⁶ Kanada’da Steve’in ekonomiye yaklaşımı hem akademisyenleri, hem de akademi dışındakileri etkiledi. Konferanslara katılmak, seminerler vermek, CBC televizyonundaki bir program nedeniyle Kanada’yı sıklıkla ziyaret etti. Aslında akranı olan ekonomistlerin çalışmaları üzerinde ne kadar önemli bir etkiye sahip olduğunun genellikle farkında değildi. Belli sayıda insan Steve’in, İspanyolca, İtalyanca ve Japonca yayınlanmış olan toplu denemelerinin çevirilerini hazırlamak için onunla ilişki kurdu.

Yaşamının sonunda Steve’in entelektüel çalışması kişisel ve siyasal deneyimleriyle oldukça zenginleştirilmişti. Steve çözümleme ile pratiği birleştirmek, kişisel ve siyasal olanı, kavrayışının ve varlığının parçaları olarak bütünleştirmek için mücadele vermişti. Kadınların hareketi dikkatini hiyerarşi ve otorite üzerine yoğunlaştırmasına yardımcı olmuştu. Ülkesindeki ve dışarıdaki ulusal örgürleşme hareketleri, bu hareketlerin dünya düzeninin yeniden şekillenmesinde kritik bir rol oynayacakları konusunda onu ikna etmişti. Steve, Marksçı kavrayışı uygulayışının, bu dönüşümlere yardımcı olabileceğini umuyordu. Bu amaca yönelik olarak, sermaye birikimi, emek ve uluslararası sınıf mücadelesi konularındaki çalışmalarını bir araya toplayacağı bir kitap üzerinde çalışmaya başlıyordu. Bu çalışmanın notları, ölümünden önce neredeyse tamamlanmıştı.

Bütün bu işleri arasında pedagoji hakkındaki radikal fikirlerini de geliştiriyordu. Muhtemelen atmış olduğu büyük adımların değerini bilmiyordu. Şimdiye kadar gördüğümüz en heyecan ve ilham verici öğretmenlerden biriydi. Derslerine katılan çok sayıda insan kendi edinimlerine rağmen, Steve’in kendilerini cesaretlendiren anlatımlarını büyülenmiş vaziyette oturuyorlardı. New School’da bulunduğu ilk yıllar boyunca Steve, öğretimin önemine kuşkuyla yaklaştı – karşı çıkmaya çalıştığı belirli otoriter eğilimleri yeniden ürettiğini

¹⁶ Stephen H. Hymer, “Notes on the United Nations Report on International Corporations in World Development,” Testimony Before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations (Geneva: United Nations, 6 Kasım 1973), United Nations Document No. E.74.II.A.9.

düşünüyordu. Yavaş yavaş öğretimin önemli bir siyasal eylem olduğunu görmeye başladı. Marksçı fikirlerin incelenmesi ve uygulanmasının cesaretlendirilmesiyle daha geniş bir harekete esaslı bir katkı sağlayabileceğine inandı. Bu kararlılık, öğrencilerin ve aktivistlerin fikirleri ve deneyimleri incelemek ve paylaşmak için bir araya gelebildikleri bir siyasal ekonomi programını geliştirme konusundaki nihaî çabasını kamçılıyordu. New School'da bu programı inşa etmek için diğerlerine katılma konusuna yüksek bir öncelik verdi. Bu programa kayıtların önemli ölçüde arttığını ve siyasal ekonomi öğretmek üzere yeni bir fakültenin açılışını heyecanla karşıladı. Ölümü, kurucusu olduğu programın işleyişine ciddî zararlar vermediği gibi programı zayıflamadı da; başlatılmasına katkı sunduğu şeyin yürütülebilmesi için bir grubun yetiştirilmesi ve cesaretlendirilmesine yardımcı olmuştu ve öyle görünmektedir ki onun manevi varlığı, sürekliliği olan bir çabanın kıvılcımlarını saçmaktadır.

