

Keyifli Okumalar Dileriz

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

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

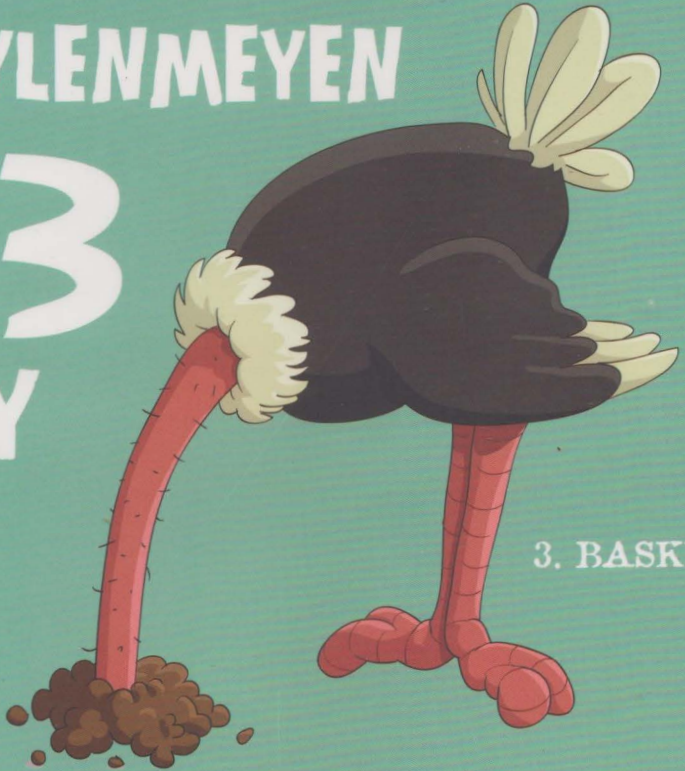
Yedek ve Duyuru Kanallarımız

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>

Uluslararası Bestseller

KAPİTALİZM HAKKINDA SİZE SÖYLENMEYEN 23 ŞEY



3. BASKI

Ha-Joon Chang

say

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

KAPİTALİZM HAKKINDA SİZE SÖYLENMEYEN 23 ŞEY

Ha-Joon Chang

Güney Kore doğumlu iktisatçı Ha-Joon Chang kalkınma ekonomisi uzmanıdır ve Cambridge Üniversitesi'nde Kalkınma Siyasal Ekonomisi bilim dalında okutman olarak görev yapmaktadır. Chang 2005 yılında Wassily Leontief Ekonomik Düşüncenin Ufkunu Genişletme Ödülü'ne layık görülmüştür. Yazarın Türkçe'de *Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı* ve *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü* adlı iki kitabı bulunmaktadır.

KAPİTALİZM HAKKINDA SİZE SÖYLENMEYEN 23 ŞEY

Ha-Joon Chang

İngilizceden çeviren:
Belgin Tupal



Say Yayınları

Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey / Ha-Joon Chang
Özgün adı: *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*

Copyright © Ha-Joon Chang, 2010

Yayın Hakları © Akçalı Telif Hakları Ajansı aracılığıyla Say Yayınları
Bu eserin tüm hakları saklıdır. Yayınevinden yazılı izin alınmaksızın kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopyalanamaz, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

ISBN 978-605-02-0044-7

Sertifika No: 10962

İngilizceden çeviren: Belgin Tupal

Editör: Sinan Köseoğlu

Kapak tasarımı: Gülizar Çilliyüz

Baskı: Gülmat Matbaacılık

Topkapı-İstanbul

Tel.: (0212) 577 79 77

Matbaa Sertifika No: 18005

1. baskı: Say Yayınları, 2011

2. baskı: Say Yayınları, 2012

3. baskı: Say Yayınları, 2015

Say Yayınları

Ankara Cad. 22/12 • TR-34110 Sirkeci-İstanbul

Telefon: (0212) 512 21 58 • Faks: (0212) 512 50 80

www.sayyayincilik.com • e-posta: say@sayyayincilik.com

www.facebook.com/sayyayinlari • www.twitter.com/sayyayinlari

Genel Dağıtım: Say Dağıtım Ltd. Şti.

Ankara Cad. 22/4 • TR-34110 Sirkeci-İstanbul

Telefon: (0212) 528 17 54 • Faks: (0212) 512 50 80

internet satış: www.saykitap.com • e-posta: dagitim@saykitap.com

Hee-Jeong, Yuna ve Jin-Gyu'ya

Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey'i okumanın yedi yolu

Birinci yol: Kapitalizmin ne olduğundan bile emin değilseniz, aşağıdaki bölümleri okuyun:

1, 2, 5, 8, 13, 16, 19, 20 ve 22

İkinci yol: Politikanın zaman kaybı olduğunu düşünüyorsanız, aşağıdaki bölümleri okuyun:

1, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 21 ve 23

Üçüncü yol: Sürekli gelir artışı ve teknolojik ilerlemeye rağmen hayatınızın neden daha iyiye gitmediğini merak ediyorsanız, aşağıdaki bölümleri okuyun:

2, 4, 6, 8, 9, 10, 17, 18 ve 22

Dördüncü yol: Bazı insanların daha yetenekli, iyi eğitilmiş ve girişimci oldukları için diğerlerine göre daha zengin olduklarını düşünüyorsanız, aşağıdaki bölümleri okuyun:

3, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 20 ve 21

Beşinci yol: Fakir ülkelerin neden fakir olduklarını ve nasıl zenginleşebileceklerini öğrenmek istiyorsanız, aşağıdaki bölümleri okuyun:

3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 17 ve 23

Altıncı yol: Dünyanın adil bir yer olmadığını, ancak bu konuda yapılacak pek fazla bir şey olmadığını düşünüyorsanız, aşağıdaki bölümleri okuyun:

1, 2, 3, 4, 5, 11, 13, 14, 15, 20 ve 21

Yedinci yol: Bütün bölümleri sırayla okuyun.

İÇİNDEKİLER

Teşekkürler	11
Giriş.....	13
1 Serbest piyasa diye bir şey yoktur	21
2 Şirketler sahiplerinin çıkarlarına göre yönetilmemelidir	33
3 Zengin ülkelerde çoğu kişi gerekenden fazla maaş alıyor	47
4 Çamaşır makinesi dünyayı internetten daha çok değiştirdi	57
5 İnsanlar hakkında en kötüsünü düşünürsek, başımıza en kötüsü gelir	69
6 Daha büyük makroekonomik istikrar, dünya ekonomisinin istikrarını artırmadı.....	81
7 Serbest piyasa politikaları fakir ülkeleri nadiren zenginleştirir	93
8 Sermayenin milliyeti olur	107
9 Sanayi sonrası çağda yaşamıyoruz	123
10 ABD dünyadaki en yüksek yaşam standartlarına sahip ülke değil	139

11	Az gelişmişlik Afrika'nın kaderi değil	151
12	Hükümetler kazananları belirleyebilir	165
13	Zenginleri daha da zenginleştirmek hepimizi zenginleştirmez.....	179
14	ABD'de yöneticilerin maaşları gereğinden yüksektir ...	191
15	Fakir ülkelerdeki insanlar zengin ülkelerdeki insanlardan daha girişimci	203
16	Piyasayı kendi haline bırakacak kadar akıllı değiliz.....	215
17	Daha fazla eğitim bir ülkeyi daha da zenginleştirmez	227
18	General Motors için iyi olan bir şeyin mutlaka ABD için de iyi olacağı söylenemez.....	241
19	Komünizm yıkıldı ama planlı ekonomi ayakta	253
20	Fırsat eşitliği adil olmayabilir	267
21	Büyük hükümetler insanları değişikliğe daha açık hale getiriyor.....	279
22	Finansal piyasaların daha çok değil, daha az verimli olması lazım	291
23	İyi ekonomi politikaları iyi ekonomistler gerektirmez	305
	Sonuç: Dünyayı nasıl baştan inşa etmeli?	317
	Notlar	331

Teşekkürler

Bu kitabı yazarken pek çok kişi bana destek verdi. Gelişmekte olan dünyaya odaklanan *Kötü Yardımseverler* adlı bir önceki kitabımın ortaya çıkışında büyük bir rol oynayan yazın temsilcim Ivan Mulcahy beni daha geniş bir alana hitap eden başka bir kitap yazmaya teşvik etti. Bloomsbury, ABD'deki editörüm Peter Gina sadece editoryal geribildirim vermekle kalmadı, aynı zamanda ben kitap üzerinde çalışırken, *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey* başlığını önererek kitabın imajının belirlenmesinde kilit bir rol oynadı. Allen Lane'deki editörüm William Goodlad editoryal işlerin başına geçti ve her şeyi olması gerektiği gibi yaparak mükemmel bir iş çıkardı.

Pek çok kişi kitabın bölümlerini okuyarak faydalı yorumlar yaptılar. Duncan Green tüm bölümleri okudu ve hem içerik açısından hem de editoryal açıdan çok faydalı tavsiyeler verdi. Geoff Harcourt ve Deepak Nayyar bölümlerin birçoğunu okudu ve bazı önerilerde bulundular. Dirk Bezemer, Chris Cramer, Shailaja Fennell, Patrick Imam, Deborah Johnston, Amy Klatzkin, Barry Lynn, Kenia Parsons ve Bob Rowthorn çeşitli bölümleri okuyup değerli yorumlarını benimle paylaştılar.

Yetenekli asistanlarımın yardımları olmasaydı kitabın temelini oluşturan tüm detaylı bilgilere ulaşamazdım. Alfabe-

tik sırayla Bhargav Adhvaryu, Hassan Akram, Antonio Andreoni, Yurendra Basnett, Muhammad İrfan, Veerayooth Kanchoochat ve Francesca Reinhardt'a yardımlarından dolayı teşekkür ederim.

Ayrıca kolay erişilmeyen verilere ulaşmamı sağlayan Seung-il Jeong ve Buhm Lee'ye teşekkürlerimi sunarım.

Son ama son derece önemli olarak aileme teşekkürü bir borç bilirim. Onların desteği ve sevgisi olmasaydı bu kitabı bitiremezdim. Eşim Hee-Jeong ben kitabı yazarken bana duygusal destek vermenin yanı sıra bütün bölümleri okuyarak düşüncelerimi daha tutarlı ve kolay okunur bir şekilde formüle etmem konusunda çok yardımcı oldu. Bazı fikirlerimi paylaştığım kızım Yuna'nın 14 yaşındaki birine göre şaşırtıcı bir entelektüel olgunlukla verdiği cevaplar beni inanılmaz mutlu etti. Oğlum Jin-Gyu kitabım için hem çok ilginç fikirler hem de manevi destek verdi. Bu kitabı eşim, kızım ve oğluma adıyorum.

Giriş

Küresel ekonominin hali harap. Daha önce görülmemiş boyuttaki mali ve parasal teşvikler sayesinde 2008 ekonomik krizinden sonra küresel ekonominin bir bütün olarak çökmesi engellendi. Yine de 2008 küresel krizi Büyük Buhran'dan bu yana tarihteki en büyük ikinci ekonomik kriz olma özelliğini koruyor. Bu kitabın yazımı sırasında (Mart 2010) her ne kadar kimileri durgunluğun sona erdiğini ilan etse de, sürdürülebilir bir iyileşmeye hiçbir şekilde kesin gözüyle bakılamaz. Gerçek ekonomi fena halde para sıkıntısı çekerken, mali reformlar yapılmamasından ötürü, gevşek para ve maliye politikaları yeni mali balonların oluşmasına yol açtı. Bu balonlar patlarsa, küresel ekonomi ikinci kez durgunluğa girebilir. Ekonomik iyileşme istikrarlı bile olsa, krizin etkileri yıllar boyunca sürecektir. Kurumsal sektör ve hane halkı sektörlerinin bilançolarını tekrar oluşturmaları yıllar sürebilir. Krizin yarattığı devasa bütçe açıkları hükümetleri kamu yatırımlarını ve sosyal yardım haklarını önemli ölçüde budamak zorunda bırakacaktır. Bu da ekonomik büyüme, yoksulluk ve sosyal istikrar üzerinde muhtemelen yıllarca sürecektir olumsuz bir etki yaratacaktır. Kriz sırasında işlerini ve evlerini kaybedenlerden bazıları eski koşullarına bir daha asla kavuşamayacaklar. Bu ihtimaller oldukça ürkütücü.

Bu faciaya 1980'lerden beri dünyaya hükmeden serbest piyasa ideolojisi neden oldu. Bize hep eğer kendi başlarına bırakılırsa piyasaların en verimli ve adil sonuçları üreteceği söylendi. Piyasalar bu koşullar altında verimli oluyorlardı, çünkü sahip oldukları kaynakları nasıl kullanacaklarını en iyi bireyler biliyordu; adil oluyorlardı, çünkü rekabetçi piyasanın işleyişi bireylerin üretkenliklerine göre ödüllendirilmesini sağlıyordu. Bize iş dünyasına maksimum özgürlük tanınması gerektiği söylendi. Piyasaya en yakın olan figürler firmalardı ve bu nedenle ne yapacaklarını herkesten daha iyi bilirlerdi. İstediklerini yapmalarına izin verirsek, servet yaratımı en üst düzeye çıkacak ve toplumun geri kalanı da bundan faydalanacaktı. Bize hükümetin piyasaya müdahale etmesinin sadece piyasanın verimini düşüreceği söylendi. Hükümet müdahaleleri genelde eşitlikçi kaygılarla servet yaratımını sınırlandırmak için tasarlanmıştı ve bu eşitlikçi kaygılar ekonomiyi yanlış bir yola sokuyordu. Öyle olmasa bile hükümetler piyasanın doğurduğu sonuçları iyileştiremezdi; çünkü iyi ticari kararlar almak için gerekli olan bilgiye sahip olmadıkları gibi, teşvik edilmeleri de mümkün değildi. Özetle, bize piyasaya tamamen güvenip yolundan çekilmemiz söylendi.

Pek çok ülke bu tavsiyeye uyarak son otuz yılda serbest piyasa politikalarına geçti. Buna bağlı olarak, kamu sanayi ve finans kuruluşları özelleştirildi, finans ve sanayi üzerindeki devlet kontrolü kaldırıldı, uluslararası ticaret ve yatırım serbestleştirildi, gelir vergisi ve sosyal yardım ödenekleri kesintiye uğradı. Savunucularına bakılırsa bu politikalar eşitsizliğin artması gibi bazı geçici sorunlara yol açabilirdi, ama sonuçta daha dinamik ve zengin bir toplum yaratarak bu sorunları telafi ederdi. Gelgit suları yükselirken daha önce karama oturmuş bütün gemileri yüzdürürdü.

Bu politikaların sonucu vaat edilenlerin tam tersi oldu. Önümüzdeki yıllarda dünyayı yaralayacak mali çöküşü bir kenara bırakın. Ondan önce, pek çok kişi farkında olmasa da, serbest piyasa ekonomileri pek çok ülkede daha yavaş bir büyümeye, eşitsizliğin artmasına ve istikrarsızlığın yükselmesine neden oldu. Zengin ülkelerin birçoğunda bu sorunlar alınan kredi rakamlarındaki büyük artışla maskelenir. Bu nedenle, ABD’de maaşların 1970’lerden bu yana sabit kaldığı fakat çalışma saatlerinin arttığı gerçeği, kredilerle desteklenen tüketim patlamasıyla kolayca gizlenmiştir. Zengin ülkelerde sorun yeterince kötüydü ama gelişmekte olan ülkelere durum daha da vahimdi. Büyük Sahra Çölü’nün güneyindeki Afrika’da yaşam standartları son otuz yıldır değişmezken, Latin Amerika’da bu dönem boyunca kişi başına büyüme oranı üçte iki oranında düşüş kaydetti. Aynı dönemde Çin ve Hindistan gibi ekonomisi (ve tabii ekonomik eşitsizliği de) hızlı büyüme gösteren ülkeler oldu; ancak bu ülkelerde kısmen liberalleşme gözlenirken tam gelişmiş serbest piyasa politikalarının uygulanması reddediliyor.

Bu nedenle, bize serbest piyasaların, ya da daha sık kullanılan isimleriyle neo-liberal ekonomistlerin, söyledikleri en iyi ihtimalle kısmen doğru olabilir, en kötü ihtimalle de tamamen yanlış. Bu kitapta anlatacağım üzere serbest piyasa ideologlarının sokak sokak gezerek pazarladıkları “gerçekler” kendi kendine hizmet eden kavramlara değilse de tembel varsayımlara ve dar görüşlü vizyonlara dayalıdır. Bu kitapta size kapitalizm hakkında serbest piyasacıların söylemeyeceği bazı önemli gerçekleri anlatmayı amaçlıyorum.

Bu kitap anti-kapitalist bir manifesto değil. Serbest piyasa ideolojisini eleştirmek kapitalizm karşıtı olmakla bir değildir. Sorunlarına ve sınırlarına rağmen kapitalizmin halen insanlığın yaratmış olduğu en iyi ekonomik sistem olduğuna inanı-

yorum. Benim eleştirdiğim, kapitalizmin son otuz yıldır dünyaya egemen olan şekli: serbest piyasa kapitalizmi. Son otuz yıla baktığımızda görüyoruz ki kapitalizm sadece veya en iyi şekilde böyle yürütülemez. Bu kitapta kapitalizmi iyileştirmek için yapılabilecekler ve yapılması gerekenler anlatılıyor.

2008 krizi ekonomilerimizin nasıl işlediğini ciddi bir şekilde sorgulamamıza neden olmuş olsa da, pek çoğumuz bu tür sorularla ilgilenmiyoruz, çünkü uzmanların işi olduğunu düşünüyoruz. Gerçekten de bir nebze öyle. Kesin cevaplar karmaşıklığı nedeniyle uzmanların bile üzerinde anlaşmazlık yaşadığı pek çok teknik konuya hâkim olmayı gerektiriyor. Bu yüzden pek çoğumuzun Sorunlu Varlıkların Kurtarılması Programı'nın (TARP) etkinliği, G20'nin gerekliliği, bankaların kamulaştırılmasının mantığı veya yönetici maaşlarının ne kadar olması gerektiği gibi konularda bir hükme varmamızı sağlayacak teknik bilgiye sahip olmamamız çok doğal. Afrika'da yoksulluk, Dünya Ticaret Örgütü'nün işleyişi veya Uluslararası Ödemeler Bankası'nın (BIS) sermaye yeterlilik kuralları söz konusu olduğundaysa pek çoğumuz hiçbir fikre sahip değiliz.

Ancak, dünyada neler olup bittiğini anlamak ve karar verme organlarını doğru eylemlerde bulunmaya davet etmek için "etkin ekonomik vatandaşlık" adını verdiğim görevi yerine getirmek için tüm teknik detayları anlamak şart *değil*. Sonuçta uzman olmasak da diğer pek çok konuda yargıya varabiliyoruz. Gıda fabrikalarında, kasaplarda ve restoranlarda hijyen standartlarına uyulması gerektiğini bilmek için epidemiyoloji uzmanı olmaya gerek yok. Ekonomi konusunda bir yargıya varmak da hiç farklı değil: Kilit ilkeleri ve temel olguları biliyorsanız, teknik detayları bilmeseniz de sağlam çıkarımlarda bulunabilirsiniz. Yeter ki neo-liberal ideologların size her gün taktırdığı hayatı tozpembe gösteren o gözlükleri

çıkarın. Bu gözlüklerle dünya basit ve harika görünür ama çıkardığınızda çıplak gerçeklik karşısında gözleriniz kamaşır.

Serbest piyasa diye bir şeyin gerçekte var olmadığını bilerseniz, piyasanın “serbestliğini engellediği” gerekçesiyle bir düzenlemeyi kaldıran insanların oyununa gelmezsiniz (bkz. Bölüm 1). Güçlü ve aktif hükümetlerin ekonomik dinamizmi köreltmek yerine destekleyebileceklerini öğrendiğinizde, hükümetlere duyulan güvensizliğinin asılsız olduğunu göreceksiniz (bkz. Bölüm 12 ve 21). Sanayi sonrası bilgi ekonomisi içinde yaşamadığımızı bilmek size bazı hükümetler gibi bir ülke sanayisindeki düşüşü yok saymanın ve hatta üstü kapalı olarak iyi karşılamamanın mantığını sorgulatacaktır (bkz. Bölüm 9 ve 17). Damlama ekonomisinin işe yaramadığını fark ettiğinizde, zenginlere yönelik aşırı vergi kesintilerini bize söylenenin aksine, herkesi zenginleştirecek bir yol değil, gelirin tekrar yukarı doğru aktarılması olarak görürsünüz (bkz. Bölüm 13 ve 20).

Dünya ekonomisinin başına gelen ne bir kaza ne de tarihin engellenemez gücünün bir sonucu. Üst düzey yöneticiler ve bankacılar gelirlerini büyük ölçüde artırırken, pek çok Amerikalının maaşlarının hiç artmaması ve çalışma saatlerinin yükselmesi piyasanın demir kanunlarının suçu değil. (bkz. Bölüm 10 ve 14). Uluslararası rekabetin giderek artan gücüne maruz kalmamızın ve iş güvencesi konusunda endişelenmemizin altında iletişim ve ulaşım teknolojilerinde kaydedilen önlenemez bir ilerleme yatmıyor. (bkz. Bölüm 4 ve 6). Son otuz yılda mali sektörün reel ekonomiden giderek daha fazla kopmasının ve bunun sonucunda bugün içinde bulunduğumuz ekonomik faciaya neden olmasının önüne geçilebilirdi. (bkz. Bölüm 18 ve 22). Fakir ülkelerin fakir olması tropik iklim, talihsiz konum veya kötü kültür gibi bazı değiştirilemez yapısal etkenlerden kaynaklanmıyor (bkz. Bölüm 7 ve 11).

İnsan kararları, özellikle kuralları belirleme gücü olanlar tarafından alınan kararlar, birazdan açıklayacağım üzere olayların olduğu gibi gelişmelerine neden olur. Karar verenlerden hiçbiri eylemlerinin her zaman istenen sonuçlara ulaştıracağından emin olmasa da, alınan kararlar bir şekilde önlenemez değildir. İdeal bir dünyada yaşamıyoruz. Farklı kararlar alınmış olsaydı, dünya çok daha farklı bir yer olurdu. Buradan yola çıkarak, zenginlerin ve güçlülerin aldığı kararların makul temellere ve sağlam kanıtlara dayanıp dayanmadığını sorgulamalıyız. Sadece bu şekilde, şirketlerden, hükümetlerden ve uluslararası kuruluşlardan doğru taleplerde bulunabiliriz. Etkin ekonomik vatandaşlık görevimizi yerine getirmezsek, her zaman karar verme konusunda daha yetenekli olan, bize olayların başka seçenek olmadığı için bu şekilde geliştiğini söyleyen insanların kurbanı oluruz ve tatsız ve adaletsiz görünen bu durumu değiştirmek için bir şey yapamayız.

Bu kitapta okuyucuya kapitalizmin gerçekte nasıl işlediğini ve nasıl iyileştirilebileceğini anlatmak amaçlandı. Ancak, bu kitap bir “Kolay Ekonomi” kitabı değil. Hem eksiği hem de fazlası var.

Böyle bir kitaba göre eksiği var çünkü en basit ekonomiye giriş kitabında bile açıklanması zorunlu olan pek çok teknik detaya girmiyorum. Ancak teknik detayların göz ardı edilmesinin nedeni okuyucularımı aştığını düşünmem değil. Ekonominin yüzde 95’i karmaşık hale getirilmiştir ve kalan yüzde 5’i, tüm teknik detaylar olmasa da esas mantığı, basit terimlerle açıklanabilir. Ekonomi ilkelerinin okuyucuyu en çok ilgilendiren sorunların anlaşılmasında kullanılarak en iyi şekilde öğretilebileceğine inanıyorum. Bu nedenle teknik detayları ders kitabı gibi sistematik bir şekilde vermek yerine sadece yeri geldiğinde anlatıyorum.

Ancak, bu alanda uzman olmayan okuyuculara tamamen açıkken, bu kitap kolay ekonomi kitabından çok daha fazlasını sunuyor. Gerçekten de pek çok ileri düzey ekonomi kitabından çok daha derine iniyor. Bu tür kitapların doğru kabul ettiği geçerli ekonomi kuramları ve görgül gerçekleri sorguluyor. Uzman olmayan bir okuyucu için “uzmanlar” tarafından savunulan teorileri sorgulamak ve sahadaki profesyonellerin pek çoğu tarafından kabul gören görgül gerçeklerden şüphe duymak kulağa ürkütücü gelebilir, ancak uzmanlar neye inanırsa doğrudur varsayımını bir kenara bırakırsanız yukarıda bahsettiklerim gerçekten görüldüğünden çok daha kolay olacaktır.

Bu kitapta değindiğim konuların pek çoğunun basit cevapları yok. Aslında pek çok durumda benim söylemeye çalıştığım serbest piyasa ekonomistlerinin size aşılamaaya çalıştıklarının aksine basit bir cevap olmadığıdır. Ancak, bu konularla yüzleşmezsek, dünyanın gerçekte nasıl döndüğünü algılayamayız. Bu durumda etkin ekonomik vatandaşlar olarak iyi bir iş çıkarmak bir yana kendi çıkarlarımızı bile savunamayız.

1

Serbest piyasa diye bir şey yoktur!

Söylenenler

Piyasaların serbest olması gerekir. Piyasa katılımcılarının neleri yapıp yapamayacakları hükümet tarafından dikte edildiği zaman, kaynaklar en verimli şekilde kullanılamaz. İnsanlar en kârlı buldukları şeyleri yapamazlarsa, yatırım ve yenilik yapma konusundaki istekleri yok olur. Bu yüzden, eğer hükümet ev kiralarına bir limit koyarsa, ev sahipleri mülk sahibi olmayı sürdürme veya yenilerini alma hevesini kaybederler. Veya hükümet satılabilecek finansal ürün türlerini sınırlandırır, kendi özel ihtiyaçlarını karşılayabilecek yenilikçi işlemlerden yararlanamayacakları için sözleşme imzalayan taraflar serbest sözleşmenin olası avantajlarından faydalanamaz. Serbest piyasa ekonomisinin önde gelen ismi Milton Friedman'ın ünlü kitabının adında da belirtildiği gibi insanlar "seçimlerinde özgür" bırakılmalıdır.

Söylenmeyenler

Serbest piyasa diye bir şey yoktur. Her piyasanın seçme özgürlüğünü kısıtlayan bazı kuralları ve sınırları vardır. Bir pi-

yasa, ancak sadece altında yatan göremediğimiz sınırlamaları koşulsuz olarak kabul ettiğimiz için serbest görünür. Bir piyasanın ne kadar “serbest” olduğunun nesnel bir tanımı yapılamaz. Bu, ancak siyasi bir tanım olur. Serbest piyasa ekonomistlerinin sürekli dile getirdiği “piyasayı hükümetin siyasi müdahalelerinden korumaya çalışıyoruz” iddiası yanlıştır. Hükümet her zaman işin içindedir ve bahsi geçen serbest piyasacılar da herkes gibi siyasi motivasyonun etkisi altındadır. Nesnel olarak tanımlanmış bir “serbest piyasa” gerçeğinin var olduğu efsanesinin aşılması kapitalizmi anlamaya giden yolda atılması gereken ilk adımdır.

İşgücü serbest olmalı

1819 yılında çocuk işgücünü istihdamını düzenlemeyi hedefleyen Pamuk Fabrikalarını Düzenleme Kanunu tasarısı İngiliz Parlamentosu tarafından masaya yatırıldı. Önerilen tasarı, modern standartlara göre inanılmaz ölçüde “hafif” kaçıyor-du. Tasarıda küçük çocukların (dokuz yaşın altındakiler) çalıştırılmasını yasaklanırken, daha büyük çocukların (on - on altı yaş aralığındakiler) çalıştırılmasına izin veriliyordu; ancak, çalışma süreleri günde on iki saatle sınırlandırılmıştı (evet, çocuklara gerçekten de çok yumuşak davranmışlar). Bu yeni kurallar sadece işçilerin sağlığı için son derece tehlikeli kabul edilen pamuk fabrikalarında geçerliydi.

Bu tasarı büyük tartışmaları da beraberinde getirdi. Karşı çıkanlar bu tür bir önerinin sözleşme özgürlüğünün kutsallığını sarstığını ve dolayısıyla serbest piyasanın temellerine zarar verdiğini düşünüyordu. Bu tartışmalarda Lordlar Kamarası’nın bazı üyeleri itirazlarını “işgücü serbest olmalı” düşüncesine dayandırdılar. Onlara göre çocuklar çalışmak isti-

yorsa (çalışmaya ihtiyacı varsa) ve fabrika sahipleri de onları işe almak istiyorsa ortada bir sorun yoktu.

Bugün İngiltere’de veya diğer zengin ülkelerdeki en ateşli serbest piyasa savunucuları bile istedikleri piyasa serbestleştirme paketinin bir parçası olarak çocuk işgücünü geri getirmeyi düşünmezler. Ancak, on dokuzuncu yüzyılın sonları ve yirminci yüzyılın başlarında Avrupa ve Kuzey Amerika’da çocuk işgücü kullanımıyla ilgili ilk yasal düzenlemeler kabul edildiğinde, pek çok saygın kişilik bu yasal düzenlemelerin serbest piyasa ilkelerini ihlal ettiği kanısındaydı.

Bu açıdan bakıldığında bir piyasanın “serbestliği” aynı güzellik gibi görecelidir. Çocukların çalışmak zorunda kalmama hakkının fabrika sahiplerinin kârı maksimize etmelerini sağlayacak türden işçileri işe alma hakkından daha önemli olduğunu düşünüyorsanız, çocuk işçi çalıştırma yasağını işgücü piyasasının özgürlüğünün ihlal edilmesi olarak görmezsiniz. Tam aksine inanıyorsanız, yanlış yola sapmış yasal düzenlemelerle engellenen ve “serbest olmayan” bir piyasa göreceksiniz. Doğru kabul ettiğimiz yasalar ilk yürürlüğe konduğunda serbest piyasayı tehlikeye düşürdükleri gerekçesiyle onlara ciddi anlamda karşı çıkıldığını görmek için iki yüzyıl geriye gitmemize gerek yok. Çevre yönetmelikleri (örn. taşıt ve fabrika emisyonlarına dair yönetmelikler) yaklaşık yirmi yıl önce gündeme geldiğinde, pek çok kişi seçme özgürlüğünü ihlal ettikleri gerekçesiyle bunlara karşı çıktı. Karşı çıkanlar şöyle sordu: Eğer insanlar havayı daha çok kirleten araçlar kullanmak istiyorsa veya fabrikalar için daha çok kirleten üretim yöntemleri daha kârlıysa, hükümetler neden onların istediklerini tercih etmelerine engel olsun? Bugün pek çok kişi bu yönetmelikleri “doğal” karşılıyor. Kasıtsız da olsa başkalarına zarar veren eylemlerin (kirlilik gibi) sı-

nırlandırılması gerektiğine inanıyor. Çoğu yenilenemez olan enerji kaynaklarının dikkatli kullanılması gerektiğini de anlayışla karşılıyor. İklim değişikliği üzerindeki insan etkisinin azaltılmasının gerekli olduğuna inananlar da olabilir.

Bir piyasanın serbestlik derecesi farklı kişiler tarafından farklı algılanıyorsa, o zaman o piyasanın ne kadar serbest olduğunun nesnel bir ölçütü yoktur. Başka bir deyişle, serbest piyasa bir yanılsamadır. Bazı piyasalar serbest *görünüyorsa*, bunun nedeni görünmez olmaları için onları destekleyen yönetmelikleri tamamen kabul etmemizdir.

Piyano telleri ve kung-fu ustaları

Pek çok kişi gibi çocukken ben de Hong Kong filmlerinde yerçekimine karşı koyan kungfu ustalarını hayranlıkla izledim. Sanırım yine pek çok çocuk gibi o ustaların piyano telleriyle asılı olduklarını öğrendiğimde çok büyük bir hayal kırıklığına uğramıştım.

Serbest piyasa da biraz buna benziyor. Bazı yönetmeliklerin meşruluğunu o kadar koşulsuz kabul ediyoruz ki onları fark etmiyoruz. Daha dikkatle incelendiğinde piyasaların aslında kurallarla, hem de çok fazla kuralla desteklendiği ortaya çıkıyor.

Öncelikle sadece uyuşturucu madde ve insan organı gibi “görünür” nesnelerle ilgili yasaklar yok; ticarete konu olabilecek her şey üzerinde çok sayıda sınırlandırma var. Geçmişte durum tam tersi olsa da, modern ekonomilerde seçmen oyunları, kamu görevleri ve yasal kararlar satılık değil, en azından aleni bir şekilde. Üniversiteler satılık değil. Gerçi bazı ülkelerde (yasal olmayan yollarla) seçici kurula ödeme yaparak

ya da (yasal bir şekilde) üniversiteye bağışta bulunarak parayla satın alınabiliyor. Pek çok ülkede ateşli silah ve alkollü içecek ticareti yasak. Genellikle ilaçların piyasaya sürülebilmesi için güvenli olduklarının kanıtı olarak devlet tarafından açıkça ruhsat verilmesi zorunludur. Tüm bu yönetmelikler potansiyel olarak tartışmaya açıktır, aynen yüz elli yıl önce insan satışı (köle ticareti) üzerindeki yasakta olduğu gibi. Ayrıca piyasaya kimlerin katılabileceği konusunda da sınırlamalar vardır. Çocuk işgücü yönetmeliği çocukların işgücü piyasasına girişini yasaklıyor. İnsan hayatı üzerinde büyük etkisi olan meslekler için ruhsat gerekiyor. Örneğin doktorluk veya avukatlık (bazen ruhsatlar devlet yerine meslek örgütü tarafından da verilebilir). Pek çok ülkede sadece belli bir miktarın üzerinde sermayeye sahip olan şirketlerin banka kurmasına izin veriliyor. İlgili yönetmeliklerin yetersizliği nedeniyle 2008 küresel krizine yol açmış olan borsada bile kimin ticaret yapabileceğine dair yönetmelikler var. Bir çanta hisseyle New York Borsası'na (NYSE) girip satış yapamazsınız. Hisselerini ticarete sunabilmeleri için şirketlerin bir dizi koşulu yerine getirmesi ve belli bir süre boyunca katı denetim standartlarını karşılaması gerekir. Hisselerin ticareti sadece ruhsatlı simsar ve tüccarlar tarafından yapılabilir.

Ticaret koşulları da önceden belirlenmiştir. 1980'lerin ortasında İngiltere'ye ilk taşındığımda, satın aldığı üründen memnun kalmayan tüketicinin ürün kusurlu olmasa bile parasının tamamının iadesini talep edebilmesine şaşırmıştım. O zamanlar çok özel büyük mağazaların dışında Kore'de bu mümkün değildi. İngiltere'de tüketicinin fikrini değiştirme hakkı satıcının istenmeyen (ama işlevinde sorun olmayan) ürünleri ürettiği iade etme masrafından kaçınma hakkından daha önemli

görülüyordu. Değiştirme sürecinin farklı boyutlarını düzenleyen pek çok daha farklı kural vardır: ürün sorumluluğu, teslimatta sorun, borç ödeme aczi, vb. Pek çok ülkede satış mağazalarının konumu konusunda da izin alınması gerekiyor. Örneğin işportacılığa getirilen kısıtlamalar veya yerleşim alanlarında ticari faaliyeti yasaklayan imar kanunları.

Bir de fiyat yönetmelikleri var. Sadece serbest piyasa ekonomistlerinin nefret etmeye bayıldıkları asgari ücret ve kira sınırlaması gibi göze çarpan olguları kastetmiyorum. Zengin ülkelerde maaşlar asgari ücret mevzuatı da dahil olmak üzere daha çok göç kontrollerine göre belirlenir. Peki, göç maksimum nasıl belirlenir? “Serbest” işgücü piyasasına göre değil. Serbest işgücü piyasasına kalsa, yerli çalışanların yüzde 80-90’ı daha ucuza ve genelde daha verimli çalışan göçmenlerle değiştirilir. Göç büyük oranda siyaset tarafından şekillendiriliyor. Bu yüzden hükümetin serbest piyasa üzerinde sahip olduğu büyük etkiden hâlâ şüphe duyuyorsanız, o zaman tüm maaşlarımızın esasında siyasi olarak belirlendiğini görmek için bir ara verin (bkz. Bölüm 3).

2008 Mali krizinin akabinde kredi oranları (kredi alabilirsiniz veya değişken faizli kredi almışsanız) faiz oranlarının sürekli aşağı çekilmesi nedeniyle pek çok ülkede çok daha yüksek bir düşüş gösterdi. Bunun nedeni, insanların birden bire kredi çekmek istememesi ve bankaların bu yüzden oranları düşürmek zorunda kalması mı? Hayır, bu, faiz oranlarını düşürerek talebi artırmak amacıyla alınan siyasi kararların bir sonucuydu. Normal zamanlarda bile çoğu ülkede faiz oranları merkez bankası tarafından belirlenir, bu da siyasi düşüncelerin bu alana sızdığı anlamına gelir. Başka bir deyişle, faiz oranları da siyaset tarafından belirlenir.

Maaşlar ve faiz oranları (büyük ölçüde) siyasi olarak belirleniyorsa, bunlar tüm diğer fiyatlar üzerinde etkili olduğundan diğer tüm fiyatlar da siyasi olarak belirlenir.

Serbest ticaret adil mi?

Arkasında yatan ahlaki değerleri desteklemediğimiz zaman bir yönetmelikle karşı karşıya kalırız. On dokuzuncu yüzyılda ABD federal hükümetince serbest ticarete getirilen kısıtlamalar aynı zamanda serbest piyasada insan ticareti yapmakta bir yanlış göremeyen köle sahiplerini çok öfkeliendirdi. İnsanlara sahip olunabileceğine inananlar için köle ticaretinin yasaklanması üretilmiş malların ticaretinin sınırlandırılması kadar itiraz edilebilir bir durumdu. 1980'lerin Koreli esnafları muhtemelen "koşulsuz iadenin" piyasa özgürlüğünü sınırlandıran adaletsiz bir biçimde külfetli bir hükümet yönetmeliği olduğunu düşünürlerdi.

Bu değerler çatışması bugün serbest ticaret ve adil ticaret tartışmasının da temelini teşkil ediyor. Amerikalıların birçoğu Çin'in uluslararası arenada serbest ama adil olmayan ticaret yaptığını düşünüyor. Onlara göre, Çin işçilere kabul edilemeyecek kadar düşük maaşlar vererek ve onları insanlık dışı şartlarda çalışmaya zorlayarak haksız rekabet ediyor. Çin ise bunun karşılığında, zengin ülkelerin serbest ticareti savunurken "terhane" (çalışanların az maaş aldıkları kötü çalışma koşullarına sahip işyeri) ürünlerinin ithalatını sınırlandırmaya çalışarak Çin'in ihracatının önüne yapay bariyerler koymalarını öne sürebilir. Çinliler ucuz işgücünü, bu kadar bol miktarda sahip oldukları tek kaynağı kullanmalarının engellenmesinin adil olmadığını düşünüyor.

Elbette, buradaki zorluk “kabul edilemeyecek kadar düşük maaşların” veya “insanlık dışı çalışma koşullarının” nesnel bir tanımı olmaması. Ekonomik kalkınma ve yaşam standartları düzeyindeki devasa uluslararası boşluklar neticesinde, ABD’de açlık sınırında bulunan maaş, Çin’de yüksek sayılırken (ortalama maaş ABD’dekinin yüzde 10’una eşdeğer) Hindistan’da bir servet değerinde (ortalama maaş ABD’dekinin yüzde 2’sine eşdeğer). Gerçekten de, serbest ticarete en çok inanan Amerikalılar insanlık dışı koşullarda aşırı uzun saatler boyunca çalışmış olan kendi ataları tarafından üretilenleri almazlardı. ABD’de yirminci yüzyılın başlarına kadar haftada ortalama altmış saat çalışılırdı. O zamanlar (tam olarak söylemek gerekirse 1905 yılında) Yüksek Mahkeme New York eyaletinde fırıncıların çalışma sürelerini on saatle sınırlandıran mevcut yasayı “fırıncıları istedikleri kadar çalışma özgürlüğünden mahrum bıraktığı” gerekçesiyle iptal etmişti.

Bu nedenle, serbest ticaret hakkındaki tartışma ekonomiden öte esasında ahlaki değerler ve siyasi kararlarla ilgili. Her ne kadar ekonomiyi ilgilendiren bir konu olsa da, ekonomistlerin ellerindeki teknik araçlarla hükmedebilecekleri bir mesele değil.

Tüm bunlar, her şey mümkün mantığıyla kimseyi eleştirmeyip rölativist bir pozisyon almamız gerektiği anlamına *gelmez*. Çin’de yaygın olan çalışma koşullarının kabul edilebilirliğine dair bir görüşümüz olabilir (ki benim var) ve farklı görüşte olanların kesinlikle yanlış yaptıklarına inanmadan bu konuda bir şeyler yapmaya çalışmalıyız. Çin Amerika’daki maaşları veremeyecek veya İsveç’teki çalışma koşullarını sağlayamayacak da olsa, en azından mevcut maaş ve koşulları iyileştirebilir. Sonuçta, Çinlilerin birçoğu mevcut koşulları kabul etmiyor ve daha sıkı düzenlemeler getirilmesini ta-

lep ediyor. Ancak, ekonomi kuramı bize (en azından serbest piyasa ekonomisi) Çin’de “doğru” maaşların ve çalışma koşullarının nasıl olması gerektiğini söyleyemez.

Artık Fransa’da olduğumuzu sanmıyorum

Temmuz 2008’de ülkenin mali sisteminin sarsılmasından ötürü, ABD hükümeti mortgage finansman şirketleri Fannie Mae ve Freddie Mac’i 200 milyar dolar harcayarak kamulaştırdı. Bunun üzerine Kentucky’den Cumhuriyetçi Senatör Jim Bunning sadece Fransa gibi “sosyalist” bir ülkede gerçekleşebilecek bir eylem diye nitelendirerek bu olayı kınadı.

Fransa’da durum yeterince kötüydü ama 19 Eylül 2008’de kendi partisinin önderinin aldığı bir kararla Senatör Bunning’in sevgili ülkesinin de “sosyalist” Fransa’dan bir farkı kalmadı. Başkan George W. Bush tarafından o tarihte ilan edilen ve ardından TARP (Sorunlu Varlıkların Kurtarılması Programı) adı verilen plana göre, ABD hükümeti vergi mükelleflerinin 700 milyar dolarını mali sistemi tıkayan “zehirli varlıkları” satın almak için kullanacaktı. Ancak, Başkan Bush olaya böyle yaklaşmıyordu. Sovyetlere dönmek yerine, “federal hükümetin sadece gerekli olduğunda piyasaya müdahale edeceği kanısına” dayanan Amerika serbest girişim sisteminin sürdürülmesinin planlandığını savunuyordu. Başkan Bush’a göre mali sektörün çok büyük bir bölümünün kamulaştırılması söz konusu gerekli eylemlerden sadece biriydi.

Sayın Bush’un beyanatı siyasal manevraların en güzel örneklerinden biriydi. İnsanlık tarihindeki en büyük devlet müdahalelerinden biri sıradan bir piyasa süreci kılığına sokuldu. Ancak, bu sözler aracılığıyla Sayın Bush serbest piyasa efsanesinin üzerine kurulduğu zayıf temelleri ortaya çıkar-

dı. Bu beyanattan da çok net anlaşılacağı üzere serbest piyasa kapitalizmiyle tutarlı ve gerekli olan devlet müdahalesinin ne olduğu konusunda görüş ayrılıkları var. Serbest piyasanın bilimsel olarak tanımlanmış herhangi bir sınırı yok. Mevcut herhangi bir piyasa sınırının hiçbir kutsallığı olmadığına göre, bu sınırları değiştirme girişimleri savunma girişimleri kadar meşru. En nihayetinde, kapitalizm tarihinde piyasanın sınırları konusunda sürekli bir mücadele yaşanmıştır.

Bugüne değin birçok şey piyasanın kendi işleyişinden ötürü değil siyasi kararlar neticesinde piyasa mekanizmasının dışında bırakılmıştır. Örneğin, insanlar, memuriyet, yerel ve genel seçimler, yasal kararlar, üniversiteye giriş ve ruhsatsız ilaçlar. Halen yasadışı yollarla (kamu görevlilerine, savcılara veya seçmenlere rüşvet vermek) veya yasal olarak (bir davayı kazanmak için ücreti en yüksek avukatlarla anlaşmak, siyasi partilere bağış yapmak vb.) bu alanları piyasa mekanizmasına dahil etme girişiminde bulunanlar çıkıyor; ama yine de piyasa mantığının bu alanlara sızmasını kısıtlama eğilimi ağır basıyor.

Halen ticareti yapılan mallara ilişkin yönetmeliklerin sayısı zamanla arttı. Yirmi otuz yıl öncesine karşılaştırıldığında artık kimin ne üreteceği (örneğin, organik veya adil ticaret üreticileri için sertifikalar) ve üretilenlerin nasıl satılacağı (örneğin, ürün fiyatlandırma ve iade kuralları) konularında artık çok daha sıkı yönetmelikler yürürlükte.

Ayrıca, piyasanın sınırlarının tekrar çizilme süreci şiddetli çatışmalara sahne oldu ve bu durum da piyasanın siyasal niteliğe sahip olduğu gerçeğinin bir kanıtı. Serbest mal ticareti –veya gümrük vergileri– konusu da önemliydi ama Amerikalılar serbest köle ticareti meselesi yüzünden bir iç savaş yaşadılar.¹ Afyon satışında serbest ticaret yapmak amacıyla İngiltere hükümeti ve Çin arasında Afyon Savaşı çıktı. Serbest

piyasada çocuk işçi çalıştırmayı düzenleyen yönetmelikler daha önce de bahsetmiş olduğum gibi sosyal reformcuların mücadeleleri nedeniyle uygulandı. Memuriyete veya oylara serbest piyasanın etkide bulunmasının yasadışı olması seçmen oylarını parayla satın alan ve sadık destekçilerini memuriyetle ödüllendiren siyasi partiler tarafından güçlü bir dirençle karşılaştı. Bu tür uygulamalar siyasi aktivizm, seçim reformları ve kamu personeli alımına dair kurallarda yapılan değişikliklerin bir kombinasyonuyla sona erdi.

Piyasanın sınırlarının belirsiz olduğunu ve nesnel bir şekilde belirlenemeyeceğini kabul etmek ekonominin fizik ve kimya gibi bir bilim değil de siyasi bir uygulama olduğunu anlamamızı sağlayacak. Serbest piyasa ekonomistleri piyasanın doğru sınırlarının bilimsel olarak belirlenebileceğine inanmanızı isteyebilir ama bu doğru değildir. Üzerinde çalıştığınız alanın sınırları bilimsel olarak belirlenemiyorsa, sizin yaptığınıza bilim denemez.

Bu açıdan bakıldığında, yeni bir yönetmeliğe karşı çıkmak, bazılarına hiç adil görünmese de, mevcut durumun değiştirilmemesini istemek demektir. Mevcut bir yönetmeliğin yürürlükten kaldırılmasını istemek piyasanın etkinlik alanının genişletilmesini istemek anlamına gelir; bu da parası olanlara bu alanda daha çok güç verilmesi anlamına gelir, çünkü piyasa “bir oy bir dolar” ilkesine dayalıdır.

Bu yüzden serbest piyasa ekonomistleri belirli bir yönetmeliğin piyasanın “özgürlüğünü” kısıtlıyor olması nedeniyle yürürlüğe konmaması gerektiğini söylerken aslında önerilen kanunla savunulmak istenenleri reddettikleri yönünde siyasi görüşlerini ifade etmektedirler.

Kendi siyasetlerinin gerçekte bir siyaset olmayıp daha çok nesnel bir ekonomik gerçeklik olduğu ama başka insanların siyasetinin siyasi olduğu ideolojik bahanesinin arkasına sığı-

nıyorlar. Ancak, onlar da en az rakipleri kadar siyasi motivasyonlara sahiptir. Piyasanın nesnelliği yanılsamasından kurtulmak kapitalizmi anlama yolunda atılacak ilk adımdır.

2

Şirketler sahiplerinin çıkarlarına göre yönetilmemelidir

Söylenenler

Şirketlerin sahibi hissedarlardır. Bu nedenle, şirketler onların çıkarlarına hizmet etmelidir. Bu, sadece ahlaki bir tartışma değildir. Çalışanların (sabit maaş alırlar), tedarikçilerin (belirli ücret ödenir), kredi veren bankaların (faiz oranı uyguladıkları) veya iş sürecine dahil olan diğerlerinin aksine hissedarlara herhangi bir sabit ödeme yapılmaz. Hissedarların gelirleri şirketin performansına göre değişiklik gösterir; şirketin performansını garanti altına almak için en büyük teşvik verilir. Şirket iflas ederse, hissedarlar her şeylerini kaybederken, diğer “paydaşlara” en azından bir şeyler düşer. Bu yüzden, hissedarlar çalışanların girmediği risklere girer ve şirketin performansını en üst düzeye çıkarmak için çalışanları teşvik eder. Bir şirketi hissedarları hoşnut edecek şekilde yönetirseniz, o şirketin kârını (tüm sabit ödemeler yapıldıktan sonra kalan parayı) ve dolayısıyla topluma yaptığı katkıyı maksimuma çıkarmış olursunuz.

Söylenmeyenler

Hissedarlar kuruluşların sahipleri olabilir; ancak, “paydaşlar” arasında en mobil olanlar ve şirketin uzun vadeli geleceği hakkında en az endişeleneler de onlardır (tabii eğer şirkete ciddi ölçüde zarar vermeden satamayacakları kadar büyük hisselerle sahip değillerse). Sonuç olarak, başta küçükler olmak üzere bazı hissedarlar uzun vadeli yatırımları önemsemeyen, kısa vadeli kârları artıran ve bu kârdan elde edecekleri payı en üst düzeye çıkaran kurumsal stratejileri tercih ederler. Böylece, tekrar yatırım amaçlı kullanılabilecek dağıtılmamış kârı azaltarak şirketin uzun vadeli beklentilerini zayıflatırlar.

Karl Marx kapitalizmi savunuyor

Muhtemelen fark etmişsinizdir, İngilizce konuşulan dünyada şirket isimleri genelde içinde “L” harfini barındırır: PLC, LLC, Ltd., vb. Bu kısaltmalardaki L harfi “limited liability” (sınırlı sorumluluk) ifadesinin kısa hali olan “limited”i anlatır. PLC (Halka Açık Limitet Şirket), LLC (Sınırlı Sorumlu Şirket), Ltd. (Limitet Şirket) örneklerinde olduğu gibi. Sınırlı sorumlu şirketlerde şirketin iflas etmesi halinde yatırımcılar sadece yatırdıkları kadarını (“hisselerini”) kaybederler.

Ancak, “L” harfi ile başlayan ve sınırlı sorumluluk anlamına gelen kelimenin modern kapitalizmin var oluş sebebi olduğunu fark etmemiş olabilirsiniz. Günümüzde, bu tür bir girişim şekli makul kabul edilmekle birlikte geçmişte durum böyle değildi.

Avrupa’da on altıncı yüzyılda sınırlı sorumlu şirket veya ilk günlerinde bilindiği haliyle anonim şirket kavramının bulunmasının öncesinde bir girişimde bulunurken iş adamları-

nın her şeyi riske atması gerekirdi. Sadece özel mülkiyeti değil, kişisel özgürlükler dahil her şeyi kastediyorum: Başarısız olan sınırsız sorumlu bir işadama bütün borçlarını ödeyebilmek için özel mal ve mülklerinin tamamını satmak zorunda kalmasının yanı sıra, borçlarını ödeyememesi halinde, hapse girebilirdi. Tüm bunlar düşünüldüğünde, insanların kendi işyerlerini açma konusunda istekli olmaları bile mucizeydi.

Maalesef, sınırlı sorumluluğun keşfinden sonra bile on dokuzuncu yüzyılın ortalarına kadar uygulamada çok büyük sıkıntılar vardı: Sınırlı sorumlu şirket kurabilmek için kraliyet fermanı (cumhuriyetlerdeyse devlet izni) alınması gerekiyordu. Yüzde 100'üne sahip olmadan bir sınırlı sorumlu şirketi yönetenlerin çok büyük risk aldığına inanılıyordu, çünkü riske attıkları paranın bir kısmı kendilerine ait değildi. Aynı zamanda sınırlı sorumlu şirkette yönetimde olmayan yatırımcılar yöneticileri kontrol ederken daha az ihtiyatlı davranıyorlardı, çünkü onlar da riske girmenin ödülünü alıyorlardı. Ekonomi biliminin babası ve serbest piyasa ekonomisinin piri Adam Smith bu nedenlerden ötürü sınırlı sorumluluğa karşı çıktı. Ünlü demecinde "[anonim] şirketlerin müdürlerinin, kendi paralarının yerine başkalarının paralarını yönettikleri için özel bir şirketin ortakları [sınırsız sorumluluk gerektiren bir ortaklık] kadar dikkatli ve uyanık olmaları beklenemez," ifadesine yer vermiştir.¹

Bu nedenle, ülkeler genellikle sadece milli çıkarlara hizmet edeceği düşünülen son derece büyük ve riskli girişimlere sınırlı sorumluluk izni tanımıştır. Örneğin, 1602'de kurulan Hollanda Doğu Hindistan Şirketi, onun ezeli rakibi İngiltere Doğu Hindistan Şirketi ve 1721 yılında sınırlı sorumlu şirketlerin adını nesillerce kötüye çıkaran spekülatif bir balona dönüşmüş kötü şöhretli İngiliz Güney Deniz Şirketi.

Ancak, on dokuzuncu yüzyılın ortalarından itibaren demiryolları, çelik ve kimyasallar gibi büyük ölçekli sanayilerin oluşmasıyla birlikte sınırlı sorumluluğa duyulan ihtiyaç giderek artan bir şiddetle hissedilmeye başlandı. Çok az kişi tek başına bir çelik veya demiryolu fabrikası kurabilecek kadar büyük bir servete sahipti. Bu nedenle, önce 1844 yılında İsveç'te, ardından 1856 yılında İngiltere'de ve ağırlıklı olarak 1860'lar ve 70'lerde Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde sınırlı sorumluluk yayılmaya başladı.

Ancak, sınırlı sorumluluğa duyulan yaygın şüphe kolay kolay geçmedi. On dokuzuncu yüzyılın sonralarına doğru bile, genelleştirilmiş sınırlı sorumluluğun ortaya çıkışından yıllar sonra, İngiltere'de "işin hem sahibi olan hem de aktif olarak başında duran" küçük ölçekli işletme sahibi işadamları birleşme [sınırlı sorumluluk] aracılığıyla borç sorumluluğunu sınırlandırma yolları aradıklarında kaşların çatıldığını gördüler.²

İlginç bir şekilde, kapitalizmin gelişimi için sınırlı sorumluluğun önemini ilk fark edenlerden biri kapitalizmin ezeli düşmanı Karl Marx'tı. Sınırlı sorumluluğa karşı çıkan çağdaşı pek çok serbest piyasa savunucusunun (ve en başta Adam Smith) aksine Marx sınırlı sorumluluğun bireysel yatırımcıların risklerini azaltarak yeni oluşmakta olan ağır sanayi ve kimya sanayileri için gerekli olan büyük miktarlardaki sermayenin hareketliliğini sağlayacağını anlamıştı. 1865'te kapitalizm oyununda borsa hâlâ küçük bir şov olmaktan öteye geçememişken, Marx anonim şirketlere "kapitalist üretimin gelişiminin son noktası" diyecek kadar öngörü sahibiydi. Serbest piyasa muhalifleri gibi, Marx da yöneticileri aşırı risk almaya teşvik etmek için sınırlı sorumluluğa eğilim gösterileceğinin farkındaydı ve bunu eleştiriyordu. Ancak, Marx bunu bu kurumsal yeniliğin sağlayacağı devasa somut ilerleme-

nin bir yan etkisi olarak görüyordu. Elbette, serbest piyasaya karşılık “yeni” kapitalizmini savunurken Marx’ın açığa vurulmamış bir düşüncesi vardı. Sahip olmayı yönetimden ayırdığı için anonim şirketlerin sosyalizme “geçiş noktası” olacağını düşünüyordu. Böylelikle, kapitalizmin başarmış olduğu somut ilerlemeyi tehlikeye atmaksızın (artık şirketlerin yöneticisi konumunda olmayan) kapitalistleri saf dışı etmek mümkün olacaktı.

Kapitalist sınıfın ölümü

Marx’ın yeni kapitalizmin anonim şirketlere dayalı olacağı yönündeki tahmini doğru çıkmadı. Ancak, yeni genelleştirilmiş sınırlı sorumluluk kurumunun kapitalizmin üretici güçlerini yeni bir düzleme taşıyacağı tahmini onun ne kadar ileri görüşlü biri olduğunu kanıtladı.

On dokuzuncu yüzyılın sonları ve yirminci yüzyılın başlarında sınırlı sorumluluk sermaye birikimini ve teknolojik ilerlemeyi oldukça hızlandırdı. Kapitalizm, Adam Smith’in söz ettiği, çalışan sayısı en fazla on olan, sahibi tarafından işletilen toplu iğne fabrikaları, kasaplar ve fırınlardan oluşan bir sistem, yüzlerce ve hatta binlerce çalışanı olan, üst düzey yöneticileri bile dışarıdan görevlendirilen, kurumsal yapıları karmaşık devasa şirketlerden oluşan bir sisteme dönüştü.

Başlarda, sınırlı sorumlu şirketlerin çok korkulan yönetsel teşvik sorunu, başkasının paralarıyla oynayan yöneticilerin büyük risklere gireceği endişesi, çok fazla önem taşıymıyordu. Sınırlı sorumluluğun ilk günlerinde büyük şirketlerin birçoğu aynı zamanda şirketin büyük bir kısmına sahip olan Henry Ford, Thomas Edison veya Andrew Carnegie gibi karizmatik girişimciler tarafından yönetiliyordu. Bu hisse-

dar-yöneticiler konumlarını suiistimal edip aşırı büyük riskler alabiliyordu (genelde böyle yapıyorlardı) ama bunun bir sınırı vardı. Şirketin büyük bir kısmına sahip oldukları için çok riskli bir karar aldıklarında kendilerine de zarar vereceklerdi. Dahası, hissedar-yöneticilerin birçoğu üstün yeteneklere ve vizyona sahipti. Dolayısıyla onların aldıkları kötü kararlar bile tek-sahip-yöneticilerin aldıkları iyi kararlardan üstündü.

Ancak, zaman ilerledikçe, yeni nesil profesyonel yöneticiler bu karizmatik girişimcilerin yerine geçmeye başladı. Şirketler büyüdükçe, şirketin büyük bir kısmına sahip olmak giderek zorlaştı. Gerçi bazı Avrupa ülkelerinde, örneğin İsveç'te, kurucu aileler (veya sahip oldukları vakıflar) yeni hisselerin daha az (genelde %10, bazen % 0,1) oy hakkıyla çıkarılmasını öngören yasal düzenlemeler sayesinde en büyük hissedar olmayı sürdürüyor. Ama yine de bu tür değişikliklerle, profesyonel yöneticiler baskın oyuncular haline geldi ve hissedarlar şirketin nasıl yönetileceğinin belirlenmesinde giderek daha da pasifleştiler.

1930'lardan itibaren yönetsel kapitalizmin doğuşu tartışılmaya başlandı. Buna göre, Victoria dönemi tabiriyle "sana-yinin kaptanları" olan geleneksel kapitalistlerin yerine kariyer bürokratları (özel sektör bürokratları, her şeye rağmen bürokratlar) geçmeye başladı. Dışarıdan görevlendirilen yöneticilerin, şirketleri yasal sahiplerinin, başka deyişle hissedarlarının çıkarını değil kendi çıkarlarını ön plana alarak yöneteceklerine dair giderek artan bir endişe hâkim oldu. Kârı en üst düzeye çıkarmaları gerektiği zaman bu yöneticilerin satışları (şirketi daha da büyütmek ve dolayısıyla kendi prestijlerini artırmak amacıyla) ve kendi ikramiyelerini en üst düzeye çıkardıkları ve hatta daha da kötüsü şirketin kârına ve-

ya toplam piyasa değerine çok az katkı sağlayan, daha çok kendi egolarını tatmin eden prestijli projelere odaklandıkları söyleniyordu.

Bazıları profesyonel yöneticilerin yükselişini tamamen hoş karşılamasalar da engellenemez bir olgu olarak kabul ettiler. Girişimcilik kuramıyla meşhur (bkz. Bölüm 15) Avusturya doğumlu Amerikalı ekonomist Joseph Schumpeter 1940'larda şirketlerin ölçeğinin giderek artması ve kurumsal araştırma ve geliştirme alanında bilimsel ilkelerin kullanılmaya başlanmasıyla erken dönem kapitalizminin kahraman girişimcilerinin yerine bürokratik profesyonel yöneticilerin geçeceğini savunmuştu. Schumpeter, bunun kapitalizmin dinamizmini azaltacağına inanmakla birlikte kaçınılmaz olduğunu düşünüyordu. Kanada doğumlu Amerikalı ekonomist John Kenneth Galbraith 1950'lerde yazılarında profesyonel yöneticiler tarafından yönetilen büyük şirketlerin yükselişinin önüne geçilemeyeceğini ve bu yüzden ancak resmi düzenlemelerin artması ve sendika gücünün pekiştirilmesiyle bu şirketlere karşı "telafi edici bir güç" elde edilebileceğini savunuyordu.

Ancak, tüm bunlardan yıllar sonra sayısı giderek artan safkan özel mülkiyet savunucuları yönetsel teşviklerin yöneticilerin kârını maksimuma çıkaracak şekilde tasarlanması gerektiğine inanıyor. Pek çok beyin bu "teşvik" sorunu üzerinde kafa yordu ama "kutsal kâse" yine bulunamadı. Yöneticiler, özellikle kâr performansının zayıf olmasının yöneticinin kâr rakamlarına yeterince dikkat etmemesinden mi yoksa onun kontrolü dışındaki güçlerden mi kaynaklandığının hissedarlar tarafından anlaşılmasının kolay olmadığı durumlarda sözleşmenin esası yerine genel bilgisini gözlemlemenin bir yolunu bulurdu.

Kutsal Kâse mi kutsal olmayan ittifak mı?

Daha sonra 1980'lerde kutsal kâse bulundu ve ona hissedar değeri maksimizasyonu ilkesi adı verildi. Profesyonel yöneticilerin hissedarlara kazandırdıkları miktara göre ödüllendirilmeleri gerektiği savunuldu. Bunu yapabilmek için de öncelikle masraflar, ücret giderleri, yatırımlar, stoklar gibi öğeleri acımasızca kısararak kârın maksimuma çıkarılması gerektiği söyleniyordu. İkinci olarak, toplam kârın mümkün olan en büyük oranının kâr payı ve hisse geri satın alımı yoluyla hissedarlara dağıtılması gerekiyordu. Yöneticileri bu şekilde davranmaya teşvik etmek için telafi paketlerinin hisse senedi opsiyonlarına tekabül eden kısmının artırılması gerekiyordu. Böylelikle, yöneticiler kendi çıkarlarını hissedarların çıkarlarıyla daha çok özdeşleştirebileceklerdi. Bu fikir sadece hissedarlar tarafından değil, aynı zamanda 1981'de yaptığı bir konuşmada "hissedar değeri" terimini üretmesiyle tanınan, uzun yıllar General Electric (GE) şirketi başkanlığını yürütmüş Jack Welch gibi çok sayıda profesyonel yönetici tarafından benimsenmiştir.

Welch'in konuşmasından kısa bir süre sonra hissedar değeri maksimizasyonu Amerikan şirket dünyasının ruhunu teşkil etti. Başlangıçta hem yöneticiler hem de hissedarlar açısından her şey yolundaydı. 1960'larda düşüş eğilimi göstermiş olan ulusal gelirden kâr payı, 1980'lerin ortalarında keskin bir artış kaydetti ve o zamandan bu yana artan bir eğilim içinde.³ Ve hissedarlar, bir taraftan hisselerinin değerinin arttığını gözlemlerken diğer taraftan kâr payı olarak kârdan daha yüksek bir oran aldılar. Toplam ABD şirket kârı içinde dağıtılan kâr oranı 1950'ler ve 70'ler arasında yüzde 35-45 civarındayken, 70'li yılların sonundan itibaren artış göstererek bugün yaklaşık %60'a yaklaştı.⁴ Yöneticiler telafi oranının tavan

yaptığını gördü (*bkz. Bölüm 14*) ama hissedarlar ödeme paketlerini sorgulamayı bıraktılar, çünkü sürekli artan hisse değerleri ve kâr payları onları mutlu etmeye yetiyordu. Bu uygulama daha sonra diğer ülkelere de yayıldı. Yayılma İngiltere gibi şirket güç yapısı ve yönetim kültürü ABD'dekine benzeyen ülkelerde daha kolay gerçekleşirken, aşağıda göreceğimiz nedenlerden dolayı her ülkede o kadar kolay olmadı.

Profesyonel yöneticiler ve hissedarlar arasındaki bu kutsal olmayan ittifak tamamen şirket içindeki diğer paydaşları ezeerek finanse edildi (bu uygulama zaten bu nedenle diğer paydaşların görelî güçlerinin daha fazla olduğu zengin ülkelerde çok daha yavaş yayıldı). İşgücünde acımasız kesintilere gidildi, çok sayıda işçi işten çıkarılarak daha düşük maaşlı ve daha az hakkı olan sendikalaşmamış işgücü olarak yeniden işe alındı ve maaş zamları bastırıldı (şirketler bu politikaları genelde Çin ve Hindistan gibi düşük maaşlı işçi çalıştıran ülkelere taşınarak, oralarda taşeronlar aracılığıyla üretim yaparak veya bu tür tehditler savurarak uyguladı). Tedarikçiler ve onların çalışanları satın alma fiyatları sürekli aşağı çekilerek ezildi. Kurumlar vergisi daha düşük olan veya devlet yardımları daha yüksek olan başka ülkelere taşınma tehdidiyle kurumlar vergisini düşürmesi için hükümet üzerinde baskı kuruldu. Sonuç olarak, gelir eşitsizliği hızla yükseldi (*bkz. Bölüm 13*) ve sonsuz gibi görünen (ama tabii ki 2007'de sona eren) şirket patlaması döneminde Amerika ve İngiltere nüfusunun geniş bir çoğunluğu refahı sadece eşi benzeri görülmemiş oranlarda kredi alarak (görünüşte) paylaşabiliyordu.

Gelirin hemen kâr olarak yeniden dağıtılması yeterince kötü bir şey değilmiş gibi, buna bir de 1980'lerden beri milli gelirde durmadan artan kâr payının daha büyük yatırımlara dönüştürülmemesi türünden bir olumsuzluk eklendi (*bkz. Bölüm 13*). ABD'nin milli hasılasında 1980'lerde yüzde 20,5

olan yatırım payı artmak yerine o zamandan bu yana 18,7'ye geriledi (1990-2009). Bu düşük yatırım oranı sermayenin daha verimli kullanımı ve daha yüksek bir büyüme oranıyla telafi edilmiş olsaydı kabul edilebilirdi. Ancak, ABD'de kişi başına düşen milli gelirde büyüme oranı 1960'larda ve 70'lerde yılda yaklaşık yüzde 2,6 civarındayken hissedar kapitalizminin altın çağı olan 1999-2009 yılları arasında yüzde 1,6'ya düştü. Kurumsal davranışlar benzer değişikliklerin gözleendiği İngiltere'de 1960-70'lerde yüzde 2,4 olan kişi başına düşen gelir büyüme oranı ülke söylentilere göre "İngiliz Hastalığıyla" mücadele ederken 1990-2009 yılları arasında yüzde 1,7'ye indi. Şirketlerin hissedarların çıkarına uygun olacak şekilde yönetilmesi (gelirin yeniden yukarı doğru dağılımı göz ardı edildiğinde) ekonomiye ortalama bir fayda bile sağlamadı.

Hepsi bu kadar değil. Hissedar değeri maksimizasyonunun en kötü yanı şirketin kendisine bir fayda sağlamamasıydı. Bir şirket için geliri artırmak daha zor olacağından kârı maksimuma çıkarmanın en kolay yolu maliyeti azaltmaktır; diğer bir deyişle işçi çıkarmak, ücret giderlerinde kesintiye gitmek ve yatırımları minimum düzeye indirerek sermaye harcamalarını azaltmak. Ancak, kârı artırmak hissedar değeri maksimizasyonunun sadece başlangıcıdır. Elde edilen kârın maksimum miktarının bu nedenle daha yüksek kâr payları halinde hissedarlara verilmesi gerekir. Veya şirket kârın bir kısmını kendi hisselerini geri almak için kullanır. Böylece, hisse fiyatları yüksek tutulur ve bu da dolaylı olarak hissedarlara daha da çok kâr dağıtılması anlamına gelir (hisselerinin bir kısmını satmaya karar verirlerse, daha yüksek sermaye kazancı elde ederler). Hisse geri satın almaları ABD şirket kârlarında 1980'lerin başlarına kadar yüzde 5'ten azken, o zamandan bu yana sürekli artarak 2007'de destansı bir oranla yüzde 90'a ulaştı ve 2008'de rekor artışla yüzde 280'e yükseldi.⁵

Amerikalı işletme ekonomisti William Lazonick, GM 1986 ve 2002 yılları arasında hisse geri satın alımı için harcadığı 20,4 milyar doları bankaya yatırsaydı (yüzde 2,5 vergi sonrası yıllık ciroyla) 2009'da iflası atlatmak için ihtiyaç duyduğu 35 milyar doları bulmakta sıkıntı çekmeyeceğini tahmin ediyor.⁶ Ve tüm bu kâr cümbüşünde hisse senedi opsiyonları sayesinde hisselerin büyük bir kısmına sahip oldukları için profesyonel yöneticiler oldukça fayda sağladılar.

Tüm bunlar ekonominin uzun vadeli beklentilerine zarar verir. İşçi çıkarma kısa vadede üretkenliği artırabilir ama uzun vadede olumsuz etkileri olabilir. Çalışan sayısının azalması iş yoğunluğunun artması anlamına gelir. Bu da çalışanları yorar ve dolayısıyla hata yapma ihtimallerini artırır, ürün kalitesini düşürür ve sonuç olarak şirketin itibarı zedelenir. Daha da önemlisi sürekli işten çıkarma tehdidinden kaynaklanan artan güvensizlik ortamı çalışanların şirkete özel becerileri kazanma hevesini kırar, bu da şirketin üretkenlik potansiyelinde kayba yol açar. Yüksek kâr payları ve daha çok hisse geri satın alımı ABD ve diğer zengin kapitalist ülkelerde şirketin temel yatırım kaynaklarından dağıtılmamış kârın ve dolayısıyla yatırımın azalmasına neden olur. Azalan yatırımın etkileri kısa vadede hissedilmeyebilir ama uzun vadede şirket teknolojisini gerileterek şirketlerin hayatta kalma şansını azaltır.

Ancak hissedarlar bu durumu umursamaz mı? Şirketin sahipleri olarak, şirket uzun vadede başarısız olursa en büyük kaybı onlar yaşamayacak mı? Ev, arazi veya bir şirket olsun bir varlığa sahip olmanın amacı uzun vadede üretkenliği elde etmek değil mi? Eğer şirket sahipleri tüm bunların olmasına izin veriyorsa, statüko savunucuları dışarıdakilere ne kadar saçma gelse de tüm bunların nedeninin onların böyle istemeleri olduğunu savunur.

Maalesef, şirketin yasal sahipleri olmalarına rağmen, hissedarlar diğer tüm paydaşlar arasında şirketin uzun vadede kârlılığını en az umursayanlardır. Çünkü şirketten en kolay onlar çıkar. Ümitsiz bir davaya çok uzun bir süre takılıp kalmayacak kadar zeki oldukları sürece gerekirse çok ufak bir kayıpla hisselerini satmaları yeter. Tam aksine, çalışanlar ve tedarikçiler gibi diğer hissedarların şirketten çıkıp başka bir iş bulmaları daha zordur çünkü beceri ve sermaye ekipmanı (tedarikçiler için) birikimleri çalıştıkları şirkete özgüdür. Bu yüzden, şirketin uzun vadede kârlılığında hissedarların çoğundan daha büyük bir paya sahiptirler. İşte bu nedenle, hissedar değeri maksimizasyonu hem şirket hem de ekonominin geri kalanı için kötüdür.

Dünyanın en aptalca fikri

Sınırlı sorumluluk, hissedarlara kolay bir çıkış yolu sunarak yatırımlardan doğan riski azalttığı için, büyük miktarlarda sermayenin bir araya gelmesini mümkün kılarak insanın üretici gücünde çok büyük bir ilerleme gerçekleşmesini sağladı. Ancak, hissedarların böyle kolay bir çıkış yoluna sahip olması onları şirketin uzun vadeli geleceğinin gözetilmesi görevini güvenilir şekilde yapamayacak kişiler haline getirdi.

Bu nedenle, Anglo-Amerikan dünyanın dışında kalan zengin ülkelerin birçoğu çeşitli resmi ve resmi olmayan yollarla serbest hissedarların etkisini azaltmaya ve uzun vadeli paydaşlardan (bazı hissedarları dahil ederek) oluşan bir gruba sürdürmeye (ve hatta oluşturmaya) çalışıyor. Pek çok ülkede, hükümet doğrudan (Örneğin, Fransa'da Renault ve Almanya'da Volkswagen) veya devlet bankası aracılığıyla dolaylı olarak (örn., Fransa ve Kore) kilit şirketlerde oldukça bü-

yük hisselere sahip ve sabit hissedar konumunda. Yukarıda belirtildiği üzere İsveç gibi ülkelerde farklı hisse sınıflarına göre oy hakları da farklılık gösteriyordu. Böylelikle, kurucu aileler sermayeyi artırırken şirket üzerinde büyük oranda kontrol sahibi olmayı sürdürüyorlardı. Bazı ülkelerde, serbest hissedarlara göre uzun vadeli yönelimleri daha yüksek olan çalışanlar şirket yönetiminde resmi olarak temsil ediliyorlar (örn., Almanya’da şirket denetim kurullarında sendika temsilcileri de bulunur). Japonya’da dost şirketler arasında çapraz-hissedarlık sayesinde serbest hissedarların etkisi minimuma indirilmiştir. Sonuç olarak, sağladıkları faydalar göz önünde bulundurulduğunda hissedar değeri maksimizasyonunu tercih etseler de profesyonel yöneticiler ve serbest hissedarlar bu ülkelerde “kutsal olmayan ittifakı” kurmakta çok zorlanmışlardır.

Bu ülkelerde, tamamen uzun vadeli paydaşların kontrolü altında olmasa da ağır etkisi altında bulunan şirketler Amerikan ve İngiliz şirketleri gibi öyle kolay işçi çıkaramaz, tedarikçileri ezemez, yatırımları göz ardı edemez ve kârı kâr payı ve hisse geri satın alımları için kullanamaz. Tüm bunlar, bu şirketlerin uzun vadede Amerikan ve İngiliz şirketlerinden daha kârlı olduğu anlamına gelir. General Motors’un sürekli küçülmesi ve yatırımdan kaçarak hissedar değeri maksimizasyonu konusunda başı çekerken nasıl dünya otomobil sanayiindeki mutlak hâkimiyetini yitirdiğini ve en nihayetinde iflas ettiğini bir düşünün (*bkz. Bölüm 18*). GM yönetiminin kısa vadeli stratejisinin zayıflığı en azından 1980’lerin sonlarından itibaren belliydi; ancak bu strateji 2009’daki iflasa kadar sürdürüldü, çünkü şirketi zayıflatırken hem yöneticileri hem de hissedarları mutlu ediyordu.

Şirketin serbest hissedarların çıkarlarına uygun olarak yönetilmesi hem ulusal ekonomi hem de şirketin kendisine hak-

sızlık olmasının yanı sıra şirketin verimsiz bir hale gelmesi sonucunu da doğurur. Jack Welch'in yakın zamanda itiraf ettiği gibi hissedar değeri muhtemelen "dünyanın en aptalca fikri" dir.

3

Zengin ülkelerde çoğu kişi gerekenden fazla maaş alıyor

Söylenenler

Piyasa ekonomisinde insanlar üretkenliklerine göre ödüllendirilirler. Herkese sempati duyan liberaller bir İsveçlinin aynı iş karşılığında bir Hintliden elli kat daha fazla kazanmasını kabul etmekte zorlanabilir ama bu görelî üretkenliklerin bir yansımasıdır. Bu farklılıkları yapay olarak, örneğin Hindistan'da asgari ücret düzenlemesi getirerek giderme çabaları sadece bireysel becerilerin ve emeğin adil olmayan ve verimsiz bir şekilde ödüllendirilmesine neden olur. Sadece serbest işgücü piyasası insanları adil ve verimli bir şekilde ödüllendirebilir.

Söylenmeyenler

Zengin ve fakir ülkelerde maaşlar arasındaki uçurum aslında sadece bireysel üretkenlikteki farklılıklardan değil, göç kontrolünden kaynaklanır. Göç serbest olsaydı, zengin ülkelerdeki çalışanların çoğunun yerine fakir ülkelerdeki çalışanlar getirilirdi. Başka bir deyişle, maaşlar büyük oranda siyasi

olarak belirlenir. Madalyonun diğer yüzüne bakıldığında da şu görülür: Fakir ülkelerin fakir olmalarının sebebi fakir ülkelerdeki fakirlerin birçoğunun zengin ülkelerdeki mevkidaşlarıyla rekabet edemeyecek durumda olması değil, tam aksine fakir ülkelerin zengin vatandaşlarının, zengin ülkelerdeki mevkidaşlarıyla rekabet edemeyecek durumda olmasıdır. Tabii bu, zengin ülkelerdeki zengin insanların mükemmel insanlar oldukları anlamına gelmez.

Kendilerine geçmişten miras kalan kurumlar sayesinde üretkenlikleri bu kadar yüksek. Eğer gerçekten adil bir toplum inşa etmek istiyorsak, maaşlarımızın bireysel değerimize göre belirlendiği efsanesini bir kenara bırakmalıyız.

Dümdüz gitmek ya da inekler arasında slalom yapmak

Yeni Delhi'de bir otobüs şoförü saatte 18 rupi alır. Stockholm'deki meslektaşınaysa yaklaşık 130 krona ödenir, bu da 2009 yazında yaklaşık 870 rupiye tekabül etmekteydi. Başka bir deyişle, İsveçli şoför Hintli meslektaşından neredeyse 50 kat daha fazla kazanır.

Serbest piyasa ekonomisi bize şunu söyler: Eğer bir şey muadilinden daha pahalıysa, bu daha iyi olmasından kaynaklanır. Başka bir ifadeyle, serbest piyasalarda ürünler (işgücü hizmetleri de dahil olmak üzere) hak ettiklerinin karşılığını alır. Bu nedenle, İsveçli bir şoför, diyelim adı Sven olsun, Hintli bir şoförden, o da Ram olsun, elli kat daha fazla kazanıyorsa, demek ki Sven bir otobüs şoförü olarak Ram'dan elli kat daha üretkendir.

Kısa vadede, bazı serbest piyasa ekonomistleri (her ne kadar hepsi olmasa da) moda çılgınlığı veya alışveriş çılgınlığı sonucunda bir ürüne aşırı yüksek bir fiyat ödeyebileceğini

kabul edebilir. Örneğin, (Büyük Buhran'dan bu yana en büyük gerilemeye dönüşen) son mali büyüme döneminde insanlar o "zehirli varlıklar" için gülünç paralar ödediler, çünkü spekülative çılgınlığa kapılmışlardı. Ancak, insanlar aldıklarının gerçek değerini er ya da geç öğreneceğinden bu tür bir durumun çok uzun sürmeyeceğini söylerler (bkz. Bölüm 16). Benzer bir şekilde, yeterli niteliklere sahip olmayan bir çalışan bir şekilde hileyle (örneğin sahte sertifikayla) veya mülakatta yalan söyleyerek yüksek maaşlı bir işe girmeyi başarabilir; ancak eninde sonunda işten atılır ve yerine başka biri alınır, çünkü maaşını hak edecek üretkenliğe sahip olmadığı çok kısa sürede ortaya çıkacaktır. O halde, Sven, Ram'dan elli kat daha fazla kazanıyorsa, Ram'dan elli kat daha üretken demektir.

Ama gerçekten durum böyle mi? Öncelikle, bir şoförün otobüsü diğerine göre elli kat daha iyi sürmesi mümkün mü? Bir şekilde sürüş kalitesini nicelik olarak ölçmenin bir yolunu bulduk diyelim, yine de şoförlükte bu tür bir üretkenlik uçuşumu olabilir mi? Belki evet; tabii Michael Schumacher veya Lewis Hamilton gibi profesyonel yarışçılarla ehliyetini yeni almış kısmen koordinasyon sorunu olan on sekiz yaşında bir genci karşılaştırırsak. Ancak, normal bir otobüs şoförünün bir diğer meslektaşından nasıl elli kat daha iyi olduğunu anlayamıyorum.

Dahası, tam aksine Ram muhtemelen Sven'den çok daha yetenekli bir şofördür. Sven, İsveç standartlarına göre tabii ki çok iyi bir şoför olabilir ama hayatında hiç Ram'ın sürekli yaptığı gibi bir ineğe çarpmamak için direksiyon kırmak zorunda kalmış mıdır? Sven'den beklenen genelde düz gitme becerisidir (tamam, Cumartesi geceleri sarhoş şoförler yüzünden birkaç manevra yapması gerekebilir) ama diğer taraftan Ram neredeyse dakikada bir kağıtlar, çekçekler ve üstü-

ne üç metrelik kasalar yüklenmiş bisikletler arasında sürekli tetikte olmalıdır. Bu nedenle serbest piyasa mantığına göre, tam aksine Ram'ın maaşının Sven'inkinden daha yüksek olması gerekir.