Ölümü çok sayıda kişi için büyük bir kişisel kayıptı. Trajik trafik kazası zamanında, Steve dünyanın en iyi bilinen Marksçı akademisyeni haline gelmişti. Marksçı çözümlemeyi, yeni araştırma alanlarına dinamik uygulayışı aracılığıyla Marksizm'e önemli katkılar sunuyordu. Diyalektik yöntemi çalışmalarıyla bütünleştirmişti, yaşamının sonunda, nihayet geleneksel disiplinlerin sınırlamalarının ve kendi düşünce ve eylem alışkanlıklarından kopuşuna imkân veren bir yöntemle, kişisel, siyasal ve entelektüel deneyimlerini bütünleştiriyordu. Ölümünün en trajik yönlerinden biri, sonunda, tam da yeni bir kişisel ve entelektüel sentezi bir araya getirmeye başladığı zaman meydana gelmiş olmasıdır.

1960'ların sonları Steve için bir şekilde sancılı olmuştu; kişisel hayatını biçimlendiren çok sayıda geleneksel önermeyi yeniden değerlendirmeye zorlanmış ve bizzat kendisini buna zorlamıştı. Yaşamının son yılında ya da bu civardaki bir yılda, hem sürekli mücadele aracılığıyla kişisel gerçekleştirme, hem de şimdi olanaklı görünen yeni yönlerle ve ilişkilere doğru büyük bir heyecan duygusu hissetmeye başlamıştı.

Çok sayıda arkadaşı, Steve'in çalışma arkadaşları arasında

ürettiği olağanüstü entelektüel heyecana vurgu yaptı. Steve'in keskin zekâlı, olağan ve bazen sıradan olan kavrayışı, çok sayıda insanı büyüme ve gelişme için gerekli olan, olağanın ötesinde, siyasal ürkekliğin ötesinde esaslı riskler almaları konusunda güdüledi. Steve insanları yazmaya teşvik ettiyse de sözlü geleneğin önemine, yani fikirlerin paylaşımına ve fikirlerin beslenmesine yardımcı olmaya bundan daha fazla inandı. Bu kitabın ona duyduğumuz hayranlık, sevgi ve saygının bir kısmını aktarabilmesini diliyoruz. Steve'in sonraki çalışmalarının çoğu notlarda bir yazıya dökülmemiş olarak elyazmalarında ve birlikte çalıştığı ve esin kaynağı olduğu kişilerin "ruhlarında" kalmıştır. Muhtemelen radikal bir toplum çözümlemesine yapmış olacağı katkı, tamamlanmamış olarak kalmıştır, ancak bazılarına yolu göstermiş bulunmaktadır ve birçoğumuzu başlayabileceğimiz noktaya getirmiş bulunmaktadır.

Stephen Herbert Hymer'in
Yayınları, araştırmaları, makaleleri

1960

The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1976). Hymer's doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology, June 1960.

1962

"Turnover of Firms as a Measure of Market Behavior," *Review of Economics and Statistics*, Vol. XLIV, No.1, February 1962, pp. 82-7, with B. P. Pashigian.

"Firm Size and Rate of Growth," *Journal of Political Economy*, Vol. LXX, No. 6, December 1962, pp. 556-69, with B. P. Pashigian.

1964

"Reply: Firm Size and Rate of Growth," *Journal of Political Economy*, Vol. LXXII, No.1, February 1964, pp. 83-4, with B. P. Pashigian.

1965

"Investment in the Ghana Cocoa Industry: Some Problems of Structure and Policy," *Economic Bulletin*, Vol. IX, No. 1, 1965, pp. 16-23, with Reginald H. Green.

1966

"The Introduction of Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relations between African Farmers and Colonial Agricultural Experts," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 1, February 18, 1966, with Reginald H. Green. Published as "Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relationship between African Farmers and Agricultural Experts," *Journal of Economic History*, Vol. XXVI, No. 3, September 1966, pp. 299-319, with Reginald H. Green.

"Antitrust and American Direct Investment Abroad," *International Aspects of Antitrust*, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, U.S. Senate, 89th Congress: 2d Session, April 20, "1966, pp.19-32.

"Comments on the Transfer of Technical Knowledge by International Corporations to Developing Economies," *Papers and Proceedings of the American Economic Association*, May 1966, pp. 275-7.

"Cocoa in the Gold Coast: A Study in the Relationship Between African Farmers and Agricultural Experts," *Journal of Economic History*, Vol. XXVI, No. 3, September 1966, pp. 299-319, with Reginald H. Green.

"Direct Foreign Investment and the National Economic Interest," in Peter Russell, ed., *Nationalism in Canada* (Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1966), pp. 191-202.

"The Decision to Own a Foreign Enterprise," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 13, Nov. 16, 1966.

1967

"The Responsiveness of Agrarian Economies and the Importance of Z Goods,"

Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 25, April 29, 1967; revised as Discussion Paper No. 39a, October 1, 1967, with Stephen Resnick.

"A Note on the Constancy of the Real Wage," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 39, October 17, 1967, with Stephen Resnick.

1968

"Transatlantic Reactions to Foreign Investment," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 53, April 18, 1968.

"The Radical Centre - Carter Reconsidered," Canadian Forum, June 1968, with Melville H. Watkins.

Review of *The Teaching of Development Economics*, Kurt Martin and John Knapp,

eds. (Chicago: Aldine, 1967), *Journal of Finance*, Fall 1968, pp. 719-21.

"Offering Options to the 'Third World,'" in *University League for Social Reform, Toronto, An Independent Foreign Policy for Canada?*, Stephen Clarkson, ed. (Toronto: McClelland and Stewart, 1968), pp. 226-43, with Brian Van Arkadie.

"The Impact of the Multinational Firm," in *Colloque sur la politique industrielle de l'Europe integree et l'apport des capitaux exterieurs*, Paris, 1966, M. Bye, ed., *La Politique industrielle de l'Europe integree et l'apport des capitaux exterieurs* (Travaux et recherches de la Faculte de droit et des sciences economiques de Paris, Serie Europe, No. 7) (Paris: Presses Universitaires de France, 1968). Also published as Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 6, May 17, 1966.

"The Multinational Corporation: An Analysis of Some Motives for International Business Integration," *Revue Economique*, Vol. XIX, No. 6, November 1968, pp. 949-73.

"National Policies Towards Multinational Corporations," a background report prepared for the study: *Canada, Task Force on the Structure of Canadian Industry, Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry* (Ottawa: Queen's Printer, 1968). This report is in mimeographed form.

1969

"Interactions Between the Government and the Private Sector: An Analysis of Government Expenditure Policy and the Reflection Ratio," in Ian Stewart, ed., *Economic Development and Structural Change* (Edinburgh: Edinburgh University Press, 1969), pp. 155-80, with Stephen Resnick. Published in French as "Les Interactions entre le Gouvernement et le Secteur Prive," *L'Actualite Economique*, No. 3, October-December 1968.

"A Note on the Capacity to Transform and the Welfare Costs of Foreign Trade Fluctuations," *Economic Journal*, December 1969, pp. 833-46, with R. Albert Berry.

"A Model of an Agrarian Economy with Nonagricultural Activities," *American Economic Review*, September 1969, pp. 493-506, with Stephen Resnick.

"The Crisis and Drama of the Global Partnership," *International Journal*, Winter 1969-70, pp. 184-91, with Stephen Resnick.

"Capital and Wealth in the Development Process," Yale University Economic Growth Center Discussion Paper No. 63, 1969, with Stephen Resnick.

1970

- "External Aid in the Region: Effects and Influences," International Conference on Hemispheric Relations in the Caribbean, University of the West Indies, Mona, Jamaica, Jan. 5-8, 1970.
- "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in C. P. Kindleberger, ed., *The International Corporation* (Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1970), pp. 57-91, with Robert Rowthorn.
- "Economic Forms in Pre-Colonial Ghana," *Journal of Economic History*, Vol. XXX, No. 1, March 1970, pp. 33-50.
- "Notes on Dependency and Interdependency in the World Economy," April 1970, with Osvaldo Sunkel.
- "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations," *American Economic Review*, Vol. LX, No.2, May 1970, pp. 441-8.
- "Capital and Capitalists," foreword to Polly Hill, *Studies in Rural Capitalism in West Africa* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970).
- Statement in *The Multinational Corporation and International Investment*, Hearings before the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee, 91st Congress, 2d Session, July 30, 1970.
- International Big Business 1957-67* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970), by Robert Rowthorn in collaboration with Stephen Hymer.
- "International Trade and Uneven Development," in J. N. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell, and Jaroslav Vanek, eds., *Trade, Balance of Payments and Growth* (Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 1970), pp. 473-94, with Stephen Resnick.