Buna karşılık, bir serbest piyasa ekonomisti Sven'in "insani sermayesi" yani eğitim ve öğretimle kazandığı bilgi ve becerisi daha çok olduğu için daha çok kazandığını savunabilir. En nihayetinde Sven on iki yıl boyunca eğitim görmüş bir lise mezunudur ama diğer taraftan Ram köyü Rajahstan'da aldığı beş yıllık temel eğitimle ancak okuryazar olabilmektedir.

Ancak, Sven'in yedi yıl daha fazla okula gitmiş olmasıyla elde ettiği ekstra insani sermayesinin çok azı otobüs şoförlüğünde işine yarar (*bkz. Bölüm 17*). İyi otobüs kullanması için insan kromozomlarını veya İsveç'in 1809 yılında Rusya'ya karşı mücadele ettiği savaşı bilmesine gerek yok. Bu yüzden, Sven'in ekstra insani sermayesi neden Ram'dan elli kat fazla kazandığını açıklamaz.

Sven'in Ram'dan elli kat fazla kazanmasının temel sebebi, açık söylemek gerekirse, korumacılıktır: İsveçli çalışanlar göç kontrolü sayesinde Hindistan ve diğer fakir ülkelerdeki meslektaşlarıyla rekabetten korunurlar. Bir düşünsenize, tüm İsveçli otobüs şoförlerinin veya İsveç'teki (veya başka bir zengin ülkedeki) işgücünün Hintliler, Çinliler veya Ganalılarla değiştirilmemesi için bir neden yok. Yabancıların birçoğu İsveçlilerin kazandığı miktarın çok altında çalışmaktan mutlu olacaktır ve neredeyse hepsi aynı işi en azından eşit derecede iyi ve hatta daha iyi yapabileceklerdir. Ve burada sadece temizlikçiler ve çöpçüler gibi az beceri gerektiren işlerden bahsetmiyoruz. Şanghay, Nairobi veya Quito'da yaşayan çok sayıda mühendis, bankacı ve bilgisayar programcısı kolayca Stockolm, Linköping ve Malmö'deki meslektaşlarının yerlerini doldurabilir. Ancak, onların İsveç işgücü piyasasına gir-

meleri mümkün değildir, çünkü göç kontrolü nedeniyle serbestçe İsveç'e göç edemezler. Sonuç olarak, İsveçli çalışanlar üretkenlik oranları daha yüksek olmasa da Hintli meslektaşlarından elli kat daha fazla kazanırlar.

Odadaki fil

Otobüs şoförleri hikâyemiz odadaki fil deyimini hatırlatır. Zengin ülke vatandaşlarının büyük çoğunluğunun yaşam standartları işgücü piyasaları üzerindeki acımasız kontrole, başka deyişle göç kontrolüne bağlı. Buna rağmen, birçok kişi göç kontrolünün farkında değil, farkında olanlarsa serbest piyasanın erdemlerinden bahsederken bu gerçeği kasten göz ardı ediyor.

Daha önce de belirtmiş olduğum gibi (bkz. Bölüm 1), aslında serbest piyasa diye bir şey yok, ama göç kontrolü örneği sözde serbest piyasa ekonomisinde mevcut olan fakat bizim göremediğimiz müdahalenin ne denli büyük boyutta olduğunu ortaya çıkarıyor.

Bazı ekonomistler asgari ücret mevzuatından, çalışma saatlerine dair yönetmeliklerden ve sendikalar tarafından dayatılan işgücü piyasasına girişin önündeki çeşitli "yapay" bariyerlerden şikâyet ederken, göç kontrolünden serbest işgücü piyasasının işleyişini yokuşa süren ağır yönetmeliklerden biri olarak bahsediyorlar. Neredeyse hiçbiri göç kontrolünün kaldırılmasını desteklemiyor. Ancak, tutarlı olmak istiyorlarsa, o zaman serbest göçü de savunmaları gerekir. Çok azının bunu yapması benim Bölüm 1'de anlatmaya çalıştıklarımı haklı çıkarıyor: Piyasanın sınırları siyasi olarak belirlenir ve serbest piyasa ekonomistleri piyasayı düzenlemek isteyenler kadar "siyasidir".

Elbette, göç kontrolü konusunda serbest piyasa ekonomistlerinin söylediği sözlerin tutarsızlığını eleştirirken, göç kontrolünün kaldırılmasının gerektiğini *savunmuyorum*. Bunu yapmama gerek yok, çünkü (şu ana kadar fark etmişsinizdir) ben bir serbest piyasa ekonomisti değilim.

Ülkeler işgücü piyasasının hangi bölümlerine kaç tane göçmen kabul edeceklerine karar verme hakkına sahipler. Tüm toplumların genelde farklı kültüre sahip olan göçmenleri hazmetme kapasitesi sınırlıdır ve bir ülkenin o sınırın üstüne çıkmasını talep etmek yanlış olur. Çok kısa sürede çok sayıda göçmen kabul edilmesi sadece işgücünde rekabete yol açmakla kalmaz, ayrıca konut ve sağlık sistemleri gibi fiziksel ve sosyal altyapılara yük bindirir ve yerli nüfus arasında gerilimler yaratır. Kolayca ölçülemeyecek de olsa ulusal kimlik konusu da bir o kadar önemlidir. Ulusların değiştirilemeyecek ve değiştirilmemesi gereken sabit ulusal kimliklerinin olduğu düşüncesi, bir söylencedir; gerekli bir söylencedir ama yine de bir söylencedir. Ancak, bir ülkeye aynı anda çok sayıda göçmen gelirse, o ülkenin halkı yeni bir ulusal kimlik oluşturmada sorun yaşar. Ulusal kimlik olmayınca da sosyal bütünlüğü sürdürmek zor olacaktır. Bu da göç hacmi ve hızının kontrol altında tutulmasını gerektirir.

Bu, zengin ülkelerin mevcut göç politikalarının iyileştirilemeyeceği anlamına gelmez. Her topluluğun göçmenleri sindirme kapasitesi sınırlı da olsa, toplam nüfusun sabit olması gibi bir durum da yoktur. Toplumlar, göç konusunda farklı sosyal tavırlar ve politikalar benimseyerek göçmenlere daha çok veya az açık olma kararı verebilirler. Ayrıca, göçmenlerin niteliği söz konusu olduğunda, zengin ülkelerin birçoğu gelişmekte olan ülkelerin bakış açısına göre çok sayıda “yanlış” insanı göçmen olarak kabul ediyor. Bazı ülkeler neredeyse pasaportlarını satışa çıkarıyor ve belirli bir miktarın üzerinde

“yatırımı” beraberinde getirenleri neredeyse anında vatan-daşlığa kabul ediyor. Bu yaklaşım sadece gelişmekte olan ülkelerin çoğunun mücadele ettiği sermaye kıtlığını daha da artırmaktan öteye geçmiyor. Zengin ülkeler aynı zamanda becerileri daha üstün olan insanları daha istekle kabul ederek gelişmekte olan ülkelere beyin göçünü artırıyor. Bu insanlar kendi ülkelerinde kalsalar ülkelerinin gelişimine vasıfsız göçmenlerden çok daha fazla katkıda bulunabilirlerdi.

Fakir ülkeler fakir vatandaşları yüzünden mi fakir?

Otobüs şoförleri hakkındaki hikâyemiz serbest piyasanın herkese hakkı olan geliri dağıttığı iddiasının bir söylenceden ibaret olduğunu ortaya koymakla kalmıyor, aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulluğun içyüzünü aydınlatıyor.

Pek çok kişi, fakir ülkelerin fakir vatandaşları yüzünden fakir olduğunu düşünür. Gerçekten de fakir ülkelerdeki zenginler de ülkelerinin yoksulluğunu fakirlerin cahilliği, tembelliği ve edilgenliğine bağlarlar. Bu insanların birçoğu eğer o fakir ülkenin vatandaşları Japonlar gibi çalışkan, Almanlar gibi dakik ve Amerikalılar gibi yaratıcı olsalardı, ülkelerinin aslında zengin olacağını söylerler.

Aritmetiksel olarak bakıldığında, fakir ülkelerde fakir halkın ortalama milli geliri aşağıya çektiği doğru. Ancak, fakir ülkelerdeki zenginler ülkelerinin fakir vatandaşları yüzünden değil de, kendileri yüzünden fakir olduğunu anlamıyorlar. Otobüs şoförü örneğimize geri dönelim: Sven’in Ram’dan elli kat fazla kazanmasının nedeni işgücü piyasasını Hintli meslektaşlarından elli kat fazla üretken olan insanlarla paylaşıyor olmasıydı.

İsveç'te ortalama maaş Hindistan'dakinden elli kat yüksek de olsa, çoğu İsveçli Hintli meslektaşlarından elli kat daha üretken değil. Sven de dahil olmak üzere çoğu muhtemelen daha az becerikli. Ancak, Ericsson, Saab ve SKF gibi dünya lideri şirketlerde çalışan üst düzey yöneticiler, bilim insanları ve mühendisler gibi bazı İsveçliler Hintli meslektaşlarından yüzlerce kat daha fazla üretkenler. Bu nedenle İsveç'in ortalama milli üretkenliği bölgede Hindistan'ınkinden elli kat daha yüksek oluyor.

Başka bir deyişle, fakir ülkelerdeki fakir insanlar zengin ülkelerdeki mevkidaşları karşısında yerlerini koruyabiliyor. Bunu beceremeyen, fakir ülkelerdeki zenginler. Fakir ülkeleri fakirleştiren şey zenginlerin üretkenliğinin görece olarak düşük olması. Bu yüzden ülkelerinin fakir vatandaşları yüzünden fakir olduğu yönündeki her zamanki eleştirileri tamamen yanlış. Fakir ülkelerdeki zenginler fakirleri ülkelerini aşağı çekmekle suçlamak yerine, kendilerinin neden zengin ülkelerdeki zenginler gibi ülkelerini daha yukarı çıkaramadığını sormalılar.

Son olarak, ülkelerindeki fakirlerin sadece göç kontrolleri ve kendi yüksek üretkenlikleri sayesinde iyi kazandıklarını duyup da havaya girmemeleri için zengin ülkelerin zenginlerine bir uyarıda bulunayım.

Zengin ülkelerdeki bireylerin fakir ülkelerdeki mevkidaşlarından gerçekten daha üretken oldukları sektörlerde bile bu üretkenlik büyük ölçüde bireylerinden kendilerinden çok sistemin bir sonucudur. Zengin ülkelerdeki bazı insanların fakir ülkelerdeki mevkidaşlarından yüzlerce kat daha üretken olmaları sadece daha zeki veya iyi eğitilmiş olmalarından kaynaklanmaz. Daha üretkenler, çünkü daha iyi teknolojilere, daha iyi yapılandırılmış şirketlere, daha iyi kurumlara ve daha iyi fiziksel altyapılara sahip ekonomilerde yaşıyorlar. Ve

bunların tümü büyük oranda nesiller boyunca sürdürülen toplu eylemlerin ürünü (*bkz. Bölüm 15 ve 17*). Ünlü finansçı Warren Buffet, 1995 yılında televizyonda yayınlanan bir röportajında bu konuya çok güzel değiniyor: “Ben, şahsen, kazanmış olduklarımın büyük bir yüzdesinde içinde bulunduğum topluluğun payı olduğunu düşünüyorum. Beni Bangladeş veya Peru veya başka bir yerin ortasına dikseydiniz, yanlış bir toprakta bu yeteneğin ne miktarda üretebileceğini görürdünüz. Otuz yıl sonra hâlâ mücadele ediyor olurdum. İyi yaptığım şeyleri orantısız olarak iyi ödüllendiren bir piyasa sisteminde çalışıyorum.”

Böylece başladığımız noktaya geri döndük. Bireylerin kazandıkları, kendi değerlerinin tam bir yansıması *değil*. Fakir ve zengin ülkelerdeki pek çok kişi şu an eline geçmekte olan ücreti sadece göç kontrolü var olduğu için alıyor. Zengin ülkelerdeki yeri kolaylıkla göçmenlerle doldurulamayacak olan ve bu nedenle kendi değerleri oranında kazandıkları söylenebilecek olan (tabii böyle olmayabilir de; *bkz. Bölüm 14*) kişiler de sadece içinde bulundukları sosyo-ekonomik sistem bunu mümkün kıldığı için bu kadar üretkenler. Üretken olmalarının sebebi bireysel mükemmellikleri veya çok çalışmaları *değil*.

Piyasalar akışına bırakılsa herkesin hakkı olan geliri elde edeceği iddiası çok yaygın bir söylence. Ancak bu söylenceye kulak asmaz, piyasanın siyasi yapısını kavrar ve bireysel üretkenliğin toplumsal bir temele dayandığını anlarsak, insanların nasıl ödüllendirileceği konusunda sadece bireysel becerilerin ve çabaların *değil* de aynı zamandan geçmişten gelen mirasın ve toplu eylemlerin de dikkate alındığı daha adil bir toplum oluşturabiliriz.

4

Çamaşır makinesi dünyayı internetten daha çok değiştirdi

Söylenenler

İletişim teknolojilerinde gerçekleşen ve internetin temsil ettiği devrim dünyanın işleyişini değiştirdi. “Mesafelerin ölümüne” sebep oldu. Yaratılan “sınırsız dünyada” ulusal ve ekonomik çıkarlara ve ulusal hükümetlerin rolüne dair eski gelenekler geçerliliğini kaybetti. İçinde bulunduğumuz çağ bu teknolojik devrimle tanımlanıyor. Ülkeler (veya şirketler ve hatta bireyler) bu hızlı değişime ayak uyduramazlarsa, yok olacaklar. Biz, bireyler, şirketler veya uluslar, artık daha esnek olmalıyız; bu da piyasaların daha çok serbestleştirilmesini gerektiriyor.

Söylenmeyenler

Değişimleri yorumlarken genelde en yeni olanları en devrimci olanlar olarak algılarız. Bu genelde gerçeklere aykırıdır. Telekomünikasyon teknolojilerinde son zamanlarda kaydedilen ilerleme on dokuzuncu yüzyılda gerçekleşenlerle, telgraf, kıyaslanınca göreceli olarak o kadar da devrimci değildir. Ay-

rica, hemen ardından gelen ekonomik ve sosyal değişiklikler göz önünde bulundurulduğunda, internet devrimi (en azından şu ana dek) ev işleri için gereken emeği büyük oranda azaltan, kadınların işgücü piyasasına girmelerini mümkün kılan ve hizmetçilik gibi meslekleri adeta ortadan kaldıran çamaşır makinesi ve diğer ev aletleri kadar önemli değildir. Geçmişe döndüğümüzde “teleskopa tersten bakarak” eskiyi küçük görüp yeniye gözümüzde büyütmemeliyiz. Aksi takdirde, ulusal ekonomi politikası, şirket politikaları ve kendi kariyerlerimizde sürekli yanlış kararlar alırız.

Latin Amerika’da herkesin bir hizmetçisi vardır

Amerikalı bir arkadaşımın anlattığına göre, 1970’li yıllarda okulunda okutulan İspanyolca ders kitabında “Latin Amerika’da herkesin bir hizmetçisi vardır” diye (tabii ki İspanyolca) bir cümle varmış.

Mantıklı düşündüğünüzde bu mümkün değil. Latin Amerika’daki hizmetçilerin de mi hizmetçileri var? Belki benim bilmediğim bir tür hizmetçi değişim programları vardır. Herkesin bir hizmetçisi olsun diye hizmetçiler sırayla birbirlerinin hizmetçileri oluyordur. Ancak, böyle olduğunu sanmıyorum.

Elbette, Amerikalı bir yazarın neden böyle bir cümle kurduğu anlaşılabilir. Fakir ülkelerde zengin ülkelere oranla nüfusun çok daha büyük bir oranının hizmetçisi var. Zengin bir ülkede yaşayan bir öğretmen veya ufak bir şirkette çalışan genç bir müdür yatılı hizmetçi çalıştırmayı hayal bile edemez ama fakir ülkelerdeki meslektaşlarının muhtemelen bir ve hatta iki hizmetçisi vardır. Tam sayıya ulaşmak zor ama ILO (Dünya Çalışma Örgütü) verilerine göre Brezilya’daki işgü-

cünün yüzde 7-8'i ve Mısır'dakinin yüzde 9'u hizmetçi olarak çalışıyor. Bu oranların karşılığıysa Almanya'da yüzde 0,7, ABD'de yüzde 0,6, İngiltere ve Galler'de yüzde 0,3, Norveç'te yüzde 0,05 ve İsveç'te yüzde 0,005 kadar düşüktür (Almanya ve Norveç oranları 2000 yılına aiten, kalanların hepsi 1990'ların oranlarıdır).¹ Bu nedenle orantı kurduğunuzda Brezilya, ABD'den 12-13 kat daha çok hizmetçiye sahipken, Mısır'da bu oran İsveç'in 1800 katına çıkıyor. Amerikalıların Latin Amerika'da "herkesin" hizmetçisi olduğunu düşünmesine ve Mısır'da bir İsveçlinin ülkenin hizmetçilerin istilasına uğradığını düşünmesine şaşırmamak lazım.

Burada ilginç olan, bugünün zengin ülkelerinde hizmetçi olarak çalışanların işgücündeki payı gelişmekte olan ülkelere benzer. ABD'de 1870 yılında "para karşılığı çalışanların" yaklaşık yüzde 8'i hizmetçilerden oluşmaktaydı. Almanya'da bu oran sonraları hızla düşüş gösterse de, 1890'lara kadar yüzde 8 civarında kaldı. "Hizmetçi" kültürünün lordlar sınıfının gücü nedeniyle diğer ülkelere oranlar çok daha uzun süre ayakta kaldığı İngiltere ve Galler'de bu oran çok daha yüksekti: 1850 ve 1920 yılları arasında hizmetçi olarak çalışanlar işgücünün yüzde 10-14'ünü (inişler ve çıkışlarla) oluşturmaktaydı. Agatha Christie'nin 1930'lara kadarki romanlarını okuduysanız, yanında hizmetçi çalıştıran sadece kilitli kütüphanesinde öldürülen medya baronu değildir. Orta sınıftan, beş parasız, hiç evlenmemiş bir kadının da hizmetçisi olabilir. (Bu hizmetçi serseri bir tamirciyle bir ilişki yaşar, tamirci, medya baronunun gayrimeşru oğlu çıkar ve sonra aslında görmemesi gereken bir şeyi gördüğünü belli edecek kadar salak olduğu için 111. sayfada hizmetçi de öldürülür.)

Aynı gelir düzeyindeki ülkelerdeki kültürel farklılıklar göz önünde bulundurulduğunda tek neden olmasa da, geç-

mişte ve günümüzde zengin ülkelerde hizmetçi sayısının (nispeten) bu kadar az olmasının ana nedeni nispi işgücü ücretinin yüksekliğidir. Ekonomik kalkınmayla birlikte, insanlar (daha doğrusu sundukları işgücü hizmetleri) “mallardan” (bkz. Bölüm 9) görel olarak çok daha pahalı hale gelmiştir. Sonuç olarak, zengin ülkelerde hizmetçilik sadece zenginlerin karşılayabileceği lüks bir hizmete dönüşmüşken, geliştirmekte olan ülkelereyse hala alt-orta gelir sınıfının bile karşılayabileceği kadar ucuzdur.

Çamaşır makinesi sahneye çıkar

“İnsanların” veya “malların” nispi fiyatlarındaki hareketler nasıl olursa olsun, eğer benim aralarından çamaşır makinesini temsilci olarak seçtiğim bir sürü ev teknolojisi ürünü geliştirilmeseydi, son yüzyılda hizmetçi olarak çalışan kişilerin payındaki daralma zengin ülkelerde olduğu kadar çarpıcı olmazdı. Ancak, çamaşırları yıkayacak, evi temizleyecek ve ısıtacak, yemek yapacak, bulaşıkları yıkayacak birilerini işe almak her ne kadar pahalı da olsa (görel olarak) bu işler makineler tarafından yapılmasaydı, yine de yapılardı. Yoksa tüm bu işlerle siz saatler boyunca uğraşırdınız.

Çamaşır makineleri inanılmaz zaman kazandırdı. Veri toplamak zor ama 1940’ların ortalarında ABD Kırsal Elektrik İdaresi (US Rural Electrification Authority) tarafından gerçekleştirilen bir araştırmaya göre elektrikli çamaşır makinesi ve elektrikli ütünün kullanılmaya başlanmasıyla birlikte 17 kilo çamaşır yıkamak için gereken süre neredeyse 6 kat azalmış (4 saatten 41 dakikaya inmiş) ve aynı miktarı ütülemek için gereken süre de 2,5 kat azalmış (4,5 saatten 1,75 saate inmiştir).² Borulu su sistemi sayesinde kadınlar su taşımaya sa-

atlerini harcamıyorlar (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programına göre bazı gelişmekte olan ülkelerde bu günde iki saat alabiliyor). Elektrikli süpürge sayesinde eskiden el süpürgesi ve faraş kullanarak harcanan sürede evi çok daha derinlemesine temizleyebiliyoruz. Gazlı/elektrikli ocaklar ve merkezi ısıtma sistemi, bizi yemek pişirmek ve ısınmak amacıyla odun toplama, ateş yakma, ateşi canlı tutma ve sonrasında temizleme zahmetlerinden kurtardı. Bugün zengin ülkelerde pek çok kişinin evinde bulaşık makinesi bile var. ABD Tarım Bakanlığı çalışanlarından Sayın I. M. Rubinow'un 1906 yılında *Journal of Political Economy* (Siyasal Ekonomi Dergisi) adlı dergide yayınlanan makalesinde bulaşık makinesinin mucidinin "insanlığa büyük bir iyilik" yaptığından bahsedilir.

Elektrik, borulu su ve gaz sisteminin yanı sıra ev aletlerinin ortaya çıkışı kadınların ve dolayısıyla erkeklerin yaşamlarını tamamen değiştirdi. Çok daha fazla sayıda kadının işgücü piyasasına katılmasını mümkün kıldı. Örneğin, ABD'de asıl çalışma yaşı grubunda (35-44 yaş) evlerinin dışında çalışan evli beyaz kadınların yüzdesi 1980'lerin sonlarında çok düşükken, bugün neredeyse yüzde 80'e ulaştı.³ Ayrıca, toplumun daha az sayıda hizmetçiyle yaşamaya alışmasıyla kadınların çalıştıkları işlerin yapısı da değişti. Yukarıda da gördüğünüz üzere, örneğin, 1950'lerde ABD'de kadınların neredeyse yüzde 50'si "hizmetçi veya garson" olarak çalışıyordu (O dönemde dışarıda yemek o kadar yaygın olmadığından daha çok hizmetçi olarak çalışıyorlardı).⁴ İşgücü piyasasına daha çok katılım göstermeleri kadının evde ve toplumdaki konumunu da kesinlikle daha da yükseltti ve bunun neticesinde erkek çocuk isteme oranı azaldı ve kadın eğitime yapılan yatırım artırıldı, bu da doğal olarak daha çok kadının işgücü piyasasına katılımını sağladı. Çalışmayıp evde çocuk-

larına bakmayı tercih eden eğitimli kadınların bile evdeki konumları yükseldi, çünkü eşlerinden ayrılmaları halinde kendi kendilerine ayakta kalabileceklerine dair çok inandırıcı savlar öne sürebiliyorlardı. Dışarıdaki istihdam fırsatları çocuk sahibi olmanın masrafların artırdı ve ailelerin giderek az sayıda çocuk sahibi olmayı tercih etmesine neden oldu. Tüm bunlar geleneksel aile dinamiklerini değiştirdi. Hepsi bir arada düşünüldüğünde, gerçekten çok güçlü değişikliklere yol açtılar.

Elbette, tüm bu değişikliklerin gerçekleşmesinin tek ve hatta temel sebebinin ev aletleri teknolojilerindeki değişiklikler olduğunu iddia etmiyorum. Doğum kontrol hapları ve diğer yöntemler kadınların ne zaman ve ne sıklıkta çocuk doğuracaklarını kontrol etmelerini sağlayarak kadınların eğitimi ve işgücü piyasasına katılımı üzerine güçlü bir etki yarattılar. Bir de teknolojik olmayan nedenler var. Ev aletleri teknolojileri bakımından aynı düzeyde olan ülkelerde kadınların işgücü piyasasına katılım oranları veya çalıştıkları alanlar orta sınıfta çalışan kadınların kabul edilebilirliği (fakir kadınlar her zaman çalışmak zorundaydı), maaşlı iş ve çocuk yetiştirme için vergi teşvikleri ve çocuk bakımının masraflarına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Tüm bunlara rağmen, yine de çamaşır makinesi (ve işgücünden tasarruf sağlayan diğer ev aletleri) olmasaydı, kadınların toplumdaki rolü ve aile dinamiklerinde değişikliklerin boyutu bu kadar çarpıcı olmazdı.

Çamaşır makinesinin fendi interneti yendi

Çamaşır makinesinin (ve şirketin) neden olduğu değişikliklerle karşılaştırıldığında, pek çok kişi dünyayı tamamen de-

ğiştirdiğini düşünse de, internetin etkisi en azından şu ana dek o kadar da esaslı olmadı. İnternet, tabii ki, insanların çalışma saatleri dışında zamanlarını nasıl geçirdiklerini çok etkiledi: internette sörf yaparak, Facebook'ta arkadaşlarla konuşarak, Skype üzerinden görüşme yaparak, 8000 km uzaktaki biriyle çevrimiçi oyun oynayarak ve daha neler neler. Ayrıca, sigorta poliçeleri, tatiller, restoranlar ve hatta brokoli ve şampuan fiyatı hakkında aradığımız bilgilere daha verimli bir şekilde ulaşabilmemizi sağladı.

Ancak, söz konusu üretim süreçleri olduğunda etkilerin bu kadar devrimci olup olmadığı belirgin değil. İnternet bazı insanların çalışma biçimlerini ciddi ölçüde değiştirdi. Tecrübeyle sabit. İnternet sayesinde, Denver, Colorado'da yaşayan arkadaşım Profesör Ilene Grabel'le sadece bir kez yüz yüze görüşerek ve bir ya da iki telefon görüşmesi yaparak koca bir kitap yazdık.⁵ Ancak, pek çok kişi için internet üretkenlik anlamında çok da büyük bir değişikliğe yol açmadı. İnternetin genel üretkenlik üzerindeki olumlu etkilerini ölçmek için çalışmalar gerçekleştiriliyor, çünkü Nobel ödüllü ekonomist Robert Solow'un deyiimiyle "kanıtlar sayılarda saklı".

Bu karşılaştırmının adil olmadığını düşünebilirsiniz. Bahsettiğim ev aletlerinin sihirlerini gösterebilmeleri için önlerinde en azından kırk elli yıl ve bazen koca bir yüzyıl vardı ama internet sadece yirmi yaşında. Bu, kısmen doğru. Saygın bilim tarihçisi David Edgerton'un *Eskinin Şoku: 1900'den Bu Yana Teknoloji ve Küresel Tarih* adlı büyüleyici kitabında da belirttiği üzere, teknolojinin maksimum kullanımı ve dolayısıyla maksimum etkisinin hissedilmesi genelde teknolojinin icadından yıllar sonra gerçekleşir. Yine de ani etki açısından da olsa internetin pek çoğumuzun düşündüğü gibi devrim niteliğinde bir teknoloji olduğundan şüpheliyim.

Telgrafın fendi interneti yendi

Transatlantik telgraf hizmetinin 1866 yılında başlamasının hemen öncesinde, "havuzun" bir tarafından diğer tarafına bir mesaj göndermek üç hafta sürerdi; bu, yelkenli gemilerin Atlantik'i geçmeleri için gereken vakitti. Mesajı buharlı gemilerle (1890'lara kadar yaygın değillerdi) ekspres olarak gönderdiğinizde bile iki hafta beklemek durumundaydınız (en kısa sürede geçiş rekoru 8-9 gündü).

Telgrafla birlikte iletim süresi 300 kelimelik bir mesaj için 7-8 dakikaya indi. Daha da çabuk iletildiği de oluyordu. *The New York Times* gazetesinin 4 Aralık 1862 tarihindeki haberine göre ABD Başkanı Abraham Lincoln'un 7578 kelimededen oluşan konuşması Washington, DC'den ülkenin geri kalanına 92 dakikada iletilmişti. Bu da dakikada ortalama 82 kelime demekti, başka deyişle 300 kelimelik bir mesajın 4 dakikadan daha kısa bir süre içinde gönderilebileceğini gösteriyordu. Ancak, bu bir rekordu ve ortalama dakikada 40 kelimeydi, 300 kelimelik bir mesaj da 7,5 dakikada iletiliyordu. 2 haftaya oranla 7,5 dakika 2500 kat daha hızlı demekti.

İnternet, 300 kelimelik bir mesajın faks makinesiyle 10 saniye olan iletim süresini 2 saniyeye düşürdü ama bu sadece 5 kat daha hızlandırdığını gösterir. İnternetin hızı özellikle uzun mesajlarda öne çıkıyor. 30.000 kelimelik bir dosyayı faks çekmek 16 dakikadan (veya 1000 saniye) uzun sürerken, internet üzerinden sadece 10 saniyede (dosyanın yüklenme süresi hesaba katıldığında) gönderilebilir, bir başka deyişle iletim hızı 100 kat daha fazladır. Ancak, telgrafın yarattığı fark 2500 kattır.

İnternetin başka devrimsel nitelikleri olduğu aşikâr. Fotoğrafları yüksek hızda gönderebiliyoruz (telgrafla veya faks-la fotoğraf gönderilemiyor bile ve bu nedenle fiziksel gönde-

rime mecbur kalınıyor). Dahası internete sadece postanelerden değil, pek çok yerden erişilebiliyor. En önemlisi, interneti kullanarak istediğimiz bir bilgiye çok sayıda kaynaktan ulaşabiliriz. Ancak, yine de hız konusunda yarattığı fark açısından, telgrafın yaptığı devrimin yanından bile geçemez.

Hayatımızı şu an etkiliyor olması nedeniyle, internetin etkilerini çok abartıyoruz. Sadece biz de değil. İnsanoğlu en yeni ve en görünür teknolojilere kendini kaptırma eğilimindedir. Daha 1944 yılında George Orwell uçak ve radyo sayesinde "mesafelerin yok oluşuna" ve "sınırların kayboluşuna" aşırı sevinenleri eleştirmiştir.

Değişiklikleri bir perspektife yerleştirme

İnsanların yanlış bir şekilde internetin etkisinin telgraf veya çamaşır makinesininkinden daha önemli olduğunu düşünmesi kimin umurunda? İnsanların en yeni değişikliklerden daha çok etkilenmesi neden önem taşısın?

Bu perspektif bozulması sadece insanların fikirlerinden kaynaklanıyor olsaydı, hiçbir önemi olmazdı. Ancak, bu bozulan perspektifler az bulunur kaynakların yanlış kullanımına yol açtığı için gerçek etkilere sahip.

BİT (Bilgi ve İletişim Teknolojileri) devriminin yarattığı ve internetin temsil ettiği büyü özellikle ABD ve İngiltere olmak üzere bazı zengin ülkelerin bir şeyler yapmanın çok "geçmişe" ait olduğu ve fikirlerle yaşamaları gerektiği gibi yanlış bir çıkarımda bulunmasına neden oldu. *Bölüm 9'*da açıkladığım gibi "sanayi sonrası toplumda" görülen bu inanç yüzünden bu ülkeler üretim sektörlerini gereksiz yere ihmal ettiler ve bu da ekonomileri üzerinde ters bir etki yarattı.

Daha da kötüsü, zengin ülkelerdeki insanların kendilerini internete bu kadar kaptırmaları uluslararası topluluğu zengin ve fakir ülkeler arasındaki “dijital bölünme” hakkında endişelendirmeye başladı. Bunun sonucunda, şirketler, yardım kuruluşları ve bireyler internet ve bilgisayar donanımları temin edebilmeleri için gelişmekte olan ülkelere para yardımında bulundu. Ancak, acaba gelişmekte olan ülkelerin en çok ihtiyaç duyduğu şey bu mu? Belki de kuyu kazmak, elektrik şebekesini genişletmek ve fiyatı daha uygun çamaşır makineleri sağlamak gibi daha az moda olan şeyler için yardım edilseydi, insanların hayatlarını her çocuğa bir dizüstü bilgisayar vermek veya köylerde internet kafe açmaktan çok daha iyileştirirdi. Bunların *mutlaka* daha önemli olduğunu söylemiyorum ama bağışçıların pek çoğu paralarını farklı bir şekilde kullanmalarının uzun vadede sağlayacağı görece masrafları ve yararları dikkatli bir şekilde değerlendirmeden hemen lüks programlara dahil oldular.

Başka bir örnek daha: yeninin büyümesine kapılan insanlar iletişim ve ulaşım teknolojilerinde yakın zamanda gerçekleştirilen değişikliklerin o kadar devrim niteliğinde olduğunu düşünüyorlar ki şu an Japon iş guruşu Kenichi Ohmae’nin ünlü kitabının adı gibi “sınırsız bir dünyada” yaşadıklarına inanıyorlar.⁶ Sonuç olarak, son yirmi yılda insanlar bugün yaşanan değişikliklerinin hepsinin anıtsal teknolojik ilerlemenin meyveleri olduğuna inanmaya ve bu ilerlemeye karşı koymanın saati geri almaya çalışmaya benzeyeceğini düşünmeye başladılar. Hükümetler artık böyle bir dünyanın var olduğuna inanarak sermaye, işgücü ve malların sınır ötesine akışını düzenleyen bazı yasaları kaldırdı (örnekler için bkz. *Bölüm 7 ve 8*). Ancak, göstermiş olduğum gibi, bu teknolojilerde kaydedilen son değişiklikler bir asır öncekiler gibi devrimci değil. Aslında, iletişim ve ulaşım teknolojileri bakımından çok daha

geride olsa da dünya bir asır önce 1960 ve 1980'lerde olduğundan çok daha küreseldi, çünkü bu yıllarda devletler, özellikle güçlü olanlar, sınır ötesi mal ve hizmet akışlarının çok daha sıkı yönetmeliklerle düzenlenmesi gerektiğine inanırdı. Küreselleşmenin derecesini (başka bir deyişle, ulusal açıklığı) belirleyen teknolojiye ziyade siyasettir. Ancak, en yeni teknolojik devrimler karşısında büyülenerek perspektiflerimizin bozulmasına izin verirsek, bu noktanın farkına varamayız ve en nihayetinde yanlış politikalar uyguluyoruz.

Teknolojik eğilimlerin anlaşılması ekonomi politikalarının hem ulusal hem de uluslararası düzeyde doğru tasarlanabilmesi için (ve bireysel düzeyde doğru kariyer adımları atılabilmesi için) önemlidir. Ancak, en yeniye duyduğumuz hayranlık ve artık sıradanlaşanı küçük görme eğilimimiz bizi yanlış yönlere itebilir. Basit bir çamaşır makinesini internetle yarıştırarak bu noktayı bile bile bu kadar kışkırtıcı bir şekilde öne çıkardım ama verdiğim örnekler teknolojik güçlerin kapitalizm altında ekonomik ve sosyal gelişmeleri nasıl genelde inanıldığından çok daha karmaşık bir şekilde etkilediğini gözler önüne sermiş olmalı.

İnsanlar hakkında en kötüsünü düşünürsek, başımıza en kötüsü gelir

Söylenenler

Adam Smith çok güzel bir şekilde ifade etti: “Akşam yemeğimizi kasap, biracı veya fırıncının iyilikseverliğine değil, şahsi çıkarlarına borçluyuz.” Piyasa, sosyal uyum yaratmak için sadece kendilerini (ve en fazla ailelerini) düşünen bencil bireylerin enerjisini çok güzel bir şekilde dizginler. Komünizm başarısız oldu, çünkü insan içgüdülerini göz ardı etti ve ekonomiyi herkesin özverili, en azından fedakâr, olacağını varsayarak yönetti. Dayanıklı bir ekonomik sistem inşa etmek istiyorsak, o zaman insanlar hakkında en kötüsünü (bu durumda, sadece kendilerini düşündüklerini) düşünmeliyiz.

Söylenmeyenler

Bencillik çoğu insanda en baskın özelliktir. Ancak, tek dayanağımız bu değil. Hatta birincil dayanağımız bile bu değil. Ekonomi ders kitaplarında söylendiği gibi bencil bireylerle dolu olsaydı dünyanın sonuna gelmiş olurduk, çünkü zama-

nımızın çoğunu dolandırıcılık yaparak, dolandırıcıları yakalayarak ve yakalananları cezalandırarak geçirirdik. İnsanlar serbest piyasa ekonomisinin inandığı gibi tamamen bencil bireyler olmadıkları için dünyada düzen devam ediyor. İnsanların genelde bencil olduklarını kabul ederken, diğer insani dürtüleri kendi çıkarına kullanan ve insanlardan maksimum fayda sağlayan bir ekonomik sistem tasarlamamız gerekir. İnsanlar hakkında kötü düşünürsek, onlardan minimum faydalanmış oluruz.

Bir şirket nasıl yönetil(me)meli

1990'ların ortalarında Japonya'da Dünya Bankası tarafından düzenlenen "Doğu Asya'daki büyüme mucizesi" konulu bir konferansa katılmıştım. Tartışmanın bir tarafında benim gibi hükümetlerin piyasa sinyallerine karşı gelerek ve otomobil ve elektronik sektörlerini koruyup destekleyerek Doğu Asya'daki büyüme hikâyesinde olumlu bir rol oynadığını savunan insanlar vardı. Diğer taraftaysa, hükümet müdahalesinin Doğu Asya'da en iyi senaryoda alakasız bir yan gösteri olduğunu veya en kötü senaryoda iyilikten ziyade kötülük yaptığını savunan Dünya Bankası'nı destekleyen ekonomistler vardı. Daha da önemlisi, Doğu Asya mucizesinin kısmen de olsa hükümet müdahalesi sayesinde gerçekleşmiş olması halinde bile Doğu Asya ülkelerinin uyguladığı politikaların diğer ülkelere önerilemeyeceğini savunuyorlardı. Politika yapıcı devlet görevlilerinin (hepimiz gibi) bencil oldukları ve ulusal çıkarları savunmak yerine daha çok kendi güçlerini artırmaya hevesli oldukları belirtildi. Hükümet müdahalesinin Doğu Asya'da başarılı olmasının tarihi nedenlerden (burada

detaya girmesek daha iyi) dolayı istisnai bir şekilde kendini düşünmeyen ve yetkin bürokratlara sahip olmasından kaynaklandığını savundular. Hükümetlerin etkin rol almasını destekleyen ekonomistlerden bazıları bile bu noktayı kabul etmek zorunda kaldılar.

Bu tartışmayı dinlerken, izleyicilerin arasından çok iyi görünümlü Japon bir beyefendi el kaldırdı. O zamanlar Japonya'nın dördüncü en büyük çelik üreticisi olan Kobe Steel Şirketi'nin üst düzey yöneticilerinden biri olduğunu ifade eden bu bey, ekonomistleri ister kamuda ister özel sektörde olsun modern bürokrasinin doğasını yanlış anlamakla suçladı.

Kobe Steel yöneticisi şöyle söyledi (onun ağzından çıkanları ben kendi sözcüklerimle aktarıyorum): "Üzgünüm ama siz ekonomistler gerçek dünyanın nasıl işlediğini anlamıyorsunuz. Ben metalürji alanında doktoramı tamamladım ve neredeyse otuz yıldır Kobe Steel Şirketi'nde çalışıyorum. Demem o ki, çelik üretimi konusunda az çok bir şeyler biliyorum. Ancak, benim şirketim o kadar büyük ve karmaşık ki ben bile şirketin içinde gerçekleşen şeylerin yarısını anlayamıyorum. Muhasebe ve pazarlama alanındaki diğer yöneticilere gelince, onların da gerçekten en ufak bir fikri yok. Buna rağmen, yönetim kurulumuz, çalışanlarımız tarafından sunulan projelerin büyük bir çoğunluğunu düzenli olarak onaylıyor, çünkü çalışanlarımızın şirketin iyiliğini istediğine inanıyoruz. Herkesin kendi çıkarı için çalıştıklarını düşünsaydık ve sürekli çalışanlarımızın motivasyonlarını sorgulasaydık, şirket çalışamaz hale gelirdi, çünkü zamanımızın tamamını gerçekten anlamadığımız önerileri inceleyerek harcardık. Kobe Steel Şirketi veya devlet, fark etmez, eğer herkesin sadece kendi çıkarını savunduğunu düşünürseniz, büyük bir bürokratik kuruluşu yönetemezsiniz."

Bu sadece bir anekdot ama yine de insanların tek motivasyonunun kendi çıkarları olduğunu kabul eden standart ekonomi teorisinin eksikliğinin güçlü bir kanıtı niteliğinde. İzni-
nizle, konuyu daha açacağım.

Bencil kasaplar ve fırıncılar

Serbest piyasa ekonomisi, Adam Smith'in değerlendirmesinde kasap, biracı ve fırıncıyla özetlenen tüm ekonomik ögele-
rin bencilce olduğu varsayımından yola çıkar.

Piyasa sisteminin güzelliğinin insan doğasının en kötü özelliği olan bencilliği ya da açgözlülüğü üretken ve sosyal fayda sağlayan bir şeye dönüştürmek olduğu söylenir.

Bencil doğaları göz önünde bulundurulduğunda esnaf sizden olması gerekenden çok para isteyecektir, çalışanlar iş-
ten kaytarmak için ellerinden geleni yapacaktır ve profesyonel yöneticiler kendileri yerine hissedarlara gidecek şirket kâr-
rını artırmaktansa kendi maaşlarını ve prestijlerini maksimu-
ma çıkarmaya çalışacaklardır. Ancak, tamamen ortadan kal-
dırmasa da piyasanın gücü bu tür davranışlara bir sınır geti-
recektir: sokağın köşesinde bir rakipleri varsa esnaf sizi kan-
dırmayacaktır; çalışanlar kolaylıkla işten çıkarılabileceklerini
bilirlerse tembellik yapmaya cesaret edemeyecektir ve pro-
fesyonel yöneticilerse şirketleri hareketli bir borsada işlem
görüyorsa düşük kâr ve dolayısıyla düşük hisseler elde ettik-
leri zaman şirket devriyle işlerini kaybedeceklerinden hisse-
darları kazıklayamayacaklardır.

Serbest piyasa ekonomistlerine göre kamu görevlileri, si-
yasetçiler ve üst düzey bürokratlar, bu bağlamda benzersiz
bir zorluk teşkil ediyorlar. Bu kişilerin kendi çıkarlarının pe-

şine düşmelerinin önüne geçilemez, çünkü piyasa disiplinine tabi değiller. Siyasetçiler birbirleriyle rekabet içinde; ancak, seçimler o kadar seyrek oluyor ki düzenleyici etkileri sınırlı kalıyor. Sonucunda, memurların ulusal refah pahasına kendi güçlerini ve refahlarını artıracak politikalar belirlemeleri mümkün oluyor. Üst düzey bürokratların bencilliğinin kapsamı daha da geniş. Siyasetçiler onları seçim taleplerine hizmet eden politikalar uygulamaya zorlasa da, BBC'nin *Emret Bakanım* ve devamı *Emret Başbakanım* adlı komedi dizilerinde anlatıldığı gibi üst düzey bürokratlar siyasetçileri her zaman şaşırtıp manipüle edebilirler. Ayrıca, siyasetçilerin aksine üst düzey bürokratların iş güvencesi hayat boyu devam etmese de oldukça yüksektir. İşleri erteleyerek siyasi üstlerinin zamanlarının dolmasını bekleyebilirler. Bu bölümün başında bahsettiğim Japonya'daki toplantıda Dünya Bankası ekonomistlerinin dile getirdiği endişelerin en can alıcı noktası da budur.

Bu nedenle, serbest piyasa ekonomistleri, ekonominin siyasetçilerin ve bürokratların kontrolünde bulunan kısmının minimuma düşürülmesini önerirler. Bu görüşe göre, serbestleştirme ve özelleştirme sadece ekonomik olarak verimli değil, aynı zamanda siyasi olarak da akla uygundur, çünkü kamu görevlilerinin devleti kamunun çıkarları pahasına kendi çıkarları için kullanma ihtimalini minimuma indirir. Bazıları, sözde "Yeni Kamu Yönetimi" ekolünün getirilmesi, hatta daha da ileri giderek hükümetin bürokratlar için performansa dayalı ödeme ve kısa süreli sözleşmelerin daha agresif kullanımına geçmesi, devlet hizmetlerinin daha çok taşeronlara verilmesi, kamu ve özel sektör arasında daha etkin bir personel değişimi gibi daha büyük piyasa güçlerinin harekete geçirilmesi gerektiğini savunur.

Melek olmayabiliriz ama...

Serbest piyasa ekonomisinin temelinde yatan bencil bireysellik varsayımı kişisel deneyimlerimizle etkisinin büyük bir kısmını kaybetti. İster kese kâğıdının dibine çürümüş erik koyan manav olsun, ister ürünlerinin sağlık için faydalarını aşırı derecede abartan yoğurt şirketi olsun hepimiz ahlaki değerleri hiçe sayan tüccarlar tarafından kandırılmışızdır. Tüm kamu görevlilerinin gerçekten sadece kamuya hizmet ettiğine inanamayacak kadar çok sayıda yozlaşmış siyasetçi ve tembel bürokrat tanıyoruz. Pek çoğumuz, ben de dahil olmak üzere, işten kaytarmışızdır ve bazılarımız genç meslektaşlarımızın veya asistanlarımızın çalışmamak için yarattığı bahaneleri duyduğumuzda dehşete düşmüştüzdür. Ayrıca, bugünlerde gazetelerde de GE'den Jack Welch ve GM'den Rick Wagoner gibi sözde hissedar çıkarlarının sözde şampiyonları gibi profesyonel yöneticilerin bile gerçekten hissedarların çıkarlarına hizmet etmediği yazıyor (*bkz. Bölüm 2*).

Tüm bunlar doğru. Ancak, bencilliğin ekonomik yaşantımızda önem arz eden tek insani güdü olmadığına dair sadece anekdotlara değil, aynı zamanda sistematik kanıtlara sahibiz. Bencillik, elbette ki, en önemlilerinden biri; ancak, onun yanı sıra hareketlerimizi tetikleyen güdüler olarak ondan çok daha önemli pek çok farklı güdümüz daha var. Örneğin, dürüstlük, onur, yardımseverlik, sevgi, merhamet, inanç, görev bilinci, dayanışma, sadakat, yurtseverlik, vatanseverlik, vb.¹

Daha önce vermiş olduğum Kobe Steel Şirketi örneği şirketlerin nasıl şüphe ve bencillik yerine güven ve sadakate dayalı olarak başarıyla yönetildiğini gösteriyor. Eğer bunun "işçi karıncalar" ülkesinden alınmış istisnai bir örnek olduğunu düşünüyorsanız, başarılı Batılı iş adamlarının otobiyografilerini veya liderlik üzerinde yazılmış herhangi bir kitabı açın

okuyun. İnsanlara güvenmemenizi ve işlerini doğru yapmazlar veya sizi kandırırlar diye sürekli onları gözetlemenizi mi öneriyorlar? Hayır, genelde çalışanlarla “iletişime geçme”, onların bakış açılarını değiştirme, motive etme ve ekip çalışmasını teşvik etme yollarını anlatıyorlar. İyi yöneticiler insanların tünel görüşüne sahip, tek bir hedefe kilitlenmiş bencil robotlar olmadıklarının farkındadırlar. İnsanların hem “iyi” hem de “kötü” tarafları olduğunu bilirler ve kötü taraflarını törpülerken, iyi taraflarını da ortaya çıkarmaya çalışırlar.

İnsan motivasyonunun karmaşıklığına dair başka güzel bir örnek de “kuralına göre çalışma” uygulamasıdır. Buna göre, çalışanlar işlerini düzenleyen kuralları harfiyen uygulayarak verimi yavaşlatırlar. Çalışanların kurallara uyarak nasıl işverenlerine zarar vereceklerini merak edebilirsiniz. Ancak, İtalyan grevi olarak da bilinen bu yarı-grev yönteminin (İtalyanların tabiriyle *sciopero bianco* yani “beyaz grev”in) verimi yüzde 30-50 oranında azalttığı bilinmektedir. Bunun nedeni, her şeyin iş sözleşmelerinde (kurallarında) belirtilemiyor oluşudur. Tüm üretim süreçleri ağırlıklı olarak çalışanların kuralların çok dolambaçlı olduğu yerlerde işleri hızlandırmak için inisiyatif alarak sözleşmelerinde belirtilmeyen ekstra görevleri de yerine getirme isteğine bağlıdır. Çalışanların bu tür bencil olmayan davranışlarının arkasındaki nedenler çeşitlilik gösterir: işlerini sevmeleri, ustalıklarıyla duydukları gurur, özsaygı, meslektaşlarıyla aralarında olan dayanışma, üst düzey yöneticilerine duydukları güven veya şirketlerine bağlılıkları. Sonuç olarak eğer insanlar serbest piyasa ekonomisinde sanıldığı gibi tamamen bencil davranırsaydılar şirketler ve dolayısıyla ekonomimiz durma noktasına gelirdi.

Seri üretim çağının başlarında çalışanların motivasyonunun karmaşık doğasını anlayamayan kapitalistler, çalışanları

işlerinin hızı ve yoğunluğunu dair takdir etme ve dolayısıyla kaytarma yeteneklerinden mahrum bırakarak üretim hattındaki verimliliği maksimuma çıkarabileceklerini düşünüyorlardı. Ancak, o kapitalistlerin de sonradan fark ettiği üzere, haysiyetleri ve özerklikleri ellerinden alınan çalışanlar pasifleşerek, yaptıkları üzerinde düşünmeyerek ve işbirliği yapmayarak tepkilerini gösterdiler. 1930’larda, başta yöneticilerin çalışanlarla ve çalışanların kendi aralarında iyi iletişim kurması gerektiğini ileri süren İnsan İlişkileri Ekolü olmak üzere, insan motivasyonunun karmaşıklığını vurgulayan ve çalışanların verimini en üst düzeye çıkarma yolları öneren pek çok yeni yönetim yaklaşımı ortaya çıktı. Bu tür bir yaklaşımın tepe noktası “Japon üretim sistemi” (“Toyota” üretim sistemi olarak da bilinir) oldu. Bu sistem, çalışanları ahlaklı failler olarak kabul edip onlara güvenerek ve sorumluluk vererek onların iyi niyeti ve yaratıcılığından yararlanır. Japon sisteminde, çalışanlar üretim hattı üzerinde belli bir dereceye kadar kontrol sahibidir. Ayrıca, üretim sürecini geliştirmeye yönelik önerilerde bulunmaya teşvik edilirler. Bu yaklaşım Japon şirketlerinin üretim verimliliklerini ve kalitelerini o kadar yükseltti ki artık diğer ülkelerdeki şirketlerin pek çoğu onları taklit ediyor. Japon şirketleri çalışanları hakkında en kötüsünü düşünmeyerek, onlardan maksimum verimlilik elde ettiler.

Optik bir yanılsama olarak ahlaki davranış

Şöyle bir bakacak olursanız, dünyanın serbest piyasa ekonomistlerinin varsayımlarına aykırı olan ahlaki davranışlarla dolu olduğunu görürsünüz. Serbest piyasa ekonomistleri bu tür davranışlarla karşılaştıklarında bunları genelde “optik

yanılsamalar” olarak nitelendirirler. Onlara göre, insanlar ahlaka uygun davranıyor gibi görünür, çünkü insanları gözlemleyenler onların önündeki gizli ödülleri ve yaptırımları göremezler.

Bu mantığa göre, insanlar ahlaka uygun davransalar bile hâlâ kendi çıkarlarının peşindedirler. Ahlaka uygun davranmalarının nedeni ahlaki kurallara duydukları bağlılık değildir; bu şekilde davranırlarsa alacakları ödüller artar ve cezalar azalır. Örneğin, bir tüccar yasal bir zorunluluk olmamasına veya civarda işini elinden alabilecek bir rakip bulunmamasına rağmen müşterilerini kandırmıyorsa, bu onun dürüstlüğüne inandığı anlamına gelmez. Öyleymiş gibi davranır, çünkü dürüst tüccar olarak nam salmanın daha çok müşteri getireceğini bilir. Veya turistler başka ülkedeyken kötü davranışlar sergilerken, ülkelerine döndüklerinde aynısını yapmazlar. Evlerine döndüklerinde bir anda iyi birer insana dönüşmezler ama artık turist olmadıkları için kimlikleri belirsiz değildir ve tanıdıkları ve önemsedikleri insanlar tarafından eleştirilmek veya yalnız bırakılmaktan korkarlar.

Bunda doğruluk payı vardır. İlk bakışta belli olmayan bazı gizli ödül ve yaptırımlar *vardır* ve insanlar bunlara göre hareket ederler. Ancak, bu mantık sonunda işlemiyor.

Gerçek şu ki, devrede herhangi bir gizli ödül veya yaptırım olmasa bile pek çoğumuz dürüst davranıyoruz. Örneğin, neden taksiden parayı ödemededen inip kaçmıyoruz (en azından hızlı koşanlarımız)?² Taksi şoförü aracını bırakamayacağından bizi çok uzun süre takip edemez. Büyük bir şehirde yaşıyorsanız, aynı taksi şoförüyle tekrar karşılaşma ihtimaliniz de yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla, taksi şoförünün gelecekte bir şekilde karşınıza çıkma ihtimalinden korkmanıza gerek yok. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda,

taksiden parasını ödemedenden inen kişilerin sayısının bu kadar az olması şaşırtıcıdır. Başka bir örnek daha: yurtdışında tatil-deyken dürüstlüklerinden ötürü reklamlarını yaparak ödüllendirme imkânınız olmadığı halde sizi kandırmayan bir arabam tamircisi veya sokak satıcısıyla karşılaşmışsınızdır. Türk tamircinin adını bile telaffuz edemezken veya ismini bile hatırlamadığınız Kamboçyalı sokak satıcısı her gün aynı yerde çalışmıyorken reklamlarını yapmak özellikle zordur.

Daha da önemlisi, bencil bireylerle dolu bir dünyada görünmez bir ödül/yaptırım mekanizması var *olamaz*. Sorun şu ki davranışlarından ötürü başkalarını ödüllendirmek veya cezalandırmak sadece bu eylemi gerçekleştiren bireyler için zaman ve enerji kaybına neden olurken, iyileştirilmiş davranış standartların faydaları herkes tarafından hissedilir. Yukarıdaki örneklerle geri dönelim: siz bir taksi şoförü olarak ödeme yapmayan müşteriyi yakalayıp dövmek isterseniz, yasak yere park etmekten ceza yeme ve hatta taksinizin soyulması riskini almak durumundasınız. Diğer taraftan, bir daha asla karşılaşmayabileceğiniz bir yolcunun davranış standardının iyileştirilmesinden sizin faydalanma ihtimaliniz nedir? Türk tamirciyi övmek ve reklamını yapmak size enerji ve zaman kaybettirecektir. Dünyanın o bölgesini muhtemelen bir daha ziyaret etmeyecekseniz, neden uğraşasınız? Bu nedenle, bencil bir birey olarak, bu bedeli kendiniz ödemek yerine, zamanını ve enerjisini kaçak taksi yolcuları aleyhine ve dürüst tamirciler lehine özel adaleti sağlamak için harcayacak kadar aptal birilerini beklersiniz. Ancak, herkes sizin kadar bencil olsaydı, herkes sizin gibi davranırdı. Sonuç olarak, iyi veya kötü davranışlarından ötürü kimse ödüllendirilmez veya cezalandırılmazdı. Başka bir deyişle, serbest piyasa ekonomistlerinin bahsettikleri görünmez ödül/yaptırım mekanizmalara-

rının yarattığı optik ahlak yanılsaması sadece o ekonomistlerin söylediğinin aksine biz bencil veya ahlaksız *olmadığımız* için var olabiliyor.

Ahlak optik bir yanılsama değildir. Bencilce davranmayan insanların, örneğin müşterilerini kandırmayan esnafın, kimse izlememesine rağmen canla başla çalışan işçilerin veya küçük bir maaşla geçinmelerine rağmen “bahşiş” almamak için direnen kamu görevlilerinin hepsi olmasa da birçoğu doğrusu bu olduğu için böyle davranıyor. Görünmez ödül ve yaptırım mekanizmaları önemli ama bencil olmayan davranışların hepsini, bence büyük bir çoğunluğunu bile, açıklayamazlar. Çünkü tamamen bencil olsaydık zaten bu tür mekanizmalar bile olmazdı. Sayın Thatcher’ın “Toplum diye bir şey yoktur. Kadın ve erkek bireyler ile aileler vardır” savının tam aksine, insanlar hiçbir topluma bağlı olmayan tam rekabet içinde bencil bireyler olarak var olmamışlardır. Belirli ahlak kurallarıyla toplumların bir parçası olarak doğarız ve bu ahlaki kuralları “içselleştirerek” sosyalleşiriz.

Elbette, tüm bunlar bencilliğin insan güdülerinden en önemlilerinden biri olduğu gerçeğini inkâr etme amacı taşıyor. Ancak, herkes sadece kendi çıkarlarının peşinde olsaydı, ticarete dolandırıcılık ve üretimde kaytarma o kadar çok olurdu ki dünya durma noktasına gelirdi. Daha da önemlisi, ekonomi sistemimizi bu tür bir varsayıma göre tasarlasak, sonucunda verimlilik yükselmek yerine düşer. İnsanlar kendilerinin ahlaklı failer olarak kabul edilmediklerine inanır ve kendilerine güven duyulmadığını hissederlerse, o zaman ahlak değerlerine aykırı hareket ederler. Bu da insanları kontrol etmek, yargılamak ve cezalandırmak amacıyla çok fazla kaynak kullanılmasını gerekli kılar. İnsanlar hakkında en kötüsünü düşünürsek, başımıza en kötüsü gelir.

Daha büyük makroekonomik istikrar, dünya ekonomisinin istikrarını artırmadı

Söylenenler

1 970'lere kadar enflasyon ekonominin bir numaralı düşmanıydı. Çok sayıda ülke feci hiperenflasyon tecrübeleri atlattı. Hiperenflasyon boyutuna ulaşmamış olsa da, yukarıdan gelen ekonomik istikrarsızlık ve dalgalı enflasyon yatırımlara ve dolayısıyla büyümeye engel oldu. Neyse ki, bütçe açıklarına karşı çok daha katı davranılması ve kararlı bir şekilde enflasyon kontrolüne odaklanan siyasi bakımdan bağımsız merkez bankalarının sayısının artması sayesinde enflasyon canavarı 1990'lardan beri duruldu. Uzun vadeli yatırımlar ve dolayısıyla büyüme için ekonomik istikrarın gerekli olduğu göz önünde bulundurulursa, enflasyon adı verilen bu canavarın evcilleştirilmesi daha uzun süreli refahın temeli teşkil eder.

Söylenmeyenler

Enflasyon evcilleştirilebilir ama dünya ekonomisi giderek daha dalgalı bir hal aldı. Son otuz yıldır fiyat değişkenliğini

kontrol etmede gösterdiğimiz başarı coşkuyla ilan edilirken, dünyanın dört bir yanındaki ekonomilerin yaşadığı olağandışı istikrarsızlıklar göz ardı edildi. 2008 küresel mali krizi de dahil olmak üzere kişisel borçlanma, iflas ve işten çıkarılma nedenleriyle pek çok kişinin hayatını mahveden birçok mali kriz yaşandı. Enflasyona aşırı derecede odaklanmak tam istihdam ve ekonomik büyüme konularından uzaklaşmamıza neden oldu. “İşgücü piyasası esnekliği” adı altında istihdam daha da istikrarsız bir hale getirildi ve bundan pek çok kişinin hayatı etkilendi. Fiyat istikrarının büyümenin ön koşulu olduğu iddiasına rağmen, enflasyonu düşürmeyi amaçlayan politikalar enflasyonun en sonunda evcilleştirildiği düşünülen 1990’lardan beri sadece zayıf bir büyüme sağladı.

Para burada; yoksa değil mi?

Ocak 1923’te Fransa ve Belçika orduları Almanya’nın kömür ve çeliğiyle meşhur Ruhr bölgesini işgal ettiler. Çünkü 1922 yılında Almanlar Birinci Dünya Savaşı’nı sonlandıran Versailles (Versay) Barış Antlaşması gereğince kendilerinden talep edilen tazminatı ödeyememişlerdi.

Ancak, dertleri para olsaydı Fransız ve Belçika orduları kömür madenleri ve çelik fabrikaları yerine bankaları işgal ederlerdi. En nihayetinde ünlü Amerikalı banka soyguncusu Willie Sutton’a neden banka soyduğu sorulduğunda “Para burada” demişti. Peki, neden öyle yapmadılar? Çünkü Almanya enflasyonu konusunda endişelendiler.

1922 yazından beri Almanya’da enflasyon kontrolden çıkmıştı. Geçim endeksi, 1922’nin ikinci yarısında altı ay içinde on altı kat yükseldi. Tabii ki, hiperenflasyon en azından kısmen Fransızlar ve Belçikalıların ağır tazminat taleplerinden

kaynaklanıyordu ama hiperenflasyon sonrasında Fransız ve Belçikalıların savaş tazminatlarının değeri kısa zamanda yok olacak olan kıymetsiz kâğıt parçaları yerine kömür ve çelik gibi mallarla ödenmesini sağlamak için Ruhr Bölgesi'ni işgal etmeleri oldukça mantıklıydı.

Öyle yapmakta haklıydılar. Almanya'da enflasyon Ruhr Bölgesi'nin işgalinin ardından tamamen kontrolden çıktı ve fiyatlar Kasım 1923'te yeni para birimi Rentenmark tedavüle sokulana kadar on milyar (evet milyar, bin veya milyon değil) kat daha yükseldi.

Alman enflasyonu, Alman ve dünya tarihinin gelişimi üzerinde büyük ve uzun süreli etkiler bıraktı. Bazıları, haklı olarak, hiperenflasyon tecrübesinin Weimar Cumhuriyeti'nin liberal kurumlarının itibarını sarsarak Nazilerin yükselmesine zemin hazırladığını iddia ediyor. Bu görüşte olanlar 1920'lerde Almanya'da yaşanan hiperenflasyonun İkinci Dünya Savaşı'nın temel nedenlerinden biri olduğunu ima ediyorlar. Almanların hiperenflasyon travması o kadar ciddiydi ki, Bundesbank (İkinci Dünya Savaşı sonrası Batı Almanya Merkez Bankası) para politikasını gevşetmekten aşırı kaçınmasıyla meşhurdu. Avrupa'nın tek para birimi avronun ortaya çıkışından ve avro bölgesinde ulusal merkez bankalarının kaldırılmasından sonra bile Almanya'nın etkisiyle Avrupa Merkez Bankası (ECB), yüksek işsizlik oranlarına rağmen 2008'e kadar sıkı para politikaları yürüttü. Ama 2008 yılında yaşanan mali kriz Avrupa Merkez Bankası'nı dünya genelinde para politikalarının şimdiye kadar eşi görülmemiş biçimde gevşetilmesi eğilimi içerisinde kendi üzerlerine düşeni yapmaya koyulan diğer merkez bankalarına katılmak durumunda bıraktı. Bu nedenle, Alman hiperenflasyonunun sonuçlarından bahsederken, etkileri gerçekleşmesinin ardından neredeyse bir asır boyunca devam eden ve sadece Almanla-

rın değil, diğer Avrupalıların ve dünyanın tarihini şekillendiren bir olaydan bahsediyoruz.

Enflasyon ne kadar kötüdür?

Almanya hiperenflasyon yaşayan tek ülke değil. Mali baskı altındayken, Arjantin modern zamanlarda hiperenflasyonun simgesi haline gelmişti ama Arjantin’de en yüksek enflasyon oranı *sadece* yüzde 20.000 civarındaydı. İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki Macar enflasyonu ve Devlet Başkanı Robert Mugabe’nin diktatörlüğü altında (şimdi güçlerini eski muhaliflerle paylaşıyor) son günlerini yaşayan Zimbabwe’deki enflasyon Almanya’dan da kötüydü.

Hiperenflasyon piyasa fiyatlarını anlamsız gürültülere dönüştürerek kapitalizmin temellerini baltalıyor. 1923’te Alman hiperenflasyonunun en kötü zamanlarında fiyatlar her dört saatte bir iki katına çıkarken, Macar enflasyonunun tavan yaptığı 1946’da fiyatlar her on beş saatte bir iki kat yükseldi. Fiyat sinyalleri, bu kitap boyunca savunduğum üzere, mutlak kılavuzlar olarak görülmemeli ama fiyatlar bu hızda yükselirken kabul edilebilir bir ekonomiye sahip olmak mümkün değil. Ayrıca, hiperenflasyon genelde Adolf Hitler veya Robert Mugabe gibi siyasi faciaların sonucu veya nedeni. İnsanlar hiperenflasyondan bu kadar çaresizce kaçmakta çok haklılar.

Ancak, her enflasyon da hiperenflasyon değil. Tabii ki, her enflasyon kontrol edilmezse hiperenflasyona dönüşür diye korkanlar var. Örneğin, 2000’lerin başında Japonya Merkez Bankası Başkanı Masaru Hayami, ülkesi o sırada deflasyonun (fiyatların düşüşü) ortasında olduğu halde, hiperenflasyon ihtimalinden çekindiği için para tedarikinin kolaylaştırıl-

masını reddetti. Ancak, bunun kaçınılmaz veya muhtemel olduğuna dair gerçek bir kanıt yok. Kimse hiperenflasyonun istenilir ve hatta kabul edilebilir olduğunu iddia edemez ama oranı ne olursa olsun enflasyonun tamamen kötü bir şey olup olmadığı kesin değildir.

1980'lerden bu yana serbest piyasa ekonomistleri dünyanın geri kalanını enflasyonun ekonomi için kötü olduğu gerekçesiyle çok düşük (ideali sıfır) enflasyon olarak tanımladıkları ekonomik istikrarın ne pahasına olursa olsun korunması gerektiğine ikna ettiler. Tavsiye ettikleri enflasyon oranı hedefi, MIT'te ekonomi profesörü olarak görev yapmış, 1994-2001 yılları arasında Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) baş ekonomisti olan Stanley Fischer'ın önerdiği gibi yüzde 1-3 civarındaydı.¹

Ancak, düşük seviyelerde olduğunda enflasyonun ekonomi için kötü olduğuna dair gerçek bir kanıt yok. Örneğin, Chicago Üniversitesi veya IMF gibi kurumlarla bağlantılı bazı serbest piyasa ekonomistleri tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda yüzde 8-10'un altında olduğunda enflasyonun bir ülkenin büyüme oranıyla bir ilgisi olmadığı ortaya koyuluyor.² Başka bazı çalışmalar bu eşiği yüzde 20 ve hatta yüzde 40 olmak üzere daha da yukarı çıkarıyor.³

Tek tek ülkelerin deneyimleri uygun yükseklikteki enflasyonun hızlı ekonomik büyümeye uygun olduğunu gösterir. 1960'lar ve 1970'lerde Brezilya'nın ortalama enflasyon oranı yüzde 42'ydi ama yıllık yüzde 4,5'luk bir kişi başına düşen gelir büyüme oranıyla dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biriydi. Aynı dönemde, Güney Kore'de yıllık enflasyon oranı ortalama neredeyse yüzde 20 iken (bu oran o dönemde pek çok Latin Amerika ülkesinde olduğundan çok daha yüksekti) kişi başına düşen gelir yılda yüzde 7'lik bir büyüme oranına sahipti.⁴

Ayrıca, aşırı enflasyon karştı politikaların ekonomiye zarar verebileceğine dair kanıtlar var. Brezilya 1996 yılında her ne kadar hiperenflasyon şiddetinde olmasa da travmatik bir hızlı enflasyon dönemine girince reel faiz oranlarını (nominal faiz oranları eksi enflasyon oranı) dünyadaki en yüksek düzeylere (yılda yüzde 10-12'ye) çıkararak enflasyonu kontrol altına almaya çalıştı. O dönemden beri enflasyonu yılda yüzde 7,1'e düştü; ancak sadece yüzde 1,3'lük bir yıllık kişi başına düşen gelir büyüme oranıyla ekonomik büyümesi de zarar gördü. Güney Afrika'da 1994'te enflasyon kontrolüne birincil önceliği verdiği ve faiz oranlarını yukarıda belirtilen Brezilya oranlarına çektiğinden beri benzer sonuçları tecrübe etti.

Neden böyle? Çünkü enflasyonu düşürmeyi amaçlayan politikalar çok ileri götürülürse yatırımları ve doğal olarak ekonomik büyümeyi azaltıyor. Serbest piyasa ekonomistleri ekonomik istikrarın tasarrufu ve yatırımı teşvik ettiğini, bunun karşılığında da ekonomik büyümenin arttığını savunarak enflasyon konusundaki yırtıcı tavırlarını gerekçelendirmeye çalışıyorlar. Böylece, düşük enflasyon açısından tanımladıkları makroekonomik istikrarın Doğu Asya ekonomilerinde kaydedilen hızlı büyümede kilit önem taşıdığı iddiası (yukarıda görüldüğü üzere Güney Kore için geçerli bir önerme değil), Dünya Bankası 1993 yılındaki raporunda şu şekilde yer alıyor: "Makroekonomik istikrar uzun vadeli planlamayı ve özel yatırımı teşvik eder ve reel faiz oranları ve mali varlıkların gerçek değeri üzerindeki etkisiyle mali tasarrufları artırmaya yardımcı olur." Ancak, işin aslında enflasyonu çok aşağı, tek haneli rakamlara çekmek için gereken politikalar yatırımları köreltiyor.

Yüzde 8, 10 veya 12'lik reel faiz oranları potansiyel yatırımcıların mali olmayan yatırımları çekici bulmayacağı anla-

mına gelir, çünkü bu tür yatırımların çok azı yüzde 7'den daha yüksek kâr oranına ulaşır.⁵ Bu durumda, tek kârlı yatırım yüksek kârlı mali varlıklara yapılandır. Mali yatırımlar bir süre büyüme gösterse de, bu büyüme sürdürülebilir değildir, çünkü 2007 mali krizinde de çok canlı bir şekilde görüldüğü gibi (*bkz. Bölüm 22*) bu yatırımların eninde sonunda reel sektör faaliyetlerinde hareketli uzun vadeli yatırımlarla desteklenmesi gerekecektir.

Bu nedenle, serbest piyasa ekonomistleri yarardan çok zararı olan aşırı enflasyon karşıtı politikaları zorlamak için insanların hiperenflasyon konusundaki haklı korkularından kasten istifade ettiler. Bu bile yeterince kötü, ama gerçek durum bundan da kötü. Enflasyon karşıtı politikalar sadece yatırıma ve büyümeye zarar vermekle kalmadı aynı zamanda asıl amaçları olan ekonomik istikrarı da sağlayamadı.

Sahte istikrar

1980'lerden bu yana ama özellikle 1990'lardan beri enflasyon kontrolü pek çok ülkenin politika gündeminin ilk sıralarında yer aldı. Bütçe açığının enflasyonu körüklememesi için devlet kamu harcamalarını kontrol etmeye ikna edildi. Ayrıca, siyasetçilerin karşı koyamayacağı popüler protestolar karşısında gerekirse faiz oranlarını yüksek seviyelere çıkarabilsin diye merkez bankasına da siyasi bağımsızlık vermeye teşvik edildi.

Mücadele uzun sürdü ama enflasyon adı verilen canavar geçtiğimiz yıllarda çoğu ülkede evcilleştirildi. IMF verilerine göre, 1990-2008 yılları arasında ortalama enflasyon oranı 1970 ve 80'lerdeki oranlarla karşılaştırıldığında 162 ülkeden 97'sinde düşüş kaydetti. Enflasyonla mücadele özellikle zen-

gin ülkelerde başarılı oldu: enflasyon hepsinde düştü. OECD ülkelerinde (tüm zengin ülkeler OECD'ye üye olmasa da, OECD üyelerinin birçoğu zengin) ortalama enflasyon iki dönem arasında (70'ler-80'ler ve 90'lar-00'lar) yüzde 7,9'tan yüzde 2,6'ya indi. Özellikle zengin bir ülkede yaşıyorsanız, dünya artık çok daha istikrarlı, değil mi?

Aslında, eğer yalnız düşük enflasyonun ekonomik istikrarın tek göstergesi olduğunu kabul edersek, dünyada istikrar arttı ama hepimizin tecrübe ettiği şekilde daha istikrarlı bir hale *dönüşmedi*.

Serbest piyasanın ve güçlü enflasyon karşıtı politikaların baskın olduğu son otuz yıl boyunca dünya bir anlamda daha da istikrarsız bir hal aldı: mali krizlerin sıklığı ve boyutları arttı. IMF'nin eski baş ekonomisti ve şu an Harvard Üniversitesi profesörü olan Kenneth Rogoff ile Maryland Üniversitesi'nden Profesör Carmen Reinhart tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada İkinci Dünya Savaşı'ndan 1970'lerin ortalarına dek enflasyon bakımından dünyanın şimdiye göre çok daha istikrarsız olduğu dönemde hiçbir ülkede bankacılık krizi yaşanmadığı belirtiliyor. 1970'lerin ortalarından 1980'lerin sonuna dek enflasyonun pek çok ülkede hızlandığı dönemde, dünya gelirinden aldıkları paya göre hesaplandığında, bankacılık krizi yaşanan ülkelerin oranı, enflasyon odaklı dünya görüşünü destekleyecek şekilde, yüzde 5 ila 10'a yükseldi. Ancak, bankacılık krizi yaşanan ülkelerin oranı, 1990'ların ortalarında, enflasyon canavarını nihayet evcilleştirmiş ve ekonomik istikrarı yakalamış olmamız gereken dönemde, 1990'ların ortalarında yüzde 20'ye çıktı. Bu oran sonra 2000'lerin ortalarında birkaç yıllığına sıfıra inmişken 2008 küresel krizinin ardından tekrar yüzde 35'e yükseldi (bu kitabın yazımı sırasında, 2010'un başlarında, daha da yükselecek gibi görünüyor).⁶

Dünyanın son otuz yılda daha da istikrarsızlaşmasının başka bir göstergesi de iş güvencesizliğinin bu dönemde pek çok kişi için artış göstermesidir. İş güvencesi, gelişmekte olan ülkelerde hep düşük olmuştur ama “gayri resmi” olarak adlandırılan sektörde, iş güvencesi sağlayanlar da dahil olmak üzere vergi ödemeyen ve yasalara uymayan kayıt dışı firmalar topluluğu, çoğu “resmi” güvenli işe zarar veren prematüre ticaret serbestisi nedeniyle güvencesiz işlerin payı geliştirmekte olan ülkelerin çoğunda artış gösterdi. 1980’lerde enflasyon kontrolünü her şeyin önüne koyan kısıtlayıcı makroekonomik politikaların büyük oranda neden olduğu artan (1950-70’lerle kıyaslandığında) işsizlik sebebiyle iş güvencesizliği zengin ülkelerde de yükselişe geçti. 1990’lardan beri işsizlik düşüştü ama 1980 öncesi dönemle karşılaştırıldığında iş güvencesizliği hâlâ artıyor.

Bu durumun çeşitli nedenleri var. İlk olarak, kısa süreli işlerin payı birçok zengin ülkede bazılarının düşündüğü kadar çok olmasa da bir artış gösterdi. İkincisi, işlerini koruyabilenler aynı işte neredeyse (o kadar olmasa da) 1980 öncesindeki meslektaşları kadar uzun süre çalışabiliyorken, en azından bazı ülkelerde (özellikle ABD) işten çıkarılmalar büyük oranda zorunlu bir hal aldı. Üçüncüsü, özellikle Birleşik Krallık ve ABD’de olmak üzere, 1980’lere kadar çoğunlukla güvenli olan işler, yöneticilik, sekreterlik ve profesyonel işler, 1990’lardan beri güvensizleşti. Dördüncü olarak, işin kendisi güvenli olsa bile, doğası ve yoğunluğu genelde durumu kötüleştirecek daha sık ve daha büyük değişikliklere maruz kaldı. Örneğin, ünlü hayırsever işadamı Quaker (dini bir topluluk) Joseph Rowntree’nin adını taşıyan İngiliz sosyal reform vakfı Joseph Rowntree Foundation için gerçekleştirilen bir çalışma, İngiliz işçilerin neredeyse üçte ikisinin son beş yıllık dönemde iş yoğunluğunda veya hızında bir artış gözlemle-

diklerini ortaya koymuştur. Son ama bir o kadar önemli olarak, (hepsinde olmasa da) zengin ülkelerin birçoğunda refah durumunda 1980'lerden beri kesintiye gidilmiştir, bu nedenle nesnel iş kaybı ihtimali aynı olsa da insanlar kendilerini daha da az güvende hissetmektedir.

İşin aslı, fiyat istikrarı ekonomik istikrarın göstergelerinden sadece bir tanesidir. Hatta pek çok kişi için en önemli gösterge bile değildir. Pek çok kişinin hayatında istikrarı en çok bozan olaylar işsiz kalmak (ya da işin özelliklerinin büyük ölçüde değişmesi) veya mali bir krizde konut kredisi taksitlerini ödeyememektir. Hiperenflasyon boyutuna ulaşmadığı sürece (Dürüst olun, gerçekten yüzde 4 ve yüzde 2'lik enflasyon arasındaki farkı söyleyebilir misiniz?) artan fiyatlar çok da önem arz etmiyor. Bu nedenle, enflasyon canavarının evcilleştirilmesi insanlara enflasyon karşıtlarının iddia ettiği kadar büyük bir istikrar hissi yaşatmadı.

Artık, fiyat istikrarı (başka bir deyişle, düşük enflasyon) ve ekonomik istikrarsızlığın fiyat harici çeşitlerindeki artışın, örneğin daha sık bankacılık krizi yaşanması ve iş güvensizliğinin çoğalması, bir arada bulunması bir tesadüf değil. Hepsi, aynı serbest piyasa politikası paketinin sonuçları.

Yukarıda bahsedilen çalışmada, Rogoff ve Reinhart, ülkelerin bankacılık krizlerindeki paylarının uluslararası sermaye hareketliliğinin derecesiyle yakından ilişkili olduğunu ortaya koyuyor. Artırılmış uluslararası hareketlilik, sermayenin sınırlar arasında daha serbest dolaşmasının sermayenin daha etkin kullanılacağına (*bkz. Bölüm 22*) inanan serbest piyasa ekonomistlerinin temel hedefi. Bu nedenle, son zamanlarda gelişmekte olan ülkelerle bağlantılı olarak bu konudaki durumlarını biraz yumuşatmış da olsalar, sermaye piyasasını dünyaya açılmaya zorluyorlar.

Benzer bir şekilde, iş güvensizliğinin artması da serbest piyasa politikalarının doğrudan sonuçlarından biri. 1980'lerde zengin ülkelerde yüksek işsizlik oranlarıyla ortaya çıkan güvensizlik sıkı enflasyon karşıtı makroekonomik politikalardan kaynaklanıyordu. 1990'lardan 2008 krizinin ortaya çıktığı zamana kadar işsizlik düşüş gösterse de, zorunlu işten çıkarılma ihtimali arttı, kısa süreli işlerin payı çoğaldı, iş tanımları daha sık değiştirildi, pek çok işte çalışma yoğunluğu arttı. Hepsinin altında yatan neden işgücü piyasası esnekliğini ve dolayısıyla ekonomik verimliliği artırmayı amaçlayan işgücü piyasası düzenlemelerinde yapılan değişikliklerdi.

Genelde neoliberal paket olarak bilinen serbest piyasa politikası paketi, düşük enflasyonu, daha geniş sermaye hareketliliğini ve daha az iş güvencesini (üstü daha büyük işgücü piyasası esnekliği adıyla örtülüyor) vurguluyor, çünkü esasen mali varlık sahiplerinin çıkarlarına hizmet ediyor. Enflasyon kontrolünün altı çiziliyor, çünkü mali varlıkların birçoğu sözde sabit getiri oranına sahip, bu nedenle enflasyonun reel getirisi azaltılıyor. Daha geniş sermaye hareketliliği teşvik ediliyor, çünkü mali varlık sahiplerinin diğer varlık (fiziksel ve insan) sahiplerinden daha yüksek kâr elde edebilmesini sağlayan ana etken varlıklarını daha çabuk hareket ettirebilmeleridir (*bkz. Bölüm 19*). Daha çok işgücü piyasası esnekliği de isteniyor, çünkü mali yatırımcılar açısından bakıldığında çalışanlarından işe alınmasının ve işten çıkarılmasının daha kolay olması şirketlerinin daha çabuk yeniden yapılandırılabilmesini sağlıyor. Böylece daha iyi kısa süreli bilançolarla daha hazır bir şekilde satılıp alınabiliyor ve mali getirisi daha yüksek oluyor (*bkz. Bölüm 2*).

Fiyat istikrarını sağlamayı amaçlayan politikalar mali istikrarsızlığı ve iş güvencesizliğini artırmakla birlikte, yatırımlara ve dolayısıyla büyümeye katkı sağlamış olsalardı kıs-

men de olsa savunulabilirdi. Ancak, dünya ekonomisi 1980 sonrası düşük enflasyon çağında 1960'lar ve 70'lerdeki yüksek enflasyon dönemiyle karşılaştırıldığında çok daha yavaş bir büyüme gerçekleştirdi, çünkü yatırımlar pek çok ülkede düşüşe geçti (bkz. Bölüm 13). Zengin ülkelerde bile enflasyon canavarının tamamen evcilleştirildiği 1990'lardan beri 1960'lar ve 70'lerde yüzde 3,2 olan kişi başına düşen gelir büyüme oranı 1990-2009 yılları arasında yüzde 1,4'e düştü.

Özetle, enflasyon, düşük ve orta dereceli olduğu takdirde, serbest piyasa ekonomistlerinin iddia ettiği gibi tehlikeli değil. Ekonominin daha istikrarlı hale gelmesinin ve enflasyondaki düşüşün yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi artıracığı iddia edilmesine rağmen, enflasyonu çok aşağı seviyelere çekme çabaları yatırımları ve büyümeyi olumsuz etkiledi. Daha da önemlisi, düşük enflasyon birçoğumuza ekonomik istikrar sağlamadı bile. Enflasyon kontrolünün kilit önem taşıdığı serbest piyasa politikalarının ayrılmaz birer parçasını oluşturan işgücü piyasaları ve sermaye serbestleşmesi mali istikrarsızlığı ve iş güvensizliğini artırarak dünyayı pek çoğumuz için istikrarsız bir hale getirdi. Üstüne üstlük, enflasyon kontrolünün sözde büyüme kolaylaştırıcı etkisi de gerçekleşmedi.