1971

- "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development," in J. W. Bhagwati, ed., *Economics and World Order* (New York: World Law Fund, 1971), pp. 113-40. Published in German as "Multinationale Konzerne und das Gesetz der ungleichen Entwicklung," in Dieter Senghass, ed., *Imperialismus und Strukturelle Gewalt: Analysen über abhängige Reproduktion* (Frankfurt: Suhrkamp Verlag, 1972).
- "International Production," Discussion Meeting Report, Council on Foreign Relations, New York, March 23, 1971.
- "Comment on R. J. Barnet, 'Can the United States Promote Foreign Development,'" Overseas Development Council Paper 6, July 1971.
- "Robinson Crusoe and the Secret of Primitive Accumulation," *Monthly Review*, September 1971, pp. 11-36.
- "Partners in Development: The Multinational Corporation and its Allies," *New statements*, Vol. I, No. 1, 1971. Published in French as "La Croissance de la Grande Firme Multinationale," *Colloques Internationaux du Centre National de la Recherche Scientifique*, Centre National de la Recherche Scientifique, Rennes, September 28-30, 1972.
- "Comments on Public and Private Enterprise in Africa," in G. Ranis, ed., *Government and Economic Development* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1971), pp. 123-5.
- "The Political Economy of the Gold Coast and Ghana," in G. Ranis, ed., *Gov-*

ernment and Economic Development (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1971), pp. 129-78.

1972

"Is the Multinational Corporation Doomed?," *Innovation*, No. 28, February 1972, pp. 3-16.

"The Internationalization of Capital," *Journal of Economic Issues*, Vol. 6, No. 1, March 1972, pp. 91-111.

"The Multinational Corporation: Your Home is Our Home," *Canadian Dimension*, March/April 1972, pp. 29-38.

"On Tinkering with Takeovers and Leaving Capitalism to Flourish," *Canadian Dimension*, June 1972, pp. 7, 47.

"Statistical Abstract," in G. B. Kay, ed., *The Political Economy of Colonialism in*

Ghana (Cambridge: Cambridge University Press, 1972), pp. 305-419, with G. B.

Kay.

"The United States Multinational Corporation and Japanese Competition in the Pacific," *Chuokoron-sha*, Spring 1972.

"Some Empirical Facts about U.S. Investment Abroad," in P. Drysdale, ed., *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific* (Canberra: Australian National University Press, 1972), pp. 19-58.

"The Political Economy of the New Left," *Quarterly Journal of Economics*, November 1972, pp. 644-57, with Frank Roosevelt.

1973

"Comment on Louis T. Wells, Jr.," in Eliezer B. Ayal, ed., *Micro Aspects of Development* (New York: Praeger, 1973), pp. 177-180.

"Notes on the United Nations Report on International Corporations in World Development," *Testimony Before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations* (Geneva: United Nations, November 6, 1973), UN Document No. E.74JLA.9.

1975

"International Politics and International Economics: A Radical Approach," in Leon N. Lindberg, R. Alford, C. Crouch, C. Offe, ed., *Stress and Contradiction in Modern Capitalism* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1975), pp. 355-72. Published post humously.

1977

A Bibliography on the Multinational Corporation, by Leah Margulies, Judith Miller, Paul Semonin, Florika Remetier (San Francisco: Earthwork, April 1977), with Stephen Hymer.

POPÜLİST AKIL ÜZERİNE

Ernesto LACLAU

İngilizceden çeviren: Nur Betül Çelik

Laclau, “Popülizm kendi başlangıcı olan politikanın yadsınışı mıdır? Yoksa popülizm politikanın kendisi midir? Popülist akıl nedir? Popülizm hangi toplumsal ve ideolojik gerçekliğe uyar? Popülizm hangi toplumsal gerçek ya da durumun ifadesidir? Popülizm söz konusu olduğunda “sınıf” gibi sektörel bir failden vazgeçerek bir “Halk” kavramına mı sahip olmalıyız?” soruları çerçevesinde popülizm/halk ve sınıf kavramlarını tartışıyor.

Bu kitapta Türkiye’de Kemalizmin/Kemalist Devrim’in/Atatürk’ün Altı Oku’nun uzun sayılabilecek çözümlemelerine girişen ve ardından da hem Kemalizmin hem de Arjantin’deki Peronist Hareketin popülizme karşılık gelip gelmediğini tartışan Laclau, “popülizm literatüründeki çıkmazlar”’a değinirken de Rus Narodnik Hareketi ve Avrupa’daki tarımsal hareketleri tartışıyor.

Popülizm anlayışında bir ilerleme için geleneksel literatürde rütbesi indirilen aynı zamanda çamur da atılan ve bertaraf edilen popülizmi marjinal konumundan kurtarmak gerektiğini öne süren Laclau, popülizm kavramını tartışırken popülizmin/halkçılığın çözümlemesiyle uğraşmayı değil, sorunun terimlerinde bir değişikliği ortaya koymayı amaçlıyor. Çünkü o’na göre, “Popülist Akıl” bütün olarak Politik akıl ile eş anlamlıdır.

Zizek’i ve ayrıca Hard ve Negri’nin İmparatorluk’ta öne sürdükleri tezleri eleştiren Laclau’ya göre, Zizek kurtarıcı olarak Marşlıları beklerken Hard ve Negri de umut ederek Tanrı’dan gelebilecekleri beklemektedirler. Laclau, Hard ve Negri’nin İmparatorluk’ta öne sürdükleri ve bütün toplumsal mücadeleleri içeriyor olmaları nedeniyle proletaryayı zaten dışarılayan “çokluk”un alternatifi olarak “Halk” kavramını öne sürüyor. Laclau’ya göre evrensel sınıf proletaryanın yerine “Halk”ı koymakla “çokluk”u koymak arasında kategorik fark yoktur.

Laclau “benim görüşüme göre, toplumsal antagonizmaları ve kolektif kimlikleri kavramlaştırmak çok önemlidir ve “sınıf şavaşı” gibi kalıplaşmış, neredeyse anlamsız formüllerin ötesine geçme ihtiyacı, çok zorlayıcıdır” diyor.



epos

BURJUVAZİNİN SOSYOLOJİSİ

Michel Pinçon, Monique Pinçon-Charlot

Fransızcadan Çeviren: Hande Turan Abadan

***Burjuvazinin Sosyolojisi*, burjuvazinin gizemlerini usulünce kapatan örtünün bir köşesini kaldırarak burjuva egemenliğinin sürmesine yarayan ayrıcalıkları gösteriyor**

Kapitalizmin bitmeyen inşasını tanımlayan temeller, elbette ki “*ekonomi dünyası*”nda, başka sınıfları ekonomik olarak sömüren mekanizmada aranır. Ekonomik sömürü sonsuzdur ve “*işte, sömürü şurada bitiyor!*” diyebileceğimiz bir hudutla da işaretlenemez. Ekonomik sömürü görülür, en azından alım gücünün erişemediği “*tüketim nesneleri*” karşısında algılanır.

Ama kapitalizmin devamlılığını sağlayan esas öge olan burjuva egemenliğin işleyiş biçimleri öyle kolayca fark edilemez. Egemenlik biçimleri günlük hayatlara, her günkü koşuşturmalara nüfuz etmiştir.

Monique Pinçon-Charlot ve Michel Pinçon *Burjuvazinin Sosyolojisi*’nde ekonomik sömürü ve egemenlik arasında bir ayrım çizgisi çekerek, burjuvazinin sürekliliğini sağlayan temel unsurun egemenlik olduğunu vurguluyorlar. Egemenliği tanımlayan unsur ise insanlar arası ilişkide belirleyici olan burjuva sosyolojisinin bütün topluma yansıttığı tarihsel kültürdür.

“Burjuvalar zengindir. Ancak burjuvazinin zenginliği çok biçimlidir: Para, çok para, kültür, toplumsal ilişkiler ve prestijden oluşan bir karışımdır burjuvazinin zenginliği. Başkalarının toplumsal sıkıntıları ne kadar yığılmışsa burjuvazinin kültüre dayalı ayrıcalıkları da bir o kadar üst üste yığılmıştır.

Kamuoyu yoklamaları, burjuvazi ve zenginlik denince ilk akla gelen şeyin para olduğunu ortaya çıkarıyor: Zengin olmak ekonomik olarak tanımlanıyor. Ama burjuvazi sadece para ile tarif edilen zenginlikten ibaret değildir.