Enflasyon takıntımıza bir son vermeliyiz. Enflasyon, uzun süreli istikrar, ekonomik büyüme ve insan mutluluğu pahasına esasen mali varlık sahiplerine fayda sağlayan politikaları haklı çıkarmak için kullanılan bir canavara dönüştü.

Serbest piyasa politikaları fakir ülkeleri nadiren zenginleştirir

Söylenenler

Sömürgelikten kurtularak bağımsızlıklarını kazanan gelişmekte olan ülkeler devlet müdahaleleriyle ve hatta bazen açıkça sosyalizmi benimseyerek ekonomilerini geliştirmeye çalıştı. Ticari korumacılık, doğrudan yabancı yatırımların yasaklanması, endüstriyel sübvansiyonlar ve hatta bankaların ve sanayi kuruluşlarının devletin mülkiyetinde olması gibi önlemlerden yararlanarak kendi yeteneklerini aşan çelik ve otomotiv gibi sektörler oluşturmaya uğraşılar. Eski sömürgeci güçlerin serbest piyasa politikaları uygulayan kapitalist ülkeler olduğu düşünülürken, gelişmekte olan ülkelerin bu yaptıkları duygusal bakımdan anlaşılır bir şeydi. Ancak, bu strateji en iyi senaryoda durgunluk, en kötü senaryoda felaketle sonuçlandı. Ekonomi küçülmediği zamanlarda çok cıvıllı bir büyüme oranına ancak ulaşabiliyordu ve korunan sektörler “büyüyemiyordu”. Neyse ki, 1980’lerden beri bu ülkelerin akli başına geldi ve serbest piyasa politikaları benimsemeye başladılar. Aslında en başından beri yapılması gereken buydu. Japonya (ve tartışılmaya devam etse de muhtemelen

Kore) hariç olmak üzere bugünün bütün zengin ülkeleri özellikle dünyanın geri kalanıyla serbest ticaret yaparak serbest piyasa politikaları sayesinde zengin oldular. Ve bu politikalara daha sıkı tutunmuş gelişmekte olan ülkeler de geçtiğimiz dönemlerde daha iyi bir performans sergilediler.

Söylenmeyenler

Genel kanının aksine, devlet kaynaklı kalkınma döneminde gelişmekte olan ülkelerin performansı takip eden piyasa odaklı reform dönemindekinden üstündü. Devlet müdahalesinin çok ciddi başarısızlıkla sonuçlandığı durumlar da oldu ama bu ülkelerin çoğu piyasa odaklı reform dönemiyle karşılaştırıldığında o “eski kötü günlerde” daha adil gelir dağılımı ve daha az mali krizle çok daha hızlı büyüdüler. Dahası, neredeyse bütün zengin ülkelerin serbest piyasa politikalarıyla zengin olduğu da doğru *değildir*. Aslında, tam tersi geçerlidir. Birkaç istisna haricinde serbest ticaretin ve serbest piyasanın anavatanları kabul edilen İngiltere ve ABD de dâhil olmak üzere bugünün zengin ülkelerinin çoğu korumacılık, sübvansiyonlar ve gelişmekte olan ülkelere önermedikleri diğer politikaların kombinasyonları sayesinde zengin oldular. Serbest piyasa politikaları şu ana kadar çok az sayıda ülkeyi zenginleştirdi ve gelecekte de çok azını zenginleştirecektir.

İki umutsuz vaka

Aşağıda gelişmekte olan iki ülkenin profili var. Gelişme ihtimallerini değerlendirmeye çalışan bir ekonomik analiz uzmanı olduğunuzu düşünün. Ne söylediniz?

A Ülkesi: On yıl öncesinde kadar yüzde 30'un üzerinde bir ortalama sınai gümrük vergisi oranıyla oldukça korumacı bir ülkeydi. Yakın zamanda gerçekleştirilen gümrük vergisi indirimine rağmen, halen görünür ve görünmez ticari kısıtlamalar var. Ülkede sınır ötesi sermaye akışına yönelik büyük kısıtlamalar, kısmen devlete ait kuruluşlardan kısmen de hükümetin denetimi altındaki kuruluşlardan oluşan bankacılık sektörü ve yabancıların mali varlıklara sahip olmasını büyük ölçüde zorlaştıran yasalar örnek olarak sayılabilir. Burada üretim yapan yabancı firmalar yerel yönetimler tarafından farklı vergiler ve düzenlemelerle ayrımcılık yapıldığından şikâyet ediyorlar. Ülkede seçim yok ve yolsuzluktan kalbura dönmüş. Mülkiyet hakları anlaşılmaz ve karmaşık. Özellikle, fikri mülkiyet hakları neredeyse hiç korunmuyor ve bu nedenle dünyada korsanın başkenti olarak kabul ediyor. Ülkede çok sayıda kamu teşekkülü mevcut. Bunlardan birçoğu zarar ediyor ama sübvansiyonlar ve hükümet tarafından verilen tekel haklarıyla destekleniyor.

B Ülkesi: Bu ülke ithal mamul mallardan yüzde 40-55 oranında gümrük vergisi alarak son yirmi otuz yıl içerisinde gerçekten dünyadaki en korumacı ticaret politikasını güdüyor. Nüfusun çoğunluğu oy kullanamıyor. Oyların satın alınması ve seçim sahtekârlığı oldukça yaygın. Yolsuzluk alıp başını gitmiş: siyasi partiler mali destekçi bulmak için memur pozisyonlarını satıyor. Bu ülke, hiçbir zaman memur alımında açık ve rekabetçi bir süreç takip etmedi. Kamu maliyesi istikrarsız: devlet temerrütleri yabancı yatırımcıları endişelendirecek kadar artarak rekor düzeylere çıktı. Özellikle bankacılık sektöründe, yabancıların yönetici olmasına izin verilmezken, yabancı hissedarlar o ülkede ikamet etmiyorlarsa oy hakkına sahip değiller. Rekabet kanunu olmaması kartellerin ve diğer tekel türlerinin denetlenmeden büyümesini mümkün kılıyor.

Fikri mülkiyet hakları baştan savma şekilde korunuyor, özellikle yabancılara telif hakkı ödenmemesi durumu daha da kötüleştiriyor.

Her iki ülke de boğazına kadar ekonomik kalkınmayı engelleyecek gerçeklere batmış durumda: ağır korumacılık, yabancı yatırımcılara karşı ayrımcılık, mülkiyet haklarının yeterli kadar korunmaması, tekeller, demokrasi eksikliği, yolsuzluk, meritokrasinin olmaması, vb. Her iki ülkenin de gelişmek şöyle dursun felakete sürüklendiğini sanabilirsiniz. Bir kere daha düşünün.

A Ülkesi, bazı okuyucular zaten tahmin ettiği gibi, bugünkü Çin'dir. Ancak, *B Ülkesinin* ABD olduğunu çok az kişi tahmin edebilmiştir. Tabii ki, bugünkü Çin'den biraz daha fakir olduğu 1880'lerdeki ABD'den bahsediyorum.

Tüm sözde gelişim karşıtı politikalara ve kurumlara rağmen, Çin son otuz yılda dünyanın en dinamik ve başarılı ekonomilerinden biri haline gelirken, ABD 1880'lerde dünyanın en hızlı büyüyen ülkelerinden biriydi ve hızla en zenginlerinden biri oldu. Bu da gösteriyor ki on dokuzuncu yüzyılın sonlarının (ABD) ve bugünün (Çin) ekonomisinin süper starları bugünün neoliberal serbest piyasa inanışına tamamen zıt politikalar benimsemişler.

Peki, bu nasıl mümkün oluyor? Serbest piyasa doktrini bugünün iki düzine zengin ülkesi tarafından son iki yüzyıldaki başarılı gelişme hikâyeleriyle biçimlendirilmedi mi? Bu soruların cevabını bulabilmek için, geçmişe dönmeliyiz.

Ölü başkanlar konuşmaz

Bazı Amerikalılar kâğıt paralarına "ölü başkan" diyor. Aslında tam olarak doğru bir kullanım değil. Tamam, hepsi ölü

ama kâğıt dolarlarda portresi bulunan bütün siyasetçiler ABD'nin eski başkanı değil.

100 doların, insanlık tarihinde en iyi bilinen kâğıt paranın, üzerinde resmi bulunan Benjamin Franklin hiç başkan olmadı. Ancak, aslında olabilirdi. Kurucu Babaların en yaşlısıydı ve muhtemelen yeni kurulan ülkenin en saygıdeğer siyasetçisiydi. Çok yaşlı olsa da ve George Washington'ın siyasi prestiji Franklin'in ilk başkanlığa aday olmasını engelleyecek kadar çok olsa da, Washington'un yerine geçse geçse Franklin geçebilirdi.

Kâğıt dolar üzerindeki başkanlar panteonundaki asıl sürpriz 10 doların üstünde bulunan Alexander Hamilton. Franklin gibi Hamilton da hiç ABD başkanı olmadı. Ancak, hayat hikâyesine bakılacak olursa o Amerikan efsanesi haline gelen bir Franklin değildi. Hamilton, her ne kadar ilki de olsa basit bir maliye bakanıydı. Öyleyse, başkanların arasında ne arıyor?

Hamilton da onların arasında, çünkü bugün pek çok Amerikalı bilmesede de Hamilton modern Amerikan ekonomi sisteminin mimarı. 1789'da daha otuz üç yaşında Maliye Bakanı olmasından iki yıl sonra Hamilton, *İmalat Üzerine Rapor*'unu sundu. Bu raporda genç ülkesi için bir ekonomik kalkınma stratejisi belirlemişti. Amerika'dakiler gibi "daha bebek konumunda olan sektörlerin" kendi ayakları üstünde durmayı öğrenmeden önce devlet tarafından korunması ve beslenmesi gerektiğini savunuyordu. Hamilton'un raporu *sadece* ticari korumacılık hakkında değildi; aynı zamanda altyapıda (örneğin, kanallar) kamu yatırımı, bankacılık sisteminin geliştirilmesi, devlet tahvili piyasasının teşvik edilmesini de savunuyordu ama korumacılık stratejisinin temelini oluşturuyordu. Görüşleri göz önünde bulundurulduğunda, Hamilton bugün gelişmekte olan bir ülkenin maliye bakanı olsaydı,

ABD Hazine Bakanlığı tarafından aykırılığından dolayı eleştirilirdi. IMF ve Dünya Bankası tarafından ülkesinin kredi talepleri bile reddedilebilirdi.

Ancak, asıl ilginç olan Hamilton'un yalnız olmaması. Tüm diğer "ölü başkanlara" ABD Maliye Bakanlığı, IMF, Dünya Bankası ve bugün serbest piyasa inancının diğer savunucuları tarafından aynı şekilde karşı çıkılırdı.

1 doların üzerinde ABD'nin ilk başkanı George Washington'un resmi var. Açılış töreninde daha kaliteli İngiliz kumaşları yerine özellikle bu etkinlik için Connecticut'ta dokunmuş Amerikan kumaşları giymekte ısrar ettiği biliniyor. Bugün bu hareket DTÖ'nün devlet alımlarında şeffaflık kuralının ihlali olarak görülebilir. Ayrıca, ekonomik politika hakkındaki görüşlerinin tamamen farkında olarak Hamilton'u Maliye Bakanı olarak atayanın da Washington olduğunu da unutmayalım. Hamilton Amerikan Bağımsızlık Savaşı'nda Washington'un emir subayıydı ve sonrasında da en yakın siyasi mütefikiydi.

5 dolar üzerinde Abraham Lincoln var. İç Savaş sırasında gümrük vergilerini mevcut en yüksek seviyesine çıkaran meşhur korumacı.¹ 50 doların üstündeyse İç Savaş kahramanı başkan Ulysses Grant'ın resmi var. Grant ABD'nin, üzerindeki İngiliz baskısını hiçe sayarak, 200 yıl içinde Amerika'nın korumacılığı bırakıp serbest ticareti benimseyebileceğini ifade etti.

Benjamin Franklin, Hamilton'un bebek sektör doktrinine katılmıyordu ama yüksek gümrük vergileriyle yerli sanayiye koruma stratejisini başka bir nedenden dolayı savunuyordu. O zamanlar, ABD'de arazilerin neredeyse bedava oluşu, Amerikalı üreticileri çalışanlara Avrupa'ya kıyasla yaklaşık dört kat daha fazla maaş ödemek zorunda bıraktı, çünkü aksi takdirde çalışanlar çiftlik kurmak için işi bırakabilirlerdi

(pek çoğunun önceki hayatlarında çiftçi oldukları düşünül-
düğünde bu asılsız bir tehdit değildi). Bu nedenle, Franklin,
Avrupa'nın düşük ücretli rekabetinden (bkz. Bölüm 10), ya da
bugünkü adıyla "sosyal dampingden" korunmadıkları süre-
ce Amerikalı üreticilerin hayatta kalamayacaklarını iddia edi-
yordu. Milyarder siyasetçi Ross Perot'un NAFTA'ya (Kuzey
Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) karşı çıkmak için 1992
seçim kampanyasında kullandığıyla aynı mantık. Ve bu man-
tık Amerikalı seçmenlerin yüzde 18,9'u tarafından desteklen-
mişti.

Ancak, tabii ki Amerikan serbest piyasa kapitalizminin
azizleri Thomas Jefferson (nadir bulunan 2 doların üzerine)
ve Andrew Jackson "ABD Maliye Testini" geçebilir miydi di-
ye sorabilirsiniz.

Hamilton korumacılığın yanı sıra patent sistemini de sa-
vunuyordu ve Thomas Jefferson korumacılığa olduğu gibi
patent sistemine de karşı çıkıyordu. Jefferson, fikirlerin "ha-
vaya" benzediğini ve bu nedenle kimse tarafından sahipleni-
lemeyeceğini düşünüyordu. Bugünün serbest piyasa ekono-
mistlerinin patentlerin ve diğer fikri mülkiyet haklarının ko-
runmasına verdikleri önem düşünüldüğünde Jefferson'ın gö-
rüşleri hiç hoş karşılanmazdı.

Peki ya ABD tarihinde ilk kez bütün federal devlet borçla-
rını kapayan, "sokaktaki adamın" koruyucusu ve mali muha-
fazakâr Andrew Jackson? Taraftarları üzülebilir ama maale-
sef o bile bu testi geçemezdi. Jackson döneminde gümrük
vergisi oranı ortalama yüzde 35-40'tı. Ayrıca, yabancı karşıtı
olarak kötü bir üne sahipti. 1836 yılında yarı-kamu malı olan
(ikinci) ABD bankasının (yüzde 20'si ABD federal hükümeti-
ne aitti) ruhsatını iptal ettiğinde, gerekçelerinden biri yaban-
cı (ağırlıklı olarak İngiliz) yatırımcıların "çok fazlasına" sahip
olmasıydı. Peki, çok fazla ne kadardı? Sadece yüzde 30. Bu-

gün gelişmekte olan ülkelerden birinin başkanı, bir bankanın ruhsatını yüzde 30'u Amerikalıların elinde diye iptal edecek olursa, ABD Maliye Bakanlığı'nı zor duruma düşürürdü.

İşte böyle! Her gün on milyonlarca Amerikalı gün içinde bir Hamilton veya Lincoln'le taksiye biniyorlar veya bir sandviç alıyorlar ve para üstü olarak Washington'lar veriliyor. Ancak, bu saygıdeğer politikacıların ülkelerindeki çoğu medya organının, hem muhafazakârlar hem de liberaller olmak üzere, paylamaya bayıldığı ağır korumacılardan olduklarının farkında değiller. New Yorklu bankacılar ve Chicago Üniversitesi profesörleri bir tane Andrew Jackson vererek satın aldıkları *Wall Street Journal* gazetesindeki Venezuela Başkanı Hugo Chavez'in yabancı karşıtı tuhafliklerini eleştiren makaleleri hayıflanarak okurken, Andrew Jackson'un Chavez'den daha yabancı karşıtı olduğunu fark etmiyorlar.

Evet, ölü başkanlar konuşamaz. Ama konuşabilseydiler, Amerikalılara ve dünyanın geri kalanına haleflerinin bugün uyguladıkları politikaların onların ikinci sınıf bir tarım ekonomisini dünyanın en büyük sanayi gücüne dönüştürmek için uyguladıkları politikaların nasıl tam tersi olduğunu anlattırlardı.

Dediğimi yap, yaptığımı yapma!

ABD'nin korumacı geçmişi hatırlatıldığında, serbest piyasa ekonomistleri genelde ülkenin korumacılık sayesinde değil de, korumacılığa rağmen başarılı olduğu cevabını veriyorlar. Hızlı büyümenin ülkenin kaderinde olduğunu çünkü olağanüstü doğal kaynaklarla donatılmış olduğunu ve çok sayıda motivasyonu yüksek ve çalışan göçmen aldığını söylüyorlar. Ayrıca, ülkenin iç piyasasının büyük olması nedeniyle yerli

firmalar arasında rekabet yaşanması sayesinde korumacılığın olumsuz etkilerinin azaltıldığını ifade ediyorlar.

Ancak, bu cevapta şöyle bir sorun var. Kulağa her ne kadar çarpıcı da gelse serbest piyasa doktrinine karşı çıkan politikalarla başarı kaydeden tek ülke ABD değil. Aslında, aşağıda daha detaylı bir şekilde göreceğiniz üzere, bugünün zengin ülkelerinin birçoğu bu tür politikalar sayesinde başarılı oldu.² Ülkelerdeki koşullar farklı olduğunda, hepsinin korumacılığın ve diğer "yanlış" politikaların olumsuz etkilerini ortadan kaldıran özel koşullara sahip olduğunu söyleyemeyiz. ABD, büyük iç piyasasının faydasını görmüş olabilir ama peki ya küçük Finlandiya veya Danimarka? ABD'nin doğal kaynakların zenginliğinin faydasını gördüğünü düşünüyorsanız, Kore ve İsviçre gibi neredeyse hiçbir doğal kaynağa sahip olmayan ülkelerin başarısını nasıl açıklayacaksınız? Göç, ABD için olumlu bir etken diyelim, o zaman Almanya'dan Tayvan'a kadar en iyi insanların bir kısmını ABD ve diğer Yeni Dünya ülkelere kaptıran diğer tüm ülkeler ne olacak? "Özel koşullar" savı tüm bunları açıklamada başarısız oluyor.

Pek çok kişinin serbest ticaretin mucidi olduğunu düşündüğü İngiltere, refahını Hamilton'ın savunduklarına benzer politikalara borçlu. Bu bir tesadüf değil. Hamilton "bebek sektör" savını ilk *kuramsallaştıran* kişi de olsa, politikalarının birçoğunu 1721 ve 1742 yılları arasında ülkeyi yöneten İngiltere'nin ilk başbakanı Robert Walpole'dan kopya çekmişti.

On sekizinci yüzyılın ortalarında İngiltere, yüksek gümrük vergileri, sübvansiyonlar ve Walpole ve haleflerinin yerel yün üreticilerine sağladığı diğer desteklerin yardımıyla Alçak Ülkelerin (bugünkü Belçika ve Hollanda) hâkim olduğu dönemin ileri teknoloji sektörü olarak kabul edilen yün üretim sektörüne geçiş yaptı. Bu sektör kısa zamanda İngiltere-

re'nin ihracat gelirinin ana kaynağı haline geldi. Bu sayede, ülke on sekizinci yüzyılın sonlarında ve on dokuzuncu yüzyılın başlarında Sanayi Devrimi'ni gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu gıda ve hammadde ithalatını yapabildi. İngiltere, serbest ticareti sanayideki hâkimiyetinin artık kesin olduğu 1860'larda benimsedi. Nasıl ABD yükselme döneminin büyük bir kısmında (1830'lardan 1940'lara kadar) dünyadaki en korumacı ülke olduysa, İngiltere de kendi ekonomik yükselişi sırasında (1720'lerden 1850'lere kadar) dünyadaki en korumacı ülkelerden biriydi.

Bugünün zengin ülkelerinin hemen hemen hepsi kendi bebek sektörlerinin gelişebilmesi için korumacılıktan ve sübvansiyonlardan yararlanmıştır. Pek çoğu (özellikle Japonya, Finlandiya ve Kore) yabancı yatırımları da ciddi ölçüde kısıtlamıştır. 1930'lar ve 1980'ler arasında Finlandiya yüzde 20'sinden fazlası yabancıların olan tüm şirketleri resmen "tehlikeli işletmeler" olarak sınıflandırıyordu. Bu ülkelerin birkaçı (özellikle Fransa, Avusturya, Finlandiya, Singapur ve Tayvan) kilit sektörleri teşvik etmek için kamu teşekküllerini kullandılar. Serbest ticaret politikaları ve yabancı yatırımcılara sergilediği sıcak tavırla ünlenmiş olan Singapur, veriminin yüzde 20'sini kamu teşekküllerinden elde ediyor; uluslararası ortalamaysa yaklaşık yüzde 10 civarında. Bugünün zengin ülkeleri yabancıların fikri mülkiyet hakları konusunda hiç iyi değillerdi, pek çoğunda eğer mucidi yabancıysa başkasının bir icadının patentini almak yasaldı.

Elbette, bazı istisnalar vardı. Hollanda (Birinci Dünya Savaşı'na kadar), İsviçre ve Hong Kong korumacılıktan çok az yararlandılar ama bu ülkeler bile bugünün geleneksel doktrinlerini takip etmiyorlardı. Patentlerin serbest ticaret ilkesine karşı gelen yapay tekeller olduğunu savunan (bugünün serbest ticaret ekonomistlerinin ilginç bir şekilde değinme-

dikleri bir nokta) Hollanda ve İsviçre yirminci yüzyılın başlarına kadar patentleri korumayı reddetti. Hong Kong da, her ne kadar böyle ilkeli dayanaklara sahip olmasa da, fikri mülkiyet hakları konusunda yakın zamana kadar diğer ülkelerden çok daha kötü bir üne sahipti. Eminim, Hong Kong'tan korsan yazılım, sahte bir Rolex saat veya "tescilli olmayan" bir Calvin Hobbes tişörtü satın almış birini tanıyorsunuzdur ya da en azından tanıyan bir arkadaşınız vardır.

Yukarıda anlattıklarımı okuyucuların çoğu mantıksız bulabilir. Serbest piyasa politikalarının kalkınma için en iyisi olduğu defalarca söylenmiş olduğu için, korumacılık, sübvansiyonlar, yönetmelikler ve devletin sanayi kuruluşlarına sahip olması gibi o sözde kötü politikaları uygulamalarına rağmen birçok ülkenin nasıl zengin olabildiğini anlamakta güçlük çekebilirler.

Cevap aslında şurada gizli: o kötü politikalar, o dönemde ülkelerin ekonomik kalkınma düzeyleri düşünüldüğünde birkaç nedenden ötürü aslında iyi politikalardı. Bu nedenlerden ilki, *Kötü Yardımseverler* adlı bir önceki kitabımda "Altı yaşındaki oğlum çalışmaya başlamalı" bölümünde çok daha detaylı bir şekilde anlattığım Hamilton'ın bebek sektörü savı. Biz de aynı sebepten çocuklarımızın işgücü piyasasındaki rekabete sokmak yerine okula gönderiyoruz. Gelişmekte olan ülkelerin de dünya piyasasında destek görmeden rekabet edebilecek yetkinliklere kavuşana kadar üreticilerini koruması ve beslemesi gerekir. İkinci olarak, gelişmenin ilk aşamalarında piyasalar çeşitli nedenlerden ötürü iyi işlemezler. Örneğin, zayıf ulaşım, bilgi akışında eksiklik, piyasanın büyük oyuncuların manipülasyonunu kolaylaştıracak kadar küçük olması. Bu, hükümetlerin piyasayı daha etkin bir şekilde düzenlemesi ve bazen bilinçli olarak bazı piyasalar yaratması gerektiğini gösterir. Üçüncü olarak, bu aşamalarda özel

sektör şirketleri büyük ölçekli, yüksek riskli projeler üstlenmeye yetecek yetkinlikte olmadığından, hükümetin pek çok şeyi kamu kuruluşlarıyla halletmesi gerekir (bkz. Bölüm 12).

Kendi geçmişlerine rağmen, zengin ülkeler, entelektüel hâkimiyetleri sayesinde uyguladıkları ideolojik baskının yanı sıra iki taraflı yabancı yardıma ve kontrol altında tuttukları uluslararası mali kurumlardan (IMF ve Dünya Bankası gibi) alınacak kredilere eklenmiş koşulları kullanarak gelişmekte olan ülkeleri sınırlarını açmaya ve ekonomilerini küresel rekabetin tüm güçlerine maruz bırakmaya zorluyorlar. Kendileri bir zamanlar gelişmekteyken uygulamadıkları politikaları gelişmekte olan ülkelere uygulamaya teşvik ederken “De-diğimi yap, yaptığımı yapma!” diyorlar.

Büyümeyi azaltan büyüme yanlısı doktrin

Zengin ülkelerin tarihi ikiyüzlülüklerinden bahsedildiğinde, serbest piyasa savunucularından bazıları çıkıp şöyle diyor: “Tamam, korumacılık ve diğer müdahaleci politikalar on dokuzuncu yüzyıl Amerika’sında veya yirminci yüzyılın ortalarındaki Japonya’da etkili olmuş olabilir ama gelişmekte olan ülkeler 1960’larda ve 70’lerde bu tür politikaları denediklerinde çuvallamadılar mı?” Geçmişte işe yarayan bir şey, bugün de aynı etkiyi yaratmak durumunda değil.

Gerçek şu ki gelişmekte olan ülkeler 1960’larda ve 70’lerde korumacılık ve devlet müdahalelerinin hâkim olduğu “eski kötü günlerde” o kadar da kötü bir durumda değillerdi. Aslında, o dönemde ekonomik büyüme performansları 1980’lerde daha geniş bir açılım ve serbestleştirme etkisi altında olduğundan çok daha iyiydi.

1980’lerden beri artan adaletsizliğe ek olarak (reformların zengin yanlısı doğasından beklendiği şekilde [bkz. Bölüm 13]),

gelişmekte olan ülkelerin birçoğu ekonomik büyümede ciddi bir yavaşlama kaydetti. Gelişmekte olan dünyada kişi başına düşen gelir artış oranı 1960'larda ve 70'lerde yüzde 3 iken, serbest piyasa reform sayısının tavan yaptığı 1980-2000 döneminde yüzde 1,7'ye düştü. 2000'lerde gelişmekte olan dünyada büyümede bir hareketlenme gözlemlendi ve büyüme oranı 1980-2009 döneminde yüzde 2,6'ya yükseldi ama bu, büyük oranda serbestleşme sırasında neoliberal politikalar *benimsemeyen* Çin ve Hindistan gibi iki dev ülkede görülen hızlı büyüme sayesinde başarıldı.

Neoliberal tarife sadık bir şekilde uyan Latin Amerika ve Sahara Altı Afrika ülkelerindeki büyüme performansları 1960'lar ve 70'lerdeki "eski kötü günlerinde" olduğundan çok daha aşağı seviyelerdeydi. Latin Amerika kişi başına yüzde 3,1'lik bir büyüme kaydetti. 1980-2009 döneminde, bu oranın üçte birinden biraz fazla yüzde 1,1'lik bir büyüme gerçekleştirebildi. Bu orana da kısmen bölgede 2000'lerin başında neoliberal politikaları açıkça reddeden ülkelerde, Arjantin, Ekvator, Uruguay ve Venezüella'da görülen hızlı büyüme sayesinde ulaşıldı. Sahara Altı Afrika "eski kötü günlerde" kişi başına yüzde 1,6'lık bir büyüme kaydederken, 1980 ve 2009 yılları arasında bu büyüme oranı yüzde 0,2'de kaldı (bkz. Bölüm 11).

Özetle, serbest ticaret, serbest piyasa politikaları nadiren başarılı olan, hatta bazen hiç başarılı olmayan politikalar. Zengin ülkelerin birçoğu kendileri geliştirmekteyken bu politikalarından yararlanmamışken, son otuz yıldır bu politikalar geliştirmekte olan ülkelere büyümeyi yavaşlatmakta ve gelir adaletsizliğini artırmaktadır. Çok az ülke serbest ticaret, serbest piyasa politikaları sayesinde zengin olacaktır ve gelecekte de bu durum değişmeyecektir.

Sermayenin milliyeti olur

Söylenenler

Küreselleşmenin asıl kahramanı çok uluslu şirket oldu. Çok uluslu şirketler, isimlerinden de belli olduğu üzere, kendi uluslarının sınırlarının ötesine geçmiş şirketlerdir. Genel merkezleri kuruldukları ülkede olabilir ama üretim ve araştırma tesislerinin büyük bir kısmı başka ülkelere de ve karar verici üst düzey yöneticiler de dahil olmak üzere çalışanları dünyanın çeşitli yerlerinden gelir. Bu kadar ulussuz olan bir sermaye çağında, yabancı sermayeye yönelik ulusal politikalar uygulamak en iyi ihtimalle verimsiz olur, en kötü ihtimalle de ters teper. Bir ülkenin hükümeti ayrımcılık yaparsa, çok uluslu şirketler o ülkeye yatırım yapmaz. Ulusal şirketleri destekleyerek ulusal ekonomiye yardımcı olmak istenmiş olabilir ama bu tür politikalar en verimli firmaların ülkeye gelmesini engelleyerek aslında ekonomiye zarar verir.

Söylenmeyenler

Sermayenin giderek daha fazla “çok uluslu” hale gelmesine rağmen, çok uluslu şirketlerin çoğu gerçekten ulussuz şirket-

lere dönüşmektense, uluslararası faaliyetleri olan ulusal şirketler olmayı sürdürüyorlar. Üst düzey araştırma ve strateji geliştirme gibi temel faaliyetlerinin çoğunu kendi ülkelerinde yürütüyorlar. Karar verici üst düzey yöneticilerinin büyük bir çoğunluğu kendi vatandaşları. Fabrikalarını kapatmaları veya işçi çıkarmaları gerekirse, genelde çeşitli siyasi ve daha da önemlisi ekonomik nedenlerden ötürü sıra en son kendi ülkelerine geliyor. Buradan da anlaşılacağı üzere, çok uluslu bir şirketten en çok faydalanan kendi ulusu oluyor. Elbette, şirketin faaliyetlerini belirleyen tek unsur milliyeti değil; ancak, sermayenin milliyetini göz ardı etmekten biz sorumluyuz.

Carlos Ghosn küreselleşmeyi yaşıyor

Carlos Ghosn 1954 yılında Lübnanlı bir ailenin çocuğu olarak Brezilya'nın Porto Volho şehrinde dünyaya geldi. Altı yaşındayken, annesiyle birlikte Beyrut, Lübnan'a taşındı. Orta öğrenimini orada tamamladıktan sonra, Fransa'ya gitti ve ülkenin en prestijli iki eğitim kurumu olan École Polytechnique ve École des Mines de Paris'te mühendislik okudu. 1978 yılında çalışmaya başladığı Fransız lastik üreticisi Michelin'de geçirdiği on sekiz yıl boyunca, Ghosn, şirketin kâr etmeyen Güney Amerika faaliyetlerini yeniden kâra geçirerek ve şirketin ABD faaliyetlerini iki katına çıkaran ABD iştirakinin Uniroyal Goodrich ile birleşmesini başarıyla yöneterek etkin yönetim konusunda ün kazandı.

1996'da Ghosn, devlete ait Fransız otomobil üreticisi Renault'a katıldı ve asıl yaklaşımı lakabının çağrıştırdığından daha çok anlaşmaya dayalı olsa da maliyetleri acımasızca kesmesiyle ünlendiği için takılan "maliyet kasabı" lakabının

hakkını vererek şirketi canlandırmada kilit rol oynadı. Renault 1999 yılında zarar eden Japon otomobil üreticisi Nissan'ı aldığı anda, Ghosn Nissan'ı eski haline kavuşturması için Japonya'ya gönderildi. İlk başlarda, Japonlarınkine hiç benzemeyen yönetim şekli, örneğin işçileri işten atması nedeniyle şiddetli bir direnç görmüş olsa da, birkaç yıl içinde şirketi tamamen düzlüğe çıkardı. Sonrasında, Japonya'da o kadar sevildi ki adına bir *manga* (çizgi roman) çıkartıldı. Japonya'da bir manga kahramanı olmak Katolik Kilisesi tarafından kutsanmak gibi bir şeydir. Ghosn, bir taraftan Nissan'ın eş başkanlığını yürütürken, 2005'te CEO ve başkan olarak Renault'a geri döndü. Bu durum bazıları tarafından bir teknik direktörün aynı anda iki futbol takımını yönetmesine benzetildi.

Carlos Ghosn'ın hayat hikâyesi küreselleşme adı verilen oyunun bir özeti niteliğinde. İnsanlar daha iyi birer yaşam için bazen gerçekten de Ghosn'ın ailesinin yaptığı gibi dünyanın diğer tarafına göç ediyorlar. Göçmenlerin bazıları Ghosn'ın annesi gibi anavatanlarına geri dönüyor. ABD'deki İtalyan göçmenler bir daha İtalya'ya dönmemeye kararlı olduklarından çocuklarının tamamen asimile olmasını istiyorlardı, bu nedenle çocuklarına İtalyanca öğretmeyi reddettileri günlerle karşılaştırıldığında bugün tam bir zıtlık söz konusu. Ghosn gibi pek çok insan okumak için hayalleri ve beyinleriyle fakir ülkelere daha zengin ülkelere göç ediyor. Günümüzde, yöneticilerin çoğu merkezi başka bir ülkede bulunan bir şirkette çalışıyor. Bu da, şirket çok uluslu olduğu için yabancı bir ülkede (veya iki) çalışmak ve yaşamak anlamına geliyor. Örneğin, Lübnan asıllı Brezilya doğumlu göçmen Ghosn iki Fransız şirketi adına Brezilya, ABD ve Japonya'da çalıştı.

Bu küreselleşmiş dünyada sermayenin milliyetinin anlamsız olduğu iddia ediliyor. Şirketler faaliyetlerine belli bir ülkede başlamış olabilir veya genel merkezleri bir ülkede olabilir ama ulusal sınırlarının ötesine geçtiler. Artık, verimlilik nerede en fazlaysa faaliyetlerini oraya kaydırıyorlar. Örneğin, İsviçreli gıda devi Nestlé. Genel merkezi İsviçre'nin Vevey şehrinde ama üretimin yüzde 5'ten azı İsviçre'de gerçekleştiriliyor. Nestlé'nin anavatanının İsviçre yerine "Avrupa" olduğunu düşünsek bile, merkezi kazancının sadece yaklaşık yüzde 30'unu teşkil ediyor. Çok uluslu şirketlerin asıl ülkeleri dışında gerçekleştirdikleri etkinlikler sadece üretim gibi düşük dereceli faaliyetlerle de sınırlı değil. Günümüzde, AR-GE gibi üst düzey faaliyetler bile başka bir ülkede, özellikle Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelerde yürütülüyor. Üst düzey yöneticiler bile Ghosn gibi özel ulusal havuzlar yerine uluslararası yetenek havuzlarından seçiliyor.

Sonuçta, bir şirketin artık ulusal bir bağlılığı yok. Bir şirket kârını artırmak pahasına ne gerekiyorsa onu yapacak. Bu, fabrikaları kapatarak, işçileri işten çıkararak veya yabancı çalışanlar getirerek asıl ülkeye zarar vermek anlamına bile gelebilir. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, pek çok hükümetin eskiden yaptığı gibi şirketlerin yabancı ortaklarına sınırlama getirmenin mantıksız olduğu savunuluyor. Şirket kendi sınırları dahilinde refah ve istihdam yarattığı sürece, ülkenin, şirket sahibinin kendi vatandaşı mı yoksa yabancılar mı olduğuna dikkat etmemesi gerekir. Bütün büyük şirketler kârlarını artırmak için başka bir yere taşınmaya hazırlarken, yabancı şirketlerin yatırımlarını zorlaştırmak bir ülkede iyi yatırım olasılıkları belirlemiş olan yabancı şirketlerden o ülkenin faydalanamayacağı anlamına gelir. Mantıklı, değil mi?

***Chrysler: Amerikalı, Alman,
(yine) Amerikalı ve (yakında) İtalyan***

1998'de Alman otomobil şirketi Daimler-Benz ve ABD otomobil üreticisi Chrysler birleşti. Aslında, Daimler-Benz, Chrysler'i devraldı. Ancak, bu birleşme ilan edildiğinde, iki eşit gücün evliliği olarak yorumlandı. Yeni şirket Daimler-Chrysler'ın yönetim kurulundaki Alman ve Amerikalı sayısı bile eşitti. Ancak, bu sadece ilk birkaç yıl sürdü. Kısa sürede, kuruldaki Alman sayısı Amerikalı sayısının çok üstüne çıktı, yıla göre değişmekle birlikte genelde sadece bir veya iki Amerikalıya karşılık on ila on iki Alman oluyordu.

Maalesef, birleşme başarılı sonuçlar vermedi ve 2007'de Daimler-Benz, Chrysler'i Amerikalı özel sermaye fonu Cerberus'a sattı. Cerberus, Amerikalı olduğu için, şirketin yönetim kurulu da çoğunluğu Amerikalılardan oluşmak üzere değiştirildi (hâlâ yüzde 19,9'luk hisseye sahip Daimler de kurulda temsil edilmekteydi).

Cerberus şirketi yeniden kâra geçirmeyi başaramayınca Chrysler 2009'da iflas etti. ABD federal hükümetinin mali desteği ve İtalyan otomobil üreticisi Fiat'ın büyük özsermaye yatırımıyla yeniden yapılandırıldı. Fiat, lider hissedar konumuna geçince Fiat'ın CEO'su Sergio Marchionne, Chrysler'in de yeni CEO'su oldu ve Chrysler'in dokuz üyeden oluşan yönetim kuruluna yeni bir Fiat müdürü atadı. Fiat şu an hisselerin sadece yüzde 20'sine sahip ama yüzde 35'e ve en sonunda yüzde 51'e yükseltme ihtimali olduğu göz önünde bulundurulunca, Fiat'ın hisselerindeki artışa paralel olarak yönetim kurulundaki İtalyan sayısı da büyük ihtimalle zamanla artacaktır.

Böylece, bir zamanlar tipik Amerikalı şirketlerden biri olan Chrysler son on yılda Almanlar, Amerikalılar (yine) ve

İtalyanlar (giderek artan bir şekilde) yönetildi. “Ulussuz” sermaye diye bir şey yok. Yabancı bir şirket tarafından alındığında, güçlü (eski) Amerikalı şirketler bile en nihayetinde yabancılar tarafından yönetiliyor (ki zaten bir düşündüğünüzde devretmek bu anlama geliyor). Şirketlerin birçoğu, her ne kadar çok uluslu da görünseler, karar verici üst düzey yöneticiler çoğunlukla esas ülkenin, yani çoğunluğa sahip olan ülkenin vatandaşları oluyor. Ama aslında uzun mesafeden yönetim (satın alan şirketin kendi üst düzey yöneticilerini satın aldığı şirkete göndermediği durumlarda) yönetim verimliliğini düşürürken, yöneticilerin yabancı bir ülkeye gönderilmesi özellikle iki ülke arasındaki fiziksel ve kültürel mesafeler çok fazlaysa çok masraflı oluyor. Carlos Ghosn bu kuralı kanıtlayan bir istisna.

Şirketler sadece üst düzey karar vericilerin atanmasında kendi ülkelerine öncelik vermiyorlar. Kendi ülkelerine öncelik verme, gelişmiş sektörlerin çoğunda bir şirketin rekabetçi gücünün temelini teşkil eden araştırma ve geliştirmede de çok sık karşımıza çıkıyor. Bir şirketin AR-GE faaliyetlerinin çoğu kendi ülkesinde gerçekleştiriliyor. Yurtdışına taşındıkları zaman da genelde diğer gelişmiş ülkelere ve “bölgesel” öncelikleri olan yerlere (burada bölgelerden kasıt Kuzey Amerika, Avrupa ve bu bağlamda kendi başına bir bölge olan Japonya) gidiyorlar. Yakın zamanda, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelerde kurulan AR-GE merkezlerinin sayısında bir artış kaydedildi ama buralarda yürütülen AR-GE kapsam bakımından en alt seviyelerde kalıyor.

Muhtemelen bir şirketin faaliyetlerinin en kolay ve bu nedenle yurtdışına taşınma ihtimali en yüksek olan üretim konusu olduğunda bile çok uluslu şirketlerin birçoğu ağırlıklı olarak kendi ülkelerini tercih ediyorlar. Örneğin Nestlé gi-

bi üretiminin çoğunu yurtdışında gerçekleştiren firmalar da olmakla birlikte, genelde onlar istisna kalıyorlar. ABD merkezli çok uluslu şirketlerin üretiminin üçte birinden azı başka ülkelerde gerçekleştiriliyor. Japon şirketlerindeyse, bu oran yüzde 10'un çok altında. Avrupa'da bu oranda geçtiğimiz yıllarda hızlı bir yükseliş kaydedildi ama Avrupa şirketlerinin yurtdışı üretiminin çoğu yine Avrupa sınırlarından dışarı çıkmıyor. Bu nedenle, bu daha çok Avrupa şirketlerinin gerçekten çok uluslu olmalarından ziyade Avrupa adı verilen yeni bir ulus için ulusal şirketlerin yaratılma süreci olarak görülmeli.

Kısacası, çok az şirket gerçek anlamda çok uluslu. Büyük bir çoğunluğu üretimin büyük bir kısmını kendi ülkelerinde sürdürüyorlar. Özellikle stratejik karar verme ve üst düzey AR-GE gibi faaliyetler söz konusu olduğunda kendi ülkelerine sıkı sıkıya bağlılar. Sınırsız dünya tartışması biraz fazla abartılıyor.¹

Neden yurtiçi ekonomiye öncelik veriliyor?

Bu küreselleşmiş dünyada neden yurtiçi ekonomiye öncelik veriliyor? Serbest piyasa görüşüne göre sermayenin milliyeti önemli değildir ve de olmamalıdır, çünkü şirketler piyasada var olabilmek için kârlarını maksimuma çıkarmak zorundadır ve bu nedenle yurtseverlik onlar için bir lükstür. İlginçtir ki Marksistlerin çoğu bu görüşe katılır. Onlar sermayenin daha çok kâr etmek ve kendi üretimlerini genişletmek için bile rek ulusal sınırları katlettiğini de düşünürler. Kullandıkları dil çok farklı olsa da, verilen mesaj aynıdır: para her yerde para, o zaman bir şirket neden sırf kendi ülkesinin menfaatine olduğu için daha az kârla yetinsin?

Ancak, şirketlerin yurtiçi ekonomiye öncelik vermelerinin altında bazı iyi nedenler yatar. Öncelikle, hepimiz gibi üst düzey yöneticiler parçası oldukları topluma karşı kişisel bir sorumluluk duyar. Bu sorumluk farklı derecelerde ve farklı şekillerde hayat bulabilir, yurtseverlik, toplum ruhu, *soylu davranma* veya “kendilerini bugünlere getiren topluma borcunu ödeme” isteği. Asıl önemli olan o veya bu şekilde bu sorumluluğa sahip olmaları. Pek çok şirkette ana ülkenin vatandaşları üst düzey karar verici pozisyonlardadır ve bu nedenle kararlarında yurtiçi ekonomiye öncelik vermek kaçınılmazdır. Serbest piyasa ekonomistleri saf bencillik dışında herhangi bir dürtüyü kabul etmeseler de, “ahlaki” dürtüler vardır ve bize söylenenden çok daha fazla önemlidir (*bkz. Bölüm 5*).

Yöneticilerin kişisel duygularının ötesinde, bir şirketin “büyüdüğü” ülkeye karşı gerçek tarihi yükümlülükleri vardır. Şirketler, özellikle gelişmelerinin ilk aşamalarında olmak üzere (sadece bu dönemde olmasa da) genelde doğrudan ve dolaylı olarak halkın parasıyla desteklenir (*bkz. Bölüm 7*). Pek çoğu ekipman yatırımı veya çalışan eğitimi gibi özel faaliyetleri için doğrudan teşvik alırlar. Bazen, 1949 yılında Toyota, 1974 yılında Volkswagen ve 2009’da GM’de olduğu gibi halkın parasıyla kurtarırlar. Ya da yüksek ithalat vergileri ve yasal tekelleşme hakkı biçimindeki dolaylı teşviklerden yararlanabilirler.

Elbette, şirketler genelde böyle bir geçmişten bahsetmezler veya bilerek saklarlar; ancak, ilgili taraflar arasında bu tarihi borçlar nedeniyle şirketlerin kendi ülkelerine karşı bazı ahlaki yükümlülükleri olduğu yönünde zımni bir anlayış hâkimdir. İşte bu nedenle, ulusal şirketler yabancı şirketlerle karşılaştırıldığında devlet ve kamudan gelen istek ve telkinlere daha açıktır. Yasal olarak zorunlu olmasalar da şirketle-

rin kendi (en azından kısa vadeli) çıkarları pahasına ülkelerinin menfaatine hareket etmeleri beklenebilir. Örneğin, Ekim 2009'da Güney Kore'nin mali denetleme kurumunun, her ne kadar devlet bankaları gibi denetleme kurumuyla MOU (mutabakat anlaşması) imzalamış olsalar da, yabancı bankaları küresel mali krizin ortaya çıktığı 2008'in sonbaharında küçük ve orta ölçekli işletmelere daha çok kredi vermeye ikna etmenin imkânsız olduğunu düşündüğü rapor edilmişti.

Ahlaki ve tarihi nedenler her ne kadar önemli olsa da, yur-tiçi ekonomiye öncelik vermenin en önemli nedeni yine ekonomik: Bir şirketin temel faaliyetlerinin sınır dışına taşınması o kadar da kolay değil.

Bir şirket genelde diğer ülkelerdeki şirketlerin sahip olmadığı bazı teknolojik ve/veya kurumsal yeteneklere sahip olduğu için yabancı ülkelerde faaliyete geçer ve çok uluslu olur. Bu yetenekler genelde kişilerde (örn., yöneticiler, mühendisler, kalifiye işçiler), kurumsallaşmada (örn., iç şirket kuralları, örgütsel rutinler, "kurumsal hafıza") ve ilgili şirketler arasında (örn., tedarikçiler, finansörler, sanayi kuruluşları ve şirket sınırlarını aşan eski tanıdık ağları) saklıdır ve tüm bunların başka bir ülkeye taşınması kolay olmaz.

Makinelerin birçoğu kolaylıkla yurtdışına çıkarılabilir ama kalifiye işçiler ve yöneticilerin taşınması çok daha masraflıdır. Kurumsal rutinleri veya iş ağlarını başka bir ülkeye taşımak çok daha zordur. Örneğin, Japon otomobil üreticileri 1980'lerde Güneydoğu Asya'da iştirakler kurmaya başladıklarında, alt yüklenicilerinden de kendi iştiraklerini kurmalarını istedi, çünkü güvenilir alt yüklenicilere ihtiyacı vardı. Dahası, kurumsallaşma ve ağlarda gizli soyut yeteneklerin etkili olması için bu tür insanların doğru kurumsal çevrede (yasal sistem, sözlü kurallar, iş kültürü) kullanılmaları gerekir. Ancak, bir şirket ne kadar güçlü olursa olsun, kurumsal çevresini başka bir ülkeye taşıyamaz.

Tüm bu nedenlerden ötürü, yüksek düzeyde insani ve kurumsal yetkinlik ve uygun bir kurumsal çevre gerektiren en kapsamlı faaliyetler genelde şirketin kendi ülkesinden yürütülür. Yurtiçi ekonomiye öncelik verilmesinin altında yatan sadece duygusal bağlılıklar ve tarihi nedenler değildir. Varlıkları sağlam ekonomik temellere dayanır.

“Karanlıklar Prensi” fikrini değiştirir

Bu kitap yazıldığı sıralarda (2010’un başları) İngiliz hükümetinin fiili başbakan yardımcısı Lord Peter Mandelson, Makya-velci siyasetiyle ün kazanmıştı. Son derece saygın İşçi Partili siyasetçi Herbert Morrison’un torunu olan TV yapımcısı Mandelson, Tony Blair başkanlığında “Yeni İşçi” adı verilen yükselişin arkasındaki hükümet yandaşı yönlendirme uzmanıydı. Siyasi atmosferdeki değişiklikleri hissetme, kendi çıkarlarına kullanma ve buna göre etkili bir medya kampanyası düzenleme yeteneğiyle acımasızlığı birleşince “karanlıklar prensi” lakabına layık görüldü.

Yolsuzluk skandalları şüphesiyle iki istifayla bozulan çarpıcı ama çalkantılı bir kabine kariyerinin ardından Mandelson, 2004 yılında İngiliz siyaset dünyasını bırakarak Ticaretten Sorumlu Avrupa Komisyonu Üyesi olmak için Brüksel’e taşındı. 1998’de İngiltere’nin Sanayi ve Ticaret Bakanı olduğu kısa dönemde kazandığı ticaret yanlısı siyasetçi imajının üzerine Mandelson dünyanın önde gelen serbest ticaret ve yatırım savunucularından biri olarak ün kazandı.

Bu nedenle 2009’un başlarında sürpriz bir şekilde İngiliz siyaset arenasına geri dönüp Ticaret Bakanı olan Mandelson Eylül 2009’da *Wall Street Journal* gazetesinin röportajında İngiltere’nin yabancıların İngiltere’de şirket sahibi olmasına

hoşgörüyle yaklaşması sebebiyle “İngiliz üretiminin kaybeden konumuna düşebileceğini” söylediğinde, her ne kadar bunun bir gecede olmayacağını ve uzun bir sürede gerçekleşebileceğini eklemiş de olsa, bir şok dalgası yaşandı.

Bunun arkasında yatan klasik bir Mandelson tuhaflığı mıydı? İçgüdüleri ona milliyetçilik kartını oynaması gerektiğini mi söylemişti? Yoksa en sonunda kendisinin ve diğer İngiliz politika yapıcılarının çok uzun zaman önce fark etmeleri gereken bir şeyi, yani ulusal ekonomide yabancı sahipliğinin artmasının zararlı olabileceğini mi idrak etmişti?

Şirketlerin yurtiçi ekonomiye öncelik vermelerinin yabancı yatırımlara sınırlama getirmek anlamına *gelmediği* ileri sürülebilir. Doğru, yurtiçi ekonomiye verilen öncelik düşünüldüğünde yabancı bir şirketin yatırımı en tercih edilen faaliyetlerden olmayabilir ama neticede yatırım yatırımdır ve verimi artıracak ve istihdam yaratacaktır. Örneğin, belirli “stratejik” sektörlerle yatırım yapamayacaklarını söyleyerek, hisselerin çoğunluğuna sahip olmalarını yasaklayarak ya da teknolojilerini transfer etmelerini talep ederek yabancı yatırımcılara sınırlamalar getirirseniz, başka bir yere giderler ve böylece onların yaratabileceği refah ve istihdamdan mahrum kalırsınız. Özellikle benzer yatırımları yapabilecek ulusal şirketlere sahip olmayan gelişmekte olan ülkeler için sırf yabancı olması gerekçesiyle yabancı yatırımcıyı reddetmek açıkçası mantıksız olur. Montaj operasyonu gibi düşük dereceli faaliyetler bile buralara taşınsa, hiç olmamasındansa böyle bir yatırımın yapılması daha iyidir.

Bu mantık kendi içinde doğru ama yabancı sahipliğe herhangi bir sınırlama getirilmemesi gerektiği sonucuna varmadan önce düşünülmesi gereken daha fazla konu var (burada doğrudan yönetime dahil olmadan mali kazanç sağlamak amacıyla şirket hisselerine yatırım yapmak anlamına gelen

portföy yatırımını bir kenara bırakıyoruz ve yönetime dahil olma niyetini de barındıran şirket hisselerinin yüzde 10'undan fazlasına sahip olmak olarak tanımlanan doğrudan yabancı yatırımlara odaklanıyoruz).

İlk olarak, yabancı yatırımların çoğunun “genişleme yatırımları” olduğunu unutmayalım. Başka bir deyişle, yabancı bir şirket “sıfırdan yatırım” yapıp yeni üretim tesisleri kurmuyor, mevcut şirketler yabancı bir şirket tarafından satın alınıyor. 1990'lardan bu yana, genişleme yatırımları, dünya çapında toplam doğrudan yabancı yatırımların (DYY) yarısından fazlasını teşkil etmekte ve uluslararası birleşme ve iktisaplarda bir patlama yaşanan 2001 yılında yüzde 80'e ulaşarak zirve yaptı. Bu, şu anlama geliyor: DYY'lerin çoğunluğu yeni üretim imkânları ve istihdam yaratmak yerine zaten mevcut olan şirketleri kontrol altına alıyor. Elbette, yeni sahipler Carlos Ghosn yönetimindeki Nissan'da olduğu gibi daha yüksek yönetsel ve teknolojik yetkinlikleriyle hasta şirketleri canlandırabilir ama genelde bu tür iktisaplar yenilerini yaratmak yerine alınan şirkette mevcut yetkinlikleri kullanmayı amaçlar. Ve daha da önemlisi, bir ulusal şirket yabancı bir şirket tarafından satın alındığı zaman, satın alan şirketin kendi yurtiçi ekonomisine öncelik vermesi, uzun vadede, satın alınan şirketin satın alan şirketin önceden kurmuş olduğu hiyerarşik düzen içerisinde belli bir basamağın üstüne çıkmasını engelleyecektir.

Yurtiçi ekonomiye verilen öncelik sıfırdan yatırımlarda bile göz önünde bulundurulmalıdır. Evet, sıfırdan yatırımlar yeni üretken yetkinlikler yaratır. Bu nedenle, doğası gereği, hiç yatırım yapılmamasından iyidir. Ancak, politika yapıcıların sıfırdan yatırımı kabul etmeden önce sormaları gereken soru bu yatırımların ulusal ekonomilerinin gelecekteki yürüngesini nasıl etkileyeceğidir. Farklı faaliyetler teknolojik

yenilikçilik ve üretkenlik artışı konusunda farklı potansiyellere sahiptir. Bu nedenle, bugün atılan adımlar gelecekte ne yapıyor olacağınızı ve o durumdan nasıl çıkacağınızı etkiler. 1980'lerde Amerikalı sanayi politikaları uzmanları arasında yaygın olan deyişte belirtildiği gibi patates cipsi mi, odun yongası mı yoksa mikroçip mi ürettiğin önemsizmiş gibi davranamayız. Ve yabancı bir şirketin sizin ülkenizde mikroçip yerine patates cipsi veya odun yongası üretme ihtimali çok daha yüksektir.

Tüm bunlar düşünüldüğünde, özellikle ulusal şirketleri henüz yeterince gelişmemiş olan gelişmekte olan ülkeler için DYY'leri en azından bazı sektörlerde kısıtlamak ve ulusal firmaları desteklemek daha iyi olabilir. Böylelikle bunlar yabancı şirketlere alternatif güvenilir yatırımcılar haline gelebilirler. Bu kısa vadede ülkenin bazı yatırımları kaybetmesine yol açabilir ama uzun vadede sınırları dahilinde daha üst düzey faaliyetler olmasını sağlayabilir. Ve hatta daha da iyisi, gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri yabancı yatırımlara ülkenin ulusal şirketlerinin yetkinliklerini geliştirmelerine yardımcı olabilecek koşullar altında izin verebilir. Örneğin, ortak girişimler kurulması şart koşulabilir (böylelikle yönetsel becerilerin transferi teşvik edilir), daha etkin teknoloji transferi talep edilebilir veya işçi eğitimi zorunlu hale getirilebilir.

Şimdi, ülkeniz için kendi ulusal sermayeniz yabancı sermayeden daha iyidir demek her zaman ulusal sermayeyi yabancı sermayeye tercih etmeniz gerektiği anlamına gelmez. Bunun bu şekilde söylenmesinin tek nedeni sermayenin gidişatının milliyeti tarafından belirlenmesidir. Söz konusu sermayenin niyeti ve yetkinliği de önem taşır.

Diyelim, ayakta kalma mücadelesi veren ulusal otomobil şirketinizi satmayı düşünüyorsunuz. İdeal olarak, yeni sahi-

binin şirketi uzun vadede iyileştirme isteği ve yeteneğine sahip olmasını istersiniz. Müstakbel alıcı, özel sermaye fonu gibi mali sermayedense, ulusal da olsa yabancı da olsa zaten köklü bir otomobil üreticisiyse istediklerinizi gerçekleştirecek teknolojik yetkinliklere sahip olma ihtimali yüksektir.

Geçtiğimiz yıllarda özel yatırım fonlarının şirket iktisaplarında oynadığı rolün önemi giderek arttı. Belirli sektörlerde kurum içi uzmanlıkları olmasa da, teoride bir şirketi uzun vadeli düşünerek alıyorlar ve sektör uzmanlarını işe alarak şirketin yetkinliklerini iyileştirmelerini talep ediyorlar. Ancak, uygulamada genelde bu fonların niyeti şirketin uzun vadede yetkinliğini iyileştirmek olmuyor. Şirketi tekrar kârlı konuma geçirecek şekilde yeniden yapılandırdıktan sonraki üç ila beş yıl içinde satmayı düşünerek satın alıyorlar. Söz konusu yeniden yapılandırma, zaman etkeni göz önünde bulundurulduğunda, genelde yetkinlikleri artırmak yerine masrafları kısmayı (özellikle çalışanları işten çıkarmayı ve uzun vadeli yatırımlardan kaçınmayı) içeriyor. Böyle bir yeniden yapılandırma şirketin uzun vadeli üretkenlik artışı yaratma yeteneğini zayıflatarak şirkete uzun vadede zarar verir. En kötü durumda, bir özel yatırım fonu şirketi, bir başka şirketi, uzun vadede onun geleceğini düşünmeden, değerli varlıklarını satarak varlık bölüştürme niyetiyle de satın alabilir. Bunun klasik bir örneği artık kötü bir üne sahip olan Phoenix Venture Holdings'ın BMW'den satın aldığı İngiliz otomobil üreticisi Rover'a yaptığıdır ("Phoenix Dörtlüsü" özellikle kendilerine çok yüksek maaşlar ve arkadaşlarına fahiş danışmanlık ücretleri ödemeleriyle kötü bir nam salmıştı).

Elbette, bu, zaten aynı sektörde çalışan şirketlerin her zaman satın aldıkları şirketleri uzun vadede iyileştirmek isteyebilecekleri anlamına gelmiyor. GM'nin 2009 yılında iflas etmeden önceki on yıl içerisinde İsveç'in Saab'ı ve Kore'nin Da-

ewoo'su gibi daha küçük ölçekli yabancı otomobil şirketlerini satın alma amacı bu şirketleri iyileştirmek değil bu şirketler tarafından geliştirilen teknolojilerle geçimi sağlamaktır (bkz. Bölüm 18). Dahası, GM ve GE gibi sanayi şirketlerinin sanayi yerine finansa daha çok kâr etmesiyle birlikte sanayi sermayesi ve finans sermayesi arasındaki fark bulanıklaştı. Bu nedenle, artık satın alan şirketin, satın aldığı şirketle aynı sektörde faaliyet gösteriyor olması, satın alan şirketin o sektöre uzun vadede bağlı kalacağını garantisi olmuyor.

Bu yüzden, aynı sektörde faaliyet gösteren yabancı bir şirket uzun vadeli ciddi taahhütlerle sizin ulusal şirketinizi satın almak istiyorsa, şirketinizi bir ulusal özel girişim sermayesi fonuna değil de bu yabancı şirkete satmanız daha iyi olabilir. Ancak, diğer şartlar eşit olduğunda, ulusal şirketinizin ulusal ekonominize daha çok fayda sağlayacak adımlar atma olasılığı daha yüksektir.

Dolayısıyla, küreselleşme söylemlerine rağmen, bir şirketin milliyeti halen AR-GE ve strateji geliştirme gibi üst düzey faaliyetlerin nerede konuşlandırılacağı kararının verilmesinde kilit rol oynar. Milliyet bir şirketin gidişatının tek belirleyicisi değildir. Bu nedenle yatırımcının ilgili sektörde bir deneyimi olup olmadığı, satın aldığı şirkete dair uzun vadeli taahhütlerinin ne kadar güçlü olduğu gibi diğer etkenleri de göz önünde bulundurmanız gerekir. Yabancı sermayeyi körü körüne reddetmek ne kadar yanlışsa, ekonomi politikalarını sermayenin artık ulusal kökleri olmadığı söylencesine dayanarak tasarlamak da o kadar naif olur. Ne de olsa, Lord Mandelson'ın çekincelerinin birtakım gerçeklere dayandığı ortaya çıkmıştır.

Sanayi sonrası çağda yaşamıyoruz

Söylenenler

Ekonomimiz son yirmi otuz yılda temel değişiklikler geçirdi. Özellikle zengin ülkelerde bir zamanlar kapitalizmin itici gücü olan üretim sektörü artık önem taşımıyor. Refah düzeyini yükseltecek hizmetlere olan talebin (görelî olarak) artması ve yüksek verimliliğe sahip bilgiye dayalı hizmetlerin (örneğin bankacılık ve yönetim danışmanlığı) yükselişe geçmesiyle birlikte üretim sektörleri tüm zengin ülkelerde geriledi. Bu ülkeler insanların çoğunlukla hizmet sektöründe çalıştığı ve genelde hizmet üretilen “sanayi sonrası çağ” girdiler. Üretimde düşüş olması doğal ve bu konuda endişelenmek yerine mutlu olmalıyız. Bilgiye dayalı hizmetlerin yükselişiyle zorunlu üretim faaliyetlerini tümünden atlayıp doğrudan hizmete dayalı sanayi sonrası ekonomiye sıçramak bazı gelişmekte olan ülkeler için daha iyi bile olabilir.

Söylenmeyenler

Artık çoğumuz fabrikalar yerine mağazalar ve ofislerde çalışıyoruz. Bu bağlamda sanayi sonrası çağda yaşıyoruz diyebi-

liriz. Ancak, sanayinin önemsizleşmesi bakımından henüz sanayi sonrası gelişme dönemine girmedik. Ulusal hasıla içerisinde üretimin sahip olduğu payda yaşanan daralmanın büyük bir kısmı (hepsi olmasa da), üretilen malların salt miktarındaki düşüşten değil, sanayi sektörünün verimlilikte hizmet sektörüne oranla daha hızlı artış kaydetmesi sebebiyle hizmet fiyatlarının mal fiyatlarına göre yüksek olmasından kaynaklanıyor. Artık, her ne kadar sanayisizleşme ağırlıklı olarak sektörler arasındaki farklı verimlilik artışlarından kaynaklanıyor olsa da ve bu nedenle kendi içinde olumsuz bir şey olmasa da, ekonomi ölçeğinde verimlilik artışı ve göz ardı edilemeyecek ödeme dengeleri üzerinde olumsuz etkileri var. Gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmeyi atlayıp doğrudan sanayi sonrası aşamaya geçmeleri fikrine gelince, bu tamamen bir hayal. Verimlilik artışlarındaki sınırlı kapsam nedeniyle hizmetler büyümeyi yeterince destekleyemiyor. Hizmetin mal kadar kolay satılamayan bir şey olması daha çok hizmete dayalı ekonomilerin ihracat yeteneğinin daha az olacağı anlamına gelir. Düşük ihracat geliri de yurtdışından ileri teknoloji satın alma yeteneğini zayıflatır, bu da yavaş büyümeye neden olur.

Çin’de üretilmemiş bir şey var mı?

Bir gün dokuz yaşındaki oğlum Jin-Gyu (evet, *Kötü Yardımseverler* adlı önceki kitabımda “altı yaşındaki oğlum” diye bahsettiğim, oldukça çok yönlü bir aktör olan oğlum) bana, “Babacım, Çin’de üretilmemiş bir şey var mı?” diye sordu. Ben de, öyle görünmeyebilir ama evet diğer ülkeler de halen bir şeyler üretiyorlar, dedim. Bir örnek bulmaya çalıştım. “Ja-

pon” Nintendo Dsi oyun konsolundan bahsedecektim ki üzerinde “Çin’de üretilmiştir” ibaresini gördüğümü hatırladım. Kore’de üretilen bazı cep telefonları ve düz ekran televizyonlardan bahsettim ama aklıma dokuz yaşındaki birinin tanıyabileceği başka bir şey gelmedi (oğlum BMW gibi markaları tanımak için daha çok küçük). Çin’e artık “dünyanın atölyesi” denmesine şaşırmamak lazım.

İnanması zor ama “dünyanın atölyesi” ifadesi ilk olarak İngiltere için kullanılıyordu. Ancak, Fransa Cumhurbaşkanı Nicolas Sarkozy’ye göre günümüzde İngiltere’de “hiç sanayi yok”. Sanayi Devrimi’ni diğer ülkelerden önce başarıyla gerçekleştiren İngiltere on dokuzuncu yüzyılın ortalarından itibaren o kadar baskın bir sanayi gücü haline geldi ki kendine ticaretini tamamen serbestleştirecek kadar güveniyordu (bkz. Bölüm 7). 1860’da dünya üretiminin yüzde 20’si burada gerçekleşiyordu. 1870’de sanayi ürünlerinde dünya ticaretinin yüzde 46’sına karşılık geliyordu. Bugün her ne kadar “her şey” Çin’de üretiliyormuş gibi görünse de, Çin’in dünya ihracatındaki payı sadece yüzde 17 civarında. Buradan yola çıkarak o dönemki İngiliz hâkimiyetin boyutlarını daha iyi kavrayabilirsiniz.

Ancak, İngiltere’nin yarışı önde götürdüğü dönem kısa sürdü. Ticaretini 1860’ta tamamen serbestleştirdiğinde 1880’lerde konumunda bir gerileme yaşanmaya başladı ve ABD ve Almanya gibi ülkeler ona hızla yetiştiler. Birinci Dünya Savaşı zamanlarında dünya sanayi hiyerarşisindeki lider konumunu kaybetmişti ama İngiliz ekonomisinde üretimin baskınlığı sonrasında da uzun bir dönem devam etti. 1970’lerin başlarına kadar, Almanya ve İngiltere’de üretim istihdamının toplam istihdam içerisindeki payı yüzde 35’ti ve bu iki ülke bu oranla dünya sıralamasında üst basamaklarda yer alıyor-

du. O dönemde, İngiltere tam bir üretim ekonomisine sahipti. Sanayi malları ihraç ediyor ve gıda, yakıt ve hammadde ithal ediyordu. Üretim ticareti fazlası (üretim ihracatı eksi üretim ithalatı) 1960'lar ve 70'lerde GSYİH'nın yüzde 4 ila 6 arasında kaldı.

Ancak, 1970'lerden bu yana İngiliz üretim sektörü hızla önemini kaybetti. Üretim hasılası 1950'de İngiltere GSYİH'sının yüzde 37'sine karşılık gelirdi. Bugün, sadece yüzde 13'ü civarında. Toplam istihdamda üretimin payı 1970'lerde yüzde 35 iken, bugün yüzde 10'a düştü.¹ Uluslararası ticaretteki konumu da büyük oranda değişiklik gösterdi. Bu günlerde İngiltere'de üretim ticaretinde yıllık GSYİH'nın yüzde 2 ila 4'ü civarında bir açık var. Nasıl böyle oldu? İngiltere'nin endişelenmesi mi gerekir?

Yaygın kanı endişelenecek bir durum olmadığı yönünde. Öncelikle, İngiltere bu tür değişikliklerin yaşandığı tek ülke değil. Üretimin ulusal hasıla ve istihdamda giderek azalan payı, diğer bir deyişle sanayisizleşme, pek çok yorumcuya göre bütün zengin ülkelerde (Kuzey Denizi'nde petrol bulunmasıyla İngiltere'de durum hızlanmıştır) işleyen doğal bir sürecin sonucu. Bu açıklamaya çoğu kişi inanıyor çünkü insanlar zenginleştikçe sanayi ürünlerinden çok hizmet talep ediyorlar. Talepteki düşüşle, üretim sektöründe bir daralma olması ve ülkenin sanayi sonrası aşamaya geçmesi doğal. Pek çok kişi aslında hizmetlerdeki artışa seviniyor. Onlara göre, finans, danışmanlık, tasarım, bilgisayar ve bilgi hizmetleri, AR-GE gibi verimlilik artışı yüksek olan bilgiye dayalı hizmetlerde yakın zamanda kaydedilen büyüme, hizmetlerin büyümeyi tetikleyici olarak üretimin yerine geçmesi anlamına geliyor. Üretim artık Çin gibi gelişmekte olan ülkelerin gerçekleştireceği alt düzey bir faaliyet.

Bilgisayarlar ve saç kesimi:

Neden sanayisizleşme yaşıyoruz?

Gerçekten, sanayi sonrası çağa girdik mi? Üretim artık bir anlam ifade etmiyor mu? Cevaplar: “kısmen” ve “hayır”. Zengin ülkelerde fabrikalarda çalışanların sayısının eskiye göre artık çok daha az olduğu su götürmez bir gerçek. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında ve yirminci yüzyılın başlarında bazı ülkelerde (özellikle İngiltere ve Belçika) çalışanların yaklaşık yüzde 40’ı üretim sektöründeydi. Bugün bu oran en fazla yüzde 25 ve bazı ülkelerdeyse (özellikle ABD, Kanada ve İngiltere) sadece yüzde 15 civarında.

Fabrikalarda çalışan kişi sayısı bu kadar az olunca (nispeten), toplumun yapısı da değişti. Bizi kısmen iş deneyimlerimiz şekillendirir (çoğu ekonomist bu noktayı gözden kaçırır), başka bir deyişle, nerede ve nasıl çalıştığımız kim olduğumuzu etkiler. Fabrika işçileriyle karşılaştırıldığında, ofis çalışanları ve mağaza görevlileri taşıyıcı bantlar veya diğer makinelerle çalışmak zorunda olmadıkları için daha az fiziksel çalışma yapıyorlar ve emek süreci üzerinde daha çok kontrol sahibiler. Fabrika işçileri, iş arkadaşlarıyla iş sırasında ve dışında özellikle sendika faaliyetleri sayesinde daha çok işbirliğinde bulunuyorlar. Buna karşılık, mağazalarda ve ofislerde çalışanlar daha çok bireysel bazda çalışıyorlar ve pek sendikalılaşmıyorlar. Mağaza görevlileri ve bazı ofis çalışanları doğrudan müşteriyle etkileşime geçerken, fabrika işçileri müşterilerini hiç görmüyorlar. Sosyolog veya psikolog olmadığım için bu konuda çok kesin şeyler söyleyemiyorum, ama tüm bunlar bugünün zengin ülkelerinde yaşayanların çalışma hayatlarının ebeveynlerinininkinden veya onların ebeveynlerinininkinden daha farklı olduğunu gösteriyor. Böylece, bugünün zengin ülkeleri sosyal anlamda sanayi sonrası toplumlarına dönüştüler.

Ancak, ekonomik anlamda sanayi sonrasına *geçemediler*. Üretim hâlâ ekonomilerinde önemli bir rol oynuyor. Bunu görebilmek için, öncelikle zengin ülkelerde neden sanayisizleşme yaşandığını anlamamız gerekir.

Sanayisizleşmenin küçük ama kayda değer bir kısmı optik yanılsamalardan kaynaklanıyor. Şöyle ki, gerçek faaliyetlerdeki değişiklikler yerine istatistiksel sınıflandırmadaki değişiklikleri yansıtıyor. Böyle bir yanılsamanın nedeni fiziksel yapısı gereği hizmet olarak nitelendirilen ama eskiden üretici firmalar tarafından kuruluş bünyesinde yürütülen ve dolaşısıyla üretim hasılası dahilinde sınıflandırılan bazı faaliyetlerin taşeronlara verilmesidir (örn., yemek, temizlik, teknik destek). Taşeron hizmet alındığında, servis faaliyetlerinde gerçek bir artış olmasa da kaydedilen servis veriminde bir yükselme yaşanıyor. Boyutları konusunda net bir tahmin olmasa da uzmanlar taşeronluğun özellikle 1980’lerde İngiltere ve ABD’de sanayisizleşmeyi büyük oranda etkilediği yönünde hemfikir. Ayrıca, taşeronluk etkisi nedeniyle, üretimdeki daralmanın boyutu yeniden sınıflandırma etkisiyle abartılıyor.² İngiltere hükümeti tarafından hazırlanan bir rapora göre İngiltere’de 1998 ve 2006 yılları arasında üretim istihdamındaki düşüşün yaklaşık yüzde 10’unun bazı üretim firmalarının hizmet faaliyetlerinin artmasıyla devlet istatistik kurumuna başvurarak halen bazı üretim faaliyetleri gerçekleştirmelerine rağmen hizmet firmaları olarak yeniden sınıflandırılmayı talep etmelerinden kaynaklandığı tahmin ediliyor.

Gerçek sanayisizleşmenin nedenlerinden biri yakın zamanda oldukça ilgi topladı. Üretilmiş malların düşük maliyetle üretim yapan Çin gibi ülkelere ithal edilmesinde bir artış meydana gelmesi. Bu, her ne kadar dramatik görünse de, zengin ülkelere yaşanan sanayisizleşmeyi tam olarak açıklamıyor. Çin’in ihracatları 1990’ların sonlarına kadar ger-

çek bir etki yaratmadı ama sanayisizleşme süreci pek çok zengin ülkede daha 1970'lerde başlamıştı. Çin'in dünyanın yeni atölyesi haline gelişinin zengin ülkelerde şu ana kadar yaşanan sanayisizleşmenin sadece yüzde 20'sini açıklayabileceği tahmin ediliyor.

Çoğu kişi kalan yüzde 80'lik kısmın refah seviyesinin artmasıyla birlikte sanayi ürünlerine olan talebin (görelî ölçüde) doğal olarak düşmesiyle açıklanabileceğini savunuyor. Ancak, daha yakından bakıldığında bu talep etkisinin aslında çok küçük olduğu anlaşılır. Yararlandığımız hizmetlerde bir artış olması sebebiyle değil ama hizmetlerin giderek görelî olarak çok daha pahalı hale gelmesi nedeniyle gelirimizin giderek daha büyük bir kısmını hizmetlere yatırıyor muyuz gibi görünüyor.

On yıl önce bir bilgisayar almak için ödediğiniz (enflasyona göre düzeltilmiş) paraya bugün muhtemelen eşit özelliklerde ve hatta daha güçlü (ve elbette boyutları daha ufak) üç bilgisayar alırsınız. Sonuç olarak, büyük ihtimalle bugün bir yerine iki bilgisayarınız var. Ancak, iki bilgisayarla bile, gelirinizin bilgisayar harcamalarına ayırdığınız kısmı oldukça azaldı (gelirinizin enflasyona göre düzeltildikten sonra aynı kaldığını varsayıyorum). Buna karşılık, on yıl önceyle karşılaştırıldığında, (üstler açılmaya başlamadıysa) berbere gitme sıklığınız değişmedi. Ve saç kesim ücretleri muhtemelen bir parça arttı. Dolayısıyla, gelirinizin saç kesimine ayırdığınız kısmı on yıl öncesine göre daha çok. Sonuç olarak, eskiye oranla saç kesimine gelirinizin daha büyük bir kısmını ve bilgisayara daha küçük bir kısmını ayırıyormuşsunuz gibi görünüyor ama aslında eskiden olduğundan çok daha fazla bilgisayar tüketirken saç kesimi tüketiminiz aynı kalıyor.

Gerçekten de, nispi fiyatlardaki değişikliklere göre ayarlama yaparsanız (teknik jargonla ifade etmek gerekirse, *sabit fi-*

yatlara göre ölçüm yaparsanız), zengin ülkelerde üretimdeki düşüş görüldüğü kadar abartılı değil. Örneğin, İngiltere durumunda üretimin ulusal hasıla içindeki payı nispi fiyat etkileri hesaba katılmazsa (teknik jargonla, *mevcut fiyatlar*) 1955 ve 1990 yılları arasında yüzde 40 oranında düştü (yüzde 37'den yüzde 21'e indi). Ancak, nispi fiyatlar hesaba katıldığında, bu düşüş sadece yüzde 10 civarında kalıyor (yüzde 27'den yüzde 24'e indi).³ Başka bir deyişle, nispi fiyat değişiklikleri hesaba katıldığında ortaya çıkan *gerçek* talep etkisi küçük.

O halde, neden sanayi ürünlerinin nispi fiyatları düşüyor? Çünkü üretim sektörlerinde verimlilik büyümesi hizmetlere göre daha hızlı. Üretim sektörünün verimi hizmetlerinkine göre daha hızla artış gösterdiği için, sanayi ürünlerinin fiyatları hizmetlerinkine göre daha düşük oluyor. Makineleşmenin ve kimyasalların kullanımının daha kolay olduğu üretimde, verimliliği artırmak hizmetlere göre daha kolay. Buna karşılık, doğası gereği pek çok hizmet faaliyeti *ürün kalitesini azaltmadan* verimlilik artışından etkilenmez.

Bazı durumlarda, verimlilikteki yüksek artış ürünün kendisine zarar verebilir. Bir yaylı çalgılar dörtlüsünün yirmi yedi dakikalık bir parçayı dokuz dakikada çaldığını hayal edin, verimliliğin üç katına çıktığını düşünür müsünüz?

Bazı diğer hizmetler için, görünürdeki yüksek verimlilik ürünün değerinin düşürülmesiyle elde edilir. Bir öğretmen sınıftaki öğrenci sayısını dört katına çıkararak görünürdeki verimliliğini de dört kat artırabilir ama "ürününün" kalitesi her öğrenciyle eskisi kadar ilgilenememesi nedeniyle düşmüştür. ABD ve İngiltere gibi ülkelerde perakende hizmet verimliliğinde kaydedilen artışlar perakende hizmetin kalitesi düşürülerek sağlanmıştır. Büyük mağazalarda ayakkabı, koltuk veya elmanın fiyatı görünüşte daha ucuzdur ama ay-

nı zamanda, örneğin, görevli sayısı daha azdır. Bu nedenle beş dakika yerine yirmi dakika beklersiniz. Veya yeni aldığınız koltuk iki hafta yerine dört hafta sonra teslim edilir. Ayrıca işten bir gün izin almak zorunda kalırsınız, çünkü sabah 8 akşam 6 saatleri arasında çalışırlar. Yeni süpermarkete gitmek için yolda çok daha uzun bir zaman kaybedersiniz ve oraya ulaştığınızda da uzun reyonların arasında çok dolaşmanız gerekir çünkü burada elmalar eski süpermarketten daha ucuzdur çünkü daha geniş bir alana yayılabilmek için yeni süpermarket kuş uçmaz kervan geçmez bir yere yapılmıştır.

Bankacılık gibi verimlilik artışı kapsamı diğer hizmetlere göre daha geniş olan bazı hizmet faaliyetleri de vardır. Ancak, 2008 mali krizinin ortaya çıkardığı üzere, bu faaliyetlerdeki verimlilik artışının büyük bir kısmı verimliliklerinde gerçekten bir yükselme olmasından değil (örn. daha iyi bilgisayarlar sayesinde ticari maliyetlerde düşüş), mali varlıkların risk oranını gölgeleyen (gerçekten azaltmak yerine) ve bu sayede mali sektörün istikrarsız bir şekilde büyümesini sağlayan mali yeniliklerden kaynaklanıyor (*bkz. Bölüm 22*).

Özetle, zengin ülkelerde üretimin ulusal hasıla içerisindeki payının azalmasının sebebi herkesin düşündüğü gibi sanayi ürünlerine olan (nispi) talepteki azalma değil. Her ne kadar bazı sektörler üzerinde etkisi büyük de olsa Çin'den veya diğer gelişmekte olan ülkelere ithal edilen ürünlerdeki artış da değil. Bu durum, sanayisizleşme sürecinin lokomotif olan üretim sektöründeki verimlilikte görülen hızlı artış nedeniyle sanayi ürünlerinin nispi fiyatlarındaki düşüşten kaynaklanıyor. Bu nedenle, zengin ülkelerin vatandaşları *istihdam* açısından sanayi sonrası toplumları içinde yaşıyor olsa da, bu ekonomilerde verimlilik açısından üretim sanayi sonrası çağı ilan edecek kadar önemini kaybetmedi.

Sanayisizleşme konusunda endişelenmemiz gerekir mi?

Eğer sanayisizleşme ülkenin üretim sektörünün dinamik olmasından kaynaklanıyorsa, o zaman iyi bir şey değil midir?

Tam olarak değil. Sanayisizleşmenin temelde hizmet sektörüyle karşılaştırıldığında üretim sektörünün *görelî* dinamizminden kaynaklanıyor olması başka ülkelerdeki eşdeğerleriyle karşılaştırıldığında durumun ne kadar iyi olduğu konusunda bir fikir vermiyor. Bir ülkenin üretim sektöründe verimlilik artışı diğer ülkelere göre daha yavaş gerçekleşiyorsa, o ülkenin üretim sektörü bir süre sonra uluslararası alanda rekabet edemez hale gelir ve bunun sonucunda da kısa vadede ülkenin ödemeler dengesinde sorunlar çıkar, uzun vadedeyse yaşam standartlarında bir düşüş meydana gelir. Başka bir deyişle, sanayisizleşme beraberinde başka ekonomik başarılar veya başarısızlıklar getirebilir. Ülkeler, sanayisizleşmenin üretim sektörünün *görelî* dinamizminden kaynaklanıyor olması nedeniyle sahte bir güvenlik hissine kapılmamalılar çünkü uluslararası standartlara göre çok durağan olan bir üretim sektörü bile söz konusu ülkenin hizmet sektöründen çok daha dinamik olabilir (genelde de öyledir).