Burjuvazinin sosyolojik sistemi, ekonomik sermaye, toplumsal sermaye ve kültürel sermayenin topplaşmasından oluşur. Kültürel sermaye ve toplumsal sermaye paradan daha az dikkat çeker, ama burjuva kavramının ve hayatının belirlenmesine katkıda bulunan biçimlerdir. Burjuvazinin hayatta kalmasını sağlayan unsur, burjuvazinin sosyolojisiyle birlikte ilerleyen kültürdür.”

SİYASETİN DÖNÜŞÜ

Chantal Mouffe

İngilizceden Çevirenler: Fahri Bakırcı, Ali Çolak

Chantal Mouffe, 200 yıl geride kalan Aydınlanma felsefesinin eşitlik ve özgürlük düşüncesine karşı, içinde yaşadığımız çağa özgü yeni bir eşitlik ve özgürlük düşüncesi öneriyor: Çoğulculuğu ve çoğul hakları içeren bir haklar mücadelesi... Bunun da radikal demokrasi çerçevesinde mümkün olduğunu öne sürüyor. Demokratik projenin radikal demokrasi açısından yeniden formüle edilmesi için, Aydınlanmanın hümanizm, rasyonalizm, evrenselcilik düşüncelerinin ve Neo-liberallerle yeni muhafazakârların bireye/bireyciliğe dayanan özgürlük ve eşitlik kavramlarının terk edilmesi gerektiğini öne sürüyor.

Chantal Mouffe, düşman kavramı yerine, muhalifliğin ve hasımlığın geçerli olduğu, tartışmacı, çoğulcu, uzlaşmaya dayalı bir çatışma düşüncesiyle özetlenen yeni bir demokrasi tanımını öneriyor.

Radikal demokrasinin görevi, demokratik devrimi derinleştirmek ve farklı demokratik mücadeleleri ilişkilendirmektir. Bunun için örneğin ırkçılığa karşı mücadelenin, milliyetçiliğe karşı mücadelenin, cinsiyetçiliğe karşı mücadelenin, kapitalizme karşı mücadelenin birbirleriyle kaynaşabilecekleri yeni pozisyonların yaratılmasına ihtiyaç vardır. İşçilerin çıkarları; kadınların, çocukların, evsizlerin, çevrenin, göçmenlerin, nükleer karşıtlığının ya da tüketicilerin hakları pahasına savunulmamalıdır. İşçilerin haklarının savunulmasıyla, barınma hakkı savunusu, kadın hakkı savunusu, çocuk hakkı savunusu ya da tüketici hakları savunusu bir denklik çerçevesinde düşünülmelidir. Her bir mücadelenin, mücadele olarak kabul edilebilmesi için öncelikle bunlar arasında bir denklik kurulmalıdır. Sadece bu koşullarda iktidara karşı yapılan mücadeleler gerçekten demokratik olur...

Neo-liberalizmin her şeyi ekonomizme ve bireyciliğe indirgeyen uygulamalarını dağıtmak, aynı zamanda demokrasiye yani çoğul/çoğulcu mücadelelere yeni bir yaşam alanı sağlamaktadır.

Nicos POULANTZAS
SİYASAL İKTİDAR
ve TOPLUMSAL SINIFLAR

Fransızcadan Çeviren: Şule Ünsaldı

N. Poulantzaz'ı ve işgâl ettiği yeri ve doldurduğu boşluğu anlamak için "Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar"ı okumak ve bir daha okumak gerekiyor.

Yaşar AYAŞLI
TÜRKİYE'DE BURJUVA DEVRİMLERİ
ve LİBERAL-KEMALİST TARİH İDEOLOJİSİ

Bu çalışma, 1908 ve 1919-1923 burjuva devrimlerini güncel gelişmeler ve sonuçlar ışığında yeniden yorumlamayı amaçlamaktadır... Dolayısıyla bu çalışma *militan solun* kısıtlı bağlılığına katkı sunmayı amaçlamaktadır.

Bernard MARIS
MARX! EY MARX!
BENİ NEDEN TERK ETTİN?