Bir ülkenin, uluslararası standartlara göre dinamik olsa da olmasa da, üretim sektörünün izafi ağırlığında daralma olması verimlilik artışı üzerinde olumsuz bir etki yaratır. Ekonomide verimlilik artışının yavaş olduğu hizmet sektörü baskın hale gelirse, ekonominin tamamının verimlilik artışında yavaşlama olacaktır. Sanayisizleşme sürecinde olan ülkelerin daha çok büyüme artışına ihtiyaç duymayacak kadar zengin olduğuna inanmadığınız sürece (bazılarımızın aksine), verimlilikte yavaşlama, ülkelerin endişelenmesi, en azından üzerinde düşünmesi gereken bir konudur.

Sanayisizleşme aynı zamanda ülkenin ödemeler dengesi- ni de olumsuz yönde etkiler, çünkü hizmetlerin ihraç edilme- si üretilmiş mallara göre daha zordur. Ödemeler dengesinde bir açık olması, ülkenin daha kendi masraflarını ödeyemedi- ği anlamına gelir. Elbette, bir ülke dış borçlanmayla açığı bir süreliğine kapatabilir ama eninde sonunda para birimi değer kaybedecektir ve bu nedenle ithalat gücünde ve yaşam stan- dartlarında düşüş olacaktır.

Hizmetin mal kadar kolay alınıp satılamamasının altında şu gerçek yatar: dünyanın herhangi bir yerine gönderilebile- cek olan üretilmiş malların aksine, çoğu hizmetin sağlayıcısı ve tüketicisinin aynı yerde olması gerekir. Şu ana kadar kim- se uzun mesafeden saç kesimi veya ev temizliği hizmeti geliştiremedi. Görünen o ki, eğer hizmet sağlayıcı (yukarıdaki ör- neklere göre kuaför veya temizlikçi) müşterinin ülkesine taşı- nırsa sorun çözülecek ama bu da göç anlamına gelir ve pek çok ülkede göç ağır kısıtlamalara tabidir (*bkz. Bölüm 3*). Tüm bunlar düşünüldüğünde, bir ülkenin ekonomisinde, diğerle- ri aynı kalırken, hizmetlerin payının artması sonucunda ihra- cat gelirlerinde düşüş yaşanacaktır. Üretilmiş malların ihra- catında orantısız bir büyüme gerçekleşmediği sürece, söz ko- nusu ülke aynı miktarda ithalatı karşılayamayacaktır. Eğer o ülke olumsuz türden bir sanayisizleşmeye ek olarak bir de uluslararası alanda rekabet edemez konuma gelirse, ödeme- ler dengesi sorunu çok daha ciddi bir hal alabilir, çünkü üre- tim sektörü ihracatını artıramaz.

Bütün hizmetlerin alınıp satılması aynı derecede zordur demek de yanlış olur. Daha önce bahsettiğim üzere bankacı- lık, danışmanlık, mühendislik, vb. gibi bilgiye dayalı hizmet- lerin ticareti kolayca yapılabilir. Örneğin, İngiltere'de 1990'lardan bu yana bilgiye dayalı hizmetlerin ihracatı sana- yisizleşme (ve 1980'lerde sanayisizleşmenin ödemeler denge-

si üzerindeki olumsuz etkileriyle başa çıkabilmeyi mümkün kılan Kuzey Denizi petrol ihracatındaki düşüş) sonucu ortaya çıkan ödemeler dengesi açığını kapamada önemli bir rol oynadı.

Ancak, bilgiye dayalı hizmetlerin ihracatında en ileri konumdaki İngiltere’de bile bu tür hizmetlerden elde edilen ödemeler dengesi fazlası GSYİH’nın yüzde 4’ünün altında. Bu oran da ülkenin üretim ticareti açığını kapamaya ancak yetiyor. 2008 Dünya ekonomik krizinin ardından küresel mali düzenlemenin güçlendirilmesi durumunda, İngiltere’nin mali ve diğer bilgiye dayalı hizmetlerinde bu seviyede bir ticaret dengesini gelecekte sürdürme ihtimali zayıf. Sözde diğer bir sanayi sonrası ekonomi modeli olan ABD’deyse, bilgiye dayalı hizmetlerde ticaret fazlası GSYİH’nın yüzde 1’inden düşük. Başka bir deyişle, GSYİH’nın yaklaşık yüzde 4’üne teka-bül eden üretim ticareti açığını kapatabilmekten çok uzak.⁴ ABD sadece dışarıdan yüklü miktarlarda borç alabildiği için bu kadar fazla bir üretim ticareti açığını sürdürebiliyor, İngiltere’deki gibi hizmet sektörü bu boşluğu doldurduğu için değil. Dünya ekonomisindeki değişiklikler göz önünde bulundurulduğunda ABD’nin borçlanma yeteneğinde ancak önümüzdeki yıllarda bir daralma yaşanabilir. Dahası, ABD ve İngiltere’nin bilgiye dayalı hizmetler alanındaki güçlü yanlarının zamanla kaybolup kaybolmayacağı da tartışılır. Mühendislik ve tasarım gibi üretim süreçlerinden edinilen bilginin önem arz ettiği hizmetlerde sanayinin sürekli olarak daralması (hizmet) ürünlerinin kalitesinde bir düşüşe ve dolayısıyla ihracat kazancında bir kayba neden olacaktır.

Bilgiye dayalı hizmetlerde en gelişmiş iki ülke olan İngiltere ve ABD, bu hizmetlerin ihracatı yoluyla uzun vadede ödeme dengelerini sağlayamazlarsa, diğer ülkeler hiç sağlayamazlar.

Sanayi sonrası hayaller

Sanayisizleşmenin büyümenin lokomotifi olarak üretim yerine hizmetlerin geçmesinden kaynaklandığına inanan bazıları geliştirmekte olan ülkelerin sanayileşme sürecini atlayarak doğrudan hizmet ekonomisine geçebileceklerini savundular. Özellikle, hizmetlerin ülke dışına çıkarılmasındaki artışla birlikte bu görüş özellikle Hindistan gözlemcileri arasında çok popülerleşti. Boş verin bu kirletici sanayileri, neden tarımdan doğrudan hizmetlere geçmiyorsunuz, diyorlar. Onlara göre, Çin dünyanın atölyesiye, Hindistan'da "dünyanın ofisi" haline gelmeye çalışmalı.

Ancak, fakir bir ülkenin hizmet sektörüne dayanarak gelişeceğini beklemek bir hayal olur. Daha önce de bahsedildiği üzere, üretim sektörü doğal olarak hizmet sektöründen daha hızlı bir verimlilik artışına sahip. Elbette, özellikle yukarıda değindiğim bilgiye dayalı hizmetler olmak üzere, bazı hizmet sektörlerinin verimlilik artış potansiyelleri çok yüksek. Ancak, bu hizmet faaliyetleri genelde üretim şirketlerine hizmet sağlıyorlar. Bu nedenle, ilk önce güçlü bir üretim tabanı geliştirmeden önce bu sektörlerin gelişmesini sağlamak çok zordur. Gelişmeyi en başından büyük oranda hizmetlere dayandırırsanız, uzun vadeli verimlilik artış oranınız üretimle kıyasladığınızda çok daha düşük olur.

Dahası, yine yukarıda gördüğümüz üzere hizmetlerin ticaretini yapmak daha zor olduğundan, hizmetler alanında uzmanlaşmış ülkeler ödemeler dengesinde üretimde uzmanlaşmış ülkelere göre çok daha ciddi sorunlarla karşılaşır. Bu durum, ödemeler dengesindeki sorunların uzun vadede yaşam standartlarında düşüşe neden olacağı gelişmiş ülkeler için bile yeterince kötüdür. Ancak, geliştirmekte olan ülkeler için durum daha vahimdir. Gelişme kaydetmek için, geliş-

mekte olan bir ülkenin yurtdışından ileri teknolojiler ithal etmesi gerekir (makine olarak veya teknoloji ruhsatı olarak). Bu nedenle, ödemeler dengesinde bir sorun olursa, ileri teknolojiler kullanarak ekonomisini ilerletme ve geliştirme yeteneği engellenmiş olacaktır.

Ben burada hizmetler sektörüne dayalı ekonomik kalkınmanın olumsuz yanlarından bahsederken, bazılarınızın aklından şu sorular geçiyor olabilir: Peki ya İsviçre ve Singapur ne olacak? Onların gelişmesi de hizmet sektörüne dayalı değil mi?

Bu ekonomiler aslında söylendiği gibi değiller. Arkalarında üretim başarı hikâyeleri saklı. Örneğin, pek çok kişi İsviçre'nin Üçüncü Dünya diktatörlerinin İsviçre bankalarına yatırdıkları çalınmış paralarla veya Japon ve Amerikalı turistlere inek çanı veya guguklu saat satarak geçindiğini sanıyor ama aslında İsviçre dünyanın en sanayileşmiş ekonomilerinden biri. Çok fazla İsviçre üretimi ürün görmüyoruz, çünkü ülke zaten küçük olduğundan (nüfusu yaklaşık 7 milyon), İsviçre üretimi ürünlerin toplam miktarı da çok az çünkü İsviçreli üreticiler daha görünür olan tüketim malları yerine makine ve sanayi kimyasalları gibi üretim malları üzerine uzmanlaşmışlar. Ancak, kişi başına düşen oranlara baktığımızda, İsviçre dünyanın en yüksek sanayi verimini elde ediyor (baktığınız yıla ve veriye bağlı olarak Japonya'nın ardından ikinci sırada). Singapur da dünyanın en sanayileşmiş beş ekonomisinden biri (yine kişi başına üretim katma değerine göre ölçülmüş olarak). Finlandiya ve İsveç ilk beşteki diğer ülkeler. En nihayetinde, nüfusu çok az olan ve olağanüstü turizm kaynaklarına sahip Seyşeller (85.000 kişi ve kişi başına düşen gelir 9000 \$) gibi istisnalar olmakla birlikte, hiçbir ülke hizmetlere dayanarak kabul edilebilir (yüksek söz konusu bile

değil) yaşam standartlarına erişemedi, gelecekte de erişemeyecek.

Özetle, zengin ülkeler bile kesin bir şekilde sanayi sonrası çağa girmedi. Bu ülkelerdeki pek çok kişi artık fabrikalarda çalışmasa da, özellikle nispi fiyat etkilerini göz önünde bulundurduğumuzda, üretim sistemlerinde üretim sektörünün önemi azalmadı. Ancak, sanayisizleşme, sanayideki düşüşün bir belirtisi olmak zorunda olmasa da (ki böyle de olabilir), uzun vadede verimlilik artışı ve ödemeler dengesi üzerinde göz önünde bulundurulması gereken olumsuz etkilere sahip. Artık sanayi sonrası çağda yaşıyor olduğumuz efsanesi pek çok hükümetin sanayisizleşmenin olumsuz etkilerini göz ardı etmesine neden oldu.

Gelişmekte olan ülkeler açınsındansa, sanayileşme sürecini atlayıp doğrudan hizmet sektörüne dayalı bir gelişme beklemek hayal olurdu. Pek çok hizmetin verimlilik artışı çok yavaş gerçekleşiyor. Verimlilik artışı yüksek olan hizmetler de üretim sektörü olmadan geliştirilemez. Hizmet alıp satmanın zor olması, hizmetlere odaklanan gelişmekte olan bir ülkenin ödemeler dengesinde daha büyük sorunlar yaşayacağı ve dolayısıyla ekonomisini geliştirme yeteneğini kaybedeceği anlamına gelir. Sanayi sonrası hayaller zengin ülkeler için bile yeterince kötüyken, gelişmekte olan ülkeler için durum çok daha tehlikelidir.

ABD dünyadaki en yüksek Yaşam standartlarına sahip ülke değil

Söylenenler

Son dönemdeki ekonomik sorunlarına rağmen, ABD hâlâ dünyadaki en yüksek yaşam standartlarının keyfini çıkarıyor. Çok sayıda ülkenin piyasa döviz kurlarında kişi başına düşen geliri ABD'den daha yüksek. Ancak, aynı miktarda dolarla (veya seçtiğimiz para birimi her neyse) ABD'de diğer zengin ülkelere göre daha çok mal ve hizmet satın alabileceğimiz gerçeğini hesaba katarsak, ABD'nin, küçük devlet Lüksemburg hariç olmak üzere dünyadaki en yüksek yaşam standartlarına sahip olduğu söylenebilir. Zaten diğer ülkeler bu yüzden ABD'yi taklit etmek istiyor, bu da ABD'nin en yakından (kusursuz olmasa da) temsil ettiği serbest piyasa sisteminin üstünlüğünü gösteriyor.

Söylenmeyenler

Ortalama bir ABD vatandaşı pek çok mal ve hizmeti Lüksemburg hariç başka herhangi bir ülkenin ortalama bir vatandaşına kıyasla daha ucuza tüketme olanağına sahiptir. Ancak,

ülkedeki yüksek adaletsizlik göz önünde bulundurulacak olursa, daha eşit bir gelir dağılımına sahip diğer ülkelerdeki ortalamalarla karşılaştırıldığında, insanların nasıl yaşadıklarını açıklamak bağlamında, bu ortalamanın doğruluk payı azalır. Eşitsizliğin bu kadar yüksek olması aynı zamanda ABD’de sağlık göstergelerinin daha zayıf olmasına ve suç istatistiklerinin daha yüksek olmasına da neden oluyor. Daha- sı, aynı paraya ABD’de başka pek çok ülkede olduğundan çok daha fazla şey alabilirsiniz, çünkü pek çok mal ve hizmet yüksek göç oranı ve kötü istihdam koşulları sebebiyle başka benzer ülkelere olduğundan çok daha ucuza üretilabiliyor. Ayrıca, Amerikalıların çalışma saatleri Avrupalılarkine göre çok daha uzun. Çalışma saatleri baz alındığında, Amerikalılar mal ve hizmetlerden pek çok Avrupa ülkesi vatandaşına kıyasla çok daha az yararlanabiliyorlar. Hangisinin daha iyi bir yaşam tarzı olduğu (ABD’de olduğu gibi daha az boş zaman ama daha çok mal veya Avrupa’da olduğu gibi daha az mal ama daha çok boş zaman) konusunu tartışabiliriz ama bir taraftan da bu ABD’deki yaşam standartlarının başka benzer ülkelere göre açık bir şekilde daha yüksek olmadığını gösteriyor.

Taşı toprağı altın değil

1880 ve 1914 yılları arasında yaklaşık 3 milyon İtalyan ABD’ye göç etti. Geldiklerinde pek çoğu hayal kırıklığına uğradı. Yeni evleri, hayalini kurdukları cennet gibi değildi. Söylenenlere göre, birçoğu evlerine gönderdikleri mektuplarda “yolları altınla kaplı olmadığı gibi hiçbir şey kaplı değil. Hatta yolları döşeyecek olan bizleriz,” diye yazdılar.

ABD’de hayallerin gerçek olduğunu düşünenler sadece İtalyan göçmenler değildi. ABD ancak 1900’lerden itibaren dünyadaki en zengin ülke haline geldi ama ilk kurulduğu günlerden beri başka ülkelerdeki yoksulların hayallerini süslüyordu. On dokuzuncu yüzyılın başlarında, ABD’de kişi başına düşen gelir Avrupa ortalaması civarında ve İngiltere ile Hollanda ortalamalarından yüzde 50 daha düşüktü. Ancak yine de fakir Avrupalılar oraya taşınmak istiyordu çünkü ülkenin arazi kaynağı neredeyse sınırsızdı (tabii, birkaç Amerikan yerlisini yerinden etmek kaydıyla) ve ciddi bir işgücü eksikliği vardı, bu da maaşların Avrupa’ya oranla üç dört kat fazla olması anlamına geliyordu (bkz. Bölüm 7). Her şeyden önemlisi, ülkede feodal verasetin olmaması Eski Dünya ülkelerine göre daha yüksek bir sosyal hareketliliğe sahip olduğu anlamına geliyordu. Amerikan rüyası fikrinde de övülen nokta burasıydı.

ABD’den etkilenenler sadece göçmen adayları değildir. Özellikle geçtiğimiz yirmi otuz yılda dünya çapında iş adamları ve politika yapımcılar ABD ekonomik modelini taklit etmeyi istemiş ve genelde denemişlerdir. ABD’nin serbest girişimcilik sistemi, hayranlarına göre, yanılgı içerisinde olan eşitlikçi kültür veya hükümet tarafından empoze edilen kısıtlamalar olmaksızın insanların sınırsız rekabet edebilmesini ve kazananların ödüllendirilmesini sağlıyor. Bu sayede sistem girişimcilik ve yenilikçilik için çok güçlü teşvikler yaratıyor. Serbest işgücü piyasasında işe alımlar ve işten çıkarmalar kolay olduğu için girişimlerin tetikte ve dolayısıyla daha rekabetçi olması gerekiyor, çünkü değişen piyasa koşullarına ayak uydurabilmek için işgücünü daha hızlı düzenleyebiliyorlar. Girişimcilerin cömertçe ödüllendirildiği ve çalışanların çabuk uyum sağladıkları bu sistem eşitsizliğin artmasına neden oluyor. Ancak, destekçileri bu sistem dahilinde “kay-

bedenlerin" bile sonuçlara razı olduğunu iddia ediyor çünkü ülkede sosyal hareketliliğin ne denli fazla olduğu düşünüldüğünde, kaybedenlerin çocukları da geleceğin Thomas Edison, J. P. Morgan ve Bill Gates'i olabilir. Çok çalışmanın ve mevcut becerileri kullanmanın bu kadar fazla teşvik edildiği bir ortamda, ABD'nin son yüzyılda dünyadaki en zengin ülke olmasına şaşırılmamak gerek.

Amerikalılar daha iyi bir yaşam sürüyorlar...

Aslında bu doğru değil. ABD artık dünyadaki en zengin ülke değil. Pek çok Avrupa ülkesinde kişi başına düşen gelir daha yüksek. Dünya Bankası verilerine göre ABD'nin 2007 yılı kişi başına düşen gelir miktarı 46.040 dolardı. ABD doları olarak hesaplandığında yedi ülkenin kişi başına düşen gelir miktarı daha yüksek. İlk sırada Norveç (76.450 \$), sonra Lüksemburg, İsviçre, Danimarka, İzlanda, İrlanda ve son olarak İsveç (46.060 \$). İki küçük devlet İzlanda (nüfus 311.000) ve Lüksemburg (nüfus 480.000) listeden çıkarıldığında ABD sadece altıncı en zengin ülke konumuna yükseliyor.

Ancak bazılarının bunun doğru olamayacağını düşünebilir. ABD'ye gittiğinizde, insanların Norveçli veya İsviçrelilerden daha iyi bir yaşam sürdüklerini görürsünüz.

Bu izlenime kapılmamızın nedenlerinden biri ABD'de eşitsizliğin Avrupa ülkelerine göre çok daha fazla olması sebebiyle insanların yabancı ziyaretçilere olduğundan daha varlıklı görünmeleri. Yabancı ziyaretçiler hangi ülkeye giderlerse gitsinler ABD'de Avrupa'ya göre çok daha fazla olan yoksul kısımları nadiren görürler. Eşitsizlik etmenini göz ardı ettiğinizde bile, ABD'de yaşam standartlarının Avrupa ülkelerinden daha yüksek olmasının ardında yatan çok mantıklı bir neden var.

Cenevre’de 8 km’lik bir taksi yolculuğuna 35 İsviçre Frankı veya 35 Dolar ödemiş olabilirsiniz, Boston’da benzer bir yolcuğun size maliyeti 15 Dolardır. Oslo’da bir akşam yemeği 550 Norveç Kronu veya 100 Dolar tutarken, St. Louis’te 50 Dolar veya 275 Norveç Kronu’nu geçmez. Dolarlarınızı Tayland para birimi “Baht”a veya Meksika Pezосу’na çevirirseniz, tam tersi de yaşanabilir. Bir haftada altıncı kez sırt masajınızı yaptırdıktan sonra veya akşam yemeğinden önce üçüncü margaritanızı söylerken, 100 dolarınızın 200 dolara ve hatta 300 dolara dönüştüğünü sanabilirsiniz. (Yoksa bu, alkolün bir etkisi mi?) Piyasa döviz kurları ülkelerin yaşam standartları arasındaki farklılıkları tam olarak yansıtsaydı, tüm bunlar olmazdı.

Farklı ülkelerde aynı paraya alabileceğiniz şeyler arasında bu kadar fark olmasının nedeni ne? Bu tür farklılıklar temelde bir ülkede belli miktarda bir parayla alınabilecek şeyler sadece uluslararası ticareti yapılan mal ve hizmetlere göre değil tüm mal ve hizmetlere göre belirlenirken, döviz kurlarının büyük oranda uluslararası ticareti yapılan mal ve hizmetlere yönelik arz ve talebe göre belirlenmesinden kaynaklanıyor (yine de kısa vadede döviz spekülasyonları para döviz kuruunu etkileyebilir).

Uluslar arası ticareti yapılamayan hizmetler arasında en önemlisi taksi kullanmak veya restoranlarda yemek sunmak gibi yüz yüze gerçekleştirilen işgücü hizmetleridir. Bu tür hizmetlerde ticaret uluslararası göçü gerekli kılar ama o da göç kontrolüyle sınırlandırılmıştır. Dolayısıyla, bu tip işgücü hizmetlerinin ücretlerinde ülkeler arasında dağlar kadar fark vardır (bkz. Bölüm 3 ve 9). Başka deyişle, taksi yolculuğu ve yemek türü şeylerin ücreti İsviçre ve Norveç’te daha yüksektir, çünkü işgücü daha pahalıdır. Meksika ve Tayland gibi işgücünün ucuz olduğu yerlerdeyse bu tür hizmetlerin ücreti

daha düşüktür. Ancak TV veya cep telefonu gibi uluslararası ticareti yapılan mallarda fiyatlar zengin fakir ayrımı olmaksızın hemen hemen aynıdır.

Ticaret dışındaki mal ve hizmetlerin farklı karşılıklılarını hesaba katabilmek için ekonomistler “uluslararası dolar” fikrini ortaya attı. Satın alma gücü paritesi (SAGP) nosyonuna, başka bir deyişle para biriminin farklı ülkelerde ortak bir tüketim sepetinin ne kadarını doldurabileceğine göre hesaplanmasına dayanan bu hayali para birimi, farklı ülkelerin gelirlerini ortak bir yaşam standardı ölçüsüne dönüştürmeye ya- rıyor.

Farklı ülkelerin gelirlerinin uluslararası dolara dönüştürülmesi sonucunda zengin ülkelerin gelirleri piyasa döviz kuru cinsindeki gelirlerinden daha düşük çıkarken, fakir ülkelerinki daha yüksek çıkıyor. Çünkü genelde tüketimimizin çoğunu hizmetler teşkil ediyor ve hizmetler de zengin ülkelerde çok daha pahalı. Bazı durumlarda, piyasa döviz kuru geliri ve SAGP arasındaki fark o kadar da büyük değil. Dünya Bankası verilerine göre, 2007 yılında ABD’nin piyasa döviz kuru geliri 46.040 dolarken, SAGP ise benzer bir şekilde 45.850 dolardı. Almanya’daysa, ikisi arasındaki fark çok daha fazlaydı: 38.860 \$ ve 33.820 \$ (bu ikisi arasında doğrudan bir karşılaştırma yapamasak da yüzde 15’lik bir fark söz konusu). Danimarka’ya baktığımızda, bu farkın neredeyse yüzde 50’ye çıktığını görüyoruz (54.910 \$ ve 36.740 \$). Diğer bir taraftan SAGP’ye göre hesaplandığında, Çin’in 2007 geliri iki katına çıkarak 2360 dolardan 5370 dolara yükselirken, Hindistan’ınkiyse üç katına çıkarak 950 dolardan 2740 dolara yükseldi.

Artık, her para biriminin döviz kurunun (hayali) uluslararası dolara göre hesaplanması doğrudan söz konusu değil, çünkü bu durumda tüm ülkelerin tüketim sepetinde aynı mal

ve hizmetlerin olduğunu varsaymak durumundayız ki bunun böyle olmadığı ortada. Bu da SAGP gelirlerini kullanılan metodolojilere ve verilere karşı çok hassas kılıyor. Örneğin, Dünya Bankası 2007 yılında SAGP gelirlerini hesaplama yöntemini değiştirdiğinde Çin'in kişi başına SAGP geliri bir gecedeyüzde 44 oranında düşerken (7740 dolardan 5370 dolara), Singapur'un ki yüzde 53 oranında artış (31.710 dolardan 48.520 dolara) kaydetti.

Bu sınırlandırmalara rağmen, bir ülkenin uluslararası dolar bazında geliri muhtemelen o ülkedeki yaşam standartlarına dair piyasa döviz kuru oranı bazında dolar gelirin göre daha iyi bir fikir verir. Ve farklı ülkelerin gelirlerini uluslararası dolar bazında hesaplarsak, ABD yine (neredeyse) zirveye yerleşiyor. Hesaplamalara bağlı olmakla birlikte, Lüksemburg her koşulda ABD'den daha yüksek bir kişi başına SAGP gelirin sahip tek ülke. Bu nedenle, nüfusu yarım milyonu geçmeyen bu ülkeyi saf dışı bıraktığımızda, dünyada en fazla mal ve hizmet alımının ortama bir ABD vatandaşı tarafından gerçekleştirilebileceğini söyleyebiliriz.

Peki, bu ABD'nin dünyadaki en yüksek yaşam standartlarına sahip olduğunu söylememize imkân veriyor mu? Belki, evet. Ancak, bu sonuca varmadan önce göz önünde bulundurmamız gereken başka unsurlar da var.

... yoksa sürmüyorlar mı?

Öncelikle, ortalama gelirinin diğer ülkelerden daha yüksek olması tüm ABD vatandaşlarının diğer ülke vatandaşlarından çok daha iyi koşullarda yaşadığı anlamına gelmez. Bu durum gelir dağılımına bağlıdır. Elbette, hiçbir ülkede ortalama gelir insanların nasıl yaşadığına dair net bir fikir vermez

ama eşitsizliğin bu kadar yüksek olduğu bir ülkede, daha da yanıltıcı olur. ABD'nin zengin ülkeler arasında en eşitsiz gelir dağılımına sahip olduğu düşünüldüğünde, ABD'nin kişi başına düşen milli gelirinin diğer ülkelere göre daha fazla vatandaşının gerçek yaşam standartlarını abarttığını söyleyebiliriz. Bu tahmin yaşam standartlarının diğer göstergeleriyle de dolaylı olarak destekleniyor. Örneğin, en yüksek ortalama SAGP gelirine sahip olmasına rağmen, ABD ortalama yaşam süresi ve bebek ölüm oranı gibi diğer sağlık alanındaki istatistikler söz konusu olduğunda dünyada ancak on üçüncü sırada yer alabiliyor (tamam, bu sıraya yerleşmesinde ABD sağlık sisteminin verimsizliğinin de payı var ama şimdi bu konuya girmeyelim). Avrupa ve Japonya'ya göre çok daha yüksek suç oranı, kişi başına düşen sayılara göre ABD'de hapisteki kişi sayısı Avrupa'dan sekiz, Japonya'dan on iki kat daha fazla, ABD'de alt sınıfın çok daha büyük olduğunu gösteriyor.

İkincisi, SAGP gelirinin aşağı yukarı piyasa döviz gelirine yakın olması da ABD'deki yüksek yaşam standartlarının pek çok kişinin yoksulluğu üzerine inşa edildiğini kanıtlıyor. Peki, bu ne anlama geliyor? Daha önce de bahsetmiş olduğum üzere, zengin bir ülkenin SAGP gelirinin piyasa döviz gelirinden bazen önemli ölçüde düşük olması normal, çünkü hizmet sektöründe işgücü daha pahalı. Ancak, bu durum ABD için geçerli değil, çünkü diğer zengin ülkelerin aksine ABD'de işgücü ucuz. Öncelikle, ABD fakir ülkelere düşük maaşla çalışmaya razı olacak çok sayıda göçmen alıyor. Bu göçmenlerin birçoğunun ABD'ye yasal olmayan yollarla gelmesi, emeklerinin daha da ucuzlamasına neden oluyor. Dahası, Amerikan vatandaşı olan çalışanlar bile benzer gelir düzeyine sahip Avrupalı çalışanlara oranla daha az güvenceye sahip. Çünkü iş güvenceleri daha az ve sosyal destekler daha

zayıf. Özellikle, hizmet sektöründeki sendika üyesi olmayan çalışanlar Avrupalı meslektaşlarına göre çok daha düşük maaşlar karşılığında ve çok daha kötü koşullarda çalışıyorlar. İşte bu nedenle taksi yolculuğu veya restoranda yemek gibi şeyler ABD’de diğer zengin ülkelere göre çok daha ucuz. Eğer müşteri konumundaysanız bu harika ama eğer taksi şöförü veya garsonsanız tam tersi. Başka bir deyişle, ortalama ABD gelirin satın alma gücünün daha yüksek olmasının altında pek çok ABD vatandaşının düşük maaşlar karşılığında ve kötü koşullarda çalışması yatıyor.

Ayrıca, ülkeler arasında yaşam standartları karşılaştırması yaparken, çalışma saatlerindeki farklılıkları da göz ardı etmemeliyiz. Birisi benden yüzde 50 daha fazla kazanırken benim iki katım kadar çalışmak durumundaysa, o zaman yaşam standartları benden daha yüksek değildir. ABD’de durum böyle. Amerikalılar, işkolik olarak meşhur olmalarına uygun olarak, 2007 yılında piyasa döviz kuruna göre kişi başına düşen gelirin 30.000 dolardan yüksek olduğu bütün ülkelerin (kişi başına düşen geliri 30.000 doların biraz altında olan Yunanistan en fakiri olmak üzere) vatandaşlarından daha uzun saatler boyunca çalışıyor. Amerikalılar pek çok Avrupalıdan yüzde 10 ve Hollandalı ve Norveçlidense yüzde 30 daha çok çalışıyorlar. İzlandalı ekonomist Thorvaldur Gylfason’un hesaplamasına göre 2005’te çalışan saat başına gelir (SAGP bakımından) anlamında Amerika sekizinci sırada. Önünde Lüksemburg, Norveç, Fransa (evet, tembellerin ülkesi Fransa), İrlanda, Belçika, Avusturya ve Hollanda yer alırken, hemen arkasından Almanya geliyor.¹ Başka bir deyişle, harcadıkları çaba düşünüldüğünde Amerikalılar rakip ülkelerdeki vatandaşlar kadar yüksek yaşam standartlarına sahip değil. Bu düşük üretkenliği daha uzun süre çalışarak telafi ediyorlar.

Daha yüksek gelir elde etmek isteyen bir kişinin daha uzun saatler boyunca çalışmak istemesi gayet normal. Bir hafta daha tatil yapmak yerine bir TV daha satın almak istiyor olabilir. Burada bu kişinin önceliklerinin yanlış olduğunu iddia etmek kimsenin haddine düşmez.

Ancak, çok yüksek gelirlere sahip olduğu halde çok uzun süre çalışanların yaptıklarının doğru olup olmadığı tartışılabilir. Pek çok kişi şu konuda hemfikirdir: düşük gelire sahipseniz, gelirinizde bir artış olması hayat kalitenizi de arttıracığından daha çok çalışmak anlamına da gelse kabul edilebilir. Bu seviyede, fabrikada daha uzun süreler boyunca çalışmanız gerekse bile, yüksek gelir karşılığında hayat kalitenizde muhakkak genel bir artış olur. Sağlık durumunuzda (daha iyi yiyecek, ısınma, hijyen ve sağlık bakımı) iyileşme olur ve ev işleri daha kolaylaşır ve daha az yorucu olur (daha fazla ev aleti, su şebekesi, gaz ve elektrik; *bkz. Bölüm 4*). Ancak belli bir gelir düzeyinin üzerinde, boş zaman ile maddi kazanç karşılaştırılırsa maddi kazancın değeri kaybolur, bu nedenle daha uzun süre çalışmak pahasına daha yüksek bir gelir elde etmek hayat kalitesini düşürebilir.

Daha da önemlisi, bir ülkenin vatandaşlarının diğer ülkelere kıyasla daha uzun süre çalışıyor olmaları bundan memnun olduklarına anlamına gelmez. Belki de aslında daha uzun tatilleri tercih ettikleri halde, daha uzun çalışmaya mecbur bırakılıyorlar. Yukarıda da belirttiğim gibi, bir kişinin ne kadar çalıştığı sadece iş ile boş zaman konusundaki kendi tercihlerine bağlı değildir, refah gereklilikleri, çalışan haklarının korunması ve sendika gücü başka unsurlar da vardır. Bireyler bu unsurları olduğu gibi kabul etmek durumunda ama milletlerin de söz hakkı var. İş kanunu tekrar yazılabilir ve bireylerin daha uzun süre çalışması gereğinin ortadan kaldırılması için gerekli politika değişikliklerine gidilmesi sağlanabilir.

Amerikan modelinin bu kadar desteklenmesinin altında ABD'nin en yüksek yaşam standartlarına sahip olduğu "gerçeği" yatıyor. ABD'nin dünya çapındaki en yüksek yaşam standartlarına sahip ülkelerden biri olduğu tartişma gtrmezken, o sözüm ona üstünlüğü artık daha zayıf görünüyor, çünkü artık yaşam standartlarından anladığımız, milli gelir ortalamasından daha öte bir şey. ABD'deki yüksek eşitsizlik, ortalama milli gelirin diğer ülkelere göre vatandaşlarının yaşam standartlarını daha az yansıttığını gösteriyor. Bu durum ABD'nin diğer ülkelere kıyasla çok kötü bir performans sergilediği sağlık ve suç gibi göstergelerde de kendini belli ediyor. ABD vatandaşlarının satın alma gücünün daha yüksek olması büyük oranda özellikle hizmet sektörlerindeki pek çok diğer vatandaşın çektiği yoksulluk ve güvensizlik sayesinde elde ediliyor. Ayrıca, Amerikalılar benzer ortalama milli gelire sahip diğer milletlerden daha çok çalışıyorlar. Çalışılan saat başına hesaplandığında, ABD geliri satın alma gücü bakımından bile pek çok Avrupa ülkesinin gerisinde kalıyor. Tüm bunların daha yüksek yaşam standartlarına sahip olmak yönünde yorumlanıp yorumlanamayacağı tartişılır.

lkeler arasındaki yaşam standartlarını karşılaştırmanın kolay bir yolu yok. Özellikle satın alma gücü bağlamında kişi başında düşen gelirin en güvenilir gösterge olduğu kesin değildir. Ancak, gelirimizle ne kadar mal ve hizmet alabildiğimize odaklanarak, boş zaman, iş güvencesi, suç oranlarının düşüklüğü, sağlık hizmetlerine erişim, sosyal refah gereklilikleri, vb gibi "iyi yaşam" unsurlarını oluşturan diğer birçok şeyi gözden kaçırıyoruz. Farklı bireyler ve ülkeler bu göstergelerin birbirleriyle ve gelir figürleriyle nasıl karşılaştırılacağı konusunda farklı görüşlere sahip olabilir ama bu boyutlarının da göz ardı edilmemesi gerekir, özellikle de insanların gerçekten "iyi yaşadıkları" bir toplum inşa etmek istiyorsak.

Azgelişmişlik Afrika'nın kaderi değil

Söylenenler

Azgelişmişlik Afrika'nın kaderinde var. İklimi kötü, bu da tropikal hastalıklara yol açıyor. Coğrafyası da keza aynı. Bölgedeki ülkelerin çoğunun denize kıyısı yok ve küçük piyasaları ihracat imkânlarını sınırlandırıyor ve ülke içindeki şiddetli anlaşmazlıklar komşu ülkelere sığıyor. Doğal kaynaklar açısından çok zengin olması nedeniyle insanlar tembel, yolsuzluğa ve çatışmaya eğilimli. Afrikalı milletler etnik olarak bölünmüş. Bu yüzden yönetmesi çok zor ve şiddetli çatışmalar yaşanıyor. Yatırımcıları yeterince korumayan kalitesi düşük kurumlara sahipler. Kültürleri kötü, tembeller, para biriktiremiyorlar ve birbirleriyle işbirliği yapamıyorlar. Tüm bu yapısal zayıflıklar dünyanın diğer bölgelerinin aksine bu kıtanın 1980'lerdeki kayda değer piyasa serbestleştirmesinin ardından bile neden büyüemediğini açıklıyor. Afrika'nın yabancı desteğiyle ayakta durmaktan başka bir çaresi yok.

Söylenmeyenler

Afrika hep böyle durgun değildi. 1960 ve 70'lerde, büyüme-ye engel teşkil eden tüm bu sözde yapısal zayıflıklar mevcut-

ken ve hatta daha bağlayıcıyken, aslında Afrika hatırı sayılır bir büyüme performansı sergiledi. Dahası, Afrika'nın önünü tıkayan tüm bu yapısal zayıflıklar bugünün zengin ülkelerinin çoğunda da görülebilir. Örneğin, kötü iklim (arktik veya tropikal), deniz kıyısında olmama, zengin doğal kaynaklar, etnik bölünmeler, zayıf kurumlar ve kötü kültür. Bu yapısal koşulların Afrika'nın gelişmesine engel teşkil etmesinin tek sebebi henüz Afrika ülkelerinin zayıf noktalarıyla başa çıkamaları için gerekli teknoloji, kurumlar ve kurumsal becerilere sahip olmamalarıdır. Afrika'da son otuz yıldır devam eden durgunluğun asıl sebebi bu dönemde kıtanın uygulamaya zorlandığı serbest piyasa politikalarıdır. Tarih ve coğrafyanın aksine politikalar değiştirilebilir. Azgelişmişlik Afrika'nın kaderi değildir.

*Sarah Palin'e göre dünya...
yoksa Kurtarıcılar'a göre mi desek?*

2008'deki ABD başkanlık seçimlerinde başkan yardımcılığına aday olan Sarah Palin Afrika'nın kıta yerine bir ülke olduğunu sanıyormuş. Pek çok kişi bu fikre nereden kapıldığını merak edebilir ama ben sanırım cevabı biliyorum. *Kurtarıcılar* adlı 1977 yapımı Disney animasyonundan.

Kurtarıcılar dünyayı dolaşıp zor durumdaki hayvanlara yardım eden Kurtarma ve Yardım Topluluğu adı verilen bir grup fareyi konu alan bir animasyon. Bir sahnesinde, topluluğun düzenlediği uluslararası kongrede her ülkeden geleneksel kostümleri içinde ve aksanlı konuşan (konuşacak olurlarsa) fare temsilciler var. Örneğin, Fransız fare bere takmış, Alman fare kasvetli mavi bir kıyafet giymiş, Türk farenin kafasındaysa fes var. Ardından Letonya'yı temsil eden kürk

şapta takmış sakallı fare geliyor ve sonra da Afrika'yı temsil eden dişi bir fare görünüyor.

Disney muhtemelen Afrika'nın gerçekten bir ülke olduğu sanmıyordu ama 2,2 milyon nüfuslu bir ülkeye de toplam nüfusu 900 milyonu aşan ve neredeyse altmış (tam sayı Somali ve Batı Sahara'yı ülke kabul edip etmediğinize bağlı) ülkeyi barındıran bir kıtaya da tek temsilci atayan Disney'in Afrika hakkında ne düşündüğünü az çok tahmin edebiliyorsunuz. Disney gibi birçok kişi Afrika'yı aynı sıcak hava, tropik hastalıklar, ezici yoksulluk, iç savaş ve yolsuzluktan muzdarip biçimsiz bir ülkeler yığını olarak görüyor.

Afrika ülkelerinin hepsini aynı kefeye koymamaya dikkat etmeliyiz ama diğer yandan Afrika ülkelerinin çoğunun fakir olduğunu da yadsıyamayız, özellikle çoğu insanın Afrika derken kastettiği Sahra-altı Afrika'yı (diğer bir deyişle Kara Afrika) düşünecek olursak. Dünya Bankası'na göre, Sahra-altı Afrika'da ortalama kişi başına düşen gelirin 2007'de 952 Dolar olduğu tahmin ediliyor. Bu sayı Güney Asya (Afganistan, Bangladeş, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan ve Sri Lanka) ortalaması olan 880 dolardan bir parça yüksek ama dünyanın diğer bölgelerinin hepsinden daha düşük.

Dahası, pek çok kişi Afrika'nın "büyüme trajedisinden" bahsediyor. Büyüme oranları 1980'lerden bu yana artış gösteren Güney Asya'nın aksine, Afrika "kronik bir ekonomik büyüme başarısızlığından" muzdarip olabilir.¹ Sahra-altı Afrika'nın kişi başına düşen geliri bugün neredeyse 1980'lerdekiyle aynı. Daha da vahimi, bu büyüme eksikliği kötü politika tercihlerinden kaynaklanmıyor (ne de olsa, diğer gelişmekte olan ülkelerin çoğu gibi bölgedeki ülkeler 1980'lerden bu yana serbest piyasa reformlarını uyguladı). Asıl neden, doğadan ve tarihten miras kalan değiştirilmesi imkânsız olmasa da aşırı zor olan zayıflıkları.

Afrika'nın önünü tıkayan "yapısal" zayıflıkların listesi oldukça etkileyici.

Öncelikle, doğanın belirlediği koşullar var: iklim, coğrafya ve doğal kaynaklar. Ekvator'a çok yakın olması nedeniyle sıtma gibi tropik hastalıklar çok yaygın. Bu da çalışanların üretkenliğini düşürüyor ve sağlık hizmetlerinin maliyetini arttırıyor. Denize kıyısı olmaması nedeniyle pek çok Afrika ülkesi küresel ekonomiyle bütünleşmekte zorlanıyor. Küçük piyasalara sahip (ticaret imkânları kısıtlanıyor) ve şiddetli çatışmalara sahne olan (genelde komşu ülkelere de sığıyor) fakir ülkelerle çevrili olmaları nedeniyle bir nevi "kötü bir mahalle" içindeler. Afrika ülkelerinin zengin doğal kaynaklara sahip olmalarından ötürü lanetlenmiş oldukları söyleniyor. Buna göre, kaynakların bolluğu Afrikalıları tembelleştiriyor, çünkü bu durumun çok güzel ifade edildiği deyişte olduğu gibi "bir Hindistan cevizi ağacı altında uzanıp, cevizin düşmesini bekliyorlar" (gerçi bunu söyleyenler muhtemelen hiç böyle bir şey denememişler, çünkü böyle bir şey yapmaları halinde cevizin kafalarına düşmesi ve onları yaralaması gibi bir risk var). "Kazanılmamış" kaynak bolluğunun aynı zamanda insanları yolsuzluğa ve şiddetli çatışmalara teşvik ettiği söyleniyor. Japonya ve Kore gibi kaynaklar açısından fakir doğu Asya ülkelerinin ekonomik başarılarının altında da kaynak yoksulluğu lanetinin yattığına değiniliyor. Afrika'nın sadece doğası değil, tarihi de önündeki engellerden biri. Afrikalı milletler etnik açıdan çok çeşitli, bu nedenle insanlar birbirlerine güvenmiyor ve bu da piyasa işlemlerinin maliyetlerini arttırıyor. Ayrıca, özellikle birkaç tane eşit güçte grup var olduğu zaman (örgütlemesi daha zor olan çok sayıda küçük grubun aksine) bu etnik çeşitlilik şiddetli çatışmalara zemin hazırlayabiliyor. Sömürgecilik geçmişinin pek çok Afrika ülkesinde kalitesi düşük kurumlar oluşmasına neden

olduğu ileri sürülüyor. Bu kadar fazla tropik hastalık barındıran ülkelere yerleşmek istemeyen sömürgecilerin (buradan da iklim ve kurumlar arasında bir ilişki olduğunu anlıyoruz) yerel ekonomiyi geliştirmek yerine sadece kaynakları çıkarmak için gerekli olan küçük kurumlar oluşturduğu iddia ediliyor. Bazıları Afrika kültürünün ekonomik kalkınmaya uygun olmadığını bile öne sürebiliyor. Onlara göre, Afrikalılar çalışkan değil, geleceğini planlamaz ve birbirleriyle işbirliği yapamaz.²

Tüm bunlar düşünüldüğünde, Afrika'nın gelecek beklentileri hiç iç açıcı görünmüyor. Yapısal zayıflıklarının bazıları için herhangi bir çözüm ne sağlanabilir ne de kabul edilebilir. Eğer denize kıyısı olmaması, ekvatora çok yakın olması, kötü bir mahallede bulunması Uganda'nın önünü tıkıyorsa, ne yapabilir ki? Bir ülkenin fiziksel olarak taşınması mümkün değil. O zaman tek makul çözüm sömürgecilik. Şöyle ki, diyelim Uganda Norveç'i işgal edecek ve tüm Norveçlileri Uganda'ya getirecek. Çok fazla etnik grup olması gelişim için kötüyse, o zaman dünyadaki en büyük etnik çeşitliliğe sahip Tanzanya etnik bir temizliğe mi kalkışacak? Çok zengin doğal kaynaklara sahip olmak, büyümeye engel teşkil ediyorsa, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, üzerindeki lanetten kurtulabilmek için topraklarının maden yatakları olan bir kısmını mesela Tayvan'a mı satması gerekiyor? Sömürgecilik geçmişi kötü kurumlar miras bıraktıysa, Mozambik ne yapsın? Bir zaman makinesi icat edip, tarihi mi değiştirsin? Kamerun'un kültürü ekonomik kalkınma için elverişli değilse, kitle beyin yıkama programı mı geliştirsın veya Kamboçya'da Kızıl Kmerlerin yaptığı gibi baştan eğitim kampları mı kursun?

Tüm bu seçenekler ya fiziksel olarak imkânsız (ülkenin taşınması, zaman makinesinin icat edilmesi) ya da siyasi ve ahlaki olarak kabul edilebilir değil (başka bir ülkenin işgal edil-

mesi, etnik temizlik, eğitim kampları). Bu nedenle, bu yapısal zayıflıkların gücüne inanan ama bu uç çözümleri kabul edilir bulmayanlar, Afrika ülkelerinin yabancı desteği ve uluslararası ticarete ek yardım sağlanarak bir tür kalıcı “maluliyet tazminatına” bağlanması gerektiğini savunuyor (örneğin, zengin ülkeler sadece Afrika ülkeleri ve diğer fakir ve yapısal bakımdan zayıflıkları olan ülkeleri korumak için tarım üretimini aşağıya çekebilir).

Ancak, Afrika’nın gelişmesinin kadere boyun eğip dış desteğe bel bağlamaktan başka bir yolu yok mu? Afrika ülkeleri kendi ayakları üstünde durmayı umut edemez mi?

Bir Afrika büyüme trajedisini mi?

Afrika’nın büyüme trajedisini açıklamaya ve atlatmaya yönelik olasılıkları keşfetmeye çalışmadan önce cevaplamamız gereken bir soru var: gerçekten ortada bir trajedi var mı? Cevap, “hayır”. Bölgedeki büyüme eksikliği kronik *değildir*.

1960 ve 70’lerde Sahra-altı Afrika’da kişi başına düşen gelir kayda değer bir oranda arttı. Yaklaşık yüzde 1,6’yla aynı dönemde Doğu Asya’nın (yüzde 5-6) “mucizevi” büyüme oranının ve Latin Amerika’nınkinin bile (yaklaşık yüzde 3) yanından geçemez. Ancak, yine de yabana atılacak bir büyüme oranı da değildir. Bugünün zengin ülkelerinin kendi sanayi “devrimleri” sırasında (kabaca 1820-1913 dönemi) kaydettikleri yüzde 1-1,5’luk oranlarla karşılaştırılabilecek durumdadır.

Afrika’nın 1980’ler öncesinde dikkate değer bir oranda büyümüş olması, “yapısal” etkenlerin bölgenin (aslında son zamanlarda görülen) büyüme başarısızlığının temel nedeni olmadığını gösteriyor. Öyle olsaydı, Afrika hiçbir zaman bü-

yüyemezdi. Afrikalılar bir anda tropik bölgeye taşınmadı ya da aniden bir depremle deniz kıyısından iç kesimlere doğru sürüklenmedi. Yapısal faktörler o kadar önemli olsaydı, Afrika ekonomik büyümesinin zamanla hızlanması gerekirdi, çünkü bu faktörlerin en azından birkaçı zamanla zayıflamış veya ortadan kalkmış olurdu. Örneğin, sömürgecilik zamanlarından kalma kalitesiz kurumlar terk edilir veya iyileştirilirdi. Amerikalı tarihçi Eugen Weber'in 1976 yılında yazdığı klasik eserde belirttiği gibi nasıl Fransa "köylüleri Fransız'a dönüştürdüyse" zorunlu eğitim, askerlik veya kitle iletişim araçları sayesinde etnik çeşitlilik bile azaltılabilirdi.³ Ancak, olaylar böyle gelişmedi ve 1980'lerden bu yana Afrika büyümesi birden çöküşe geçti.

"Yapısal" olarak adlandırıldıkları için hep var oldukları farz edilmesi gereken bu faktörler Afrika 1960 ve 70'lerde hatırı sayılır bir oranda büyürken bu büyümenin neden bir anda durduğunu açıklamıyor. Büyümedeki ani çöküş, 1980'lerde yaşanmış başka bir şeyle açıklanabilir. Birinci derece şüpheli, o dönemde politikada gerçekleştirilen çarpıcı değişiklik.

1970'lerin sonlarından beri (1979'da Senegal'le başlayarak), Sahra-altı Afrika ülkeleri IMF ve Dünya Bankası'nın (ve en nihayetinde onları kontrol altında bulunduran ülkelerin) sözde Yapısal Uyum Programları (YUP) aracılığıyla empoze edilen koşullar neticesinde serbest piyasa ve serbest ticaret politikalarını kabul etmek zorunda kaldılar. Yaygın kanının aksine, bu politikalar ekonomik kalkınma için iyi *değildir* (bkz. Bölüm 7). Bu politikalar daha olgunlaşmamış üreticileri bir anda uluslararası rekabete maruz bırakarak bu ülkelerin 1960 ve 70'lerde kurmayı başardıkları küçük sanayi sektörlerinin çökmesine neden oldu. Bu nedenle, kakao, kahve ve bakır gibi ana maddelerin ihracatına bel bağlamaya zorlanan Afrika ülkeleri, bu tür maddelerin temel özelliği olan şiddetli fiyat

dalgalanmaları ve durağan üretim teknolojileri yüzünden sıkıntı yaşamaya devam ettiler. Ayrıca, YUP'lar ihracatta hızlı bir artış talep ettiğinde, Afrika ülkeleri teknolojik yetkinlikleri sadece sınırlı çeşitlilikte faaliyete izin verdiği için benzer şeyleri ihraç etmeye çalıştılar. Örneğin, kahve ve kakao gibi geleneksel ürünler veya kesme çiçek gibi yeni ürünler. Sonuçta arzlarında büyük bir artış olması nedeniyle bu ürünlerin fiyatlarında genelde bir düşüş kaydedildi. Bu da bazen bu ülkelerin miktar olarak ihracatlarının çok olduğu ve gelir olarak kazançlarının az olduğu anlamına geliyordu. Hükümetlerin bütçeyi dengelemeye çalışması maliyetlerin kısılmasına (örneğin altyapı yatırımlarının azaltılmasına) neden oldu. Bunun etkileri de yavaş bir şekilde kendini gösterdi. Ancak, zamanla altyapının kalitesindeki bozulma Afrika üreticilerinin aleyhine oldu ve "coğrafi dezavantajlar" daha da ağır basmaya başladı.

YUP'lar, Yoksulluğu Azaltma Stratejisi vb gibi yaklaşımlar sonucunda karşımıza (kişi başına düşen gelir anlamında) son otuz yıldır büyüyemeyen durağan bir ekonomi çıktı. 1980 ve 90'lar boyunca Sahra-altı Afrika'da kişi başına düşen gelir yılda yüzde 0,7 oranında *azaldı*. Bölge en sonunda 2000'lerde tekrar büyümeye başladı ama önceki yirmi yılda yaşanan daralma Sahra-altı Afrika'da ortalama yıllık kişi başına gelir artışı oranının 1980 ve 2009 yılları arasında yüzde 0,2 olduğu anlamına geliyordu. Dolayısıyla, "daha iyi" (serbest piyasa) politikaları uyguladıkları otuz yıllık dönem sonrasında hâlâ 1980'deki kişi başına düşen gelir seviyesine sahipler.

Demek ki, sözde yapısal faktörler aslında serbest piyasa ekonomistleri tarafından seçilen günah keçisi konumundadır. Çok sevdikleri politikalarının iyi sonuç üretmediğini görünce, Afrika'daki durgunluğu (artık sonlanmış olan emtia

patlaması nedeniyle son birkaç yılda gerçekleşen büyüme artışı sayılmadığı takdirde gerileme de denebilir) açıklamak için başka gerekçeler bulmak zorundaydılar. Onlara göre bu kadar "doğru" serbest piyasa politikalarının başarısız olması imkânsızdı. 1980'lerin başlarında büyümenin buharlaşmasının ardından Afrika'nın kötü ekonomik performansına yapısal faktörlerin gerekçe gösterilmesi bir tesadüf değildir.

Afrika coğrafyasını ve tarihini değiştirebilir mi?

Yukarıda bahsedilen yapısal değişkenlerin serbest piyasa ekonomisini utançtan kurtarmak için kullanılmış olduğuna işaret etmek onların tamamen önemsiz olduğu anlamına gelmiyor. Belirli bir yapısal değişkenin ekonomik sonuçları nasıl etkilediğini inceleyen kuramların birçoğu mantıklı. Kötü iklim gelişimi olumsuz etkiler. Fakir ve çatışmaların yaşandığı ülkelerle çevrili olmak ihracat fırsatlarını sınırlandırır ve çatışmaların sınır ötesine sıçrama ihtimali çok yüksektir. Etnik çeşitlilik ve kaynak bolluğu ters siyasi dinamikler yaratabilir. Ancak, bu sonuçlar kaçınılmaz değildir.

Öncelikle, bu yapısal faktörler çok değişik açılardan etki eder. Örneğin, zengin doğal kaynakların olumsuz sonuçlar yaratabileceği doğrudur ama aynı zamanda gelişmeyi teşvik de edebilir. Doğal kaynaklar fakir ülkelerin ileri teknolojiler satın alabilecekleri dövizleri kazanmasını mümkün kılar. Bu kaynakların bir lanet olduğunu söylemek, zengin ailelerin çocuklarının aileden gelen zenginlikleriyle şımaracağını ve hayatta başarısız olacaklarını iddia etmekle aynıdır. Bazılarında gerçekten de böyle olur ama pek çoğu da zenginliklerinden fayda sağlayıp ailelerinden de başarılı olurlar. Bir faktörün yapısal olması (doğadan veya geçmişten kaynaklanıyor ol-

ması) etkisinin önceden belirlenmiş olduğu anlamına gelmez.

Sonuç olarak, bu tür yapısal zayıflıkların üstesinden gelinebileceği bugünün pek çok zengin ülkesinin benzer zayıflıklara rağmen gelişme kaydedebilmiş olmalarıyla kanıtlanmıştır.⁴

İlk olarak iklim konusunu ele alalım. Tropik iklimin, özellikle sıtma gibi tropik hastalıklar nedeniyle sağlık hizmetlerinde yük yaratarak ekonomik kalkınmaya köstek olduğu söylenmektedir. Bu berbat bir sorundur ama üstesinden gelinebilir. Bugünün zengin ülkelerinin birçoğunda eskiden en azından yaz aylarında sıtma ve diğer tropik hastalıklar vardı. Hem de sadece tropik bölgenin ortasında yer alan Singapur'da değil, İtalya'nın güneyi, ABD'nin güneyi, Güney Kore ve Japonya'da da. Bu hastalıklar artık bir önem arz etmiyor, çünkü bu ülkeler ekonomik kalkınma sayesinde sağlık koruma (bu sayede vaka sayısında büyük oranda azalma kaydedildi) ve tıbbi tesisler konularında çok daha iyi bir konumdadılar. İklim argümanında Finlandiya, İsveç, Norveç, Kanada ve ABD'nin bazı bölümlerini etkileyen kutup iklimleri konusunda çok daha ciddi bir eleştiri söz konusu. Bu iklim türleri tropik iklimlerle karşılaştırıldığında ekonomik açıdan çok daha maliyetli sonuçlar doğuruyor. Örneğin, makineler tutukluk yapıyor, yakıt masrafları fırlıyor ve ulaşım kar ve buz nedeniyle aksıyor. Ekonomik kalkınma için soğuk havanın sıcak havadan daha elverişli olmasına inanmak için hiçbir neden yok. Soğuk iklim bu ülkelerin önünü tıkamıyor, çünkü üstesinden gelebilecek para ve teknolojilere sahipler (aynısı Singapur'un tropik iklimi için de geçerli). Bu yüzden, Afrika'nın az gelişmişliğinden iklimi sorumlu tutulduğunda, az gelişmişliğin nedeniyle belirtileri birbirine karıştırılmış oluyor: kötü iklim az gelişmişliğin bir sebebi değil, bir ülkenin kötü ikliminin üstesinden gelememesi az gelişmişliğin bir belirtisi.

Coğrafyaya gelince, Afrika ülkelerinin çoğunun deniz kıyısında olmaması biraz fazla öne çıkarılıyor. Peki ya İsviçre ve Avusturya ne olacak? Dünyanın en zengin ekonomilerine sahip bu iki ülke de karayla çevrili. Okuyucu, bu iki ülkenin gelişebilmesinin nehir ulaşımı sayesinde olduğunu söyleyebilir. Ancak, pek çok Afrika ülkesi de benzer imkânlarla sahip: Örneğin, Burkina Faso (Volta), Mali, Nijerya, Zimbabve (Limpopo) ve Zambiya (Zambezi). O halde, sorun coğrafyanın kendisi değil, nehir ulaşım sistemine yeterince yatırım yapılmaması. Dahası, kışın donan deniz suları yüzünden, İskandinavya ülkeleri de, on dokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru buz kıran gemileri icat edilmeden önce, en az altı ay boyunca denize ulaşamıyordu. Mahallenin kötü oluşu ekonomiyi olumsuz etkiler ama bu etki bağlayıcı olmak zorunda değildir. Dünyanın en fakir bölgesinde (yukarıda belirtildiği üzere Sahra-altı Afrika'dan da fakir) yer alan Hindistan'da son dönemde kaydedilen hızlı büyümeye bakın. Ayrıca, Hindistan'da da çatışmalar mevcut (Hindistan ve Pakistan arasında uzun yıllardır devam eden askeri çatışmalar, Hindistan'daki Maocu Naksal gerillaları, Sri Lanka'daki Tamil - Sri Lanka sivil savaşı).

Pek çok kişi kaynaklardan bir lanet olarak bahsediyor ama Güney Afrika ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti hariç olmak üzere tüm Afrika ülkelerinden daha zengin doğal kaynaklara sahip olan ABD, Kanada ve Avustralya gibi gelişmiş ülkeler kaynak bolluğunun bir lanet olmadığını gösteriyor. Aslında, Afrika ülkelerinin çoğu doğal kaynaklar açısından o kadar da zengin değil. Afrika ülkelerinin sadece birkaçı şu ana kadar önemli maden yatakları keşfetti.⁵ Çoğu Afrika ülkesi görece olarak zengin doğal kaynaklara sahip gözükabilir ama bunun böyle gözükmesinin tek nedeni makine, altyapı ve kalifiye işgücü gibi insan yapımı kaynakların çok az olma-

sıdır. Dahası, on dokuzuncu yüzyılın sonunda ve yirminci yüzyılın başlarında, dünyanın en hızla büyüyen bölgeleri Kuzey Amerika, Latin Amerika ve İskandinavya gibi doğal kaynaklar açısından zengin alanlardı. Bu da kaynak lanetinin her zaman geçerli olmadığını bir göstergesidir.

Etnik bölünmeler ekonomik büyümeyi çeşitli şekillerde engelleyebilir ancak etkisinin çok da abartılmaması gerekir. Etnik çeşitlilik başka yerlerde norm olarak geçer. ABD, Kanada ve Avustralya gibi göçe dayalı toplumlardaki etnik çeşitliliği göz ardı ederek şunu söyleyebiliriz ki, bugünün zengin Avrupa ülkelerinin birçoğu başta şiddeti çatışmalara en çok müsait olan “orta dereceli” bölünmeler olmak üzere (sayısız grup yerine birkaç grup) dilsel, dini ve ideolojik bölünme sorunlarıyla karşı karşıya kalmıştır. Belçika’da iki (Almanca konuşulan küçük azınlığın da dahil edilmesi halinde üç) etnik grup var. İsviçre’de dört dil ve iki din hâkim ve geçmişte dilsel sebeplerle çok sayıda iç savaş yaşandı. İspanya’da Katalanlar ve terör olayları yaratan Basklar ciddi azınlık sorunları var. Finlandiya’daki 560 yıllık hâkimiyeti (1249’dan 1809’a Rusya’ya bırakılana kadar) sebebiyle İsveç’te kayda değer bir Fin azınlığı (Nüfusun yaklaşık yüzde 5’i) mevcut ve benzer şekilde Finlandiya’da benzer ölçekte bir İsveç azınlığı yaşıyor. Bu liste böyle devam eder.

Etnik anlamda homojenlik olmasının fayda sağladığı düşünülen Doğu Asya ülkelerinde bile iç bölünmelerden kaynaklanan sorunlar vardır. Bütün vatandaşları “Çinli” olduğu için Tayvan’ın etnik olarak homojen olduğunu düşünebilirsiniz ama nüfus birbirine düşman iki (daha keskin ayrımlarla dört) dil grubundan (“yerliler” ve Tayvanlılar) oluşuyor. Japonlar Koreliler, Okinavalılar, Ainular ve Burakuminlerle ciddi azınlık sorunları yaşıyorlar. Güney Kore muhtemelen etno-dilsel açıdan dünyadaki en homojen ülkelerden biridir

ama bu bile benim sevgili soydaşlarımın birbirinden nefret etmesine engel olmuyor. Örneğin, Güney Kore'de birbirinden nefret eden iki bölge (Güneydoğu ve Güneybatı) var. Aradaki nefret o kadar fazla ki, bir bölgedeki bazı aileler çocuklarının "diğer bölgeden" birisiyle evlenmesine izin vermiyor. Çok ilginç bir şekilde, Ruanda da etno-dilsel açıdan neredeyse Kore gibi homojen ama bu eskiden baskın olan Tutsi azınlığın çoğunluğu oluşturan Hutular tarafından etnik temizliğe tabi tutulmasını engellemedi. Bu örnek, "etkin köken" sorunun doğal olmaktan ziyade siyasi bir temele dayanıldığını gözler önünde seriyor. Başka bir deyişle, zengin ülkelerin etnik çeşitlilik sorunları yaşamamasının nedeni, etnik çeşitlilik olmaması değil, bir ulus yaratmada başarılı olmalarıdır. (Bunu hoş olmayan ve hatta vahşi bir süreç sonucunda başardıklarını eklemekte de fayda var.)

İnsanlar kötü kurumların Afrika'nın önünü tıkadığı söylüyor (ki öyle) ama zengin ülkeler maddi gelişim anlamında bir zamanlar Afrika'nın şimdiki hali gibiyken, kurumları çok daha kötü bir durumdaydı.⁶ Buna rağmen, sürekli büyümeye devam ettiler ve çok yüksek seviyelere eriştiler. İyi kurumları çok sonra inşa ettiler, en azından ekonomik kalkınmalarına bağlı olarak. Bu, kurumsal kalitenin ekonomik kalkınmanın hem bir nedeni hem bir sonucu olduğunu gösteriyor. Bu açıdan bakıldığında, kötü kurumlar Afrika'daki büyüme başarısızlığının bir açıklaması olamaz.

İnsanlar bir de Afrika'daki kötü kültürlerden söz ediyor. Ancak, bugünün zengin ülkelerinin birçoğu bir zamanlar oldukça kötü kültüre sahiptiler. *Kötü Yardımseverler* adlı bir önceki kitabımda "Tembel Japonlar ve Hırsız Almanlar" bölümünde bu konudan bahsetmiştim. Yirminci yüzyılın başlarına kadar, Avustralyalılar ve Amerikalılar Japonya'ya gider ve Japonların tembel olduklarından bahsederdi. On doku-

zuncu yüzyılın ortalarına kadar İngilizler Almanya'ya (Almanya henüz birleşmemiştir) gider ve Almanların çok salak, çok bireyci ve ekonomilerini geliştiremeyecek kadar duygusal olduklarını söylerlerdi. Bugün Almanlar hakkında tam tersi düşüncelere sahiptirler. Ve şimdi aynı şeyleri insanlar Afrikalılar için söylüyor. Japon ve Alman kültürleri ekonomik kalkınmayla birlikte dönüşüme uğradı, çünkü oldukça organize sanayi toplumu insanların daha disiplinli, ihtiyatlı ve işbirlikçi davranmalarını gerektiriyordu. Bu bağlamda, kültür ekonomik kalkınmanın sebebi olmaktan ziyade bir sonucudur. O halde Afrika'nın (ya da herhangi bir bölgenin veya ülkenin) az gelişmişliğinden kültürünü sorumlu tutmak yanlış olur.

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, Afrika'daki (veya herhangi bir yerdeki) ekonomik kalkınmanın önünü tıkayan değiştirilemez görülen yapısal zayıflıkların aslında daha iyi teknolojiler, organizasyon becerileri ve iyileştirilmiş siyasi kurumlarla üstesinden gelinebilir. Geçmişte de örnekleri mevcuttur. Bugünün zengin ülkelerinin birçoğunun zamanında (kısmen halen) bu koşullardan muzdarip olmaları, dolaylı olarak bu görüşü kanıtlıyor. Dahası, bu (hatta genelde çok daha ciddi boyutlardaki) zayıflıklara rağmen Afrika ülkeleri 1960 ve 70'lerde büyüme konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamıyordu. Afrika'nın son dönemde büyümemesinin altında yatan temel neden politika, başka bir deyişle YUP'lar aracılığıyla kıtaya empoze edilmiş olan serbest ticaret ve serbest piyasa politikasıdır. Doğa ve geçmiş bir ülkeyi belli bir geleceğe hapsedemez. Soruna neden olan politikaysa, gelecek çok daha kolay bir şekilde değiştirilebilir. Afrika'nın asıl trajedisi sözde kronik büyüme başarısızlığı değil, bizim tüm bunları göremeyişimizdir.

Hükümetler kazananları belirleyebilir

Söylenenler

Hükümetler sanayi politikaları yoluyla “kazananları belirlemek” ve bilinçli ticaret kararları almak için gerekli bilgiye ve uzmanlığa sahip değiller. Öyle bir karar alınması halinde de, kârdan ziyade güçle motive oldukları ve kararlarının mali sonuçlarını göz önünde bulundurmamak zorunda olmadıkları düşünüldüğünde, daha çok “kaybedenleri” belirlediklerini söylemek gerek. Özellikle hükümet piyasa mantığının tersine hareket etmeye ve ülkenin mevcut kaynakları ve yetkinliklerini aşan sanayileri teşvik etmeye kalkarsa, gelişmekte olan ülkeleri darmadağın eden “gereksiz şeyler” projeleriyle kanıtlandığı üzere sonuçlar felaket oluyor.

Söylenmeyenler

Hükümetler kazananları da belirleyebilir, hatta bazen bunu çok çarpıcı bir şekilde yapar. Açık görüşlü bir şekilde çevremize baktığımızda, dünyanın hemen hemen her yanında hükümetlerin kazananları nasıl başarıyla belirlediğinin çeşitli örnekleri olduğunu görürüz. Ticari şirketleri etkileyen hükü-

met kararlarının şirketlerin kendi kararlarından daha az belirleyici olduğu savının dayanağı yok. Daha detaylı bilgiye sahip olmak daha iyi kararlar alınacağına garantisini değil, hatta eğer “işin tam ortasındaysa” doğru kararı vermek aslında daha zor bile olabilir. Ayrıca, hükümetlerin daha iyi bilgi elde etme ve kararlarının kalitesini arttırmaları için çeşitli yollar var. Dahası, tek tek şirketler için iyi olan kararlar ulusal ekonominin tamamı için iyi olmayabilir. Bu nedenle, hükümetin piyasa sinyallerine rağmen kazananları belirlemesi özellikle özel sektörle yakın işbirliği (çok da yakın olmamak kaydıyla) içinde yapılırsa ulusal ekonomik performansı iyileştirebilir.

Dünyanın en kötü iş önerisi

Dünya Bankası tarihinde en uzun süre (1949-63) başkanlık yapmış olan Eugene Black’ın geliştirmekte olan ülkeleri üç toteme saplanıp kalmakla eleştirdiği biliniyor: otoyol, entegre çelik fabrikası ve devlet başkanlarının anıtları.

Black’ın anıtlar hakkındaki yorumları yersiz olabilir (o dönemde geliştirmekte olan ülkelerde siyasi liderlerin çoğu kibirli değillerdi) ama ekonomik olarak uygulanabilirliğine bakılmaksızın otoyol ve çelik fabrikaları gibi prestijli projeleri seçme eğilimi konusunda endişelenmekte haklıydı. O dönemde, çok sayıda geliştirmekte olan ülke boş kalan otoyollar ve sadece büyük devlet teşvikleri ve gümrük koruması sayesinde hayatta kalan çelik fabrikaları inşa etti. Gereksiz şeyler anlamına gelen “beyaz fil” veya “çölde kale” ifadeleri bu dönemde bu tür projeleri nitelendirmek için kullanılmaya başlandı.

Ancak, çöldeki muhtemel kalelerinin hepsinden daha tuhafı Güney Kore’nin 1965’te tasarlanan entegre çelik fabrikası inşa etme planlarıydı.

O zamanlar, Kore dünyadaki en fakir ülkelerden biriydi, doğal kaynakların (örn. balık, tungsten) veya işgücü-yoğun ürünlerin (örn. insan saçından yapılan peruklar, ucuz kumaşlar) ihracatına dayalıydı. “Karşılaştırmalı üstünlük” teorisi olarak bilinen uluslararası ticaret teorisine göre Kore gibi işgücü fazla, sermayesi çok az olan bir ülke çelik gibi sermaye yoğun ürünler geliştirmemeliydi.¹

Daha da kötüsü, Kore’de gerekli hammaddelerin üretimi de yapılmıyordu. İsveç doğal olarak demir ve çelik sanayisi geliştirdi, çünkü demir rezervleri açısından zengindi. Kore modern çelik üretiminin iki kilit bileşeninden ne demir cevheri ne de kok kömürü ürettiyordu. Bugün, bu maddeler Çin’den ithal edilebilir ama o zamanlar Soğuk Savaş dönemi idi ve Çin ve Güney Kore arasında ticaret yapılamazdı. Bu nedenle, hammaddelerin hepsi de sekiz dokuz bin kilometre uzaklıkta olan Avustralya, Kanada ve ABD gibi ülkelere ithal edilmesi gerekiyordu, bu da üretim maliyetini oldukça yükseltiyordu.

Serbest altyapı (limanlar, otoyollar ve demiryolları), vergi muafiyeti, sermaye donatımının hızlandırılmış amortismanı (ilk yıllarda vergi yükümlülükleri minimuma indirilebilirsin diye) düşürülmüş hizmet faturaları oranları ve daha çeşitli yollarla her yönden desteklemeyi önermiş olmasına rağmen Kore hükümetinin bu yatırım planı için borç verenleri ve yabancı bağışçıları ikna etmekte bu kadar zorlanmasına şaşır-mamak lazım.

Dünya Bankası, ABD, Birleşik Krallık, Batı Almanya, Fransa ve İtalya hükümetleri gibi potansiyel bağışçılarla müzakereler devam ederken, Kore hükümeti projenin daha da az cazip görünmesine neden olacak şeyler yaptı. Gelişmekte olan ülkelere kamu iktisadi teşekküllerinin verimsizliği hususundaki yaygın endişelere rağmen, çelik fabrikasını işlete-

cek olan şirket Pohang Iron and Steel Company (POSCO) 1968'de kurulduğunda bir kamu iktisadi kuruluşuydu (KİT). Bu yetmezmiş gibi, şirket yöneticisi olarak Park Tae-Joon seçilmişti. Tae-Joon eski bir generaldi ve iş deneyimi bir kamu iktisadi teşekkülü olan tungsten maden şirketinin birkaç yıl boyunca başkanlığını yürütmekten ibaretti. Ülke, tarihinin en büyük ticari girişimini başlatmak üzereydi ama başa getirdikleri kişi profesyonel bir işadamı bile değildi!

Bu nedenle, potansiyel bağışçılar insanlık tarihinin muhtemelen en kötü iş önerisiyle karşı karşıya kaldılar: siyasi olarak atanan bir asker tarafından yönetilecek olan bir kamu iktisadi teşekkülü ve bütün ekonomi kuramlarının o ülkeye uygun olmadığını belirttiği bir ürün. Doğal olarak Dünya Bankası diğer bağışçılara da projeyi desteklememelerini söyledi ve her biri Nisan 1969'da müzakerelerden resmen çekildiklerini bildirdiler.

Kore Hükümeti yılmadı ve Japonya hükümetini sömürgecilik yönetimi (1910-45) için ödemekte olduğu tazminatın büyük bir kısmını çelik fabrikası projesine aktarmaya ikna etti ve fabrika için gerekli makine ve teknik desteği sağlayabildi.

Şirket 1973'te üretime başladı ve varlığını oldukça hızlı bir şekilde kanıtladı. 1980'lerin ortalarından itibaren dünyada en verimli düşük nitelikli çelik üreticilerinden biri olarak kabul ediliyordu. 1990'lardan itibaren dünya'nın lider çelik fabrikalarından biri haline geldi. 2001'de özelleştirildi ama kötü performansından dolayı değil, siyasi nedenlerden ötürü ve bugün dünyanın dördüncü en büyük çelik üreticisi (nicelik olarak) konumundadır.

Bu durumda karşımıza bir bulmaca çıkıyor. Tarihteki en kötü iş önerilerinden biri nasıl oluyor da yine tarihin en başarılı işlerinden birine dönüşüyor? Aslında, bulmaca görüldüğünden daha da karışık, çünkü POSCO hükümet girişimiyle kurulmuş tek başarılı Kore şirketi değil.

1960'lar ve 70'ler boyunca Kore hükümeti pek çok özel şirketi kendi iradelerine kalsa girmeyecekleri sektörlerle girmeye zorladı. Bu, genelde, girişimcileri gümrük koruması veya teşvikler gibi havuçlarla motive ederek yapıldı (gerçi düşük performans gösterenlere verilmediği için havuçların sopaya dönüştüğünü de söyleyebiliriz). Ancak, bu havuçlar ilgili iş adamlarını ikna etmeye yeterli olmazsa, o zaman o yıllarda tamamen devlete ait bankalardan alınan kredilerin kesilmesi ve hatta gizli poliste “sessiz görüşmeler” gibi tehditler, başka bir deyişle, sopalar gösteriliyordu.

İlginç bir şekilde, devletin bu şekilde destek olduğu şirketlerin çoğu çok başarılı oldu. 1960'larda elektronik devi LG Group adlı şirketin çok istediği tekstil sektörüne girmesi yasaklandı ve elektrik kablo sektörüne girmeye zorlandı. Ne gariptir ki, kablo şirketi bugün LG'nin dünya çapında ün kazandığı elektronik şirketinin (en yeni Chocolate model cep telefonunu beğendiyseniz, bilirsiniz) temellerini atmış oldu. 1970'lerde Kore hükümeti Hyundai Group adlı şirketin efsanevi kurucusu Chung Ju-Jung üzerinde bir gemi inşaatı şirketi açması için inanılmaz bir baskı kurdu. Chung'un kendisinin bile ilk başlarda bu fikre karşı çıktığı ama sonrasında ülkenin o zamanki diktatörü ve Kore'nin ekonomik mucizesinin mimarı General Park Chung-Hee'nin bizzat şirketi iflasla tehdit etmesi üzerine kabul etmek durumunda kaldığı söylenir. Bugün, Hyundai gemi inşaatı şirketi dünyanın en büyük gemi üreticilerinden biri konumunda.

Kaybedenlerin belirlenmesi

POSCO, LG ve Hyundai gibi yukarıda anlatılan başarı hikâyelerinin baskın serbest piyasa ekonomi teorisine göre bugün

yaşanmaması gerekiyor. Teoriye göre, kapitalizm en iyi insanlar hükümet müdahalesi olmadan kendi işlerinden kendileri sorumlu olduğu zaman işliyor. Hükümet kararlarının söz konusu durumla doğrudan ilgili kişilerce alınan kararlar kadar belirleyici olup olmadığı tartışılır. Çünkü hükümet konuya o faaliyetleri gerçekleştiren şirket kadar hâkim değil. Bu nedenle, diyelim, bir şirket B sektörü yerine A sektörüne girmek istiyorsa, muhtemelen kendi yetkinlikleri ve piyasa koşulları düşünüldüğünde A sektörünün B'ye göre daha kârlı olacağını biliyordur. Dolayısıyla, her ne kadar bazı kesin standartlara göre çok zeki olan bir hükümet görevlisinin şirketin yöneticilerinin sahip olduğu ticaret zekâsından ve deneyiminden yoksun bir şekilde o şirketin B sektörüne yatırım yapması gerektiğini söylemesi haddini aşmak olur. Başka bir deyişle, hükümetlerin kazananları belirleyemeyeceği iddia edilir.

Serbest piyasa ekonomistlerine göre durum aslında görünenen daha uç bir noktadadır. Hükümetler kazananları belirleyememekle kalmaz, hatta daha çok kaybedenleri belirler. Daha da önemlisi, hükümetin karar alıcıları, politikacılar ve bürokratlar, genelde kârı arttırmak yerine gücü arttırmaya odaklanıyorlar. Bu nedenle, ekonomik fizibilitesini umursamaksızın görünürlüğü ve siyasi sembolü daha yüksek beyaz fil projelerine eğilim gösteriyorlar. Dahası, hükümet görevleri “başkasının paralarıyla” oynadığından, projenin ekonomik olarak uygulanabilirliği konusunda endişelenmelerine gerek yok (“başkalarının parası” konusuyla ilgili olarak, bkz. Bölüm 2). Yanlış hedefler (kâr yerine prestij) ve yanlış teşvikler (kararlarının sonuçlarından bizzat sorumlu olmadıkları için) ticari faaliyetlere müdahale etmeleri halinde hükümet görevlileri genelde kaybedenleri belirliyorlar. Şöyle de denebilir, ticaret hükümetin işi *olmamalı*.

Yanlış hedefler ve teşvikler nedeniyle hükümetin bir kaybeden belirlemesine verilebilecek en iyi örnek İngiliz ve Fransız hükümetlerinin 1960 yılında ortaklaşa finanse ettikleri Concorde projesidir. Concorde, halen insanlık tarihinin en etkileyici mühendislik harikalarından biridir. New York'ta British Airways reklam panosunda gördüğüm en etkili reklam sloganlarından biri hâlâ aklımda: Concorde insanları gidecekleri yere "yola çıkış saatinden önce varmaya" teşvik ediyordu (Concorde uçağıyla Atlantik okyanusu geçmek yaklaşık üç saat sürer ve New York ile Londra arasında beş saatlik bir zaman farkı vardır). Ancak, bu projenin gelişimine harcanan para ve iki hükümetin British Airways ve Air France şirketlerine uçak almak için bile vermek zorunda kaldıkları teşvikler göz önünde bulundurulduğunda Concorde, büyük bir ticari başarısızlık olarak nitelendirilebilir.

Piyasa mantığına ters hareket ettiği için hükümetin bir kaybedeni belirlemesine verilebilecek daha da çarpıcı bir örnek de Endonezya uçak endüstrisi vakasıdır. Endonezya dünyanın en fakir ülkelerinden biriyken 1970'lerde uçak endüstrisi başlatıldı. Bunun tek nedeni, yirmi yılı aşkın bir süre boyunca devlet başkanlığı yapan Muhammed Suharto'nun ardından gelen Dr Bacharuddin Habibie'nin (sadece bir yılın çok az üzerinde bir süre ülkenin başkanlığını yürüttü) Almanya'da eğitim görmüş ve çalışmış bir uzay mühendisi olmasıydı.

Ancak, kabul gören tüm ekonomi teorileri ve diğer ülke örnekleri hükümetlerin kazananları yerine daha çok kaybedenleri belirleyeceğini iddia ediyorsa, o halde Kore kazananları belirlemede nasıl bu kadar başarılı oldu?

Bunu bir açıklaması olabilir: Kore bir istisnaydı. Nedeni ne olursa olsun, Koreli hükümet yetkilileri bir şekilde olağanüstü becerilere sahipti. Böylelikle, başka hiç kimsenin yap-

madığını yapıp kazananları belirleyebiliyorlardı. Ancak, o zaman bu, biz Korelilerin tarihteki en zeki insanlar olduğumuz anlamına geliyor. İyi bir Koreli olarak, bizi bu kadar parlak bir noktaya çıkaran bu tür bir açıklama beni rahatsız etmez ama Koreli olmayanlar ikna olmayabilirler (ve haklılar da, bkz. Bölüm 23).

En nihayetinde, bu kitapta başka bölümlerde de (özellikle, bkz. Bölüm 7 ve 19) detaylı bir şekilde anlattığım üzere, Kore hükümetin kazananları belirlemede başarılı olduğu tek ülke değil.² Diğer Doğu Asya mucize ekonomileri de aynısını başardı. Kore hükümetinin kazananları belirleme stratejisi daha agresif araçlar içerse de Japon hükümetinin uyguladığı stratejinin bir kopyasıydı. Kullandıkları politika araçları değişiklik gösterse de, Tayvan ve Singapur hükümetlerinin de Kore hükümetinden aşağı kalır yanı yoktu.

Daha da önemlisi, kazananları başarıyla belirleyenler sadece Doğu Asya hükümetleriyle de sınırlı değildir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında Fransa, Finlandiya, Norveç ve Avusturya gibi ülkelerin hükümetleri de KİT yatırımları, teşvikler ve koruma yoluyla sanayideki gelişmeleri başarıyla şekillendirdi ve yönlendirdi. Aksi gibi görünmeye çalışsa da, ABD hükümeti de araştırma ve geliştirmeye gösterdikleri büyük destekle İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana sanayide kazananların çoğunu kendisi belirlemiş oldu. Bilgisayar, yarıiletkenler, internet ve biyoteknoloji sektörleri ABD hükümetinin AR-GE desteği sayesinde geliştirilmiş sektörlerle verilebilecek öne çıkan örnekler arasındadır. On dokuzuncu yüzyılda ve yirminci yüzyılın başlarında bile, hükümetlerin sanayi politikaları yirminci yüzyılın sonlarına kıyasla daha az organize ve daha etkisizken, bugünün neredeyse tüm zengin ülkeleri bazı sektörlerin diğerlerinden daha çok gelişmesini sağlamak için tarifeler, teşvikler, ruhsatlandırma, yönetmelik ve diğer politika araçlarından oldukça başarılı bir şekilde yararlandı.