Fransızcadan Çeviren: İsmail Kılınç

Bernard Maris, 7 Ocak 2015 günü Charli Hebdo'da öldürüldü.

Kapital'i bitirmenin zamanı gelmişti. İnsan türü, Marx'ın eserinin yeniden okunmasından ve hazmedilmesinden sonra, –aşağıdaki satırlarda–, kendi sosyal durumuyla ilgili bir düşünce aracına sahip olacaktır. Newton'un dünyasında görecelik teorisi ve Küçük Prens'in dünyasında Harry Potter'in doğuşu nasıl devrimci ise bu satırların da devrimci olduğunu söyleyebiliriz.

Kapital sadece ilk başlıktı. *Kapital*'in sadece ilk cildinin Marx yaşarken yayınlandığını ve *Kapital*'in II. ve III. Ciltleri'nin Engels tarafından müsvedde ve yayınlanmamış yazılarından hareketle yayınlandığını burada belirtelim. Marx'ın yayınlanmamış yazıları, cilt olarak, yayınlanmış yazılarından çok daha fazladır. Marx'ın eseri ve bilhassa *Kapital*'in eksik kalması nedeniyle ortaya çıkmış olan sayısız yorumlar, eleştiriler, derlemeler, deformasyonlar, övgüler, tartışmalar, makaleler, kitaplar, yorumlar ve gevezeliklere karşın, bugüne kadar bu eseri tamamlayacak hiçbir şey önerilmedi.

Bernard Maris





Küresel ölçekli üretimin temelleri, çokuluslu şirketin önde gelen teorisini Stephen Hymer'in eserinde bizden çok önce anlatılmıştı. Bu nedenle Hymer'in eserini göz önünde bulundurmak, çokuluslu şirketin yayılması, küresel iş yönelimi, küresel ve yerel yedek emek ordusu, uluslararası rekabet, üretimin yoğunlaşması, aşırı kâr, ekonomik krizler, yeni iletişim teknolojileri... gibi emperyalizme ilişkin pek çok meselenin anlaşılmasına yardım ediyor.

John Bellamy Foster

Çokuluslu şirket, modern kapitalizmin ilanihaye egemen örgütsel biçimi haline gelmiştir. Piyasanın cisimleştiği şirket, sanayi devriminin başlangıcından beri ölçek bakımından *atölyeden fabrikaya, fabrikadan ulusal şirkete, ulusal şirketten çok bölümlü şirkete* ve şimdi *çok bölümlü şirketten çokuluslu şirkete/uluslararası sermayeye* doğru büyümüştür.

Çokuluslu şirket, işçiler, müşteriler, tedarikçiler, danışmanlar, komisyoncular, müşavirler gibi çok sayıda insanı örgütleyen toplumsal ve siyasal (*iktidar*) bir yapıdır. Ulusal firmalar, ulusal piyasa yönünden düşünürler; çokuluslu şirket ise bütün dünyayı kendi piyasası olarak görür ve imalat ile pazarlamayı küresel ölçekte planlar.

Yasal anlamda çokuluslu şirket, egemen bir devlet tarafından verilen haklar çerçevesinde faaliyet gösteren bir *kişidir*, bir milliyeti, ulusal bir aidiyeti vardır. Vergilerinin çoğunu *vatandaş* olarak hukukuna tâbi olduğu devlete verir. Çokuluslu şirketin başka ülkelerdeki çıkarları, vatandaşı olduğu ulus-devletin uluslararası hakları/ekonomik ve ekonomi dışı aygıtları tarafından korunur.

Teoride şirket, *yabancı bir devletin* egemenliği altında faaliyette bulunan bir *kişidir*. Pratikte ise çok sayıda ulusal hükümetin fiili iktidarı, çokuluslu şirket nezdinde egemen bir devletten çok bir kent yönetimi iktidarından ibarettir.

Hymer öncülük ettiği çokuluslu şirket teorisinde, *firmanın kendisinin genişlemesi, uluslararası işbölümü, sınıflara ilişkin bir dünya hiyerarşisinin yaratılması, uluslararası kapitalist sınıf ile işçi sınıfı arasındaki çatışma, üretimin uluslararasılaşması* sür göstermiştir.



epos Bilim-Felsefe-Politika



ISBN-978-605-4822-05



SAY