Hükümetler, bu kadar düzenli bir şekilde kazananları belirleyebiliyorsa ve bazen çarpıcı sonuçlar elde ediyorsa, bunun mümkün olmadığını söyleyen baskın ekonomi teorisinde bir yanlış olup olmadığını sorgulayabilirsiniz. Bence bu teoride bir değil, birçok yanlış var.

Öncelikle, bu teori üstü kapalı bir şekilde söz konusu duruma en yakın olanın en iyi bilgiye sahip olacağını ve dolayısıyla en doğru kararı vereceğini varsayıyor. Bu, kulağa mantıklı gelebilir ama duruma yakın olmak daha iyi karar vermeyi sağlıyorsa, o halde ticarete hiç yanlış bir karar verilmemeli. Bazen duruma çok yakın olmak objektif olarak değerlendirmeyi kolaylaştırmak yerine çok daha zor bir hale getirebilir. İşte bu nedenle, karar vericilerin bir deha ürünü olarak gördüğü ama başkalarının açıkça küçümsememekle birlikte şüpheyile yaklaştığı pek çok karar var. Örneğin, internet şirketi AOL, 2000 yılında Time Warner medya grubunu satın aldı. Başkalarının derin şüphecilğine rağmen, AOL'un o zamanki başkanı Steve Case bu birleşmeyi "medyanın ve internetin" silüetini değiştirecek "tarihi bir birleşme" olarak nitelendirdi. Ancak, daha sonra bu birleşme büyük bir başarısızlığa dönüştü ve birleşme sırasında Time Warner'ın başkanlığını yürüten Jerry Levin, Ocak 2010'da bunun "yüzyılın en kötü anlaşması" olduğunu kabul etmek zorunda kaldı.

Elbette, buradan yola çıkarak bir şirket hakkında hükümetin alacağı bir kararın şirketin kendi kararından daha kötü olacağını iddia edemeyiz. Konu hakkında yeterli bilgiye sahip olmasının önemini inkâr etmiyorum. Ancak, sanayi politikalarının belirlenmesinde bilgiye ihtiyaç varsa, hükümet mutlaka o bilgiyi elde edebilir. Ve en nihayetinde, kazananları belirlemede daha başarılı olan hükümetlerin iş sektörüyle bilgi paylaşımını sağlayan daha etkin bilgi kanalları vardır.

Bir hükümetin ticari bilgiye sahip olmasını sağlamak için izleyebileceği bir yol bir KİT kurmak ve işletmektir. Singapur, Fransa, Avusturya, Norveç ve Finlandiya gibi ülkeler ağırlıklı olarak bu çözümü tercih ettiler. İkinci seçenek olarak da, bir hükümet devlet desteği alan şirketlerin yasal olarak faaliyetleri hakkında düzenli rapor vermesini talep edebilir. Kore hükümeti 1970'lerde gemi inşaatı, çelik ve elektronik gibi çok sayıda yeni sektöre mali destek sağlarken bu stratejiyi uyguladı. Başka bir yöntem de, hükümet yetkilileri ve iş dünyasının elitleri arasındaki resmi olmayan "ilişki ağlarına" dayanıyor. Bu sayede, hükümet yetkilileri iş dünyası hakkında kapsamlı bir anlayışa sahip oluyor ama bu bilgi kanalına fazla bel bağlamak sonucunda aşırı "kulüpleşme" veya aşikâr bir yolsuzluk ortaya çıkabilir. ENA (École Nationale d'Administration ya da Ulusal Yönetim Okulu) mezunları etrafında kurulu Fransız polis şebekesi bu yöntemin hem iyi hem de kötü yanlarını gösteren en iyi örneklerden biridir. Yasal gereklilikler ve kişisel "ilişki ağları" gibi iki uç noktanın arasında kalmış Japonlar "müzakere konseyleri" kurdu. Hükümet yetkilileri ve iş dünyasının liderleri bu konseylerde bir araya gelip üçüncü taraf gözlemcileri olarak akademisyenlerin ve medyanın eşliğinde resmi kanallarla bilgi alışverişinde bulunuyorlar.

Dahası, söz konusu baskın ekonomi teorisi, ticari çıkarlar ve ulusal çıkarlar arasında bir ihtilaf olabileceğini de göz önünde bulundurmuyor. İşadamlarının genel anlamda (ama yukarıda belirttiğim üzere her zaman değil) kendi işleri hakkında hükümet yetkililerinden daha fazla bilgiye sahip oldukları için kendi şirketlerinin çıkarlarına en iyi şekilde hizmet eden kararları alması mümkün olsa da, bu aldıkları kararların ulusal ekonomiye de fayda sağlayacağını bir garantisizlik yok. Örneğin, 1960'larda LG yöneticileri tekstil sektörüne

girmek istediklerinde şirketleri için doğru bir adım atıyorlardı, ancak Kore hükümeti şirketi elektrik kablosu sektörüne girmeye zorlayarak LG'nin bir elektronik şirketi olmasını sağladı ve bu sayede Kore'nin ulusal çıkarlarına ve LG'nin uzun vadedeki çıkarlarına daha iyi hizmet etti. Başka bir deyişle, hükümetin kazananları belirlemesi bazı ticari çıkarlara zarar verebilir ama sosyal açıdan bakıldığında daha iyi sonuçlar doğurabilir (bkz. Bölüm 18).

Kazananlar her zaman belirleniyor

Şu ana kadar hükümetin kazananları belirlemesine dair çok sayıda başarılı örnek sıraladım ve serbest piyasa teorisinin neden hükümetin kazananları belirleme ihtimalinin zayıf olduğunu savunduğunu açıkladım.

Böyle yaparak, hükümetlerin başarısızlıklarını ört bas etmeye çalışmıyorum. Endonezya'nın uçak endüstrisi de dahil olmak üzere 1960'larda ve 70'lerde pek çok gelişmekte olan ülkede çöle inşa edilen sayısız kaleden zaten bahsetmiştim. Ancak, dahası var. Hükümetlerin kazananları belirleme girişimlerinin Japonya, Fransa ve Kore gibi bu işte iyi olmasıyla ünlü ülkelerde başarısız olduğu da görülmemiş şey değildir. Fransız hükümetinin başarısızlığa mahkûm Concorde projesinden de yukarıda bahsetmiştim. 1960'larda Japonya hükümeti boş yere küçük ve zayıf görünen Honda'nın Nissan tarafından devralınmasını ayarlamaya çalıştı; ancak, daha sonra Honda'nın Nissan'a göre çok daha başarılı bir şirket olduğu ortaya çıktı. Kore hükümeti de 1970'lerin sonlarına doğru alüminyum ergitme sektörünü teşvik etmeye çalışma ama sonra bu sektör alüminyum üretim maliyetlerinin oldukça yüksek bir oranına tekabül eden enerji fiyatlarındaki çarpıcı

yükselişten ötürü büyük bir darbe aldı. Ve bunlar sadece en çok göze çarpan örneklerdir.

Ancak, aynı şekilde nasıl başarı hikâyelerini hükümetlerin her koşulda kazananı belirlemesini desteklememizi mümkün kılmıyorsa, başarısızlıklar da, her ne kadar sayıca çok da olsa, bütün hükümetlerin kazananları belirleme girişimlerini geçersiz kılmaz.

Düşündüğünüzde, hükümetlerin kazananları belirlemede başarısız olması çok doğal. Başarısız olmak bu belirsiz dünyada riskli girişim kararları almanın doğasında var. Sonuçta, özel sektör şirketleri belirsiz teknolojilere güvenerek ve başkalarının umutsuz saydığı faaliyetlere girerek her zaman kazananları belirmeye çalışıyor ve genelde başarısız oluyorlar. Aynı şekilde, nasıl en başarılı şirketler her zaman en doğru kararları alamıyorlarsa, kazananları belirlemede iyi bir geçmişe sahip hükümetler de her zaman kazananları belirleyemiyor. Microsoft'un feci işletim sistemi (ne yazık ki bu kitabı yazarken kullanmak durumunda olduğum) Windows Vista'da ve Nokia'nın N-Gage telefon/oyun konsolunda uğradığı utanç verici başarısızlığını hatırlayın.

O halde, soru hükümetlerin kazananları belirleyip belirleyemeyeceği değildir. Belirleyebildikleri ortada ama asıl soru "başarı ortalamalarını" nasıl arttıracaklarıdır. Yaygın kanının aksine, hükümetlerin başarı ortalamaları oldukça çarpıcı bir şekilde iyileştirilebilir; tabii elbette yeterli siyasi irade varsa. Kazananları belirlemede genelde başarılı kabul edilen ülkeler bu durumu kanıtıyor. Tayvan mucizesi, 1949'da kıtadaki topraklarını Çinli komünistlere kaptırıp Tayvan'a geçmek zorunda kalmasının yanı sıra yolsuzluk ve beceriksizlikleriyle de meşhur olan Ulusal Parti hükümeti tarafından geliştirildi. Kore hükümeti 1950'lerde ekonomi yönetimindeki beceriksizliğiyle o kadar ünlüydü ki ABD hükümetinin kalkınma

ajansı USAID ülkeyi dipsiz bir kuyu olarak tarif ediyordu. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında ve yirminci yüzyılın başlarında Fransa hükümeti kazananları belirlemedeki isteksizliği ve yeteneksizliğiyle meşhurdu ama daha sonra İkinci Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'da kazananları belirleme şampiyonu oldu.

Gerçek şu ki, kazananlar her daim ya hükümet ya da özel sektör tarafından belirleniyor; ancak, en başarılı olanlar her ikisinin ortak çabası sayesinde gerçekleşiyor. Kazananları belirlemenin tüm çeşitlerinde (özel, kamu, ortak) hem başarı hem de başarısızlıklar vardır ve bazıları özellikle dikkat çekicidir. Bize kazananları belirlemede sadece özel sektörün başarılı olacağını söyleyen serbest piyasa ideolojisine körü körüne inanırsak, o zaman kamu liderliğindeki girişimler veya kamu-özel ortak girişimleri sayesinde mümkün olacak ekonomik kalkınma ihtimallerini göz ardı etmiş oluruz.

Zenginleri daha da zenginleştirmek hepimizi zenginleştirmez

Söylenenler

Paylaşabilmek için önce bir zenginlik yaratmamız gerekir. İster beğenin ister beğenmeyin, yatırım yapacak ve istihdam yaratacak olanlar zenginlerdir. Zenginler piyasa imkânlarının fark edilmesi ve bu imkânlardan yararlanılmasında çok önemli rol oynar. Pek çok ülkede geçmişte uygulanan popülist politikalar ve kıskançlık siyaseti zenginlere yüksek vergiler yükleyerek zenginlik yaratımını sınırlamıştır. Buna bir son verilmesi gerekir. Kulağa çok sert gelebilir ama ancak zenginlerin daha da zenginleştirilmesiyle fakir insanlar da uzun vadede zenginleşebilir. Zenginlere pastadan daha büyük bir dilim verdiğinizde, diğerlerinin dilimleri kısa vadede küçük görünebilir ama uzun vadede fakirlerin payına da kesinlikle daha büyük dilimler düşecektir, çünkü en nihayetinde pasta büyüyecektir. Her koşulda, girişimci fikirler ve zenginlerin yatırımları sayesinde ekonomide bir zenginlik yaratıldıktan sonra, kendimizi hâlâ kötü hissediyorsak her zaman gelirin yeniden dağıtılmasını tercih edebiliriz.

Söylenmeyenler

Damlama ekonomisi olarak bilinen yukarıdaki fikir, ilk engeline takıldı. “Büyümeyi kolaylaştırıcı zengin yanlısı politika” ve “büyümeyi azaltan fakir yanlısı politika” arasındaki olağan ikileme rağmen, zengin yanlısı politikalar son otuz yılda büyümeyi hızlandıramadı. Bu nedenle bu savın ilk adımı, başka bir deyişle zenginlere daha büyük bir dilim ayırmanın pastanın büyümesini sağlayacağı görüşü artık geçerli değil. İkinci adımda en üst seviyede yaratılan zenginliğin damlaya damlaya fakirlere ulaşacağı görüşü de geçerli değil. Damlama gerçekleşiyor ama piyasaya bırakırsak etkisi çok yetersiz kalıyor.

Stalin’in hayaleti; yoksa Preobrazhensky mi?

Birinci Dünya Savaşı’nın yarattığı yıkımın ardından Sovyet ekonomisi 1919’da bir darboğaza girmişti. Gıda üretimini canlandırmadan yeni rejimin hayatta kalma şansı olmadığını gören Lenin Yeni Ekonomi Politikası’nı (YEP) yürürlüğe soktu. Buna göre tarımda serbest piyasa işlemleri yapılmasına izin veriliyordu ve çiftçiler bu işlemlerden kâr elde edebiliyordu.

Bolşevik partisi bölündü. Partinin sol kesiminde YEP’in kapitalizmde gerilemeye neden olmaktan başka bir şeye yaramayacağını savunan Leon Trotsky vardı. Kendi kendini yetiştirmiş saygın ekonomist Yevgeni Preobrazhensky de onu destekliyordu. Preobrazhensky, Sovyet ekonomisinin gelişebilmesi için sanayi yatırımlarının arttırılması gerektiğini savunuyordu. Ancak, Preobrazhensky bu tür yatırımları arttırmanın çok zor olduğunu çünkü ekonominin ürettiği tüm fazlalığın (nüfusun fiziksel olarak hayatta kalması için gereke-

nin fazlası) ekonominin ağırlıklı olarak tarıma dayalı olması nedeniyle çiftçiler tarafından kontrol edildiğini belirtiyordu. Preobrazhensky'ye göre bu nedenle özel mülkiyet ve piyasanın kırsal kesimde yasaklanması gerekiyordu, böylelikle hükümet tarım fiyatlarını bastırarak üretim fazlasını yatırıma dönüştürebilirdi. Bu üretim fazlası daha sonra sanayi sektörlerine kaydırılabilir ve planlama otoritesi bu fazlalığın tamamının yatırıma dönüştürülmesini sağlayabilirdi. Bu hamle, kısa vadede özellikle çiftçilerin yaşam standartlarını kötüleştirebilirdi ama uzun vadede herkesin durumu düzelirdi, çünkü bu sayede yatırım ve dolayısıyla ekonominin büyüme potansiyeli en üst düzeye çıkardı.

Josef Stalin ve Preobrazhensky'nin eski arkadaşı ve entelektüel rakibi Nikolai Bukharin gibi partinin sağ kesiminde yer alanlar herkesi gerçekçi olmaya çağırıyorlardı. Kırsal kesimde arazi ve canlı hayvanların özel mülkiyet kapsamında bırakılması her ne kadar pek "komünist" bir yaklaşım olmasa da, hakimiyetleri düşünüldüğünde çiftçileri yeni rejimden soğutmayı göze alamayacaklarını savunuyorlardı. Bukharin'e göre "sosyalizme bir çiftçinin atı üstünde gitmekten" başka seçenekleri yoktu. 1920'lerin büyük bir kısmında sağ kesim galip geldi. Preobrazhensky giderek ötekileştirildi ve 1927'de sürgüne gönderildi.

Ancak, 1928'de her şey değişti. Tek adam ve diktatör haline geldikten sonra Stalin rakiplerinin fikirlerini çaldı ve Preobrazhensky'nin savunduğu stratejiyi uygulamaya geçirdi. "Kulak"ların yani zengin çiftçilerin topraklarına el koyup, tarımın kolektifleştirilmesi yoluyla kırsal bölgelerin tamamını devlet kontrolü altına soktu. Zengin çiftçilerden alınan topraklar devlet çiftliklerine (*sovhoz*) dönüştürülürken, küçük çiftçiler nominal hisse ortaklığıyla kooperatiflere veya kolektif çiftliklere (*kolhoz*) katılmaya zorlandı.

Stalin, Preobrazhensky'nin önerilerine harfiyen uymadı. Aslında, kırsal bölgede yumuşak davrandı ve çiftçileri çok fazla sıkıştırmadı. Onun yerine, işçilere geçimlerini sağlamalarına yetecek miktardan daha düşük maaşlar verdi. Bunun sonucunda şehirli kadınlar ailelerini geçindirebilmek için sanayi işgücüne katılmak zoruna kaldılar.

Stalin'in stratejisi çok maliyetliydi. Tarımda kolektifleştirmeye direnen veya direnmekle suçlanan milyonlarca insan çalışma kamplarına yollandı. Kısmen el konulacağı öngörülerek sahipleri tarafından hayvanların kesilmesi, kısmen de hububatın zorunlu olarak şehirlere sevk edilmesi neticesinde hayvanları besleyecek yem bulunamaması nedeniyle yük hayvanları sayısında çarpıcı bir düşüş yaşanmasının ardından tarımsal verimlilikte bir çöküş kaydedildi.

Ne gariptir ki, Stalin, Preobrazhensky'nin stratejisini uygulamamış olsaydı, Sovyetler Birliği sanayi altyapısını İkinci Dünya Savaşı'nda Nazi saldırısını Doğu Cephesi'nde geri püskürtecek kadar hızlı bir şekilde inşa edemezdi. Naziler Doğu Cephesi'nde yenilgiye uğratılmasaydı, Batı Avrupa Nazileri yenemezdi. Dolayısıyla, şu işe bakın ki, Batı Avrupalılar bugün özgürlüklerini Preobrazhensky adındaki aşırı solcu Sovyet ekonomistine borçlular.

Peki, ben neden yüz yıl önce yaşamış ve çoktan unutulup gitmiş Rus Marksist iktisatçılardan bahsedip duruyorum? Çünkü Stalin'in (ya da Preobrazhensky'nin) stratejisi ile serbest piyasa ekonomistlerinin desteklediği bugünün zengin yanlısı politikaları arasında çarpıcı benzerlikler var.

Kapitalistler işçilere karşı

On sekizinci yüzyıldan itibaren insanların belirli "durumlara" doğduğu ve hayatlarının geri kalanında bu durumu sür-

dürdükleri feodal düzen Avrupa'da liberallerin saldırısına uğradı. Onlara göre, insanlar doğdukları durumlara göre değil, başarılarına göre ödüllendirilmeliydi (bkz. Bölüm 20).

Elbette, söz konusu liberaller on dokuzuncu yüzyıl liberalleriydi. Bu nedenle, bugünün liberallerinin (en azından Avrupa'da liberal yerine "merkezin solu" olarak adlandırılacak tüm Amerikalı liberallerin) itiraz edecekleri görüşlere sahiplerdi. Hepsinden önemlisi, demokrasiye karşıydılar. Fakir kadın ve erkeklere oy hakkı verilemeyeceğine, çünkü zihinsel becerileri olmaması nedeniyle kapitalizme zarar verebileceklerine inanıyorlardı. Peki, neden böyleydi?

On dokuzuncu yüzyıl liberalleri yoksunluğun zenginliğin birikmesi ve dolayısıyla ekonomik kalkınma için kilit önem taşıdığını düşünüyorlardı. Emeklerinin meyvesini toplamış insanların kendilerini hemen ödüllendirmek yerine yatırım yapmaları gerekir, tabii eğer zenginliğe ulaşmak istiyorlarsa. Bu dünya görüşüne göre, fakirlerin fakir olmalarının nedeni kendilerini tutamamalarıydı. Bu nedenle, fakirlere oy hakkı verilirse, zenginler üzerindeki vergiyi arttırıp kazancı harcayarak yatırım yapmak yerine mevcut tüketimlerini arttırırlardı. Bu, kısa vadede fakirlerin durumunu iyileştirirdi ama uzun vadede yatırımı ve dolayısıyla büyümeyi azaltacağından durumu çok daha kötü bir hale getirirdi.

Fakir karşıtı politikalarında liberaller klasik ekonomistler tarafından entelektüel anlamda destekleniyordu. On dokuzuncu yüzyıl İngiliz ekonomisti David Ricardo aralarında en parlak olanıydı. Bugünün liberal ekonomistlerinin aksine klasik ekonomistler kapitalist ekonominin bireylerden oluştuğunu düşünmüyorlardı. İnsanların kapitalist, işçi ve toprak sahibi gibi farklı sınıflara ait olduklarına ve hangi sınıftan işler ona göre hareket ettiklerine inanıyorlardı. Sınıflar arasındaki en büyük davranışsal farklılık şuydu: kapitalistler gelir-

lerinin (neredeyse) tamamını yatırıma ayırırken, diğer sınıflar, işçiler ve toprak sahipleri, gelirlerinin tamamını tüketiyordu. Toprak sahipleri sınıfına dair görüş ayrılıkları vardı. Ricardo gibi iktisatçılar toprak sahiplerini sermaye birikimini engelleyen tüketici bir sınıf olarak görürken, Thomas Malthus gibi iktisatçılar toprak sahiplerinin tüketimlerinin ürünlerine talep gelmesi açısından kapitalist sınıfa destek oldukları görüşündeydi. Ancak, işçi sınıfı söz konusu olduğunda herkes aynı fikirdeydi. İşçiler gelirlerinin tamamını harcıyorlardı. Bu nedenle, milli gelirin daha büyük bir kısmının işçilere verilmesi halinde, yatırımda ve dolayısıyla ekonomik büyümede bir düşüş yaşanırdı.

Ricardo gibi coşkulu serbest piyasa savunucularıyla Preobrazhensky gibi aşırı solcu komünistler işte bu noktada buluşur. Farklılıkları aşikâr olmasına rağmen, her iki taraf da uzun vadede ekonomik büyümeyi en üst düzeye çıkarabilmek için yatırıma dönüştürülebilecek üretim fazlasının yatırımcının eline bırakılması gerektiğini savunur. Serbest piyasacılar için bu yatırımcı, kapitalist sınıf olurken, komünistler için planlama kurumudur. İnsanlar bugün “Zenginliği bölüştürebilmek için önce onu yaratmak gerekir” derken akıllarından tam da bu geçiyor.

Zengin yanlısı politikaların düşüşü ve yükselişi

On dokuzuncu yüzyılın sonları ve yirminci yüzyılın başları arasında liberallerin en büyük korkuları gerçek oldu ve Avrupa’daki pek çok ülke ve “batının torunları” adı verilen ülkeler (ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda) fakirlere (doğal olarak sadece erkeklere) oy kullanma hakkı verdi. Ancak, korkulduğu gibi olmadı ve ne zenginlere aşırı vergi yük-

lendi ne de kapitalizm zarar gördü. Evrensel olarak erkeklerle oy kullanma hakkının verilmesini takip eden yıllarda zenginlerin vergilendirilmesi ve sosyal harcamalarda büyük bir artış olmadı. Demek ki, fakirler o kadar da sabırsız değildi.

Dahası, korkulduğu gibi zenginlerin aşırı vergilendirilmesi gerçek anlamda başladığında, kapitalizm bundan zarar görmedi. Aksine, daha da güçlendi. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından, zengin kapitalist ülkelerin çoğunda aşamalı vergilendirme ve sosyal refah harcamalarında hızlı bir artış kaydedildi. Buna rağmen (veya kısmen bunun yüzünden [bkz. Bölüm 21]) 1950-1973 arasındaki "Kapitalizmin Altın Çağı" olarak bilinen dönemde bu ülkelerde tarihteki en büyük büyüme oranlarına ulaşıldı. Altın Çağ öncesinde, zengin kapitalist ülkelerde kişi başına düşen gelir yılda yüzde 1-1,5'luk bir büyüme gösterirdi. Altın Çağ sonrasında ABD ve İngiltere'de yüzde 2-3, Batı Avrupa'da yüzde 4-5 ve Japonya'da yüzde 8'lik bir artış görüldü. O zamandan beri, bu ülkeler bu oranların üzerine çıkamadı.

Zengin kapitalist ülkelerin büyüme hızı 1970'lerin ortalarından itibaren azalınca, serbest piyasa savunucuları on dokuzuncu yüzyıl söylemlerini yeniden gündeme getirdiler ve başkalarını da bu yavaşlamanın nedeninin ulusal gelirden yatırımcı sınıfın aldığı gelir payının azalması olduğuna ikna ettiler.

1980'lerden bu yana bu ülkelerin birçoğunda (hepsinde olmasa da) genelde geliri yukarı doğru dağıtma politikası güden hükümetler iktidara geldi. Hatta Tony Blair liderliğindeki İngiliz İşçi Partisi ve Bill Clinton liderliğindeki Amerikan Demokrat Partisi gibi bazı sözde sol kanat partiler bu tür stratejileri açıkça savundular. Bu durumun tepe noktası, Bill Clinton'ın 1996'de gerçekleştirdiği refah reformuyla "bildiğimiz haliyle refaha bir son vermek" istediğini ifade etmesiydi.

Fakat refah devleti giderlerinin budanmasının başlarda düşünüldüğünden daha zor olacağı zamanla anlaşıldı (*bkz. Bölüm 21*). Ancak, nüfusun git gide yaşlanmasından ötürü, doğrudan yaşlılara yönelik emekli maaşı, maluliyet ödenekleri, sağlık ve diğer tür hizmetlere duyulan ihtiyacın artması nedeniyle daha çok refah harcaması yapılması yönünde artan yapısal baskıya rağmen bu giderlerin büyüme hızı azaltıldı.

Daha da önemlisi, çoğu ülkede gelirin fakirden zengine doğru tekrar dağılımını sağlayan politikalar da vardı. Zenginlere yönelik vergi kesintileri oldu ve en üst seviyedeki gelir vergisi oranları aşağıya çekildi. Mali serbestleştirme üst düzey yöneticilerin ve finansörlerin astronomik maaşlarının yanı sıra spekülâtif kazançlara yönelik çeşitli imkânlar yarattı (*bkz. Bölüm 14 ve 22*). Diğer alanlardaki serbestleştirme aynı zamanda şirketlerin kârlarını artırmalarını da mümkün kıldı. Bunu sadece tekel güçlerini istismar edebildikleri için değil, aynı zamanda çevreyi daha serbest bir şekilde kirletebildikleri ve çalışanları daha kolay işten çıkarabildikleri için yapabildiler. Artan ticari serbestleştirme ve artan yabancı yatırım, en azından bu yöndeki tehditler, maaşlar üzerinde aşağı yönde bir baskı kurdu.

Sonuç olarak, zengin ülkelerin çoğunda gelir eşitsizliği artış gösterdi. Örneğin, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) 2008 *Çalışma Dünyası* raporuna göre verilerine ulaşılabilen yirmi ileri ekonomiden on altısında gelir eşitsizliği 1990 ve 2000 yılları arasında artış gösterirken, kalan dördünden sadece İsviçre'de kayda değer bir düşüş gözlemlendi.¹ Bu dönemde ABD'deki gelir eşitsizliği zengin dünyada açık ara en yüksekti, Uruguay ve Venezüella gibi bazı Latin Amerika ülkeleriyle karşılaştırılabilir bir seviyeye ulaşmıştı. Gelir eşitsizliğindeki bu göreceli artış, Finlandiya, İsveç ve Belçika gibi ülkelerde de yüksekti ama bu ülkelerdeki gelir eşitsizliği önceden

çok düşük seviyelerdeydi. Özellikle eski sosyalist ülkelerin çoğundan daha eşit bir gelir dağılımına sahip Finlandiya'da çok düşüktü.

Washington, DC'deki merkez-sol düşünce kuruluşu Ekonomi Politikaları Enstitüsü'ne göre (EPI) 1979 ve (en güncel verilerin elde edildiği) 2006 yılları arasında ABD'de kazanç sahiplerinin en üst yüzde birlik dilimi mili gelirdeki paylarını yüzde 10'dan yüzde 22,9'a çıkararak ikiye katladı. Yüzde 0,1'lik dilim daha üstün bir performans göstererek 1979'da yüzde 3,5 olan payını 2006'da yüzde 11,6'ya çıkararak üçe katladı.² Bunun temel nedeni, ülkedeki üst düzey yöneticilerin maaşlarında görülen astronomik artıştı. Bu artışın bir haksızlıktan ibaret olduğu, 2008 mali krizinin ardından daha da görünür bir hal aldı (bkz. Bölüm 14).

Yukarıda adı geçen ILO çalışmasının kapsamında bulunan altmış beş gelişmekte olan ve eski sosyalist ülkenin kırk birinde aynı dönemde gelir eşitsizliğinde bir artış gözlemlendi. Gelir eşitsizliğinde artış yaşanan ülkelerin oranı zengin ülkelere göre daha küçükken, bu ülkelerin pek çoğunda eşitsizlik zaten yüksek seviyelerdeydi. Bu nedenle, artan gelir eşitsizliğinin etkileri zengin ülkelerekinden çok daha kötü oldu.

Aşağı damlayamayan su

Gelirin bu yukarı doğru dağılımı büyümede bir hızlanma yaratmış olsaydı gerekçelendirilmiş olabilirdi. Ancak, ekonomik büyüme 1980'lerde neoliberal zengin yanlısı reformların başlangıcından bu yana aslında düşüşe geçti. Dünya Bankası verilerine göre, dünya ekonomisi 1960'larda ve 70'lerde kişi başına yüzde 3'ün üzerinde bir büyüme kaydederken, 1980'lerden bu yana büyüme oranı yıllık yüzde 1,4'te kaldı (1980-2009).

Kısacası, 1980'lerden bu yana zenginliği artıracak ve uzun vadede diğer yollardan çok daha hızlı bir şekilde pastayı büyüteceği inancıyla zenginlere pastamızdan daha büyük bir dilim veriyoruz. Evet, zenginler pastadan büyük bir dilim aldılar ama pastanın büyüme hızını aslında *yavaşlattılar*.

Sorun şu ki, ister kapitalist olsun ister Stalin'in merkezi planlama kurumu olsun, geliri yatırımcının ellerine bırakmak eğer yatırımcı daha fazla yatırım yapamıyorsa daha yüksek bir büyüme sağlamıyor. Stalin, geliri planlama kurumu Gosplan'a teslim ettiğinde, (yatırımın üretkenliği planlama zorlukları veya çalışma teşvik sorunları gibi etkenlerden olumsuz etkilenebilecek olsa da [bkz. Bölüm 19]) en azından bu gelirin yatırıma dönüşeceğinin garantisi vardı. Kapitalist ekonomilerde böyle bir mekanizma yok. Sonuç olarak, 1980'lerden beri artan eşitsizliğe rağmen, milli üretkenlik oranlarında yatırım tüm GT ekonomilerinde (ABD, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, İtalya, Fransa ve Kanada) ve diğer gelişmekte olan ülkelerin çoğunda bir düşüş gösterdi.

Yukarı doğru gelir dağılımı diğer türlü mümkün olduğundan çok daha fazla bir zenginlik yaratsa da (ki öyle bir şey *olmadığını* tekrar ediyorum), fakirlerin bu ekstra gelirden faydalanacaklarının da bir garantisi yok. En üst seviyede yaşanan refah artışı en nihayetinde aşağı damlayıp fakirlere de faydalı olabilir ama bu önceden belli olan bir sonuç değil.

Elbette, aşağı damlama tamamen saçma bir fikir değil. Gelir dağılımının etkisini, ne kadar iyi ya da kötü görünürlerse görünsünler, sadece hemen ilk belirtilere bakarak değerlendiremeyiz. Zenginlerin eline daha çok para geçince, yatırımı ve büyümeyi arttırmak için kullanabilirler ve bu durumda yukarı doğru gelir dağılımının uzun vadede etkisi herkesin elde ettiği göreceli payda olmasa da toplam büyüklükte bir artış meydana gelmesi olabilir.

Ancak, damlama teorisindeki sorun şudur: işler piyasa mekanizmasına kalınca, genelde damlama gerçekleşmemektedir. Örneğin, bir kez daha EPI raporuna göre, ABD nüfusunun en üst yüzde 10'luk dilimi 1989 ve 2006 yılları arasında gelir büyümesinin yüzde 91'ine tekabül ederken, yüzde 1'lik dilim yüzde 59'una karşılık geliyordu. Buna karşın, güçlü bir refah devletine sahip ülkelerde yukarı doğru gelir dağılımını takip eden ekstra büyümenin (tabii gerçekleşirse) vergiler ve transferler yoluyla yayılmasını sağlamak çok daha kolaydır. En nihayetinde, vergiler ve transferler öncesinde gelir dağılımı Belçika ve Almanya'da ABD'de olduğundan daha eşitsizken, İsveç ve Hollanda'da aşağı yukarı ABD'dekiyle aynıdır.³ Başka bir deyişle, suyun aşağı doğru kayda değer miktarlarda damlamasını istiyorsak refah devletlerinin kullandığı pompaya ihtiyacımız var.

Sonuncu ama aynı derecede önemli olarak gelirin aşağı doğru yeniden dağılımının doğru zamanda doğru şekilde yapılması halinde büyümeye katkı sağlayacağına inanmak için çok çeşitli nedenler var. Örneğin, bugünkü gibi bir ekonomik gerilemede, ekonomiyi canlandırmanın en iyi yolu geliri aşağı doğru tekrar dağıtmaktır, çünkü fakir insanlar gelirlerinin daha büyük bir oranlarını harcama eğilimi göstereceklerdir. Artırılmış refah harcamaları yoluyla düşük gelirli hanelere verilmiş ekstra milyar dolarların ekonomiyi canlandırıcı etkisi vergi kesintileri yoluyla aynı miktarın zenginlere verilmesinden çok daha fazla olacaktır. Dahası, eğer maaşlar asgari geçim düzeyinde veya altında kalmazsa, ek gelir işçileri eğitim ve sağlık alanlarına yatırım yapmaya teşvik edecektir ve karşılığında verimlilikleri ve dolayısıyla ekonomik büyüme artacaktır. Ayrıca, gelir eşitliğinin sağlanması, sanayi grevlerini ve suçlarını azaltarak sosyal barışa katkıda bulunacaktır ve bu da üretim sürecinin sekteye uğraması tehlikesini azalt-

tığından yatırımı teşvik edecek ve dolayısıyla refah yaratacaktır. Pek çok uzman, düşük gelir eşitsizliğiyle hızlı büyümenin bir arada yaşandığı Kapitalizmin Altın Çağı'nda bu tür bir mekanizmanın işlediğine inanıyor.

Bu açıdan bakıldığında, yukarı doğru gelir dağılımının yatırımı ve büyümeyi hızlandıracağını varsaymaya gerek yok. Genelde de böyle olmuyor. Büyümenin daha fazla olduğu zamanlarda bile, piyasa mekanizması aracılığıyla gerçekleşen damlama yukarıda ABD ve iyi bir refah devleti konumundaki diğer zengin ülkelerle yapılan karşılaştırmada görüleceği üzere çok sınırlı kalıyor.

Özetle zenginleri daha da zenginleştirmek hepimizi zenginleştirmiyor. Eğer toplumun geri kalanının yararına olmasını sağlayacak şekilde zenginlere ulusal gelirden daha büyük pay vermek isteniyorsa, zenginlerin daha büyük yatırımlar yapmaları ve dolayısıyla politika araçlarıyla (örn. yatırıma bağlı olarak zengin bireyler ve şirketlerde yönelik vergi kesintileri) daha yüksek hızlı büyüme yaratmaları ve sonrasında bu tür bir büyümenin meyvelerinin refah devleti gibi bir mekanizma sayesinde paylaşılması sağlanmalıdır.

ABD’de yöneticilerin maaşları gereğinden yüksektir

Söylenenler

Bazı insanların maaşları diğerlerinden daha yüksek. Özellikle ABD’de şirketler üst düzey yöneticilerine bazılarının ağzına alamayacağı rakamları ödüyor. Ancak, bu piyasa güçlerinin talep ettiği bir şey. Yetenek havuzunun sınırlı olduğu düşünüldüğünde, eğer en iyi yetenekleri kapmak istiyorsanız, o zaman doğal olarak büyük paralar ödemeniz gerekir. Ciro su milyar dolarları bulan dev bir şirketin en iyi yeteneği işe almak için ekstra milyon dolarlar ve hatta on milyon dolarlar ödemesine değer, çünkü karşılığında rakip firmalardaki mevkidaşlarından daha iyi kararlar alma yeteneği sayesinde bu kişi çalıştığı şirkete ekstra yüz milyon dolarlar kazandıracaktır. Ancak, bu ücret seviyeleri ne kadar adaletsiz de görünse, kıskanmamalı ve kin gütmemeliyiz ve yapay bir şekilde bastırmaya çalışmamalıyız. Bu tür girişimler ters tepebilir.

Söylenmeyenler

Amerikalı yöneticilerin maaşları pek çok açıdan çok yüksek. Öncelikle, önceki kuşak yöneticilere göre çok daha yüksek

maaşlar alıyorlar. Göreli olarak (ortalama işçi kazancına oranla), Amerikalı CEO'lar bugün 1960'lardaki mevkidaşlarından yaklaşık on kat daha fazla kazanıyorlar, hem de o dönemde şirketler bugünkü Amerikalı şirketlere göre göreli olarak çok daha fazla başarılıydı. Amerikalı yöneticiler diğer zengin ülkelerdeki mevkidaşlarına göre de daha yüksek maaşlar alıyorlar. Mutlak veriler ışığında, benzer başarı performansı gösteren benzer büyüklükteki şirketlerin başındakilerle karşılaştırıldığında Amerikalı yöneticilerin kazançları neredeyse yirmi kat daha yüksek. Amerikalı yöneticiler hem çok fazla kazanıyorlar hem de kötü performanslarından dolayı cezalandırılmadıkları için çok da fazla korunuyorlar. Ve tüm bunlar, pek çok kişinin savunduğunun aksine, piyasa güçleri tarafından dikte edilmiyor. ABD'de şirket yöneticileri sınıfı o kadar büyük bir ekonomik, siyasi ve ideolojik güç kazanmıştır ki, kazançları belirleyen güçleri manipüle edebilir hale gelmiştir.

Üst düzey ödeme ve sınıf kıskançlığı politikası

ABD'de ortalama bir CEO'nun aldığı ücret (maaşlar, primler, emeklilik ve hisse senedi opsiyonları) ortalama bir işçinin maaşından (maaşlar ve sosyal yardımlar) 300-400 kat daha yüksektir. Bazı insanlar bu konudan aşırı rahatsız oluyorlar. Örneğin, ABD Başkanı Barack Obama sık sık üst düzey maaşların aşırılığını eleştiriyor.

Serbest piyasa ekonomistlerine göre bu eşitsizlikte herhangi bir sorun yok. Onlara göre eğer CEO'lar ortalama bir çalışandan 300 kat daha fazla kazanıyorsa, bunun nedeni şirkete yaptıkları katkının ortalama bir çalışandan 300 kat daha fazla olmasıdır. Eğer yüksek maaşının hakkını verecek bir üretkenlikte değilse, piyasa güçleri er ya da geç o kişinin iş-

ten atılmasını sağlayacaktır. Obama gibi üst düzey maaşların yüksekliğini eleştirenler sınıf kıskançlığı politikası yapan popülistlerdir. Serbest piyasa ekonomistleri, daha az üretken olan insanlar herkesin üretkenliğine göre ücretlendirilmesi gerektiğini kabul etmedikleri sürece, kapitalizmin düzgün işleyemeyeceğini savunurlar.

Gerçekleri göz ardı etmek gibi ufak bir ödün verilirse, yukarıdaki savlara inanılabilir.

Bazı insanların diğerlerinden daha verimli olduklarını ve daha fazla, hatta bazen çok daha fazla (tabii bununla üstünlük taslamamaları gerekir [bkz. Bölüm 3]) kazanmaları gerektiğine karşı çıkmıyorum. Asıl sorun bu farklılığın mevcut bonyutunun yerinde olup olmadığıdır.

Üst düzey yöneticilere yapılan ödemeyi tam olarak hesaplamak çok zor. Öncelikle, pek çok ülkede bu ödemenin ne kadar olduğu tam ifşa edilmiyor. Sadece maaşlar yerine genel anlamda kazanca baktığımızda, hisse senedi opsiyonlarını da eklememiz gerekir. Hisse senedi opsiyonları alıcısına gelecekte şirketin hisselerinden belli bir miktarda alma hakkı verir. Dolayısıyla, şu anda tam değeri belli değildir ve değerlerinin tahmin edilmesi gerekir. Kullanılan metodolojiye göre tahminler çok çeşitlilik gösterir.

Daha önce de değinildiği üzere, bu uyarıları aklımızda bulundurarak, CEO kazancının (maaşlar, primler, emeklilik ve hisse senedi opsiyonları) ortalama bir işçi kazancına (maaşlar ve sosyal yardımlar) oranı ABD’de 1960’lar ve 70’lerde 30-40’a 1’di. Bu oran 1980’lerin başlarından beri hızla artmaya başladı ve 1990’ların başlarında yaklaşık 100’e 1’e ulaştı ve 2000’lere gelindiğindeyse 300-400’e 1’e yükseldi.

Bunu Amerikalı işçilerin elde ettikleriyle bir karşılaştıralım. Washington, DC’deki merkez-sol düşünce kuruluşu Ekonomi Politikaları Enstitüsü’ne (EPI) göre ABD’de işçilerin

2007'deki dolar bazında (enflasyona göre düzeltilmiş) saatlik ücreti 1973'te 18,90 dolarken 2006'da 21,34 dolara yükselmiştir. Otuz üç yıl içinde gerçekleşen bu yüzde 13'lük artış, yılda ortalama yüzde 0,4'lük bir büyümeye tekabül eder.¹ Sadece maaşlara değil de genel kazanca (maaşlar artı diğer gelirler) baktığımızda, tablo daha da iç karartıcı bir hal alıyor. Sadece iyileşme dönemlerine baktığımızda bile (işçi kazancının ekonomik durgunluk döneminde düştüğü göz önünde bulundurulacak), orta düzeyde işçi geliri 1983-1989 yılları arasında yılda yüzde 0,2'lik bir hızda yükselirken, 1992-2000 yılları arasında yılda yüzde 0,1'lik bir büyüme kaydediyor ve 2002-2007 döneminde hiç artmıyor.²

Başka bir deyişle, ABD'de işçi ücretleri 1970'lerin ortalarından bu yana neredeyse sabit kaldı. Bu demek değil ki, Amerikalıların yaşam standartlarında 1970'lerden beri hiçbir iyileşme olmadı. Bireysel işçi kazancına karşın aile gelirinde bir yükselme oldu, çünkü giderek daha çok sayıda ailede hem erkek hem kadın çalışmaya başladı.

O halde, insanların yaptıkları katkıya göre ücretlendirildiklerini savunan serbest piyasa mantığını kabul edersek, CEO'ların ortalama bir işçi kazancından (ki zamanla pek değişmedi) 30-40 kat daha yüksek olan görece kazancının aradaki farkı 300-400 katına çıkaracak kadar yükselmesi demek, Amerikalı CEO'ların 1960'lar ve 70'lerde olduğundan on kat daha fazla (görece olarak) üretken oldukları anlamına gelir. Peki, bu doğru mu?

Amerikalı yöneticilerin ortalama kalitesi daha iyi eğitim ve öğretim sayesinde yükselmiş olabilir ama gerçekten bir nesil öncesine göre on kat daha iyi olabilir mi? Benim Cambridge'de hocalık yaptığım son yirmi yıla baktığımda, bugünkü Amerikalı öğrencilerin (geleceğin olası CEO'larının) 1990'ların başlarında mesleğe başladığımda karşılaştığım öğ-

rencilerden üç dört kat daha iyi olduğunu görüyorum. Ancak, eğer Amerikalı CEO'ların maaşları sadece artan kalitele-ri nedeniyle bu denli yükselmiş olsaydı, bu durum geçerli olurdu ama bu dönemde ABD'de ortalama CEO kazancı ortalama işçi kazancından 100 kat daha fazlayken 300-400 kat daha yükseldi.

Son dönemde gerçekleşen bu yüksek artış genelde şirketlerin büyümesi ve dolayısıyla CEO'ların yaratacağı farkın da büyümesiyle açıklanıyor. Cornell Üniversitesi'nden Profesör Robert H. Frank'ın *New York Times* gazetesindeki sıklıkla referans gösterilen köşesinde verdiği popüler bir örneğe göre, eğer şirketin 10 milyar dolarlık bir geliri varsa, daha iyi bir CEO tarafından alınacak birkaç iyi kararla bu gelir 30 milyon dolara çıkartılabilir.³ Burada üstü kapalı bir şekilde söylenen şudur: CEO'ya ayrılacak ekstra 5 milyon dolar şirkete ekstra 30 milyon dolar kazanabilir.

Bu savın mantıklı olduğu yerler var ama eğer şirketin büyüyen boyutu CEO kazancındaki enflasyonun temel nedeniyse, o halde ABD şirketleri sabit diyebileceğimiz bir hızla büyürken, CEO kazançlarındaki bu artış neden 1980'lerde birden bire hızlandı?

Ayrıca, bu savın işçiler için de en azından bir boyuta kadar geçerli olması lazım. Modern şirketler karmaşık işbölümü ve işbirliği ilkelerine dayanarak faaliyet gösteriyor. Bu nedenle, şirketin performansını sadece CEO'nun icraatlarıyla açıklamak oldukça yanıltıcı olur (*bkz. Bölüm 3 ve 15*). Şirketler büyüdükçe, işçilerin şirkete yarar sağlama veya zarar verme ihtimalleri de artıyor. Bu yüzden, daha iyi işçilerin işe alınması giderek daha fazla önem taşıyor. Eğer durum böyle olmasa, şirketler neden insan kaynakları departmanları kurmaya uğraşıyorlar ki?

Dahası, yine eğer üst düzey yöneticilerin aldığı kararların öneminin giderek artması CEO maaşları enflasyonunun temel nedeniyse, o halde neden Japonya ve Avrupa'da benzer büyüklükte şirketleri yönetenler Amerikalı CEO'ların kazançlarının sadece küçük bir kısmını kazanıyor? EPI'ye göre 2005 itibariyle İsviçreli ve Alman CEO'lar Amerikalı mevkidaşlarının elde ettiğinin sırasıyla yüzde 64 ve 55 kadarını kazanıyorlar. İsveç ve Hollandalılarsa Amerikalı CEO'ların kazancının sırasıyla sadece yaklaşık yüzde 44 ve 40'ını alıyor. Japon CEO'larsa sadece yüzde 25'ini kazanıyorlar. ABD'nin dışında kalan on üç ülkede ortalama CEO kazancı ABD düzeyinin sadece yüzde 44'üne tekabül ediyor.⁴

Yukarıdaki rakamlar CEO ücretlendirilmesindeki uluslararası farklılıkları olduğundan çok daha az gösteriyor, çünkü diğer ülkelere oranla ABD'de çok daha yüksek olan hisse senedi opsiyonları hesaba dahil değil. EPI'den elde edilen diğer verilere göre, ABD'de hisse senedi opsiyonları dahil olduğunda CEO'ların toplam kazancı hisse senedi hariç tutulunca elde edilecek rakamdan çok rahat üç dört kat veya muhtemelen beş altı kat daha yüksek oluyor, ve tabii, tam boyutu kestirilemiyor. Bu da demek oluyor ki, hisse senedi opsiyonları dahil edildiğinde, Japon bir CEO'nun kazancı (varsa da çok düşük bir hisse senedi opsiyonu bileşeniyle beraber) Amerikalı mevkidaşının kazancının yüzde 25'i yerine yüzde 5'ine kadar düşebiliyor.

O halde, Amerikalı CEO'lar yurtdışındaki mevkidaşlarından iki (hisse senedi opsiyonu hariç tutulduğunda, İsviçreli CEO'lardan) ila yirmi (hisse senedi opsiyonu dahil edildiğinde, Japon CEO'lardan) kat daha değerliyse, o zaman neden yönettikleri şirketler pek çok sektörde Japon ve Avrupalı şirketlerin gerisinde kalıyor?

Genel maaş seviyeleri düşük olduğu için Japon ve Avrupalı CEO'ların Amerikalı CEO'lardan çok daha düşük maaşlara çalışabileceğini iddia edebilirsiniz. Ancak, Japonya'da ve Avrupa ülkelerinde maaşlar ABD'dekiyle aynı seviyede. EPI çalışması kapsamında yer alan on üç ülkede ortalama işçi maaşı 2005'te ABD'deki işçi maaşının yüzde 85'ine denk geliyordu. Japon işçiler Amerika'daki işçi maaşının yüzde 91'ini kazanırken, CEO'ları Amerikalı CEO'ların kazancının sadece yüzde 25'ini (hisse senedi opsiyonu hariç tutulduğunda) alabiliyorlar. İsviçreli ve Alman işçiler Amerikalı işçilerden daha çok kazanırken (ABD'deki işçi maaşının sırasıyla yüzde 130'u ve 106'sı), CEO'ları ABD'deki CEO maaşının sırasıyla sadece yüzde 55 ve 64'ünü kazanıyorlar (yine burada da ABD'de çok daha yüksek olan hisse senedi opsiyonu hariç tutulduğunda).⁵ Bu açıdan bakıldığında, Amerikalı yöneticiler gereğinden fazla ücretlendiriliyor. Amerikalı işçiler rakip ülkelerdeki işçilerden sadece yüzde 15 civarında fazla kazanırken, Amerikalı CEO'lar diğer ülkelerle karşılaştırıldığında en az iki (hisse senedi opsiyonu hariç tutulduğunda İsviçreli yöneticilerle karşılaştırıldığında) ve muhtemelen yirmi kat (hisse senedi opsiyonu dahil edilerek Japon yöneticilerle karşılaştırıldığında) daha fazla kazanıyorlar. Buna rağmen, Amerikalı CEO'lar şirket yönetiminde Japon veya Avrupalı rakiplerden daha iyi değiller, hatta çoğu zaman daha kötü oldukları bile söylenebilir.

Yazıysa ben kazanırım, turaysa sen kaybedersin

ABD'de (ve ABD'den sonra en yüksek ikinci CEO-işçi maaş farkı oranına sahip Birleşik Krallık'ta) üst düzey yöneticilerin kazanç paketleri hep dolduruluyor ama hiç boşaltılmıyor.

Aşırı yüksek miktar kazanmalarının yanı sıra kötü yönetimlerinden dolayı cezalandırılmıyorlar da. Başlarına gelebilecek en kötü şey, mevcut işlerinden atılmaları olur; ancak o bile yüklü bir tazminat çekiyle beraber gerçekleşir. Bazen işten çıkarılan CEO'lar sözleşmede yazandan çok daha fazla alıyorlar. Ekonomist Bebchuk ve meslektaşı Fried'e göre, "Mattel'in CEO'su Jill Barad zorda kalınca istifa ettiğinde (2000'-de), yönetim kurulu 4,2 milyon dolarlık kredi borcunu sildi, başka bir kredinin silinmesi için vergileri kapsayacak ekstra 3,3 milyon dolar nakit verdi ve kazanılmamış opsiyonlarının otomatik olarak kazanılmasını sağladı. Bu cömert ödemeler çalışma sözleşmesi kapsamında yer alan 26,4 milyon dolarlık kıdem ödemesi ve yıllık 700.000 doları aşan emeklilik ödemelerine ek olarak yapılmıştı".⁶

Peki, bunlar umurumuzda olmalı mı? Serbest piyasa ekonomistlerine göre çok da umursamamalıyız. Bazı şirketler başarısız olan CEO'larına bu kadar cömert ödemeler yapacaksa, bırakalım yapsınlar. Bu tür saçmalıklarla uğraşmayan ve kendi çıkarından ödün vermeyen rakipleri zaten onları geride bırakır. Dolayısıyla, şu an etrafta çok kötü tasarlanmış ücret politikaları olsa da, bunlar piyasanın rekabetçi baskıları nedeniyle eninde sonunda ortadan kalkacaktır.

Bu, kulağa mantıklı geliyor. Rekabet süreci ister tekstil teknolojileri olsun ister taraflı ödeme planları olsun verimsiz uygulamaların ortadan kalkmasına yarıyor. Amerikalı ve İngiliz şirketlerin genel anlamda daha iyi yönetim teşviklerine sahip yabancı şirketler tarafından yenilgiye uğratılması da bunu kanıtlıyor.

Ancak, bu baskının yanlış ücret politikalarını ortadan kaldırması için çok uzun bir süre geçmesi gerekecek (en nihayetinde bu uygulamalar yıllardır devam ediyor). İflasından önce insanlar GM şirketinin son otuz yıldır düşüşte olduğunu

farkındaydı ama kimse üst düzey yöneticilerin şirketin dünya çapında kesin bir hâkimiyeti olduğu yirminci yüzyılın ortalarındaki yönetici nesle daha çok yakışacak maaş paketleri almasına engel olmadı (bkz. Bölüm 18).

Buna rağmen, aşırı ve taraflı (başarısızlıkların cezalandırılmaması açısından) üst düzey yönetici maaş paketlerinin kontrol edilmesine yönelik çok az şey yapılmasının nedeni özellikle son yıllarda aldıkları yüklü maaş çeklerinden ötürü bu ülkelerdeki şirket yöneticileri sınıfının çok fazla güçlenmesidir. Alt kademe yöneticileri örgütleyerek ve bu yöneticilere sağladıkları bilgileri manipüle ederek yönetim kurullarında kontrolü ele geçirmişlerdir ve dolayısıyla yönetim kurulu üyelerinin çok azı CEO tarafından belirlenen ödeme seviyesini ve yapısını sorgulayabilmiştir. Yüksek ve artan kâr payı ödemeleri hissedarları da mutlu etmiştir (bkz. Bölüm 2). Şirket yöneticileri sınıfı ekonomik güçleri sayesinde İngiliz İşçi Partisi ve Amerikan Demokrat Partisi gibi güya merkez sol görüşlü partiler de dahil olmak üzere siyasal çevreler üzerinde de büyük bir etki sahibi olmuşlardır. Özellikle ABD'de pek çok özel sektör CEO'su özel sektör kariyerlerinden sonra devlet kurumlarında çalışmaya başlamışlardır. Daha da önemlisi, ekonomik ve siyasi etkilerini mevcut olan her şeyin en verimli olduğu için var olduğunu savunan serbest piyasa ideolojisini yaymak için kullanmışlardır.

Yönetici sınıfın sahip olduğu güç 2008 mali krizinin sonrasında en canlı şekilde hissedildi. Amerika ve İngiltere hükümetleri 2008 sonbaharında vergi mükelleflerinin paralarıyla toplanan astronomik rakamları zor durumdaki mali kurumlara aktardığında, kurumlarının başarısızlığından sorumlu olan yöneticilerin çok azı cezalandırıldı. Evet, bazı CEO'lar işlerini kaybettiler ama pozisyonunu koruyanlardan hiçbirine ciddi bir ödeme kesintisi uygulanmadı ve ABD meclisinin

vergi mükelleflerinin paralarıyla ayakta duran kurumların yöneticilerine verilen maaşları sınırlandırma girişimi çok büyük ve etkili bir dirençle karşılaştı. İngiltere hükümeti RBS'in (Royal Bank of Scotland ya da İskoçya Kraliyet Bankası) itibarını kaybetmiş eski patronu Sir Fred Goodwin'e 15-20 milyon sterlinlik emeklilik ödemesine (yılda yaklaşık 700.000 sterlinlik gelire karşılık geliyordu) ilişkin hiçbir şey yapmıyordu ama fazlasıyla kötü şöhreti yüzünden Goodwin 4 milyon sterlini iade etmek zorunda kaldı. Kurtarılan mali kurumların hissedarları haline gelen İngiliz ve Amerikalı vergi mükelleflerinin artık çalışanları konumundaki kişileri kötü performanslarından dolayı cezalandıramaması ve onları daha verimli bir kazanç paketi kabul etmeye zorlayamaması yönetici sınıfın bu ülkelerde elinde bulundurduğu gücü gözler önüne seriyor.

Piyasalar verimsiz uygulamaları ayıklıyor ama ancak kimse manipüle edecek güce sahip olmadığında bunu yapabiliyor. Dahası, eninde sonunda ayıklanmış da olsalar, verilme-ye devam ettikleri süre boyunca yönetici maaş paketleri ekonomi üzerinde büyük mali yük teşkil ediyor. Hissedarların yüksek üst düzey ödemelerine ilişkin olarak sorun çıkarmaması için yöneticiler yeterince ekstra kâr dağıtabilsin diye işçiler sürekli maaşlar üzerinde aşağı doğru bir baskı, sorumlu oldukları işlerin artması ve personel sayısının kalıcı olarak küçülmesi gibi sorunlara maruz kalıyor (*bkz. Bölüm 2*). Hissedarların sessiz kalmasını sağlamak için kâr paylarının azamiye çıkarılması zorunlu olduğundan, yatırım minimuma indiriliyor ve şirketin uzun vadede verimli olma yeteneği zayıflatılmış oluyor. Buna bir de aşırı yüksek yönetici maaşları eklendiğinde, Amerikalı ve İngiliz firmalar uluslararası rekabette rakiplerinden daha kötü bir konuma düşüyor ve bunun sonucunda çalışanlar işten çıkarılıyor. Son olarak, büyük öl-

çekte işler yanlış gittiği zaman, 2008 mali krizinde olduğu gibi, vergi mükellefleri başarısız olan şirketleri kurtarmak zorunda kalıyor ama yöneticilerin yaptıkları yanlarına kâr kalıyor.

ABD’de ve daha küçük boyutta Birleşik Krallık’ta şirket yöneticileri sınıfı ekonomik, siyasi ve ideolojik güçlere sahip olduğunda, piyasayı manipüle edebiliyor ve eylemlerinin olumsuz sonuçlarını diğer insanlara fatura edebiliyorken, en uygun üst düzey yönetici maaşlarının piyasa tarafından belirleneceğini veya belirlenmesi gerektiğini düşünmek bir yarılsama olur.

Fakir ülkelerdeki insanlar zengin ülkelerdeki insanlardan daha girişimci

Söylenenler

Girişimcilik ekonomik dinamizmin temelinde yatar. Yeni ürünler geliştirerek ve henüz karşılanmamış talepleri karşılayarak yeni para kazanma fırsatları arayan girişimciler olmazsa ekonomi gelişemez. En nihayetinde, Fransa'dan tutun da bütün gelişmekte olan ülkelere kadar bir dizi ülkede ekonomik dinamizm olmamasının sebebi girişimciliğin eksik olmasıdır. Fakir ülkelerde amaçsızca dolanan insanlar yaklaşımlarını değiştirip, aktif bir şekilde kâr elde etme fırsatları peşinde koşmadığı sürece ülkelerinin gelişmesi mümkün olmaz.

Söylenmeyenler

Fakir ülkelerde yaşayan insanlar hayatta kalabilmek için bile çok girişimci olmak zorundalar. Gelişmekte olan bir ülkede aylak aylak dolaşan her bir kişiye karşılık ayakkabı boyacılığı yapan iki üç çocuk ve seyyar satıcılık yapan dört beş kişi var. Fakir ülkelerin fakir olmasının sebebi kişisel düzeyde gi-

rişimcilik enerjisinin olmaması değil, üretim teknolojilerinin ve özellikle modern şirketler gibi gelişmiş sosyal kurumlarının olmaması. Mikrokredilere (gelişmekte olan ülkelerde insanların iş kurmasına yardımcı olmak için verildiği söylenen küçük kredilere) ilişkin sorunların giderek artması bireysel girişimciliğin sınırlarını gözler önüne seriyor. Özellikle son yüzyılda, girişimcilik kolektif bir faaliyete dönüştü. Dolayısıyla, kolektif bir kuruluşun yoksulluğu ekonomik kalkınmaya bireylerin girişimci ruhtan yoksun olmalarından daha büyük bir sorun teşkil ediyor.

Fransızcanın sorunu...

Eski ABD Başkanı George W. Bush, Fransızcada girişimcilik kelimesinin bir karşılığı olmamasından şikâyet ederdi. Bush'un Fransızcası çok da iyi olmayabilir ama bu şekilde Anglo-Amerikan dünyada Fransa'ya karşı oldukça yaygın bir önyargıyı dile getirmiş oluyordu: Fransa tembel işçiler, koyun yakan çiftçiler, sol görüşlü entelektüeller, her şeye karışan bürokratlar ve elbette kendini beğenmiş garsonlarla dolu durağan ve yüzü geriye dönük bir ülke olarak görülüyordu.

Sayın Bush'un Fransa hakkındaki görüşleri doğru olsa da olmasa da (bu konuya daha sonra detaylı olarak girilecek ve bir de *bkz. Bölüm 10*), bu ifadenin arkasındaki görüş genel olarak kabul görüyor: başarılı bir ekonomi için girişimci insanlara ihtiyaç duyulur. Bu görüşe göre, gelişmekte olan ülkelerin yoksulluğu da bu ülkelerde girişimciliğin yeterli düzeyde olmamasına bağlanıyor. Zengin ülkelerden gözlemciler oturmuş gün içinde on birinci bardak nane çayını içen adamlara bir bakın diyor, bu ülkelerin düzlüğe çıkabilmesi için tuttuğunu koparan ve sektöre yön veren kişilere ihtiyaç var.

Ancak, gelişmekte olan ülkeden gelen ya da belli bir süre orada kalmış biri bu ülkelerin girişimcilerle dolup taştığını bilir. Fakir ülkelerin sokaklarında belki satın alınabileceğini bile bilmediğiniz aklınıza gelebilecek her şeyi satan her yaştan kadın, erkek ve çocuklar görürsünüz. Fakir ülkelerin çoğunda, Amerikan elçiliğinin vize bölümü için sıra numarası (profesyonel olarak sırada bekleyen kişilerce satılmış), sokakta park ettiğiniz aracınızı “koruma” hizmeti (aracınıza zarar verilmemesi anlamına gelir), belli bir köşede yiyecek tezgâhı kurma hakkı (belki de yolsuzluk yapan bir polis şefi tarafından satılmıştır) ve hatta dilencilik yapabileceğiniz bir yer (o bölgedeki eşkıyalar tarafından satılmıştır) satın alabilirsiniz. Tüm bunlar, insan yaratıcılığının ve girişimciliğinin eserleridir.

Buna karşılık, zengin ülkelerin vatandaşlarının çoğu girişimci olmaktan çok uzaktır. Genelde bazılarında on binlerce kişinin istihdam edildiği şirketlerde çok teknik ve çok kesin şekilde tanımlanmış işleri yaparlar. Bazıları kendi işlerini kurmayı ve “kendi kendinin patronu” olmayı hayal etse de, ya da en azından boş boş bundan bahsetseler de, çok azı bu düşüncelerini hayata geçirir, çünkü hem çok zor hem de risklidir. Sonuç olarak, zengin ülkelerde pek çok kişi iş hayatlarını kendilerinininki yerine başkalarının girişimci vizyonunu uygulayarak geçirir.

Sonuç olarak, gelişmekte olan ülke vatandaşları gelişmiş ülke vatandaşlarından çok daha girişimcidir. OECD’nin gerçekleştirdiği bir çalışmaya göre, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda tarım dışı işgücünün yüzde 30-50’si kendi işinin sahibidir (tarımda bu oran çok daha yüksektir). En fakir ülkelerin bazılarında, tek kişilik girişimci olarak çalışan insanların oranı bunun çok üzerindedir: Gana’da yüzde 66,9, Bangladeş yüzde 75,4 ve Benin’de şaşırtıcı bir şekilde yüzde 88,7.¹ Buna

karşılık, gelişmiş ülkelerde tarım dışı işgücünün sadece yüzde 12,8'i kendi işine sahiptir. Bazı ülkelerde bu oran ona bile ulaşmaz: Norveç'te yüzde 6,7, ABD'de yüzde 7,5, Fransa'da yüzde 8,6 (görünen o ki, Sayın Bush'un Fransızlar hakkındaki eleştirileri tam bir tencere dibin kara seninki benden kara vakasıdır). Dolayısıyla, çiftçiler (dahil edildiklerinde bu oran çok daha yükseklerle çıkar) hariç tutulduğunda bile, gelişmekte olan bir ülkede ortalama bir insanın girişimci olma şansı gelişmiş bir ülkedekinin iki katı daha fazladır (Yüzde 30'a karşılık yüzde 12,8). Bangladeş'le ABD'yi karşılaştırdığımızda aradaki fark on katına çıkar (yüzde 7,5'a karşılık yüzde 75,4). Ve uç bir örnek vermek gerekirse, Benin'den birinin girişimci olma şansı bir Norveçliye göre tam tamına on üç kat daha yüksektir (yüzde 88,7'ye karşılık yüzde 6,7).

Dahası, zengin ülkelerde kendi işlerinin başında olanlar bile fakir ülkelerdeki meslektaşları kadar çok girişimci olmak zorunda değildir. Gelişmekte olan ülkelerin girişimcileri için her an her şey ters gidebilir. Üretim programını alt üst eden elektrik kesintileri olabilir. Bir makinenin tamiri için gerekli olan yedek parçalar gümrüğe takılabilir, ya da zaten ABD dolarıyla satın alma iznine ilişkin sorunlar nedeniyle gecikmeler yaşanabilir. Sevkiyat kamyonu yollardaki çukurlar nedeniyle yine bozulduğu için malzemeler zamanında teslim edilemeyebilir. Ve önemsiz yerel memurlar rüşvet koparabilmek için kuralları değiştirebilir, hatta yeni kurallar çıkarabilir. Tüm bu sorunlarla başa çıkabilmek için hızlı düşünebilme ve çabuk karar alma yeteneğine sahip olmak gerekir. Ortalama bir Amerikalı işadamı, Maputo'da veya Phnom Penh'te küçük bir şirket yönetecek olsa, bu sorunlara bir hafta bile dayanamaz.

Dolayısıyla burada karşımıza bir bulmaca çıkıyor. Zengin ülkelere kıyasla, gelişmekte olan ülkelerde (oransal olarak)

girişimcilik faaliyetleri gerçekleştirenlerin sayısı çok daha fazladır. Bunun da ötesinde, onların girişimcilerin becerileri zengin ülkelerdeki girişimcilere göre çok daha sık ve çok daha ağır bir şekilde sınanıyor. O halde, nasıl oluyor da daha girişimci olan ülkeler fakir olanlar çıkıyor?

Büyük umutlar: mikrofinans

Fakir ülkelerdeki fakir insanların sınırsız görünen girişimcilik enerjileri, elbette, gözden kaçmadı. Fakir ülkeler için gelişimin lokomotifinin küçük kayıt dışı işletmelerden oluşan "gayri resmi sektör" olacağı yönünde etkisi giderek artan bir görüş var.

Bu görüşe göre, resmi olmayan sektörde girişimciler gerekli vizyonları ve becerileri olmadığı için değil, vizyonlarını gerçekleştirecek paraya sahip olmadıkları için sıkıntı çekiyorlar. Normal bankalar onlara karşı bir ayrımcılık yapıyor ve yerel tefeciler üstüne fahiş faizler koyuyorlar. Bir yiyecek tezgâhı açmak için, kiralamak amacıyla bir cep telefonu almak için veya yumurtalarını satmak amacıyla tavuk alabilmek için makul bir faiz oranıyla az miktarda bir kredi alabilseler, yoksulluktan kurtulabilirler. Bu küçük girişimlerin gelişmekte olan bir ülkenin ekonomisinin temelini teşkil ettiğini düşünülürse, başarılı olmaları halinde genel anlamda ekonomik kalkınma sağlanabilir.

Daha önce benzer girişimler olsa da, 1983'te Bangladeş'te lider konumundaki Grameen Bank'ı kurduğundan beri ismi mikrokredi sektörüyle özdeşleşmiş olan ekonomi profesörü Muhammed Yunus mikrokreditinin mucidi sayılıyor. Fakir insanlara özellikle geleneksel olarak çok büyük risk grubunda

kabul edilen fakir kadınlara kredi vermesine rağmen, Grameen Bank'ın geri ödeme oranı oldukça yüksekti (yüzde 95 ve üzeri), bu da fakirlerin bankalar için güvenilir bir kitle olduğunu ortaya çıkardı. 1990'ların başlarından itibaren Grameen Bank ve Bolivya gibi ülkelerdeki benzer bankaların başarıları fark edildi ve mikrokredi fikri veya daha geniş bağlamda tasarruf ve sigortayı da kapsayan sadece krediden ibaret olmayan mikrofinans hızla yayılmaya başladı.

Tarif kulağa mükemmel geliyordu. Mikrokredi sayesinde girişimcilik potansiyellerini hayata geçirmelerini sağlayacak mali araçlarla fakirler kendi çabalarıyla yoksulluktan kurtulabiliyorlardı. Bu süreçte, bağımsızlıklarını kazanıyorlar ve kendine güvenleri artıyor, çünkü artık hayatta kalabilmek için hükümetin ve yabancı yardım kuruluşlarının desteğine bel bağlamak zorunda değiller. Fakir kadınlar mikrokredi sayesinde özellikle güçlendi, çünkü bu sayede bir gelirleri oluyor ve eşleri karşısında pazarlık güçleri artıyor. Fakirleri sübvans etmek zorunda kalmayan hükümet bütçesi üzerindeki baskı da azalıyor. Süreç içinde yaratılan refah ortamı doğal olarak ekonominin geneline yansıyor, sadece resmi olmayan sektördeki girişimcileri zenginleştirmekle kalmıyor. Tüm bunlar düşünüldüğünde, Profesör Yunus'un mikrofinans sayesinde "yoksulluğu görebileceğiniz tek yerin müzeler olduğu, yoksulluktan arındırılmış bir dünya" yaratabileceğimize inanmasına şaşkırmamak lazım.

2000 yılının ortasından itibaren mikrofinansın popülerliği iyiden iyiye arttı. Ürdün Kraliçesi Rania gibi kraliyet üyeleri ve oyuncu Natalie Portman ve Aishwarya Rai gibi ünlülerin destekleriyle Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı Uluslararası Mikrokredi Yılı ilan edildi. Mikrofinansın yükselişi Nobel Barış Ödülü'nün ortaklaşa Profesör Yunus ve Grameen Bank'a verildiği 2006 yılında zirveye ulaştı.

Büyük yanılsama

Ne yazık ki, mikrofinans heyecanı fazla abartılmıştı. Mikrofinansı eleştirenlerin sayısı giderek arttı, bazı "ilk" savunucuları bile bu gruba dahil oldu. Örneğin, David Roodman'la birlikte bir makalede mikrofinansın uzun yıllar savunuculuğunu yapmış Jonathan Morduch "30 yılı bulan mikrofinans hareketinde müşterilerin hayatlarını kayda değer bir ölçüde iyileştirdiğine dair çok az somut kanıtımız" var diyerek bir itirafta bulundu.² Sorunlar burada yazılamayacak kadar çok. İlgilenenler Milfor Bateman'ın *Mikrofinans Neden İşe Yaramıyor?*³ adlı harika kitabını okuyabilirler. Bizim konumuzla ilgili olan sorunlar ise aşağıda anlatıldığı gibi:

Mikrofinans sektörü ilk başlangıç aşaması hariç olmak üzere faaliyetlerinin hükümet sübvansiyonları veya uluslararası bağışçıların katkıları olmaksızın kârlı olmasıyla övünürdü. Bazıları bunu fakirlere izin verildiği takdirde piyasada herkes gibi iyi oynayabildiklerini kanıtlamak için kullanıyorlardı. Ancak, hükümetlerden veya uluslararası bağışçılardan gelen sübvansiyonlar olmasa, mikrofinans kurumlarının aşırı yüksek faiz oranları talep etmek zorunda olduğu ortaya çıktı. Grameen Bank'ın faiz oranlarının başlangıçta makul olmasının sebebinin Bangladeş hükümetinden ve uluslararası bağışçılardan almakta olduğu (örtbas edilmiş) sübvansiyonlar olduğu anlaşıldı. Sübvansiyonlar edilmezlerse, mikrofinans kurumları kredileri için yüzde 40-50'lik faiz oranları talep etmek zorunda kalır ve Meksika gibi ülkelerde bu oran yüzde 80-100'lere kadar çıkabilir. 1990'ların sonlarında artan baskı sonucunda sübvansiyonlara bir son vermek zorunda kalan Grameen Bank işe baştan başlamak zorunda kaldı ve 2001 yılında yüzde 40-50'lik faiz oranları talep etmeye başladı.

Faiz oranlarının yüzde 100'e yükselmesiyle, çok az işletme kredileri geri ödemeye yetecek kadar kâr edebildi. Bu nedenle mikrofinans kurumlarından verilen kredilerin çoğu (bazı durumlarda neredeyse yüzde 90'ı) "tüketimi rahatlatma" amacıyla kullanılmaya başlandı. İnsanlar kızlarının düğünlerini yapabilmek için veya çalışan aile üyelerinin birinin hastalanması sonucunda gelirlerinde meydana gelen geçici düşüklüğü telafi etmek için kredi almaya başladılar. Başka bir deyişle, mikrokredinin büyük bir kısmı asıl amacına uygun olarak fakirler tarafından girişimciliği tetiklemek için *değil*, tüketimi finanse etmek için kullanıldı.

Daha da önemlisi, mikro kredinin ticari faaliyetlerde kullanılan küçük kısmı da insanları yoksulluktan kurtarmaya yetmedi. Başlarda anlaşılması güç gelebilir. Mikrokredi alan bu fakir insanlar ne yaptıklarının farkındaydılar. Zengin ülkelerdeki benzerlerinin aksine pek çoğu şu veya bu şekilde bir iş yönetmişlerdi. Ticari zekâları hayatta kalma konusunda çaresizlikleri ve yoksulluktan kurtulma arzuları nedeniyle keskinleşmişti. Piyasa faiz oranını ödeyebilmek için çok yüksek kârlar elde etmek zorundaydılar. O halde ters giden neydi? Neden motivasyonu oldukça yüksek, ilgili becerilere sahip ve piyasa baskısı altındaki bu insanlar neden ticari girişimlerinde bu kadar çabalamalarına rağmen, bu kadar kötü sonuçlar elde ediyorlardı?

Bir mikrofinans kurumu bir bölgede ilk faaliyetlerine başladığında, ilk müşteri grubu gelirlerinin bazen oldukça çarpıcı bir şekilde yükseldiğini görürler. Örneğin, 1997'de Grameen Bank, Norveçli telefon şirketi Telenor'la birlikte çalışmaya başladığında, kadınlara cep telefonu alıp köylülere kiralamaları için mikrokrediler verdi. Bu "telefon bayanları" kişi başında düşen ortalama yıllık gelirin 300 dolar civarında olduğu bir ülkede oldukça yüksek kârlar elde ettiler (750-1200 do-

lar). Ancak, mikrokrediyle finanse ettikleri işleri yapan girişimcilerin sayısı zamanla arttı ve kazançları düşmeye başladı. Grameen telefon örneğine geri dönelim. 2005 yılına gelindiğinde o kadar çok telefon bayanı vardı ki, ortalama milli gelir 450 dolara çıktığı halde, onların gelirlerinin yılda 70 dolar civarına düştüğü tahmin ediliyor. Bu sorun, “bileşim safatası” olarak bilinir: birilerinin belli bir işte başarılı olması, herkesin o işte başarı göstereceği anlamına gelmez.

Elbette, sürekli yeni iş imkânları geliştirilebilse, bu sorun da ortadan kalkar. Bir iş alanı sayı artışı yüzünden kârsız hale gelince, hemen yenisi kurulur. Dolayısıyla, diyelim telefon kiralama işinde kâr düştü, o zaman cep telefonu üreterek veya cep telefonları için oyun yazılımları geliştirerek aynı gelir seviyesini koruyabilirsiniz. Bu önerilerin saçmalığını fark etmişsinizdir. Bangladeşli telefon bayanları telefon üretme veya yazılım geliştirme işlerine girecek gerekli imkânlara sahip değiller. Buradaki sorun şudur: gelişmekte olan ülkelerdeki fakirlerin yapabileceği basitlikteki işler çok sınırlıdır ve bu girişimcilerin becerilerinin yetersizliği göz önünde bulundurulduğunda mikrofinans aracılığıyla seferber edebilecekleri mali ve teknolojik imkânlar da çok kısıtlıdır. Bu yüzden, mikrokrediyle bir süt ineği daha satın alan Hırvat bir çiftçi, başka 300 çiftçinin birer inek daha almasından sonra yerel süt piyasasında kendi kârının azaldığını fark etse de, bu işi sürdürmek zorundadır, çünkü işleri geliştirip Almanya’ya tereyağı veya İngiltere’ye peynir ihraç etmesi, elindeki teknolojiler, organizasyon becerileri ve sermayeyle mümkün değildir.

Artık başka kahraman yok

Şu ana kadar yazdıklarım, fakir ülkelerdeki insanların fakir olmalarının nedeninin bireysel girişimci ruhunun eksik ol-

ması olmadığını, aksine bu enerjiye bolca sahip olduklarını gösteriyor. Burada asıl sorun şudur: zengin ülkelerdeki insanlar bireysel girişimcilik ruhunu kolektif bir girişimciliğe dönüştürebildikleri için zengindir.

Thomas Edison ve Bill Gates gibi karakterlerle, Avusturya'da doğmuş Harvard'lı ekonomist Joseph Schumpeter'in öncü çalışmalarının etkisi altındaki bizim girişimcilik anlayışımız daha çok bireysel perspektifin etkisi altında kalıyor: girişimcilik olağanüstü bir vizyona ve azme sahip kahraman bireylerin işi olarak görülüyor. Hatta yeterince çaba gösterirse her bireyin ticarete başarılı olacağına inanıyoruz. Ancak, bu doğru olsaydı, o zaman bireysel girişimcilik görüşünün modası geçerdi. Kapitalist gelişim sürecinde, girişimcilik giderek artan bir şekilde kolektif bir çabaya dönüştü.

Öncelikle, Edison ve Gates gibi olağanüstü bireylerin bile bulundukları noktaya gelmelerinde bir dizi kolektif kurumun payı var: bilgi edinmelerini ve deney yapmalarını sağlayan bilimsel altyapı, sonrasında büyük ve karmaşık kurumsal yapılara sahip şirketler kurmalarını sağlayan şirketler hukuku ve diğer ticari kanunlar, bu şirketleri güçlendiren eğitim düzeyleri oldukça yüksek bilim insanları, mühendisler, yöneticiler ve çalışanlar yetiştiren eğitim sistemi, büyümek istediklerinde büyük bir miktarda sermaye artırımını yapmalarını mümkün kılan mali sistem, icatlarını koruyan paten ve telif hakları, ürünleri için kolay erişilebilir piyasalar, vb.

Ayrıca, zengin ülkelerde şirketler benzer sektörlerde faaliyet gösterebilirler bile fakir ülkelere oranla birbirleriyle daha çok işbirliği içinde çalışıyorlar. Örneğin, Danimarka, Hollanda ve Almanya gibi ülkelerdeki süt ürünleri sektörleri bugün bu noktaya gelebildiler, çünkü devlet desteğiyle organize olup kooperatifler kurarak işleme tesisleri (örn. kaymak makineleri) ve yurtdışına pazarlama alanlarına ortaklaşa ya-

tırımlar yaptılar. Buna karşılık, Balkan ülkelerindeki süt ürünleri sektörleri onlara aktarılan büyük mikrokredilere rağmen gelişemediler, çünkü buralarda çiftçiler kendi başlarına hareket etmeye çalıştılar. Bir örnek daha: İtalya ve Almanya'daki pek çok küçük şirket sanayi dernekleri sayesinde (hükümet sübvansiyonları desteğiyle) tek başlarına başarmayacaklarından ortaklaşa AR-GE ve ihracat pazarlaması yatırımları yaparken, gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar bu alanlara yatırım yapmıyorlar, çünkü buralarda böyle kolektif bir mekanizma yok.

Girişimcilik zengin ülkelerde şirket seviyesinde bile oldukça kolektif bir hale dönüştü. Bugün, şirketler Edison ve Gates gibi karizmatik ileri görüşlü kişilerce değil, profesyonel yöneticiler tarafından yönetiliyor. Schumpeter yirminci yüzyılın ortalarında eserlerini yazarken her ne kadar hoşuna gitmese de bu eğilimin farkındaydı. Modern teknolojilerin ölçeğinin giderek büyümesinin büyük bir şirketin ileri görüşlü bireysel girişimciler tarafından kurulmasını ve yönetilmesini imkânsız hale getirdiğini gözlemlemişti. Schumpeter, kahraman girişimciler yerine "üst düzey yönetici" olarak adlandırdığı kişilerin geçmesinin kapitalizmin dinamizmini baltalayacağı ve en nihayetinde çöküşüne neden olacağı tahmini yapmıştı (bkz. Bölüm 2).

Schumpeter'in bu bağlamda haksız olduğu kanıtlandı. Son yüzyılda kahraman girişimcilere çok nadir rastlanır oldu ve Schumpeter'in girişimcilik anlayışının temel öğeleri olan ürünlerde, süreçlerde ve pazarlamada yenilik süreci doğası gereği giderek artan bir şekilde "kolektif" bir hal aldı. Yine de, buna rağmen, dünya ekonomisi bir önceki döneme kıyasla İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana çok daha hızlı bir şekilde büyüdü. Japonya örneğinde, şirketler üretim hattında çalışan en alt seviyedeki işçilerin bile yaratıcılığını sömürmek

için özel kurumsal mekanizmalar geliştirdi. Çoğu kişi Japon şirketlerinin başarısını kısmen de olsa bu özelliklerine bağlıyor (*bkz. Bölüm 5*).

Etkili girişimcilik eskiden tamamen bireysel bir hareket idiyse bile, en azından son yüzyıldan beri öyle değil. Etkili organizasyonlar ve kurumlar inşa etmek ve yönetmek için kolektif beceri artık bir ulusun refahının belirlenmesinde bireysel vatandaşların becerilerinden çok daha büyük bir önem taşıyor (*bkz. Bölüm 17*). Kahraman bireysel girişimciler efsanesini bir kenara bırakıp, onların kolektif girişimcilikle kurumlar ve organizasyonlar kurmalarına yardımcı olmazsak, fakir ülkelerin sürdürülebilir bir şekilde refaha kavuştuklarını hiçbir zaman göremeyiz.

Piyasayı kendi haline bırakacak kadar akıllı değiliz

Söylenenler

Piyasaları kendi haline bırakmalıyız, çünkü esasında piyasa katılımcıları, eğer mantıklıysalar tabii, ne yaptıklarını bilirler. Bireylerin (ve aynı çıkarları paylaşan bireylerin bir arada bulunduğu şirketlerin) akıllarında kendi çıkarları vardır ve kendileri için en iyisini bildiklerinden eylemlerine özgürlüklerini kısıtlamaya yönelik dış güçlerin, özellikle de hükümetlerin müdahale etmesi ancak daha kötü sonuçlar doğurur. Piyasa aktörlerinden daha az şey bildiği halde bir hükümetin piyasa aktörlerini kârlı olduğunu düşündükleri şeyleri yapmaktan alıkoyması veya onları istemedikleri şeyleri yapmaya zorlaması, haddini aşmak olur.

Söylenmeyenler

İnsanlar her zaman ne yaptıklarının farkında olamıyor, çünkü bizi doğrudan ilgilendiren şeyleri bile algılama becerimiz sınırlı, tabiri caizse "sınırlı bir akılcılığa" sahibiz. Dünya çok

karmaşık ve bu karmaşıklıkla başa çıkma becerimiz yeterli olmaktan çok uzak. Bu nedenle, karşılaştığımız sorunların karmaşıklığını azaltmak için bilinçli olarak tercih özgürlüğümüzü sınırlandırmaya ihtiyaç duyuyoruz ve genelde de sınırlandırıyoruz. Hükümet düzenlemeleri özellikle modern finans piyasaları gibi karmaşık alanlarda sıklıkla işe yarıyor. Tabii bu hükümetin üstün bilgiye sahip olduğu anlamına gelmiyor, bunun altında yatan neden, hükümetlerin tercihleri ve dolayısıyla karşılaşılabilecek sorunların karmaşıklığını sınırlandırması ve bu sayede işlerin ters gitme ihtimalini azaltmasıdır.

Piyasalar başarısız olabilir ama...

Görünmez el fikrinde Adam Smith'in ifade ettiği gibi, serbest piyasa ekonomistleri serbest piyasanın güzelliğinin izole edilmiş bireylerin (ve şirketlerin) kimse bilinçli bir çaba göstermese de aldıkları kararlarda uzlaşmış olmalarında yattığını savunuyorlar. Bunu mümkün kılan, ekonomik aktörlerin rasyonel olması. Kendi durumlarını ve ne şekilde iyileştirilebileceğini en iyi kendileri bilir. Bazı bireyler mantık dışı davranışlar sergileyebilirler veya genelde mantıklı olan biri bazen mantıksız davranabilir. Ancak, uzun vadede piyasa kendine özgü cezalandırma yöntemiyle mantıksız davranışlardan kurtulacaktır. Örneğin, "mantıksızca" çok pahalı varlıklara yatırım yapan yatırımcıların kârı düşük olacaktır ve bunun sonucunda da ya buna göre kendilerine çeki düzen vermek ya da işten çekilmek zorunda kalacaklardır. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, serbest piyasa ekonomistleri piyasa ekonomisini idare edebilmek için bireyleri kararlarında özgür bırakmanın en iyi yol olduğunu savunur.

Elbette, piyasaların mükemmel olduğunu çok az kişi iddia eder. Milton Friedman bile piyasaların başarısız oldukları zamanlar olduğunu kabul etmiştir. Kirlilik çok klasik bir örnektir. İnsanlar “aşırı” kirliliğe neden oluyorlar, çünkü bununla mücadele etmenin gerektirdiği maliyetleri ödemiyorlar. O halde bireyler (veya bireysel firmalar) açısından ideal görülen kirlilik düzeyleri sosyal bakış açısından yetersizliğe ekleniyor. Ancak, serbest piyasa ekonomistleri hemen teoride mümkün olsa da piyasanın başarısız olduğu zamanların çok nadir olduğunu ifade ediyorlar. Dahası, onlara göre piyasa başarısızlıklarının en iyi çözümü daha çok piyasa gücü geliştirmektir. Örneğin, kirliliği azaltmak için bununla ilgili bir piyasa yaratılması gerektiğini savunuyorlar. “Ticareti yapılabilir salım hakları” yaratarak insanlara sosyal açıdan en uygun şekilde ihtiyaçlarına göre kirletme hakkı satma ve alma imkânı tanınabilir. Bunun da ötesinde, serbest piyasa ekonomistleri zaman zaman hükümetlerin de başarısız olduklarını ekliyorlar (*bkz. Bölüm 12*). Hükümetler piyasa başarısızlıklarını düzeltmeye yetecek bilgiye sahip olmayabilir. Veya milli çıkarlar yerine kendi çıkarlarını gözetten siyasetçiler ve bürokratlar tarafından yönetiliyor olabilirler (*bkz. Bölüm 5*). Tüm bunlar gösteriyor ki hükümet başarısızlıklarının maliyeti (sözde) düzeltmeye çalıştığı piyasa başarısızlıklarının maliyetinden daha yüksek oluyor. Bu nedenle, serbest piyasa ekonomistleri piyasa başarısızlıklarının hükümet müdahalesini haklı kılmadığını savunuyorlar.

Piyasa başarısızlıkları ve hükümet başarısızlıklarının görelî önemi üzerindeki tartışma halen devam ediyor ve ben bu tartışmayı burada sonlandırabilecek değilim. Ancak, bu bölümde en azından serbest piyasanın sorunun bireysel mantıklı eylemlerin kolektif mantık dışı sonuçlara (yani piyasa başarısızlığı) neden olabileceği gerçeğiyle çözülmediğine de-

ğinebilirim. Sorun şu ki, daha en başından mantıklı değiliz. Ve akılcılık varsayımı tutmadığında, piyasanın ve hükümetin rolünü en nihayetinde bizim mantıklı *olduğumuzu* öngören piyasa başarısızlıkları çerçevesinden de daha farklı bir şekilde düşünmeliyiz. İzninizle açıklayayım...

O kadar akılıysanız...

1997’de Robert Merton ve Myron Scholes “değişkenlerin değerini belirlemek için geliştirdikleri yeni yöntem” nedeniyle ekonomi alanında Nobel Ödülü’ne layık görüldü. Bu arada bahsi geçen ödül *gerçek* bir Nobel ödülü değildi, İsveç Merkez Bankası tarafından Alfred Nobel’in anısına verilen bir ödül-
dü. Aslında, birkaç yıl önce Nobel ailesi bu ödüle dedelerinin soyadının verilmesini yasaklamakla tehdit etti, çünkü genelde Alfred Nobel’in onaylamayacağı serbest piyasa ekonomistlerine veriliyordu ama bu tamamen başka bir hikâye.

1998’de Long-Term Capital Management (LTCM) adındaki koruma fonu Rusya mali krizinin ardından iflasın eşiğine geldi. Fon o kadar büyüktü ki beraberinde herkesi aşağı çekmesi bekleniyordu. ABD mali sistemi bir çöküş engel oldu, çünkü ABD Merkez Bankası hisselerin yüzde 90’ından fazlasının kontrolünü eline geçirerek düzinelerce bankayı bu şirkete para akışı sağlamaya ve isteksiz hissedarlar olmaya zorladı. LTCM en sonunda 2000 yılında tasfiye edildi.

1994’te ünlü finansör John Merriwether tarafından kurulan LTCM’in yönetim kurulunda, hazır olun, Merton ve Scholes de vardı. Merton ve Scholes kabarık bir çek karşılığında şirkete isimlerini kullanma hakkı vermekle kalmıyordu, aynı zamanda aktif ortaklar konumundaydılar ve şirket onların varlık-fiyatlandırma modelini kullanıyordu.

LTCM fiyaskosunun yıldırmadığı Scholes 1999'da başka bir koruma fonu kurdu: Platinum Grove Asset Management (PGAM). Yeni finansörler Merton-Scholes modelinin tamamen ön görülemeyen nevi şahsına münhasır bir olay, yani Rusya'daki kriz nedeniyle başarısız olduğunu düşünüyorlardı. Sonuçta, Nobel komitesinin onayladığı, insanlık tarihinde en iyi varlık-fiyatlandırma modeli değil miydi?

Ancak, PGAM yatırımcıları maalesef haksız çıktılar. Fon Kasım 2008'de iflas bayrağını çekti ve yatırımcıların para çekmelerini geçici olarak dondurdu. Tek tesellileri, Nobel ödüllü biri tarafından başarısızlığa uğratılma konusunda yalnız olmamaları oldu. Scholes'in eski ortağı Merton'un bilim kurulu başkanı olduğu Trinsum Group da Ocak 2009'da iflas etti.

Kore'de bir deyiş vardır; bir maymun bile ağaçtan düşebilir, derler. Evet, hepimiz hatalar yaparız ve bir başarısızlık, LTCM gibi devasa da olsa, bir hata olarak kabul edilebilir. Ancak, aynı hatayı tekrarlamak mı? O zaman ilk hatanın gerçekten hata olmadığını anlarsınız. Merton ve Scholes ne yaptıklarının farkında değillerdi.

Ekonomi dalında Nobel ödülü sahipleri, özellikle varlık-fiyatlandırma alanındaki çalışmaları için ödüle layık görülenler bir finans piyasasını doğru okuyamıyorsa, biz nasıl insanların yaptıklarının bilincinde olduklarını, dolayısıyla özgür bırakılmaları gerektiğini öngören bir ekonomik ilkeye göre dünyayı yöneteceğiz? ABD Merkez Bankası'nın eski başkanı Alan Greenspan bir meclis oturumunda "başta bankalar olmak üzere, kendi hisse senetlerini ve hissedarlarını en iyi koruyan şeyin şirketlerin kendi çıkarları olduğu" varsayımının "yanlış" olduğunu kabul etmek durumunda kalmıştı. Bireysel çıkar ancak insanlar neler olduğunun ve olanlarla nasıl başa çıkacağının farkındaysalar korumaya yarayacaktır.

2008 mali krizinin ardından doğan ve çok akıllı olduğu düşünülen insanların bile aslında ne yaptıklarını tam olarak anlamadıklarını gösteren çok sayıda hikâye var. Burada dolandırıcı Bernie Madoff'la yatırım yapan Steven Spielberg ve John Malkovich gibi büyük Hollywood yıldızlarından veya efsanevi beysbol oyuncusu Sandy Koufax'dan bahsetmiyorum. Bu insanlar yaptıkları işte en iyi olabilir ama finans konularından anlamaları beklenmez. Burada Madoff'un tuzağına düşen uzman fon yöneticileri, en iyi bankacılar (İngiliz HSBC ve İspanyol Santander gibi dünyanın en büyük bankaları da dahil olmak üzere) ve dünyanın önde gelen üniversitelerinden (dünyanın en ünlü ekonomist akademisyenlerine erişim imkânına sahip Bard College ve New York University) bahsediyorum.

Daha da kötüsü, olay sadece Madoff veya Alan Stanford gibi dolandırıcılar tarafından kandırılmak da değil. Bankacıların veya bu alanlardaki diğer sözde uzmanların neler olup bittiğini anlamakta başarısız olmaları meşru finansta bile giderek yaygınlaştı. Bu başarısızlıklardan biri 2008'in yazında "bundan sonra ancak mevcut riskler anlaşıldığı takdirde kredi verilebileceği" söylendiğinde İngiliz Maliye Bakanı Alistair Darling'i çok şaşırtmıştı.¹ Başka, hatta daha şaşırtıcı bir örnek daha, Amerikan sigorta şirketi AIG'nin çöküşünden sadece altı ay kadar önce şirket 2008'in sonbaharında ABD hükümeti tarafından kurtarıldığında, finans müdürü Joe Cassano şöyle demişti: "Herhangi bir sebeple işlemlerin (kredi borcu takas sözleşmesi) hiçbirinde bir dolar kaybedeceğimiz bir senaryoyu öngörmemiz küstahlık etmeden çok zor olur." Pek çoğunuz, özellikle Bay Cassano'nun dağıttıklarını temizlemek zorunda kalan Amerikalı vergi mükelleflerindenseniz, bu sözde küstah olmayan yaklaşımını, AIG'nin temel sigorta faaliyetleri yerine 441 milyar Dolarlık kredi borcu takas söz-

leşmesi portföyündeki başarısızlık nedeniyle iflas ettiği düşünülürken çok gülünç buluyorsunuzdur.

Nobel ödüllü ekonomistler, en iyi bankacılar, hırslı fon yöneticileri, prestijli üniversiteler ve en akıllı ünlüler bize ne yaptıklarının farkında olmadıklarını gösterirken, biz nasıl ekonomi kuramlarının sadece insanların tamamen mantık çerçevesinde hareket ettikleri varsayımından yola çıkarak etkili olduklarına inanalım. Uzun lafın kısası, piyasayı kendi haline bırakacak kadar akıllı değiliz.

Peki, buradan hangi noktaya geçeceğiz? Piyasayı kendi haline bırakacak kadar akıllı değilsek, piyasayı düzenlemeyi düşünmek mümkün olabilir mi? Cevap, evet. Aslında daha da fazlası. Genelde aslında yeterince akıllı olmadığımız için düzenlemelere ihtiyaç duyarız. Size neden öyle olduğunu göstereyim.

Son Rönesans adamı

1978 yılında ekonomi dalında Nobel ödülüne layık görülen Herbert Simon muhtemelen dünyadaki son Rönesans adamıydı. Başlarda siyaset bilimcisiyken, sonra kamu yönetimi çalışmalarına geçiş yaptı ve *Yönetmel Davranış* adlı bir kitap yazdı. Fizik alanında da birkaç makale yayınladıktan sonra örgütsel davranış, işletme, ekonomi, bilişsel psikoloji ve yapay zekâ alanlarında çalışmalar gerçekleştirdi. İnsanların kendilerini nasıl gördüklerini ve örgütlediklerini anlayan birileri varsa, o mutlaka Simon'du.

Simon, bizim "akılcılığımızın" sınırlı olduğunu savunuyordu. Her ne kadar kendisi ve davranışsalci okuldan diğer ekonomistlerin çoğu (ve çok sayıda bilişsel psikolog) oldukça ikna edici bir şekilde davranışlarımızın ne kadarının mantık-

sız olduğunu belgelemiş olsalar da, tamamen mantıksız olduğumuzu düşünmüyordu.² Simon'a göre, mantıklı davranmaya çalışıyoruz ama bunu çok sınırlı bir ölçüde becerebiliyoruz. Simon'a göre dünya bizim sınırlı zekâmızla anlayabileceğimizden çok daha fazla karmaşık. Bu da, iyi bir karar vermede karşılaştığımız temel sorun genelde bilgi eksikliği değil de, o bilgiyi işleme kapasitemizin sınırlı olduğu anlamına geliyor. Bu düşünce, internet çağına girmenin bugün içinde bulunduğumuz kötü durum düşünüldüğünde kararlarımızın kalitesini iyileştirmedeği gerçeğiyle kanıtlanmış oluyor.

Başka bir deyişle, dünya belirsizliklerle dolu. Bu bağlamda belirsizlik, sadece gelecekte ne olacağını tam olarak bilmek anlamına gelmiyor. Kesin sonuçları tahmin edemesek de, belirli konularda her bir olası beklenmedik olayın ihtimalini, ekonomistlerin tabiriyle "riskleri" mantık çerçevesinde hesaplayabiliriz. Sonuç olarak, riskleri tahmin edebilme yeteneğimiz insan hayatının her alanında karşımıza çıkıyor: ölüm, hastalık, yangın, yaralanma, mahsul kıtlığı, vb. Bu yeteneğimiz sigorta sektörünün de temelini teşkil ediyor. Ancak, yirminci yüzyılın başlarında diğerlerinin yanı sıra bilgili Amerikalı ekonomist Frank Knight ve ünlü İngiliz ekonomist John Maynard Keynes'in de belirtmiş olduğu gibi, hayatımızın pek çok diğer alanında ilgili ihtimallerini hesaplamak bir tarafa, tüm olası beklenmedik durumları bilmiyoruz bile. Knight ve Keynes modern ekonominin büyük ölçüde temelini teşkil eden türden mantıklı davranışın bu tür bir belirsizlik içinde imkânsız olduğunu savunuyorlardı.

Belirsizlik konseptinin veya başka bir deyişle dünyanın karmaşıklığının en iyi açıklaması, belki de şaşırtıcı bir şekilde, George W. Bush'un ilk hükümetinde yer alan Savunma Bakanı Donald Rumsfeld tarafından yapıldı. Afganistan'daki

durumla ilgili olarak Rumsfeld bir basın toplantısında şunları söyledi: "Bilinen bilinmişlikler var. Bildiğimizi bildiğimiz şeyler var. Bilinen bilinmezlikler var. Başka bir deyişle, bilmediğimizi bildiğimiz şeyler var. Ancak, aynı zamanda bilinmeyen bilinmezlikler var. Bilmediğimizi bilmediğimiz şeyler var." Plain English Campaign şirketi 2003 yılında bu ifadeyi Yılın Gafı ödülüne layık görürken, insan mantığına dair anlayışımızda bu ifadenin öneminin farkında olduklarını sanmıyorum.

O halde, dünya bu kadar karmaşıkken ve bizim bu karmaşıklığı anlama becerimiz bu kadar sınırlıyken, ne yapacağız? Simon'un cevabına göre uğraşmak zorunda kalacağımız sorunların karmaşıklığını ve çeşidini azaltmak amacıyla tercih özgürlüğümüzü bilinçli olarak kısıtlıyoruz.

Kulağa olağandışı gelebilir ama bir düşündüğünüzde, gerçekten her zaman tam da böyle davranıyoruz. Pek çoğumuz sürekli karar almak zorunda kalmamak için hayatlarımızda bir düzen yaratıyoruz. Fiziksel durumumuza ve yapacaklar listemize göre günlük ideal uyku süresi ve kahvaltı menüsü değişiklik gösterebilir. Ancak, yine de çoğumuz en azından hafta içi aynı saatte yatıp, aynı saatte kalkıyoruz ve kahvaltıda benzer şeyler yiyoruz.

Simon sınırlı akılcılığımızla başa çıkabilmek için nasıl bazı kurallara ihtiyaç duyduğumuzu satranç örneğiyle ifade ediyor. Otuz iki taşla ve altmış dört kare içerisinde oynanan satranç çok basit bir oyun gibi görünebilir ama aslında çok büyük miktarlarda hesaplama gerektirir. Standart ekonomi ders kitapları yazan o "hipermantıklı" (Simon'un tabiri) tiplerdenseniz, o zaman bir hamle yapmadan önce elbette bütün olası hamleleri ve ihtimalleri hesaplıyorsunuz. Ancak, Simon'a göre ortalama bir satranç oyununda yaklaşık 10^{120} (evet, 120 tane sıfır eder) ihtimal olduğundan, bu "mantıklı" yaklaşım

hiçbir insanın sahip olmadığı bir zihinsel kapasite gerektirir. Simon, usta satranç oyuncularıyla gerçekleştirdiği çalışmalarda, bu oyuncuların, analiz edilmesi gereken senaryolar içinden bazılarını göz kararı seçerek, olasılıkların sayısını azaltma yoluna gittiklerini fark etti.

Eğer satranç bile bu kadar karmaşıksa, milyarlarca insanı ve milyonlarca ürünü kapsayan ekonomimizin ne kadar karmaşık olduğunu siz düşünün. Bu nedenle, nasıl bireyler kendi hayatlarında veya satranç oyunlarında rutinler yaratıyorsa, şirketler de seçeneklerini ve araştırma yollarını basitleştiren "üretken" rutinler yaratıyor. Tamamen dışarıda bırakılan seçeneklerin daha kârlı olabilme ihtimaline rağmen, keşfettikleri yolların çeşitliliğini otomatik olarak sınırlandıran belirli karar verme yapıları, resmi kurallar ve standartlar belirliyorlar. Böyle yapıyorlar, çünkü aksi halde bilgi denizi için boğulup hiç karar veremeyebilirler. Benzer şekilde, toplumlar da bireylerin sürekli olarak yeni kararlar almak zorunda kalmalarına engel olmak için tercih özgürlüklerini bilinçli olarak kısıtlar. Örneğin, insanlar gelecek otobüse binip binemeyeceklerini anlamak için kalabalık bir otobüs durağındaki konumlarını sürekli ve tekrar tekrar hesaplamak zorunda kalmassınlar diye sıraya girme kuralını geliştirmiştir.

Hükümetin daha iyi bilmesine gerek yok

Buraya kadar iyi ama Simon'un sınırlı akılcılık kuramının düzenlemelerle ilgisi ne diye sorabilirsiniz.

Serbest piyasa ekonomistleri hükümetin, düzenlemeye tabi tuttuğu eylemleri uygulayanlardan daha iyi bilmediği gerekçesiyle (makul görünüyor) hükümet düzenlemelerine karşı çıkıyor. Hükümetler, doğaları gereği, bir kimsenin duru-

munu ilgili birey veya şirket kadar iyi bilemez. Serbest piyasa ekonomistleri, buradan yola çıkarak, hükümet yetkililerinin ekonomi aktörleri tarafından alınan kararları iyileştirmelerinin mümkün olmayacağını savunuyorlar.

Ancak, Simon'un kuramı pek çok düzenlemenin başarılı olmasının nedeninin hükümetlerin düzenlemeye tabi tuttuğu faaliyetler hakkında faillerin sahip olduğundan daha çok bilgiye sahip olması değil (ki bazen bu durum da görülebiliyor [bkz. Bölüm 12]), faaliyetlerin karmaşıklığını sınırlandırarak faillerin daha iyi kararlar almasını sağlaması olduğunu gösteriyor. 2008 mali krizi de bu noktayı çok güzel örneklendiriyor.

Kriz öncesi dönemde, iyi karar alma becerimiz bastırılmıştı, çünkü her şey mali yenilikler aracılığıyla çok karmaşık bir şekilde geliyordu. Dolayısıyla, finans uzmanlarının bile o alanlarda uzmanlaşmadıkları sürece (hatta bazen uzmanlaşsalar bile [bkz. Bölüm 22]) anlayamadıkları karmaşık finans araçları geliştirildi. Finans şirketlerinin üst düzey karar vericileri yürüttükleri ticari faaliyetlerin tam olarak farkında değillerdi. Düzenleyici kurullar da neler olduğunu tam takip edemiyorlardı. Yukarıda da belirtildiği üzere, son zamanlarda bazı çok önemli karar alıcılar, kısmen gönüllü olarak, kısmen de mecbur bırakıldıkları için, konuyla ilgili pek çok itirafta bulundular.

Gelecekte benzer mali krizlerin önüne geçmek istiyorsak, o zaman finans piyasasında eylem özgürlüğünü ciddi bir şekilde kısıtlamalıyız. Finans sektörü ve hatta ekonominin geri kalanı üzerindeki etkileri ve çalışma mekanizmalarını tam olarak anlamadığımız sürece finans araçlarının kullanımının yasaklanması gerekir. Bu sayede, çalışma mekanizmaları ve etkileri sözde uzmanların bile algısının çok ötesinde olduğu

ortaya konulan çok sayıda karmaşık finans aracı türevleri de yasaklanmış olacaktır.

Abarttığımı düşünebilirsiniz. Ancak, ilaç, araba, elektrikli eşyalar ve başka pek çok üründe zaten her zaman böyle yapıyoruz. Örneğin, bir şirket yeni bir ilaç geliştirdiğinde, bunu hemen satamaz. İlacın etkileri ve insan vücudunun ilaca vereceği tepki çok karmaşıktır. Bu nedenle, ilacın yan etkilerini telafi etmeye yetecek kadar faydası olup olmadığının anlaşılması ve satışa sunulmasına izin verilmesi için detaylı bir şekilde test edilmesi gerekir. Satışa sunulmadan önce finans ürünlerinin güvenilir olup olmadığını anlamayı istemek gayet doğaldır.

Kısıtlayıcı kurallar belirleyerek tercihlerimizi bilinçli olarak sınırlandırmazsak ve bu şekilde maruz kaldığımız çevremizi basitleştirmezsek, o zaman sınırlı akılcılığımız dünyanın karmaşıklığıyla başa çıkamaz. Düzenlemelere ihtiyaç duymamızın nedeni hükümetlerin daha iyi bilmesi değil. Bizim sınırlı zihinsel kapasitemizin mütevazı kavrayışından dolayı böyle bir ihtiyacımız var.

Daha fazla eğitim bir ülkeyi daha da zenginleştirmez

Söylenenler

İyi eğitilmiş bir işgücü ekonomik kalkınma için şarttır. Bunun en güzel kanıtı, yüksek eğitim seviyeleriyle ünlü Doğu Asya ülkelerinin ekonomik başarıları ve dünyada en düşük eğitim seviyesi kayıtlarına sahip Sahra-altı Afrika ülkelerindeki ekonomik durağanlık arasındaki farktır. Dahası, bilginin temel refah kaynağı olarak kabul edildiği "bilgi ekonomisi"nin yükselişe geçmesiyle birlikte, eğitim, özellikle yüksek eğitim, zenginlik için kilit önem taşır hale geldi.

Söylenmeyenler

Daha fazla eğitimin bir ülkenin milli zenginliğini artıracaklarını gösteren kanıtlar oldukça az. Eğitim süresince elde edilen bilginin çoğu aslında üretkenliği arttırmakla ilgili değil ama yine de insanların daha tatminkâr ve bağımsız bir yaşam sürdürmelerini sağlıyor. Ayrıca bilgi ekonomisinin yükselişe geçmesiyle eğitimin öneminin de arttığı inancı yanıltıcı. Öncelikle bilgi ekonomisi fikrinin kendisinde sorunlar var, çün-

kü bilgi sadece çağımızda değil, her zaman refahın temel kaynağıydı. Dahası, sanayisizleşme ve makinesizleşmenin artmasıyla birlikte, zengin ülkelerdeki pek çok iş daha az bilgiyle yapılabilir hale geldi. Bilgi ekonomisinde daha fazla önem arz ettiği düşünülen yüksek eğitimdeyse, eğitim ve ekonomik büyüme arasında bir ilişki yok. Ulusal zenginliğin belirlenmesinde asıl önemli olan, bireylerin eğitim seviyeleri değil, o ulusun, bireyleri yüksek üretkenlik düzeyine sahip işletmeler kurmalarını sağlayacak şekilde örgütleme becerisidir.

Eğitim, eğitim, eğitim

“Eğitim, eğitim, eğitim!” Eski İngiltere Başbakanı Tony Blair boş geçen yaklaşık yirmi yılın ardından “Yeni” İşçi Partisi’ni yeniden iktidara getiren 1997 seçim kampanyası sırasında kuracakları hükümetin en önemli üç politika önceliğini bu sözlerle özetledi.

Yeni İşçi Partisi’nin eğitim politikasının ne kadar başarılı veya başarısız olduğu tartışılır ama kuşkuyla yer bırakmayacak bir şey varsa, o da Blair’in doğru zamanda (yani Irak konusunda pusulayı şaşırmadan önce) doğru şeyleri söyleme yeteneğidir. Blair’den önce de çok sayıda siyasetçi daha iyi bir eğitimden bahsetti ve talep etti ama Blair bilgi ekonomisinin 1980’lerden beri yükselişe geçtiğinin farkında olarak tüm dünyanın eğitimin ekonomik zenginlik için kilit önem taşıdığına ikna olduğu bir zamanda konuştu. Eğer eğitim bacalı sanayiler zamanında da ekonomik başarı için bir önem arz etseydi, o zaman refahın temel kaynağı kas gücü yerine beyinler olunca bilgi çağında en önemli etmenin eğitim olduğuna çok daha fazla kişi ikna olurdu.

Söz konusu sav oldukça anlaşılır görünüyor. İnsanlar ne kadar çok eğitim alırsa o kadar çok üretken oluyor; bunun böyle olduğu zaten daha yüksek maaşlar almalarından da açıkça anlaşılıyor. Dolayısıyla, daha eğitilmiş insanların yer aldığı bir ekonominin daha üretken olacağını düşünmek matematiksel bir mantık yürütmek olur. Daha fakir ülkelerin eğitilmiş insan stokunun, veya bazı ekonomistlerin tabiriyle "insan sermayesinin" daha az olması da bu düşünceyi haklı çıkarıyor. OECD ülkelerinde ortalama eğitim süresi dokuz yıl civarındayken, Sahra-altı Afrika ülkelerinde bu süre üç yıl bile değil. Ayrıca, diğer tarafta da Doğu Asya'da "mucize" ekonomilerin olağanüstü yüksek eğitim oranları oldukça iyi biliniyor, örn. Japonya, Güney Kore, Tayvan, Hong Kong ve Singapur. Eğitim alanındaki başarıları sadece yüksek okuryazarlık oranları veya farklı eğitim düzeylerinde farklı kayıtlı öğrenci sayıları gibi sadece niceliksel anlamda kendini göstermiyor; aynı zamanda eğitim kalitesi de çok yüksek. Dördüncü ve sekizinci sınıflar için Uluslararası Matematik ve Fen Bilimleri Eğitimindeki Eğilimler (TIMSS) araştırması ve on beş yaşındakilerin matematik bilgilerini gerçek hayatta uygulama becerilerini ölçen Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA) gibi standart uluslararası testlerde de hep ilk sıralarda yer alıyorlar. Daha fazla bir şey söylemeye gerek var mı?

Eğitime ihtiyacımız yok...

Ülkenin üretkenliğinde eğitimin önemi her ne kadar artış gösterse de, bu genel geçer bilgiyi sorgulayan çok fazla kanıt var.

Öncelikle, eğitimin gelişmelerinde kritik rol oynadığı düşünülen Doğu Asya'nın mucize ekonomilerini ele alalım. 1960'ta Tayvan'da okuryazarlık oranı sadece yüzde 54'ken, Filipinler'de yüzde 72'ydi. Düşük eğitim seviyesine rağmen, Tayvan o zamandan bu yana insanlık tarihindeki en iyi ekonomik büyüme performanslarından birini sergilerken, Filipinler'in performansı oldukça düşüktü. 1960'ta Filipinler'in kişi başına düşen geliri Tayvan'ın neredeyse iki katı kadardı (200 dolara karşılık 122 dolar); ancak, bugün Tayvan'ın kişi başına düşen geliri Filipinler'inkinden neredeyse on kat daha yüksek (18.000 dolara karşılık 1.800 dolar). Aynı yıl, Kore'de okuryazarlık oranı yüzde 71'di. Bu oran Filipinler'inkine çok yakinken, yüzde 91 olan Arjantin'inkinin çok altındaydı. Okuryazarlık oranı görece olarak oldukça düşük olmasına rağmen, Kore Arjantin'den daha hızlı bir büyüme gerçekleştirdi. 1960'ta Kore'nin kişi başına düşen geliri Arjantin'inkinin beşte biri kadarken (82 dolara karşılık 378 dolar), bugün onun üç katına ulaşmıştır (21.000 dolara karşılık 7.000 dolar).

Görünüşe göre, bir ülkenin ekonomik büyüme performansının belirlenmesinde eğitimden çok daha farklı şeyler rol oynuyor. Ancak, bu örnekler, Doğu Asya mucizesinde eğitimin kilit faktör olduğu söylencesinin temellerini sarsıyor. Doğu Asya ekonomileri ekonomik mucizelerinin başlarında olağanüstü ölçüde yüksek eğitim seviyelerine sahip değirken, Filipinler ve Arjantin gibi ülkelerde toplum daha eğitilmiş olduğu halde ekonomik performans daha kötü oldu.

Spektrumun diğer ucunda yer alan Sahra-altı Afrika deneyimi de daha fazla eğitime yatırım yapmanın daha iyi bir ekonomik performansın garantisi olmadığını gösteriyor. 1980 ve 2004 yılları arasında Sahra-altı Afrika ülkelerinde okuryazarlık oranları yüzde 40'tan yüzde 61'e yükseldi.¹ Bu yükselişe rağmen, aynı dönemde bölgedeki kişi başına düşen gelir

aslında yüzde 0,3 oranında bir *düşüş* kaydetti. Eğitim hepimizin sandığı gibi ekonomik kalkınma için bu kadar önemli ol- saydı, böyle bir *düşüş* yaşanmazdı.

Eğitimin büyüme üzerinde olumlu bir etki yapmaması sa- dece benim seçtiğim bir tarafta Doğu Asya diğer tarafta Sah- ra-altı Afrika'nın yer aldığı uç örneklerde rastlanan bir şey değil. Uzun bir süre boyunca Dünya Bankası'nda görev yap- mış Harvard'lı ekonomist Lant Pritchett'in 2005 yılında yaz- mış olduğu, sıklıkla alıntılanan "Bütün Eğitim Nereye Gitti?" adlı makalede, eğitimin büyüme üzerindeki olumlu etkilerini araştırmak için onlarca zengin ve geliştirmekte olan ülkelerden elde edilen 1960-1987 dönemine ait veriler analiz ediliyor ve benzer çalışmalar kapsamlı bir şekilde ele alınıyor.² Bu maka- lede varılan sonuca göre de, eğitim düzeyinin artmasının da- ha yüksek bir ekonomik büyüme sağladığı görüşünü destek- leyen çok az kanıt var.

Tarihten çok anlamam, biyolojiden çok anlamam

Daha fazla eğitimin bir ülkeyi daha zengin kıldığı yönünde böyle aşikâr bir önermeyi destekleyecek kanıt sayısı neden bu kadar az? Çünkü en basit ifadeyle, eğitim ekonominin üretkenliğinin artırılmasında sandığımız kadar önemli değil.

Öncelikle, her türden eğitimin üretkenliği arttırması mümkün değil. Çalışanların üretkenliği üzerinde doğrudan ve hatta dolaylı olarak bir etki yaratmayan çok sayıda ders var. Örneğin, edebiyat, tarih, felsefe ve müzik (*bkz. Bölüm 3*). Çok katı bir ekonomik düşünceyle yaklaşırsak, bu derslerin öğretilmesi zaman kaybından başka bir şey değil. Öğrencile- rimize bu dersleri öğretiyoruz, çünkü en nihayetinde hayat- larını zenginleştireceğine ve onları iyi birer vatandaş yapaca-

ğına inanıyoruz. Sadece üretkenliği artıran şeylerin varlığının meşru sayıldığı bir çağda, bu gerekçelendirme bile eğitim harcamalarında giderek artan bir saldırıya maruz kalırken, eğitime yatırım yapmak için önemli bir neden (bence en önemli neden) olmayı sürdürüyor.

Dahası, üretkenliği arttırmakla ilgisi olduğu düşünülen matematik veya fen gibi dersler de pek çok çalışanın işine yaramıyor. İşlerinde iyi olabilmek için yatırım bankacılarının biyolojiye veya moda tasarımcılarının matematiğe ihtiyacı yok. Bu derslerle ilgili olan işlerde bile okulda ve hatta üniversitede öğrenilenlerin çoğu uygulamayla doğrudan bağlantılı olmuyor. Örneğin, otomobil fabrikasında üretim hatında çalışan bir işçinin okulda fizik dersinde öğrendikleriyle üretkenliği arasındaki ilişki çok belirsiz. Pek çok meslekte stajyerliğin veya işbaşı eğitimin önemi okulda öğrenilenler ve çalışan üretkenliği arasındaki sınırlı ilişkiyi kanıtlar nitelikte. O halde, eğitimin üretkenliğe odaklanan kısımları bile üretkenliğin artırılmasıyla bizim sandığımız kadar etkili değil.

Ülkeler arası istatistiksel analizler bir ülkenin matematik notları ile ekonomik performansı arasında herhangi bir ilişki bulmakta başarısız oldu.³ Ama izninize, şimdi size daha somut örnekler sunacağım. 2007 yılında gerçekleştirilen TIMSS matematik testi sonuçlarına göre Amerikalı dördüncü sınıf öğrencileri sadece Doğu Asya ülkelerindeki akranlarının gerisinde kalmadı, aynı zamanda Kazakistan, Letonya, Rusya ve Litvanya gibi ülkelerdeki akranlarından da daha kötü puanlar aldı.⁴ Diğer zengin Avrupa ülkelerinin tümünde, İngiltere ve Hollanda hariç olmak üzere, çocuklar Amerikalı öğrencilerden daha düşük puanlar elde ettiler.⁵ Dünyanın en zengin ülkesi (piyasa döviz kuruna göre kişi başına düşen gelir anlamında [bkz. Bölüm 10]) olan Norveçli sekizinci sınıf öğrencileri sadece zengin ülkelerdeki akranlarının değil, aynı

zamanda Litvanya, Çek Cumhuriyeti, Slovenya, Ermenistan ve Sırbistan gibi daha fakir ülkelerin vatandaşı olan öğrencilerin de gerisinde kaldılar (tüm bu ülkelerin eski sosyalist ülkeler olması da ilginç bir rastlantıdır).⁶ Eğitim azmiyle ünlü ve olağanüstü bir performans gösteren İsrailli sekizinci sınıf öğrencileri Norveçli ve Bulgar akranlarından daha düşük puanlar elde ettiler. Fen bilimleri testlerinde de benzer hikâyeler gözlemlendi.

Bilgi ekonomisine ne olacak?

Eğitimin büyüme üzerindeki etkisi şu ana kadar belirsiz de olsa, bilgi ekonomisinin son zamanlarda gerçekleştirdiği yükselişle bu durumda bir değişiklik olup olmadığını merak edebilirsiniz. Her ne kadar fikirler refahın temel kaynağı haline gelmiş olsa da, eğitimin bundan sonra bir ülkenin zenginliğinin belirlenmesinde daha önemli bir rol oynayıp oynamayacağı tartışılır.

Buna karşın, öncelikle bilgi ekonomisinin yeni bir şey olmadığını ifade etmem gerek. Her zaman bir şekilde bir ülkenin bilgi birikiminin (veya eksikliğinin) onu zengin (veya fakir) kıldığını düşündük. Çin birinci milenyumda dünyanın en zengin ülkesiydi, çünkü diğerlerinin sahip olmadığı teknik bilgiye sahipti: kâğıt, hurufat, barut ve pusula bu bilgi birikiminin yalnızca en ünlü örnekleriydi. İngiltere, on dokuzuncu yüzyılda dünyanın ekonomik hâkimi haline geldi, çünkü teknolojik yenilikte öncü konumundaydı. İkinci Dünya Savaşı sonrasında Almanya da Peru ve Meksika kadar fakirleştğinde, kimse gelişmekte olan bir ülke olarak yeniden sınıflandırılması gerektiğini düşünmedi, çünkü insanlar Al-

manya'nın halen savaştan önce en hayranlık uyandıran güçlerden biri olmasını sağlayan teknolojik, örgütsel ve kurumsal bilgiye sahip olduğunu biliyordu. Bu bağlamda, eğitimin önemi (önemsizliği) geçtiğimiz dönemde değişmedi.

Elbette, insanlığın bugün ortaklaşa hâkim olduğu bilgi stoku geçmişe göre çok daha fazla ama bu, herkesin hatta insanların büyük bir çoğunluğunun geçmişe göre çok daha iyi bir eğitim almak zorunda olduğu anlamına gelmiyor. Hatta ortalama bir işçinin ihtiyaç duyacağı üretkenlikle ilgili bilgi miktarı özellikle zengin ülkelerde pek çok iş için daha da azaldı. Bu kulağa saçma gelebilir ama şöyle açıklayayım:

Öncelikle, üretim üretkenliğinde sürekli devam eden artışla beraber zengin ülkelerdeki iş gücünün çok daha büyük bir kesimi artık çok fazla eğitim gerektirmeyen düşük vasıflı hizmet işlerinde çalışıyor. Örneğin, markette rafların düzenlenmesi, hızlı-yiyecek restoranında hamburger hazırlanması veya ofislerin temizlenmesi gibi (bkz. Bölüm 3 ve 9). Şu anadək, bu tür işlerde çalışanların sayısı arttığına göre, eğer sadece eğitimin üretkenlik üzerindeki etkisiyle ilgileniyorsak aslında daha çok eğitilmiş yerine daha az eğitilmiş işgücüyle idare edebiliriz.

Dahası, ekonomik kalkınmayla birlikte, bilginin giderek daha büyük bir kısmı makinelerle yükleniyor. Bugün, çalışanlar yaptıkları işe aynı işleri geçmişte yapmış olan meslektaşlarına oranla daha az hâkim olsalar bile, genel ekonomik üretkenlikte bir artış kaydediliyor. Çok çarpıcı bir örnek vereyim: günümüzde kasiyerlerin geçmişteki meslektaşlarının aksine hesap yapmayı bilmeleri bile gerekmiyor, çünkü barkot makineleri hesabı otomatik olarak yapıyor. Ya da, fakir ülkelerdeki demirciler alet yapımıyla ilişkili olarak metallerin yapısı konusunda nelere dikkat edilmesi gerektiğine dair

muhtemelen Bosch veya Black&Decker şirketlerinin çalışanlarından çok daha fazla şey biliyorlardır. Bir örnek daha vermek gerekirse, fakir ülkelerin sokaklarına dağılmış küçük elektronik mağazalarındaki görevliler yine Samsung ve Sony şirketlerinin çalışanlarından çok daha fazla şeyi tahmin edebilirler.

Bu büyük oranda makineleşmenin üretkenliği arttırmanın en önemli yolu olmasından kaynaklanıyor. Ancak, nüfuzlu bir Marksist düşünce ekolü, kapitalistlerin, çalışanları birbirlerinin yerine daha kolay istihdam ve dolayısıyla kontrol edebilmek amacıyla, her ne kadar en ekonomik yol olmasa da, en makineleşmiş üretim teknolojilerini kullanarak çalışanları bilinçli olarak "vasıfsızlaştırdıklarını" savunuyorlar.⁷ Makineleşme sürecinin asıl nedeni ne olursa olsun, uzun lafın kısası ekonomiler teknolojik açıdan ne kadar ileri bir düzeye gelirse, eğitilmiş insanlara o kadar az ihtiyaç duyuyorlar.

İsviçre çelişkisi

O halde, ekonomik kalkınma ortalama bir çalışanın eğitim seviyesinin daha yüksek olmasını gerektirmese de, daha üst noktada daha eğitilmiş insanlara ihtiyaç duyduğu söylenebilir. Sonuç olarak, yukarıda da belirtmiş olduğum gibi, bir ülkeyi başka ülkelere daha zengin kılan şey o ülkenin bilgi üretkenliğinin başka ülkelere oranla daha yüksek olmasıdır. Bu açıdan bakıldığında, bir ülkenin zenginliğini ilkokullar yerine üniversitelerin belirlediğini söyleyebiliriz.

Ancak, bilgi odaklı çağ adı verilen günümüzde bile, yüksek eğitim ve zenginlik arasındaki ilişki çok net değil. Çarpıcı İsviçre örneğine bir bakalım. İsviçre dünyanın en zengin ve

en sanayileşmiş ülkelerinden biri (*bkz. Bölüm 9 ve 10*); ancak, şaşırtıcı bir şekilde, zengin ülkeler arasında en düşük, aslında açık ara en düşük, üniversite öğrencisi oranına sahip. 1990'ların başlarına kadar bu oran diğer zengin ülkelerin ortalamasının üçte biri kadardı. 1996'da bile İsviçre üniversite öğrencisi oranı halen OECD ortalamasının yarısından daha azdı (yüzde 16'ya karşılık yüzde 34).⁸ O zamandan bu yana, UNESCO verilerine göre İsviçre bu oranı 2007 itibarıyla yüzde 47'ye yükseltti. Ancak, İsviçre'deki üniversite öğrencisi oranı hâlâ zengin ülkeler arasında en alt seviyede ve Finlandiya (yüzde 94), ABD (yüzde 82) ve Danimarka (yüzde 80) gibi üniversitelerin yoğun olduğu ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük. Ayrıca, ilginç bir şekilde Kore (yüzde 96), Yunanistan (yüzde 92), Litvanya (yüzde 76) ve Arjantin (yüzde 68) gibi çok daha fakir ekonomilerden de çok daha düşük bir seviyede.

Nasıl oluyor da, İsviçre sadece ana rakiplerinden değil, aynı zamanda çok daha fakir ekonomilerden bile daha düşük eğitim seviyesiyle uluslararası üretkenlik sıralamasında başlarda yer alıyor?

Bu bir ihtimal farklı ülkelerdeki üniversitelerin farklı kalitelere sahip olmasıyla açıklanabilir. O halde, Kore veya Litvanya üniversiteleri eğer İsviçre üniversiteleri kadar kaliteli değilse, o zaman Kore veya Litvanya'ya oranla İsviçrelilerin çok daha az bir bölümü üniversiteye gitse de İsviçre'nin bu iki ülkeden daha zengin olması mümkün. Ancak, İsviçre'yi Finlandiya veya ABD ile karşılaştırdığımızda bu sav geçerliliğini yitiriyor. Tüm ciddiyetimizle İsviçre üniversitelerinin Finlandiya veya ABD'dekilerden çok daha iyi olduğunu ve bu yüzden üniversite öğrencisi oranlarının İsviçre'de daha düşük olmasının bir sorun yaratmadığını iddia edemeyiz.

“İsviçre çelişkisi”, bir kez daha, eğitimin düşük üretkenlik içeriğiyle açıklanabilir. Ancak, yüksek eğitim söz konusu olduğunda, üretkenlik dışı bileşenler ilköğretim ve lisede olduğu gibi insanlara kişisel gelişim, iyi vatandaşlık ve ulusal kimlik gibi konularda yardımcı olacak dersler öğretmek demek değil. Ekonomistlerin “sınıflandırma” adını verdikleri işlevle ilgili.

Yüksek öğretim, elbette, alıcılarına üretkenlikle ilgili bazı bilgiler de aktarıyor ama bir diğer önemli işlevi her bir bireyin istihdam edilebilirlik hiyerarşisi içindeki konumunu belirlemesidir.⁹ Pek çok iş alanında, büyük bir kısmını aslında çalışırken öğrenebileceğiniz ve öğrenmek zorunda da kalacağınız uzmanlık bilgisinin yerine genel zekâ, disiplin, düzen aranan temel özellikler arasında. Dolayısıyla, üniversitede bir tarihçi veya kimyager olarak öğrendikleriniz, bir sigorta şirketinde yönetici adayı veya Ulaştırma Bakanlığı’nda memur olarak yapacaklarınızla ilgili olmayabilir. Bir üniversite mezunu olmanız, sizin üniversite okumayanlara göre daha zeki, daha disiplinli ve daha düzenli olduğunuzun bir göstergesi olarak kabul ediliyor. Ve üniversite mezunu olduğunuz için sizi işe alan işvereniniz, aslında sizin yapacağınız işle bir ilgisi olmayan uzmanlık bilginiz yerine, genel özellikleriniz nedeniyle sizi tercih ediyor.

Son dönemde yüksek öğretime verilen önemin giderek artmasıyla birlikte, üniversiteleri geliştirme ve sayılarını çoğaltma olanağına sahip üst ve üst orta gelir grubunda bulunan ülkelerin çoğunda yüksek eğitim için sağlıklı bir dinamik oluştu (İsviçre yukarıdaki rakamlardan da anlaşılacağı üzere bu duruma kayıtsız kalamadı). Üniversite öğrencisi oranında kritik eşik geçildiğinde, insanlar üniversiteye iyi bir iş bulabilmek için gitmek zorunda kalıyorlar. Diyelim, nüfusun yüzde 70’i üniversiteye gidiyor, o halde üniversiteye gitme-

mek yetenek dağılımında en alt sıralarda olmak anlamına geliyor, bu da iş aramaya başlarken en iyi yol olmuyor. Dolayısıyla insanlar ileride çalışacakları işte kendilerine bir faydası dokunmayacağını bildikleri şeyleri öğrenmekle "zaman kaybedeceklerini" bilerek üniversiteye gidiyor. Herkesin üniversiteye gitmek istemesiyle, yüksek eğitim talebi giderek artıyor, bunun sonucunda üniversite sayısı artırılıyor ve dolayısıyla doğal olarak üniversite öğrencisi oranı da yükseldiğinden insanların üzerindeki üniversite baskısı çoğalıyor. Zamanla, bu da diploma enflasyonuna neden oluyor. Artık herkesin bir üniversite diploması olduğuna göre, fark yaratabilmek adına yüksek lisans, hatta doktora yapmanız gerekiyor; tabii bu tür bir üniversite öğreniminin gelecekteki işinizi daha üretken şekilde yapmanızı sağlamayacağını vurgulamaya hiç gerek yok.

İsviçre'nin 1990'ların ortalarına kadar yüzde 10-15'lik üniversite öğrencisi oranlarıyla dünya çapında en yüksek milli üretkenlik seviyelerinden birine sahip olduğu düşünüldüğünde, üniversite öğrencisi oranlarının gereğinden çok daha yüksek olduğunu söyleyebiliriz. İsviçre'nin yüzde 40'lık üniversite öğrencisi oranının en düşük kabul edildiği (ki bu konuda ciddi şüphelerim var) bilgi ekonomisinin yükselişiyle beceri gerekliliklerinin de arttığını kabul etsek bile, bu, ABD, Kore ve Finlandiya gibi ülkelerde üniversite eğitiminin en azından yarısının sıfır toplamı bir sınıflandırma oyununda "harcandığı" anlamına geliyor. Bu ülkelerdeki yüksek eğitim sistemi bazı insanların daha iyi görmek için ayağa kalkarak diğerinin görüşünü engellediği bir tiyatroya benzedi. Yeterince insan ayağa kalktığı zaman, herkes ayağa kalkmak zorunda kalıyor ve bu da kimsenin görüşünün bir diğerine göre daha iyi olmadığı ama herkesin ayakta olduğu için daha rahatsız olduğu anlamına geliyor.

Eğitime karşılık girişim

Bir ülkenin zenginliğini ne temel eğitim, ne de yüksek eğitim belirliyorsa, o halde ekonomimizde eğitimin rolünü ciddi bir şekilde oturup tekrar gözden geçirmeliyiz.

Zengin ülkeler söz konusu olduğunda yüksek eğitim ta-kıntılarının dizginlenmesi gerekiyor. Bu takıntı zararlı diploma enflasyonuna dönüştü ve dolayısıyla pek çok ülkede yüksek eğitime gereğinden fazla yatırım yapılmasına neden oldu. Ben başka nedenlerden dolayı bu ülkelerin üniversite öğrencisi oranlarını daha yükseğe ve hatta yüzde 100'e çıkarmalarına karşı değilim ama gerçekten kayda değer bir üretkenlik etkisi yaratacağına inanıp kendilerini kandırmamaları gerektiğini düşünüyorum.

Gelişmekte olan ülkelerdeyse, çok daha radikal bir perspektif değişikliği gerekiyor. Genç nüfuslarını daha anlamlı bir hayata hazırlamak amacıyla eğitimlerini iyileştirmeleri gerekse de, söz konusu üretkenlik artışı olduğunda, bu ülkelerin bireylerin eğitime odaklanmasının ötesine geçip üretkenliğin artışı için gerekli doğru kurumları ve organizasyonları kurmaya ağırlık vermeleri gerekiyor.

Zengin ülkeleri fakirlerden ayıran tek tek vatandaşlarının ne kadar iyi eğitilmiş olduğundan ziyade, vatandaşlarının Boeing veya Volkswagen veya İsviçre ve İtalya'daki daha küçük birinci sınıf şirketler gibi yüksek verimlilikte kolektif kurumlar kuracak şekilde ne kadar iyi örgütlenebildikleridir (bkz. Bölüm 15). Bu tür firmaların gelişiminin yatırım yapmaya ve risk almaya teşvik eden kurumlar ve "genç sanayi dallarında" faaliyet gösteren şirketleri koruyan ve destekleyen bir ticaret rejimi (bkz. Bölüm 7 ve 12), uzun vadeli üretkenliği arttırıcı yatırımlar için gerekli "sabırlı sermayeyi" sağlayan bir mali sistem (bkz. Bölüm 2), hem kapitalistler (iyi bir iflas

kanunu) hem de çalışanlar (iyi bir refah devleti) için ikinci şans sağlayan kurumlar (*bkz. Bölüm 21*), devlet sübvansiyonları ve AR-GE ile eğitime dair yönetmelikler (*bkz. Bölüm 18 ve 19*) ve benzeri araçlarla desteklenmesi gerekiyor.

Eğitim çok önemli ama üretkenliği arttırmada değil. Bize kendimizi gerçekleştirme ve daha tatmin edici ve bağımsız bir hayat sürme becerisi kazandırıyor. Eğer eğitimi ekonomimizi zenginleştireceği inancıyla yaygınlaştırmaya çalışırsak, büyük bir hayal kırıklığına uğrarız, çünkü eğitim ve milli üretkenlik arasındaki bağ oldukça verimsiz ve çok karmaşık. Eğitim coşkumuzun biraz dizginlenmesi gerekiyor, özellikle de, gelişmekte olan ülkelerde üretken girişimlerin ve onları destekleyici kurumların kurulması ve iyileştirilmesi konularına daha çok ağırlık verilmesi gerekiyor.

General Motors için iyi olan bir şeyin mutlaka ABD için de iyi olacağı söylenemez

Söylenenler

Kapitalist sistemin temelinde şirketler sektörü yatar. Üretim gerçekleştirildiği, istihdamın yaratıldığı ve yeni teknolojilerin icat edildiği yer burasıdır. Canlı bir şirketler sektörünün olmadığı bir yerde ekonomik dinamizmden bahsedilemez. İş dünyası için iyi olan bir şey milli ekonominin de lehinedir. Özellikle küreselleşmekte olan dünyada giderek artan uluslararası rekabet göz önünde bulundurulduğunda, şirket kurmayı ve yönetmeyi zorlaştıran veya şirketleri istemedikleri şeyleri yapmaya zorlayan ülkeler eninde sonunda geride kalacaktır. Hükümetlerin iş dünyasına maksimum düzeyde özgürlük tanınması gerekir.

Söylenmeyenler

Şirketler sektörünün önemine rağmen, şirketlere maksimum düzeyde özgürlük tanınması milli ekonomiyi bir kenara bırakın, şirketlerin kendileri için bile iyi olmayabilir. Aslında ya-

salar işletmeler için kötü değildir. Bazen şirketlerin bireysel özgürlüklerini sınırlandırmak iş dünyasının uzun vadede yararına olacaktır, çünkü bu sayede şirketlerin hepsinin ihtiyaç duyduğu doğal kaynaklar veya işgücü gibi ortak kaynaklar havuzuna zarar vermezler. Yasalar, şirketleri çalışanların eğitilmesi gibi kısa vadede maliyet yaratacak ama uzun vadede kolektif üretkenliği artıracak işleri yapmaya zorlayarak onlara yardımcı olur. Sonuç olarak, iş dünyasına ilişkin yasal düzenlemelerin niceliğinden ziyade niteliği önemlidir.

Detroit, savaşı nasıl kazandı?

İkinci Dünya Savaşı'nı Detroit'in kazandığını söylüyorlar. Evet, Sovyetler Birliği en çok kayıp veren taraf oldu, Büyük Vatanseverlik Savaşı'nda (Rusya'daki adıyla) tahmini ölü sayısı yaklaşık 25 milyondur, neredeyse dünya çapındaki tüm ölümlerin yarısı kadar. Ancak, Franklin Roosevelt'in "demokrasinin mühimmat deposu" olarak adlandırdığı Amerika Birleşik Devletleri'nden silah gönderilmeseydi Sovyetler Birliği (ve Birleşik Krallık) Nazi saldırılarına dayanamazdı. Bu silahların büyük bir kısmı Detroit'teki otomobil üreticileri General Motors (GM), Ford ve Chrysler'in, silah fabrikalarına dönüştürülmüş tesislerinde üretilmişti. O halde, ABD'nin Detroit'in temsil ettiği sanayi gücü olmasaydı, Naziler Avrupa'ya ve en azından Sovyetler Birliği'nin batı kesimine hâkim olurdu.

Elbette, tarih hiçbir zaman dolambaçsız değildir. Nazi Almanyası'nın savaşın başlarında başarı olmasının nedeni *Blitzkrieg* adı verilen Yıldırım Savaşı stratejisi, yani silahlarını hızlı hareket ettirebilme becerisiydi. Alman ordusunun bu derece yüksek hareket yeteneğine kavuşması fazlasıyla mo-

torize olması sayesinde olanaklı hale gelmiştir ve motorize olurken kullandığı teknolojilerden pek çoğunu tedarik eden de (1923'te satın alınan bağlı kuruluşu Opel kanalıyla) GM'den başkası değildir. Dahası, ortaya çıkan kanıtlara göre GM kanunları hiçe sayarak savaş boyunca sadece askeri araç değil, aynı zamanda uçak, kara mayını ve torpido üreten Opel ile bağlantısını sürdürmüştür. O halde görünen odur ki GM her iki tarafa da cephane sağlayıp, bundan kâr elde etmiştir.

Hepsi bir arada Üç Büyükler olarak anılan Detroit otomobil üreticileri arasında GM daha o zamandan öne çıkıyordu. Şirketi otuz beş yıl boyunca (1923-58) yöneten Alfred Sloan Jr önderliğindeki GM 1920'lerin sonlarından itibaren ABD'nin en büyük otomobil üreticisi olarak Ford'un önüne geçti ve Chevrolet ile başlayıp Pontiac, Oldsmobile ve Buick ile doruğa ulaşan bir "başarı merdiveni" oluşturarak, Sloan'ın tabiriyle "her keseye ve her amaca" uygun otomobiller üreten tamamen Amerikalı bir otomobil şirketi haline dönüştü.

İkinci Dünya Savaşı'nın sonundan itibaren GM sadece ABD'nin en büyük otomobil üreticisi olmakla kalmadı ülkenin en büyük fabrikası oldu (gelir olarak). GM o kadar önemliydi ki, 1953 yılında bir zamanlar General Motors'un CEO'su olan Charlie Wilson'a ABD Savunma Bakanı olarak atanmasına ilişkin toplanan meclis oturumunda şirket geçmişi ile resmi görevleri arasında herhangi bir olası çelişki görüp görmediği sorulduğunda daha sonra çok ünlenecek şu cevabı vermişti: Amerika Birleşik Devletleri için iyi olan şey General Motors için de iyidir, aynı şekilde, General Motors için iyi olan şey Amerika Birleşik Devletleri için de iyidir.

Bu savın arkasında yatan mantığı tartışmaya açmak zor görünüyor. Kapitalist bir ekonomide, özel sektör şirketleri refah, istihdam ve vergi geliri yaratmada merkezi bir rol oynu-

yor. Eğer onların performansı iyi olursa, ekonominin tamamında iyileşme görülüyor. Özellikle söz konusu şirket 1950'lerdeki GM gibi en büyük ve teknolojik olarak en dinamik şirketlerden biriye, o şirketin başarıları veya başarısızlıkları tedarikçi firmalar, o firmaların çalışanları, bu dev firmanın sayıları yüz binleri bulan çalışanlarının satın alacağı ürünlerin üreticileri de dahil olmak üzere ekonominin tamamı üzerinde kayda değer bir etki yaratabilir. Bu nedenle bu dev şirketlerin yaptıkları milli ekonominin zenginliği için özellikle önemlidir.

Maalesef, bu mantığın destekçileri bu düşüncenin yirminci yüzyılın büyük bir kısmında genel kabul görmediğini ifade ediyor. Komünist rejimlerin neden özel sektöre karşı oldukları anlaşılıyor, sonuç olarak özel mülkiyetin kapitalizmin bütün kötülüklerinin kaynağı olduğuna inanıyorlardı. Ancak, Büyük Buhran ve 1970'ler arasındaki dönemde özel sektör kapitalist ekonomilerin çoğunda bile şüpheyle karşılandı.

Bu hikâyeye göre, özel sektör şirketleri, adalet, sosyal uyum, güçsüzlerin korunması ve hatta ulusal gurur gibi sözde daha yüce amaçlara hizmet etmek üzere, kâr sağlama hırsı dizginlenmesi gereken anti-sosyal öğeler olarak görülüyordu. Sonuç olarak, hükümetlerin şirketlerin toplumun daha geniş bir kesiminin menfaatine gerçekleştirdiği faaliyetleri düzenlemesi gerektiği düşüncesiyle karmaşık ve külfetli ruhsatlandırma sistemleri getirildi. Bazı ülkelerde hükümetler ulusal kalkınma uğruna bazı şirketleri istemedikleri alanlara girmeye zorladılar (bkz. Bölüm 7 ve 12). Geleneksel yaşam biçimini sürdürmek ve "küçük işletmeleri" büyük şirketlerden korumak amacıyla küçük çiftliklerin, fabrikaların ve mağazaların yoğun olduğu piyasa segmentlerine büyük şirketlerin girmesine izin verilmedi. Çalışan haklarını korumak adına

zahmetli işgücü düzenlemeleri getirildi. Pek çok ülkede, tüketici hakları o kadar genişletildi ki, şirketlere zarar verir hale geldi.

İş dünyası yanlısı yorumculara göre, bu yönetmelikler sadece büyük şirketlere zarar vermedi, aynı zamanda paylaşılacak pastanın genel boyutunu küçülttüğü için herkesi olumsuz etkiledi. Şirketlerin yeni faaliyet yollarını ve alanlarını deneme becerisini sınırlandırarak, genel üretkenlik büyümesinde bir yavaşlama yaşanmasına neden oldu. Sonuç olarak, 1970'lerden beri tüm dünyada ülkeler iş dünyasının yararına olan bir şeyin milli ekonomi için de yararlı olduğunu kabul etti ve iş dünyası yanlısı bir tutum benimsedi. Komünist ülkeler bile 1990'lardan bu yana özel sektörü boğmaya çalışmaktan vazgeçti. Bu konuda daha kafa patlatmaya gerek var mı?

Ne oldum değil, ne olacağım demeli

Wilson'ın konuşmasından elli yıl sonra, 2009 yazında GM iflas etti. Devlet mülkiyetinden hiç hoşlanmamasıyla ünlü ABD hükümeti şirketi devraldı ve kapsamlı bir yeniden yapılandırılmanın ardından onu yepyeni bir teşekkül olarak piyasaya sundu. Bu süreçte, vergi mükelleflerinin paralarından 57,6 milyarlık sarsıcı bir harcama yaptı.

Bu kurtarma çalışmasının Amerika'nın milli menfaatine olup olmadığı tartışılır. Başka pek çok kuruluşla bağlantılı olan GM gibi büyük bir şirketin yıkılmasına izin vermek, birden istihdam ve talep üzerinde çok olumsuz bir dalgalanma etkisi yaratabilirdi (örneğin, işsiz kalan GM çalışanlarının tüketim taleplerinde bir düşüş olur, GM artık tedarikçi firmalarından ürün talep etmez). Bu da, ülkede o dönemde ortaya

çıkmaaya başlayan kriz ortamını daha da kötüleştirebilirdi. ABD hükümeti vergi mükellefleri adına ehvenişer bir seçim yaptı. İyi bir şey olmadığı ortada olsa da, GM için iyi olan şey hâlâ ABD için de iyi midir, orası tartışılır.

Ancak, bu, GM'nin daha en baştan nasıl böyle bir duruma düştüğünü sorgulamamız gerektiğı anlamına gelmez. 1960'larda Almanya, Japonya ve ardından Kore'den yapılan ithalattan ötürü kıyasıya bir rekabetle karşı karşıya kaldığında, rakiplerinden daha iyi otomobiller üreterek, zor olmakla birlikte, verilmesi gereken tepkiyi vermedi. Tam aksine, kolay yolu seçti.

Öncelikle, rakiplerini "damping" ve diğere adil olmayan ticaret uygulamaları yapmakla suçladı ve ABD hükümetini başta Japon markaları olmak üzere yabancı otomobillere ithalat kotaları getirmeye ve rakiplerin iç piyasalarını açmasını sağlamaya zorladı. 1990'larda, bu önlemler düşüşünü engellemeye yetmeyince, otomobil üretimindeki başarısızlıklarını finans kolu GMAC (General Motors Acceptance Corporation) sayesinde yapılacak iyileştirmelerle telafi etmeye çalıştı. GMAC otomobil alımlarını finanse etmek olan geleneksel işlevinin ötesine geçerek kendi çıkarına mali işlemler gerçekleştirmeye başladı. GMAC aslında oldukça başarılı da oldu. Örneğın, 2004'te GM'nin kârının yüzde 80'i GMAC tarafından üretiliyordu (*bkz. Bölüm 22*).¹ Ancak, bu asıl sorunu, diğere bir deyişle, şirketin rekabetçi fiyatlarda iyi otomobiller üretmediğı gerçeğini saklamaya yetmedi. Yaklaşık aynı zamanlarda, şirket daha küçük yabancı rakipleri (İsveç'ten Saab ve Kore'den Daewoo gibi) satın alarak daha iyi teknolojiler geliştirmek için yatırım ihtiyacını kestirme yoldan gidermeye çalıştı, ancak bu girişimlerin şirketin eski teknolojik üstünlüğünü canlandırma amacına en ufak bir hizmeti dahi olmadı. Başka bir deyişle, son kırk yılda GM düşüşüne bir son ver-

mek için daha iyi otomobiller üretmekten başka her yola başvurdu, çünkü daha iyi otomobiller üretmeye çalışmak çok zor bir iş olacaktı.

Görünen o ki, alınan bütün kararlar o zamanlar GM açısından en iyi kararlardı. Sonuç olarak, şirketin en az çabayla yirmi otuz yıl daha ayakta kalmasını sağladı ama bu kararlar ABD açısından yararlı olmadı. Amerikalı vergi mükelleflerinin kurtarma paketiyle ödedikleri ağır fatura bu durumun en kesin kanıtıdır ama bu süreçte ABD de daha iyi bir yol izleyebilirdi. Örneğin, GM korumacılık amaçlı lobi faaliyetleri gerçekleştireceğine, daha küçük rakipleri satın alacağına veya kendini bir finans şirketine dönüştüreceğine daha iyi otomobiller üretmek için ihtiyaç duyduğu teknolojilere ve makinelere yatırım yapmaya zorlanabilirdi.

Daha da önemlisi, GM'nin en az çabayla bu zorluklardan kurtulmasını sağlayan tüm bu eylemler, GM'nin kendisine bile fayda sağlamadı, tabii ki GM'den kastınız sadece yöneticileri ve sürekli değişen hissedarlar grubu değilse. Bu yöneticiler, üretkenlik artışına yatırım yapmayıp, çalışanlar, tedarikçi firmalar ve bu firmaların çalışanları gibi diğer daha zayıf "paydaşlar" üzerindeki baskıyı arttırmak suretiyle daha yüksek kâr elde ederek kendi aldıkları maaşları oldukça yüksek seviyelere çıkardılar. Kâr payı vererek hissedarların rızalarını satın aldılar ve hisse geri satın alımları öyle bir hal aldı ki şirketin geleceği tehlikeye girdi. Hissedarlar da bu durumu önemsemedi, hatta pek çoğu bu tür uygulamaları teşvik etti, çünkü bunlar şirketin uzun vadeli geleceğini umursamayan ve şirketi bir anda terk edebilecek geçici hissedarlardı (bkz. Bölüm 2).

GM hikâyesi bize şirket ve milli çıkarlar arasındaki olası ilişkiler hakkında faydalı bir ders veriyor. Bir şirket için iyi olan, her ne kadar önemli olsa da, ülke için iyi olmayabilir.

Dahası, bu hikâye, şirketi oluşturan farklı paydaşlar arasındaki çıkar çatışmalarının da altını çiziyor. Bir şirketin yöneticileri ve kısa süreli hissedarları gibi bazı paydaşları için iyi olan, çalışanları veya tedarikçileri gibi diğer paydaşları için iyi olmayabiliyor. Sonuç olarak, bir şirket için kısa vadede iyi olan bir karar, uzun vadede iyi olmayabilir, GM için bugün faydalı olan bir karar, yarın zararlı olabilir.

Şimdi bazı okuyucular, bu savı kabul edenler bile ABD'nin bu kuralı kanıtlayan bir istisna olup olmadığını merak edebilir. Yasal düzenlemelerin yetersizliği ABD için bir sorun olabilir, ama diğer ülkelerin pek çoğunda sorun yasal düzenlemelerin fazlalığı değil mi?

299 izin

1990'ların başlarında, Hong Kong merkezli İngilizce iş dünyası dergisi *Far Eastern Economic Review*, Güney Kore hakkında özel bir sayı çıkarttı. Dergide yayınlanan makalelerden birinde Güney Kore'de bir fabrika kurmak için neredeyse 199 kurumdan toplam 299 tane izin alınması gerekmesine rağmen, ülkenin kişi başına düşen gelir anlamında yüzde 6'nın üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiş olmasının ne kadar şaşırtıcı olduğu ifade ediliyor. Bu, nasıl mümkün oldu? Bu kadar sıkı bir düzenleme rejimi olan bir ülke nasıl bu kadar hızlı bir büyüme kaydetti?

Bu bulmacayı çözmeye çalışmadan önce, 1990'lar öncesinde hem bu kadar sıkı düzenlemelere hem de bu kadar canlı bir ekonomiye sahip tek ülkenin Kore olmadığını söylemek gerek. 1950'ler ve 1980'ler arasındaki 'mucize' yılları süresince Japonya ve Tayvan'da da benzer bir durum hâkimdi. Çin ekonomisi, son otuz yıllık hızlı büyüme süreci boyunca ben-

zer şekilde çok sıkı düzenlemelere tabi tutulmuştu. Buna karşılık, Latin Amerika ve Sahra-altı Afrika'daki gelişmekte olan ülkelerin çoğu son otuz yılı aşkın bir süredir ticari faaliyetleri canlandıracağı ve büyümeyi hızlandıracağı umuduyla ekonomilerini hükümet denetimlerinden arındırdılar. Ancak, şaşırtıcı bir şekilde, 1980'lerden beri, sıkı düzenlemeler nedeniyle geride kaldıklarını düşündükleri 1960 ve 70'lere oranla çok daha yavaş bir büyüme gerçekleştirdiler (bkz. Bölüm 7 ve 11).

Bu bulmaca her ne kadar iş deneyimi olmayanlara garip gelse de şöyle açıklanabilir: eğer işin ucunda para varsa, işadamları 299 izin almaya razı olur (hatta bazen rüşvetle bazılarından kurtulabilirler). Dolayısıyla, hızlı büyüyen ve iyi iş fırsatlarının beklenmedik bir anda ortaya çıktığı bir ülkede, 299 izin alma gerekliliği her ne kadar can sıkıcı olsa da, işadamlarını yeni bir iş kurmaktan alıkoymaz. Buna karşın, işin ucunda çok para yoksa, yirmi dokuz izin bile çok zahmetli görünebilir.

Daha da önemlisi, iş dünyasının ağır düzenlemelere tabi tutulduğu bazı ülkelerde ekonomik performansın iyi olmasının nedeni aslında düzenlemelerinin birçoğunun iş hayatının yararına olmasıdır.

Bazen düzenlemeler şirketlerin kısa vadede çok kâr getirecek ama uzun vadede bütün şirketlerin ihtiyaç duyduğu kaynaklara zarar verecek faaliyetlere girme becerisini sınırlandırarak aslında fayda sağlar. Örneğin, balık yetiştiriciliğinin yoğunluğunu düzenleyerek belki balık çiftçilerinin kısa vadede kârlarını düşürebilir ama uzun vadede bütün balık çiftliklerinin kullanmak zorunda oldukları suyun kalitesini koruyarak balık yetiştiriciliği sektörünün geneline katkıda bulunmuş olur. Başka bir örnek daha vermek gerekirse, çocuk işçi çalıştırmak ve düşük maaş vermek şirketlerin menfaatine olabilir.

Ancak, çocuk işçi çalıştırma uygulamasının yaygınlaşması çocukların fiziksel ve zihinsel gelişimlerine ket vurarak uzun vadede işgücü kalitesini düşürür. Bu tür bir durumda, çocuk işçi çalıştırmaya ilişkin düzenlemeler aslında uzun vadede bütün iş alanlarına fayda sağlar. Bir örnek daha: bankalar daha agresif kredilerle daha çok kâr elde edebilirler; ancak, hepsi aynı yolu izlediğinde, sonunda hepsi hüsrana uğrar, çünkü 2008 mali krizinde gördüğümüz üzere bu tür kredilendirme davranışları sistemin çökme ihtimalini arttırır. Bankaların faaliyetlerinin sınırlandırılması, kısa vadede zararlı gibi görünse bile uzun vadede aslında faydalı olacaktır (*bkz. Bölüm 22*).

Yasal düzenlemeler şirketlere sadece uzun vadede sürdürebilir olmalarını sağlayacak niteliklerine zarar vermelerine engel olarak yardımcı olmuyor. Bazen, düzenlemeler şirketleri aslında kendi çıkarlarına hizmet etmeyen ama uzun vadede kolektif üretkenliği arttıracak faaliyetler gerçekleştirme-ye zorlayarak da onlara katkı sağlıyor. Örneğin, şirketler genelde çalışanlarının eğitimlerine yeterince yatırım yapmazlar. Çünkü eğittikleri çalışanları başka şirketlerin "hazıra konup" kapmasından çekinirler. Bu tür bir durumda, hükümet tüm şirketlere çalışanlarını eğitme gerekliliği getirirse, o zaman tüm şirketler bundan fayda sağlar. Bir örnek daha vermek gerekirse, yurtdışından teknoloji ithal etmesi gereken gelişmekte olan bir ülkede hükümet ithalatçılara kısa vadede yüksek kâr sağlayacak ama uzun vadede teknoloji açmazında takılıp kalmalarına neden olacak aşırı eski teknolojilerin ithalatına yasak getirerek şirketlerin uzun vadede daha yüksek üretkenlik seviyelerine çıkmasına yardımcı olabilir.

Karl Marx, hükümetin, iş yapma özgürlüğünü kapitalist sınıfın çıkarlarını korumak adına kısıtlamasını, onun "burjuva sınıfının icra komitesi" gibi hareket etmesi olarak tanımlamıştı. Ancak, şirketlerin özgürlüğünü kısıtlayan yasal düzen-

lemelerin ülkenin geneline fayda sağlamak bir tarafa, tüm iş alanlarının kolektif çıkarına hizmet ettiğini görmek için Marksist olmanıza gerek yok. Başka bir deyişle, ticarete karşı olmak yerine katkı sağlayan çok sayıda yasal düzenleme var. Pek çok yasal düzenleme, tüm şirketlerin paylaştığı ortak havuz kaynaklarını koruma altına alırken, diğerleri de şirketleri uzun vadede kolektif üretkenliğin artmasını sağlayacak faaliyetlerde bulunmaya zorluyor. Ancak bunu kabul ettiğimiz zaman, önemli olanın düzenlemelerin sayısı değil de, amaçları ve içeriği olduğunu göreceğiz.

Komünizm yıkıldı ama planlı ekonomi ayakta

Söylenenler

Komünizmin yıkılışı ekonomik planlamanın sınırlarını gözler önünde serdi. Karmaşık modern ekonomilerde planlama ne mümkün olan ne de arzu edilen bir şey. Karmaşık modern ekonomi, sadece, temelinde sürekli kâr fırsatları peşinde koşan bireyler ve şirketler bulunan piyasa mekanizması aracılığıyla alınan ademimerkeziyetçi kararlar sayesinde sürdürülebilir.

Bu karmaşık ve sürekli değişen dünyada her şeyi planlayabileceğimiz yanılgısından kurtulmalıyız. Ne kadar az planlama yapılırsa, o kadar iyi olur.

Söylenmeyenler

Kapitalist ekonomiler büyük oranda planlanır. Kapitalist ekonomilerde hükümetler de her ne kadar komünist merkezi planlamaya göre çok daha sınırlı bir bağlamda da olsa planlama yaparlar. Hepsi yatırımlarının kayda değer bir kısmını AR-GE ve altyapıya ayırır. Birçoğu kamu iktisadi teşekkülle-

rinin faaliyetlerini planlayarak ekonominin kayda değer bir kısmını planlamış olur. Kapitalist hükümetlerin birçoğu sektörel sanayi politikaları aracılığıyla tek tek sanayi sektörlerinin ve yol gösterici planlama aracılığıyla ulusal ekonominin geleceğini planlar. Daha da önemlisi, modern kapitalist ekonomiler, sınır ötesi olanlar da dahil olmak üzere faaliyetlerini çok detaylı bir şekilde planlayan büyük hiyerarşik şirketlerden oluşur. Bu nedenle, sorun planlamak veya planlamamak değil. Doğru şeyleri doğru seviyelerde planlamak.

“Roketlere Sahip Yukarı Volta”

1970’lerde Batılı diplomatların çoğu Sovyetler Birliği’ne “Roketlere Sahip Yukarı Volta” diyorlardı. Dünya yoksulluk liginin alt seviyesinin yakınlarından bile geçmeyen Yukarı Volta (1984’de adı Burkina Faso olarak değiştirildi) için ne kadar aşağılayıcı bir durum. Ancak, bu lakap Sovyet ekonomisinde neyin yanlış olduğunu kısa ve öz bir şekilde anlatıyor.

Burada söz konusu olan, uzaya insan gönderebilen ama ekmek ve şeker gibi temel gıda maddeleri almak isteyen insanları kuyrukta bekleten bir ülke. Bu ülkede kıtalararası balistik füzeler ve nükleer denizaltıların üretiminde hiç sorun yaşamazken, adam gibi bir televizyon üretilemiyordu. 1980’lerde Moskova’da çıkan yangınların ikinci en büyük sebebinin, ister inanın ister inanmayın, patlayan televizyonlar olduğu bildiriliyordu. Önde gelen Rus bilim insanları kapitalist ülkelerdeki meslektaşları kadar yaratıcıydılar ama ülkenin geri kalanı aynı standartlara erişememişti. Sorun neydi?

“Üretim araçlarının” (örn. makineler, fabrika binaları, yollar) kolektif sahipliğine dayalı sınıfsız bir toplum olma yönündeki komünist vizyonun peşinden giden Sovyetler Birliği

ve komünist müttefikleri tam istihdam ve ileri düzeyde bir eşitlik amaçlıyorlardı. Kimsenin herhangi bir üretim aracına sahip olmasına izin verilmediği için, neredeyse tüm işletmeler (ufak restoranlar ve kuaförler gibi küçük istisnalarla) profesyonel yöneticiler tarafından yönetiliyordu. Bu da, Henry Ford veya Bill Gates gibi ileri görüşlü girişimcilerin ortaya çıkmasına engel oluyordu. İleri düzeyde eşitliğe duyulan siyasi bağlılık göz önünde bulundurulduğunda, bir işletme yöneticisinin başarıya giden yolu açıkça tıkanıyordu. Bu, yöneticilere sistemin şüphesiz üretebildiği ileri teknolojileri tüketicilerin gerçekten istedikleri ürünlere dönüştürmek için sınırlı bir inisiyatif verildiği anlamına geliyordu. Ne pahasına olursa olsun tam istihdam politikası yöneticilerin çalışanları disipline sokmak için işten çıkarma gibi bir tehdit kullanmasına engel oluyordu. Bu da işçi ve memurların baştan savma işler yapmasına ve işe gelmemesine neden oluyordu. Gorbaçov, Sovyet ekonomisinde reform yapmaya çalışırken, sık sık işgücündeki disiplin sorunlarından bahsediyordu.

Elbette, tüm bunlar komünist ülkelerde hiç kimsenin sıkı çalışmaya veya iyi işletmecilik yapmaya motivasyonu olmadığı anlamına gelmiyor. Kapitalist ülkelerde bile, sadece parası için yapmadığımız şeyler de var (bkz. Bölüm 5) ama komünist ülkeler kısmen başarılı bir şekilde insan doğasının daha az bencil taraflarına bel bağlamak zorundaydılar. Özellikle, komünizmin ilk günlerinde yeni bir toplum yaratmak konusunda aşırı bir idealizm hâkimdi. İkinci Dünya Savaşı sırasında ve kısa süre sonrasında Sovyetler Birliği'nde bir vatanseverlik akımı görüldü. Komünist ülkelerin hepsinde profesyonellik ve kendilerine duydukları saygı nedeniyle kendini adanmış yöneticiler ve çalışanlara rastlamak mümkündü. Dahası, 1960'lardan itibaren erken komünizmin eşitlikçilik ideali yerini gerçekçiliğe bıraktı ve performansa dayalı ücretlen-

dirme norm haline gelerek teşvik sorununu azalttı (ancak, hiçbir şekilde ortadan kaldıramadı).

Buna rağmen, piyasa sistemine daha etkili bir alternatif olacağı düşünülen komünist merkezi planlama sisteminin verimsizliği nedeniyle sistem yine başarısız oldu.

Merkezi planlamanın komünist gerekçeleri oldukça mantıklı bir temele dayanıyordu. Karl Marx ve takipçileri kapitalizmin temel sorununun üretim sürecinin sosyal doğası ve üretim araçlarına sahip olmanın özel doğası arasındaki çelişkiydi. Ekonomik kalkınmayla, veya Marksist terminolojiyi kullanacak olursak, üretici güçlerin gelişimiyle, şirketler arasındaki işbölümü daha da arttı ve bunun sonucunda şirketler birbirlerine giderek daha çok bağımlı hale geldi veya üretim sürecinin sosyal doğası yoğunlaştı. Ancak, Marksistlerin iddiasına göre, şirketlerin birbirine bağımlılığı giderek arttığı halde, şirketlerin birbirinden bağımsız kişilerin özel mülkü olarak kalması bu birbirine bağımlı şirketlerin eylemlerini koordine etmeyi imkânsız hale getirdi. Elbette, fiyat değişiklikleri şirketlerin kararlarında *geriye dönük* bir koordinasyon olmasını mümkün kılıyordu ama boyutları çok sınırlıydı ve bu tür bir “koordinasyon eksikliğinden” (Marksist olmayan bir ifadeyle) kaynaklanan arz-talep dengesizliği, periyodik ekonomik krizlere dönüştü. Bu düşünceye göre, bir ekonomik kriz sırasında çok fazla değerli kaynak boşa harcanıyordu. Satılmayan ürünlerin birçoğu çöpe atılıyor, artık istenmeyen ürünleri üretmekte kullanılan makineler hurdaya ayrılıyor ve çalışabilecek durumda olan ve aslında çalışmak isteyen işçiler talep eksikliği nedeniyle işten çıkarılıyordu. Marksistler kapitalizm geliştikçe bu sistemsel çelişkinin daha da büyüyeceğini, sonuçta yaşanacak ekonomik krizin çok daha şiddetli geçeceğini ve en sonunda sistemin tamamen çökeceğini düşünüyorlardı.

Buna karşın, Marksistlere göre, merkezi planlamayla tüm üretim araçları toplumun tamamının mülkiyetinde olur ve bunun sonucunda birbirine bağımlı üretim birimlerinin faaliyetleri birleştirilmiş bir plan sayesinde önceden koordine edilebilir. Olası bir koordinasyon sorunu gerçekleşmeden önce çözüldüğünden, ekonominin arz ve talebi dengelemek için tüm bu periyodik krizlerden geçmesine gerek kalmaz. Merkezi planlama sayesinde, ekonomi sadece ihtiyacı olanı üretir. Hiçbir kaynak, hiçbir zaman atıl durmaz, çünkü ekonomik kriz hiç yaşanmaz. Bu nedenle, tartışmalara göre, merkezi planlama sistemi ekonomiyi piyasa sisteminden çok daha verimli bir şekilde yönetir.

En azından teoride böyleydi. Maalesef, uygulamaya geçildiğinde merkezi planlama o kadar da başarılı olmadı. Asıl sorun karmaşıklığıydı. Marksistler üretici güçlerin gelişiminin sermayenin farklı segmentleri arasındaki bağımlılığı arttırarak merkezi planlamayı daha *gerekli* kıldığını düşünmekte belki haklıydılar. Ancak, aynı zamanda ekonomiyi daha da karmaşıktırdığını ve dolayısıyla merkezi planlamayı daha da *zorlaştırdığını* fark edemediler.

Görelî olarak az sayıda temel ürünlerin (çelik, traktör, buğday, patates, vb) büyük miktarlarda üretildiği erken Sovyet sanayileşme döneminde elde edilen başarılarla da görüleceği üzere merkezi planlama hedefler basit ve açık olduğu zaman başarılı oluyor. Ancak, ekonomi geliştikçe, ürün çeşitliliğinin artmasıyla (gerçekleşen ve potansiyel olarak) merkezi planlama giderek zorlaştı. Elbette, ekonomik kalkınmayla yönetim becerileri, matematiksel planlama teknikleri ve bilgisayarlardaki gelişmeler sayesinde planlama becerisi de arttı. Ancak, planlama becerisindeki iyileşme ekonominin artan karmaşıklığıyla başa çıkmaya yeterli olmadı.

Olası çözümlerden biri ürün çeşitliliğini sınırlandırmaktı ama bu büyük bir müşteri memnuniyetsizliği yarattı. Dahası, çeşitlilik azalsa bile, ekonomi hâlâ planlanamayacak kadar karmaşıktı. Çok sayıda istenmeyen şey üretiliyor ve satılmadan kalıyordu. Diğer taraftan, diğer ürünlerde kıtlık yaşanıyor ve her yerde kuyruklar görölüyordu. Komünizm 1980'lerde çözülmeye başlayana kadar, bu rejim altında yaşayan halklar giderek vaatlerini yerine getiremeyecek hale gelen sisteme büyük bir kinizmle bakıyor, "Biz çalışır gibi yapıyoruz, onlar da para verir gibi yapıyorlar" diyerek dalga geçiyorlardı.

Berlin Duvarı'nın yıkılışıyla iktidardaki komünist partilerin Sovyet bloğundan zorla çıkarılmasıyla merkezi planlamanın terk edilmesine şaşkırmamak lazım. Görünüşte komünizmi devam ettiren Çin ve Vietnam gibi ülkeler bile, her ne kadar hükümetler ekonomi üzerinde ileri düzeyde bir kontrole sahip olsa da, yavaş yavaş merkezi planlamayı bırakıyorlar. O halde, artık hepimiz piyasa ekonomilerinde yaşıyoruz (tabii Kuzey Kore ve Küba'da yaşamadığımız sürece). Planlama sona erdi, yoksa ermedi mi?

Planlama var, planlama var

Pratik nedenlerden dolayı komünizmin ortadan kalkmış olması planlamanın sona erdiği anlamına gelmez. Kapitalist ekonomilerdeki hükümetler de komünist ülkelerdeki merkezi planlama kurumları gibi kapsamlı bir şekilde olmasa da, plan yapıyorlar.

Kapitalist bir ekonomide bile merkezi planlamanın daha etkili olduğu durumlar vardır; mesela savaş. Örneğin, İkinci

Dünya Savaşı'nda çarpışan en önemli kapitalist ülkelerin (ABD, Birleşik Krallık ve Almanya) ekonomileri her açıdan merkezi olarak planlanıyordu. Ekonomilerinin sadece ismi planlı ekonomi değildi.

Ancak, daha da önemlisi kapitalist ülkelerin çoğu "yol gösterici planlama" olarak bilinen yöntemi başarıyla uyguladılar. Bu yöntemde, kapitalist ülke hükümeti temel ekonomik değişkenlere (örn. stratejik sektörlerle yapılan yatırımlar, altyapı geliştirme, ihracat, vs.) ilişkin bazı geniş hedefler belirleyerek ve özel sektöre köstek olmak yerine, bu hedefleri başarması için, onunla işbirliği yaparak planlamaya dahil oluyor. Merkezi planlamanın aksine, bu hedefler yasal olarak bağlayıcı değil, çünkü kullanılan ifade "yol gösterici". Ancak, hükümet farklı farklı havuçlar (örn. sübvansiyonlar, tekel haklarının verilmesi) ve sopalar (örn. yasal düzenlemeler, kamu bankaları aracılığıyla etki yaratma) yardımıyla bu hedeflere ulaşılması için elinden geleni yapıyor.

Fransa, 1950'lerde ve 60'larda yol gösterici planlama sayesinde yatırım ve teknolojik yenilik alanlarında çok başarılı oldu ve İngiliz ekonomisinin önüne geçip Avrupa'nın ikinci en büyük sanayi gücü haline geldi. Finlandiya, Norveç ve Avusturya gibi diğer Avrupa ülkeleri de 1950'ler ve 1970'ler arasında ekonomilerini iyileştirmek için yol gösterici planlamadan başarıyla yararlandılar. Japonya, Kore ve Tayvan gibi mucize Doğu Asya ekonomileri de 1950'ler ve 1980'ler arasında yol gösterici planlamayı kullandılar. Bu demek değil ki, tüm yol gösterici planlama uygulamaları başarılı oldu. Örneğin, Hindistan'da işe yaramadı. Yine de, Avrupa ve Doğu Asya örnekleri planlamanın bazı şekillerinin kapitalizmle çelişmediğini ve hatta kapitalist gelişmeye katkı sağladığını gösteriyor.

Dahası, ekonominin tamamını açık açık planlamasalar ve planlamayı daha çok yol gösterici bir amaçla yapsalar da, kapitalist ekonomilerin çoğunda hükümetler ekonominin tümü üzerinde etki yaratacak belirli ana faaliyetler için planlar yapıp uygulamaya geçiriyor (bkz. Bölüm 12).

Kapitalist hükümetlerin çoğu “sektörel sanayi politikaları” aracılığıyla bazı ana sanayilerinin geleceğini planlayıp şekillendiriyorlar. Yol gösterici planlama politikası uygulayan Avrupa ve Doğu Asya ülkeleri aktif sektörel sanayi politikaları da uyguladı. İsveç ve Almanya gibi yol gösterici planlama yapmayan ülkeler bile bu tür sektörel sanayi politikalarından yararlandılar.

Çoğu kapitalist ülkede, kamu iktisadi teşekkülleri (KİT) sayesinde milli ekonominin kayda değer bir kısmı hükümetin mülkiyetinde ve genelde yönetimindedir. KİT’ler genellikle ana altyapı (örn. demiryolları, karayolları, limanlar ve havaalanları) veya temel hizmetler (örn. su, elektrik ve posta) sektörlerinde karşımıza çıkar; ancak, aynı zamanda üretim veya finans sektörlerinde de bulunabilir. (KİT’ler hakkında daha detaylı bilgiye *Kötü Yardımseverler* adlı kitabımda “İnsan İnsanı Sömürüyor” başlıklı bölümde ulaşabilirsiniz.) KİT’lerin milli verimdeki payı Singapur örneğinde olduğu gibi yüzde 20 ve üzeri kadar yüksek veya ABD örneğinde olduğu gibi yüzde 1 kadar düşük olabilir ama uluslararası ortalama yüzde 10 civarında. Hükümetler KİT’lerin faaliyetlerini planlarken, aslında ortalama bir kapitalist ekonominin de kayda değer bir kısmı doğrudan planlanmış oluyor. KİT’lerin genellikle ekonomi üzerinde orantısız bir etkiye sahip olan sektörlerde faaliyet gösterdiğini hesaba kattığımızda, KİT’ler aracılığıyla planlamanın dolaylı etkisi KİT’lerin toplam verim içindeki payında önerilenden çok daha fazla oluyor.

Dahası, kapitalist ekonomilerin hepsinde hükümet araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin büyük bir oranını (yüzde 20-50) finanse ederek, ülkenin teknolojik geleceğini planlıyor. İlginçtir, ABD bu bağlamda, en çok planlanan kapitalist ekonomilerden biri. Serbest piyasa olduğu söylenen ABD’de 1950 ve 1980 yılları arasında hükümetin genel AR-GE finansmanı içindeki payı yıllara göre değişiklik göstermekle birlikte yüzde 47 ile yüzde 65 arasındaydı. Buna karşılık, bu oran Japonya ve Kore’de yaklaşık yüzde 20 ve çoğu Avrupa ülkesinde (örn. Belçika, Finlandiya, Almanya ve İsveç) yüzde 40’tan daha düşüktü.¹ 1990’lardan bu yana bu oranda bir düşüş yaşanmaya başladı, çünkü askeri AR-GE finansmanı Soğuk Savaş’ın sona ermesiyle azaldı. Ancak, bu durumda bile ABD’de AR-GE çalışmalarında hükümetin payı pek çok diğer kapitalist ekonomiden çok daha yüksekti. ABD’nin uluslararası arenada teknolojik öncü konumunda olduğu sektörlerin çoğunun askeri programlar (örn. bilgisayarlar, yarıiletkenler, uçaklar) ve sağlık projeleri (örn. ilaçlar ve biyoteknoloji) aracılığıyla devletten AR-GE finansmanı alan sektörler olması da dikkate değer bir durum.

Elbette, 1980’lerden bu yana kapitalist ekonomilerin çoğunda özellikle piyasa yanlısı ideolojinin yükselişe geçmesi nedeniyle hükümet planlamasının boyutu azaldı. Başarıyla uygulandığı ülkeler dahil olmak üzere pek çok ülkede yol gösterici planlama aşamalı olarak azaltıldı. Hepsinde olmasa da çoğu ülkede, özelleştirme sonucunda KİT’lerin milli verim ve yatırım içindeki payı azaldı. Toplam AR-GE finansmanında hükümetin payı da tüm kapitalist ülkelerde, her ne kadar büyük oranlarda olmasa da, bir düşüş kaydetti. Ancak, hükümet planlamasının son dönemde göreceli olarak düşüşe geçmesine rağmen, kapitalist ülkelerde halen çok kapsamlı ve

artan planlama faaliyetleri yürütüldüğünü düşünüyorum. Sizce neden?

Planlamak veya planlamamak; işte bütün mesele bu değil!

Diyelim ki, bir şirkete yeni bir CEO geldi ve şöyle dedi: “Ben piyasa güçlerine inanırım. Hızla değişen dünyada, sabit bir stratejimiz olmamalı ve mümkün olduğunca esnek davranmalıyız. Dolayısıyla, bugünden itibaren bu şirketteki herkes sürekli değişen piyasa fiyatlarını kılavuz alacak, kesin planları değil.” Sizce neler yaşanırdı? Çalışanları yirmi birinci yüzyıla uygun bir vizyona sahip bir lideri sıcak karşılar mıydı? Hissedarlar bu piyasa dostu yaklaşımını takdir edip, maaşına zam yaparak onu ödüllendirir miydi?

Bir hafta bile dayanamazdı. İnsanlar, liderlik özelliklerine sahip olmadığını söylerdi. “Vizyonu” olmamakla suçlanırdı (George Bush’un bir zamanlar ifade ettiği gibi). Üst düzey karar vericilerin işleri akışına bırakmak yerine, şirketin geleceğini şekillendirmeleri gerektiğinden bahsedilirdi. Piyasa sinyallerine körü körüne uyararak şirket yönetilemeyeceği söylenirdi.

İnsanlar yeni CEO’nun şöyle demesini beklerdi: “Burası, şirketimizin bugün bulunduğu nokta. Burası şirketimizi on yıl sonra görmek istediğim nokta. Bu noktaya ulaşabilmek için, yeni A, B ve C sektörlerini geliştireceğiz ve D ve E sektörlerindeki faaliyetlerimizi yavaşlatacağız. D sektöründeki bağlı kuruluşumuzu satacağız. E sektöründe faaliyet gösteren yurt içindeki fabrikamızı kapatacağız ama üretimin bir kısmını belki Çin’e kaydırabiliriz. A sektöründe bir bağlı kuruluşa sahip olmak için, mevcut faaliyetlerimizden elde ettiğimiz kârlarla çapraz sübvansiyon sağlayacağız. B sektörün-

de bir varlık kurabilmek için, Japonya'dan Kaisha Şirketi'yle stratejik ortaklığa girmemiz gerekecek. Bu ortaklık gereği, ürettiğimiz bazı girdileri onlara piyasa fiyatının altında sağlamamız gerekebilir. C sektöründeki faaliyet alanını genişletebilmek için önümüzdeki beş yıl boyunca AR-GE yatırımlarını artırmamız gerekecek. Tüm bunlar sonucunda şirket yakın gelecekte genel anlamda zarar edecek gibi görünebilir. Olsun, varsın şirket zarar etsin. Çünkü daha aydınlık bir gelecek için ödememiz gereken karşılık bu." Başka bir deyişle, bir CEO'nun "planı olan bir adam (veya bir kadın)" olması beklenir.

Şirketler kendi faaliyetlerini en küçük detaya kadar planlar. Sonuç olarak, Marx da ekonominin tamamını merkezi olarak planlama fikrini buradan edinmiştir. Planlamadan bahsettiğinde, aslında gerçek hayatta planlama yapan bir hükümet yoktu. Marx, kapitalist şirketlerin "makul" planlama yaklaşımının piyasanın savurgan anarşisinden üstün olacağını ve dolayısıyla bütün ekonomiye yayılabileceğini öngörüyordu. Elbette, şirketler içindeki planlamayı kapitalistlerin despotluğu olarak görüyordu ama bir kez özel mülkiyet yasaklanır ve kapitalistler ortadan kaldırılırsa, bu tür bir despotluğun mantıklı tarafları seçilerek toplum çıkarına kullanılabileceğini düşünüyordu.

Kapitalizm geliştikçe, büyük şirketler giderek ekonominin daha geniş bir kısmına egemen oldu. Bu da kapitalist ekonominin planlama kapsamına giren alanlarının aslında arttığını gösteriyordu. Somut bir örnek vermek gerekirse, o zamanlar tahminlere göre değişmekle beraber uluslararası ticaretin üçte biri ila yarısı çok uluslu şirketlerin farklı birimleri arasında gerçekleştirilen transferlerden oluşuyordu.

1978 yılında ekonomi alanında Nobel ödülüne layık görülmüş, işletmeler üzerinde gerçekleştirilen çalışmalara ön-

cülük yapan (bkz. Bölüm 16) Herbert Simon, bu konuyu “İşletmeler ve Piyasalar” adlı son makalelerinden birinde 1991 yılında kısa ve öz şekilde dile getiriyor. Simon, hiçbir önyargısı olmayan bir Marslı dünyamıza gelse ve ekonomimizi gözlemlese, Dünyalıların bir *piyasa ekonomisinde* yaşadıkları sonucuna mı varırdı diye soruyor. Cevabıysa, hayır. Dünyadaki ekonomik faaliyetlerin büyük bir kısmının şirketler (işletmeler) arasındaki piyasa işlemleri yerine, o şirketlerin sınırları dahilinde koordine edilmesi sebebiyle Dünyalıların kesinlikle *örgütsel bir ekonomide* yaşadıklarını düşünürdü. Şirketler yeşil ve piyasalar kırmızıyla temsil ediliyor olsaydı, Simon’a göre Marslılar “yeşil noktaları birbirine bağlayan kırmızı çizgiler ağı” yerine “kırmızı çizgilerle birbirine bağlanmış büyük yeşil alanlar” görürdü.² Ve biz de kalkmış planlama sona erdi diyoruz.

Simon hükümet planlamasından bahsetmiyor ama hükümet planlamasını da eklersek, modern kapitalist ekonomiler Simon’un Marslı örneğinde belirtilenden çok daha planlı bir hale gelir. Şirketler içinde yapılan planlama ve hükümet tarafından çeşitli yollarla gerçekleştirilen planlama kanalıyla, modern kapitalist ekonomiler çok büyük ölçüde planlanıyorlar. Bu gözlemlerden çıkartılabilecek çok ilginç bir sonuç daha var: zengin ülkeler büyük şirketlerin daha geniş bir piyasa alanına egemen olması ve hükümetlerin varlığının genelde daha çok hissedilmesi (her ne kadar daha zekice bir yaklaşım benimsemeleri sebebiyle daha az görünür olsa da) nedeniyle fakir ülkelerden daha fazla planlanıyorlar.

O halde mesele, planlamak veya planlamamak değil. Farklı faaliyetler için uygun planlama şekilleri ve seviyeleri bulmak. Planlamaya karşı mevcut önyargı komünist merkezi planlamanın başarısızlıkları göz önünde bulundurulduğunda anlaşılır olsa da, hükümet politikalarının, kurumsal plan-

lamaların ve piyasa ilişkilerinin tamamen canlı ve birbirleriyle karmaşık bir etkileşim içinde oldukları modern ekonominin gerçek doğasını anlamak konusunda bizi yanıltıyor. Piyasalar olmadan en sonunda Sovyet sisteminin verimsizlikleriyle karşılaşırız. Ancak, sadece piyasaların varlığıyla da yetinebileceğimizi düşünmek, hayatta kalmak için tuz gerekli olduğundan sadece tuz yiyerek yaşayabileceğimizi sanmakla aynı olur.

Fırsat eşitliği adil olmayabilir

Söylenenler

Eşitsizlik pek çok kişiyi sinirlendiriyor ama eşitlik var, eşitlik var. İnsanları çabalarına ve başarılarına bakmaksızın aynı şekilde ödüllendirirseniz, daha yetenekli veya daha çalışkan olanlar harekete geçme yönünde motivasyonlarını kaybederler. Bu, sonuçların eşitliğidir. Komünizmin çöküşüyle de kanıtlandığı üzere kötü bir fikirdir. Peşinde olmamız gereken eşitlik, fırsatların eşitliğidir. Örneğin, ayrımcı Güney Afrika'da siyah bir öğrencinin daha iyi bir öğrenci olduğu halde "beyaz" üniversitelere gidemeyişi sadece adaletsiz değil, aynı zamanda verimsiz bir durumdur. İnsanlara eşit fırsatlar sağlanmalıdır. Ancak, sadece siyah veya muhtaç durumda oldukları için daha düşük kaliteli öğrencileri kabul etmeye başlamak ve olumlu eylemlerde bulunmak da aynı derecede adaletsiz ve verimsiz olur. Sonuçları eşitlemeye çalışırken, sadece yeteneklerin dağılımını yanlış yapmakla kalmayız, aynı zamanda en iyi yetenekleri veya en çok çabayanları da cezalandırmış oluruz.

Söylenmeyenler

Fırsat eşitliği adil bir toplum için başlangıç noktasıdır ama yeterli değildir. Elbette, daha iyi performans gösteren birey-

lerin ödüllendirilmesi gerekir ama asıl sorun rakipleriyle aynı şartlarda rekabet edip etmedikleridir. Eğer bir çocuk karnı aç olduğu için derslerine konsantre olamayıp sınıfta kötü bir performans sergiliyorsa, bu çocuğun yeteneksiz olduğu için başarısız olduğunu söylemek yanlış olur. Ancak evde aile gelir desteğiyle, okulda ücretsiz okul yemeği programları sayesinde o çocuğa da yeterli gıda sağlandığında, adil rekabetten bahsedilebilir. Sonuçlarda bir nebze olsun eşitlik yoksa (örn. tüm ailelerin gelirleri çocuklarını okula tok göndermelerini sağlayacak düzeyde değilse), eşit fırsatlardan (yani ücretsiz okullardan) bahsetmek çok da anlamlı olmaz.

Papa'dan daha mı Katolik?

Latin Amerika'da insanlar sıklıkla "Papa'dan daha Katolik" (*mas Papista que el Papa*) ifadesini kullanırlar. Burada entelektüel çevrede toplumların dinsel, ekonomik veya sosyal doktrinleri, bu doktrinlerin ortaya çıktığı ülkelerde uygulandığından daha sıkı uygulama eğilimleri ifade edilir.

Benim halkım, Koreliler, muhtemelen Papa'dan daha Katolik olma konusunda dünya şampiyonudur (gerçek anlamda değil, sadece yüzde 10'u Katolik). Kore aslında çok küçük bir ülke değil. 1945'e kadar neredeyse bir milenyum boyunca tek bir ülke olan Kuzey ve Güney Kore'nin toplam nüfusu bugün 70 milyona ulaştı. Ancak, Çin, Japonya, Rusya ve ABD gibi devlerin çıkarlarının çatıştığı bir bölgenin tam ortasında yer alıyor. Bu nedenle, bizler bu büyüklerden birinin ideolojisini benimseme ve ondan daha ortodoks olma konusunda uzmanlaştık. Komünizme inanıyorsak (Kuzey Kore'de), Ruslardan daha komünist oluyoruz. 1960 ve 1980 yılları arasında Japonya usulü devlet kapitalizmini uygularken (güneyde), Japonlardan daha çok devlet kapitalistiydik. Şu anda, ABD

tarzı kapitalizme geçiş yaptığımıza göre, Amerikalılara serbest ticaretin erdemleri hakkında ders verip, finans ve işgücü piyasalarında soldan, sağdan ve merkezden devlet denetimini azaltarak onları utandırabiliriz.

Dolayısıyla, on dokuzuncu yüzyıla kadar Çin'in etkisi altındayken Çinlilerden daha çok Konfüçyüsçü olmamız çok doğaldı. Bilmeyenler için kısaca bahsetmek gerekirse, Konfüçyüsçülük, Konfüçyüs'ün öğretilerine dayanan bir kültür sistemidir. Konfüçyüs de milattan önce beşinci yüzyılda yaşamış Çinli siyaset filozofu Kong Tze'nin adının Latinceye dönüştürülmüş halidir. Bugün, bazı Konfüçyüsçü ülkelerin ekonomik başarılarını görünce, pek çok kişi bu kültürün ekonomik kalkınmaya çok uygun olduğunu düşünüyor ama aslında yirminci yüzyılın ikinci yarısında modern kapitalizmin gerekliliklerine uyarlanana kadar tipik bir feodal ideolojydi.¹

Diğer pek çok feodal ideoloji gibi, Konfüçyüsçülük de insanların meslek tercihlerini doğumlarına göre sınırlandıran katı bir sosyal hiyerarşiyi destekliyordu. Bu da, alt sınıflardan yetenekli insanların mevcut konumlarından daha üst konumlara yükselmelerine engel oluyordu. Konfüçyüsçülük'te, çiftçiler (toplumun kökeni olarak kabul ediliyordu) ve diğer işçi sınıfları arasında çok kritik bir ayrım vardı. Her ne kadar uygulamada çok nadir gerçekleşse de, çiftçilerin erkek çocukları (oldukça zor olan) devlet memuriyeti sınavlarına girme ve yönetici sınıfa dahil olma hakkına sahipti. Ancak, sanatkâr ve tüccarların erkek çocuklarının, ne kadar zeki olurlarsa olsunlar, sınava girmelerine bile izin verilmiyordu.

Konfüçyüsçülüğün doğum yeri olan Çin sınıfsal doktrinlerinin yorumlanmasında daha pragmatik bir yaklaşım benimseme cesaretini gösteriyor ve tüccar ve sanatkâr sınıftan gelenlerin de memuriyet sınavlarına girmelerine izin veriyordu. Konfüçyüs'ten daha Konfüçyüsçü olan Kore'ye bu

doktrine sıkı sıkıya bağlı kaldı ve sadece "yanlış" ailelerin çocukları olarak doğdukları için yetenekli insanları işe almayı reddetti. Japon sömürgeciliğine (1910-1945) son verip özgürlüğümüzü kazandıktan sonra bu geleneksel kast sistemi tamamen terk edildi ve Kore, doğumun bireysel başarılarla set çekmediği bir ülke haline geldi (yine de bugünün mühendisleri diyebileceğimiz sanatkârlara ve bugünün yöneticileri diyebileceğimiz tüccarlara karşı önyargılar, ekonomik kalkınma bu meslekleri daha çekici hale getirene kadar devam etti).

Açıkça görülüyor ki, feodal Kore insanlara fırsat eşitliği sağlamama konusunda yalnız değildi. Avrupalı feodal toplumlarda da benzer sistemler vardı ve Hindistan'da da her ne kadar resmi olmasa da, kast sistemi halen devam ediyor. İnsanlara fırsat eşitliğinin tanınmadığı tek yer kast sistemleri değildi. İkinci Dünya Savaşı'na kadar pek çok toplumda kadınların devlet kurumlarında çalışmalarına izin verilmiyordu; aslında kadınlar siyasi vatandaşlıktan tamamen men edilmişlerdi, oy kullanmalarına bile izin verilmiyordu. Yakın zaman öncesine kadar pek çok ülke ırkçılık nedeniyle insanların eğitim ve istihdam haklarını sınırlandırıyordu. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında ve yirminci yüzyılın başlarında, ABD özellikle Asyalılar olmak üzere "istenmeyen" ırkların göçünü yasakladı. Irkçı rejim süresince Güney Afrika'da beyazlar ile "diğerleri" ("renkliler" ve siyahlar) ayrı ayrı üniversitelere gidiyorlardı ve "diğerleri"nin gittiği üniversitelere çok az kaynak ayrılıyordu.

Dolayısıyla, çok değil daha kısa bir zaman öncesine kadar dünyanın büyük bir kesiminde insanlar ırkları, cinsiyetleri veya ait oldukları sınıflar nedeniyle kendilerini geliştirmekten alıkonuluyordu. Fırsat eşitliği el üstünde tutulması gereken bir şeydir.

Piyasalar özgür mü?

Fırsat eşitliğini sınırlandıran resmi kuralların büyük bir çoğunluğu son birkaç nesildir yürürlükten kaldırıldı. Bu, büyük oranda ayrımcılığa maruz kalanlar tarafından yürütülen siyasi mücadeleler sayesinde mümkün oldu. Örneğin, on dokuzuncu yüzyılın ortalarında İngiltere’de Çartizm savunucularının genel (erkek) oy hakkı talep etmesi, 1960’larda ABD’de siyahlar tarafından yürütülen İnsan Hakları Hareketi, yirminci yüzyılın ikinci yarısında Güney Afrika’da ayrımcılık karşıtı mücadele ve bugün Hindistan’da alt sınıftaki insanların verdiği savaş. Bu çabalar ve kadınlar, ezilen ırklar ve alt sınıftan insanlar tarafından gerçekleştirilen sayısız kampanya olmasaydı, bugün halen insanların haklarını “doğum piyngosuna” göre sınırlandırmanın doğal karşılandığı bir dünyada yaşıyor olurduk.

Fırsat eşitsizliğine karşı verilen bu mücadele de piyasa çok yardımcı oldu. Serbest piyasa ekonomistleri hayatta kalmak için verimlilik şartken, piyasa işlemlerinde ırkçı veya siyasi önyargılara yer olmadığını ifade ediyorlar. Milton Friedman *Kapitalizm ve Özgürlük* adlı kitabında kısa ve öz şekilde ifade ediyor: “Kimse, satın aldığı ekmeğin yapımında kullanılan buğdayın bir komünist, cumhuriyetçi, zenci veya bir beyaz tarafından yetiştirilip yetiştirilmediğini anlayamaz.” Friedman’a göre bu yüzden piyasa eninde sonunda ırkçılığı ortadan kaldıracaktır, en azından kayda değer bir şekilde azaltacaktır, çünkü sadece beyaz işçileri işe almakta ısrarcı olan o ırkçı işverenler eninde sonunda ırklarına bakmaksızın sadece en iyi yetenekleri çalıştıran daha açık görüşlü işverenler tarafından geçilecektir.

Ayrımcılıkla nam salmış Güney Afrika hükümetinin bile Japonları “fahri beyaz” ilan etmiş olması bu düşüncüyü çok

sağlam bir şekilde destekliyor. Güney Afrika'daki Toyota ve Nissan fabrikalarının başındaki Japon yöneticilerin, ayrımcılık kanunları gereğince beyaz olmayanların yaşamaya zorlandıkları Soweto gibi bölgelerde yaşamaları mümkün değildi. Bu nedenle, beyazların üstünlüğüne inanan Güney Afrikalılar Japon otomobilleriyle gezebilmek için gururlarını bir kenara bırakıp, Japonlara beyaz ırk gibi davranmak zorunda kalmışlardır. İşte piyasanın gücü budur.

Piyasanın bir "eşitleyici" olarak sahip olduğu güç sandığımızdan daha yaygındır. İngiliz yazar Alan Bennett'in oyunundan uyarlanmış *Tarih Öğrencileri* adlı filmde oldukça dokunaklı bir şekilde gözler önüne serildiği üzere, geri kalmış kesimlerden gelen öğrenciler entelektüel ve medeni cesareten yoksunlar ve dolayısıyla seçkin üniversitelere ve sonrasında maaşı yüksek işlere girme konusunda da geri kalıyorlar. Üniversitelerin piyasanın oluşturduğu baskılara şirketler kadar çabuk tepki vermek zorunda olmadığı da aşikâr. Ancak, bazı üniversiteler etnik azınlıkları ve işçi çocuklarını dışlar ve daha niteliksiz olmalarına rağmen sadece "doğru" kökenden gelen insanları kabul ederse, o zaman geleceğin olası işverenleri ırkçı olmayan üniversitelerin mezunlarını tercih edecektir. Dar görüşlü üniversiteler, eğer bünyesinde en iyi öğrencilerin kayıtlı olmasını isterse, o zaman ön yargılarından er ya da geç kurtulmak zorunda kalacaktır.

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, erdeme göre yapılan ayrımcılık dışında herhangi bir resmi ayrımcılıktan arındırılmış bir fırsat eşitliği sağlandığı takdirde, piyasanın rekabetçi mekanizması sayesinde son kalan önyargıları ortadan kaldıracığını savunmak kışkırtıcı olur. Ancak, bu sadece başlangıç. Gerçekten adil bir toplum yaratmak için çok daha fazlasının yapılması gerekir.

Ayrımcı kapuçino toplumun sonu

Hâlâ bazı ırklara, yoksullara, alt sınıflara ve kadınlara karşı önyargıları olan çok fazla kişi olsa da, artık bunların pek azı fırsat eşitliği ilkesine açıkça itiraz eder. Ancak, bu noktada çok keskin görüş ayrılıkları var. Bazıları eşitliğin sadece fırsatlardan ibaret olması gerektiğini savunuyor. Benim de dahil olduğum diğer grupsa sadece resmi bir fırsat eşitliğinin sağlanmasının yeterli olmadığını savunuyor.

Serbest piyasa ekonomistleri eğer sadece bazı eylemleri gerçekleştirme fırsatları değil de, insanların eylemlerinin sonuçlarını eşitlemeye çalışırsak, bunun sıkı çalışmaya ve yenilikçiliğe karşı caydırıcı sonuçlar doğuracağını belirterek bizi uyarıyor. Eğer ne yaparsanız yapın, yanınızda tembellik yapan adamla aynı parayı alacağınızı bilseydiniz, çok çalışır mıydınız? Mao Zedong liderliğindeki tarımla uğraşan Çin halkının başarısızlıklarının nedeni tam da bu değil mi? Eğer zenginleri orantısız bir şekilde vergilendirirseniz ve elde edilen geliri refah toplumunu finanse etmek için kullanırsanız, zenginler zenginlik yaratma motivasyonlarını kaybetmezler mi veya fakirler çok da çalışsalar az da çalışsalar hatta hiç çalışmasalar bile nasılsa minimum yaşam standardı sağlanacağından çalışma isteklerini kaybetmez mi? (Bkz. Bölüm 21.) Serbest piyasa ekonomistlerine göre bu şekilde sonuçların eşitsizliğini azaltma girişimleri herkese zarar veriyor (bkz. Bölüm 13).

Sonuçları eşitlemek adına yapılan ölçüsüz girişimlerin bir kişinin gösterdiği çaba ve aldığı ödül arasında gerçek bir bağlantı yoksa insanların çalışmaları üzerinde olumsuz bir etki yaratacağı kesinlikle doğrudur. Ayrıca, bu aynı zamanda adaletsiz bir durumdur. Ancak, eğer gerçekten adil bir toplum yaratmak istiyorsak, o zaman sonuçların bir dereceye kadar eşitlenmesinin de gerekli olduğuna inanıyorum.

Sorun şu ki, insanların onlara sağlanan fırsat eşitliklerinden faydalanabilmeleri için, gerekli yeteneklere sahip olmaları lazım. Güney Afrikalı siyahların yüksek maaşlı bir işte çalışma fırsatının beyazlarıinkiyle eşit olması, o işler için gerekli eğitim düzeyine sahip olmadıkları sürece bir anlam ifade etmez. Bazıları kendileri zor okuyup yazan kalitesiz öğretmenlerin çalıştığı yeterli finansman sağlanmayan liselere gitmek zorunda oldukça, siyahlara daha iyi (eskiden sadece beyazların alındığı) üniversitelere girme fırsatı tanınması anlamsızdır.

Güney Afrika'daki pek çok siyah çocuk için iyi üniversitelere girmeyi sağlayan yeni kazanılan fırsat eşitliği bu üniversitelere girebilecekleri anlamına gelmiyor. Okulları hâlâ fakir ve kötü bir şekilde idare ediliyor. Ayrımcılığın sona ermesiyle kalitesiz öğretmenleri bir anda zekileşecek değil ya. Ya da ebeveynleri hâlâ işsiz (gelişmekte olan bir ülkede gerçek işsizliği olduğundan az gösteren resmi işsizlik rakamlarına göre yüzde 26-8, ki bu dünyadaki en yüksek oranlardan biri). Onlara göre, daha iyi üniversitelere girme hakkı boş vaat. Bu nedenle, ayrımcılık sonrası Güney Afrika bazı Güney Afrikalıların tabiriyle "kapuçino topluma" dönüştü: en altta büyük bir kahverengi bölüm, onun üzerinde ince bir tabaka beyaz köpük ve en üstte kakao taneleri.

Serbest piyasa ekonomistleri şimdi de birtakım insanların piyasa fırsatlarından yararlanmalarını sağlayacak düzeyde eğitimi, azmi ve girişimci ruhu yoksa bunun sorumlusunun o insanlardan başkası olmadığını söyleyecektir. Neden bütün engellere rağmen sıkı çalışmış ve üniversiteye gitmiş insanlar tıpkı kendileri gibi yoksul bir ailede yetişmiş ama sonra hafif suçlar dünyasına girmiş biriyle aynı şekilde ödüllendirilsin?

Bu, doğru bir düşünce. Bir kişinin performansını yetişmiş olduğu ortama bakarak açıklayamayız ve açıklamamalıyız.

Bireylerin hayatlarına nasıl yön verecekleri kendi sorumlulukları dahilindedir.

Ancak, doğru olmakla birlikte bu düşünce hikâyenin sadece bir kısmı. Bireyler bir boşluğun içine doğmaz. İçlerinde bulundukları sosyoekonomik ortam, yapabileceklerine ciddi sınırlamalar getirir. Hatta ne yapmak *istediklerine* bile. Çevreniz siz daha denemeden bazı şeylerden vazgeçmenize neden olabilir. Örneğin, İngiliz işçi sınıfında akademik olarak oldukça yetenekli çocukların çoğu üniversiteye girmeye bile çalışmıyorlar, çünkü üniversiteler “onlara göre değil”. Bu yaklaşım yavaş yavaş değişiyor ama 1980’lerin sonlarında izlemiş olduğum bir BBC belgeseli hâlâ aklımda. Bu belgeselde, yaşlı bir madenci ve eşi üniversiteye gidip öğretmen olan oğullarını “sınıf haini” olmakla suçluyorlardı.

Bütün suçu sosyoekonomik ortama atmak saçma ama diğer taraftan da Hollywood filmlerinde hep anlatıldığı gibi, insanların sadece “kendilerine inandıkları” ve çok çalıştıkları takdirde her şeyi başarabileceklerine inanmak da eşit derecede kabul edilemez olurdu. Fırsat eşitliği, bundan yararlanma imkânı bulunmayanlar için hiçbir anlam taşımaz.

Alejandro Toledo’nun tuhaf öyküsü

Bugün hiçbir ülke bilinçli olarak fakir çocukların okula gitmesine engel olmuyor ama fakir ülkelerdeki çocukların çoğu okul ücreti ödeyecek paraları olmadığından okula gidemiyor. Dahası, eğitimin ücretsiz olduğu ülkelerde bile çocuklar sahip oldukları yetenekler ne olursa olsun, okulda kötü bir performans sergilemekten kaçamıyorlar. Bazıları evden aç karnına geliyor, okulda da öğle yemeği yemiyor. Bu da derslerine konsantre olmalarını imkânsız hale getiriyor ve sonu-

cunda da akademik performanslarında olumsuz bir etki yaratıyor. Bazı uç örneklerde, zekâ gelişimleri erken çocukluk döneminde beslenme eksikliğinden durmuş olabiliyor. Bu çocuklar, ayrıca, daha sık hasta oluyorlar ve bu yüzden devamsızlıkları daha çok oluyor. Ebeveynleri okuma yazma bilmiyorsa ve/veya çok uzun saatler boyunca çalışıyorlarsa, çocuklara ödevlerine yardım edecek kimse olmuyor. Diğer taraftansa, orta sınıftan çocuklara anne veya babası yardım ederken, zengin çocuklara özel öğretmen tutuluyor. Yardımlı veya yardımsız, bazen ödevlerini yapacak zaman bile bulamayabiliyorlar, çünkü küçük kardeşlerine bakmak veya ailenin keçilerini otlatmak zorunda kalabiliyorlar.

Tüm bunlar düşünüldüğünde, aileleri fakir olduğu için çocukları cezalandırmamamız gerektiğini kabul etmenin yanı sıra, tüm çocuklara gıda, sağlık hizmeti ve ödevlerinde yardım sağlanması için harekete geçmeliyiz. Bunların büyük bir kısmı, bazı ülkelerde olduğu gibi, devlet politikalarıyla çözülebilir: ücretsiz öğlen yemekleri, aşı, temel sağlık kontrolleri ve okul sonrasında okul tarafından görevlendirilmiş öğretmenler veya eğitmenlerle ödevlerine yardım. Ancak, bir kısmının da evde çözülmesi lazım. Okullar ancak bu kadarını sağlayabilir.

Buna göre, fakir çocukların da adil bir şansa sahip olmaları isteniyorsa, o halde aile geliri açısından sonuçların belli bir oranda eşitlenmesi gerekiyor. Bu sağlanmadan, ücretsiz eğitim, ücretsiz okul yemekleri, ücretsiz aşılar, vs ile çocuklara gerçek bir fırsat eşitliği tanınmış olmaz.

Yetişkinlikte bile belli bir ölçekte sonuç eşitliği olmak durumunda. Bir kişi çok uzun bir süre işsiz kaldıysa, tekrar işgücü piyasasına dönmesinin zor olduğu çok iyi bilinen bir gerçek. Ancak, bir kişinin işini kaybedip kaybetmeyeceği tamamen o kişinin "değerine" göre belirleniyor. Örneğin, pek

çok kişi en başlarda geleceği parlak görünen ama yabancı rekabette görülen ani artışla birlikte sarsılan sektörlere geçmeyi tercih ettikleri için işlerini kaybediyor. 1960'larda sektöre geçiş yapan Amerikalı çelik işçileri veya İngiliz tersane işçileri, daha 1990'ların başında Japon ve Kore rekabeti karşısında sektörlerinin gerçek anlamda silineceğini tahmin edemezdi. Bu insanların orantısız ölçüde sıkıntı çekmeleri ve tarihin çöplüğüne atılmaları haksızlık değil mi?

Elbette, ideal bir serbest piyasa ortamında bunun bir sorun olmaması gerek, çünkü Amerikalı çelik işçileri veya İngiliz tersane işçileri genişleyen sektörlerde iş bulabilirler. Ancak, eski Amerikalı çelik işçilerinden bildiğiniz kaç bilgisayar mühendisi oldu veya eski İngiliz tersane işçilerinden kaç tanesi yatırım bankacısı olarak çalışmaya başladı? Bu tür bir dönüşüm neredeyse hiç yaşanmaz.

Daha eşitlikçi bir yaklaşım da İskandinav ülkelerinde gayet başarılı bir şekilde yürütüldüğü gibi, işten çıkarılan işçilere uygun işsizlik yardımları, çalışmazken de devam eden sağlık sigortası, mesleki eğitim programları ve iş arama sürecinde destek sağlayarak yeni bir kariyer inşa etmelerine yardım etmek olurdu. Bu kitabın başka bir bölümünde anlattığım üzere (*bkz. Bölüm 21*), bu aynı zamanda ekonominin tamamı için çok daha üretken bir yaklaşım olurdu.

Evet, teoride Peru'nun fakir bir mahallesinde ayakkabı boyacılığı yapan bir çocuk Stanford'a gidip doktora yapabilir; eski Peru Devlet Başkanı Alejandro Toledo tam olarak böyle bir yoldan geçmiştir. Ancak bir tane Toledo'ya karşılık liseye bile gidemeyen milyonlarca Perulu çocuk var. Elbette, bu milyonlarca fakir Perulu çocuğun işe yaramaz tembeller olduğunu iddia edebiliriz, çünkü önümüzde eğer çok çalışılırsa onların da Stanford'a gidebileceğini kanıtlamış bir Toledo örneği var. Ancak, bence Toledo'nun bir istisna olduğunu

söylemek daha makul olurdu. Sonuç (aile geliri) eşitliği olmadan, yoksulların fırsat eşitliğinden tam olarak yararlanması mümkün değildir.

Sonuç olarak, farklı ülkelerdeki sosyal hareketlilik düzeyinin karşılaştırılması bu gerekçeyi kuvvetlendiriyor. İskandinavya ve Birleşik Krallık'ta bir grup araştırmacı tarafından dikkatle gerçekleştirilen bir çalışmaya göre, İskandinavya ülkelerinde sosyal hareketlilik Birleşik Krallık'takinden daha yüksek. Buna karşılık, Birleşik Krallık'ta da ABD'den daha yüksek.² Refah seviyesi ne kadar yüksekse, hareketliliğin de o kadar yüksek olması bir tesadüf değil. Özellikle, ABD örneğinde, genel hareketlilik düzeyinin düşük olmasının büyük oranda alt seviyedeki hareketliliğin düşüklüğünden kaynaklanıyor olması fakir çocukların fırsat eşitliğinden yararlanmalarını engelleyen şeyin asgari gelir teminatının olmaması olduğunu gösteriyor.

Gereğinden fazla fırsat eşitliği de zararlıdır; gerçi fırsat eşitliğinin tam olarak ne kadarının gereğinden fazla olduğu da tartışılır. Bununla birlikte, fırsat eşitliği yeterli değil. Belirli bir düzeyde gelir, eğitim ve sağlık hizmeti teminatı sağlayarak herkese belli bir seviye beceri garantisi verilen bir çevre yaratmadığımız sürece, adil rekabetten söz edemeyiz. Bazı insanlar bacaklarına bağlı kum torbalarıyla 100 metre koşmak zorundayken, kimsenin önde başlamasına izin verilmesi yarışı adil yapmaz. Gerçekten adil ve etkin bir toplum için fırsat eşitliği kesinlikle gereklidir ama yeterli değildir.

Büyük hükümetler insanları değişikliğe daha açık hale getiriyor

Söylenenler

Büyük hükümetler ekonomi için kötüdür. Refah devleti fakirlerin piyasa güçlerinin sürekli olarak gerektirdiği denkleştirme maliyetlerini zenginlere ödeterek daha kolay bir yaşam sürme isteklerinden doğmuştur. Zenginler, işsizlik sigortası, sağlık hizmetleri ve fakirlere sağlanan diğer refah önlemleri için vergilendirildiğinde, fakirler daha da tembelleşiyor ve zenginler daha da zenginleşme isteklerini kaybediyor ve sonuçta ekonomi durağanlaşıyor. Refah devletinin korumasıyla, insanlar yeni piyasa değişikliklerine uyum gösterme ihtiyacı duymuyor, dolayısıyla hızla değişen ekonomik koşullara ayak uydurabilmek için mesleklerinde ve çalışma modellerinde gerekli değişiklikleri yapmayı erteliyorlar. Komünist ekonomilerin başarısızlıklarını hatırlatmamıza bile gerek yok. ABD'deki canlılık ile büyük refah devletleri tarafından yönetilen Avrupa'daki dinamizm eksikliğini karşılaştırmamız yeterli.

Söylenmeyenler

İyi tasarlanmış bir refah devleti aslında insanları işleriyle ilgili riske girmeye ve değişikliklere daha az değil daha çok açık

olmaya teşvik eder. Avrupa'da ABD'ye göre ticari korumacılığın daha az talep edilmesinin nedenlerinden biri de budur. Avrupalılar, dış rekabet nedeniyle sektörleri kapansa da, yaşam standartlarını koruyabileceklerini (işsizlik yardımlarıyla) ve başka bir iş için tekrar eğitim alabileceklerini (hükümet teşvikleriyle) biliyorlar ama diğer bir taraftan Amerikalılar işlerini kaybetmelerinin yaşam standartlarında ciddi bir düşüşe neden olacağını ve hatta üretim hayatlarının sonu bile olabileceğini biliyorlar. İşte bu nedenle, İsveç, Norveç ve Finlandiya gibi en büyük refah devletlerine sahip Avrupa ülkeleri, 1990 sonrası "Amerikan Rönesansı" sırasında bile ABD'den daha hızlı, en azından onun kadar hızlı büyüyebildiler.

Dünyanın en eski mesleği...

Hristiyan bir ülkede farklı mesleklerin temsilcileri bir araya gelmiş dünyadaki en eski mesleğin ne olduğunu tartışıyorlarmış:

Doktor çıkıp şöyle demiş: "Tanrı insanlara ilkönce ne yaptı? Bir ameliyat gerçekleştirdi, Âdem'in kaburga kemiğinden Havva'yı yarattı. Doktorluk en eski meslektir."

Mimar itiraz etmiş: "Hayır, bu doğru değil. İlkönce dünyayı kaostan kurtardı. Mimarlar da böyle yapar, kaostan düzen yaratırlar. Dünyadaki en eski meslek bizimki."

Sabırla dinleyen siyasetçi sırtarak şöyle sormuş: "Sizce, o kaos kim yarattı?"

Doktorluk, dünyadaki en eski meslek olsun olmasın, tüm dünya çapında en popüler mesleklerden biridir. Ancak, en popüler olduğu yer benim ülkem Güney Kore'dir.

2003 yılında gerçekleştirilen bir çalışma, fen bilimleri alanında "en yüksek puanı alan" (yüzde 2'lik dilime giren) beş üniversite adayından dördünün tıp okumak istediğini ortaya

 ıkardı. Resmi olmayan verilere göre, son birkaç yılda, ülkenin en az rağbet gören yirmi yedi tıp bölümüne (lisans düzeyinde) girmek ülkedeki en iyi mühendislik bölümlerine girmekten daha zor bir hal almıştır. Tıbbın bundan daha popüler olması imk nsızdır.

İlginçtir ki, tıp Kore'de her zaman popüler bir bölüm olmuştur ama bu derece bir popülerlik çok yenidir. Tamamen bir yirmi birinci yüzyıl fenomeniyle karşı karşıyayız. Peki, değişen nedir?

Muhtemelen bir sebepten ( rn. yaşlanan nüfus) doktorların nispi gelirleri yükseldi ve bu da gençleri  zendirmiş olabilir. Piyasa daha çok doktor istiyor, bu yüzden daha çok insan bu mesleği seçiyor. Ancak, Kore'de doktorların nispi gelirleri, doktor arzında sürekli bir artış olmasından ötürü, düşüyor. Mühendis ve bilim insanı olmayı zorlaştıran yeni bazı hükümet düzenlemeleri de yok (dolayısıyla en iyi alternatif olarak doktorluk kalıyor). O halde gerçekten neler oluyor?

Son on yıldır iş güvencesinde yaşanan bu çarpıcı düşüşün arkasında yatan neden ne? Ülkenin "mucize yıllarına" son veren 1997 mali krizinin ardından, Kore müdahaleci, babacan ekonomik sistemini bir kenara bıraktı ve maksimum rekabeti vurgulayan piyasa liberalizmine kucak açtı. İşgücü piyasasında esnekliğin arttırılması uğruna iş güvencesi çarpıcı bir oranda azaldı. Milyonlarca işçi geçici işlere girmeye zorlandı. Ne gariptir ki, kriz öncesinde bile ülke zengin dünyadaki en esnek işgücü piyasalarından birine sahipti, süresiz istihdam sözleşmesi olan çalışanların oranı yaklaşık yüzde 50 civarındaydı. Son dönemde gerçekleşen serbestleşmeyle bu oran daha da yükselerek neredeyse yüzde 60'a ulaştı. Dahası, süresiz istihdam sözleşmesi olanlar bile şu an artan iş g vencesizli inden muzdaripler. 1997 krizi öncesinde, süresiz istihdam sözleşmesi olan işçilerin çoğu yasal olarak olmasa da fiilen

(pek çok Japon meslektaşlarının halen yaptığı gibi) yaşam boyu istihdam beklentisi içinde olabiliyorlardı. Ama artık böyle bir şey mümkün değil. Artık kırklarına veya ellilerine gelmiş yaşlı çalışanlar, süresiz istihdam sözleşmeleri olsa bile, mümkün olan en erken zamanda, sonraki kuşağa yer açmaya teşvik ediliyorlar. Şirketler, çalışanları istedikleri zaman işten çıkaramıyorlar ama hepimizin bildiği üzere insanlara istenmediklerini hissettirme ve “gönüllü” olarak işten ayrılmaya zorlama yollarını kullanabiliyorlar.

Tüm bunları göz önünde bulunduran Koreli gençler, haklı olarak, kendilerini sağlama alıyorlar. Bilim insanı veya mühendis olurlarsa, Samsung veya Hyundai gibi büyük şirketlerde de çalışsalar, kırklarına geldiklerinde işten çıkarılma ihtimallerinin oldukça yüksek olacağını tahmin ediyorlar. Bu korkunç bir ihtimal, çünkü Kore’de refah devleti çok zayıf; zengin ülkeler arasında en küçük refah devleti Kore’ninki (GSYİH’da sosyal kamu harcamaları payı olarak hesaplandığında).¹ Zayıf bir refah devleti önceden çok büyük bir sorun değildi, çünkü pek çok kişinin süresiz istihdam sözleşmesi vardı. Artık süresiz istihdam anlaşması da olmadığına göre, durum ölümcül bir hal aldı. İşinizi kaybettiğinizde, yaşam standartlarınız da önemli ölçüde düşer ve daha önemlisi genelde ikinci bir şansınız da olmaz. Dolayısıyla, parlak Koreli gençler ailelerinin de tavsiyesiyle, doktorluk lisanslarıyla kendileri emekli olmayı tercih edene dek çalışabileceklerini düşünüyorlar. En kötü ihtimalle, çok fazla para kazanmasalar da (bir doktora göre, tabii), kendi muayenehanelerini açabilirler. Her zeki Koreli çocuğun tıp (veya eşit ağırlıklı bölümdeyseler, başka bir lisanslı meslek olan avukatlık) okumak istemesi çok doğal.

Beni yanlış anlamayın. Doktorlara saygım sonsuz. Hayatımı onlara borçluyum. Birkaç kere hayatımı kurtaran ameli-

yatlar geçirdim ve yazdıkları antibiyotikler sayesinde sayısız enfeksiyon atlattım. Ancak, fen bölümünde okuyan en zeki Koreli çocuklarının yüzde sekseninin doktor olmasının imkânsız olduğunu ben bile görüyorum.

O halde, dünyadaki en serbest işgücü piyasalarından biri olan Kore işgücü piyasası, yetenekleri en verimli şekilde da ıtmakta çok başarısız diyebiliriz. Peki, bunun sebebi ne? Artan i  güvencesizliği.

Refah devleti işçiler için iflas kanunu sayılır

  güvencesi çok çetrefilli bir konu. Serbest piyasa ekonomistleri, işgücü piyasasında çalışanları i ten çıkarmayı zorlaştıran düzenlemelerin ekonomiyi daha az verimli ve daha az dinamik hale getirdiğini düşünüyorlar. Öncelikle,  alı anların daha sıkı çalışma motivasyonlarını zayıflatıyor. Ondan önce, işverenlerin daha çok çalışan i  almaya çekinmelerine neden olarak (gerekli olduğunda i ten çıkaramama korkusuyla) daha çok zenginlik yaratmalarına engel oluyor.

 ddialara göre, işgücü piyasası düzenlemeleri zaten yeterince kötüyken, refah devleti durumu daha da k t le tiriyor.  ssizlik yardımları, sağlık sigortası, ücretsiz eğitim ve belli bir düzeyde gelir desteği sağlayarak, refah devleti herkese bir şekilde isterseniz minimum bir maa la " ssiz bir çalışan" olarak hükümet tarafından i e alınma garantisi veriyor. Bu nedenle, çalışanlar daha çok çalışma motivasyonundan yoksun kalıyorlar. Daha da kötüsü, bu refah devletleri zenginleri vergilendirerek finanse ediliyor ve bu da onların daha çok çalışmalarına, istihdam yaratmalarına ve refah oluşturmalarına engel teşkil ediyor.

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, yürütülen mantığa göre, daha büyük bir refah devletine sahip bir ülkenin ekonomisi daha az dinamik olur, çalışanların çalışma hevesleri daha az olur ve girişimcilerin de refah yaratma motivasyonları daha düşük olur.

Bu düşünce oldukça etkili oldu. 1970'lerde İngiltere'nin o zamanki sönük ekonomik performansı refah devletinin gereğinden fazla büyümesi ve işçi sendikalarının (işsizlik tehdidini zayıflattığı için kısmen refah devleti yüzünden) çok güçlü olmasıyla açıklanıyordu. İngiltere tarihine bu açıdan bakıldığında, gerçekleşenler daha karmaşık da olsa, Margaret Thatcher sendikalara haddini bildirerek ve refah devletini küçülterek ülkeyi kurtardı. 1990'lardan buyana, bu refah devleti görüşü ABD'nin refah devleti daha güçlü olan diğer zengin ülkelere göre (sözde) daha iyi bir büyüme performansı gerçekleştirmesiyle daha da popülerleşti.² Diğer ülkelerdeki hükümetler sosyal harcamalarda kesintiye gittiklerinde, sıklıkla ya Bayan Thatcher'ın sözde "İngiliz hastalığını" nasıl iyileştirdiğinden veya ABD ekonomisinin daha yüksek dinamizminden bahsettiler.

Peki, daha fazla iş güvencesi ve daha güçlü refah devleti, ekonominin verimini ve dinamizmini gerçekten düşürüyor mu?

Kore örneğinde olduğu gibi, iş güvencesi eksikliği gençlerin tıp veya hukuk alanındaki daha güvenli işleri seçerek kariyerlerinde daha muhafazakâr tercihler yapmalarına neden olabilir. Böylelikle bireysel olarak kendileri için doğru bir tercih yapmış olabilir ama bu tercihler sonucunda yeteneklerin dağılımı yanlış olur ve ekonomik verimlilik ve dinamizm azalır.

ABD'de daha güçsüz bir refah devleti olması, her ne kadar Avrupa'da hükümet müdahaleleri daha büyük bir kabul görse de ticari korumacılığın ABD'de neden Avrupa'dan daha

güçlü olduğunu açıklıyor. Avrupa'da (elbette, detaylardaki ulusal farklılıkları hesaba katmıyorum) eğer sektörünüz düşüşe geçtiyse, işinizi kaybedersiniz. Bu, büyük bir darbe olsa da, dünyanın sonu anlamına gelmez. Sağlık sigortası ve sosyal konut yardımları (veya konut sübvansiyonları) devam ederken, işsizlik yardımlarından (son maaşınızın yüzde 80'i kadar) ve hükümetin sübvansiyonla ettiği eğitim programlarından faydalanırsınız, ayrıca hükümet iş bulmanız konusunda da size yardımcı olur. Buna karşılık, ABD'deki çalışanlar, mevcut işlerine gerekirse korumacılık yoluyla olmak üzere dört elle sarılırlar, çünkü işlerini kaybetmek demek, neredeyse her şeyi kaybetmek anlamına gelir. İşsizlik sigortası kapsamı yarım yamalıdır ve süresi Avrupa'dakinden daha kısadır. Eğitim ve iş arayışı konusunda hükümet desteği daha azdır. Daha da korkuncu, işinizi kaybetmek demek, sağlık sigortanızı ve muhtemelen evinizi kaybetmek demektir, çünkü kiranız için devlet sübvansiyonu veya sosyal konut oranı çok azdır. Sonuç olarak, işten çıkarma içeren endüstriyel yeniden yapılanmalara gösterilen direnç ABD'de Avrupa'dakinden çok daha fazladır. ABD'de çalışanların çoğu örgütlü direnç göstermede başarısızdır ama bunu başarabilenler, yani sendikalı işçiler, mevcut işlerini korumak için ellerinden geleni yaparlar.

Yukarıdaki örneklerde görüldüğü üzere, iş güvencesizliğinin artması insanların daha sıkı çalışmasına neden olabilir ama yanlış işlerde sıkı çalışacaklardır. Tüm o yetenekli Koreli gençler aslında bilim insanı veya mühendis olarak çok başarılı olabilecekken, insan anatomisi üzerinde uzmanlaşıyorlar. ABD'de çalışanların çoğu uygun eğitimler alarak, "parlayan" sektörlerde (örn. biyomühendislik) çalışabilecekken, "sönük" sektörlerdeki (örn. otomobil) işlerine sıkı sıkıya tutunarak sadece kaçınılmazı erteliyorlar.

Yukarıdaki örneklerle anlatılmaya çalışılan şudur: eğer insanlar ikinci (ve hatta üçüncü veya dördüncü) bir şansa sahip olduklarını bilirlerse, o zaman ilk mesleklerini tercih ederken (Kore örneğinde olduğu gibi) veya mevcut işlerini değiştirirken (ABD-Avrupa karşılaştırılmasına olduğu gibi) risk almaya daha açık olurlar.

Bu mantık garip mi geldi? Gelmesin. Çünkü çoğu kişinin “açık” kabul ettiği iflas kanununun arkasındaki mantık da bu.

On dokuzuncu yüzyıl öncesinde hiçbir ülkede bugünkü anlamda bir iflas kanunu yoktu. O zamanlar iflas kanunu denilen kanun ticari faaliyetlerini yeniden yapılandırırken, işadamlarına alacaklılarına karşı çok fazla koruma sağlamıyordu. Bugün ABD’de “İflas Yasası, Bölüm 11” altı aylık bir koruma sağlıyor. Daha da önemlisi, o dönemde bütün borçları geri ödemeleri gerekirken ne kadar uzun sürerse sürsün, alacaklılar bu yükümlülüğten “azat” etmediği sürece ikinci bir şans da verilmiyordu. Bu şu anlama geliyordu, iflas etmiş bir işadamı bir şekilde yeni bir iş kurabildiği takdirde, yeni işten elde ettiği tüm kârı eski borçları kapatmak için kullanmak durumdaydı. Bu da, yeni işini büyütmesine engel oluyordu. Tüm bunlar daha en baştan yeni bir iş kurmayı çok riskli hale getiriyordu.

Zamanla, insanlar ikinci bir şans verilmemesinin işadamlarının risk alma cesaretini kırdığını fark etti. 1849 yılında İngiltere’de başlamak üzere, ülkeler ilk yapılandırma sırasında alacaklılara karşı mahkeme kararıyla koruma sağlayan modern iflas kanunları çıkardılar. Daha da önemlisi, bu kanunlara göre, mahkemelere alacaklılarının hoşuna gitmemesi pahasına bu borçlarda kalıcı indirimlere gitme kararı alma yetkisi verildi. Aynı zamanlarda ortaya çıkan (bkz. Bölüm 2) sınırlı sorumlu şirketler gibi kurumlarla bir arada, bu yeni iflas kanunu ticari girişimlerin karşı karşıya kalabileceği tehlikele-

ri azalttı ve böylece insanları risk almaya teşvik ederek modern kapitalizmin doğuşunu mümkün kıldı.

Çalışanlara ikinci bir şans vermesi açısından, refah devletinin de onlar için bir iflas kanunu sayılabileceğini söyleyebiliriz. Nasıl iflas kanunu girişimcileri risk almaya teşvik ediyorsa, refah devleti de çalışanları değişikliklere açık olmaya (ve sonucundaki riskleri almaya) daha açık hale getiriyor. Çünkü eğer ikinci bir şans olacağını bilirlerse, insanlar ilk kariyer tercihlerinde daha cesur davranabiliyor ve daha sonra kariyerleri boyunca meslek değişikliklerine de daha açık olurlar.

Büyük hükümetlere sahip ülkeler daha hızlı büyür

Peki, kanıtlar ne âlemde? Refah devletlerinin boyutları farklılık gösteren ülkelerin göreceli ekonomik performansları nasıl? Daha önce belirtilmiş olduğu üzere, sağduyu, refah devletinin boyutu daha küçük olan ülkelerin daha dinamik olduğunu söylüyor. Ancak, kanıtlar bu tezi desteklemiyor.

1980'lere kadar ABD'nin refah devletinin boyutu Avrupa'dan çok daha küçük olmasına rağmen, büyümesi çok daha yavaştı. Örneğin, 1980'de ABD'de kamu sosyal harcamalarının GSYİH'daki payı yüzde 13,3 iken, AB'nin on beş üye ülkesinde yüzde 19,9'du. Bu oran İsveç'te yüzde 28,6, Hollanda'da yüzde 24,1 ve (Batı) Almanya'da yüzde 23 civarındaydı. Tüm bunlara rağmen, 1950-1987 yılları arasında ABD'deki büyüme diğer tüm Avrupa ülkelerinden daha yavaş gerçekleşti. Bu dönemde kişi başına düşen gelir Almanya'da yüzde 3,8, İsveç'te yüzde 2,7, Hollanda'da yüzde 2,5 ve ABD'de yüzde 1,9 oranında büyüdü. Açıkça görülüyor ki, refah devletinin boyutları bir ülkenin ekonomik performansını

belirleyen unsurlardan sadece biri; ancak, bu da gösteriyor ki güçlü bir refah devleti hızlı bir büyümeye uygun değil.

1990'dan bu yana ABD'nin nispi büyüme performansı iyileşme gösterirken, refah devleti olarak daha güçlü bazı ülkeler daha hızlı bir büyüme gerçekleştirdiler. Örneğin, 1990-2008 yılları arasında, ABD'de kişi başına düşen gelirden yüzde 1,8'lik bir artış kaydedildi. Bu oran bir önceki dönemle neredeyse aynı ama Avrupa ekonomilerindeki yavaşlama OECD ülkelerinin "çekirdek" grubunda ABD'yi en hızla büyüyen ekonomilerden biri yapıyor (Kore ve Türkiye gibi henüz tam olarak zenginleşmemiş ülkeler hariç tutulduğunda).

Ancak, ilginçtir ki 1990 sonrası dönemde çekirdek OECD ülkeleri arasında en hızlı büyüyen iki ülke Finlandiya (yüzde 2,6) ve Norveç (yüzde 2,5) ve her ikisi de güçlü birer refah devleti konumunda. 2003'te kamu sosyal harcamalarının GSYİH içindeki payı Finlandiya'da yüzde 22,5 ve Norveç'te yüzde 25,1 iken, OECD ortalaması yüzde 20,7 ve ABD oranı yüzde 16,2'ydi. Dünyada gerçek anlamda en büyük refah devleti konumunda olan İsveç (yüzde 31,3 veya ABD oranının iki katı) yüzde 1,8'lik bir büyümeyle ABD oranının çok az üzerinde bir performans sergiledi. Sadece 2000'leri hesaba kattığınızda (2000-2008), İsveç (yüzde 2,4) ve Finlandiya'nın (yüzde 2,8) büyüme oranları ABD'ninkinden (yüzde 1,8) oldukça yüksekti. Serbest piyasa ekonomistleri refah devletinin çalışma etiği ve zenginleşme üzerinde olumsuz etkilere sahip olması konusunda haklı olsalardı, böyle bir şeyin gerçekleşmemesi gerekirdi.

Elbette, böyle söyleyerek refah devletinin mutlak surette iyi olduğunu savunmuyorum. Tüm kurumlar gibi onun da hem iyi hem kötü yanları var. Özellikle, refah devletinin uyguladığı program evrensel değil de belli bir amaca yönelikse (ABD'de olduğu gibi) o zaman refah alıcılarını küçük düşü-

rebilir. Refah devleti insanların ücretlerini artıracaktır ve insanlar kötü çalışma koşullarına sahip düşük maaşlı işleri kabul etmeyeceklerdir, gerçi bunun kötü bir şey olup olmadığı tartışılır (bence ABD  rneğinde olduğu gibi çok   alışan fakirlerin  sayısının bu kadar yüksek olması da Avrupa da işsizlik oranlarının bu kadar yüksek olması da aynı derecede önemli bir sorun). Ancak, İskandinavya  lkelerinde olduğu gibi çalışanlara ikinci bir şans vermeyi amaçlayan iyi tasarlanmış bir refah devleti insanların değişikliklere daha açık olmasını sağlayarak ve böylece endüstriyel yeniden yapılandırmayı kolaylaştırarak ekonomik büyümeyi teşvik edebilir.

Otomobillerimizi hızlı s rebiliyoruz,    nk  frenleri var. Eğer otomobillerin freni olmasaydı, o zaman en yetenekli sürücüler bile ölümcül kaza korkusuyla saatte 30-40 km den hızlı gitmeye cesaret edemezdi. Aynı şekilde, insanlar işsizlik riskini ve zaman zaman becerilerini tekrar şekillendirme ihtiyacını ancak o deneyimlerin hayatlarını mahvetmeyeceğini bilirlerse kabul edebilirler. İşte bu nedenle, daha büyük bir hükümet insanları değişikliklere daha açık hale getiriyor ve böylece ekonomiyi canlandırıyor.

Finansal piyasaların daha çok değil, daha az verimli olması lazım

Söylenenler

Finansal piyasaların hızlı gelişimi kaynaklarımızın tahsisini ve yeniden tahsisini hızlı bir şekilde yapabilmemizi sağladı. İşte bu nedenle, finans piyasalarını serbestleştiren ve dışa açan ABD, Birleşik Krallık, İrlanda ve bazı diğer kapitalist ekonomiler son yirmi otuz yılda bu kadar iyi birer performans gösterdiler. Liberal finansal piyasalar ekonomiye değişen fırsatlara daha çabuk cevap verme ve böylece daha hızlı büyüme imkânı sağlıyor. Evet, geçtiğimiz dönemde bazı aşırılıkların özellikle yukarıda adı geçen ülkelerde finansa kötü bir ün kazandırdığı doğru. Ancak, her ne kadar büyük olsa da kimsenin tahmin edemeyeceği yüzyılda bir yaşanacak bir kriz nedeniyle hemen finansal piyasaları kısıtlamaya çalışmayalım, çünkü finansal piyasanın verimliliği bir ülkenin refahında kilit rol oynar.

Söylenmeyenler

Bugün finansal piyasaların sorunu, çok verimli olmaları. Son dönemde gerçekleştirilen ve çok sayıda yeni finans aracı ya-

ratan finansal “yeniliklerle” finans sektörü kısa vadede kâr üretimi açısından çok daha verimli bir hale geldi. Ancak, 2008 küresel krizinde de görüldüğü üzere bu yeni finans varlıkları finans sisteminin yanı sıra genel ekonomiyi daha istikrarsızlaştırdı. Üstelik, son derece akışkan olan bu finans varlıklarının sahipleri değişikliklere çok çabuk cevap verebiliyorlar, bunun sonucunda da reel sektör şirketlerinin uzun vadeli gelişim için ihtiyaç duydukları “sabırlı sermayeyi” güvence altına almaları zorlaşıyor. Finans sektörü ve reel sektör arasında hız farkının azaltılması gerekir, bu da finans sektörlerinin verimliliğinin bilinçli bir şekilde azaltılması gerektiği anlamına gelir.

Üç faydasız ifade

1990’larda İzlanda’ya gelen ziyaretçiler kendilerine Reykjavik havaalanında dağıtılan resmi seyahat rehberinde, diğer tüm rehberlerde olduğu gibi, “faydalı ifadeler” bölümü olduğunu görüyorlardı. Fakat İzlanda rehberinde diğer rehberlerden farklı olarak bir de “faydasız ifadeler” bölümü vardı. Ve bu bölümde “Tren istasyonu nerede?” “Bugün hava ne güzel!” ve “Daha ucuz bir şey var mı?” cümleleri yer alıyormuş.

Tren istasyonu olayı şaşırtıcı da olsa doğru, çünkü İzlanda’da demiryolu yok. Hava durumu konusundaysa bu seyahat rehberinin biraz fazla acımasız olduğunu söyleyebiliriz. Hiç orada yaşamadım ama herkesin dediğine göre İzlanda’da en azından birkaç güneşli gün oluyormuş. Her şeyin pahalı olduğu çok doğru ve bu da ülkenin ekonomik başarısının bir sonucu. Yüksek gelirli ülkelerde (ABD ve Avustralya’da olduğu gibi sürekli bir düşük maaşlı göçmen akışı yoksa) işgücü çok pahalı oluyor ve bu da her şeyin resmi döviz

kurlarınca belirtilenden (*bkz. Bölüm 10*) çok daha pahalı olmasına neden oluyor. Bir zamanlar Avrupa'nın en fakir ekonomilerinden biriiken, İzlanda 1995'ten bu yana dünyada on birinci en zengin ekonomi haline geldi (Lüksemburg, İsviçre, Japonya, Norveç, Danimarka, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Avusturya, Singapur ve Fransa'dan sonra).

İzlanda ekonomisi zaten zenginken bir de 1990'ların sonlarında hükümetin finans sektörünü özelleştirme ve serbestleştirme kararı sayesinde turbo-şarjlı bir patlama yaşadı. 1998 ve 2003 yılları arasında, ülke kamu bankalarını ve yatırım fonlarını özelleştirdi. Diğer taraftan da mevduat munzam karşılığı gibi, bankacılık faaliyetleriyle ilgili en temel düzenlemeleri bile kaldırdılar. Tüm bunların neticesinde, İzlanda bankaları dudak uçuklatan bir hızda büyüdü ve yurt dışından müşteri arayışına girdi. İnternet bankacılığı imkânları sayesinde İngiltere, Hollanda ve Almanya piyasalarını zapt ettiler. İzlandalı yatırımcılar da bankaların agresif kredi satış politikalarından faydalanarak, özellikle ünlü 1950-1970 "Soğuk Savaş" dönemindeki eski "düşmanı" İngiltere ve başka piyasalarda kurumsal alışveriş çılgınlığını sürdürdüler. "Viking yağmacıları" denen bu şirketlerin en karakteristik temsilcisi genç işadamı Jón Jóhannesson'un yatırım şirketi Baugur'du. 2000'lerde sahneye çıkan Baugur 2007 yılına kadar İngiliz perakende sektöründe önemli bir güç haline geldi. Hamleys, Debenhams, Oasis ve Iceland (cezbedici bir şekilde isimlendirilmiş İngiliz donmuş gıda zinciri) de dahil olmak üzere 3800 mağazasıyla sektörde büyük hisse sahibi, yaklaşık 65.000 kişiyi istihdam eden, cirosu 20 milyar sterlini geçen bir şirket konumuna yükselmişti.

Bu mali genişleme bir süre İzlanda için harikalar yaratıyor gibi görünüyordu. İzlanda katı yasal düzenlemeleriyle (bor-

sası ancak 1985’da kuruldu) ünlü olduğu yakın geçmişte finansal açıdan oldukça durgunken, yeni geliştirilen küresel finans sisteminde çok canlı yeni bir üs halini aldı. Ülke 1990’ların sonralarından itibaren çarpıcı bir hızda büyüdü ve 2007’de dünyanın en zengin beşinci ülkesi (Norveç, Lüksemburg, İsviçre ve Danimarka’dan sonra) haline geldi. Gelişmenin ucu bucağı yok gibi görünüyordu.

Ancak, maalesef 2008 küresel krizinin ardından İzlanda ekonomisi erimeye başladı. O yaz, en büyük bankalarının üçü iflas etti ve bu bankalara devlet tarafından el konuldu. İşler o kadar kötüleşti ki Ekim 2009’da McDonald’s İzlanda’dan çekilme kararı alarak ülkeyi küreselleşmenin sınır noktası haline getirdi. Bu kitabın yazıldığı sırada (2010 başları), IMF İzlanda ekonomisinin 2009’da yüzde 8,5 küçülerek, zengin ülkeler arasında en hızlı küçülme oranına imza attığını tahmin ediyor.

İzlanda’nın 1990’ların sonlarından beri devam eden finansal gelişiminin riskli doğası giderek netlik kazanıyor. 2007’de bankacılık varlıkları GSYİH’nin yüzde 1000’ine tekabül ediyordu ki bu oran dünyadaki en gelişmiş bankacılık sektörlerinden birine sahip Birleşik Krallık’ın iki katı kadardı. Dahası, İzlanda’nın finansal patlaması dış borçlanmayla sağlanmıştı. 2007’de net borç (dış borç eksi dış kredi) GSYİH’nin neredeyse yüzde 250’sine ulaştı. 1997 yılında bu oran GSYİH’nin yüzde 50’sine karşılık geliyordu. Bu oranların çok daha az olduğu ülkeler bile dağıldı, dış borç Kore’de GSYİH’nin yüzde 25’ine ve 1997 Asya finans krizinin arifesindeki Endonezya’da yüzde 35’ine karşılık geliyordu. Her şeyden önemlisi, İzlanda ekonomik mucizesinin arkasında yatan finans anlaşmalarının gizemli doğası da açığa çıktı: bankalardan en büyük kredileri alanlar genelde o bankaların en büyük hissedarlarıydı.

Yeni büyüme lokomotifi

Yükselişi ve düşüşü çok çarpıcı olsa da bir tren istasyonu veya bir McDonald's restoranı bile bulunmayan 300.000 küsur nüfuslu ufak bir ada üzerinde neden bu kadar çok duruyorum? Çünkü İzlanda bugün finansla ilgili egemen görüşün yanlış taraflarının somut bir örneğini teşkil ediyor.

İzlanda'nın öyküsü çok sıra dışı gelebilir ama son yirmi otuz yıldır finans sektörünün özelleştirilmesi, serbestleştirilmesi ve dışa açılmasıyla büyüme sağlanacağını anlatan benzer öyküler duyuyoruz. İrlanda da aynı stratejiyle bir finans üssü haline gelmeye çalıştı; finans varlıkları 2007'de GSYİH'nın yüzde 900'üne eşdeğerdi. İzlanda gibi İrlanda da 2008 küresel krizinde çok kötü bir düşüş yaşadı. Bu kitabın yazıldığı sırada, IMF İrlanda ekonomisinin 2009'da yüzde 7,5 oranında küçüldüğünü tahmin ediyor. Kısa süre öncesine dek umut vaat etmiş başka bir finans üssü olan Letonya'ya baktığımızda durumun daha da vahim olduğunu görüyoruz. Finansın başlıca sebeplerinden biri olduğu ekonomik patlama sona erince, IMF tahminlerine göre Letonya ekonomisi 2009'da yüzde 16 oranında küçüldü. Orta Doğu'nun kendinden menkul finans üssü Dubai Avrupalı rakiplerinden daha uzun dayandı ama en nihayet Kasım 2009'da devletin en büyük holdingi borçlarını ertelediğini duyurmak zorunda kaldı.

Saygınlıklarını yitirmeden önce bu ekonomiler küreselleşme çağında öne geçmek isteyen ülkeler için yeni finansın başı çektiği iş modellerine örnek olarak gösteriliyordu. Kasım 2007'nin sonuna doğru uluslararası finans piyasalarının üstünde kara bulutlar hızla toplanmaya başladığı sıralarda meşhur İngiliz politika ekonomisti Richard Portes ve İzlandalı Profesör Fridrik Baldursson, İzlanda Ticaret Odası raporunda resmi olarak "İzlanda finans sektörünün uluslararası-

laştırılmasının piyasalar tarafından takdir edilmesi gereken olağanüstü bir başarı öyküsü olduğunu" ilan ettiler.¹ Bazılarına göre, İzlanda, İrlanda ve Letonya'da son dönemde yaşanan çöküşler bile finansın başı çektiği ekonomik stratejiyi terk etmek için yeterli bir sebep değil. Eylül 2009'da Türkiye Orta Doğu'nun (diğer bir) finans üssü olmasını sağlayacak bir dizi politika uygulayacağını ilan etti. Ülkesine model olarak almayı umduğu İrlanda ve Dubai'nin çöküşünden sonra hevesi biraz kaçmış olsa da, çok kuvvetli bir geleneksel imalat merkezi olan Kore hükümeti bile Kuzeydoğu Asya'nın finans üssü olabilme amacına yönelik politikalar uyguluyor.

Artık, asıl sorun şu: İzlanda ve İrlanda gibi ülkelerin uyguladıkları, aslında 1980'lerin başlarında ilk olarak ABD ve Birleşik Krallık tarafından benimsenen ve daha sonra pek çok ülkenin uygulamış olduğu ekonomik stratejinin çok daha aşırı versiyonlarıydı. Birleşik Krallık düzenlemelerin kaldırılması programına 1980'lerin başlarında "Büyük Patlama" adını verdikleri serbestleştirme hareketiyle hız verdi ve o zamandan beri "hafif dokunuş" düzenlemeleriyle gurur duydu. 1999'da ABD de 1933 tarihli Glass-Steagall Yasası'nı kaldırarak BK'ye ayak uydurdu ve böylece Büyük Buhran'dan bu yana ABD finans sektörünü tanımlayan, yatırım bankacılığı ve ticari bankacılık arasındaki duvarı yıkmış oldu. Diğer pek çok ülke de bu akımı takip etti.

Eski yasal düzenlemelerin kaldırıldığı finansa dayalı bir büyüme stratejisinin daha fazla sayıda ülke tarafından benimsenmesinin nedeni böyle bir sistemde diğer ekonomik faaliyetlere göre finansal faaliyetlerde para kazanmanın daha kolay olmasıydı, ya da 2008 krizi öncesinde böyle görünüyordu. Finans sektörünün ve finans-dışı sektörün kâr oranlarını ayrı ayrı hesaplayan nadir girişimlerden biri olan ve Gérard Duménil ile Dominique Lévy adlarındaki iki Fransız ekono-

mist tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, ABD ve Fransa'da son yirmi otuz yıl süresince finans sektörünün kârının diğerinden daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur.² Bu çalışmaya göre, ABD'de finans şirketleri için kâr oranı 1960'ların ortalarından 1970'lerin sonlarına dek finans-dışı şirketlerden daha düşüktü. Ancak, 1980'lerin başlarında gerçekleştirilen finansal serbestleştirmeye, finans şirketlerinin kâr oranı yüzde 4 ila 12 civarında değişiklik göstererek yükselişe geçti. Bu oranlar 1980'lerden bu yana kâr oranı yüzde 2 ila 5 arasında değişen finans-dışı şirketlerden her zaman çok daha yüksekti. Fransa'da finans şirketlerinin kâr oranı 1970'lerin başlarında ve 1980'lerin ortalarında (1960'lara ilişkin veri yok) *eksilerdeydi*. Ancak, 1980'lerin sonlarında gerçekleştirilen finansal serbestleştirmeye artmaya başladı ve her ikisinin de yüzde 5 civarında olduğu 1990'ların başlarında finans-dışı şirketleri geçti ve 2001'de yüzde 10'a yükseldi. Buna karşılık, Fransa'da finans-dışı şirketlerin kâr oranı 1990'lardan itibaren düşüşe geçti ve 2001'de yüzde 3 civarındaydı.

ABD'deyse finans sektörü o kadar cazip hale geldi ki imalatçı şirketlerin bile birçoğu özünde finans şirketlerine dönüştü. Ünlü Amerikalı ekonomist Jim Crotty, ABD'de finans-dışı şirketlerin sahip olduğu finansal varlıkların finans-dışı varlıklara oranının 1970'lerde 0,4 civarındayken, 2000'lerde neredeyse 1'e yükseldiği ortaya koyuyor.³ Bir zamanlar Amerikalı üretim gücünün sembolü olan GE, GM ve Ford gibi şirketler bile finans bölümlerinin sürekli olarak genişletilmesiyle "finansallaştılar" ve ana üretim faaliyetlerinin düşüşüyle bu oran iki katına çıktı. Yirmi birinci yüzyılın başlarında, bu imalatçı şirketler kârlarının çoğunu ana üretim faaliyetleri yerine finansal faaliyetleriyle elde etmeye başladılar (*bkz. Bölüm 18*). Örneğin, 2003'te GE'nin kârının yüzde 45'i GE Capital'den geliyordu. 2004'te GM'in kârının yüzde 80'i ilk finans

bölümü olan GMAC faaliyetlerinden elde edilirken, Ford'un 2001 ve 2003 yılları arasında tüm kârı Ford Finance'ten geliyordu.⁴

Kitle imha silahları

Tüm bunların sonucunda, özellikle zengin ülkelerde olmak üzere dünya genelinde finans sektöründe sıra dışı bir büyüme kaydedildi. Büyüme sadece mutlak veriler ışığında gözlenmedi. Daha ilginç bir nokta da, finans sektörünün büyümesinin bağlı olduğu ekonomiden daha hızlı, hayır çok çok daha hızlı olmasıydı.

Cambridge'den bir meslektaşım ve mali kriz konusunda en yetkili isimlerden biri olan Gabriel Palma'nın IMF verilerine dayanarak gerçekleştirdiği bir hesaplamaya göre, finans varlıkları stokunun dünya hâsılasına oranı 1980 ve 2007 yılları arasında 1,2'den 4,4'e yükseldi.⁵ Finans sektörünün nispi büyüklüğü pek çok zengin ülkede çok daha fazlaydı.

Yukarıdaki hesaplamaya göre, Birleşik Krallık'ta finans varlıklarının GSYİH'a oranı 2007'de yüzde 700'e ulaştı. Kendini genelde Anglo-Amerikan finans kapitalizmine karşı konumlandıran Fransa da bu bağlamda Birleşik Krallık'tan çok geri kalmadı, finans varlıklarının GSYİH'a oranı Birleşik Krallık'takinden sadece biraz düşüktü. Yukarıda bahsedilen araştırmada Crotty, Amerikan hükümeti verilerini kullanarak, ABD'de finans varlıklarının GSYİH'a oranının 1950'ler ve 1970'ler arasında yüzde 400-500 civarında değişiklik gösterirken 1980'lerin başlarından itibaren finansal serbestleştirmeyle yükselişe geçtiğini ve 2000'lerin başlarında yüzde 900'a ulaştığını hesapladı.

Bu, ilgili reel varlık ve ekonomik faaliyetlerin tümü için bunların mevcut finansal karşılığından daha fazla finansal talep yaratıldığı anlamına geliyordu. Konut piyasasında finansal türevlerin oluşturulması 2008 krizinin temel nedenlerinden biri olarak bu noktayı çok iyi destekliyor.

Eskiden, bir kişi banka kredisıyla ev satın aldığında, kredi veren banka, bu işlemin sonucu olan finansal ürünün (ipoteğin) sahibi olurdu, o kadar. Ancak, finansal yenilikler binlerce ipoteği bir araya getiren ipoteğe dayalı menkul kıymetler (IDMK) oluşmasına neden oldu. Buna karşılık, söz konusu IDMK'lar, bazen 150 tanesi birden, bir tane teminatlı borç senedi (TBS) olacak şekilde birleştirildi. Ardından diğer TBS'leri teminat olarak kullanarak TBS-kareler yaratıldı. Ve TBS'lerin ve TBS-karelerin kombinasyonu TBS-küpler oluşturuldu. Ve hatta daha güçlü TBS'ler de çıkarıldı. TBS'lerde temerrüitten korunma amacıyla kredi borcu takas sözleşmeleri oluşturuldu. Modern finansı meydana getiren kısaltma çorbasını zenginleştiren daha birçok finansal türev mevcut.

Şu ana kadar benim bile kafam karıştı (görünen o ki, bu konularla uğraşanların da kafaları karışmış) ama şurası kesin: yeni varlıklar "türetmek" için aynı temel varlıklar (orijinal ipoteğe dahil olan konutlar) ve ekonomik faaliyetler (bu ipotek sahiplerinin gelir faaliyetleri) kullanılmış. Ancak, finansal simya açısından ne yaparsanız yapın, bu varlıkların beklenen sonuçları doğurup doğurmayacağı tamamen orijinal ipoteği elinde bulunduran yüz binlerce çalışanın ve küçük ölçekli işletme sahibinin ipotek ödemelerinde gerip kalıp kalmadığına bağlıdır.

Sonuçta, aynı reel varlıklar temeli üzerinde, bir sağa bir sola sallanıp duran eğreti bir finans varlıkları binası yükseli-

yor (elbette, kısmen bu faaliyetin etkisiyle temeli de büyüyor, ama bir saniyeliğine olsun bunu bir kenara bırakalım, çünkü burada asıl önemli olan bu temel üzerinde duran binanın ne hızla yükseldiğidir). Bir binanın temelini genişletmeden yüksekliliğini arttırırsanız, yıkılma ihtimalini de arttırmış olursunuz. Aslında durum daha da vahim. “Türetmenin” derecesi veya temel varlıklara olan mesafesi arttıkça, varlıkları doğru fiyatlandırmak da giderek daha zor bir hal alıyor. Dolayısıyla, sadece mevcut bir binanın temelini genişletmeden kat çıkmakla kalmıyorsunuz, aynı zamanda daha yüksek katlar için kalitesi uygun olmayan malzeme kullanıyorsunuz. Yatırım konusunda ayakları yere basan yaklaşımıyla meşhur olan Amerikalı yatırımcı Warren Buffet’ın daha 2008 krizi yıkıcı etkisini tam olarak göstermeden önce finans türevlerine “finansal kitle imha silahları” adını vermiş olmasına şaşmamak lazım.

Boşluğa dikkat

Finans sektörünün son yirmi otuz yılda aşırı gelişmiş olduğuna dair şu ana kadar yapmış olduğum eleştiriler finansın tamamen kötü olduğu anlamına *gelmez*. Sınırlı sorumlu şirketlere karşı çıkan (bkz. Bölüm 2) Adam Smith’i veya bankacılığın “düzenli ordulardan daha tehlikeli” olduğunu düşünen Thomas Jefferson’u dinlemiş olsaydık, ekonomilerimiz Adam Smith’in toplu iğne fabrikaları değilse bile, Viktorya Dönemi’nin “şeytani fabrikalarından” ibaret olurdu.

Ancak, finansal kalkınmanın gelişmekte olan kapitalizm için çok önemli olması, finansal kalkınmanın her türlüşünün iyi olduğu anlamına *gelmez*.

Finansal sermayenin ekonomik kalkınma için gerekli olmasının yanı sıra amaca zarar verme ve hatta yıkıcı olma ihtimalinin de bulunmasının sebebi endüstriyel sermayeden daha akıcı olmasıdır. Bir fabrika sahibi olduğunuzu düşünün. Beklenmeyen ekstra siparişleri karşılamak için hammadde veya makine almak için paraya ihtiyacınız var. Zaten elinizde ne var ne yok fabrikanın inşaatına ve ilk siparişler için gerekli girdilerin ve makinelerin alınmasına yatırmışsınız. Bu yeni girdilerle ekstra kazanç sağlayacağınızı bilerek kredi çekebileceğiniz (fabrikanızı teminat olarak gösterip) bankalar olduğu için minnettar olursunuz. Ya da diyelim ki fabrikanın yarısını satmak istiyorsunuz (başka bir iş kurmak için) ama kimse yarım bir bina ve yarım bir üretim hattı almayacaktır. Bu durumda, hisse ihraç edebileceğinizi ve hisselerin yarısını satabileceğinizi bilmek sizi rahatlatır. Başka bir deyişle, finans sektörü bina ve makine gibi kolayca paraya dönüştürülemeyen varlıkları kredi ve hisse gibi kolayca paraya dönüştürülebilecek varlıklara çevirerek şirketlerin büyümesine ve faaliyetlerini çeşitlendirmesine yardımcı olur.

Ancak, finansal varlıkların bu kadar kolay dönüştürülebiliyor oluşu ekonomi üzerinde olumsuz bir etki yaratabilir. Bir bina inşa etmek yıllar olmasa bile aylar sürer. Veya birinci kalitede bir şirket kurmak için gerekli teknolojik ve örgütsel teknik bilgiyi biriktirmek yıllarınızı alır. Buna karşın, finansal varlıklar saniyeler sürmese bile dakikalar içinde taşınabilir ve tekrar düzenlenebilir. Bu büyük farklılık, çok büyük sorunlara yol açar, çünkü finansal sermaye “sabırsızdır” ve kısa vadeli kazançların peşindedir (bkz. Bölüm 2). Bu, kısa vadede ekonomik istikrarsızlığa yol açar, çünkü gördüğümüz üzere akıcı sermaye çok kısa bir zamanda ve “makul olmayan” yollarla dünyayı dolaşıyor. Daha da önemlisi, uzun vadede ve

rimlilik artışının zayıflamasına neden oluyor, çünkü sabırsız sermayeyi beslemek için uzun vadeli yatırımların önü kesiliyor. Sonuç olarak, “finansal derinleşmede” çarpıcı bir ilerleme kaydedilmiş olsa da (başka bir deyişle, finansal varlıklar ve GSYİH arasındaki oran artışı), büyüme geçtiğimiz yıllarda aslında yavaşladı (*bkz. Bölüm 12 ve 13*).

Dolayısıyla, finans değişen kâr fırsatlarına cevap vermede çok etkili olduğu için, ekonominin geri kalanı için zararlı olabilir. 1981 yılında ekonomi alanında Nobel ödülüne layık görülmüş James Tobin de zaten işte bu yüzden “aşırı etkin uluslararası para piyasaları çarkının dişlerinin arasına kum serpmeye” ihtiyacından bahsetti. Tobin, bu amaçla bilinçli olarak finansal akışları yavaşlatmak için yeni bir finansal işlem vergisi önerisinde bulundu. Yakın bir zamana kadar kibar çevrelerde konuşulmayan Tobin Vergisi kısa bir zaman önce İngiltere Başbakanı Gordon Brown tarafından savunuldu. Ancak, Tobin vergisi finans ve reel ekonomi arasındaki hız farkını azaltmada kullanılacak tek yol değil. Başka çok değişik yollar var. Örneğin, bir şirketin kendi iradesi dışında dışarıdan yönetilmesinin zorlaştırılması (böylece, hisselerle spekülasyonla yatırım elde edilecek kazançların azaltılması), açığa satışın yasaklanması (bugün sahip olmadığınız hisselerin satılması), marj gereksinimlerinin arttırılması (hisse alırken peşin ödemesi gereken miktar) veya özellikle gelişmekte olan ülkeler için sınır ötesi sermaye hareketlerinin kısıtlanması.

Tüm bunlar, finans ve reel ekonomi arasındaki hız farkının sifıra indirilmesi gerektiği anlamına gelmiyor. Reel ekonomiyle tamamen senkronize edilmiş bir finans sistemi hiçbir işe yaramazdı. Finansın en önemli noktası reel ekonomiden daha hızlı hareket edebilmesidir. Ancak, finans sektörü aşırı hızlı hareket ederse, o zaman da reel ekonomiyi raydan çıkara-

rabilir. Mevcut koşullar altında, finans sistemimizi tekrar yapılandırmamız gerekir. Ancak bu şekilde, hem gerekli akıcılığı sağlamış oluruz hem de şirketler eninde sonunda ekonomik kalkınmanın kaynağını teşkil eden örgütler, insan becerileri ve fiziksel sermaye alanlarında uzun vadeli yatırımlar yapabilirler.

İyi ekonomi politikaları iyi ekonomistler gerektirmez

Söylenenler

Hükümet müdahalelerinin kuramsal gerekçeleri her ne olursa olsun, hükümet politikalarının başarısı veya başarısızlığı aslında büyük ölçüde bu politikaları tasarlayan ve uygulayanların yeteneklerine bağlıdır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde hükümet yetkilileri ekonomi alanında yeterince eğitilmiş değildir ve aslında iyi ekonomi politikaları uygulamak istiyorlarsa ekonomi bilgisine sahip olmaları gerekir. Bu yetkililer kendi sınırlarının farkında olmalı, seçmeli sanayi politikaları gibi "zor" politikaları uygulamaktan uzak durmalı ve hükümetin rolünü minimuma indiren, daha zahmet-siz serbest piyasa politikalarına bağlı kalmalıdır. Bu açıdan bakıldığında, serbest piyasa politikaları iki kat daha iyidir, çünkü en iyi politikalar olmalarının yanı sıra bürokrasinin kapasitesini de zorlamazlar.

Söylenmeyenler

İyi ekonomi politikaları uygulamak için iyi ekonomistler bulmak şart *değil*. En büyük başarıyı elde eden ekonomi bürok-

ratları genelde ekonomist değiller. Japonya ve Kore’de ekonomi politikaları avukatlar tarafından uygulandı. Tayvan ve Çin’deyse mühendisler tarafından. Bu da gösteriyor ki ekonomik başarı için her zaman ekonomi alanında eğitim görmüş kişilere gerek yok, özellikle serbest piyasa söz konusu olduğunda. Sonuç olarak, son otuz yıldır serbest piyasa ekonomisinin giderek artan etkisi bu kitap boyunca anlattığım üzere daha kötü ekonomik performansla sonuçlandı, daha düşük ekonomik büyüme, daha yüksek ekonomik istikrarsızlık, artan eşitsizlik ve en nihayetinde 2008 küresel kriz faciası. Ekonomi bilimine ihtiyacımız olduğu gibi, dünyada hâkim serbest piyasa ekonomisinden farklı ekonomi türlerine de ihtiyacımız var.

Ekonomistler olmadan ekonomik mucize

Japonya, Tayvan, Güney Kore, Singapur, Hong Kong ve Çin gibi Doğu Asya ekonomileri genellikle “mucize” ekonomiler olarak anılır. Elbette, bu biraz abartı ama o kadar da acayip değil.

On dokuzuncu yüzyılda Sanayi “Devrimi” sonrasında Batı Avrupa ekonomilerinde ve yan kollarında (Kuzey Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda) kişi başına düşen gelir yılda yüzde 1 ila 1,5 arasında bir artış kaydetti (tam oran hangi ülkeye ve hangi zaman aralığına baktığınıza göre değişiklik gösterir). 1950’lerin başlarından 1970’lerin ortalarına kadar kapitalizmin “Altın Çağı” olarak adlandırılan dönemde Batı Avrupa ve yan kollarında kişi başına düşen gelir yılda yaklaşık 3,5-4 civarında arttı.

Buna karşılık, mucize yıllar boyunca, kabaca 1950’lerden 1990’ların ortalarına kadar (ve Çin örneğinde 1980’lerden bu-

güne kadar uzanan dönem) yukarıda bahsedilen Doğu Asya ekonomilerinde kişi başına düşen gelir yılda yaklaşık yüzde 6-7 oranında bir büyüme kaydetti. Eğer yüzde 1-1,5'lük büyüme oranları "devrim" ve yüzde 3,5-4'lük oranlar "altın çağ" olarak nitelendiriliyorsa, o zaman yüzde 6-7'lik oranlar "mucize" olarak adlandırılmayı hak ediyorlar.¹

Bu ekonomik kayıtlar göz önünde bulundurulduğunda, doğal olarak bu ülkelerin çok sayıda iyi ekonomiste sahip olduğu düşünülür. Aynı şekilde, Almanya'nın mühendislikte çok iyi olmasını, mühendislerinin kalitesinin ve Fransa'nın tasarım dünyasının lideri olmasını tasarımcılarının yeteneklerine bağlayabiliriz. Buradan yola çıkarak, Doğu Asya ülkelerinin ekonomik mucizeler yaratabilmelerini ekonomistlerinin yetkinliklerine borçlu olduklarını söyleyebiliriz. Özellikle Japonya, Tayvan, Güney Kore ve Çin gibi mucize yılları süresince hükümetin çok aktif bir rol oynadığı ülkelerde hükümet için çalışan birinci sınıf ekonomistler olmuş olmalı.

Ama işin aslı öyle değil. Hatta Doğu Asya mucize ekonomilerinin hükümetlerinde ekonomistlerin yoklukları hissediliyordu. Japon ekonomi bürokratları genellikle hukuk okumuşlardı. Tayvan'da kilit pozisyonadaki ekonomi yetkilileri arasında bugün Çin'de olduğu gibi ekonomist yerine mühendis ve bilim insanları vardı. Kore'de de ekonomi bürokrasisinde özellikle 1980'ler öncesinde avukatların oranı oldukça yüksekti. Ülkenin ekonomisini düşük kaliteli imalat ürünleri ihracatçısından elektronik, çelik ve gemi inşaatı alanlarında birinci sınıf bir oyuncuya dönüştüren 1970'lerde ülkenin ağır ve kimyasal sanayileşme programının arkasındaki beyinlerden biri Oh Won-Chul mühendislik eğitimi almıştı.

Doğu Asya örneklerinde olduğu gibi iyi bir ekonomik performans sergilemek için ekonomistlere ihtiyacımız yoksa o halde ekonomi bilimi ne işe yarıyor? IMF, Dünya Bankası ve

diğer uluslararası örgütler, gelişmekte olan ülkelerden gelen parlak gençlere ekonomi alanında üstün başarılarıyla ünlü Amerikan ve İngiliz üniversitelerinde okumaları için burs sağlamakla veya gelişmekte olan ülkelerin hükümet yetkililerine özel ekonomi kursları vermekle paralarını boşa mı harcamış oluyorlar?

Doğu Asya örneği şöyle açıklanabilir: Ekonomi politikalarını yürütenlerin özel ekonomi bilgisi yerine genel bir zekâyâ sahip olmaları gerekir. Üniversite sınıflarında öğretilen ekonomi bilimi uygulamada işe yarayabilecek gerçeklikten çok uzak olabilir. Bu durumda, hükümet ekonomi politikası geliştirmekle en yakından ilgili bölümden (ekonomi bölümünden) mezun öğrenciler yerine, ülkenin en prestijli bölümünden (ülkeye bağlı olarak hukuk, mühendislik ya da ekonomi [bile] olabilir) mezun kişileri işe aldığı zaman daha yetenekli politika yapıcılara sahip olacaktır (*bkz. Bölüm 17*). Bu varsayım, pek çok Latin Amerika ülkesinde ekonomi politikaları ekonomistler, hatta çok iyi eğitilmiş (en ünlü örnek "Chicago'lu çocuklardan" General Pinochet) ekonomistler tarafından yürütülüyor olmasına rağmen, ekonomik performanslarının Doğu Asya ülkelerinkinden çok daha düşük olduğu gerçeğiyle de dolaylı olarak destekleniyor. Hindistan ve Pakistan'da da çok sayıda birinci sınıf ekonomist var ama ekonomik performansları Doğu Asya'dakiyle karşılaştırılmaz.

Tarihteki en şakacı ekonomist John Kenneth Galbraith "ekonomi bilimi ekonomistler için bir istihdam şekli olarak çok faydalıdır" dediği zaman kesinlikle abartıyordu ama tamamen de haksız sayılmazdı. Ekonomi bilimi gerçek dünyada ekonomi yönetimiyle pek de alakalı görünmüyor.

Aslında, durum daha vahim. Ekonomi biliminin aslında ekonomiye zarar vereceğini düşünmek için çeşitli nedenler var.

Nasıl oldu da kimse öngöremedi?

Kasım 2008’de Kraliçe II. Elizabeth, bünyesinde dünyanın en saygın ekonomi bölümlerinden birini barındıran London School of Economics’i ziyaret etti. Üniversitenin profesörlerinden Profesör Luis Garicano dünyayı içine çeken mali kriz hakkında bir sunum yaparken, Kraliçe “Nasıl oldu da kimse öngöremedi?” diye sordu. Majesteleri muhtemelen 2008’in sonbaharında krizin ortaya çıkmasından bu yana herkesin aklına olan bir soruyu dile getirmiş oldu.

Aşağı yukarı son yirmi yıldır aralarında Nobel Ödüllü ekonomistlerin, birinci sınıf maliyecilerin, dünyanın en iyi üniversitelerinin ekonomi bölümlerinden mezun olmuş parlak genç yatırımcıların bulunduğu son derece yetenekli uzmanlar bize sürekli dünya ekonomisinde her şeyin yolunda gittiğini söyleyip durdular. Ekonomistlerin nihayet ekonomilerimizin düşük enflasyonla ve hızla büyümelerini sağlayacak mucizevi formülü bulduklarını haykırdılar. Aşırılıklardan arınmış, ideal koşulların egemen olduğu bir ekonomiden bahsettiler. Yirmi yıl boyunca dünyanın en büyük ve (finansal ve ideolojik bakımdan) en etkili ekonomisinin başında bulunan ABD Merkez Bankası’nın eski başkanı Alan Greenspan (Watergate skandalını haber yaparak meşhur olan gazeteci Bob Woodward’un onun hakkında yazdığı kitabın başlığının gösterdiği gibi) “maestro” olarak anıldı. Halefi Ben Bernanke enflasyonun dizginlenmesi ve şiddetli ekonomi döngülerinin ortadan kalkmasıyla elde edilecek büyük bir ılımlılaşmadan bahsetti (bkz. Bölüm 6). Dolayısıyla, bu kadar zeki ekonomistler tüm büyük sorunları tespit etmiş ve çözmüş olmaları gerekirken nasıl oluyor da dünyada işler bu kadar ters gidiyordu, Kraliçe dahil olmak üzere kimse anlayamıyordu. En iyi üniversitelerden mezun olan ve kâğıt-kaleme ihtiyaç duyma-

dan yüksek matematik problemleri çözen bu zeki adamlar nasıl bu kadar yanılabilirler?

Majestelerinin endişesini öğrenen İngiliz Akademisi 17 Haziran 2009 tarihinde akademi dünyasından, finans sektöründen ve hükümetten en önemli ekonomistlerin katıldığı bir toplantı düzenlendi. Bu toplantının sonuçları LSE’de ünlü bir ekonomi profesörü olan Profesör Tim Besley ve İngiliz hükümeti adına çalışan ünlü tarihçi ve Londra Üniversitesi profesörü Peter Hennessy tarafından yazılmış 22 Temmuz 2009 tarihli bir mektupta Kraliçe’ye iletildi.²

Bu mektupta Profesör Besley ve Profesör Hennessy ekonomistlerin bireysel olarak çok yetkin olduklarını ve kendi içlerinde işlerini düzgün yaptıklarını ama krize yaklaşılan dönemde “ayrıntılar içinde boğulup büyük resmi göremediklerini” ifade ettiler. Onlara göre, sorun hem bu ülkede hem de uluslararası arenada çok sayıda parlak insanın “kolektif hayal gücünün sistemin risklerini bir bütün olarak anlayamamasından” kaynaklanıyordu.

Kolektif hayal gücünün bir başarısızlığı? İngiliz Akademisi toplantısında katılan ekonomistlerin (hepsi olmasa da) çoğu biz *mantıklı* ve *bireysel* olduğumuz, dolayısıyla ne istediğimizi (muhtemelen en yakınlarımız hariç kimse bilemez) ve bunu en etkin şekilde nasıl elde edeceğimizi bildiğimiz için serbest piyasaların başarılı olduğunu söylememiş miydi? (*bkz. Bölüm 5 ve 16*). En az yirmi yıldır bu mesleğin içindeyim, ekonomide hiç hayal gücünün, özellikle kolektif olanının tartışıldığını gördüğümü hatırlamıyorum. Kolektif olsun olmasın hayal gücü diye bir kavramın ekonominin baskın akılcı söyleminde bir yeri olduğundan bile emin değilim. İngiltere’de ekonomi dünyasının ileri gelenleri aslında neyin yanlış gittiğini anlamadıklarını kabul etmiş olmalıdır.

Ancak, bu durumu hafife almak olur. Ekonomistler kim-senin tahmin edemeyeceği yüzyılda bir gelecek bir felakete topluca hazırlıksız yakalanana kadar kendi uzmanlık alanla-rının dar sınırları dahilinde iyi birer iş çıkaran birkaç masum teknisyen de değiller.

Son otuz yılda ekonomistler finansal serbestleştirme ve kı-sa vadeli kâr peşinde olmanın sınırlandırılmamasına yönelik kuramsal gerekçelendirmeler sağlayarak 2008 krizinin (ve 1980'lerin başlarından beri ortaya çıkan bir düzine daha kü-çük mali krizin, örneğin, 1982 Üçüncü Dünya borç krizi, 1995 Meksika pezosu krizi, 1997 Asya krizi ve 1998 Rusya krizi) koşullarını oluşturmada önemli bir rol oynadılar. Daha ay-rıntılı söz edecek olursak son otuz yılda dünyayı sarsan mali krizlerin daha sık yaşanmasına, eşitsizliğin artmasına ve iş güvencesinin azalmasına neden olacak politikaları gerekçe-lendirecek kuramlar geliştirdiler (bkz. Bölüm 6, 12, 13 ve 21). Hepsinden önemlisi, gelişmekte olan ülkelerde uzun vadeli kalkınma ihtimallerini zayıflatan politikaları desteklediler (bkz. Bölüm 7 ve 11). Zengin ülkelerdeyse, bu ekonomistler in-sanları yeni teknolojilerin gücünü gözlerinde büyütmeye teş-vik ettiler (bkz. Bölüm 4), insanların hayatlarını daha istikrar-sız bir hale getirdiler (bkz. Bölüm 6), ekonomi üzerindeki ulu-sal kontrol kaybını göz ardı etmelerine neden oldular (bkz. Bölüm 8), sanayisizleşme hakkında kayıtsız kalmalarını sağla-dılar (bkz. Bölüm 9). Dahası, insan doğası (bencil ve akılcı) ve insanları üretkenliğe katkılarına göre ödüllendirme ihtiyacı göz önünde bulundurulduğunda, dünyada eşitsizliğin art-ması (bkz. Bölüm 13), üst düzey yetkililerin astronomik maaş-ları (bkz. Bölüm 14) veya fakir ülkelerdeki aşırı yoksulluk (bkz. Bölüm 15) gibi tüm ekonomik sonuçların, bunlar çoğu kişinin hoşuna gitmese bile, kabul edilmesi gerektiğini savundular.

Başka bir deyişle, ekonomi alakasız kalmanın da ötesine geçti. Son otuz yıldır uygulandığı haliyle ekonomi çoğu kişi için zararlı bir hal aldı.

“Diğer” ekonomistler ne âlemde?

Ekonomi bilimi benim dediğim kadar kötüyse, o zaman ben ekonomist olarak ne iş yapıyorum? Benim çalışmalarım insanlara faydalı olmak yerine zararlı oluyorsa, o zaman mesleğimi değiştirip elektronik mühendisliği veya su tesisatçılığı gibi sosyal açıdan daha faydalı bir şeyler yapmam gerekmez mi?

Ekonomi alanından ayrılmayı düşünmüyorum, çünkü faydasız veya zararlı olmak zorunda olduğuna inanmıyorum. Sonuç olarak bu kitap boyunca ben de kapitalizmin nasıl işlediğini açıklamaya çalışırken ekonomiden yararlandım. Tehlikeli olan ekonominin sadece bir türü, yani son yirmi yıldır uygulanmakta olan serbest piyasa ekonomisi. Tarih boyunca, ekonomilerimizi daha iyi yönetmemizi ve geliştirmemizi sağlayan çok çeşitli ekonomi ekolleri geliştirilmiştir.

Bugün bulunduğumuz noktadan başlamak gerekirse, 2008 sonbaharında dünyayı tamamen iflas etmekten kurtaran şey, John Maynard Keynes, (mali krizleri konu alan *Cinnet, Panik ve Çöküş* adlı klasik kitabın yazarı) Charles Kindleberger ve (değeri tam anlaşılamamış Amerikalı bilim adamı) Hyman Minsky’nin ekonomi öğretileri olmuştur. Dünya ekonomisi ikinci bir 1929 buhranı yaşamadı, çünkü biz onların öngörülerini özümstedik ve temel finans kurumlarını kurtardık (gerçi bu durumdan sorumlu olan bankacıları doğru düzgün cezalandırmadık ve sanayide gerekli reformları henüz

yapmadık), hükümet harcamalarını artırdık, mevduat sigortası sağladık, refah devletini sürdürdük (işsiz olanların gelirlerini destekledik) ve finans piyasasını benzeri görülmemiş ölçekte bir likiditeyle destekledik. Daha önceki bölümlerde anlatıldığı üzere, dünyayı kurtaran bu eylemlerden birçoğu bir önceki neslin ve bugünkü serbest piyasa ekonomistlerinin karşı çıktıkları eylemlerdi.

Ekonomi eğitimi almamış olsalar da, Doğu Asya'nın ekonomi yetkilileri ekonomiden anlıyorlardı. Ancak, özellikle 1970'lere kadar onların hâkim olduğu ekonomi serbest piyasa ekonomisi değildi. Onlar daha çok Karl Marx, Friedrich List, Joseph Schumpeter, Nicolas Kaldor ve Albert Hirschman ekonomilerine aşinaydılar. Elbette, bu ekonomistler farklı zamanlarda yaşadılar, farklı sorunlarla uğraştılar ve birbirinden çok farklı siyasi görüşlere sahiptiler (List aşırı sağcı, Marx aşırı solcuydu). Ancak, ekonomi öğretilerinin bir ortak noktası vardı. Kapitalizmin bir balonu şişirir gibi sadece mevcut yapıların genişletilmesiyle değil, uzun vadeli yatırımlar ve üretken yapıyı dönüştüren teknolojik yeniliklerle geliştiğini kabul etmişlerdi. Doğu Asyalı hükümet yetkilileri mucize yıllarda serbest piyasa görüşünden yola çıkarak değil, yukarıda bahsedilen türden ekonomik görüşlerden türetilmiş eylemlerde bulundular: örn. yeni doğan sektörlerin korunması, kaynakların zorla teknolojik olarak durağan tarımdan dinamik sanayi sektörlerine kaydırılması, Hirschman'ın farklı sektörler arasındaki "bağlantılar" adını verdiği kavramın kullanılması (bkz. Bölüm 7). Doğu Asya ülkeleri ve onların ilerisindeki zengin Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri ekonomilerini serbest piyasa ekonomisi ilkelerine göre yönlendirseydi, bugün bulundukları noktaya gelemezlerdi.

Herbert Simon ve destekçilerinin ekonomisi modern şirketleri ve daha geniş bağlamda modern ekonomiyi algılama şeklimizi değiştirdi. Ekonomimizin sadece kendi çıkarının peşinde koşan mantıklı bireylerin piyasa mekanizmasıyla etkileşime geçmesiyle ayakta duracağı efsanesinden sıyrılma-mızı sağladı. Modern ekonominin sınırlı bir akılcılığa ve karmaşık güdülere sahip, piyasaları (özel ve kamu), bürokrasileri ve ilişki ağlarını bir araya getiren karmaşık bir şekilde örgütlenmiş insanlar tarafından yönlendirildiğini bilirsek, o zaman ekonomimizin serbest piyasa efsanesine göre işleyemeyeceğini anlamaya başlarız. Daha başarılı şirketlere, hükümetlere ve ülkelere daha yakından baktığımızda, basit serbest piyasa görüşüne değil de kapitalizmi bu nüanslarıyla anlayan bir görüşe sahip olduklarını fark ederiz.

Serbest piyasa ekonomisine dayanak sağlayan neo-klasik ekolünde bile serbest piyasaların neden yetersiz sonuçlar doğurma ihtimalinin yüksek olduğunu açıklayan kuramlar var. “Piyasa başarısızlığı” veya “refah ekonomisi” kuramları ilk olarak yirminci yüzyıl başlarında Cambridge profesörü Arthur Pigou tarafından önerildi ve sonrasında birkaç önemli isim vermek gerekirse Amartya Sen, William Baumol ve Joseph Stiglitz gibi günümüz ekonomistleri tarafından geliştirildi.

Serbest piyasa ekonomistleri elbette ya bu ekonomistleri yok saydı ya da daha kötüsü onları sahte peygamberler olarak reddetti. Bugünlerde piyasa başarısızlığı ekolüne ait olanlar hariç, yukarıda adı geçen ekonomistlerin çok azının adı, öğretilmek şöyle dursun, önemli ekonomi ders kitaplarında anılmaz bile. Ancak, son otuz yılda ortaya çıkan olaylar gösteriyor ki aslında serbest piyasa ekonomistleri yerine bu diğer ekonomistlerden öğrenmemiz gereken çok fazla olumlu

şey var. Bu dönemde farklı şirketlerin ekonomilerin ve politikaların nispi başarıları ve başarısızlıkları bizim yok saydığımız ve hatta unuttuğumuz bu ekonomistlerden aslında öğrenmemiz gereken ne kadar çok şey olduğunu ortaya koydu. Ekonomi biliminin faydasız ya da zararlı olması kaçınılmaz bir şey değil. Sadece biz doğru ekonomi türlerini öğrenmeliyiz.

Sonuç:

Dünyayı nasıl baştan inşa etmeli?

Önümüzde duran ürkütücü görev dünya ekonomisini yeni baştan inşa etmektir. Bugün durum Büyük Buhran dönemindeki kadar kötü değil, çünkü hükümetler, bir yandan, telafi edici kamu harcamaları yaparak ve para tedarikini şu ana kadar eşi görülmemiş ölçüde kolaylaştırarak talebi desteklediler (İngiltere Bankası 1644 yılında kuruluşundan bu yana hiç bu kadar düşük faiz oranlarıyla çalışmamıştı), diğer yandan, bankaların mevduat sigortasıyla büyüyerek işletilmesini engellediler ve pek çok finans şirketini kurtardılar. Bu önlemler ve refah harcamalarındaki büyük otomatik artış olmasaydı, 1930'lardan çok daha kötü bir ekonomik krizle karşı karşıya kalabilirdik.

Bazı insanlar şu an hâkim olan serbest piyasa sisteminin aslında mantıklı olduğunu düşünüyor. Marjların üstün körü düzeltilmesinin, daha açık olmak gerekirse bu alanda biraz daha şeffaflık, şu alanda biraz daha fazla düzenleme sağlamanın ve üst düzey yetkililerin maaşlarının bir nebze sınırlandırılmasının içinde bulunduğumuz durum için yeterli bir çözüm olduğunu varsayıyorlar. Ancak, yukarıda da göstermeye çalıştığım gibi serbest piyasa ekonomisinin arkasında yatan kuramsal ve ampirik varsayımlar oldukça tartışmalı.

Ekonomimizi ve toplumumuzu örgütleme şeklimizi tamamen baştan gözden geçirmeden, hiçbir şey bir işe yaramaz.

O halde ne yapılmalı?

Dünya ekonomisinin yeniden yapılandırılması için gerekli tüm detaylı teklifleri konuşmanın yeri burası değil, gerçi önceki 23 Bölüm boyunca birçoğunu uzun uzadıya açıklamaya çalıştım. Bu bölümde sadece ekonomik sistemimizi yeniden tasarlarırken göz önünde bulundurmamız gerektiğini düşündüğüm birkaç *ilkeden* bahsedeceğim.

Bir: Öncelikle, Winston Churchill'in bir zamanlar demokrasi hakkında söylediklerinden yola çıkarak daha önceki konumumu belirteyim: *kapitalizm diğerleri hariç olmak üzere en kötü ekonomik sistemdir*. Ben sadece serbest piyasa kapitalizmini eleştiriyorum, diğer kapitalizm türlerini değil.

Kâr elde etme güdüsü, halen ekonomimiz için en güçlü ve en etkili motivasyon aracıdır, o halde bundan yararlanmamız gerekir; ama şunu da unutmayalım ki bu güdüyü herhangi bir kısıtlamaya tabi tutmaksızın serbest bırakmak, son otuz yılda bize çok pahalıya mal olacak şekilde öğrendiğimiz üzere, ondan yararlanmanın en iyi yolu değildir.

Benzer şekilde, piyasa çeşitli ekonomik failler aracılığıyla karmaşık ekonomik faaliyetlerin koordinasyonu için olağanüstü etkin bir mekanizmadır ama daha fazlası değildir. En nihayetinde mekanizmalar da makineler gibidir. Ve tüm diğer makineler gibi, dikkatli bir şekilde düzenlenmesi ve yönlendirilmesi gerekir. Nasıl sarhoş birinin kullandığı bir araba insanların ölümüne neden olabilir ama hastaları acil servise yetiştiren bir ambulans hayat kurtarabilirse, aynı şekilde piyasalar da hem acınası sonuçlar doğurabilir hem de harikalar yaratabilir. Nasıl bir araba daha iyi frenler, daha güçlü motorlar veya daha verimli yakıtlar kullanarak iyileştirilebilirse,

bir piyasa da katılımcıların yaklaşımlarının, motivasyonlarının ve onları kapsayan kuralların uygun şekilde değiştirilmesiyle daha iyi bir performans gösterebilir.

Kapitalizmin düzenlenmesinde kullanılabilecek çeşitli yollar vardır. Serbest piyasa kapitalizmi bu yollardan sadece biridir ve çok da iyi bir yol değildir. Son otuz yıl gösteriyor ki savunucularının söylediklerinin aksine serbest piyasa ekonomiyi yavaşlatıyor, eşitsizliği ve güvencesizliği arttırıyor ve (bazen daha büyük) mali krizlere daha sık neden oluyor.

Tek bir ideal model yok. Amerikan kapitalizmi İskandinavya kapitalizminden çok farklı. O da Alman veya Fransız türevlerine benzemiyor. Japon versiyonundansa hiç bahsetmiyorum. Örneğin, Amerikan tarzı ekonomik eşitsizliğin kabul edilemez olduğunu düşünen ülkeler (bazıları aynı fikirde olmayabilir) aşırı agresif gelir vergileriyle (İsveç'te olduğu gibi) finanse edilen bir refah devletiyle veya para kazanma fırsatlarını sınırlandırarak, mesela büyük perakende satış mağazalarının açılışını zorlaştırarak (Japonya'da olduğu gibi) bu eşitsizliği biraz azaltabilir. Ben en azından bu bağlamda İsveç modelinin Japon modelinden daha iyi olduğunu düşünsem de, ikisi arasında bir tercih yapmanın tek bir yolu yok.

Dolayısıyla, kapitalizme evet diyorum ama insanlığa zararı dokunan sınırlandırılmamış serbest piyasa kapitalizmiyle aramızdaki aşk macerasına bir son vermemiz ve daha iyi düzenlenmiş bir türevini uygulamaya geçirmemiz gerektiğini de belirtiyorum. Bunun hangi türev olacağı tamamen bizim hedeflerimize, değerlerimize ve inançlarımıza bağlı.

İki: Ekonomik sistemimizi yeniden inşa etmeye *insan akılcılığının ciddi ölçüde sınırlı* olduğunu kabul ederek başlamamız gerek. 2008 krizi, özellikle finans alanında, yarattığımız

dünyanın karmaşıklığının bizim bu karmaşıklığı anlama ve kontrol etme yeteneğimizi ne ölçüde geride bıraktığını gösterdi. Ekonomik sistemimiz, insanların karmaşıklıkla başa çıkma yeteneğinin sınırsız olduğuna inanan ekonomistlerin tavsiyelerine uyularak yeniden şekillendirildiği için büyük bir çöküş yaşadı.

Yeni dünya öncelikle objektif gerekçelendirme gücümüzün sınırlı olduğunu kabul ederek şekillendirilmeli. Şeffaflığımızı artırarak başka bir büyük mali krizin önüne geçebileceğimiz söylenir. Bu doğru değil. Asıl sorun bilgi eksikliği değil, bu bilgiyi işleme yeteneğimizin sınırlı olması. Sonuç olarak sorun şeffaflık eksikliği olsaydı, şeffaflıklarıyla ünlü İskandinavya ülkeleri 1990'ların başlarında mali bir kriz yaşamazdı. Sınırsız "finansal yeniliklere" izin verdiğimiz süreç, düzenleme yeteneğimiz her zaman yenilik yapma yeteneğimizin gerisinde kalacaktır.

2008 krizi gibi başka bir krizi önleme konusunda ciddiyesek, o halde *uzun vadede* toplumun menfaatine olduğu açıkça anlaşılmadığı sürece karmaşık finans araçlarını yasaklamalıyız. Bu fikir bazıları tarafından acayip diye reddedilebilir ama aslında değil. Diğer ürünlerde zaten hep böyle yapmıyor muyuz? Gıda, ilaç, otomobil ve uçaklara dair güvenlik standartlarını bir düşünün. Sonucunda finans şirketlerinde çalışan "üstün bilim insanları" tarafından uydurulmuş her bir yeni finans aracının etkilerinin sadece o şirketlere sağlayacağı kâr açısından kısa vadede değil de, aynı zamanda uzun vadede sistemimize ilişkin riskleri ve ödülleri açısından değerlendirildiği bir onay süreci takip edilebilir.

Üç: melekler kadar özverili olmadığımızı kabul etmenin yanı sıra, *insanların içindeki en kötü yerine en iyiyi çıkaran bir sistem inşa etmeliyiz.*

Serbest piyasa ideolojisi, ödüllendirilmedikleri veya cezalandırılmadıkları sürece insanların hiçbir şeyi “iyi” yapmayacakları inancı üzerinde kuruludur. Bu inanç sonra asimetrik olarak uygulanıyor ve zengin insanların daha zenginler tarafından çalışmaya teşvik edilmesi gerekirken, fakir insanların da motivasyonlarının yoksulluk korkusu olması gerektiği görüşünde tekrar hayat buluyor.

Kişisel maddi çıkarlar güçlü bir motivasyon sebebidir. Komünist sistem sürdürülemedi, çünkü bu insan güdüsünü göz ardı etti veya reddetmek istedi. Ancak, bu, kişisel maddi çıkarın tek güdümüz olduğu anlamına gelmez. İnsanlar kişisel maddi çıkarlara serbest piyasa ders kitaplarında anlatıldığı kadar bağlı *değildir*. Gerçek dünya o ders kitaplarında belirtilmediği gibi tamamen akılcı, kendi çıkarı peşinde koşan bireylerden oluşsaydı, o zaman sürekli devam eden kandırma, kontrol, cezalandırma ve pazarlık yükleri altında çökerdi.

Dahası, bireylerin ve şirketlerin kişisel maddi çıkarlar peşinde koşmalarını güzel bir şeymiş gibi göstererek, maddi zenginleşmenin bireyleri ve şirketleri topluma karşı diğer sorumluluklarından muaf tuttuğu bir dünya yarattık. Bu süreçte, bankacılarımızın veya fon yöneticilerimizin bireysel zenginlik uğruna istihdama zarar vermelerine, fabrikaları kapatmalarına, çevremize zarar vermelerine ve finans sistemini berbat etmelerine doğrudan veya dolaylı olarak izin verdik.

Eğer bunun tekrar yaşanmasını engellemek istiyorsak, o zaman maddi olarak zenginleşmenin ciddiye alındığı ama tek hedef haline gelmesine izin verilmediği bir sistem inşa etmemiz gerek. İster şirket olsun ister devlet daireleri, kurumlar, üyeleri arasındaki güven, dayanışma, dürüstlük ve işbirliğini ödüllendirecek şekilde tasarlanmalı. Finans sisteminin hissedarların kısa vadeli etkisini azaltacak şekilde düzenlenmesi gerekiyor, böylece şirketler kısa vadeli kâr maksimizas-

yonundan başka hedefler de belirleyebilirler. Sosyal faydası olan davranışları (örn. enerji tüketiminin azaltılması, eğitime yatırım yapılması) sadece devlet teşvikleriyle değil, aynı zamanda daha yüksek sosyal konumlarla, daha iyi şekilde ödüllendirmeliyiz.

Bu sadece ahlaki bir sav değil. Aynı zamanda kişisel çıkarlara da hitap eden bir durum. Kısa vadeli kişisel çıkarların her şeyin üstünde olmasına izin vererek, bütün sisteme zarar verme riskini alıyoruz ve bu da uzun vadede hiçbir kişisel çıkar sağlamıyor.

Dört: Herkesin "hak ettiği" ölçüde ücretlendirildiğine inanmaya bir son vermeliyiz.

Fakir ülkelerde yaşayan insanlar bireysel olarak genellikle zengin ülkelerde yaşayan insanlara oranla daha üretken ve girişimcidir. Serbest göç aracılığıyla onlara da eşit fırsatlar tanınrsa, bu insanlar her ne kadar siyasi olarak kabul ve arzu edilemez olsa da, zengin ülkelerdeki işgücünün büyük bir kısmının yerine geçebilir ve geçecektir. Bu açıdan bakıldığında, fakir ülkelerdeki fakir insanların fakir kalmalarının nedeni kişisel özelliklerinin yetersizliği değil, zengin ülkelerin milli ekonomi sistemleri ve göç kontrolüdür.

Pek çok kişinin eşit fırsatlara sahip olmadığı için fakir kaldığını vurgulamak, fırsat eşitliği yaratıldığı halde fakir kalmayı sürdürenlerin fakir kalmayı hak ettiklerini savunmak anlamına gelmez. Özellikle çocukların en azından okula gitmesini ve ailesinden ilgi görmesini sağlayacak asgari koşullar yaratılmadığı (ve zamanla daha da iyileştirilmediği) sürece, piyasa mekanizması tarafından sağlanan fırsat eşitliği gerçekten adil bir rekabet ortamı oluşturmaz. Bu, herkesin başlangıç çizgisinden hareket ettiği ama bazı insanların ba-

caklarında ağırlıklarla koşmak zorunda kaldığı bir yarışa benzer.

Diğer bir uçta, ABD’de üst düzey yönetici maaşları son yıllarda stratosfere ulaştı. ABD’li yöneticiler kazançlarını 1950’lerden günümüze en az on kat artırdı (o dönemde ortalama bir CEO ortalama bir işçinin maaşından beş kat fazla kazanırken, bugün bu oran 300-400 kat daha fazla); ancak bu, üretkenliklerinin işçilerinkine göre on kat daha yüksek olduğu anlamına gelmiyor. Üretkenliklerinde her ne kadar gözle görülür bir üstünlük olmasa da, ABD’li yöneticiler İsveçli meslektaşlarından iki buçuk kat, Japon meslektaşlarından dört kat daha fazla kazanıyorlar.

Ancak piyasanın bize dağıttığı kartları sorgulama özgürlüğüne erişebilirsek, o zaman daha adil bir toplum inşa etme yollarını bulabiliriz. Sınırlı sorumlu şirketlerde üst düzey yöneticilerin aşırı yüksek maaşlarını sınırlamak için borsa ve kurumsal yönetim sistemi kurallarını değiştirebiliriz ve değiştirmemiz de gerekir. Gerçek bir meritokratik toplum yaratmak istiyorsak, sadece insanlara eşit fırsatlar tanımakla kalmamalı, aynı zamanda tüm çocuklar için başlangıç noktasını da belli bir boyuta kadar dengelemeliyiz. İnsanlara, işsizlik yardımları ve devlet teşvikiyle düzenlenmiş eğitim kurslarıyla yapay değil gerçek bir ikinci şans verilmelidir. Fakir ülkelerdeki fakir insanlar yoksullukları yüzünden suçlanmamalı, çünkü yoksulluk daha geniş bağlamda zengin ülkelerdeki milli ekonomi sistemleri ve göç kontrolüyle açıklanıyor. Piyasada karşımıza çıkan sonuçlar “doğal” olgular değil. Değiştirilebilirler.

Beş: *“Bir şey üretmeyi” daha ciddiye almamız gerekiyor. Sana-yi sonrası, bilgiye dayalı ekonomi bir söylenceden ibaret. İmalat sektörü hâlâ önemini koruyor.*

Başta Birleşik Krallık ve ABD olmak üzere pek çok ülkede son yirmi yıldır sanayide gerçekleşen düşüş, sanayi sonrası çağın başarı göstergelerinden biri olarak pek hoş karşılanmadıysa da, bu çağın kaçınılmaz bir sonucu olarak görüldü.

Ancak, bilgiye dayalı ekonomi kulağa ne kadar hoş gelse de sonuçta maddi varlıklarız ve sadece fikirlere dayanarak yaşayamayız. Hangi ülkenin zengin veya fakir olacağını belirleyen etmen, zenginlik yaratan faaliyetlerin fiziksel doğası değil, bu faaliyetlerin içeriğini oluşturan bilgilerin üretimi ve kontrolüdür. Bundan ötürü, insan zaten hep bilgiye dayalı ekonomiler içinde yaşamıştır. Sonuç olarak, çoğu toplum halen pek çok şey üretiyor. Çünkü üretim yapanlar o kadar üretken bir hale geldiler ki mallar hizmetlere oranla çok daha ucuzladığı için sanki üretime ihtiyaç duymadığımızı düşünmeye başladık.

Lüksemburg veya Monako gibi küçük bir vergi cenneti (2008 mali krizinin ardından sürdürmesi giderek zorlaşan bir konum) veya Brunei ya da Kuveyt gibi petrol içinde yüzen küçük bir ülke olmadığınız sürece yaşam standartlarınızı yükseltmek için bir şeyler üretmek zorundasınız. Genelde sanayi sonrası başarı öyküleriyle ünlenen İsviçre ve Singapur aslında hayli sanayileşmiş ekonomilere sahiptir. Dahası, yüksek değerli hizmetler (örn. finansal ya da teknik danışmanlık) üretim sektörüne bağlıdır (hatta bazen parazit konumundadır). Hizmetlerin de ticareti çok iyi yapılamadığından, çok büyük bir hizmet sektörü ödemeler dengesi durumunuzu daha riskli bir hale getirir ve dolayısıyla ekonomik büyümenizi sürdürmenizi zorlaştırır.

Sanayi sonrası bilgiye dayalı ekonomi söylencesi bizim yatırımlarımızı da yanlış yönlendirdi. Ekonomik büyüme üzerindeki etkisi oldukça karmaşık ve belirsiz olduğu ortaya çıkan örgün eğitim ve üretkenlik üzerinde pek de fazla bir et-

kisi olmayan internet alanlarının aşırı vurgulanmasına neden oldu.

Vergi kurallarında uygun değişikliklerle (örn. makineler için hızlandırılmış amortisman), sübvansiyonlar (örn. çalışan eğitimleri için) ve kamu yatırımları (örn. tekrar altyapı geliştirilmeye yönelme) sayesinde makine, altyapı ve çalışanların eğitimi gibi sıkıcı alanlara yönelik yatırımlar teşvik edilmelidir. Sanayi politikalarının verim artışında daha geniş bir kapsama sahip temel üretim sektörlerini teşvik edecek şekilde tekrar tasarlanması gerekiyor.

Altı: Finans ve "reel" faaliyetler arasında daha iyi bir denge kurmalıyız.

Üretken bir modern ekonomi sağlıklı bir finans sektörü olmadan hayatta kalamaz. Finans, diğer pek çok şeyin yanı sıra, yatırım eylemi ve sonuçları arasındaki uyumsuzlukların çözümünde kilit bir rol oynar. Finans, özellikleri kolaylıkla değiştirilemeyecek fiziksel varlıkları "likide" ederek, kaynakların dağılımını çabuklaştırmamızı sağlıyor.

Ancak, son otuz yılda finansa bakıldığında ayaklar baş oldu deyiminin gerçekleştiğini görüyoruz. Finansal serbestleştirme paranın sınır ötesinde bile daha kolay hareket edebilmesini sağladı ve finans yatırımcıları hemen sonuç alma konusunda sabırsız davranmaya başladılar. Sonuç olarak hem şirketler hem de hükümetler uzun vadeli etkilerini hesaba katmaksızın, çabuk kâr getiren politikalar uygulamak zorunda kaldılar. Finans yatırımcıları daha geniş hareketliliklerini milli gelirden daha büyük bir pay elde etmede pazarlık kozu olarak kullandılar. Finans sermayesinin daha kolay hareket etmesi (aslında daha çabuk kâr elde etmek için gerekiyken) ayrıca mali istikrarsızlığa ve iş güvencesizliğine neden oldu.

Finansın yavaşlatılması gerekiyor. Ama tabii ki bizi borçluların hapse atıldığı veya küçük imalathanelerin kişisel birikimlerle finanse edildiği günlere geri götürmek için değil. Ancak, finans ve reel ekonomi arasındaki hız farkını azaltmadığımız sürece, uzun vadeli yatırımı ve reel büyümeyi destekleyemeyiz, çünkü üretken yatırımların sonuç vermesi daha uzun zaman alır. Japonya'nın otomobil sanayisi, dünya piyasasında en küçük pazar payına sahip olsa da, uluslararası bir başarıya dönüşene dek kırk yıl boyunca gümrük duvarlarıyla korundu ve devlet tarafından desteklendi. Nokia bugün dünya liderlerinden biri konumunda olduğu elektronik sektöründe kâr elde edene kadar on yedi yıl bekledi. Ancak, finansal serbestleşmenin artmasıyla her şey daha çabuk değişmeye başladı.

Mali işlem vergileri, (özellikle gelişmekte olan ülkelerden içeri ve dışarı doğru olan harekette) sermayenin sınır ötesi dolaşımına getirilen sınırlamalar, birleşme ve satın almalar konusunda daha kapsamlı sınırlamalar finansı reel ekonomiyi zayıflatmak veya rayından çıkarmak yerine destekleyecek bir hıza indirmek için alınacak önlemler arasında sayılabilir.

Yedi: Hükümetler daha büyümeli ve aktif olmalı.

Son otuz yılda, serbest piyasa ideolojileri bize sürekli hükümetin toplumun lehine bir çözümün değil de, sorunun bir parçası olduğunu söyledi. Bu kısmen doğrudur; hükümetlerin başarısız hatta çok başarısız olduğu anlar da vardır ama piyasaların ve şirketlerin de başarısızlıkları olur ve daha da önemlisi, hükümetlerin oldukça etkileyici başarılarla imza attıkları örnekler de vardır. Hükümetlerin rolü çok daha detaylı bir şekilde incelenmelidir.

2008'den bu yana ABD gibi açık serbest piyasa ekonomilerinde bile sorun sadece kriz yönetiminden ibaret değildir. Bu-

rada önemli olan refah seviyesi daha yüksek, daha eşit ve istikrarlı bir toplum yaratmaktır. Birtakım yetersizlikleri olmasına ve daima zayıflatılmak istenmesine rağmen, demokratik bir hükümet, en azından şimdiye kadar, toplumsal anlaşmazlıkların çözülmesinde ve daha da önemlisi kolektif varlığımızın iyileştirilmesinde en iyi araç olmuştur. Hükümetlerden en iyi nasıl faydalanabiliriz diye düşünürken, serbest piyasa ekonomistleri tarafından ortaya atılan standart değiş tokuşların bazılarına son vermemiz gerekir.

Zenginlerden yüksek gelir vergileri toplayan ve bunları fakirlere dağıtan büyük bir hükümetin, böyle yaparak zenginlerin daha da zenginleşme motivasyonunu düşürdüğü ve alt sınıflarını da tembelleştirdiği düşüncesiyle büyüme için kötü olduğu söylendi. Ancak, eğer küçük bir hükümet ekonomik büyüme için bir artıysa, bu tür bir hükümete sahip gelişmekte olan ülkelerin çoğunun performanslarının iyi olması gerekiyor ama durumun böyle olmadığı apaçık ortadadır. Aynı zamanda, büyük bir refah devletinin iyi bir büyüme performansı ile bir arada görüldüğü (ve hatta teşvik edildiği) İskandinavya örnekleri de küçük hükümetlerin büyüme için her zaman bir artı olduğu yönündeki inancı dizginlemelidir.

Serbest piyasa ekonomistleri bize aktif (veya onların tabiriyle izinsiz müdahale eden) hükümetlerin ekonomik büyüme için engel teşkil ettiğini söylediler. Ancak, genel kanının aksine bugünün zengin ülkelerinin çoğu aslında hükümet müdahalelerinden zenginleşmek için yararlanmıştır (bu konuda hâlâ ikna olmadıysanız, bir önceki *Kötü Yardımseverler* adlı kitabımı okuyabilirsiniz). Doğru bir şekilde tasarlanıp uygulanırsa hükümet müdahalesi aslında piyasanın sağlamakta yetersiz kaldığı girdileri (örn. AR-GE, çalışanların eğitimi) sağlayarak, sosyal kazancı yüksek olan ama özel kazancı düşük olan projelerin risklerini paylaşarak ve geliştirmekte

olan ülkelerde "yeni doğan" sanayilerin kendi üretkenlik becerilerini geliştirecek alan yaratarak ekonomik dinamizmi arttırabilir.

Daha dinamik, daha istikrarlı ve daha eşitlikçi bir ekonomik sistemde hükümetlerin nasıl kilit önem taşıdığı konusunda daha yaratıcı düşünmeliyiz. Bu da daha iyi bir refah devleti, daha iyi bir düzenleme sistemi (özellikle finans için) ve daha iyi sanayi politikaları üzerinde çalışmamız gerektiği anlamına geliyor.

Sekiz: Dünya ekonomi sisteminin gelişmekte olan ülkelerin lehine "adaletsiz" şekilde değişmesi gerekir.

Demokratik denetim tarafından getirilen sınırlamalar nedeniyle, çoğu zengin ülkedeki serbest piyasa savunucuları aslında tam gelişmiş bir serbest piyasa reformu uygulamanın çok zor olduğunu fark ettiler. Margaret Thatcher bile Ulusal Sağlık Hizmetlerinin tasfiye edilmesinin imkânsız olduğunu düşünüyordu. Sonuç olarak, serbest piyasa deneylerinde kullanılan başlıca denekler gelişmekte olan ülkeler oldu.

Özellikle Afrika ve Latin Amerika ülkeleri olmak üzere çoğu fakir ülke (IMF ve Dünya Bankası gibi) serbest piyasa hayranı uluslararası finans örgütlerinden ve (IMF ve Dünya Bankası'nı kontrol altında tutan) zengin ülkelerin hükümetlerinden borç para alabilmek için serbest piyasa politikaları uygulamak zorunda bırakıldılar. Demokrasilerinin zayıflığı serbest piyasa politikalarının gelişmekte olan ülkelere çok sayıda kişiye zarar verse de daha acımasız bir şekilde uygulanabileceği anlamına geliyordu. Zaten olayın en saçma kısmı da buydu: en çok ihtiyacı olanlar en kötü etkilenenler oldu. Bu eğilim, DTÖ ve Uluslararası Ödemeler Bankası gibi örgütlerin kurulması ve/veya güçlendirilmesi ve çeşitli ikili ve bölgesel serbest ticaret ve yatırım anlaşmaları aracılığıyla hü-

kümetlerin kendi ekonomilerini korumak ve geliştirmek amacıyla (özellikle fakir ülkelerde) neler yapabileceklerine dair küresel kuralların son yirmi otuz yıldır giderek güçlendirilmesiyle de desteklendi. Bunun sonucunda serbest piyasa politikaları daha eksiksiz bir şekilde uygulandı ama büyüme, istikrar ve eşitsizlik bağlamında gelişmiş ülkelerde olduğundan daha kötü bir performans sergilendi.

Kendilerine daha uygun politikaları benimseyebilmeleri için, gelişmekte olan ülkelere daha geniş bir "politika alanı" sağlamak amacıyla dünya ekonomi sisteminin baştan aşağı yenilenmesi gerekiyor (zengin ülkeler uluslararası kuralları ihlal etmek pahasına daha esnek davranabiliyorlar). Gelişmekte olan ülkelerin diğerlerinin yanı sıra korumacılık, yabancı yatırımların düzenlenmesi ve fikri mülkiyet hakları alanlarında daha hoşgörülü bir düzene ihtiyacı var. Bu politikalar, bugünkü zenginliklerine geçmişte bir kalkınma sürecinden geçerek ulaşmış ülkeler tarafından kullanılanlarla aynı. Tüm bunlar bir DTÖ reformu, zengin ve fakir ülkeler arasındaki mevcut ikili ticaret ve yatırım anlaşmalarının kaldırılması ve/veya yeniden düzenlenmesi ve uluslararası finans örgütlerinden alınan kredilere veya zengin ülkelere alınan yabancı desteğine ilişkin politika koşullarında değişiklik yapılmasını gerektiriyor.

Elbette, tüm bunlar bazı zengin ülkelerin karşı çıkacağı üzere gelişmekte olan ülkelerin lehine "adaletsiz" düzenlemeler içeriyor. Ancak, gelişmekte olan ülkeler zaten uluslararası sistemin dezavantajlarından o kadar çok zarar gördüler ki diğerlerine yetişme umuduyla böyle bir ara döneme ihtiyaçları var.

Bu sekiz ilke son otuz yıldır kabul gören ekonomik sağduyuya tamamen aykırı düşüyor. Bazı okuyucular bu sözlerden

rahatsız olabilir. Ancak, bizi başarısızlığa uğratan ve ayağı-
mıza dolaşan ilkelerden kurtulmazsak, başka felaketlere uğ-
rayacağımız kesindir. O zaman, büyük kısmı gelişmekte olan
ölkelerin vatandaşı olan milyarlarca insan yoksulluk ve gü-
vencesizlikten muzdaripken, biz bu koşulları gidermek adına
bir şey yapmamış olacağız. O yüzden şimdi kendimizi rahat-
sız hissetmenin vaktidir.

Notlar

1

- 1 Gümrük vergisinin (mallarda serbest ticareti güçleştiren) Amerikan İç Savaşı sırasında nasıl önemli bir konu olduğuna dair daha detaylı bilgi için lütfen bkz. bir diğer kitabım *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London, 2002), s. 24-8 ve referansları.

2

- 1 A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Clarendon Press, Oxford, 1976), s. 741.
- 2 N. Rosenberg and L. Birdzell, *How the West Grew Rich* (London, IB Tauris & Co., 1986), s. 200.
- 3 A. Glyn, *Capitalism Unleashed: Finance, Globalisation, and Welfare* (Oxford University Press, Oxford, 2004), s. 7, şekil. 1.3.
- 4 J. G. Palma, "The revenge of the market on the rentiers: Why neoliberal reports on the end of history turned out to be premature", *Cambridge Journal of Economics*, 2009, c. 33, no. 4, s. 851, şekil 12.
- 5 Bkz. W. Lazonick ve M. O'Sullivan, "Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, 2000, c. 29, no. 1, ve W. Lazonick, "The buyback boondoggle", *Business Week*, 24 Ağustos 2009.
- 6 W. Lazonick, "The buyback boondoggle", *Business Week*, 24 Ağustos 2009.

4

- 1 R. Sarti, "Domestic Service: Past and Present in Southern and Northern Europe", *Gender and History*, 2006, c. 18, no. 2, s. 223, tablo 1.

- 2 J. Greenwood, A. Seshadri ve M. Yorukoglu, "Engines of Liberation", *Review of Economic Studies*, 2005, c. 72, s. 112.
- 3 C. Goldin, "The Quiet Revolution that Transformed Women's Employment, Education, and Family", *American Economic Review*, 2006, c. 96, no. 2, s. 4, şekil. 1.
- 4 I. Rubinow, "The Problem of Domestic Service", *Journal of Political Economy*, 1906, vol. 14, no. 8, s. 505.
- 5 Söz konusu kitap: H. J. Chang ve I. Grabel, *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual* (Zed Press, London, 2004).
- 6 K. Oh mal, *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy* 260 (Harper & Row, New York, 1990).

5

- 1 İnsan motivasyonlarına dair akademik literatürün detaylı bir özetine erişmek isterseniz, bakınız B. Frey, *Not Just for the Money: Economic Theory of Personal Motivation* (Edward Elgar, Cheltenham, 1997).
- 2 Bu örnek aşağıdaki makaledeki örneğin genişletilmiş halidir. K. Basu, "On why we do not try to walk off without paying after a taxi-ride", *Economic and Political Weekly*, 1983, no. 48.

6

- 1 S. Fischer, "Maintaining Price Stability", *Finance and Development*, December 1996.
- 2 Önde gelen serbest piyasa ekonomistlerinden Robert Barro tarafından gerçekleştirilen bir çalışma orta dereceli enflasyon (yüzde 10-20) büyüme üzerinde olumsuz bir etkiye sahipken, yüzde 10'un altına inen bir enflasyonun hiçbir etkisi olmadığını ortaya koyuyor. Bakınız, R. Barro, "Inflation and Growth", *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, 1996, vol. 78, no. 3. IMF ekonomistlerinden Michael Sarel tarafından gerçekleştirilen bir çalışma yüzde 8'den düşük enflasyonun büyüme üzerinde çok küçük bir etkiye sahip olduğunu, etki olduğundaysa o seviyenin altında genelde aradaki ilişkinin olumlu olduğunu gösteriyor. Başka bir deyişle, enflasyon büyümeye engel değil, destek oluyor. Bakınız, M. Sarel, "Non-linear Effects of Inflation on Economic Growth", *IMF Staff Papers*, 1996, vol. 43, March.
- 3 Bakınız, M. Bruno, "Does Inflation Really Lower Growth?", *Finance and Development*, 1995, vol. 32, s. 35-8; M. Bruno ve W. Easterly, "Inf-

- lation and Growth: In Search of a Stable Relationship', *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, 1996, vol. 78, no. 3.
- 4 1960'larda Kore'nin enflasyon oranı beş Latin Amerika ülkesinin (Venezüella, Bolivya, Meksika, Peru ve Kolombiya) biraz üzerindeydi ve Arjantin'den biraz düşüktü. 1970'lerde Kore enflasyonu Venezüella, Ekvator ve Meksika'nınkinden yüksekti ve Kolombiya ve Bolivya'nınkinden çok da düşük değildi. Bu bilgiler için bakınız: A. Singh, "How Did East Asia Grow so Fast? Slow Progress towards an Analytical Consensus", 1995, UNCTAD Discussion Paper, no. 97, tablo 8.
 - 5 Kâr oranlarını hesaplamanın çeşitli yolları vardır, ancak burada ilgili konsept aktif kârlılıktır. Kırk altı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede 1988-1996 döneminde aktif kârlılık oranları yüzde 3,3 (Avusturya) ve yüzde 9,8 (Taylan) arasında değişiklik gösteriyordu. Kırk altı ülkenin kırkında bu oran yüzde 4 ile yüzde 7 arasındayken, üç ülkede yüzde 4'ten düşük ve üç ülkede de yüzde 7'nin üzerindeydi. Bakınız, S. Claessens, S. Djankov ve L. Lang, "Corporate Growth, Financing, and Risks in the Decades before East Asia's Financial Crisis", 1998, Policy Research Working Paper, no. 2017, World Bank, Washington, DC, şekil 1. Başka bir Dünya Bankası çalışmasına göre "yükselen piyasa" ekonomilerinde (orta gelirli ülkelerde) finans-dışı şirketler için 1990'larda (1992-2001) ortalama kâr oranı yüzde 3,1'den de düşük bir seviyedeydi (net gelir/varlıklar). Bakınız, See S. Mohapatra, D. Ratha ve P. Suttle, "Corporate Financing Patterns and Performance in Emerging Markets", mimeo., March 2003, World Bank, Washington, DC.
 - 6 C. Reinhart ve K. Rogoff, *This Time is Different* (Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2008), s. 252, şekil 16.1.

7

- 1 Lincoln'un korumacı görüşlerine ilişkin olarak, bkz. bir diğer kitabım *Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, London, 2002), s. 27-8 ve referansları.
- 2 Bu hikâye önceki kitaplarımda da detaylı bir şekilde anlatılıyor. *Kicking Away the Ladder* adlı kitabım akademik olarak oldukça sık referans gösterilir ama okuması kesinlikle zor değildir ve özellikle ticaret politikalarına odaklanmış bir monografıdır; *Kötü Yardımseverler* (*Bad Samaritans*, Random House, Londra, 2007, ve Bloomsbury USA,

New York, 2008) adlı kitabımda politika alanları daha kapsamlıdır ve daha kullanıcı dostu bir dil kullanılmıştır.

8

- 1 Ek kanıtlar için, bakınız bir önceki kitabım *Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, ve Bloomsbury USA, New York, 2008), Bölüm 4 "The Finn and the Elephant", ve R. Kozul-Wright ve P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism* (Zed Books, Londra, 2007), Bölüm 4.

9

- 1 K. Coutts, A. Glyn ve B. Rowthorn, "Structural change under New Labour", *Cambridge Journal of Economics*, 2007, vol. 31, no. 5.
- 2 Bu terim İngiliz Hükümetinin BERR (Business, Enterprise and Regulatory Reform, İş, Girişim ve Düzenleyici Reformlardan Sorumlu Birim) 2008 raporundan alınmıştır. Bkz., *Globalisation and the Changing UK Economy*.
- 3 B. Alford, "De-industrialisation", *ReFRESH*, Autumn 1997, s. 6, tablo 1.
- 4 B. Rowthorn ve K. Coutts, "De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies", *Cambridge Journal of Economics*, 2004, vol. 28, no. 5.

10

- 1 T. Gylfason, "Why Europe works less and grows slower", *Challenge*, 2007, January / February.

11

- 1 P. Collier ve J. Gunning, "Why has Africa grown slowly?", *Journal of Economic Perspectives*, 1999, vol. 13, no. 3, s. 4.
- 2 Kamerunlu bir mühendis ve yazar Daniel Etounga-Manguelle, şöyle diyor: "Atalarının kültürüne demir atmış Afrikalılar geçmişin sadece kendini tekrar edeceğine o kadar ikna olmuş ki geleceğe yönelik endişeleri yapay olmaktan öte gidemiyor. Ancak, gelecek dinamik bir şekilde algılanmazsa, o zaman planlama, öngörü, senaryo yazma da olmaz. Başka bir deyişle, olayların gidişatını etkileyecek herhangi bir politika uygulanamaz" (s. 69). Sonra şöyle devam ediyor: "Afrika toplumları bir futbol takımı gibi. Kişisel rekabet ve takım ruhu

- eksikliği nedeniyle bir oyuncu diğeri gol atar korkusuyla pas vermiyor" (s. 75). Bkz., D. Etounga-Manguelle, "Does Africa Need a Cultural Adjustment Program?" in L. Harrison ve S. Huntington (edl.), *Culture Matters: How Values Shape Human Progress* (Basic Books, New York, 2000).
- 3 Weber'e göre 1863'te Fransa nüfusunun yaklaşık dörtte biri Fransızca konuşmuyordu. Aynı yıl yaşları 7 ila 12 arasında değişen okul çocuklarının yüzde 11'i hiç Fransızca konuşmazken, yüzde 37'si anlayıp konuşabiliyordu ama yazamıyordu. Bakınız, E. Weber, *Peasants into Frenchmen: The Modernisation of Rural France, 1870-1914* (Stanford University Press, Stanford, 1976), s. 67.
 - 4 Bakınız, H.-J. Chang, "Under-explored Treasure Troves of Development Lessons: Lessons from the Histories of Small Rich European Countries (SRECs)", M. Kremer, P. van Lieshoust ve R. Went (edl.), *Doing Good or Doing Beter: Development Policies in a Globalising World* (Amsterdam University Press, Amsterdam, 2009) içinde; ve H.-J. Chang, "Economic History of the Developed World: Lessons for Africa", 26 Şubat 2009 tarihinde Afrika Kalkınma Bankası'nın Seçkin Konuşmacılar Programı'nda yapılan bir konuşma (<http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf> adresinden indirilebilir).
 - 5 Bakınız, H.-J. Chang, "How Important were the 'Initial Conditions' for Economic Development: East Asia vs. Sub-Saharan Africa" (böl. 4), H.-J. Chang, *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London, 2006) içinde.
 - 6 Bugünün zengin ülkelerindeki kurumların kalitesinin bir zamanlar bugünün gelişmekte olan ülkelerinin konumundayken sahip oldukları kurumların kalitesiyle karşılaştırılması için, bakınız, H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, London, 2002), Bölüm 3.

12

- 1 Karşılaştırmalı üstünlük kuramının daha kolay anlaşılır bir açıklaması ve eleştirisi için, bkz. *Bad Samaritans* (Random House, Londra, 2007, ve Bloomsbury USA, New York, 2008) "My six-year-old son should get a job" başlıklı bölüm.
- 2 Daha detaylı bilgi için, bakınız önceki kitaplarım *Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, London, 2002) and *Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, ve Bloomsbury USA, New York, 2008).

13

- 1 Eşitsizliğin arttığı on altı ülke 2000 itibariyle azalan sırayla: ABD, Güney Kore, Birleşik Krallık, İsrail, İspanya, İtalya, Hollanda, Japonya, Avustralya, Kanada, İsveç, Norveç, Belçika, Finlandiya, Lüksemburg ve Avusturya. Gelir eşitsizliğinin azaldığı dört ülkeyse: Almanya, İsviçre, Fransa ve Danimarka.
- 2 L. Mishel, J. Bernstein ve H. Shierholz, *The State of Working America, 2008/9* (Economic Policy Institute, Washington, DC, 2008), s. 26, Tablo 3.
- 3 OECD'ye (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı'na) göre vergi ve transferler öncesinde ABD'de 2000'lerin ortalarından itibaren Gini katsayısı (0 mutlak eşitlik ve 1 mutlak eşitsizlik ölçeğinde gelir eşitsizliği ölçütü) 0,46'ydı. Bu rakam Almanya'da 0,51, Belçika'da 0,49, Japonya'da 0,44, İsveç'te 0,43 ve Hollanda'da 0,42'ydi.

14

- 1 L. Mishel, J. Bernstein, ve H. Shierholz, *The State of Working America, 2008/9* (Economic Policy Institute, Washington, DC, 2009), tablo 3.2.
- 2 A.g.e., tablo 3.1.
- 3 "Should Congress Put a Cap on Executive Pay?", *New York Times*, 3 Ocak 2009.
- 4 Mishel vdl. (2009), tablo 3.A2. On üç ülke: Avustralya, Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, Yeni Zelanda, İspanya, İsveç, İsviçre ve Birleşik Krallık
- 5 Mishel ve ark. (2009), tablo 3.A2.
- 6 L. A. Bebchuk ve J. M. Fried, "Executive Compensation as an Agency Problem", *Journal of Economic Perspectives*, 2003, vol. 17, no. 3, s. 81.

15

- 1 OECD, "Is Informal Normal? Towards more and better jobs in developing countries", 2009.
- 2 D. Roodman ve J. Morduch, "The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence", 2009, working paper, no. 174, Center for Global Development, Washington, DC.
- 3 M. Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work?* (Zed Books, London, 2010).

16

- 1 Mansion House konuşması, 19 Haziran 2009.
- 2 İnsan doğasının mantıksız tarafı üzerinde gerçekleştirilen araştırmaların çok dikkat çekici ve rahat anlaşılır bir sunumu için, bkz., P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics: and Why it Matters* (Harvard Business School Press, Boston, 2009).

17

- 1 J. Samoff , "Education for All in Africa: Still a Distant Dream", R. Ar-nove ve C. Torres (edl.), *Comparative Education: The Dialectic of the Global and the Local* (Rowman and Littlefield Publishers Inc., Lanham, Maryland, 2007) içinde, s. 361, tablo 16.3.
- 2 L. Pritchett, "Where has all the education gone?", *The World Bank Economic Review*, 2001, vol. 13, no. 3.
- 3 A. Wolf, *Does Education Matter?* (Penguin Books, London, 2002), s. 42.
- 4 Sekizinci sınıflarda ABD, Litvanya'yı geçti ama halen Rusya ve Macaristan'ın gerisindeydi. Macaristan'a ait dördüncü sınıf ve Letonya ve Kazakistan'a ait sekizinci sınıf verileri mevcut değil.
- 5 Testteki sıralamalarına göre diğer Avrupa ülkeleri: Almanya, Danimarka, İtalya, Avusturya, İsveç, İskoçya ve Norveç. Bkz. ABD Eğitim Bakanlığı Eğitim Bilimleri Enstitüsü Ulusal Eğitim İstatistikleri Merkezi'nin internet sayfası http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp.
- 6 Testteki sıralamalarına göre diğer zengin ülkeler Japonya, İngiltere, ABD, Avustralya, İsveç, İskoçya ve İtalya. Bkz. yukarıdaki websayfası.
- 7 Bu düşünce ekolünde en etkili eserler için bkz., Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* (Monthly Review Press, New York, 1974) ve Stephen Marglin, "What Do Bosses Do?", *The Review of Radical Political Economy* içinde, 1974 ve 1975 yıllarında iki bölüm olarak basılmıştır.
- 8 Wolf, *a.g.e.*, s. 264.
- 9 Sınıflandırma konusunda ve eğitimin ekonomik kalkınmadaki rolü hakkında diğer pek çok öngörülü gözlem için bkz., Wolf, *a.g.e.*

18

- 1 R. Blackburn, "Finance and the Fourth Dimension", *New Left Review*, May/June 2006, s. 44.

19

- 1 ABD’de toplam AR-GE harcamalarında federal hükümetin payı 1953’te yüzde 53,6, 1955’te yüzde 56,8, 1960’da yüzde 64,6, 1965’te yüzde 64,9, 1970’de yüzde 57,1, 1975’te yüzde 51,7, 1980’de yüzde 47,2, 1985’te yüzde 47,9 ve 1989’da yüzde 47,3 civarında olmuştur (tahmini). Bkz. D. Mowery ve N. Rosenberg, “The U.S. National Innovation System”, R. Nelson (ed.), *National Innovation Systems* (Oxford University Press, New York and Oxford, 1993), içinde, s. 41, tablo 2.3.
- 2 H. Simon, “Organisations and Markets”, *Journal of Economic Perspectives*, 1991, vol. 5, no. 2, s. 27.

20

- 1 Konfüçyüsçü kültürün Doğu Asya’daki ekonomik kalkınmanın bir nedeni olmadığına dair daha detaylı bilgi için, bkz. *Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, and Bloomsbury USA, New York, 2008) Bölüm 9.
- 2 M. Jäntti ve ark., “American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States”, The Warwick Economic Research Paper Series, Department of Economics, University of Warwick, October 2005.

21

- 1 OECD Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı’dır. Zengin ülkelerin oluşturdukları bir kulüptür. Gerçi, Portekiz, Kore, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovakya, Polonya, Meksika ve Türkiye (kişi başına düşen gelirin azalma sırasında göre) gibi üyelerinin “zenginlikleri” tartışılır. Bu ülkelerden yaklaşık 18.000 dolarlık kişi başına düşen gelirle (2006) Portekiz ve Kore en zengin konumundayken, kişi başına düşen geliri 5400 dolar olan (2006) Türkiye son sıradadır. Portekiz ve Kore’den sonra en zengin OECD üyesi 24.000 dolarlık kişi başına düşen gelirle Yunanistan’dır. 2003’te (OECD’nin veriye sahip olduğu en yakın zaman) Kore’de kamu sosyal harcamaları GSYİH’nın yüzde 5,7’sine karşılık geliyordu. En yüksek oran yüzde 31,3 ile İsviçre’deydi. OECD ortalamasıysa yüzde 20,7’ydi. Bkz., *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics*.

- 2 2003'te (OECD'nin veriye sahip olduğu en yakın zaman), ABD'de kamu sosyal harcamaları GSYİH'nın yüzde 16,2'sine karşılık gelirken, OECD ortalaması yüzde 20,7 ve EU15 ortalamasıysa yüzde 23,9'du. OECD'ye üye devlet arasında sadece genelde tam olarak gelişmiş kabul edilmeyen iki ülke, Kore (yüzde 5,7) ve Meksika (yüzde 6,8) daha düşük oranlara sahipti. Bakınız, *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics* (OECD, Paris, 2008).

22

- 1 R. Portes ve F. Baldursson, *The Internationalisation of Iceland's Financial Sector*, (Iceland Chamber of Commerce, Reykjavik, 2007), s. 6.
- 2 G. Duménil ve D. Lévy, "Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis", G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Edward Elgar, Cheltenham, 2005) içinde.
- 3 J. Crotty, "If Financial Market Competition is so Intense, Why Are Financial Firm Profits so High? Reflections on the Current 'Golden Age' of Finance", Working Paper, no. 134, PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, Amherst, April 2007.
- 4 GE hakkındaki bilgi için bkz., R. Blackburn, "Finance and the Fourth Dimension", *New Left Review*, Mayıs/Haziran 2006, s. 44. J. Froud ve ark., bu oranın neredeyse yüzde 50 civarında olabileceğini tahmin ediyor. Bkz. *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers* (Routledge, London, 2006). Ford verileri Froud ve ark. çalışmasından ve GM verileri Blackburn çalışmasından elde edilmiştir.
- 5 G. Palma, "The revenge of the Market on the Rentiers: Why Neoliberal Reports of the End of History Turned out to Be Premature", *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, no. 4.

23

- 1 Yüzde 7'lik bir büyüme gösteren bir "mucize" ekonomiyse, o zaman kişi başına düşen geliriniz on yılda iki katına çıkacaktır. Yılda kişi başına yüzde 3,5'luk bir büyüme gösteren bir "altın çağ" ekonomiyse, kişi başına düşen gelirinizin iki katına çıkması için yaklaşık yirmi yıl geçmesi gerekir. Bu yirmi yıl süresince, mucize ekonomilerde gelir dört katına çıkacaktır. Buna karşın, kişi başına yüzde 1 oranında büyüyen bir "sanayi devrimi" ekonomisinin kişi

başına düşen geliri iki katına çıkarabilmesi için yaklaşık yedi yıl gerekecektir.

- 2 Söz konusu mektup aşağıdaki adresten indirilebilir: <http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf>.

Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey'de Ha-Joon Chang dünya ekonomisinin işleyişine ilişkin mitleri büyük bir ustalıkla yıkıyor. Çamaşır makinesinin dünyayı internetten daha çok değiştirdiğini, aslında sanayi sonrası çağda yaşamakta olmadığımızı, zenginleri daha da zenginleştirmenin yoksulları daha da yoksullaştırdığını ve aslında serbest piyasa diye bir şey olmadığını ikna edici ve çarpıcı bir şekilde ortaya koyuyor.

Yazara göre, bugün dünyayı yöneten ülkeler, korumacılık ve sübvansiyonlar sayesinde zengin olmalarına rağmen, gelişmekte olan ülkelere serbest piyasa politikalarını dayatıyor.

Serbest piyasa ideolojisini son derece esprili bir üslupla eleştiren Chang, yanıtlarını eğlenerek okuyacağınız oldukça ilginç sorular ortaya atıyor:

- Son derece kaliteli kıtalararası balistik füzeler ve nükleer denizaltılar imal edebilen bir ülke nasıl oluyor da doğru dürüst çalışan bir televizyon üretemiyor?
- Nasıl oluyor da ekonomik açıdan en başarılı ülkelerin ekonomisini ekonomist olmayan kişiler yönetiyor?
- Bugün bütün Avrupalılar neden özgürlüklerini Rus komünistlerine borçlular?
- Hangi ülkede, sanayi yatırımı yapmayı dövyüyorlar?
- Ekonomi bilimi neden ekonomiye zarar veriyor?

Dünya politikasındaki son gelişmeler ile küresel krizin ardındaki dinamikleri anlamak isteyenler bu kitabı mutlaka okumalı.

“Önemli... İkna edici... Küreselleşmenin duyarlı olması gerektiğini iyi anlatıyor.”

— *Financial Times*



İnternet satış:
saykitap.com

ISBN 978-605-02-0044-7



SAY YAYINLARI